

*Franquismo y autarquía) 1939-1959: enfoques de historia económica **

Jordi Catalan

Universitat de Barcelona

1. La cuantificación del crecimiento

Un tema inicial de controversia en la historia económica del primer franquismo versa sobre hasta qué punto la reconstrucción económica fue exitosa. La primera pregunta relevante es cuánto tardó la economía española en recuperarse de la Guerra Civil. Para responder, economistas e historiadores trabajamos con macromagnitudes como el PIB o la renta nacional, que intentan medir los volúmenes de actividad económica y bienestar generados en un año. Las cifras oficiales de la Contabilidad Nacional de España elaboradas por el INE comienzan en 1954. Los cálculos alternativos más rigurosos (Fundación BBV), en 1955. Los datos de años anteriores que manejamos son muy hipotéticos.

Comenzaremos definiendo recuperación como aquel año en que el producto o renta reales por habitante supera en la posguerra el nivel máximo alcanzado antes del conflicto. De acuerdo con este criterio, la recuperación se habría dado entre 1948 [según el PIB por habitante aventurado por Naredo (1991)] y principios de los sesenta [el Gasto Nacional Bruto *per capita* de Carreras (1985) no alcanza a recuperarse antes del Plan de Estabilización]. El margen de error es, por tanto, muy amplio.

* Este trabajo ha contado con el apoyo financiero del Ministerio de Ciencia y Tecnología por la vía del proyecto de investigación PB98-1187. Los posibles errores son de mi exclusiva responsabilidad.

Fijándonos en el año con más nominaciones, 1954, éste podría ser el mejor candidato: la última estimación del Consejo de Economía Nacional (1965), la primera revisión de Alcaide (1976) Y los sucesivos ejercicios de Prados (1993 y 1995) apuntan a dicho momento. La segunda revisión de Alcaide (1999) adelanta la recuperación a 1952 (renta nacional) o 1953 (renta familiar neta disponible).

Naredo tiene una visión optimista de los años cuarenta, fundamentada en la sensata idea de que las cifras de producción, que sustentan las estimaciones alternativas, están subvaloradas por no reflejar el estraperlo. Otra de sus observaciones razonables es que las caídas de las macromagnitudes a consecuencia de la Guerra Civil son exageradas.

Según el CEN, entre 1935 y 1940 el producto por habitante habría retrocedido en un 32 por 100; para Alcaide (1976) la renta nacional habría caído un 28 por 100; y atendiendo a Carreras el GNB por habitante se habría contraído en un 25 por 100. Teniendo en cuenta las relativamente bajas destrucciones de capital físico acontecidas durante la Guerra Civil española respecto a la experiencia europea de la Guerra Mundial, dichas proporciones parecen demasiado altas.

La crítica de Naredo a las estimaciones previas no es, por tanto, baladí. Las cifras que propone como alternativa le permiten seguir manteniendo que los años cuarenta fueron de crecimiento relativamente rápido en España. Éstas vendrían a salvar la tesis que defendió junto a Leal, Leguina y Tarrafeta (1975) de que se experimentó un intenso proceso de acumulación de capital durante el período 1939-1958, motor en última instancia de la transformación ulterior de la economía española. Buesa y Molero (1999) consideran endeble las tesis que subrayan el estancamiento de los cuarenta. Velarde (2001) ha llegado incluso a escribir que no existió diferencia entre la recuperación española y la europea.

Sin embargo, la solución adoptada por Naredo para corregir las estimaciones anteriores no parece aceptable. Por un lado, se saca de la manga la caída del PIB provocada por la Guerra Civil (10 por 100). Peor es que se invente la tendencia de crecimiento del PIB durante los cuarenta en base a un supuesto muy especulativo sobre la elasticidad de las importaciones durante la posguerra. Para ello da por buenas cifras de importaciones convertidas a un tipo de cambio artificial. También asume la estabilidad de la función

que liga **PIB** e importaciones en un período de fuertes distorsiones de los precios relativos a nivel internacional y cuando España estaba importando un nivel anormalmente bajo de *inputs*.

Un último problema (no sólo de Naredo) es que cualquier estimación que corrija al alza el **PIB** para tener en cuenta el estraperlo tiene también que proporcionar deflatores (es decir, índices de precios para convertir las macromagnitudes monetarias en reales) que tengan en cuenta los precios del mercado negro. Deben, por tanto, hacerse supuestos arriesgados sobre el peso de las transacciones paralelas. Como los niveles de precios en esos mercados fueron muy superiores a los oficiales hasta 1949, al convertirse las cifras nominales en reales, el **PIB** puede evolucionar de manera muy diversa. Las objeciones son de suficiente calado para descartar la estimación de Naredo. Sus reflexiones deben, sin embargo, tenerse en cuenta.

Carreras (1984, 1987 y 1990) renovó el debate sobre el franquismo construyendo índices de producción industrial para España (IPIES) e Italia y señalando a los años cuarenta como período destacado en la gestación del atraso español contemporáneo. Carreras reunió series físicas de *output* para el conjunto de actividades fabriles, agregándolas en base a ponderaciones fijas (correspondientes a la tabla *input-output* de 1958) y con el supuesto implícito de que los índices físicos eran representativos de la evolución del valor añadido real. Sus resultados, que apuntaban a 1951 como el año de recuperación de la producción industrial, fueron confirmados, en lo fundamental, por Morella (1992), quien utilizó las series del primero para obtener siete índices sectoriales y luego ponderarlos con su aportación respectiva al valor añadido industrial.

Carreras (1985) quiso ir más allá, calculando un indicador agregado del conjunto de la economía y estimó el Gasto Nacional Bruto. Dicha magnitud se obtiene por el lado de la demanda, agregando consumo, inversión y salidas exteriores menos entradas. Los resultados en esta ocasión fueron mucho más especulativos. Dado el rápido crecimiento de los cincuenta, no es creíble que en 1958 todavía no se hubiese recuperado el GNB *per capita*. Tampoco son aceptables los aumentos de la magnitud por habitante que se desprenden de la estimación del GNB en años como 1945 (caída del 17 por 100) y 1952 (aumento del 18 por 100). Entre los problemas de su método debe destacarse que la procedencia de los datos excluya al sector servicios y que el consumo público esté deflactado con el índice

de precios al por mayor cuando los precios de estos bienes reflejan tenues variaciones. En definitiva, mientras el IPIES de Carreras mejoró la imagen que teníamos de la realidad, el GNB debe quedar como un puro experimento de cuantificación y su uso no es aconsejable para representar la evolución agregada de posguerra.

