

## SESIÓN 30

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

---

### **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**

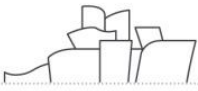
GUTIÉRREZ GONZÁLEZ, Pablo y SÁNCHEZ-MOSQUERA, Marcial  
Universidad de Sevilla  
[Pgutierrez1@us.es](mailto:Pgutierrez1@us.es) ; [msm@us.es](mailto:msm@us.es)

---

#### Abstract:

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 europeos; 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



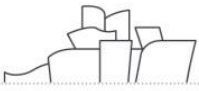
del INE, y los datos de stock de capital de la Fundación BBVA-IVIE, para componer una nueva base de datos que ponga en relación el proceso de capitalización y los principales indicadores del funcionamiento del mercado de trabajo

**Keywords:** Franquismo, Desarrollismo, Industrialización, Mercado de trabajo, Productividad

## **INTRODUCCIÓN**

Los procesos de industrialización y desarrollo tardíos presentan particularidades y características estructurales que condicionan el ritmo y la dirección de la modernización de las economías menos avanzadas (Amsden, 2001: 8-12). Así, la difusión de la tecnología y el conocimiento desde las economías más desarrolladas beneficia a los *latecomers*, en tanto que les permite incrementar su ritmo de crecimiento (Gerschenkron, 1962). No obstante, esto crea distorsiones en las decisiones de asignación de recursos y de utilización de factores productivos (Austin, 2013: 281-295). Además, las dinámicas del comercio internacional permiten a los *latecomers* diversificar sus mercados y sus fuentes de inputs en distinta medida (Krugman, 1979: 253-66). En consecuencia, frente al modelo pionero de industrialización capital-intensiva británica, guiado por la sustitución de trabajo por maquinaria en una economía de salarios comparativamente altos, en los países de industrialización tardía aparecen variables que configuran múltiples sendas hacia el desarrollo y la modernización (Allen, 2009: 138-145). Durante el siglo XX pueden encontrarse distintos casos de desarrollo e industrialización tardíos en los que tanto las condiciones propias del país, en términos de dotación de factores o marco institucional, como su inserción en el escenario económico internacional del momento y su propio devenir histórico han dado resultados muy diferentes (Amsden, 1995: 5-7). Desde las experiencias dirigidas por el Estado hasta los procesos de industrialización intensiva en mano de obra, las estrategias para tratar de superar el atraso se manifiestan variadas.

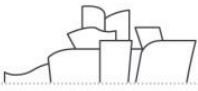
Dentro de estas, el caso español reviste un especial interés por lo particular de su devenir histórico. Embarcada en el proceso de modernización desde 1870, durante el primer tercio del siglo XX se habían puesto las bases del desarrollo de nuevas industrias, se favoreció la mecanización de distintos sectores y se inició el proceso de difusión de la electricidad al tejido industrial (Prados, 2003; Betrán, 1997; 1999; Lanciotti y Bartolomé, 2014; Vilar y Vallejo, 2021). Sin embargo, los efectos de la Gran Depresión de la década de 1930 y el estallido de la Guerra Civil rompieron esta tendencia. Las consecuencias del conflicto y la política económica del primer franquismo, combinados con el aislamiento internacional, provocaron una situación de excepción en la historia económica contemporánea española en la que el estancamiento, cuando no regresión, se extendió a todos los sectores. Esta persistencia del atraso económico se veía solo



interrumpida a final de la década de 1950, en el proceso acelerado de apertura y modernización que culminó la industrialización española en los quince años anteriores al estallido de la crisis del petróleo (Catalán, 1991).

Por su relevancia histórica, esta etapa ha despertado el interés de economistas e historiadores desde muy distintos enfoques. Así, se ha examinado la importancia de la apertura a los mercados internacionales y a la inversión exterior, así como la relevancia de la importación de tecnología y su impacto en la productividad (Sanchís, 2001; 2006; Cebrián, 2001). Igualmente, se ha indagado en los efectos de la liberalización y en el papel del Estado en la promoción del cambio económico (Barciela et al, 2001; Prados et al, 2012). Por otra parte, la historiografía social y del trabajo ha examinado el marco represivo en el que funcionó el mercado de trabajo español durante esta etapa, las condiciones laborales muy por debajo de los estándares de los países vecinos, o las dificultades de recuperación del movimiento obrero, mientras que economistas laborales han examinado los mecanismos de compensación y de establecimiento de salarios vigentes (Molinero e Ysàs, 1998; Babiano, 1995; Vilar, 2009; Serrano y Malo de Molina, 1979; Toharia, 1980). De estas aproximaciones han surgido dos visiones divergentes sobre el comportamiento de la economía española durante este período también conocido como el *desarrollismo franquista*. De una parte, la del fulgurante desempeño de los principales indicadores macroeconómicos, que vendría a subrayar la culminación de la modernización de España y su convergencia con Europa (Fuentes Quintana, 2005: 48-50; carreras y Tafunell, 2018). De la otra, la de la persistencia de mecanismos de control y represión de la mano de obra; de salarios que, aunque crecientes, se mantuvieron muy por debajo del estándar europeo; y, en definitiva, de un funcionamiento del mercado de trabajo que haría de España una economía de salarios bajos e intensiva en mano de obra (Molinero e Ysàs, 1998; Babiano, 1995; Vilar, 2009; 2016).

