

# *Una interpretación DISE del crecimiento económico en España\**

PEDRO FRAILE BALBÍN  
Catedrático de Historia Económica  
Universidad Carlos III de Madrid

## **INTRODUCCION**

Quiero en primer lugar dar las gracias por la generosa presentación que el profesor García Ruiz ha hecho de mi. Quiero también expresar mi agrado por estar aquí esta noche. Déjenme que les explique. Para mi es una doble satisfacción: en primer lugar, el profesor García Ruiz me ha pagado una espléndida cantidad de dinero por hablarles esta noche. Para un profesor universitario la utilidad marginal de una cantidad como la que a mi me paga García Ruiz esta noche es enorme. De hecho, la cantidad marginal de *cualquier* cantidad de dinero es enorme para alguien que vive de la enseñanza universitaria. En segundo lugar, además del cheque en pesetas, mi presencia aquí está retribuida por un pago no monetario en la forma de la satisfacción emocional reportada por volver a un lugar tanto tiempo añorado.

En cualquier caso, lo importante a destacar es que mi presencia aquí dista mucho de ser altruista: yo he venido esta noche a hablarles a Uds guiado por el propósito de maximizar mi utilidad monetaria y no monetaria.

De la misma manera que entre ciertas especialidades médicas las referencias a las inclinaciones sexuales de los individuos se tratan sin rubor, entre los economistas, el énfasis sobre la maximización de la utilidad individual no debería escandalizar a nadie, y sin embargo la aceptación de este principio sigue siendo uno de los mayores obstáculos para entender la historia económica. Por este motivo quiero hacer explícitos los tres supuestos sobre los que se asienta mi presentación.

1. El éxito o fracaso de los empresarios ha de medirse por la obtención de beneficios, no por su contribución a la prosperidad económica de la sociedad.

2. Los empresarios son indiferentes hacia la manera de conseguir los beneficios. No quiere decir esto que no tengan sus preferencias con respecto al ejercicio de sus profesiones y al desarrollo de sus habilidades. Los empresarios, por lo menos hasta cierto punto, derivan cierto placer de lo que Thorstein Veblen llamaba el desarrollo de sus «instintos tecnológicos». Pero no hay que olvidar que el beneficio es el objetivo fundamental,

---

\* Conferencia pronunciada el 3 de mayo de 1993 dentro del Ciclo de Conferencias y Seminarios 1992-93 de la E. U. de Estudios Empresariales (UCM).

aunque no único, de su función. Es cierta la famosa referencia de John Maynard Keynes en el sentido de que si solamente del frío cálculo se tratase y no se tuviese en cuenta el placer de la creación empresarial no habría mucha inversión. Pero eso es *además* del beneficio. El beneficio —a corto plazo, a largo plazo, condicionado por la diversificación o por el crecimiento, sujeto a restricciones del consejo o de los accionistas—, el beneficio repito, es el criterio fundamental de los empresarios en sus acciones y la forma en que se consiga es relativamente secundaria.

3. La competencia no es un bien en sí mismo que los empresarios persigan. Más bien al contrario, la competencia es la estructura del mercado que más beneficios sociales produce pero que no es deseada por ningún empresario para sí mismo. En otras palabras, en ausencia de sesgos ideológicos, las condiciones de competencia son aceptadas como normas sociales óptimas para el crecimiento económico y el bien general, pero son rechazadas cuando se trata de aplicarlas a uno mismo.

A pesar de que mi presentación trata de un problema macro —el fracaso histórico del crecimiento español— se apoya en estos tres principios micro. Permítanme que los repita porque a pesar de su simplicidad su importancia es fácil de infraestimar: 1) los beneficios individuales (no su contribución a la sociedad) es el criterio del éxito o fracaso de un empresario; 2) el empresario es indiferente frente a la manera de conseguir beneficios; y 3) la competencia es deseable para los demás pero no para uno mismo.

