

Resumen

La economía española de finales del segundo decenio del siglo XXI está plenamente integrada en la economía internacional, algo que no había ocurrido en la primera globalización. Es muy abierta desde una perspectiva institucional, comercial y financiera, siguiendo un proceso que comenzó en los pasados años cincuenta. Esa internacionalización hace que el estado de la globalización no le sea ajeno, pues las amenazas que penden sobre ella nos conciernen, como el limitado papel que juega la Unión Europea para afrontarlas

Palabras clave: globalización, proteccionismo, sector exterior.

Abstract

Unlike what happened during the First Era of Globalization, at the present, the Spanish economy is fully internationally integrated. Spain has completed the opening-up process initiated in the 1950s in the commercial but also in the financial and institutional fields. Consequently, menaces to globalization and the poor role played by the European Union in its defense are at the core of this country's interests.

Key words: globalization, protectionism, external sector.

JEL classification: F15, F33, F60, N40.

ESPAÑA EN LA SEGUNDA GLOBALIZACIÓN

José María SERRANO SANZ (*)

Universidad de Zaragoza

I. INTRODUCCIÓN

A la altura del año 2018 la economía española está plenamente integrada en la economía internacional y participa con intensidad en la denominada segunda globalización. El objeto del presente trabajo es poner ese hecho en un doble contexto. Primero, en perspectiva histórica, para explicar cómo ha llegado hasta aquí una economía que hace poco más de medio siglo pasaba por ser particularmente introvertida. Segundo, en una perspectiva coetánea, reflexionando sobre el presente de la globalización, puesto que se han abierto algunos interrogantes serios sobre su futuro, a partir de la crisis comenzada en 2008 y las respuestas dadas a la misma en diversos países, en especial en los últimos tiempos.

El punto de partida, es decir, la elevada internacionalización de la economía española hoy, es algo que no admite duda. Para empezar, ha renunciado a una parte considerable de su capacidad de hacer una política económica propia, transfiriéndola a las instituciones que gestionan la unión económica y monetaria europea. Además, la Unión tiene establecidas unas regulaciones muy liberales en sus relaciones económicas con el resto del mundo, tanto en el ámbito comercial como en el financiero.

Esa realidad se refleja en un elevado tamaño del sector exterior de España, en relación al

conjunto de la economía, pues la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios, en proporción al producto interior bruto (PIB), era en 2017 un 65,5 por 100 en términos de la Contabilidad Nacional, una cifra que la situaba incluso por encima de Gran Bretaña, Francia e Italia. Y la hacía destacar asimismo en el conjunto mundial, pues, siendo el mismo año la decimoquinta economía más grande del mundo, según el Fondo Monetario Internacional, era la duodécima exportadora de bienes y servicios, según la Organización Mundial de Comercio (OMC). La española es una economía orientada hoy al comercio internacional, con una especialización relativa más acusada en el comercio internacional de servicios.

También es la española una economía muy abierta desde una perspectiva monetaria y financiera, aunque en este caso el proceso de apertura ha sido reciente y rápido y en ambos aparecen evidentes claroscuros. En lo monetario, España renunció a su propia soberanía al integrarse en el euro a partir de 1999, aunque había empezado a perderla desde su ingreso en el Sistema Monetario Europeo diez años antes. Una renuncia que ha tenido serios costes en la gestión de la crisis, hasta que empezó a rediseñarse el euro y apareció Draghi al frente del Banco Central Europeo.

En lo financiero, la inserción en la economía internacional ha alcanzado los más diversos as-

pectos y ha sido intensa y explosiva, a partir de los años noventa, apoyada en la globalización y el euro. Entre los cambios positivos destaca el crecimiento de la inversión extranjera directa, en ambos sentidos. Así, en 1995 el *stock* de inversión extranjera directa (IED) en España era el 17,3 por 100 del PIB de aquel año y en 2017, el 52,3, según las cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas inglés). Pero más sorprendente es que el *stock* de inversión española en el exterior haya pasado en el mismo tiempo desde un escuálido 5,7 al 48,5 por 100 del PIB español de 2017, de acuerdo con la misma fuente. Resulta también llamativo que se haya mantenido un buen ritmo en ambas direcciones después de la crisis.

Entre los cambios claramente negativos, porque convierten a España en vulnerable, ante cualquier perturbación de los mercados financieros internacionales —como se vio en la reciente crisis— sobresalen el aumento de la deuda externa bruta (DEB) y el deterioro de la posición de inversión internacional neta (PIIN). Según el Banco de España, la deuda externa bruta ha pasado entre los mismos años, es decir, de 1995 a 2017, del 41,6 por 100 del PIB al 168,8. En cuanto a la posición de inversión internacional neta, ha empeorado desde un -21,5 por 100 del PIB a un -80,0, según idéntica fuente. En este caso, no obstante, es conveniente aclarar que una parte del deterioro se ha debido al cambio en la gestión de la política monetaria tras el ingreso en el euro, pues, si no se considera al Banco de España, la posición habría pasado de un -27,4 por 100 (el Banco tenía más reservas en 1995) a un -63,3 por 100 (el

Banco está ahora en deuda con el Eurosistema). En cualquier caso, el proceso de desendeudamiento es lento, lo mismo que la mejoría de la PIIN, y eso contando con que pueda mantenerse el superávit en la balanza de pagos. Mientras tanto, la economía española será extremadamente dependiente de la situación financiera internacional, para mantener sus equilibrios, pues la otra alternativa —que sería la lógica en caso de un deterioro del sector privado—, no parece demasiado confiable, a juzgar por lo ocurrido en los primeros tiempos de la crisis.

En definitiva, tanto en el comercio como en las finanzas y las instituciones, la economía española está bien integrada hoy en la escena internacional. No siempre fue así en la historia contemporánea, por eso es pertinente preguntarse cuándo y porqué se produjo el cambio o, en otras palabras, cómo hemos llegado hasta aquí. Es lo que trataremos de hacer en la siguiente sección, colocando al sector exterior de la economía española en perspectiva histórica, según se anunciaba.

El segundo tema que abordaremos, como también ya se ha dicho, es el estado actual de la segunda globalización. Es algo que tiene un interés objetivo para España, visto que es una nación intensamente implicada en la escena internacional y por ese motivo, dependiente de la misma. Aunque todos tenemos tendencia a pensar que el presente se prolongará indefinidamente, la historia nos ha dado lecciones suficientes de cambios bruscos e inesperados y de errores clamorosos cometidos por quienes ejercían de líderes en muchos momentos, de manera que no se debe dar nada por sentado. En su libro de 1921, *Las consecuencias*

