

XIII Congreso Internacional de la AEHE
Ciencia, tecnología, innovación y desarrollo económico en perspectiva histórica
Bilbao, 31 agosto-2 septiembre 2022

Coordinadores

Jordi CATALAN (Universidad de Barcelona, España)

Ramon RAMON-MUÑOZ (Universidad de Barcelona, España)
ramon@ub.edu

Alba ROLDÁN (Universidad de Alicante, España)

Sesión 30. ¿Capitalismo mediterráneo?: Éxitos y fracasos del desarrollo industrial en España, 1720-2020

¿Hubo una variedad diferente de capitalismo en los países europeos que bordean el mar Mediterráneo? Esta no es una pregunta menor. La gran recesión que comenzó en 2007 ha tenido enormes consecuencias en muchas áreas diferentes: política, social, cultural y económica. En esta última área, la Gran Recesión también ha demostrado ser desigual. El impacto ha sido mucho más intenso en los países llamados PIIGS o GIPSI, i.e., Grecia, Italia, Portugal, España e Irlanda que, en las principales economías occidentales, por no hablar de los países asiáticos. Curiosamente, el impacto económico negativo de la reciente crisis ha sido más profundo en el sur de Europa que en los países periféricos de la Unión Europea que no adoptaron la moneda única, como Suecia, Dinamarca, la República Checa, Polonia y Hungría. Hay pocas dudas de que, al final de la Gran Recesión, los países GIPSI habían divergido en relación con los países centrales en términos de ingreso per cápita. Los países mediterráneos también alcanzaron niveles de endeudamiento superiores al 100 por ciento de su PIB, así como también sorprendentes tasas de desempleo.

El hecho de que los países periféricos del sur de Europa hayan tendido a compartir un patrón singular de desarrollo también es evidente cuando nos centramos en la convergencia económica. Por ejemplo, en Italia, la literatura más reciente en este campo [CIOCCA (2007), TONIOLO (2013), FELICE (2015) y DI MARTINO & VASTA (2017)] ha señalado que a largo plazo este país transalpino no pudo converger a los niveles de ingreso per cápita de las economías avanzadas, y en particular a los de los Estados Unidos de América (EE. UU.), la principal economía del mundo. Ciertamente, esta opinión está en

conflicto con las interpretaciones que prevalecían en la década de 1990, que enfatizaban con optimismo la capacidad de Italia para converger a las economías más ricas del mundo [ZAMAGNI (1993) o FEDERICO (1996)]. De manera similar, las últimas estimaciones de PRADOS DE LA ESCOSURA (2017) y el libro de CARRERAS & TAFUNELL (2018) muestran que, durante la segunda globalización, y particularmente en los últimos años, la economía española ha experimentado dificultades para continuar un proceso de convergencia con Europa occidental y EE.UU.

¿Podría interpretarse la historia moderna de España a la luz de la existencia del capitalismo mediterráneo? Existe una cierta tradición de análisis comparativo en la historia económica española. Y, de hecho, hay varios trabajos que comparan el desarrollo económico de España e Italia a largo plazo [e. sol. CARRERAS & PRADOS & ZAMAGNI (1992), BARCIELA & FONTANA (2018)]. NUÑEZ (1992) y TORTELLA (1994) fueron más lejos al plantear la existencia de un modelo de desarrollo latino. Sin embargo, faltan estudios que comparen España con otros países mediterráneos. Se pretende lo siguiente: a) evaluar mejor los éxitos y los fracasos en una economía periférica como la española, b) hipotetizar acerca de la existencia de características comunes y definitorias en lo que se puede llamar el capitalismo mediterráneo. Además, el marco teórico de las variedades de capitalismo ofrece una oportunidad para conectar varios campos de estudio de la historia económica. Se trata de mejorar la evidencia existente sobre la historia comparativa de la economía española.