A partir de este momento y armados con estos tres principios podemos entrar al análisis del crecimiento económico español de este siglo y a articular una hipótesis sobre sus causas. A partir de esta introducción, hablaré primero de la interpretación tradicional del atraso industrial español y de sus implicaciones. En una segunda parte, expondré un hipótesis alternativa basada en la actividad de los empresarios. Finalmente, esbozaré las consecuencias de esta interpretación usando un modelo que yo he bautizado como DISE. Quiero recordar que todos los cálculos económicos que acompañan a la versión original de este ensayo han sido dejados fuera de esta presentación. Para aquellos interesados en los aspectos técnicos, en el libro mencionado al comienzo encontraran las ecuaciones que justifican mis hipótesis.

## I

El aspecto fundamental de la interpretación tradicional del atraso español es la consideración de nuestro empresario industrial bien como víctima, bien como incompetente. En el primer caso, los empresarios industriales españoles habrían sucumbido a las condiciones generales del país sin haber podido llevar la estructura industrial española a niveles europeos; en el segundo, la desidia y la incompetencia —o para decirlo en términos

sociológicos: la falta de espíritu empresarial— habrían impedido el despegue español como una potencia industrial en el siglo XX.

Por debajo de estas dos ideas subyace una misma interpretación del atraso y que ha estado implícita en la historiografía social y política española hasta hace poco tiempo. De acuerdo a ella, la industria española no se desarrolló porque el atraso agrario lo impedía. En una sociedad mayoritariamente agraria, la baja productividad de la agricultura implicaba un producto agrario por persona muy bajo, y esto, a su vez daba lugar a una capacidad de compra de manufacturas también muy baja. Esto se traducía en un mercado estrecho y, por lo tanto, en la imposibilidad de desarrollar economías de escala y precios bajos. Los precios bajos deprimían la demanda y así se cerraba un círculo causal auto-perpetuante que metía a la industria española en una trampa sin salida.

En resumen, se trataba de presentar a la demanda, o mejor a la falta de demanda, como la causante del atraso industrial: un país agrario pobre era un lastre para el despegue industrial. Este tenía que hacerse en inferioridad de condiciones de costes con respecto a los competidores extranjeros cuyas industrias habían empezado hacía ya mucho tiempo su desarrollo en condiciones favorables de demandas domésticas y que a finales del siglo XIX venían a España a invadir nuestro país.

La única alternativa razonable ante esta situación, si es que se quería desarrollar la industria española, era proteger nuestras manufacturas frente a la invasión extranjera por medio de aranceles, cuotas, subsidios, preferencias de contratación con el Estado, y controles del tipo de cambio. De todos estos instrumentos, el primero —los aranceles— se convirtieron en el más contundente hasta la Guerra Civil de 1936-1939, y llevaron a España a ser el país más protegido del mundo según la Sociedad de Naciones.

Esta interpretación no fue, por supuesto, inventada por los historiadores. Había sido usada por los intereses industriales desde muy antiguo —de hecho los fabricantes segovianos de tejidos de lana ya argüían en el mismo sentido en el siglo XVI— pero fue adoptada con rapidez por la historiografía nacionalista y regeneracionista, y ha sobrevivido con éxito hasta la entrada de la teoría económica y la econometría en la historia económica.

No es difícil probar que la agricultura española era atrasada y arcaica. Sin embargo, es necesario un análisis más preciso. La productividad por hectárea en la década de 1930 en España era de las más bajas de Europa. Sin embargo, la productividad relevante, no era la del factor tierra sino la del factor trabajo pues era la remuneración de éste último lo que condicionaba la capacidad de compra y lo que, por lo tanto, constituía un freno a la industria.

Pues bien, la productividad del trabajo agrario en España era baja si se la comparaba con los países avanzados de Europa, pero relativamente alta en comparación con la cuenca mediterránea y países de Europa del este. La dotación de recursos aproximaba la agricultura española al modelo norteamericano o australiano, es decir, que la baja productividad por

hectárea se compensaba con una amplia dotación de tierra y que esto hacía que el output por persona empleada en la agricultura no fuese tan bajo después de todo.