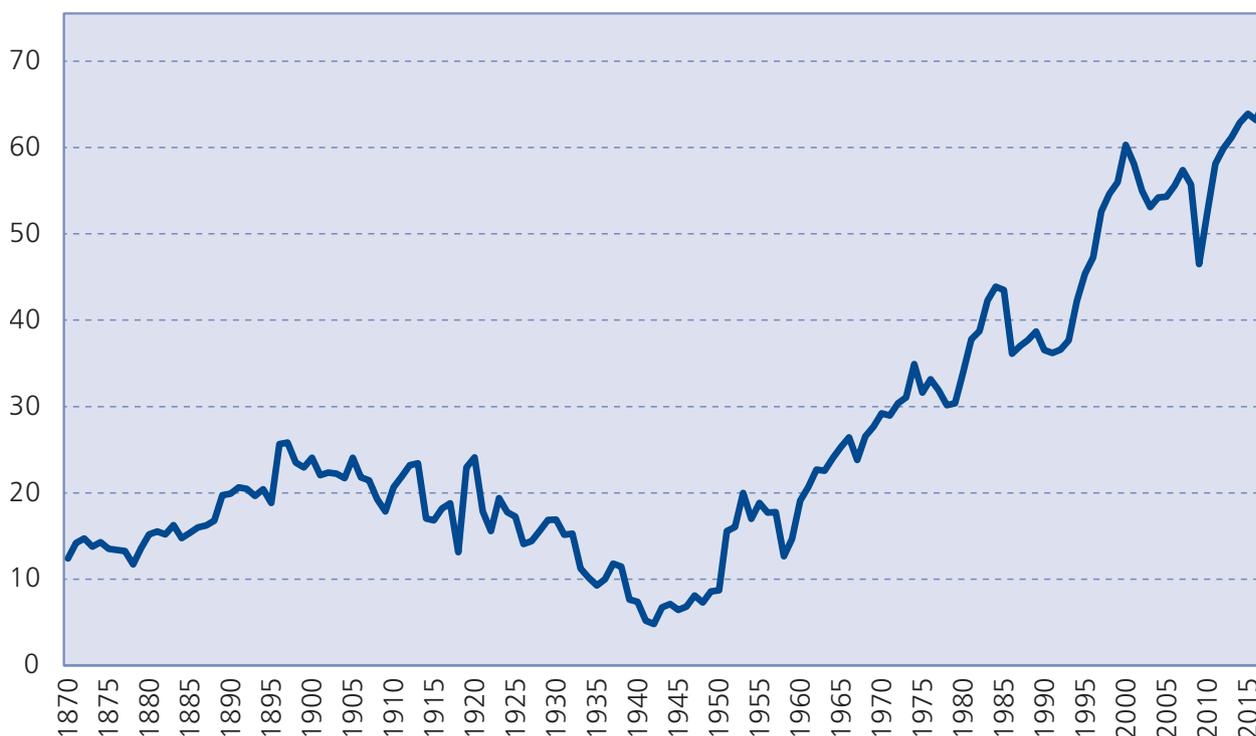
económicas de la paz, contaba John Maynard Keynes que en la primavera de 1914 «la internacionalización era casi completa en la práctica» y todo habitante de Londres «consideraba tal estado de cosas como normal, cierto y permanente, a no ser para mejorar aún más y toda desviación de él como aberración, escándalo y caso intolerable» (Keynes, 1987: 14-15). Sin embargo, insospechadamente, la que llamamos primera globalización acabó sus días, a raíz del infortunado comienzo del verano de aquel mismo año, cuando se declaró la entonces denominada Gran Guerra. La historia es siempre un proceso abierto, como advirtiera Karl Popper.

II. LA MODERNIZACIÓN DEL SECTOR EXTERIOR

Indagar sobre la modernización del sector exterior requiere alguna aclaración previa acerca del significado de un término que resulta ser polisémico y respecto al período de que se tratará. Entenderemos aquí por modernización alinearse en cada momento con los países avanzados en tres cuestiones: el tamaño del sector respecto a la economía, la composición de los flujos internacionales y compartir un marco de relaciones que facilite los intercambios.

El final del período a examinar es el presente, lógicamente, y el punto de partida ha de situarse en torno a 1868-1869, de manera que estamos hablando de analizar, aproximadamente, los últimos 150 años. La razón para elegir el comienzo es clara. En el primero de tales años se convirtió a la peseta en unidad monetaria española de la mano de Laureano Figuerola y en el segundo se aprobó el arancel que se conoce por el nombre del mismo ministro. La peseta re-

GRÁFICO 1
GRADO DE APERTURA 1870-2017 (BIENES Y SERVICIOS EN PORCENTAJE DEL PIB)



Fuentes: Elaboración propia con datos de Prados de la Escosura (2003) hasta 1979 y Ministerio de Economía (2018), el resto.

presentaba, entre otras cosas, la voluntad de facilitar las relaciones económicas internacionales, pues era una moneda asimilada al patrón bimetálico de la Unión Monetaria Latina y se creó a la paridad con el franco francés, la lira italiana y otras monedas europeas. El arancel marcó el final definitivo del prohibicionismo y representó un impulso importante para integrar más intensamente a la economía española en la primera globalización.

Antes de entrar en el análisis de la modernización y sus razones será apropiado repasar sumariamente la historia del sector exterior de la economía española en ese período, para definir, a grandes rasgos, las principales

etapas de la misma. Ese será el primer apartado, después nos ocuparemos sucesivamente del cuándo y el porqué.

1. Una breve perspectiva histórica

Una primera aproximación a la historia del sector exterior en el período nos la proporciona su tamaño en relación con la economía, que se representa por medio del coeficiente de apertura exterior y aúna información y economía expresiva (gráfico 1). Tras una trayectoria ascendente a lo largo del último tercio del siglo XIX, la apertura pierde ritmo al comenzar el XX y declina después de forma progresiva e

ininterrumpida hasta finales de los cuarenta. Renace entonces de sus cenizas e inicia una prolongada etapa de intensa expansión hasta el presente. Si se compara esto con lo ocurrido en países cercanos (Serrano Sanz, 1997) resulta que, hasta la Guerra Civil, España se mantuvo por debajo, aunque no a una gran distancia, que esta aumentó en los cuarenta y cincuenta, pero se redujo rápidamente desde los sesenta en adelante, hasta pasar a estar entre las economías más abiertas de Europa y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) —en proporción a su tamaño— al presente.

La apertura exterior resume en una cifra el comportamiento

de exportaciones, importaciones y renta nacional, de modo que separando los flujos de compras y ventas al exterior se obtendrá información relevante sobre las fuerzas que han dominado los procesos de apertura y cierre. La política comercial tendrá más influencia en las importaciones, mientras la sostenibilidad de las exportaciones vendrá determinada por su composición y el escenario internacional. Por ese motivo, para enriquecer la explicación, conviene separar exportaciones, importaciones y apertura, tomando como límites temporales los grandes cambios en el marco institucional de la política de relaciones económicas internacionales, en particular, la política comercial, la cambiaria y la relativa a los movimientos de capitales. Con ese criterio identificamos cuatro etapas (excluyendo el paréntesis de la Guerra Civil): 1868-1936, 1940-1959, 1960-1985 y desde 1986 al presente (cuadro n.º 1).

La primera etapa, la que va del inicio a la Guerra Civil, se caracterizó por una moderada apertura exterior (un 17,38 por 100, en promedio) y la utilización de aranceles y tratados de comercio, como instrumentos de regulación del comercio. El promedio de apertura oculta dos fases distintas, como se acaba de señalar, una de aumento y otra de reducción tras la Gran Guerra. Aunque tradicionalmente se ha achacado la introversión al exceso de proteccionismo, fue la caída de las exportaciones el factor verdaderamente responsable de la misma (cuadro n.º 1). Las ventas al exterior se contrajeron de forma intensa y continuada tras el fin de la primera globalización, aunque resistieron un poco por la neutralidad española en la primera guerra. Las exportaciones de 1913, en términos reales, solo

CUADRO N.º 1

COMERCIO, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN RELACION CON LA RENTA

AÑOS	X+M/PIB	M/PIB	X/PIB
1869-1935	17,38	8,56	8,82
1869-1891	15,03	7,22	7,81
1892-1906	20,67	9,25	11,42
1907-1921	19,36	9,25	10,11
1922-1935	14,77	8,82	5,95
1922-1930	16,06	9,77	6,29
1930-1935	12,46	7,12	5,34
1940-1959	7,72	4,33	3,39
1960-1985	22,13	13,95	8,18
1986-2017	39,45	21,41	18,04

Fuentes: Elaboración propia con datos de comercio exterior de Prados de la Escosura (1995) hasta 1913; Tena (1989) hasta 1935; Serrano Sanz y Asensio Castillo (1997) hasta 1959 y del Ministerio de Economía, después.

se superaron en cuatro ocasiones antes de 1936; en realidad, solo quedaron atrás definitivamente después de 1960. Los productos agrícolas, que eran el grueso de las mismas, eran muy vulnerables ante las restricciones al comercio que se impusieron en aquel tiempo y la minería, que era la otra fuente de ventajas competitivas, se agotó progresivamente.