La única investigación que pone en relación las transformaciones y el funcionamiento del mercado de trabajo con la dinámica macroeconómica de este período es la de Cárdenas y Fernández, que mediante un contraste econométrico confirma que el crecimiento económico de esta etapa estuvo guiado por el aumento de los salarios y la expansión del mercado interno (Cárdenas y Fernández, 2020). Sin embargo, no hay investigación que examine la relación entre el proceso de capitalización que caracterizó este período, el comportamiento del mercado de trabajo y, en definitiva, el papel del trabajo en la culminación de la modernización de la economía española. Más aún, si bien existen trabajos que investigan las fuentes de crecimiento de la producción y de la productividad, estos no arrojan resultados concluyentes sobre la relación de aquellas con el comportamiento de los salarios, en tanto que según la fuente y la técnica



empleada aparecen conclusiones divergentes, e incluso contradictorias (Herrero y Echebarría, 1989: 17-20).<sup>1</sup>

Considerando lo anterior, el objetivo de este trabajo es analizar el impacto del proceso de capitalización y modernización de la industria española en la estructura de la fuerza de trabajo y su relación con el comportamiento de los salarios y de la productividad. Con esto, se pretende identificar las relaciones de intercambio entre capital y trabajo en pleno proceso de industrialización y sus efectos estructurales en el modelo de crecimiento económico. Entendiendo las variaciones que se dan de unas industrias a otras, este trabajo adopta una perspectiva desagregada para así diferenciar los sectores capital-intensivos de los trabajo-intensivos, y finalmente, desentrañar su contribución al crecimiento. Para alcanzar este objetivo, utilizamos los datos salariales procedentes de la *Encuesta de Salarios*, los indicadores de producción, productividad y consumo de insumos de la *Estadística Industrial de España*, 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.

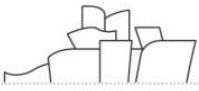
El resto del artículo se organiza como sigue. El siguiente apartado presenta las principales características del ciclo económico del desarrollismo y examina los cambios y pervivencias que definieron el marco institucional del mercado de trabajo. La segunda parte plantea las preguntas que guían nuestra investigación y la metodología y describe la base de datos empleada. La tercera sección examina los cambios en la estructura de la fuerza de trabajo y su relación con el proceso de capitalización. La cuarta parte analiza el comportamiento de los salarios y la productividad. Por último, discutimos esos resultados en relación con los efectos de la modernización y destacamos algunas conclusiones.

## **1. EL MODELO DE CRECIMIENTO DEL DESARROLLISMO Y LA REGULACIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES**

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la cercanía de la dictadura franquista a las potencias del Eje durante el conflicto había motivado la condena internacional y,

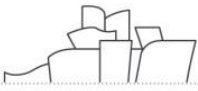
---

<sup>1</sup> En este primer acercamiento a la cuestión, los autores atribuyeron el aumento de la tasa de beneficio empresarial al menor crecimiento de los salarios reales respecto a la productividad, aunque diferenciaban entre una primera fase hasta 1967 donde dicho diferencial aumentaría y una etapa posterior, hasta 1974, en la que este se reduciría sin llegar a anularse. Por el contrario, Sanchís (2001: 293-4; 2006: 392-4), y, con matizaciones, Cárdenas y Fernández (2020: 261-2), usan distintas fuentes para plantear que el crecimiento de los salarios habría sido superior al de la productividad del trabajo durante todo el período, lo que estaría en relación con una mayor capacidad de reivindicación de los trabajadores a través de los mecanismos de negociación colectiva establecidos en la Ley de 1958 y, en definitiva, vendría a subrayar no sólo la transformación en el sistema productivo sino también el cambio estructural en la distribución de la renta. Sobre este particular, Prados (2008: 299-300), argumenta que la desigualdad de ingreso habría experimentado una brusca caída durante los años finales de la década de 1950, los 1960 y los primeros 1970.