En efecto, existía una pauta europea de desarrollo industrial condicionada al desarrollo agrario. Es decir, aquellos países que habían alcanzado una industrialización más alta eran precisamente los que tenían una agricultura más floreciente. Pero si se emplea esa «norma» o «patrón» para predecir el nivel que la industria española debería haber alcanzado durante el siglo xx, los resultados econométricos indican que para el grado de desarrollo agrario español la industria debería haber sido más del doble de lo que en realidad fue.

Si en vez de la agricultura, se usan los datos de contabilidad nacional que hoy poseemos para comparar ingresos por persona en los diversos países de Europa los resultados son similares. Si suponemos las preferencias iguales entre distintos países europeos, la renta por persona nos puede dar otro indicador del poder de compra y de la demanda de los españoles, y lo que sabemos para el primer tercio del siglo xx es que la renta por persona en España era bastante más baja que en Francia o Alemania pero aproximadamente igual que, por ejemplo, en Italia o Hungría, países que alcanzaron un grado mucho más alto de industrialización que España.

Por lo tanto, ya se mida por la capacidad de compra del sector mayoritario agrario o por la capacidad de compra del país como un todo, la demanda para las manufacturas no parece que fuese el factor limitativo que retrasó a España del resto de la Europa industrial.

La pregunta, por lo tanto, que se plantea es. ¿Si no fueron las condiciones de la demanda qué fue entonces lo que retrasó la industria española? La respuesta tiene que encontrarse en el lado de la oferta.

## II

Si pensamos que los empresarios son en principio indiferentes frente al modo de maximizar sus beneficios, podríamos expresar el problema de partida del empresario industrial como la maximización de una función de beneficios

$$\text{Max } \pi (L, V) \text{ s.a. } r = gL + sV$$

En la que  $r$  es la cantidad de recursos totales del empresario,  $s$  es el precio de los factores capital y trabajo, y  $V$  es el volumen de producción. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el empresario puede siempre invertir sus recursos (capital financiero y capital humano) en actividades alternativas que le ofrezcan el mismo nivel de beneficios. Si  $g$  es el precio unitario de influir los poderes públicos para conseguir un trato de favor, y  $L$  es el nivel de protección que se obtiene a cambio de pagar a políticos-

burócratas, un descenso de  $g$  hará que el empresario dedique sus recursos —ingenio, imaginación, esfuerzo, dinero— a conseguir protección en vez de a competir en el mercado. La cantidad de  $L$  «comprada» aumentará y la cantidad de  $V$  (productos industriales) disminuirá.

Es imprescindible, por lo tanto, determinar los condicionantes del parámetro « $g$ » en la ecuación. La propuesta que aquí se presenta es que « $g$ » —la facilidad para manipular los poderes públicos con el propósito de conseguir rentas— dependía de cuatro variables. En primer lugar, el atraso agrario. Cuanto más baja fuese la productividad marginal del trabajo en el sector primario más fácil sería transferir mano de obra de la agricultura a la industria sin incrementar los salarios y los costes en ésta. Un arancel industrial, por lo tanto, al incrementar la demanda de trabajo en las manufacturas tendría una incidencia menor en los costes industriales en un país de agricultura atrasada que en uno de agricultura avanzada. En segundo lugar, la concentración geográfica de la actividad industrial. Al reducir costes de transacción en el control interno de los grupos de interés, la proximidad geográfica de la industria es una variable determinante del éxito en la consecución de aranceles. En tercer lugar, la dependencia fiscal del Estado con respecto a la recaudación aduanera. Cuanto menos desarrollada esté la imposición directa sobre el ingreso y mayor sea el énfasis sobre los impuestos indirectos como las aduanas más proclive será el Estado a mantener y aumentar los aranceles sobre las importaciones. Finalmente, el grado de representación parlamentaria de la mayoría sobre la que cae la carga arancelaria, es decir, de los consumidores. Cuanto más responsables sean los políticos-burócratas frente a los ciudadanos, es decir, cuanto más dependan de los votos para su reelección, más cuidadosos serán de no perjudicar a sus votantes con disminuciones en el poder de compra provocados por los aranceles.