Por el lado de las importaciones, la liberalización iniciada con el arancel de 1869 se frenó en 1890-91 con un viraje hacia el proteccionismo, que fue la reacción española ante la primera globalización, paralela a la de otros países europeos, aunque algo más acusada. El sesgo proteccionista se mantuvo estable hasta la Guerra Civil a través de los aranceles de 1906 y 1922, que fueron adaptaciones de la política escogida a las cambiantes circunstancias, pero no alteraron su esencia, como muestra la asombrosa estabilidad del porcentaje que representaban las importaciones de mercancías en relación con la renta, hasta la Crisis del 29 (cuadro n.º 1).

Sobre la política arancelaria ha recaído tradicionalmente la crítica de la excesiva intensidad del proteccionismo español. Los datos que ilustran el mantenimiento de la proporción entre importaciones y renta a lo largo de la Restauración, con aumento incluso a partir de 1891, no avalan el cierre drástico al comercio del que a veces se ha hablado. En mi opinión, el sesgo proteccionista de aquel tiempo cabe interpretarlo como política defensiva. Las dificultades para mantener en equilibrio la balanza exterior, por la pérdida progresiva del pulso exportador frente a la rigidez de las necesidades de importar, debió obligar a adoptar precauciones defensivas en el dominio arancelario, como ocurrió en muchos países atrasados (Lieppman, 1938). Por otra parte, la política arancelaria proporcionaba en España ingresos seguros a una hacienda pública reticente a emprender reformas fiscales; esto le restó flexibilidad y representó un «encadenamiento fiscal del comercio exterior» (Lluch, 1997).

Que el proteccionismo fuera consecuencia del atraso fiscal y económico no excluye que contribuyera a mantener este último por diversas vías y, en concreto, perjudicando a las exportaciones. Un análisis de los cambios en precios sectoriales relativos demuestra que, de los dos sectores potencialmente perjudicables por un arancel, productores de bienes o servicios no comercializables internacionalmente o productores de bienes exportables, fueron estos últimos los principalmente afectados (Pardos y Serrano Sanz, 2002).

En el ámbito monetario, durante esta primera etapa, la peseta se mantuvo al margen del patrón oro, el sistema monetario internacional dominante en la mayor parte de ese tiempo, con un tipo de cambio flexible. Sin embargo, conservó una cierta disciplina, a pesar de ocasionales episodios de depreciación (durante la guerra de Cuba) y de apreciación (durante la Gran Guerra). La tasa de inflación media anual desde 1869 a 1935 fue un 0,86 por 100. A finales de 1935 la peseta había perdido valor respecto a la libra esterlina (cotizaba a 36,19 pesetas por libra, cuando en 1868 lo hacía a 25), pero lo había ganado, incluso en mayor proporción, frente al franco francés (48,40 pesetas compraban 100 francos, mientras en 1868 estaban a la paridad). En ambos casos, el tipo de cambio había compensado en el largo plazo la evolución de los precios relativos, pues se había cumplido la paridad del poder adquisitivo (Sabaté, Serrano y Gadea, 2003).

Tras la Guerra Civil comienza una nueva etapa en todos los sentidos. En ella se prolongan algunas de las tendencias anteriores, debido a que la especialización productiva no ha cam-

biado y los productos españoles padecen, agravadas, las restricciones al comercio internacional en el contexto de la guerra y la reconstrucción. Sin embargo, se trata de un tiempo bien distinto, porque lo fueron las políticas económicas aplicadas, el aislamiento a que fue sometida España y la extrema introversión que resultó de todo ello, como prueba un coeficiente de apertura exterior reducido a menos de la mitad (cuadro n.º 1).

El comercio de Estado y las licencias y otros controles directos sustituyeron al arancel como instrumentos de política comercial para regular las importaciones. Pero fueron la gestión de las divisas y la política cambiaria los verdaderos instrumentos de control de las relaciones económicas con el exterior. La escasez de divisas y su racionamiento fue una constante del período y la política de cambios múltiples, a partir de 1948, la expresión de las prioridades gubernamentales (Serrano Sanz y Asensio, 1997). La peseta estaba ahora en completa soledad, no en las proximidades del sistema monetario internacional dominante, como en el período anterior.

Los dos decenios que transcurren entre el final de la guerra y el Plan de Estabilización son, no obstante, muy diferentes entre sí. Los años cuarenta representan la máxima introversión de la economía española de la edad contemporánea, mientras los cincuenta (el «decenio bisagra», en expresión de García Delgado) contienen un esfuerzo limitado pero intenso por salir del aislamiento y representaron un período de crecimiento y transformación de la estructura productiva no siempre bien valorado, pero que se hará visible en los sesenta.

A partir de 1959 se abre una tercera etapa en las relaciones económicas internacionales de España, que se prolonga hasta 1985 cuando se produce la adhesión a la Comunidad Europea. Son años de progresiva apertura exterior, de integración en las estructuras multilaterales creadas en la posguerra y de constante acercamiento al proyecto europeo hasta la incorporación. Lo más importante, desde nuestra perspectiva, es que el camino hacia una creciente apertura fue compartido por todos los gobiernos de los dos regímenes políticos del período, sin que nunca apareciera la tentación aislacionista, de manera que las empresas y los demás agentes económicos pudieron acomodarse, con ocasionales tensiones pero con perspectiva, a una política siempre estable. El coeficiente de apertura exterior promedio (un 22,13 por 100) supera al de la primera etapa, pero sobre todo conviene destacar su trayectoria creciente, que es prácticamente una constante (gráfico 1).

A lo largo de los años sesenta se restaura el arancel como instrumento de regulación de las importaciones (se aprueba uno nuevo en 1960), mientras se van eliminando las restricciones cuantitativas, se ingresa en el sistema de relaciones multilaterales (España se convierte en miembro del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1963) y se materializa el acercamiento a Europa (Acuerdo Preferencial en 1970 y comienzo de las negociaciones de adhesión tras la solicitud de 1977, una vez en democracia).

En el ámbito monetario y cambiario, España ingresa en el Fondo Monetario Internacional en 1958 y unos meses después, con el

Plan de Estabilización, la peseta pasa a ser moneda convertible y se integra en el régimen de tipos de cambio fijos y ajustables, establecido en el sistema de Bretton Woods. Es una de las últimas monedas en abandonarlo, en enero de 1974, para entrar en un régimen de flotación intervenida durante el resto del período.

La última etapa hasta hoy para el sector exterior de la economía española se abre con la integración en la Comunidad Europea en 1986. En realidad, es una prolongación de la anterior pues continúa la tendencia hacia una mayor apertura, aunque esta recibe un impulso institucional decisivo con la incorporación y se beneficia del ambiente creado, casi simultáneamente, por la llamada segunda globalización. El coeficiente de apertura promedio —considerando solo la balanza de mercancías— entre 1986 y 2017 es un 39,45 por 100 del PIB, pero, como en la etapa anterior, la tendencia es al alza: comienza en un 25,8 y termina en un 48,5.