El rechazo de las estimaciones macroeconómicas de Naredo y Carreras no debe implicar el retorno a la estimación del CEN, cuyas limitaciones fueron puestas de manifiesto, entre otros, por ambos estudiosos. El Consejo estimó la renta nacional a partir de dos índices representativos de la agricultura y la industria, ponderados con un arbitrario 50 por 100 a partir de 1929. Además, el número de productos utilizados para elaborar el índice industrial fue mucho menor al de los considerados en el IPIES. Por último, la serie del CEN presenta incogruencias como un aumento de la renta *per capita* del 24 por 100 para 1945 o del 25 por 100 para 1951.

Alcaide (1976), en su revisión urgente de la renta nacional, incorporó los servicios a las macromagnitudes finales obtenidas, haciéndolos crecer como lo hace el empleo terciario en los censos de población. Ello hizo más representativa su estimación. Pero las cifras hasta 1935 del antiguo estadístico sindical, aunque más creíbles que las del CEN, fueron construidas con el supuesto de pesos relativos fijos de los tres sectores básicos correspondientes a 1906. El procedimiento de incorporación de los servicios no dejaba espacio para el aumento de su productividad. Además, Alcaide no es transparente a la hora de explicar sus cálculos y fuentes. Sin embargo, hasta que Prados comenzó a presentar sus resultados, sus series eran las más plausibles.

Prados ha llevado a cabo un enorme esfuerzo para agotar al máximo las posibilidades del método agregativo. Sus sucesivas estimaciones han utilizado el trabajo de dos décadas largas de historiadores económicos construyendo series de las actividades de los tres grandes sectores productivos. Prados ha obtenido series de valor añadido a precios constantes para el sector primario, la industria y los servicios, por la vía de construir índices de producción para cada una de las principales actividades que integran cada uno de los tres sectores. Asimismo, ha construido los correspondientes índices de precios para, partiendo de la tabla *input-output* de 1958, poder deflactar hacia atrás y obtener el peso de cada rama en el valor añadido para algunos años de referencia. Las cuotas de cada actividad en el valor añadido han servido para ponderar los índices cuánticos

con ponderaciones móviles e intentar evitar el problema de los números índice que tienden a sobrevalorar el crecimiento de los sectores desarrollados en momentos próximos al año base.

El trabajo de Prados puede adolecer de las limitaciones de las series originarias que ha utilizado. A veces hace supuestos excesivamente especulativos para compensar la falta de datos. Las continuas revisiones pueden desalentar al usuario. A medida que no alejamos de los años base, las cifras son más peligrosas. Pero el esfuerzo en refinar el método y utilizar al máximo la información disponible ha sido hasta ahora el más colosal y ha hecho avanzar la frontera del conocimiento. Por lo que respecta al período 1929-1958 sus resultados no muestran incongruencias manifiestas (ayuda el hecho de que no nos hallemos lejos del año de confección de la tabla *input-output*). El reconocimiento de los avances de Prados no quita que deban compartirse sus interpretaciones, ni aceptarse todas sus soluciones. En particular, no queda claro cómo afronta el problema de la representatividad de las cantidades y precios del mercado negro.

La importancia del trabajo de Prados ha sido reconocida por el propio Alcaide (1999), quien en su última revisión ha incorporado buena parte de los resultados del primero. Así, por ejemplo, mientras Alcaide mantiene el grueso de sus anteriores estimaciones del valor añadido bruto industrial y agrario para antes de 1936, incorpora las de Prados (1993) de los servicios. También acepta las estimaciones agregadas de Prados para la Guerra Civil a precios corrientes, aunque aplica un deflactor que tiene en cuenta los precios del estraperlo hasta 1940 (no aclara si éstos son considerados en los años siguientes). Por último, Alcaide prefiere empalmar con las estimaciones de la Fundación BBV (1999) que con la contabilidad nacional, puesto que aquélla trata mejor la intermediación financiera.

En síntesis, en el estado actual del conocimiento las series más creíbles son las de Prados (1995) Y Alcaide (1999). Según ambos, la Guerra Civil habría provocado que el producto *per capita* fuese en 1939 alrededor de un 21 por 100 inferior al de 1935. La recuperación se habría pospuesto hasta 1952-1953 (Alcaide) o 1954 (Prados). Contando desde el final de la Guerra Civil, la recuperación española tardó entre trece y quince años. La mayoría de la Europa occidental, habiendo registrado destrucciones más drásticas durante la Segunda Guerra Mundial, se había recuperado hacia 1949, es decir, en cinco años.

Utilizando las estimaciones nacionales y un indicador de paridad de poder adquisitivo, Maddison (1995) suministró cifras comparables de producto *per capita* para un gran número de países (incluyendo España, para la que empleó los datos de Prados de 1992). En base a las cifras de Maddison, puede obtenerse que mientras en 1932 el **PIB per capita** de España representaba el 72 por 100 del de la Europa occidental, hacia 1950 había retrocedido hasta el 47 por 100 (CATALAN, 1999a). Sólo a finales del franquismo se recuperaría el nivel relativo de los años treinta y éste volvería a empeorar durante la crisis de la transición. No parecen, por tanto, exageradas las conclusiones de Carreras (1984) o Fontana (1986), quienes responsabilizaron al franquismo de haber sacrificado a una generación.

Prados (2000) ha realizado un último ejercicio comparativo, ofreciendo valores de **PIB** alternativos a los de Maddison para algunos años y países. Entre 1929 y 1950 el **PIB per capita** español habría descendido del 46 al 33 por 100 del de los Estados Unidos entre 1929 y 1950 y se habría mantenido en este bajo nivel prácticamente hasta 1960. Prados tiende a señalar que la ausencia de convergencia en los años cincuenta constituyó el auténtico fracaso sin paliativos de la política económica. Pero indicadores alternativos como las calorías medias de la dieta ingerida, la proporción de activos en la industria fabril o el índice de motorización coinciden en señalar que los años cuarenta fueron un auténtico desastre en términos comparados (CATALAN, 1992).