COMUNICACIONES

MUTOS XICOLA, Céline (Universitat de Girona, España); **CARBONELL-ESTELLER, Montserrat** (Universitat de Barcelona, España), *Manufactura e instituciones de caridad en el siglo XVIII. Una perspectiva comparada desde la Europa del Sur.*

La presente comunicación tiene por objetivo explorar la dimensión económica de las instituciones de caridad, esto es, hospicios y misericordias, en lo que se refiere al trabajo manufacturero que se desarrollaba en su seno en la segunda mitad del siglo XVIII. Estos establecimientos ofrecían una combinación óptima en disponibilidad de instalaciones, capitales, mano de obra cautiva y externa, inserción en las redes comerciales del territorio y en los circuitos de transmisión de innovación. Dichos aspectos permitieron a muchos establecimientos de caridad jugar un papel en el entramado proto-industrial y proto-fabril del momento, desarrollando su propia actividad y atrayendo a inversores. Las unidades productivas que se desarrollan en el seno de los establecimientos de caridad han estado

poco estudiadas para los países del arco mediterráneo. Por ello la investigación que presentamos se propone mostrar, en primer lugar, la existencia de estas fábricas en el territorio español y en la Francia meridional durante la segunda mitad del siglo XVIII, analizar su equipamiento productivo y el tipo de producción. En segundo lugar, se analiza en profundidad, y a modo de ejemplo, los itinerarios de innovación manufacturera de estos establecimientos en determinados sectores del textil, que tienen lugar básicamente con la introducción del algodón. Como caso de estudio, se examinará el colectivo de los medieros del hospicio de Gerona cuyas fábricas tuvieron un papel clave en su desarrollo, transfiriéndose a través de ellas la tecnología desde Francia hasta el norte de Catalunya. Las fuentes utilizadas serán: por una parte, fuentes hospitalarias, fuentes de carácter municipal tales como padrones, fuentes de carácter notarial y libros de cuentas. Por otra parte, se utilizarán fuentes coetáneas impresas (Larruga y otras) y otras publicadas (en particular el Censo de Manufacturas de 1784). Dicha aproximación comparativa permitirá mostrar algunos de los elementos comunes y/o específicos de la producción fabril en los establecimientos de caridad que a modo de workhouse se extendieron por dos países del arco mediterráneo, contribuyendo así al debate que nos ocupa sobre la especificidad del capitalismo en la Europa del Sur.

MARTÍNEZ-GALARRAGA, Julio (Universitat de València, España); **PRAT, Marc** (Universitat de Barcelona, España), *Inequality in pre-industrial Catalonia*.

En esta comunicación presentaremos los primeros resultados de la explotación del Catastro de Patiño con el objetivo de analizar la desigualdad en Cataluña en la década de 1720. A partir de la explotación de los “vecindarios”, “repartimiento de personal y real” y, cuando sea el caso, del “repartimiento de gananciales” de 18 municipios de la actual provincia de Barcelona, presentaremos una primera estimación de cuál era la desigualdad en Cataluña en la tercera década del siglo XVIII. Se ofrecerán índices de Gini generales y por categorías profesionales. Asimismo, se analizarán las distintas fuentes de desigualdad (propiedad de la tierra, remuneración del trabajo, activos financieros, etc. Entre las localidades analizadas hay algunas eminentemente agrícolas, otras que eran importantes centros de manufactura textil preindustrial y también algún centro comercial. Los resultados se compararán con los de Castilla de mediados del siglo XVIII ofrecidos por Nicolini y Ramos (2016) a partir del Catastro de la Ensenada.