En relación con Europa, a lo que España se incorpora con la integración en la Comunidad Europea no es a una estructura institucional estática, sino a un proyecto dinámico, en el que, además, participa con entusiasmo. En 1986 se aprueba el Acta Única Europea, en la que se propone la creación de un mercado único, con la eliminación de barreras no arancelarias, la apertura a todos los procesos de compras públicas y la supresión de los trámites aduaneros. En 1992 se firma el Tratado de la Unión, que plantea, aparte del significativo cambio de nombre (Unión Europea por Comunidad Europea) la creación de una moneda única y el reforzamiento de la cooperación política, entre otros ambiciosos obje-

tivos. En 1995 se hizo una nueva ampliación (Austria, Finlandia y Suecia) y en 2004 comenzó la gran integración de los antiguos países del Este (acaso excesiva y exageradamente rápida, por cierto). En 1999 comenzó a operar la Unión Monetaria y la peseta se integró en ella desde el primer momento, dejando de existir como moneda y perdiendo España con tal decisión —sin sustituirlo por ningún mecanismo de disciplina macroeconómica equivalente, ese fue el verdadero problema— lo que había sido durante más de un siglo su principal elemento de ajuste, el tipo de cambio, como se vería desafortunadamente en la crisis (Serrano Sanz, Sabaté y Gadea, 2017).

El impulso europeo coincidió en el tiempo con un proceso de creciente liberalización en las políticas de muchos países que hizo posible, junto a las nuevas tecnologías de las comunicaciones, la segunda globalización, de la que más adelante nos ocuparemos.

2. En torno al cuándo

Una alternativa radical al establecimiento de etapas marcadas por los grandes cambios en las políticas comerciales o cambiarías para periodificar el sector exterior de la economía española contemporánea consiste en dejar hablar a las series, observando simplemente sus propiedades estadísticas, pero sin imponerles *a priori* fechas. Así se hacía en Serrano Sanz, Sabaté y Gadea, (2008), buscando rupturas estructurales en las series de exportaciones, importaciones y grado de apertura entre 1870 y 1999.

Pues bien, en ese caso resulta que todas las rupturas se concentraban en un único decenio, entre 1939 y 1949. Las exporta-

ciones las registraban en 1945 (media), 1948 (media y autorregresivo) y 1949 (autorregresivo), las importaciones en 1939 (media y autorregresivo), 1941 (media) y 1945 (autorregresivo) y el coeficiente de apertura en 1939 (autorregresivo) y 1941 (media). No había rupturas en la tendencia. En este ejercicio no resultaban ser momentos estadísticamente significativos algunas de las fechas más simbólicas para la literatura sobre el sector exterior de la economía española: ni el viraje hacia el proteccionismo de 1891, ni el fin de la primera globalización con la Gran Guerra, ni el Plan de Estabilización de 1959, ni tan siquiera la incorporación de España a la Comunidad Europea.

Se establecían, en cambio, dos regímenes de comercio marcadamente diferentes y compactos, uno entre 1870 y 1935 y otro desde 1959 en adelante. En medio, una larga etapa de transición caracterizada por múltiples observaciones atípicas (todas las existentes se concentraban en esos años) y una volatilidad extrema. Pero esa etapa resultaba ser un momento importante, porque fue el tiempo en que se preparó la transformación del sector exterior de la economía española. No fue una prolongación de la etapa anterior, sino otra singular, determinada por el aislamiento exterior y unas políticas aislacionistas tan inevitables a corto plazo (considerando que el principal objetivo del Gobierno de entonces debió ser político y no económico; esto es, garantizar el mantenimiento del régimen), como inviabilidades a largo, para mantener el crecimiento, como se demostró en 1959. Era una política que se enredó en sus propias complicaciones, como muestran los tipos de cambio

múltiples. Pero fue también una política que presidió una etapa en la que se produjo una silenciosa y profunda transformación de la economía española, como dijera lúcidamente Luis Ángel Rojo: «aunque para muchas personas resulte irritante el hecho es que este país se ha industrializado básicamente entre 1939 y 1959» (Pániker, 1969: 159).

Antes de la Guerra Civil el comercio aparecía en las series como impredecible, pues estas carecían de memoria y estaban sometidas a continuos *shocks*, que se traducían en una notable volatilidad. Los alimentos representaban la mitad de las exportaciones y una cuarta parte de las importaciones y por eso el equilibrio de la balanza estaba dominado por la influencia de las cosechas propias y ajenas y era muy vulnerable ante las interferencias de las políticas comerciales de otros países. Incluso el tipo de cambio se veía afectado por la evolución de las cosechas, como señaló la Comisión del Patrón Oro. En ese período el comercio exterior apenas tuvo influencia sobre la evolución de la renta y solo aparece una relación de causalidad muy tenue de las exportaciones hacia las importaciones. Un efecto que resulta consistente con la idea de la política comercial reactiva o defensiva, ya señalada.

Desde 1959 en adelante, por el contrario, nos encontramos ante el comercio exterior de una economía madura. Las series tienen memoria, son predecibles y ha desaparecido la volatilidad. El comercio, en expansión a lo largo del período, está dominado crecientemente por productos industriales y servicios, mucho más estables que los agrarios y las materias primas. Además, aparecen ahora claras y significa-

tivas las relaciones de causalidad entre comercio y renta, especialmente intensas desde las exportaciones a la renta. El comercio exterior se había transformado en esta última etapa en un factor de crecimiento para la economía española.

Estos resultados concuerdan con los que obtienen cuando se analiza la especialización de las exportaciones españolas a través de índices descriptivos, como la ventaja comparativa revelada o la contribución al saldo y también por medio de estimaciones del patrón de comercio. En Serrano Sanz (1997) se consideraban conjuntamente los dos primeros en 1911, 1958 y 1985 y se concluía que entre 1911 y 1958 apenas había cambios en los productos con índice positivo: aceite, bebidas, corcho, frutas y minerales. Eran mercancías sensibles ante perturbaciones en el comercio internacional, sometidos a fuerte competencia de terceros y vulnerables ante cambios en políticas arancelarias. En cambio, en la importación dominaban materias primas, combustibles y maquinaria, productos de los que no se podía prescindir si se quería mantener el nivel de actividad. En 1985, por el contrario, los sectores industriales tienen ya una presencia significativa entre los sectores con ventaja relativa.

Una perspectiva más elaborada se tiene a través del patrón de comercio, para lo cual se cuenta con una contrastación del modelo de Heckscher-Ohlin referida a 1913, otra a 1958 y múltiples a partir de los años sesenta. En 1913 España aparece como exportador neto de productos agrarios, materias primas y mercancías intensivas en trabajo, mientras resulta importador neto de bienes intensivos en

capital, maquinaria y productos químicos (Estevedeordal, 1994). En 1958 exporta bienes con elevada proporción de trabajo escasamente cualificado e importa otros intensivos en capital (Asensio, 1995). De acuerdo con estos resultados, hasta los años cincuenta el comercio exterior español respondería a un patrón intersectorial típico de un país atrasado, con abundancia de factor trabajo y escasez relativa de capital, de acuerdo con el teorema de Heckscher-Ohlin. A partir de los años sesenta, en cambio, todas las estimaciones muestran que el perfil comercial de España corresponde crecientemente al de un país avanzado (Alonso, 1991).