2. La política económica del primer franquismo

Los primeros economistas que estudiaron la España autárquica se preocuparon básicamente por la política económica. Entre ellos destacaron Ros Hombravella y sus colaboradores (1972 y 1973), quienes pusieron énfasis en la creación de un «nuevo orden económico» en la zona franquista desde 1937 y la estructuración de un sistema fuertemente intervencionista. Apuntaron a la existencia de una frontera en 1951, atribuible al planteamiento programático y los resultados del nuevo Gobierno del 18 de julio, que inauguraría una dinámica de crecimiento económico para conseguir finalmente la recuperación de la Guerra Civil. La política aperturista del Ministerio de Comercio con Arburúa, la ortodoxia monetaria y financiera de Gómez de Llano

en Hacienda y la ayuda de los Estados Unidos habrían resultado claves para abandonar la tendencia al estancamiento del decenio anterior.

González González (1978 y 1999) centró su interés en el comportamiento de los precios. Las fuertes oscilaciones de la tasa de inflación en los años cuarenta (originadas por una actitud permisiva en la política monetaria) habrían generado cambios no anticipados en el nivel de precios y distorsionado las expectativas de los inversores. En cambio, a partir de 1951, las expectativas de los empresarios habrían pasado a ser muy favorables gracias a la flexibilización del intervencionismo y la resultante mejora de los precios industriales en relación a los agrarios.

El equipo dirigido por Viñas (1979) realizó un extenso estudio de la política comercial del franquismo. Mantuvo la tesis de la vocación de autarquía en los albores del nuevo régimen, confesada por el propio Franco al panegirista Manuel Aznar. También presentó evidencias contundentes sobre los acuerdos especiales con las potencias fascistas, el régimen de comercio exterior como coto de leales, la cerrazón del Gobierno ante la devaluación de la peseta y el «barroquismo» de los tipos de cambio múltiples. El grupo de Viñas calificó el cambio de 1951 de advenimiento de una «NEP» española, caracterizada por la expansión de las importaciones, la normalización del abastecimiento interior (supresión del racionamiento) y el avance hacia el multilateralismo.

Barciela (1985, 1986 y 1989) subrayó el efecto perverso de la política del Nuevo Estado en la agricultura. La fijación de precios de tasa por debajo del nivel de equilibrio llevó a los agricultores a desviar parte de los alimentos más intervenidos hacia el mercado negro y disminuir el *output*. El volumen de trigo y aceite canalizado ilegalmente superó al oficial. Según Barciela, el nombramiento de Cavestany en 1951 para la cartera de Agricultura, al conducir a elevaciones de precios y supresión de normas de intervención, permitió la recuperación agraria.

Carreras (1984, 1987 y 1997), en base a su IPIES, caracterizó los años cuarenta como de profunda depresión industrial. Sugirió que la causa básica fue el intervencionismo económico, responsable de un gran derroche de recursos. El índice mostraba, sin embargo, un inicio de reacción industrial en 1950 (con un tasa de crecimiento del 6,6 por 100 que contrasta abiertamente con la del 1,1 por 100 correspondiente a 1940-1949).

Fontana (1986) advirtió que para comprender la naturaleza del franquismo lo más adecuado era examinarlo en sus comienzos, cuando sus propósitos aparecían libres de los disfraces y acomodaciones posteriores. Las opiniones económicas de Franco rescatadas por Fontana asombran por su simplismo y permiten entender muchas de las opciones de los años cuarenta. El dictador se vanagloriaba de haber evitado una enorme devaluación de la peseta nacional que le exigían los economistas. Se mostraba convencido de que el oro no tenía la menor importancia en la gestión del país. España contaba con pizarras bituminosas suficientes para asegurar el consumo de combustibles líquidos. Era un país privilegiado que no necesitaba importar nada.

García Delgado (1985, 1986, 1987 Y 1999) siguió por la línea de culpar al intervencionismo y a la rigidez ordenancista de los pésimos resultados del decenio de los cuarenta (aunque los orígenes de dicha política se remontaban al giro nacionalista finisecular). También sostuvo la tesis del cambio decenal: a partir de 1951, la política paulatinamente liberalizadora habría hecho entrar a la economía española en una fase de elevado crecimiento, la década «bisagra», que operaría como transición entre el estancamiento autárquico y el desarrollo de los sesenta (GARCÍA DELGADO, 1990).

Catalan (1995a) insistió en que la fuente principal de inspiración de las decisiones económicas en los orígenes del franquismo fueron los proyectos autárquico-militares de la Europa de los años treinta. En particular, los controles de precios y asignación de cupos de *inputs*, la política cambiaria, el régimen laboral y la política industrial copiaron soluciones de la Alemania nazi y la Italia fascista. Este conjunto de medidas de política económica no fueron la única causa del estancamiento de los años cuarenta, pero contribuyeron a ampliar incesantemente los estrangulamientos en la oferta de *inputs* básicos padecidos por Europa durante la Guerra Mundial y la fase de reconstrucción.

Comín (1996a y 1996b) destacó la magnitud del déficit de inversión pública en la posguerra, ya que ni se reconstruyó el capital fijo dañado por la Guerra Civil, ni se acometió obra nueva. Los gastos presupuestados para reconstrucción se destinaron a pagar atrasos bélicos y a adquirir material de guerra. Se renunció a practicar una política fiscal anticíclica o desarrollista. El presupuesto aumentó su regresividad. El intervencionismo alentó la especulación.

Gómez Mendoza (1994 y 2000), Ballesteros (1993) y San Román (1999) han subrayado la hostilidad de Suanzes hacia la inversión

privada, manifestada repetidamente desde el Ministerio de Comercio e Industria y desde la presidencia del INI. El Ministerio restringió la autorización de proyectos privados de inversión e incidió en la asignación de divisas por el IEME. El INI no sólo promovió la autarquía sino que llegó a apropiarse de proyectos del capital privado.