COMÍN COMÍN, Francisco (Universidad de Alcalá de Henares, España); **MORENO LÁZARO, Javier** (Universidad de Valladolid, España), *La Europa insolvente. Deuda externa, defaults y arreglos en los países del Mediterráneo, 1830-1914.*

En torno a 1870 el grueso de la deuda externa en cartera de los grandes tenedores franceses, belgas y británicos había sido emitida por Portugal, España, Grecia e Italia. Tal fue el resultado de la insuficiencia crónica de sus sistemas tributarios y de sus elevados gastos públicos, en el caso de los países ibéricos, ocasionados por los conflictos coloniales. La deferencia fue que mientras que los tres primeros países incurrieron en reiteradas situaciones de insolvencia, saldadas con onerosos arreglos de la deuda, garantizadas en sus recursos naturales, en las rentas de aduanas o en las del monopolio del tabaco, Italia, a pesar de su elevado nivel de endeudamiento, eludió tal situación desde mediados de aquella década. Además del nivel de endeudamiento exterior y comparar su comportamiento en estos países, en este trabajo también pretendemos analizar cómo compitieron entre sí en la captación de recursos financieros en el exterior, cómo incidieron las conversiones de la deuda en la composición de las carteras de los grandes tenedores, así como evaluar el efecto sobre el mercado europeo de la deuda del nacimiento en 1861 del oferente más solvente del sur de Europa: el Reino de Italia. Para ello, reconstruiremos la cotización de la cotización de su deuda externa en las principales bolsas europeas, de la prima de riesgo de cada país con respecto al bono inglés y analizando el contenido de las conversiones. Con este análisis pretendemos testar la hipótesis de que lo sucedido en el mercado de la deuda externa de los países del Mediterráneo durante la primera globalización que no difirió, en esencia, de lo acaecido durante la segunda y la gran recesión: endeudamiento creciente, competencia muy intensa entre esos títulos, ventaja italiana y situaciones de defaults muy costosos en todos los órdenes.

ROLDÁN MARÍN, Alba (Universidad de Alicante, España), *The golden fetters in the Mediterranean periphery. How Spain and Italy overcame business cycles between 1870 and 1913?*

The gold standard was a monetary system based on fixed exchange rates, whereby domestic prices were pegged to the international price level and a high level of control had to be exercised over the money supply. This meant that fiscal discipline also had to be maintained for a country to remain on the gold standard. In times of crisis, countries had to leave the gold standard (to use fiscal or monetary policy), or use internal devaluation. This paper seeks to gain an understanding of the role of the different economic policies in Italy and Spain at the end of the nineteenth century and the beginning of the twentieth century and how they were used in response to reductions in GDP. This paper considers

fiscal policy, monetary policy, and exchange rate policy estimating a VAR model. Results show how the exchange rate depreciation had positive effects on the Spanish economy during 1870-1913 while it only helped the Italian economy in specific periods to overcome crises. The expansive monetary policy was necessary for both countries to maintain public expenditure, which in turn allowed a smoothing of the GDP fluctuations. None of these policy options would have been available under the gold standard.

MARTYKÁNOVÁ, Darina (Universidad Autónoma de Madrid, España), *Títulos franceses, ingenieros mediterráneos: España, 1860-1920.*

La presencia de los técnicos extranjeros en España ha sido tradicionalmente interpretada en términos de retraso y dependencia. Un análisis minucioso de las trayectorias profesionales de estos técnicos pone en duda esta interpretación. Es cierto que muchos de estos técnicos trabajaron en las empresas en las que dominaba el capital extranjero. Sin embargo, muchos de ellos procedían de países como Rusia, repúblicas latinoamericanas, Polonia o el Imperio Otomano, que, igual que España, se vieron desplazados discursivamente hacia una posición periférica en el discurso del "progreso de la civilización". Asimismo, la movilidad de los técnicos no era, en absoluto, unidireccional, y en las potencias del momento encontraron trabajo numerosos técnicos originarios de las potencias menores. Asimismo, hubo una cooperación profesional importante entre los técnicos españoles y extranjeros. Propongo examinar la formación y las credenciales profesionales como un factor importante en la creación de una cultura trans-imperial y transnacional de ingeniería que permitió esta circulación multidireccional.