También existe una estimación de comercio intraindustrial para 1958 y varias que corresponden a momentos más recientes. Todas estas estimaciones llevan a idénticas conclusiones: en 1958 la proporción del comercio intraindustrial de España era un 8,8 por 100, congruente con un país atrasado (Asensio, 1995), mientras en 1985 había ascendido al 62 por 100, una tasa comparable a la de cualquier país desarrollado (Alonso, 1991).

La especialización hasta los sesenta era la otra cara del atraso, pero a su vez impedía salir de él al conjunto de la economía. De manera que el cambio radical del sector exterior de la economía española se produce entre el Plan de Estabilización y el ingreso en la Comunidad Europea: la apertura pasa de un 14,7 por 100 en 1959 a un 37,6 en 1986, el patrón de comercio se transforma de atrasado en avanzado o maduro y el marco de relaciones económicas con el resto del mundo se liberaliza abiertamente.

3. El cómo y el porqué de la modernización

Una vez determinado que la transformación decisiva del sector exterior de la economía española, en un sentido modernizador, se produjo entre 1959 y 1985, podemos centrarnos en el período que media entre ambas fechas para conocer el porqué de la modernización. Necesariamente han tenido que ser factores diferenciales, presentes en esa época y no en las anteriores, los responsables del cambio que hemos definido como modernización.

Tres son, en nuestra opinión, los elementos explicativos. El primero ya ha sido mencionado, pues se trata del rumbo liberalizador de la política comercial, síntoma, pero a la vez causa de la modernización. Superar una política radicalmente defensiva frente al exterior, como era la de los años cuarenta y cincuenta, es un indicio de madurez, aunque también contribuyó a mejorar la capacidad de la economía española para crecer y especializarse en un contexto abierto. Los otros dos factores son: la superación de un problema crónico, la restricción externa al crecimiento, y la capacidad para alcanzar el efecto desbordamiento en el comercio exterior cuando coinciden la apertura y el proceso de convergencia con las economías del entorno.

Desde una perspectiva teórica, las relaciones entre comercio y modernización económica son complejas, por tener doble dirección: el comercio es un factor que afecta al ritmo de crecimiento, aunque también un espejo que refleja el grado de desarrollo alcanzado. Sin embargo, es cierto que, para un país con un cierto atraso relativo, el comercio

exterior es una pieza importante en el desarrollo, porque necesita importar, no solo bienes de equipo o materias primas, si carece de ellas, sino todos aquellos productos que permiten incorporar y difundir nuevas tecnologías.

Las importaciones requieren dos condiciones previas: una política comercial que no las impida y capacidad para financiarlas. En las polémicas sobre el sector exterior en el desarrollo de la economía española contemporánea se ha puesto el énfasis de forma casi exclusiva en la primera cuestión, pero acaso la segunda sea más decisiva. Mantener el flujo requerido de importaciones exige capacidad exportadora o entradas de divisas al margen de la balanza comercial. La primera es difícil en las fases iniciales del desarrollo, pero se convierte, por esa vía, en límite o restricción al crecimiento (Thirlwall, 1979).

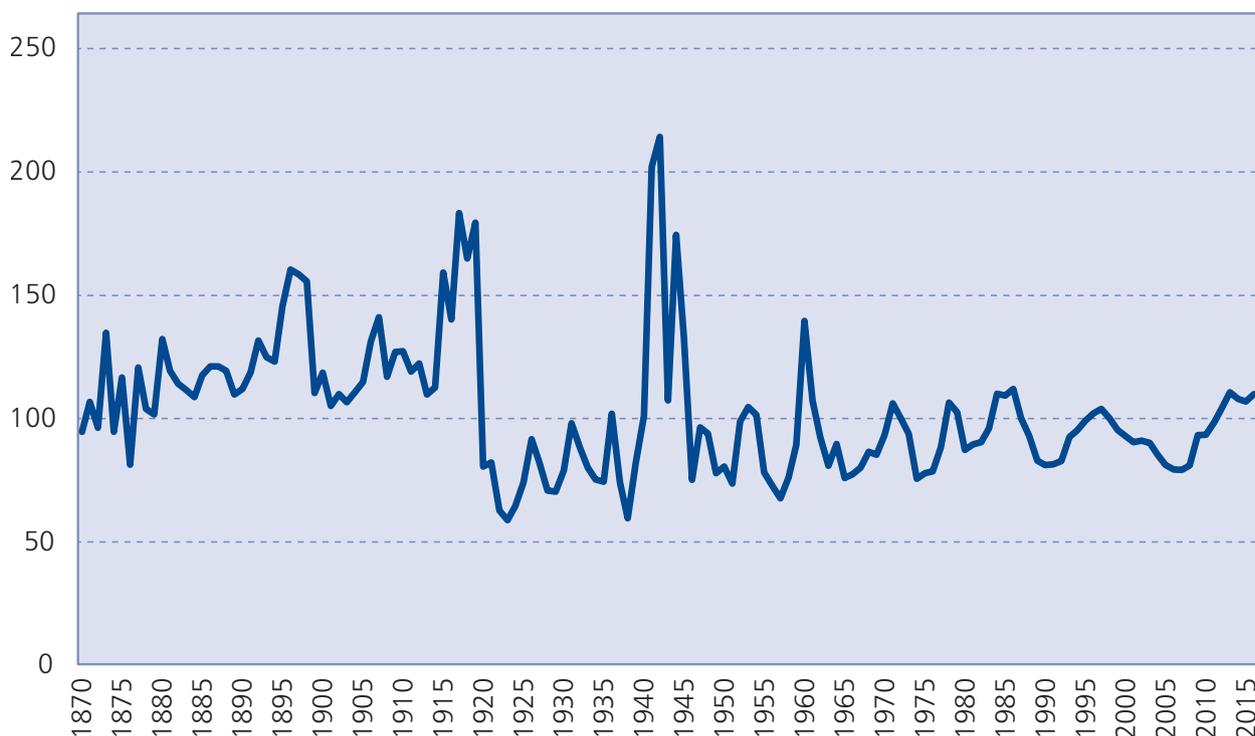
En el modelo de Thirlwall se estima la tasa máxima de incremento de la renta nacional compatible con el equilibrio de la balanza comercial, dadas unas funciones de exportación e importación y el ritmo al que progresa la renta mundial. Los resultados para España establecen la existencia en el sector exterior de tres momentos distintos en relación con la restricción externa al crecimiento entre 1869 y 1985 (Serrano Sanz, 1997). Uno, hasta 1891, en el cual el crecimiento estuvo por debajo del compatible con el equilibrio externo, debido al impulso de exportaciones extraordinarias: el vino a una Francia assolada por la filoxera y los minerales en su edad dorada. Un segundo momento, hasta 1959, en que el ineludible equilibrio externo constituyó un límite para el crecimiento: la tasa de aumento de la renta fue superior a la compatible con el equilibrio,

aunque levemente, por las dificultades para financiar ese déficit al margen de la balanza comercial (gráfico 2). Por fin, un tercer momento, hasta 1985, cuando el crecimiento fue superior a la restricción impuesta por la balanza comercial, debido a la capacidad de encontrar financiación en el turismo, el capital extranjero y las remesas de emigrantes. Esas entradas rompieron la restricción externa al crecimiento que había pesado desde finales del siglo anterior sobre la economía española por su debilidad exportadora y permitieron su proceso de modernización, al financiar importaciones estratégicamente decisivas, por las tecnologías que incorporaban.