El propio origen del INI es motivo de controversia. Schwartz y González (1976) hicieron arrancar su fundación de una entrevista de Franco con Arburúa en 1941, cuando el primero se interesó por el *Istituto per la Ricostruzione Industriale* y el segundo afirmó que volvía de Italia con la legislación pertinente. Viñas y colaboradores (1979) rescataron un testimonio de Pedro Sainz, exponiendo que las dos ideas económicas favoritas de Franco fueron la autarquía y el tipo de cambio de prestigio. También destacaron que el proyecto inicial del INI llevaba por nombre el de Instituto Nacional de Autarquía. Martín Aceña y Comín (1991) apuntaron que el bienio de 1939-1941 fue continuista con la política industrial de épocas anteriores y que la respuesta privada a esos incentivos resultó escasa debido a las sombrías expectativas, la insuficiencia de divisas y la escasez de energía y materias primas. Esto convenció a las autoridades españolas de la inadecuación del mercado para industrializar rápidamente el país, concibiéndose el INI como el nuevo instrumento para realizar dicha política. Catalan (1993 y 1995a) destacó la ruptura de la política industrial de posguerra respecto a la del primer tercio del siglo. El propósito inicial del INI debía juzgarse en función de los recursos invertidos en sus primeros proyectos: el 33 por 100 de la inversión se destinó a la empresa Calvo Sotelo, concebida para obtener combustibles líquidos a través del tratamiento de lignitos y pizarras bituminosas. Actividades como la anterior, la producción de aluminio y nitrógeno y las construcciones navales y aeronáuticas habían sido priorizadas por el Plan Cuatrienal alemán o por el IR! mussoliniano. Constituían el paradigma de proyecto de industrialización guiado por prioridades autárquico-bélicas.

Para San Román (1999 y 2000) el INI se gestó durante la Guerra Civil. Su precedente más influyente fueron las comisiones de movilización industrial que los militares españoles impulsaron desde 1915. El principal mentor del Instituto, Suanzes, abandonó el Gobierno en 1939 y perdió poder ante los falangistas hasta 1941, cuando el inicio del declive de Serrano Súñer revalorizó el proyecto del Instituto. Gómez Mendoza (2000) apunta que, a diferencia del INI, el IR!

se creó para resolver dificultades financieras, mientras que el objetivo básico del Instituto español era promover la autarquía. El principio más querido de Suanzes fue subordinar la empresa privada al interés nacional. Desde su gestación el INI manifestó su voluntad totalitaria, en el sentido de querer controlar el 100 por 100 del capital de las empresas bajo su jurisdicción. Comín (2001) ha replicado a Gómez Mendoza y San Román subrayando que el INI fue creado en 1941 y que su inversión durante 1942-1949 muestra que sirvió más a la autarquía que a la movilización industrial. La iniciativa privada no habría respondido durante 1939-1941. Cree que no siempre los intereses del Instituto se impusieron sobre las empresas privadas. Ningún gobierno español de la época habría reducido la financiación del INI para potenciar las empresas privadas. Comín prosigue afirmando que la única alternativa al INI autárquico era un instituto más grande y más nacionalizaciones. Por último, insiste en que durante los cincuenta el INI comenzó a rebajar sus planteamientos autárquicos.

En mi opinión, las evidencias reunidas por Gómez Mendoza y colaboradores son suficientemente reveladoras para dejar bien sentada la tesis de la voluntad totalitaria de Suanzes y su temprana vocación autarquizante y reticente ante el sector privado. Comín acierta en primar los hechos sobre las intenciones y subrayar el hecho del nacimiento en 1941. Pero debe tenerse en cuenta que, siendo cierto estrictamente que no siempre los intereses del Instituto prevalecieron ante los privados, el hecho de que los suministros de materias primas, las licencias de importación o la asignación de divisas tuvieran el carácter de preferentes para las empresas del Instituto implicaba una brutal discriminación relativa para la inmensa mayoría de unidades productivas. Esto era particularmente dañino para las empresas desvinculadas de intereses militares y que operaban en la producción de bienes de consumo. Las alternativas al INI en la Europa de la época habrían sido seguramente más nacionalizaciones, pero también menos interferencias de militares y jefes del régimen en la asignación de materias primas y divisas en favor de empresas y empresarios bien conectados.

3. ¿Autarquía forzada o elegida?

Existe un cierto consenso en rechazar las políticas intervencionistas del primer franquismo y atribuirles un rol destacado en el

desastre de posguerra, pero no hay acuerdo sobre cuáles son los restantes factores que explican la infructuosa reconstrucción.

La escasez de materias primas, las restricciones energéticas y la falta de maquinaria fueron destacadas ya por Fontana y Nadal (1976) entre las causas básicas del bajo pulso de la recuperación. Sudria (1987b), Catalan (1993 y 1999), Miranda (1994 y 1998) o Barciela y colaboradores (2001) han seguido insistiendo en el tema. Los bajos niveles de importaciones de *inputs* básicos como hulla, algodón, chatarra, cueros, fosfatos o abonos nitrogenados constituyeron el principal obstáculo a la plena utilización de la capacidad productiva en los cuarenta. La subutilización fue más intensa en las industrias no vinculadas a los intereses autárquico-militares y en las empresas mal conectadas con el régimen, que fueron discriminadas en la concesión de cupos, licencias y divisas. La atemperación de las restricciones eléctricas y el salto en las importaciones de *inputs* durante 1950-1952 comenzaron a hacer posible la aceleración del crecimiento.

Comín y Martín Aceña (1991) destacaron la carencia de divisas entre los problemas más graves de la economía española de los años cuarenta. Creo que no existe contradicción entre dicha innegable realidad y la constatación de la centralidad de los estrangulamientos físicos. Cuando, a comienzos de los cincuenta, la disponibilidad de medios de pago internacionales creció significativamente, las importaciones de *inputs* básicos aumentaron y España comenzó a participar del intenso crecimiento que vivía el continente europeo desde el fin de la Guerra Mundial.

En cambio, parecen mucho menos acordes con los hechos las interpretaciones que dan un rol autónomo a las expectativas, responsabilizándolas en última instancia de un supuesto retraimiento del capital privado durante los años cuarenta. González González (1978 y 1999) atribuyó, primero, a la variación imprevista en la tasa de inflación y, posteriormente, a la indefinición de los derechos de propiedad el supuesto letargo inversor de los cuarenta. Los propios Martín Aceña y Comín (1991) justificaron la creación del INI en base a la percepción de una falta de impulso de la inversión privada. Comín (1996 Y 2001) sigue insistiendo en la desconfianza de los industriales sobre la estabilidad y duración del nuevo régimen entre las causas de la apatía de la inversión privada. Para Calvo (2001) la ayuda americana habría mejorado la confianza empresarial, actuando de forma similar a como Eichengreen pretende que actuó el Plan

Marshall en Europa. Calvo concluye que la mejoría en las expectativas se traduciría en mayor actividad sin haberse originado en un cambio reformista de la política económica.