especialmente hasta 1950, contribuyó a aislar al país del exterior. Este contexto político externo confluyó con las ideas económicas de los dirigentes del nuevo régimen que, inspirados por las aspiraciones autárquicas de sus antiguos aliados fascistas, trataron de imponer un régimen económico casi militarizado, cargado de regulaciones en todos los ámbitos de la vida económica y protagonizado por un Estado aparentemente omnipresente (Barciela et al, 2001). Como consecuencia de esta concepción totalitaria de la política económica y a través de un marco regulatorio opresivo, la economía española experimentó una larga etapa de estancamiento y regresión tanto en sus niveles de producción como de productividad, con grave perjuicio para los niveles de vida de la población (Prados, 2003; Carreras y Tafunell, 2018). Sin embargo, los rápidos cambios en el escenario internacional, con el estallido de la guerra de Corea y la afirmación del conflicto ideológico con el comunismo terminaron por recolocar la posición global de España. El marcado carácter anticomunista de la dictadura franquista facilitó un acercamiento a EE.UU., primero en forma de cooperación en materia militar y posteriormente en forma de ayudas económicas (Cavaliere, 2014). Esta relación, unida a la relativa relajación de las medidas intervencionistas más extremas, contribuyó a retomar la senda del crecimiento económico, si bien los desequilibrios estructurales persistieron (Prados et al, 2012: 48-49). Así, fue en el año 1959 cuando, en una situación crítica marcada por las tendencias inflacionarias, el hundimiento de la cotización de la peseta y el desequilibrio crónico de la balanza de pagos, el gobierno puso en marcha el Plan de Estabilización y Liberalización, un conjunto de medidas orientadas a contener el déficit de la balanza de pagos y poner fin a la inflación. Estas consistieron en una política monetaria restrictiva, de forma que subieron los tipos de interés y se limitaron las operaciones de financiación del déficit público; se devaluó la peseta y se suavizaron las restricciones a las entradas de capital extranjero, a la vez que se anuló el complejo sistema de tipos de cambio múltiples; por último, se retiraron parcialmente los controles de precios y se liberalizaron sectores económicos hasta entonces estrechamente regulados por el Estado (García Delgado, 1987).

Aunque esto no supuso el fin del intervencionismo, el nuevo marco institucional permitió la estabilización de las cuentas públicas y de la balanza de pagos, a la vez que animó la inversión internacional: capitales estadounidenses, franceses y alemanes alimentaron la inversión en los sectores de la automoción, la industria química y la minería, así como en el comercio al por menor y el turismo (Puig y Álvaro, 2015). En este contexto, la economía española experimentó una nueva tendencia de crecimiento de la capitalización de los sectores industriales: en el período 1960-1975, la formación de capital fijo no residencial ascendió al 10 por ciento anual. Este proceso de modernización, concentrado en la incorporación de tecnología importada del exterior, contribuyó a incrementar de forma sostenida la productividad: entre 1959 y 1975, la productividad total de los factores creció a un ritmo del 4,5 por ciento anual, mientras que la productividad del trabajo durante el mismo periodo lo hizo al 6,4 por ciento. Como



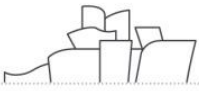
consecuencia de lo anterior, el Producto Interior Bruto (PIB) per cápita creció un 5,6 por ciento anual en términos reales.<sup>2</sup>

El escenario definido por los datos macroeconómicos y su explotación por la propaganda de la dictadura contribuyó a consolidar la idea de un *milagro económico español*. Ciertamente, el crecimiento económico impulsó la expansión del mercado interno, y los salarios y el empleo crecieron durante todo el período. Más aún, sin restar importancia al comercio exterior y a la inversión internacional, el consumo privado se convirtió en la principal fuente de la demanda agregada (Cárdenas y Fernández, 2020: 266). En consecuencia, las dinámicas del mercado de trabajo y el marco institucional de las relaciones laborales aparecen como elementos clave para explicar el desempeño de la economía española durante el desarrollismo.