A partir de los años cincuenta se puso en marcha en España un intenso proceso de crecimiento económico, que se hizo finalmente viable con la supresión de la restricción exterior conseguida mediante la apertura de 1959. Desde este año, el crecimiento con cambio estructural fue un hecho y el sector exterior tuvo un destacado papel en el mismo. En un primer momento, como se dijo, el protagonismo fue de las importaciones, mientras la capacidad exportadora entonces generada emergió más tarde.

Este proceso singular encaja bien con la teoría de Linder (1961), para quien el comercio internacional se explica como la resultante de la interacción de fuerzas creadoras y obstáculos al comercio, que tienen una configuración singular en cada caso, aunque pautas comunes. Entre las primeras destaca la proximidad física, pero también cultural, como motor y, sobre todo, la similitud de la demanda que permite concebir el mercado exterior como una prolongación del propio. La similitud de la de-

GRÁFICO 2
TASA DE COBERTURA DE BIENES Y SERVICIOS (1870-2017)



Fuentes: Elaboración propia con datos de Prados de la Escosura (2003) hasta 1979 y Ministerio de Economía (2018), el resto.

manda aparece cuando hay una renta por habitante parecida y una distribución de la renta de características comunes. De manera que se puede predecir más comercio entre países vecinos y de similar nivel de desarrollo y también que el comercio crecerá en un proceso de convergencia de rentas entre un país y un área cercana. También es previsible que en los primeros estadios del desarrollo haya cierta primacía del mercado interior y las exportaciones del país que parte de una menor renta solo crezcan firmemente cuando haya una saturación de su mercado y se produzca el «efecto desbordamiento». Aparte de estas fuerzas, que son estrictamente del mercado, hay que considerar las conse-

cuencias de la política comercial, que serán un factor estimulante del comercio, cuando prime una orientación liberalizadora, y obstaculizador si domina la tendencia proteccionista.

Este esquema interpretativo permite explicar la modernización del comercio exterior de España entre 1959 y 1985 (Fillat y Serrano Sanz, 2004). De acuerdo con el modelo estimado, fueron el proceso de convergencia en rentas con un grupo de países próximos —los europeos, en primer término— que derivó en una estructura similar de la demanda, más el desbordamiento del mercado interior y la orientación liberalizadora de la política comercial, los factores determi-

nantes del comercio español en esos años. Ese fue el tiempo y el modo en que se produjo la modernización del comercio exterior de España.

III. SOBRE LA SEGUNDA GLOBALIZACIÓN

1. Causas y consecuencias de la globalización

El origen de la actual fase de globalización está en la liberalización de las políticas comerciales y de los movimientos internacionales de capital, que se impusieron a finales del siglo XX en una amplia variedad de países, sobre todo tras la desaparición de la política de bloques por

el hundimiento de los regímenes comunistas. También en la drástica reducción de los costes de comunicación debida a los nuevos avances tecnológicos, que afectó sobre todo a los intercambios financieros. El Banco Mundial ha calculado que en 1980 apenas uno de cada cuatro países tenía una política de apertura comercial, mientras en 2000 eran tres de cada cuatro. Asimismo, las diversas medidas de apertura financiera, como el índice de Chinn e Ito (2017), ofrecen un aumento muy sensible de la misma a partir de finales de los ochenta.

Los resultados son contundentes y expresivos de la intensidad alcanzada por esta segunda globalización. Obstfeld y Taylor (2017) han calculado que el comercio mundial de bienes y servicios se multiplicó por cinco entre 1985 y 2015, al doble de ritmo, aproximadamente, que la producción. Los flujos anuales de capital entre países se doblaron entre ambas fechas, aunque lo hicieron con una elevada variabilidad: en vísperas de la crisis se habían multiplicado nada menos que por veinte, pero después cayeron por debajo del índice del comercio, aunque se han recuperado de nuevo. Incluso las migraciones han crecido de forma espectacular, si bien no tan intensa; Naciones Unidas calcula que el número de migrantes pasó de 150 millones en 1990 a 240 en 2015.

Las consecuencias económicas de semejantes procesos han sido profundas, desde la perspectiva de la producción, las condiciones financieras y la distribución de la renta. En relación con la primera, ha crecido la renta mundial más que sin la globalización, porque se ha ganado en eficiencia, al emplear factores

productivos antes infrautilizados en los países pobres y aprovechar economías de escala, antes inalcanzables. Sin barreras al comercio y con precios bajos en transportes y comunicaciones, se ha fragmentado la producción, para encontrar los lugares en los que es más barato localizar cada fase del proceso productivo, ganando de nuevo en eficiencia; son las denominadas cadenas de valor global. Una difusión internacional de la tecnología sin precedentes ha acompañado estos procesos.

Las condiciones financieras también han cambiado notablemente. El crecimiento basado en las exportaciones de muchos países emergentes y de algunos avanzados ha generado un exceso de ahorro en la economía mundial que tiene dos efectos. Por una parte, ha flexionado los tipos de interés a largo plazo a la baja, lo que impulsa a los gestores de fondos a arriesgar para obtener rentabilidades elevadas, reducir los requisitos de solvencia que piden a los prestatarios y, eventualmente, a provocar burbujas. Por otra, para evitar los efectos perniciosos del estallido de las mismas, las políticas monetarias se convierten en rehenes de una situación en la que ignoran los problemas de riesgo moral y se adentran en expansiones cuyos resultados últimos todavía se desconocen.

Desde la perspectiva de la distribución de la renta se han producido asimismo importantes consecuencias, tanto a escala internacional como en el interior de los países. Para empezar, ha cambiado el centro de gravedad de la economía en beneficio de los emergentes, que han pasado de representar un 21 por 100 de la renta mundial en 2000 a un 40 por 100 en 2016. No es que

los avanzados se hayan empobrecido, sino que ha crecido más intensamente la renta de los menos desarrollados. En el mismo período, la extrema pobreza se ha reducido a cifras de un solo dígito, pasando de afectar a un 29,1 por 100 de la población mundial a hacerlo a un 9,3, según los cálculos del Banco Mundial.

Si para el conjunto del mundo ha disminuido la desigualdad en la distribución de la renta, no ha ocurrido lo mismo en el interior de los países. En los menos desarrollados —en especial, en aquellos que sufren más frecuentemente crisis financieras— la internacionalización financiera ha provocado un aumento de la desigualdad, según el estudio de Furceri y Loungani (2015), que contempla 149 países entre 1970 y 2010. En las economías avanzadas la competencia de las importaciones de países emergentes, la deslocalización de la producción y las migraciones han afectado sobre todo a trabajadores industriales de baja cualificación, que se han sentido defraudados en sus expectativas de tener empleos seguros y bien remunerados y muchos responsabilizan a la globalización. Además, en todos los países, el 1 por 100 de los más ricos —o hasta el 10 por 100, según los estudios— ha aumentado considerablemente su renta con la globalización, haciendo más visible el crecimiento de la desigualdad.

Probablemente ha sido la acentuación de la desigualdad en muchos países, convertida a estas alturas en lugar común, y la aparición de perjudicados lo que ha asentado en la opinión pública de muchas naciones de economía avanzada una imagen negativa de la globalización. Acaso, como sostiene

ne algún autor, la persistencia de una mentalidad mercantilista en el hombre común, que le hace apreciar el superávit en la balanza de pagos como pocas otras noticias económicas. Tal vez el hecho de que, como en toda liberalización, los ganadores sean difusos, aunque numerosos —los consumidores, que tienen acceso a muchos más productos con la misma renta— mientras los perdedores —quienes ven desaparecer sus empleos— son pocos, pero identificables.