CASTELL, Pere (Universitat Pompeu Fabra & Universitat de Barcelona, España); **RAMON-MUÑOZ, Ramon** (Universitat de Barcelona, España), *Política comercial y clústers en la Europa mediterránea: la industria cárnica catalana, 1890-1980.*

La política comercial es uno de los temas que ha generado más debate en la historia económica europea. Y, a pesar de ello, aún existen importantes aspectos que requieren de análisis detallados. Uno de ellos se refiere al impacto del proteccionismo agrario –un tema muy polémico en la historiografía de los principales países mediterráneos- sobre el ciclo de vida de los clústers. Este trabajo analiza el caso del sector cárnico catalán, un sector altamente competitivo en la Cataluña actual, caracterizado, desde sus inicios, por un alto nivel de concentración geográfica y con fuertes sinergias entre sus fases agraria e industrial. A través del uso de técnicas econométricas, se analizan las dinámicas de concentración y dispersión geográfica del sector en el largo plazo. Por una parte, se observa que la variación

de los patrones de distribución territorial de las fases ganaderas e industriales del sector mostraron cierta sincronía. Por otra, se constata que esta sincronía tuvo una causalidad distinta, dependiendo del período que se analice. En algunos momentos, la actividad ganadera tendía a aproximarse a los núcleos donde la industria se encontraba más concentrada geográficamente. En términos de ciclo de vida del clúster, coincidía con fases de expansión de los principales clústeres cárnicos catalanes, como el desarrollado en torno a la localidad de Vic. En otros períodos, la actividad manufacturera se dispersaba por el territorio, buscando la proximidad de aquellas zonas con más presencia ganadera, lo que coincidía con el declive de clústeres como el de Vic. Este trabajo plantea que la política comercial en torno a los cereales fue uno de los factores que más condicionó los cambios señalados.

FERNÁNDEZ LLERA, Roberto (Sindicatura de Cuentas del Principado de Asturias – GEN, España), *Instituciones públicas y descentralización financiera en España: 1931-1978*.

La Constitución Española de 1931 definió un “Estado integral” que apostaba por un despliegue de la autonomía política de municipios y regiones. Trataba de superar viejas y fracasadas experiencias (particularmente, durante la I República), diseñando un esquema de descentralización administrativa, pero sobre todo, política y financiera, más acorde con la cuestión territorial y la diversidad de los pueblos de España. Tras la larga dictadura franquista, la Constitución Española de 1978 retoma la idea, estableciendo las bases del llamado Estado de las Autonomías, el cual se nutre de la Constitución republicana y del Estatuto de Autonomía de Cataluña de 1932, incluso recuperando las denominaciones exactas de algunos conceptos nucleares de la descentralización (Monasterio Escudero, 2016). El objetivo central de esta comunicación es repasar los argumentos enfrentados, a favor y en contra de la descentralización, profusamente debatidos y estudiados durante la II República, con figuras de la talla intelectual y política de Azaña y Ortega, entre otras. Ambos son genuinos representantes de diferentes posiciones que, simplificando mucho, se sintetizan en la oposición de Ortega una descentralización financiera, salvo que fuese por delegación del Estado y siempre bajo su plena supervisión. Azaña, por el contrario, justificaba una mayor autonomía regional, en particular para Cataluña, en el marco de la indisoluble unidad española (Azaña y Ortega y Gasset, 2010). Se analizarán sus respectivos escritos y discursos, a partir de las fuentes documentales primarias en las bases parlamentarias históricas de las Cortes Generales (www.congreso.es www.senado.es), así como algunas publicaciones de síntesis (Azaña, 2019; Ortega y Gasset, 1967). De igual modo, resulta de particular interés el enfoque periodístico y político de la cuestión financiera de la descentralización, para lo cual se repasarán las fuentes hemerográficas de

la época, muchas de las cuales son accesibles en Internet o se encuentran recopiladas, como es el caso de las ilustrativas crónicas periodísticas de Pla (2006).