En este sentido, la regulación del mercado de trabajo heredada del período autárquico se caracterizaba por el intenso intervencionismo del Estado, pero también por una marcada asimetría entre trabajadores y empleadores a favor de los últimos (Vilar, 2004). Durante las décadas de 1940 y 1950 se había desarrollado una extensa red de mecanismos de control y fijación de las condiciones laborales y los salarios en las distintas industrias. Las ordenanzas ministeriales definían de forma detallada todos los aspectos relacionados con la organización del puesto de trabajo, su remuneración y las condiciones de contratación y despido (Vilar, 2009). El pretendido paternalismo del régimen, reflejado en la protección nominal del empleo fijo consagrada en la Ley de Contratos de Trabajo de 26 de enero de 1944, dibujó un escenario en el que convivían la abundancia de normas ministeriales con toda una suerte de mecanismos de flexibilización que, en todo caso, funcionaban a favor del empleador (Molinero e Ysàs, 1993: 40-43). Aunque estos debían soportar las rigideces derivadas del marco institucional, estas se complementaban con un complejo sistema de complementos y pagos extraordinarios variables, que permitió a las empresas establecer esquemas de remuneración a la carta (Vilar, 2009: 200-201). Más aún, la intrincada regulación del despido durante la dictadura, lejos de funcionar como un mecanismo de protección del empleo, abrió las puertas al *despido libre costoso* (Malo, 2005: 98-101). En consecuencia, en el mercado de trabajo español, aparentemente monolítico y cargado de rigideces, los empleadores contaban sin embargo con una extraordinaria flexibilidad para ajustar tanto la cantidad de mano de obra utilizada como, especialmente, su remuneración (Sola, 2014: 115-121). En este contexto institucional, la aislada economía española, caracterizada por la obsolescencia tecnológica, las dificultades de importación de maquinaria y la abundancia de factor trabajo sin acceso a mecanismos legales de

---

<sup>2</sup> Fundación BBVA and IVIE, “El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial”, base de datos disponible en <https://www.fbbva.es/bd/el-stock-y-los-servicios-del-capital-en-espana/>, consultada el 20/9/2021.



negociación, se configuró como un sistema productivo intensivo en mano de obra (Vilar, 2016: 40-41).

Las tendencias liberalizadoras que surgieron en la segunda mitad de la década de 1950 se manifestaron en el ámbito laboral en una nueva legislación llamada a modificar radicalmente los fundamentos institucionales del mercado de trabajo español: la Ley de Convenios Colectivos de 1958.<sup>3</sup> En esta nueva normativa, el Estado daba un paso atrás y establecía un marco de negociación colectiva entre empleadores y representantes de los trabajadores integrados en el Sindicato Vertical. Mediante esta negociación vigilada desde el Ministerio de Trabajo, se trataba de vincular la evolución de los salarios a la productividad, de forma que cada empresa y sector pudieran adaptar las condiciones de trabajo a sus circunstancias específicas, más allá de los mínimos marcados por las autoridades.<sup>4</sup> No obstante, lejos de tratarse de un marco parangonable al existente en la Europa democrática, dos elementos definieron la especificidad del caso español. En primer lugar, la ausencia de libertad sindical y la centralización de las negociaciones con el Sindicato Vertical. En segundo lugar, el mantenimiento de la asimetría entre el poder de negociación de empleadores y trabajadores, es decir: la negación del derecho a la huelga o el uso por parte del empresario del despido a modo de represalia desvirtuaron de modo insalvable los mecanismos de negociación colectiva y, en general, el marco de relaciones laborales español.<sup>5</sup> Sólo las continuas presiones de los representantes de los trabajadores en el seno del sindicato único permitieron, en 1965, el reconocimiento de una suerte de mecanismos de reivindicación por motivos estrictamente económicos en el marco de los conflictos laborales colectivos, eso sí, sometido a toda una serie de condiciones y a la aprobación de las autoridades civiles. Con todo, aunque la Ley Sindical de 1971, promulgada en respuesta al incremento de la conflictividad laboral y social, trataba de canalizar y organizar determinadas reclamaciones de los trabajadores, mantuvo el principio de unidad sindical y retuvo el sistema de relaciones laborales español en un marco autoritario alejado de los vigentes en los países europeos vecinos.<sup>6</sup>

Más allá de este desequilibrio sistémico entre empleados y empleadores, el funcionamiento del mercado de trabajo español descansó fundamentalmente en la flexibilidad salarial, de forma que los ajustes salariales permitieron sostener la promoción legal del empleo fijo que se venía haciendo desde las instituciones franquistas. El mercado de trabajo español careció de las rigideces en el sistema de remuneración que

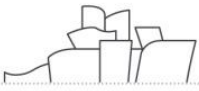
---

<sup>3</sup> Ley de 24 de abril de 1958, sobre convenios colectivos sindicales, *BOE* n. 99 de 25 de abril de 1958.