Lo cierto es que la globalización tiene mala imagen incluso en aquellos países que se benefician más abiertamente de la misma. Una amplia encuesta realizada hace poco en Alemania —el país del mundo con el mayor superávit en la balanza por cuenta corriente— mostraba que el 87 por 100 de los economistas creía en las virtudes de la globalización, pero solo lo hacía el 21 por 100 de los no economistas. Y no solo en Alemania, sino que la opinión pública se muestra crítica con el comercio en la mayor parte de países europeos, en especial, Italia y Francia. No importa que Europa sea la principal protagonista del comercio mundial, tanto si se toma el comercio total (nada menos que un tercio de las exportaciones e importaciones del mundo son europeas) como si se considera solo el extracomunitario y que en este tenga superávit. Por otra parte, recientes estudios electorales en Europa y Estados Unidos han señalado la polarización de los votantes hacia opciones extremas en aquellos distritos donde más se sentía el peso de la competencia de las importaciones chinas. La excepción, entre los países europeos grandes, resulta ser

España, pues la opinión pública se muestra entusiasta con la globalización y no hay efectos electorales de las importaciones (Serrano Sanz, 2018).

2. La difícil gobernanza de la globalización

En suma, la globalización ha producido beneficiarios, pero también perjudicados que pueden promover reacciones contra ella, creando el caldo de cultivo para una vuelta desordenada al proteccionismo, de la mano de los diversos populismos. De hecho, desde el comienzo de la crisis, la OMC ha identificado 1.200 nuevas medidas restrictivas del comercio, pero la organización Global Trade Alert, más exigente con la libertad comercial, las ha cifrado en 4.000. Hace algún tiempo la OMC, que parecía desear no causar alarma, hablaba de un «proteccionismo de baja intensidad», producto de la crisis, que desaparecería con la recuperación. Pero otros han recordado que las guerras comerciales en el pasado siempre fueron el fruto de espirales progresivas en las que al final se perdía el control en el juego de las represalias.

En 2018 nos encontramos, precisamente, en lo que pueden ser los comienzos de una espiral de medidas proteccionistas y represalias entre las tres principales potencias comerciales del mundo, Estados Unidos, China y la Unión Europea, con la OMC como testigo impotente. Y es necesario señalar que el proteccionismo puede ser potencialmente más dañino en un tiempo en que la producción se ha fragmentado tanto como ahora, lo que, por otra parte, implicará que nadie quedará al margen de semejante guerra comercial, si es que se

produce. Recuérdese que entre los tres concentran más de la mitad de todo el comercio mundial de mercancías y también de servicios, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones. Una guerra comercial de esa magnitud sería un peligroso laberinto en el que se podría estar introduciendo ahora mismo la economía internacional.

Algunas decisiones de la actual Administración norteamericana han elevado considerablemente la preocupación por el futuro de las relaciones comerciales internacionales: su rechazo del Tratado Transpacífico, su exigencia de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y, más recientemente, las primeras elevaciones de aranceles, son sus principales hitos. El hecho de que el presidente tenga un gran margen de maniobra en política arancelaria, respecto al legislativo, hace además poco previsible el futuro inmediato.

No obstante, todavía resulta difícil decidir si Trump representa un cambio de filosofía o simplemente un nuevo, aunque sorprendente, estilo de negociar, porque la deriva hacia el bilateralismo en las relaciones comerciales de Estados Unidos se adivinaba antes de él. Irwin (2017), por ejemplo, se refiere al bilateralismo de Bush y el escaso entusiasmo por el libre comercio de Obama, que, a pesar de todo, resultaba ser mayor que el demostrado por los dos candidatos finales en la campaña electoral de 2016. En todo caso, la apuesta por el bilateralismo es clara ahora mismo y representa un replanteamiento del papel que Estados Unidos ha jugado durante decenios en la escena internacional.

Pero no es solo Estados Unidos. China mantiene en público una retórica favorable al libre comercio, pero práctica, en realidad, una política comercial estratégica, por la cual los intereses propios están por encima de cualquier consideración multilateral. En su caso es innecesario proclamar «China, first». Las limitaciones al reconocimiento del derecho de propiedad, las trabas a la inversión de empresas extranjeras para instalarse en el mercado chino, las obligaciones de ceder el uso de tecnologías y otras prácticas habituales de las autoridades chinas, son formas de proteccionismo y discriminación incompatibles con el libre comercio.

En cuanto a Europa. Es cierto que la Unión ha demostrado interés en la apertura comercial en los últimos años, como demuestra que haya sido, con gran diferencia, la región del mundo que más acuerdos comerciales ha firmado con terceros países. Sin embargo, se ha generalizado un cierto escepticismo sobre sus posibilidades de actuar a corto plazo de un modo que resulte decisivo. Por un lado, los acuerdos —su instrumento preferido— no son suficientes y, por otro, la Unión tiene divergencias internas y problemas propios que reducen su presencia política y limitan su capacidad de liderazgo. El *brexit* fue un primer aviso serio y la crisis migratoria, otro, pero la aparición de gobiernos abiertamente populistas en diversos países puede complicar definitivamente la cohesión interna, necesaria para liderar una nueva estructura institucional de la globalización.

Hay, además, dinámicas europeas difícilmente sostenibles en el largo plazo sin corrección, no solo para la Unión, sino incluso

para el conjunto de la economía internacional. Desde 2008 hasta 2017 el superávit de la balanza por cuenta corriente alemana ha crecido cada año y ha pasado del 6 al 9 por 100 de su PIB; esto significa que solo en 2017 Alemania adquirió activos del resto del mundo por valor de 300.000 millones de euros. Tras el comienzo de la crisis su posición de inversión internacional neta, que es positiva, ha ascendido de un 20 a casi un 60 por 100 de su PIB. En tiempos del marco, este se habría revaluado y la dinámica se habría corregido; en tiempos del euro Alemania tiene, en la práctica, una moneda artificialmente devaluada, con la que inunda los mercados de sus socios (un tercio del superávit), pero también los de otros países (dos tercios). La Comisión Europea le abrió un expediente por desequilibrios macroeconómicos excesivos, pero no hay instrumentos eficaces para corregirlo.

El origen del problema está en el defectuoso diseño institucional del euro, concebido no como una verdadera unión monetaria, sino como una mera zona de estabilidad cambiaria, para facilitar el comercio y los intercambios financieros (Serrano Sanz, 2013). No hay una verdadera política económica común, porque implicaría unas cesiones de soberanía a las que muchos no están dispuestos. Es cierto que aquel diseño está siendo corregido en la crisis, pero de un modo desesperantemente lento, que agravó la recesión en algunos países como España y ha alimentado erradas tentaciones populistas. De manera que Europa tiene sus propios problemas de diseño institucional y es difícil que en tales condiciones sea capaz de liderar un cambio tan ambicioso como el que se necesita para

darle una gobernanza adecuada a la globalización.

Adentrarse en la espiral de amenazas, medidas y represalias proteccionistas es el primer laberinto en el que se puede introducir el mundo de la globalización. El segundo es la tentación de no hacer nada, de no imponer reglas y mantener la globalización sin asomo de gobernanza, dejando que provoque un malestar difuso pero generalizado, como antesala del populismo (Serrano Sanz, 2018). Decía Lionel Robbins (1967) que en Adam Smith la mano invisible era, en realidad, la mano del legislador, porque el mercado no es una planta de la naturaleza, sino una construcción social. Otro tanto cabe decir de la globalización, a pesar de que algunos interpreten que ser un producto de las políticas de liberalización equivale a carecer de reglas. Pero ya algún autor, como Dani Rodrik (2017), ha señalado que más allá de cierto punto, continuar liberalizando las relaciones económicas internacionales aporta menos beneficios de los costes que provoca. Ha denominado hiperglobalización a esa realidad y prevenido contra ella.

