

El difícil y largo parto del capitalismo español*

José Candela Ochotorena
Universitat de València

En el libro que comentamos, Albert Carreras y Xavier Tafunell (catedrático y profesor, respectivamente, de Historia económica de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona), desarrollan sus argumentos a golpe de estadísticas cuidadosamente manejadas y contrastadas, para ofrecer un esquema riguroso de los procesos de desarrollo del capitalismo en España. La solidez estadística, sin embargo, no impide la opinión política, que hace este libro polémico, interesante y abierto. El conjunto compone un atractivo planteamiento de la historia económica contemporánea de España, que no dejará indiferente al lector interesado.

Aunque opinemos como Thompson que los esquemas de investigación histórica son tan necesarios como propensos a descomponerse, se agradece que los autores remitan a las fuentes metodológicas, y que éstas sean sencillas y fáciles de localizar: Robert C. Allen, como guía de la «gran divergencia» entre Occidente y el resto del mundo, y Daron Acemoglu y James Robinson, en cuanto a la dialéctica institucional del desarrollo económico. Asimismo, la recopilación de series estadísticas de Leandro Prados de la Escosura es el principal apoyo utilizado para los marcos cuantita-



tivos del desarrollo histórico ofrecido en el texto. Por último, el título: *Entre el Imperio y la Globalización* es una declaración programática de la metodología utilizada, pues el libro arranca con la pérdida de las colonias americanas, factor impulsor de las transformaciones económicas, los intentos liberales de lidiar con ellas, y las guerras civiles de la primera mitad del siglo XIX, acontecimientos que marcaron la forma-

* Reseña de Albert Carreras y Xavier Tafunell, *Entre el imperio y la globalización. Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica, 2018, 518 pp.

ción del mercado nacional y las dificultades de su vertebración, hasta llegar al impacto en España de la primera globalización de finales del s. XIX. El libro continúa con los procesos de industrialización del siglo XX, que consolidaron la inserción de la nación española en el sistema mundial de reproducción capitalista. La estabilización de 1959 es la fecha clave para la metamorfosis industrial del sistema productivo español; lo mismo que la transición democrática y el ingreso en la CEE, lo fueron para dejar atrás la «sensación de fracaso» que, durante tantos años, marcó las sucesivas generaciones de españoles. Sin embargo, los autores no bajan la guardia, y su comparación final de la España poscrisis de 2008 con la posición global de Argentina en 1948, o con la del Reino Unido en el Brexit, supone una seria advertencia a los retos que enfrenta el país en el año 2018, fecha de la edición.

En la reseña que aquí se presenta nos limitamos a resaltar algunos aspectos relevantes, sin olvidar que el libro, afortunadamente, supone una unidad. El primero de ellos es la comparación entre la evolución del PIB español y las curvas estadísticas calculadas para los países europeos de referencia. A pesar de la ambigüedad de las categorías cuantitativas para medir ciclos largos de desarrollo económico, el PIB per cápita, estimado de forma indirecta pero con metodologías análogas para todos los países, permite hacer comparaciones entre ellos, sobre todo entre naciones que han aceptado patrones parecidos de valor durante los periodos contemplados en la comparación. Las series decenales del siglo XIX (1797-1907) y las más fiables del siglo XX (1907-2017) permiten medir la amplitud de lo que Allen define como la «gran divergencia» entre los principales países de Europa occidental y España. Desde una distancia inicial del 10% antes de las guerras napoleónicas, cuando las remesas co-

loniales aún contribuían al producto nacional español, la divergencia se eleva hasta un 40% al término de las guerras carlistas, disminuye 10 puntos durante la década de la Gloriosa y mantiene esa oscilación hasta la Gran Guerra y los felices años 1920. La depresión de 1929, la guerra civil, pero sobre todo la posguerra franquista, elevan la separación hasta el 50%. Esta situación comienza a cambiar desde 1959, año en que España inicia una senda de crecimiento mantenido (solo interrumpido, pero no invertido, por la crisis del petróleo de 1973-1978, que coincide en nuestro país con la transición a la democracia, y por la crisis iniciada en 2008, que da lugar a otra caída brusca), de modo que en 2007 las dos curvas habían recuperado la casi paridad que tenían en 1817 (90%) y el PNB per cápita español se sitúa ahora en torno al 85% del europeo occidental.