<sup>4</sup> Además de que los convenios debían ser autorizados por el Ministerio de Trabajo, el Estado se reservaba la posibilidad de intervención a través de las Normas de Obligado Cumplimiento, que se dictaban desde el Ministerio de Trabajo y prevalecían sobre todo acuerdo alcanzado en el marco de la negociación colectiva.

<sup>5</sup> Babiano (1998: 38) añade a esta condición institucional la existencia de una atmósfera de avenimiento o convivencia con este statu quo en una parte considerable de la mano de obra industrial, fruto de la *inversión inicial en terror* acometida por el régimen durante la represión de los años 1940 y primeros 1950.

<sup>6</sup> Ley Sindical 2/1971, de 17 de febrero de 1971, en *BOE* n. 43 de 19 de febrero de 1971, pp. 2752-762.



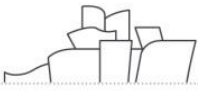
habrían caracterizado a las economías europeas de las décadas de oro, si bien a costa de mantener niveles de desigualdad salarial muy superiores, salarios más bajos y en extremo dependientes del ciclo económico, Esto ha llevado a destacar la persistencia de elevados niveles de subempleo, aunque este fuera de carácter indefinido (Malo de Molina, 1981: 36-37).

Con todo, el marco de relaciones laborales resultante, a caballo entre las rigideces heredadas del período autárquico y el proceso liberalizador de los nuevos tiempos, permitió una tendencia de extraordinario crecimiento de los salarios (Sola, 2014: 115). En términos agregados, la retribución media por hora trabajada creció por encima del 90% entre 1963 y 1974 en la industria, la construcción y los servicios, mientras que en determinados sectores industriales llegó a duplicarse en términos nominales. Este incremento agregado de las retribuciones, sin embargo, se vio amortiguado en buena medida por el alza de los precios, que se multiplicaron por 2,8 en el mismo período. Además, si bien autores como Jon Amsden atribuyeron este incremento a la acción reivindicativa de las incipientes *comisiones obreras*, esto ha sido matizado por autores posteriores al considerar dos elementos: primero, que la intensidad de los incrementos salariales fue cambiante según el sector; y segundo, que aquellos se produjeron en un contexto de aumento generalizado de la productividad (Amsden, 1972; Vilar, 2016: 46-47).

Las transformaciones que experimentó la economía española contribuyeron a su integración parcial en los mercados internacionales, agilizaron el comportamiento de los mercados de factores y de productos, mejoraron la situación de la hacienda pública y añadieron estabilidad a la peseta tanto en el exterior como en el interior. Sin embargo, a pesar de todas estas mejoras, la economía española se reveló especialmente frágil frente a los shocks experimentados durante la década de 1970: al encarecimiento de los precios de la energía que tuvo lugar en el bienio 1974-75, y que frenó el crecimiento económico de la década anterior, se unió la crisis política alumbrada tras la muerte del dictador en noviembre de 1975. Un segundo episodio de alza de los precios del petróleo en 1979-1980 terminaría por desestabilizar gravemente la economía española, completando un período de crisis y estancamiento que se alargaría, al menos hasta 1985 (Etxezarreta, 1991: 36-41).

Al incremento de los precios y el aumento del desempleo a partir de 1974, el caso español añadió un especial deterioro de las estructuras productivas: la reducción de la inversión extranjera y las dificultades del sistema financiero interrumpieron el ritmo creciente de capitalización. Por otra parte, la caída de la demanda tanto exterior como interna redujo la capacidad de maniobra de las empresas que, si bien seguían gozando de un marco flexible de remuneración del trabajo, tuvieron más dificultades que sus competidores internacionales de cara a adaptarse al nuevo entorno económico. Entre los factores que determinaron esa menor flexibilidad y, en consecuencia, la persistencia



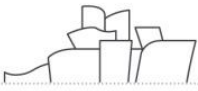


de la crisis de la economía española, la literatura ha destacado la dependencia del exterior para el sostenimiento del equilibrio de la balanza de pagos y la aún extensa maraña de regulaciones impuesta por la dictadura, que condicionaba el funcionamiento de los mercados (Catalán, 1991: 106-114). A los anteriores, se ha añadido la persistencia de las desigualdades y desequilibrios geográficos, sectoriales y ocupacionales (Fuentes Quintana y Alcaide, 1993). En efecto, más allá de la evolución divergente de las actividades agrarias o de determinadas ramas del sector servicios, los desequilibrios intersectoriales dentro de la manufactura en lo que se refiere a capitalización, productividad o capacidad de generación de empleo resultan en relatos muy diferentes del desempeño de la industria española durante el desarrollismo.