A este segundo laberinto solo se le evita construyendo un sistema institucional de gobernanza de la globalización basado en el multilateralismo. El problema es quién tiene fuerza e interés para promover algo así en un mundo carente de liderazgo. Porque el multilateralismo es propio de una situación en la que hay una potencia dominante capaz de imponer intereses globales, mientras en un mundo multipolar es más fácil que se abra camino el regionalismo.

Si atendemos a los objetivos que persiguen los países en las

negociaciones comerciales se entiende bien la preferencia por las negociaciones regionales y el bilateralismo mostrada en los últimos años. Según Whalley (1985) tales objetivos son cinco: la asociación estratégica con otros países en la cual hay motivos políticos junto a los económicos; el deseo de asegurar para el futuro el mantenimiento del acceso a mercados decisivos para un país; la instrumentalización de las negociaciones internacionales para promover reformas internas; la utilización táctica de las negociaciones regionales para conseguir resultados multilaterales; y asociarse con otros para aumentar el poder de negociación en rondas multilaterales. En cambio, apenas hay evidencia de que se busquen en las negociaciones las tradicionales ganancias del comercio previstas por la teoría tradicional. Así se explica la explosión de acuerdos comerciales regionales, que eran 25 en todo el mundo en 1990, según la OMC, 79 en 2000 y 287 en 2018. Sin embargo, las recientes dificultades para aprobar algunos de ellos, las exigencias de renegociar otros y las amenazas de un nuevo proteccionismo, dejan claro que los acuerdos por sí solos no son el entramado institucional que requiere la globalización.

Este es el escenario en el que se va a encontrar la economía española durante los próximos tiempos. Haberse abierto al exterior y haberse comprometido le ha proporcionado ventajas indudables en términos de mayor renta y bienestar, pero también la expone más a los riesgos de un descarrilamiento de la globalización. Y le exige una presencia activa en los foros donde se decide el futuro colectivo, que no solo resulta ser muy escasa, sino que parece ser decreciente desde hace algunos años.

NOTAS

(*) El autor agradece el apoyo financiero del Proyecto HAR-2015-67017 del Ministerio de Economía y Competitividad y forma parte del Grupo de Investigación de Referencia a Sector Exterior e Integración Monetaria (SEIM), 544_17R del Gobierno de Aragón.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, J. A. (1991), «Economía española: especialización comercial y factores de competitividad», en VELARDE, J.; GARCÍA DELGADO, J.L. y PEDREÑO, A. (dirs.): *Apertura e internacionalización de la economía española*, Ed. Economistas, Madrid.

ASENSIO, M.^a J. (1995), *El proceso de apertura exterior de los cincuenta y el arancel de 1960*, tesis doctoral dirigida por el Dr. D. José M.^a Serrano Sanz, y leída en la Universidad de Zaragoza.

CHINN, M., y H. ITO (2017), *The Chinn-Ito Index. A the jure mesure of financial openness*. http://web.pdx.edu/~ito/chinn-ito_website.ttm

ESTEVEDEORDAL, A. (1994), «El patrón comercial a finales del siglo XIX: un análisis comparativo», *Revista de Historia Económica*, número 3, año XII.

FILLAT CASTEJÓN, C., y J. M.^a SERRANO SANZ (2004), «Linder Revisited. Trade and Development in the Spanish Economy», *International Review of Applied Economics*, 18(3): 323-348.

FUENTES QUINTANA, E., y J. M.^a SERRANO SANZ (2004), «Introducción: El nacimiento de una profesión», en FUENTES QUINTANA, E. (dir.): *Economía y Economistas Españoles*, Vol. 8, Galaxia Gutenberg, Barcelona.

FURCERI, D., y P. LOUNGANI (2015), *Capital Account Liberalization and Inequality*, IMF WP, 15/243

IRWIN, D. (2017), *Clashing over Commerce: A History of US Trade Policy*, U. Chicago Press.

KEYNES, J. M. (1987), *Las consecuencias económicas de la paz*, Crítica, Barcelona.

League of Nations (1935), *Considerations on the Present Evolution of Agricultural Protectionism*, Ginebra.

LIEPMANN, H. (1938), *Tariff levels and the economic unity of Europe*, The McMillan C. Press, Nueva York.

LINDER, S. B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, A&W, Estocolmo.

LLUCH, E. (1997), «El encadenamiento fiscal del comercio exterior» en *Papeles de Economía Española*, n.º 73: 350-359.

OBSTFELD, M., y A. TAYLOR (2017), «International Monetary Relations: Taking Finance Seriously», *Journal of Economic Perspectives*, 31, 3.

PARDOS, E., y J. M.^a SERRANO SANZ (2002), «The incidente of Protección on Exports: The Case of Spain 1870-1913», *Open Economies Review*, 13(2): 183-203.

PERPIÑA, R. (1972), *De economía hispana. Infraestructura, Historia*, Ariel, Barcelona.

PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003), *El progreso económico de España 1850-2000*, F. BBVA, Madrid.

ROBBINS, L. (1967), *Teoría de política económica*, Rialp, Madrid.

RODRIK, D. (2017), *Populism and the Economics of Globalization*, Harvard U., mimeo.

SABATE SORT, M.; SERRANO SANZ, J. M.^a, y M. D. GADEA (2003), «PPP and Structural Breaks. The Peseta-Sterling Exchange Rate, Fifty Years of Floating Regime», *Journal of International Money and Finance*, 22: 613-627.

SERRANO SANZ, J. M.^a (1997): «Sector exterior y desarrollo en la economía española contemporánea», *Papeles de Economía Española*, n.º 73.

— (2013): «El euro, árbol que crece torcido», *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, Año LXV, n.º 90.

— (2018): «Economía, malestar social y populismo», en *Actas del I Encuentro Iberoamericano de Academias*, RACMYP, Madrid.

<p>SERRANO SANZ, J. M.^a, y M. J. ASENSIO (1997), «El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959», <i>Revista de Historia Económica</i>, año XV, n.º 3.</p> <p>SERRANO SANZ, J. M.^a; SABATÉ, M., y D. GADEA (2008), «Una mirada <i>ingenua</i> sobre las series del sector exterior (1869-1999)», <i>Revista de Historia Económica/ Journal of Iberian and Latin American Economic History</i>, n.º 1, primavera.</p> <p>— (2017): «Gone with the euro. A reappraisal of the peseta's</p>	<p>adjustment mechanism, 1870-1998», <i>Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History</i>, vol. 35-2.</p> <p>TENA, A. (1989), «El comercio exterior español 1821-1985», en CARRERAS, A. (ed.): <i>Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX</i>, Fundación Banco Exterior, Madrid.</p> <p>THIRLWALL, A. P. (1979), «The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences», <i>Banca</i></p>	<p><i>Nazionale del Lavoro Quarterly Review</i>, March.</p> <p>TIRADO, D. (1996), «La protección arancelaria en la Restauración: impactos de corto y largo plazo. España 1870-1913», Tesis doctoral dirigida por el Dr. Carles Sudrià y leída en la Universidad de Barcelona.</p> <p>WHALLEY, J. (1985), <i>Trade liberalization among world major trading áreas</i>, MIT Press.</p>
--	--	--