En su trayecto «de imperio a nación», durante el siglo XIX, «España no acertó a dar fácilmente con la senda modernizadora». Empezó la centuria con el batacazo americano, pero, sobre todo, «tuvo que lidiar con la larga agonía del Antiguo Régimen». La cultura burguesa no pudo atravesar el cerco trazado en torno a las Cortes de Cádiz y las desamortizaciones no crearon una legión de granjeros innovadores, ni tan siquiera de capitalistas agrarios. Tanto las estadísticas de Prados de la Escosura, como las investigaciones consultadas o realizadas por los autores, confirman los tópicos ya esgrimidos sobre la falta de avance y la inestabilidad en las instituciones liberales. Estas circunstancias favorecieron unas instituciones económicas poco adecuadas para propiciar un desarrollo capitalista competitivo en la península. La falta de capitales para sortear la orografía peninsular y desarrollar el mercado interno; el carácter intermitente de los esfuerzos de algunos de los gobiernos, siempre inte-

rrumpidos en sus intentos de consolidación liberal, se unían al agujero más importante del capitalismo español, en opinión de los autores: la ausencia de un sistema escolar que permitiera disponer de técnicos y obreros especializados en la industria y de granjeros en la agricultura. Como resultado, se consolidó un sector rural de baja rentabilidad, que convertía a los cerealistas y a las industrias extractivas en las bases de la integración económica española con el entorno capitalista europeo. Un análisis muy detallado de los autores nos acerca a través de la institución del libre comercio y de su contrario, el proteccionismo, a la consolidación de las dualidades históricas de la sociedad y la economía españolas.

Lejos de los calendarios de determinismo económico, los autores analizan el ciclo del despegue industrial durante el siglo XX, al calor de las oportunidades que abre la Gran Guerra a la posición geográfica española y a su neutralidad. Detallan las conexiones entre la política y los avances en las instituciones económicas, y también entre las reivindicaciones sindicales y la evolución de los salarios y el consumo; incluyen en el panel, los efectos de las políticas educativas sobre la alfabetización y su repercusión en la productividad, y documentan la diferencia entre los ingresos de los trabajadores agrícolas e industriales, tanto en términos reales como nominales, como un factor interpretativo del primer gran éxodo del campo a la ciudad entre 1922 y 1933.

La estadística no elude el conflicto social. La Gran Guerra disparó los beneficios empresariales, y con ellos el precio de la vida para los trabajadores; la desigualdad y la carestía, se unieron a la guerra de Marruecos para exacerbar la conflictividad laboral, la cual se multiplicó por cinco en 1920; la contraofensiva de represión empresarial no se hizo de esperar y la escalada de violencia sirvió de pretexto a las ambiciones de Pri-

mo de Rivera. Todo ello es muy conocido, pero las investigaciones de los autores demuestran que la vida de los trabajadores industriales, tras las reivindicaciones de esos años, dio impulso a la industria, vía consumo. Por su parte, la agricultura empezó un ciclo expansivo con el comercio exterior y la mecanización, haciendo bascular el eje desde el centro cerealista a la huerta mediterránea y los cultivos arbóreos, impulsados por las necesidades de los mercados europeos que absorbieron el 56% de las exportaciones del país. La agricultura financiaba así la energía y los bienes de capital, necesarios para la industria, y de la mano de la urbanización creciente de la población, la construcción registraba un boom mayor aún que la industria. En una década, la relación entre la producción de bienes de consumo y la de bienes de inversión pasó a ser de 5 a 2,5; en 1930 España empezaba a experimentar lo que Allen define como el despegue industrial.

Pero un libro sobre el capitalismo español no puede olvidar las finanzas. Los autores analizan cuidadosamente la relación de los precios españoles con el cambio de la moneda, las finanzas del estado liberal y la balanza de pagos. Las diversas amortizaciones agrarias, eclesiásticas y de bienes comunes, que salvaron periódicamente, junto con los superávits de Cuba y Filipinas, el endeudamiento exterior e interior de la hacienda española. La repatriación de capitales coloniales a finales del siglo XIX haría el resto, y la Gran Guerra pagó parte del coste de la aventura militar en Marruecos. Porque uno de los puntos débiles de la acumulación capitalista española fue, sin duda, la balanza de comercio y pagos exterior. Una incertidumbre que, como la ineptitud para la formación de un mercado interior o alfabetizar a la población, residía en la incapacidad política de los gobiernos para imponer exacciones tributarias y fi-

nanciarse. Unas debilidades que se exacerbaban en el primer franquismo, y marcaron los límites del cambio durante los sesenta, es decir en la etapa desarrollista del Opus. Como apuntan los autores, solo la bulimia política del Estado, que lo mantuvo alejado de los conflictos armados europeos, permitió atravesar doscientos años sin quiebras estrepitosas del Tesoro nacional, ni periodos incontrolados de inflación.