Guirao (1998) ha intentado salvar las decisiones de política exterior de la administración española. Subraya que no se dieron actitudes proautárquicas después de 1945, e incluso aplaude la supuesta maestría en conseguir que no existiera discriminación europea hacia las exportaciones agrarias españolas. La exclusión del Plan Marshall habría impedido llevar a cabo un ambicioso intento de modernización con cargo a los fondos estadounidenses. La falta de financiación exterior habría evitado que el giro de política económica experimentado por el franquismo en 1959 se hubiera anticipado más de un decenio.

En mi opinión, no es que el capital privado no quisiese invertir en los años cuarenta, sino que, en ocasiones, no pudo. Tanto el número como el capital fundacional de nuevas sociedades registraron una notable expansión durante 1939-1942 [ver la serie de Tafunell (1989)]. Esta euforia es acorde con el resultado de una Guerra Civil que perdieron los trabajadores y ganó el capital y que produjo una notable redistribución de renta en detrimento de los primeros y en favor del segundo, tal como señalaron Martínez Alier (1968), Fontana y Nadal (1976), Barciela (1985), Molinero e Ysàs (1985), Catalan (1993), Miranda (1994), Valdaliso (1998) y otros muchos. En algún sector, la voluntad inversora se resintió como efecto de los controles de precios (por ejemplo, el eléctrico, donde el estraperlo era inviable). Sin embargo, a nivel agregado, si la formación de capital registra retrocesos en los cuarenta fue debido a la imposibilidad de importar maquinaria y equipo de transporte, las discriminaciones en la asignación de materias primas o el veto gubernamental a los proyectos de inversión. Por tanto, no pienso que sea ajustado a los hechos seguir manteniendo que las expectativas empresariales estuviesen deprimidas ni en 1939-1942 ni tan siquiera antes de 1951.

Tampoco parece acertado mantener que con la ayuda de los fondos Marshall se hubiera favorecido una rápida normalización y que las decisiones de 1959 se hubiesen adelantado a la segunda mitad de los cuarenta. La ayuda del ERP hubiera suavizado los estrangulamientos (con efectos encadenados superiores a los de su peso en el **PIB**) y favorecido el crecimiento. Pero los proyectos autárquico-militares del **INI** no fueron una imposición exterior, ni lo fueron

la peseta sobrevalorada o los tipos de cambio múltiples. La represión contra el sindicalismo de clase y la discriminación contra las empresas y sectores que no trabajaban para proyectos preferentes constituyeron otras decisiones libremente adoptadas por el régimen. Es cierto que organismos como la Delegación Oficial del Estado en la Industria Siderúrgica no sobrevivieron al Plan de Estabilización y que el propio Suanzes fue defenestrado en 1963, pero es razonable presumir que si las reservas no se hubiesen agotado en 1959 quizás los mencionados cambios se habrían retrasado todavía más.

La perspectiva microeconómica aclara muchos de los perniciosos efectos de la intervención de posguerra. Sudria (1987a y 1987b) analizó las distorsiones del intervencionismo en el mercado del carbón y estimó en un 27 por 100 la demanda insatisfecha de electricidad en el año 1949. Calvet (1992) mostró las contradicciones de la intervención en la industria lanera (en 1944 se decretó la libertad de precio para la lana, mientras el del tejido continuó intervenido). Miranda (1994 Y 1998) enseñó cómo el grueso de la suela y el empeine producidos con cuero del país se dedicaron a satisfacer la demanda del ejército y los cuerpos de orden público. Gómez Mendoza (1994) diseccionó la política comercial e industrial del régimen hasta 1954, describiendo el sistemático intento de arruinar el negocio español de Río Tinto. Valdaliso (1997) mostró que la E. N. Elcano, gracias a su acceso privilegiado a *inputs* y motores, se hizo con los contratos de construcción de los armadores privados. San Román (1999) presentó sobradas evidencias del boicot desde el INI a los intentos de Fiat y el Banco Urquijo de promover el negocio de la automoción a través de Seat.

Gómez Mendoza (2000) acierta en calificar de campaña de gestos para romper el cerco aliado los cambios iniciados en 1947-1948. Insiste en que mientras Suanzes fue presidente del INI se mantuvieron los mismos principios autárquicos que alumbraron su nacimiento. Concluye que, por lo menos en relación al Instituto, los años cincuenta no fueron un decenio bisagra, sino que existe continuidad durante 1939-1963, con la sola posible salvedad del interludio de 1947-1951. No obstante, en mi opinión, debería aceptarse que la racionalidad económica de empresas de los años cincuenta, donde interviene el INI, como Seat, es superior a la del típico producto autárquico-militarista de los cuarenta, la Calvo Sotelo.

Viñas (1979), Catalan (1993) y Serrano (1997 y 2001) mostraron que la introducción de los tipos de cambio múltiples en 1948 conllevó

una devaluación encubierta de la peseta y moderó la notable apreciación de la misma en términos reales. Dicho ajuste en la política económica y la negociación de parte de las divisas en bolsa, en cuanto favoreció la expansión de las exportaciones, contribuyeron a preparar la recuperación macroeconómica. Cabría la tentación de interpretar el giro como abandono de la vieja política de prestigio asociada a la divisa. Pero el episodio también ilustra la persistencia de dicho prejuicio. Aunque se devaluaba *de jacto*, para seguir encubriendo la pérdida de valor real de la peseta se prefería ocultarlo con el régimen de cambios múltiples, una innovación en política económica de origen nazi. Además, la concesión de cambios de favor fue utilizada en España para beneficiar descaradamente a intereses del régimen y afianzar el poder franquista.

Prados (1996, 1997 y 2000) también ha cuestionado los años cincuenta como bienio bisagra. Sus más recientes estimaciones indican que España estaría peor en el *ranking* de producto internacional en 1960 que en 1950. Mientras los treinta y los cuarenta fueron tiempos de convulsiones sociales y políticas, el crecimiento español de 1950-1960, muy por debajo de su potencial, sólo puede explicarse por el aislamiento relativo de la economía española. El auténtico fracaso de la política económica sería no tanto el del decenio de los cuarenta como el de los cincuenta. Los años cincuenta constituirían un buen ejemplo de que, cuando no siguió una política liberal, España divergió.