Cada una de estas variables arroja un resultado econométrico consistente con las hipótesis presentadas aquí, por lo menos para la Europa de entreguerra. Desde el final de la Primera Guerra Mundial, y hasta la Gran Depresión de los países europeos con una industria más protegida eran aquellos cuya agricultura era más atrasada, cuya industria estaba geográficamente más concentrada, cuyo sistema fiscal había hecho menos avances hacia un sistema de impuesto personal sobre la renta, y cuyo sistema parlamentario ofrecía menos acceso al censo total de votantes. España era, junto con Bulgaria, el mejor ejemplo de este modelo. Los industriales podían demandar mano de obra redundante en la agricultura sin temor a elevar los salarios excesivamente. Estaban, además, localizados en dos o tres regiones desde las que era fácil ejercer presión sobre el Estado vigilando el comportamiento de todos los integrantes de los oligopolios protegidos. El Estado era, por otra parte, dependiente de los ingresos fiscales por aduanas y mantenía un sistema parlamentario restringido que, en ocasiones, era simplemente una institución simbólica. España fue, en consecuencia, uno de los países con una protección industrial más alta.

El proceso que llevó a la alta protección industrial de nuestro país tuvo consecuencias decisivas. A pesar del indudable crecimiento industrial doméstico en términos absolutos que tuvo lugar en el medio siglo anterior a la Guerra Civil de 1936-1939, la posición relativa de la industria española empeoró a lo largo del primer tercio del siglo xx. Podría decirse que en términos relativos España se desindustrializó y se alejó de las pautas de otros países como Italia, Hungría o Checoslovaquia que tenían un nivel de producto industrial por persona similar o inferior al español al comienzo del proceso. Es importante destacar también que los dos sectores más importantes de la industria española —hierro y textiles de algodón— participaban activamente y con éxito en los mercados exteriores hasta finales de siglo, y que nada especial ocurrió para que tuviesen que abandonarlos. La separación de los mercados internacionales fue una estrategia deliberada y racional de los empresarios españoles en busca de una mayor rentabilidad en un mercado doméstico protegido por aranceles que ellos mismos habían sabido extraer del Estado. Podríamos concluir, por lo tanto, que, en contraposición a los procesos ISI, el caso español fue un proceso DISE, es decir, una tendencia a la desindustrialización (relativa) por sustitución de exportaciones.

Permítanme que termine con una reflexión general. Soy consciente de que muchos de los han seguido hasta aquí esta argumentación estarán pensando en que toda ella es creíble tan solo si se cree también en la maldad intrínseca de la protección. ¿Qué pasaría si los aranceles sobre las manufacturas fuesen, por el contrario, beneficiosos para el desarrollo industrial? ¿Sabemos realmente si una política prudente de protección industrial sobre ciertos sectores clave es mala para promover la industrialización temprana del país? Si la respuesta a estas preguntas es que la protección arancelaria es buena bajo ciertas condiciones todos los argumentos que he desarrollado se desmoronan.

Sin embargo, esto nos llevaría a una discusión teórica en la que yo no quisiera (no podría) entrar. Determinar, sin embargo, si la autarquía integral española fue buena o mala para nuestra economía es una tarea mucho más fácil. Nosotros compartimos el honor con Albania de habernos divorciado por completo del mundo económico exterior. Los economistas históricos españoles y albaneses tenemos, así, la ventaja de poder argumentar desde una experiencia catastrófica que es imposible negar. Cualquier movimiento hacia la liberalización que se hubiese dado en nuestro país hubiese abierto la economía a la competencia, hubiese ayudado a signar mejor los recursos, y finalmente, hubiese evitado este largo periodo histórico de recuperar el tren de Europa.

Muchas gracias.