En lo referente a la dictadura franquista, el texto que tenemos entre manos, con su metodología ortodoxa y el rigor con que utiliza las estadísticas, permite zanjar viejas controversias. El análisis de la autarquía es demoledor, documenta —sin entrar al detalle— los enormes sacrificios a los que fue sometida la población española en posguerra, pero también las fantasías nacionalistas de una industrialización autónoma, reiniciada sin lugar a dudas en los primeros cincuenta, y sus postrimerías de los años ochenta, el proceso des-industrializador del que hemos heredado una dualidad insostenible del empleo, y también una debilidad tecnológica, sumamente peligrosa para los niveles de vida que implica pertenecer a la moneda común de la Unión Europea.

Porque el ingreso de España en la Unión Europea, coincidió con los inicios de la globalización; la cual tiene sus propios indicadores para juzgar la economía de cada país. Para los países de economía media, es decir aquellos cuyo comercio es significativo para los negocios globales, pero cuyo tamaño no permite a sus gobernantes controlar la evolución futura de sus parámetros fundamentales, el comportamiento de la balanza de pagos a largo plazo supone el indicador principal para evaluar su posición en la cadena de valor global, o para verificar si disponen de lo que Porter^[1] lla-

ma la ventaja competitiva de las naciones. En el caso español, como ya se ha dicho, la balanza exterior por cuenta corriente es, para los autores del trabajo comentado, señal de «alerta de la vulnerabilidad extrema del país», que se manifiesta asimismo en la rápida destrucción de empleo durante las crisis, y en la lentitud para recuperarlo en la coyuntura alcista. De ahí procede la vulnerabilidad ante la crisis financiera de 2008, y también ante las anteriores, como la crisis de las monedas europeas de principios de los noventa. En ambas ocasiones, el recurso reiterado a los capitales a corto plazo para financiar el déficit ha resultado problemático. En 1996-1998, el Gobierno recurrió a la venta del patrimonio de empresas públicas; en 2011 a la devaluación salarial para bajar los costes de producción, exportar y equilibrar los pagos exteriores, y hacer caja.

En ambas ocasiones, se actuó sobre los síntomas, sin afrontar el verdadero problema que España arrastra desde la implantación de las políticas de cierre de las industrias no viables en un entorno europeo competitivo. La industrialización se hizo desde una posición subordinada en la cadena de valor global de las industrias principales, pues no controla el inicio de la cadena (tecnología, diseño, estrategias de negocio), ni su final (canales de distribución y diseño de las culturas de consumo). Esa disposición crea volatilidad de las actividades (fácil externalización) solo defendibles desde las disposición del personal a rebajar sus condiciones de trabajo ante amenazas de abandono. El empleo depende de otras actividades, de bajo valor añadido y con ciclos pronunciados, como la edificación de viviendas. Ante el problema combinado del empleo y la balanza exterior, los autores se pliegan a la comodidad de los diagnósticos neoliberales, y aceptan la solución oficial de devaluación salarial, aunque la

1.- Michael Porter, Michael, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Barcelona, Plaza y Janés, 1991.

deploren. Como historiadores, olvidan que la posición altamente competitiva de Europa desde los años sesenta del siglo XX, se construyó desde políticas de planificación de sus gobiernos^[2], y no por la acción de los mercados; por lo tanto, como demuestran el ejemplo de Corea del Sur y otros, solo la planificación pública para desplegar tec-

nologías de vanguardia y crear capital intelectual idiosincrásico^[3] permite sacar a los países en desarrollo de la zona de alto riesgo. Hecha la crítica —que, como todo en economía, es una opinión sobre opciones— el último capítulo ofrece una reflexión sobre escenarios de futuros sumamente sugerente, a la cual remitimos al lector.

2.- Ver capítulos 2 y 3 de M.M. Postan, *Historia Económica de la Europa Occidental (1945-1964)*, Madrid, Ed. Tecnos, 1979.

3.- Según la OCDE, *Capital Intelectual es una combinación entre el capital humano y las tecnologías organizativas que facilitan la creación de activos intangibles*, indispensables, éstos últimos, para el diseño y desempeño de actividades que producen un alto valor añadido.