Si entendemos reconstrucción en un sentido más amplio que el estrictamente cuantitativo, es decir, como la instauración de las condiciones necesarias para el mantenimiento de un proceso de desarrollo industrial estable y asociado a la mejora sostenida de los niveles de vida, la reconstrucción española sólo concluyó con el éxito de las reformas asociadas al Plan de Estabilización (CATALAN, 1995a y 1999a). Pero sugerir, como hace Prados, que la anomalía española fue mayor en los años cincuenta que en los cuarenta, pienso que es engañoso.

Un problema de dicha interpretación es cómo medir el potencial de crecimiento. Los años cincuenta son de convergencia a nivel europeo, es decir, las economías más atrasadas crecen más rápido. Si utilizamos el PIB *per capita* de partida para medir el potencial, es cierto que España crece menos de lo que le correspondería de acuerdo con el nivel de partida durante los cincuenta. Pero las dife-

rencias no son muy grandes, especialmente si consideramos como años terminales los de 1958 o 1962.

Por contra, los años cuarenta no fueron de convergencia a nivel europeo. Una medida alternativa del potencial de crecimiento en dicho período es el impacto de la guerra en términos de caída de la actividad productiva. Si tomamos este indicador (y las cifras de MADDISON, 1995), queda patente hasta qué punto el desastre hispano durante los años cuarenta se aleja de la pauta europea: con una caída muy inferior, España quedó muy lejos de recuperar niveles de renta y bienestar prebélicos en 1949. No se trata, como en los cincuenta, de diferencias ligeras, sino de magnitudes importantes: si España hubiese seguido una pauta de recuperación europea, su **PIB per capita** en 1949 podría haber sido alrededor de un 30 por 100 superior al efectivamente registrado.

En 1950 los precios del mercado negro de cereales, algodón o hierro y acero, por lo menos, triplicaban a los de tasa. Las grandes ganancias se hacían no como antes de la guerra, innovando en el proceso de fabricación, sino obteniendo materiales de cupo a precio tasado o divisas a cambios favorables y desviándolos hacia mercados paralelos. La productividad del trabajo había flexionado notablemente debido a la caída de salarios reales, la escasez de *inputs* y las dificultades para importar maquinaria. Se había impuesto una pauta de desarrollo basada en la utilización de mucho trabajo mal pagado y baja mecanización.

Durante los años cincuenta se intensificó el crecimiento industrial debido a la suavización de los estrangulamientos, cambios de política y mutaciones estructurales. La oferta eléctrica mejoró (las empresas del **INI** pasaron de suministrar el 2 por 100 de la electricidad en 1948 al 15 por 100 en 1955). Según Comín y Martín Aceña (1991), la inversión real del **INI** fue siete veces superior durante 1951-1960 que en el decenio anterior. Los volúmenes de importación de *inputs* industriales aumentaron merced a la mejoría registrada por las exportaciones españolas, por la parcial corrección de la sobrevaloración del cambio, la recuperación de las compras alemanas y la Guerra de Corea. La reducción de los controles de precios y la supresión del racionamiento mejoraron la asignación de recursos. La financiación americana amplió la capacidad exportadora. El aumento de los salarios reales mejoró el rendimiento en las fábricas y animó la demanda de bienes de consumo.

Entre las mutaciones de los cincuenta destaca el acelerado crecimiento de las ramas industriales asociadas a la segunda revolución tecnológica y la llegada de los primeros turistas. La electricidad y el motor de explosión, cuya difusión inició la transformación de la España prebélica, empezó a desempeñar un renovado protagonismo, una vez superados los efectos más dramáticos de la distorsión en la asignación de recursos operada con la autarquía. Sanchís (1997) ha mostrado que durante los años cincuenta los precios industriales crecieron menos que los agrarios, atribuyendo dicha evolución a las mejoras de productividad en la industria.

Aunque los años cincuenta registraron el mayor ritmo de crecimiento hasta entonces conocido, éste fue profundamente desequilibrado. La industrialización requería un rápido aumento de las importaciones de *inputs* y equipo y durante 1950-1958 crecieron a un ritmo doble que las exportaciones. El creciente déficit comercial se palió con la financiación americana y las divisas de los primeros turistas, pero durante la segunda mitad del decenio las reservas cayeron en picado hasta rozar el agotamiento en 1959 y forzar la adopción del Plan de Estabilización. Éste barrió vestigios autárquicos del régimen, señalando el retorno de la política económica al proteccionismo arancelario tradicional de la España prebélica.

La España del primer franquismo constituyó una excepción dentro de la pauta general de la Europa occidental: su actividad industrial retrocedió entre 1930 (26 por 100) y 1950 (25 por 100). Dicha anomalía apunta una notable distorsión experimentada por el proceso de desarrollo hispano durante la autarquía. En los años cincuenta la anomalía española comenzó a enmendarse: la actividad industrial aumentó en 4 puntos porcentuales y se situó en el 29 por 100 en 1960. Después de 1960 el recorte de distancias fue mucho más significativo: en tan sólo una década España ganó 8 puntos de actividad industrial, con el mayor incremento registrado en la Europa occidental.

En 1935 España tenía un nivel de desarrollo industrial comparable al de Italia, Noruega o Finlandia. Durante el primer franquismo pasó a formar parte de un grupo más atrasado integrado por Grecia, Irlanda y Portugal. Hacia 1973 España se había reintegrado al primer grupo (CATALAN, 1999b). Pero la fase de 1960-1973 fue de elevado proteccionismo y no precisamente liberal. Con la mejora en las importaciones de bienes de equipo que se dio en los sesenta se alcanzaron

las tasas de crecimiento mayores de la historia y España pasó a formar parte del club de los exportadores de manufacturas. Este «milagro» se explica, sin embargo, como vuelta a la pauta de desarrollo prebélica después de la ruptura provocada por el franquismo (CATALAN, 1993 y 1999a).