GUTIÉRREZ-POCH, Miquel (Centre d'Estudis Antoni de Capmany, Universitat de Barcelona, España), *¿Los tigres ibéricos? Cambio estructural en la industria papelera del Sur de Europa (1939-2015). Los casos de España y Portugal.*

El sector papelero ha sufrido intensos cambios en las últimas décadas. El eje se ha desplazado desde los países nórdicos, centroeuropeos y Norteamérica a Extremo Oriente, a América Latina y a la Europa del Sur. Entre los países meridionales de Europa, únicamente Francia, y en menor medida Italia, había dispuesto de una industria papelera de consideración. España y Portugal a mediados del siglo XX todavía no habían desarrollado una industria papelera equiparable a la de los países más desarrollados. Su desarrollo se había visto lastrado por los bajos niveles de consumo per cápita de papel. Por el contrario, durante la segunda mitad del siglo XX han acabado desarrollando una industria papelera y pastera de gran capacidad. Al incremento del consumo, producto del desarrollo económico, se debe sumar en ciertos momentos una política industrial proactiva, como principales causas de este cambio. La transformación ha sido tan intensa que se ha acabado desarrollando una intensa corriente exportadora y una intensa política inversora en diferentes países europeos. El resultado ha sido la configuración de unas empresas multinacionales con importante peso relativo en el sector a escala europea. El protagonismo español y portugués en los mercados mundiales ha sido pilotado por un tejido empresarial que combina la novedad y la continuidad. La primera de las fuerzas en España viene representada por el papel de embalaje y para la fabricación de cartón, mientras que en Portugal se corresponde con el papel gráfico. La continuidad viene representada en España por los papeles especiales (con el de fumar, como ejemplo). En ambos casos, el cambio más importante es que se ha desarrollado una importante base suministro de fibra celulósica, tanto virgen como recuperada. La segunda, en el caso de España, ha sido la base para el imponente desarrollo del papel dedicado a la fabricación de cartón.

MIRANDA, José Antonio (Universidad de Alicante, España); **ROLDÁN MARÍN, Alba** (Universidad de Alicante, España); **SEMERARO, Riccardo** (Università Cattolica del Sacro Cuore, Italia), *Resiliencia y estructura económica regional. Una comparación entre Italia y España, 1970-2015.*

En los últimos años ha resurgido el interés por cómo los ciclos económicos afectan a las diferentes regiones. El debate se ha centrado principalmente en los factores que determinan

la capacidad de resiliencia de las regiones ante situaciones de crisis. Nuestro trabajo se inserta en dicho debate analizando la resiliencia de las regiones españolas e italianas frente a los cuatro mayores impactos económicos del último medio siglo (1975–77, 1980–84, 1991–95 y 2008–12). Para examinar las reacciones a los ciclos económicos se toma como principal indicador la evolución del empleo y se utilizan los conceptos de resistencia y capacidad de recuperación. El análisis pretende estudiar las continuidades y cambios significativos en el impacto de los ciclos económicos a nivel regional, comparando lo sucedido en Italia y España. Además, se pretende descubrir si la estructura económica ha influido sobre la resistencia y la capacidad de recuperación de las regiones, y hasta qué punto han sido determinantes los factores específicos de cada región.

ANTUÑA, Guillermo (Universitat de Barcelona, España), *Entre el acero y el viento, de la siderurgia a la eólica: el caso del Grupo Daniel Alonso.*

El presente trabajo pretende profundizar en la historia del Grupo Daniel Alonso, insertando sus etapas de desarrollo dentro de la dinámica económica general a la que se circunscribe como parte del sector metalmeccánico asturiano. La aproximación que se realiza al caso empresarial parte de un análisis dinámico, que enmarca la evolución de la propia empresa dentro de una lógica económica, sectorial y regional más amplia. Igualmente, se combinan aproximaciones metodológicas propias de la Historia Económica, como el análisis de documentos primarios, con otras propias de otras ramas de las CCSS como la realización de entrevistas.