Referencias bibliográficas

- ALCAIDE, J. (1976): «Una revisión urgente de la serie de renta nacional española en el siglo XX», AAVV, *Datos básicos para la historia financiera de España* 1850-1975, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- ALCAIDE, J. (2000): «La renta nacional de España y su distribución. Serie años 1898 a 1998», en VELARDE (coord.).
- ANES, G. (ed.) (1999): *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg.
- BALLESTERO, A. (1993): *Juan Antonio Suanzes* 1891-1977. «La política industrial de posguerra», León, Historia Empresarial.
- BARCIELA, C. (1985): «Las investigaciones sobre el mercado negro de productos agrarios en la posguerra: situación actual y perspectivas», *Revista de Historia Económica*, III, núm. 3.
- (1986): «Introducción. Segunda Parte», en GARRABOU, BARCIELA y JIMÉNEZ BLANCO (eds.).
- (1989): «Sector agrario (desde 1936)>>», en CARRERAS (coord.).
- BARCIELA, C.; LÓPEZ, M. I.; MELGAREJO, J., y MIRANDA, J. A. (2001): *La España de Franco (1939-1975)*, Madrid, Síntesis.
- BUESA, M., y MOLERO, J. (2000): «La industrialización en la segunda mitad del siglo XX», en VELARDE (coord.).
- CALVET, J. (1992): *La indústria textil llanera a Espanya* 1939-1959, Sabadell, Col·legi de Doctors i Llicenciats.
- CALVO, O. (2001): «¡Bienvenido, Mister Marshall! La ayuda económica americana y la economía española en la década de 1950», *Revista de Historia Económica*, número extraordinario.
- CARRERAS, A. (1984): «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica*, II, núm. 1.
- (1985): «Gasto Nacional Bruto y formación de capital en España, 1849-1958: primer ensayo de estimación», en MARTÍN ACEÑA y PRADOS (eds.).
- (1987): «La industria: atraso y modernización», en NADAL, J.; CARRERAS, A., YSUDRIÁ, C. (eds.).
- (1989): «Renta y riqueza», en CARRERAS (coord.).

- (1990): *Industrialización española: Estudios de historia cuantitativa*, Madrid, Espasa-Calpe.
- (1997): «La industrialización: una perspectiva de largo plazo», *Papeles de Economía Española*, núm. 73.
- (coord.) (1989): *Estadísticas históricas de España. Siglos XIXXX*, Madrid, Fundación Banco Exterior.
- CARRERAS, A.; PASCUAL, P.; REHER, D., YSUDRIÀ, C. (eds.) (1999): *Doctor Jordi Nadal! La industrialització i el desenvolupament economic d'Espanya*, Universitat de Barcelona.
- CASAS SÁNCHEZ, J. 1. (coord.) (1990): *La Posguerra Española y la Segunda Guerra Mundial*, Córdoba, Diputación Provincial.
- CATALAN, J. (1992): «Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del Sur de Europa, 1944-1953», en PRADOS y ZAMAGNI (eds.).
- (1993): «Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada», *Revista de Historia Industrial*, núm. 4.
- (1994): «Industrialización difusa y desarrollo económico: el retroceso de 1939-1958», en NADAL y CATALAN (eds.).
- (1995a): *La economía española y la Segunda Guerra Mundial*, Barcelona, Ariel.
- (1995b): «Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa, 1939-1959», *Revista de Historia Industrial*, núm. 8.
- (1999a): «Spain 1939-1996», SCHULZE (ed.): *Western Europe) Economic and Social Change since 1945*, Longman.
- (1999b): «Las vías de la industrialización y la Europa periférica», en CARRERAS, PASCUAL, REHER YSUDRIÀ (eds.).
- COMÍN, F. (1996a): *Historia de la Hacienda Pública) España (1808-1995)*, Barcelona, Crítica.
- (1996b): «Sector público y crecimiento económico en la dictadura de Franco», TEDDE (ed.): *El Estado y la modernización económica) Ayer*, núm. 21.
- (2001): «El triunfo de la política sobre la economía en el INI de Suanzes», *Revista de Economía Aplicada*, núm. 26.
- CONSEJO DE ECONOMÍA NACIONAL (1977): «La renta nacional de España, 1906/1964», 1965, reimpresso en SCHWARTZ (ed.).
- DONGES, J. B. (1976): *La industrialización en España*, Barcelona, Oikos-Tau.
- FONTANA, J., y NADAL, J. (1976): «Spain 1914-1970», CIPOLLA, C. M.: *The Fontana Economic History of Europe. Contemporary Economies) Part Two*, Glasgow.
- FONTANA, J. (1986): «Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del Franquismo», en FONTANA (ed.).
- (ed.) (1986): *España bajo el Franquismo*, Barcelona, Crítica.

- FUNDACIÓN BBV (1999): *Renta nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea. Años 1995 a 1993 y avances 1994 a 1997*, tt. I VII, Bilbao, FBBV.
- GARCÍA DELGADO, J. I. (1985): «Notas sobre el intervencionismo económico del primer franquismo», *Revista de Historia Económica*, III, núm. 1.
- (1986): «Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el primer franquismo», en FONTANA, J. (ed.).
- (1987): «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», en NADAL, J.; CARRERAS, A, YSUDRIÀ, E (eds.).
- (1990): «Crecimiento económico y cambio estructural (1951-1975)>>, en MARTÍN ACEÑA, P., YCOMÍN, F. (eds.).
- (ed.) (1989): *El primer franquismo*, Madrid, Siglo XXI.
- GARCÍA DELGADO, J. L., YJIMÉNEZ, J. E (1999): *Un siglo de España. La economía*, Madrid, Marcial Pons.
- GARCÍA DELGADO, J. L., Y SERRANO, J. M. (eds.) (2000): *Del real al euro. Una historia de la peseta*, Barcelona, La Caixa.
- GARRABOU, R; BARCIELA, E, yJIMÉNEZ BLANCO, J. I. (eds.) (1986): *Historia agraria de la España contemporánea*, 3, *El fin de la agricultura tradicional*, Barcelona, Crítica.
- GÓMEZ MENDOZA, A (1994): *El «Gibraltar económico»: Franco y Riotinto, 1936-1954*, Madrid, Civitas.
- (1994): «La economía española y la Segunda Guerra Mundial: un estado de la cuestión», *Tiempo, Espacio y Forma*, serie V, núm. 7.
- (1995): «La cara oculta del INI en la minería: piritas y potasas (1941/1963)>>, *Areas*, núm. 16.
- (2000): «De mitos y milagros», en GÓMEZ MENDOZA (ed.).
- (ed.) (2000): *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Monografías de Historia Industrial.
- GONZÁLEZ, M. J. (1978): *La Economía Política del Franquismo (1940-1970). Dirigismo, Mercado y Planificación*, Madrid, Tecnos.
- (1999): «La economía española desde el final de la Guerra Civil hasta el Plan de Estabilización de 1959», en ANES (ed.).
- GUIRAO, F. (1998): *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-1957*, Sto Anthony's Series.
- LEAL, J. L.; LEGUINA, J.; NAREDO, J. M., YTARRAFETA, I. (1975): *La agricultura en el desarrollo económico español (1940-1970)*, Madrid, Siglo XXI.
- LEITZ, E (1996): *Economic Relations between Nazi Germany and Franco's Spain, 1936-1945*, Oxford, Clarendon Press.
- MADDISON, A (1995): *Monitoring the World Economy) 1820-1992*, París, OECD.
- MARTÍN ACEÑA, P., YPRADOS, I. (eds.) (1985): *La nueva historia económica en España*, Madrid, Tecnos.

- MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1990): «La acción regional del Instituto Nacional de Industria, 1941-1976», NADAL, J., y CARRERAS, A (eds.): *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona, Arie!
- (eds.) (1990): *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid, Alianza.
- (1991): *INI. 50 años de industrialización española*, Madrid, Espasa-Calpe.
- MARTÍNEZ ALIER, J. (1968): *La estabilidad del latifundismo en España*, París, Ruedo Ibérico.
- MILWARD, A. S. (1992): «El sector exterior en la expansión de los años cincuenta: comparación de las exportaciones españolas, italianas y portuguesas», en PRADOS y ZAMAGNI (eds.).
- MIRANDA, J. A. (1994): «La industria del calzado española en la posguerra», *Revista de Historia Económica*, XII, núm. 2.
- (1998): *La industria del calzado en España (1860-1959): La formación de una industria moderna y los efectos del intervencionismo estatal*, Alicante, Generalitat Valenciana-Instituto de Cultura Juan Gil Albert.
- MOLINERO, C., e YSAS, P. (1985): «Patria, justicia y pan». *Nivell de vida i condicions de treball a Catalunya} 1939-1951*, Barcelona, La Magrana.
- MORELLÁ, E. (1992): «El producto industrial de posguerra: una revisión», *Revista de Historia Económica*, X, núm. 1.
- NADAL, J.; CARRERAS, A, y SUDRIÀ, C. (eds.) (1987): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Arie!
- NADAL, J., y CATALAN, J. (eds.) (1994): *La cara oculta de la industrialización española*, Madrid, Alianza.
- NAREDO, J. M. (1991): «Crítica y revisión de las series históricas de renta nacional de la postguerra», *Información Comercial Española*, núm. 698.
- PRADOS, L., y ZAMAGNI, V. (eds.) (1992): *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza.
- PRADOS, L. (1993): *Spain's Gross Domestic Product} 1850-1990*, Dirección General de Planificación, Ministerio de Economía y Hacienda.
- (1995): *Spain's Gross Domestic Product} 1850-1993: Quantitative Conjectures*, Madrid, Papel de la Universidad Carlos III.
- (1997): «Política económica liberal y crecimiento en la España contemporánea: un argumento contrafactual», *Papeles de Economía Española*, núm. 73.
- (2000): «International Comparisons of Real Product, 1820-1990: An Alternative Data Set», *Explorations in Economic History*, núm. 37.
- PRADOS, L., y SANZ, J. C. (1996): «Growth and macroeconomic performance in Spain 1939-1993», en CRAFTS y TONIOLO (eds.): *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge U. P.

- ROS HOMBRAVELLA, J., y MONTSERRAT, A (1972): «Entorn del retard en el recobrament dels nivells macroeconòmics de pre-guerra a l'Espanya dels 1950», *Recerques*, núm. 2.
- ROS HOMBRAVELLA, J.; CLAVERA, J.; MONTSERRAT, A; ESTEBAN, J., Y MONÉS, M. A (1973): *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización* (1939-1959), 2 vols., Madrid, Edicusa.
- SAN ROMÁN, E. (1999): *Ejército e industria: el nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica.
- (2000): «La gestación castrense del INI», en GÓMEZ MENDOZA (ed.).
- SANCHÍS, T. (1997): «Relaciones de intercambio intersectoriales y desarrollo industrial. España, 1954-1972», *Revista de Historia Industrial*, núm. 12.
- SCHWARTZ, P. (ed.) (1976): *El producto nacional de España en el siglo xx*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- SCHWARTZ, P., y GONZÁLEZ, M. J. (1978): *Una historia del Instituto Nacional de Industria*, Madrid, Tecnos.
- SERRANO, J. M., YASENSIO, M. J. (1997): «El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959», *Revista de Historia Económica*, III, núm.....
- SERRANO, J. M. (2001): «Veinte años de soledad. La autarquía de la peseta, 1939-1959», en GARCÍA DELGADO y SERRANO (eds.).
- SUDRIÁ, C. (1987a): «Segunda Parte: 1936 a 1961», en COLL y SUDRIÁ: *El carbón en España, 1770-1961. Una historia económica*, Paracuellos de Jarama, Turner.
- (1987b): «Un factor determinante: La energía», en NADAL, CARRERAS y SUDRIÁ (comps.).
- TAFUNELL, X. (1989): «Asociación mercantil y Bolsa», en CARRERAS (coord.).
- VALDALISO, J. M. (1997): «Programas navales y desarrollo económico: la Empresa Nacional "Elcano" de la Marina Mercante y el sueño industrializador de J. A Suanzes (1942-1963)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 12.
- (1998): «Nacimiento y desarrollo de la industria naval del hierro y el acero en el País Vasco (c. 1889-1979)», *Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, núm. 2.
- (2000): «La E. N. Elcano y el "coco" de las navieras privadas», en GOMEZ MENDOZA (ed.).
- VIÑAS, A; VIÑUELA, J.; EGUIDAZU, F.; PULGAR, C. F., y FLORENSA, S. (1979): *Política Comercial Exterior de España* (1931-1975), 3 vols., Madrid, Banco Exterior de España.
- VIÑAS, A (1984): *Guerra, dinero, dictadura*, Barcelona, Crítica.
- (2001): *Franco, Hitler y el estallido de la Guerra Civil*, Madrid, Alianza.
- VELARDE, J. (coord.) (2000): *1900-2000. Historia de un esfuerzo colectivo*, vols. I y II, Madrid, Fundación BSCH-Planeta.
- (2001): «La economía de guerra», *Razón Española*, núm. 105.