Los resultados obtenidos hasta el momento muestran que la expansión del grupo puede desagregarse en tres fases principales. Un primera, en el origen, ligada a la creación por parte de Daniel Alonso de dos pequeños talleres en los años cincuenta (uno mecánico, de reparación de camiones industriales, DANIMA; uno metálico, TADARSA) que serían el germen de la actividad del grupo. Estos talleres permitirían al empresario tomar contacto con ENSIDESA, por entonces gigante público español en el sector siderúrgico, para la que poco a poco comenzaría a realizar trabajos como empresa auxiliar.

En una segunda fase, de crecimiento interno y madurez, la buena marcha de los proyectos para ENSIDESA llevan a Daniel Alonso a crear DAORJE en 1974, empresa dedicada casi en su totalidad a la provisión de servicios industriales para la siderurgia. En paralelo DANIMA se reorientaba hacia la provisión de equipo y servicios para el sector medioambiental, y TADARSA comenzaba a expandirse en la fabricación de maquinaria y equipo fabril. Por su parte, DAORJE continuaba creciendo de la mano de la siderurgia. Finalmente se convertiría, a principios de los años dos mil, en la principal auxiliar del ya por entonces Grupo Arcelor.

Será este año el que marque un punto y aparte en la historia del grupo, que se constituye formalmente como Grupo Daniel Alonso, del que pasan a formar parte como Consejeros dos de los hijos de la familia, Orlando y Jesús, que finalmente tomarán las riendas de los negocios familiares en 2015. Con el cambio de siglo comienza una reorganización interna

con vistas a diversificar la actividad. Este proceso tocará techo con la venta de DAORJE en el año 2007, cuyo capital se utilizará para crear, junto a GAMESA, la empresa Windar Renovables, destinada a la fabricación de torres eólicas. Igualmente, el resto de empresas del grupo se orientarán principalmente hacia el control total de la cadena de valor del acero, desde su primer tratamiento hasta la gestión logística de las torres en el puerto de Avilés. Desde el año 2011 el grupo emprenderá además una agresiva estrategia internacional, que en tan solo diez años lo lleva no solo a exportar casi la totalidad de su producción, sino a contar con plantas productivas en seis países de tres continentes diferentes, convirtiendo a Windar en líder mundial de su sector.

CATALAN, Jordi (Universitat de Barcelona, España), *Mediterranean capitalism and the euro, 1999-2019: the long march to debt, depression and divergence.*

The origins of the Great Recession fit very well with the hypothesis of financial instability of capitalism anticipated by authors such as Keynes, Minsky, or Kindleberger. However, the contraction turned into a long-lasting depression in the economies of Mediterranean capitalism which adopted the euro. Comparative analysis suggests that, in fact, European monetary unification constituted the main cause for the significant intensity and duration of the slump in the latter economies because it encouraged their over-indebtedness before 2007 and blocked national demand-management afterward.

SERRANO, José María (Universidad de Zaragoza, España); **SABATÉ, Marcela** (Universidad de Zaragoza, España), *Aduanas y fiscalidad en España, 1849-1913.*

El objetivo recaudatorio fue el resorte para que se aprobara el Arancel de Aduanas español de 1849. Eliminando la mayor parte de prohibiciones, promoviendo el comercio exterior y desincentivando el contrabando, los políticos anticiparon un espectacular incremento de recaudación aduanera. Las expectativas se cumplieron y, de acuerdo con los datos disponibles, el porcentaje de recaudación aduanera sobre el total de ingresos públicos pasó de un 8 por cien en 1820-1845 a un 12 en 1849-1868. La relevancia de las aduanas como fuente de ingresos explica que, a su vez, el gobierno librecambista que aprobó el Arancel de 1869 estableciera un derecho ad valorem mínimo del 15 por 100. Sin embargo, el estudio de estos dos aranceles y del resto de los aprobados hasta 1914 se ha centrado más en la polémica prohibicionistas-proteccionistas frente librecambistas que en su papel fiscal. Basado en un exhaustivo examen de las discusiones parlamentarias, este trabajo pretende resaltar la centralidad del objetivo recaudatorio en las reformas arancelarias del diecinueve. A tal fin, presta especial atención a dos Aranceles, los de 1877 y 1899-1900, que, de acuerdo con sus defensores, tenían un objetivo exclusivamente fiscal. En el primer caso,

las necesidades del Tesoro español se asocian a los gastos bélicos acumulados durante la Guerra Carlista (1872-1876); en el segundo, a los gastos derivados del intento de sofocar la insurrección cubana (1895-1898) y de la guerra con los Estados Unidos de América (1898). Esto no excluye que, tal y como ilustra el análisis de las votaciones nominales en el Congreso, los productores nacionales apoyaran o combatieran, dependiendo de sus particulares intereses, el aumento de los derechos de importación o la ampliación del listado de gravámenes de exportación que dichos Aranceles contemplaban. En cualquier caso, las confrontaciones entre los representantes de los grupos agraviados por los efectos distributivos de las dos revisiones y los gobiernos en el poder resaltan la relevancia fiscal de la renta de Aduanas en la España decimonónica. Una experiencia, que como se documenta al final del trabajo, encuentra claros paralelismos en otros países del entorno mediterráneo.

GUTIÉRREZ GONZÁLEZ, Pablo (Universidad de Sevilla, España); **SÁNCHEZ MOSQUERA, Marcial** (Universidad de Sevilla, España), *Capitalización, productividad y estructura de la mano de obra en el desarrollismo franquista. Una aproximación al papel del trabajo en la modernización de la economía española.*

El período de crecimiento que siguió al Plan de Estabilización de 1959 ha sido descrito como la culminación de la industrialización y la modernización definitiva de la economía española. En este proceso, la liberalización parcial y la apertura al exterior coexistieron con un marco institucional represivo en el mercado de trabajo, configurando así una peculiar variedad autoritaria en el contexto del capitalismo mediterráneo. De estas dos realidades, la del proceso aperturista y la de la persistencia de los mecanismos de represión, han surgido dos visiones historiográficas divergentes: de una parte, la del fulgurante desempeño macroeconómico, especialmente en lo tocante a dotación de capital, productividad y producción, y que vendría a subrayar la modernización de España y la convergencia con Europa. De la otra, la de la persistencia de mecanismos de represión de la mano de obra; de salarios que, aunque crecientes, se mantuvieron muy por debajo de sus contrapartes europeas; y, en definitiva, de un funcionamiento del mercado de trabajo que habría hecho de la española una economía de salarios bajos y trabajo-intensiva.

Este trabajo busca conciliar las dos visiones anteriores mediante el análisis de los cambios en la estructura de la fuerza de trabajo producidos durante el desarrollismo franquista y su relación con la regulación del mercado de trabajo y con el comportamiento de los salarios y de la productividad. Para ello, adoptamos una perspectiva desagregada para así diferenciar los sectores capital-intensivos de los trabajo-intensivos. Con esto, se pretende identificar las relaciones entre capital y trabajo en pleno proceso de industrialización y sus efectos estructurales en el modelo de crecimiento económico. Para alcanzar este objetivo, utilizamos los datos salariales y de ocupación procedentes de la Encuesta de Salarios, los

indicadores de producción, productividad y consumo de insumos de la Estadística Industrial de España, ambas del INE, y los datos de stock de capital de la Fundación BBVA-IVIE, para componer una nueva base de datos que ponga en relación el proceso de capitalización y los principales indicadores del funcionamiento del mercado de trabajo.