## **2. HIPÓTESIS, FUENTES Y METODOLOGÍA**

Sin cuestionar la relevancia de los factores mencionados por la literatura, este artículo se interroga por la naturaleza y dimensión de aquellos desequilibrios intersectoriales, con el objeto de examinar los efectos del crecimiento desarrollista en la estructura de la mano de obra en los distintos sectores industriales, su relación con el proceso de capitalización y modernización y sus consecuencias en el modelo de crecimiento de la industria española. Con ello, se pretenden contrastar dos interpretaciones historiográficas diferentes de los efectos estructurales de este ciclo de expansión: por una parte, la de la culminación de la industrialización española, que habría acelerado la convergencia con los países de Europa Occidental y puesto las bases de la modernización económica de España (Carreras, 1984: 146; Cebrián, 2001; Sanchís, 2006; Prados et al, 2012). Por otra, la de la definitiva consolidación de la española como una economía de mano de obra barata, dependiente del desempeño de sectores trabajo-intensivos y en pleno proceso de terciarización en detrimento del tejido industrial existente (Babiano, 1998; Molinero e Ysás, 1998; Vilar, 2009). Concretamente, partimos de la siguiente hipótesis: del mismo modo que el contexto de apertura habría acentuado la polarización de la estructura industrial española, entre sectores avanzados, importadores de tecnología fácilmente accesible desde el nuevo posicionamiento global de España, y sectores atrasados, poco intensivos en el uso de tecnología y orientados a satisfacer la demanda interna, esta polarización se habría manifestado necesariamente en la estructura de la mano de obra de unos y otros: tanto en el volumen de trabajadores empleados como en sus niveles de cualificación, en sus perfiles de remuneración y en sus resultados de productividad, las diferentes estrategias en el empleo de capital y trabajo habrían contribuido a modelar el comportamiento de los mercados de trabajo de los distintos sectores.

Para contrastar esta hipótesis, nos servimos de dos fuentes principales: la *Estadística Industrial de España* (1959-1980) y la *Encuesta de Salarios* (1963-1977). Como ha señalado la literatura, esta última cuenta con la limitación de considerar únicamente



empresas de más de diez empleados, lo que da como resultado niveles salariales ligeramente más altos que los procedentes de otras fuentes, si bien esto no afectaría a las tendencias de medio plazo (Baiges et al, 1987: 73). Además de las anteriores, utilizamos los datos de stock de capital procedentes la base de datos construida por la Fundación BBVA-IVIE. Respecto a la cronología, el estudio se circunscribe al período contenido entre la aprobación del Primer Plan de Desarrollo, en 1963, y la quiebra del Tercero y último, en 1974 y una vez comenzaron a aparecer los primeros efectos consolidados de la crisis de petróleo.

A partir de estos datos, construimos series de salarios, niveles de empleo y distribución ocupacional de la mano de obra, así como indicadores de adquisiciones de stock capital, producción total y de productividad del trabajo. Respecto a esta última, utilizamos el valor añadido bruto por empleado obtenido de la *Estadística Industrial* para componer las series desagregadas de productividad.<sup>7</sup> Los datos anteriores los presentamos organizados en una muestra de seis grandes ramas de actividad que incluyen una representación amplia de actividades industriales, concretamente: minería y actividades extractivas; energía (electricidad y gas); industria metalmeccánica (esto es, en la agregación que se hace en la *Encuesta de Salarios*: transformados metálicos, fabricación de maquinaria y equipo de transporte); industria química; alimentación, bebidas y tabaco; y textil y calzado.<sup>8</sup> En cada una de estas ramas, la fuente incluye el número de trabajadores desagregado en nueve categorías ocupacionales, lo que nos permite diferenciar entre distintos niveles de cualificación. En el caso de los salarios, el grado de desagregación es aún mayor, en tanto incluye catorce categorías salariales diferentes en función de la cualificación y el sexo.

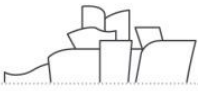
### **3. EL PROCESO DE CAPITALIZACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA FUERZA DE TRABAJO INDUSTRIAL**

Aunque la aproximación macroeconómica a la economía española durante el ciclo de expansión desarrollista dibuja un momento de crecimiento explosivo, al diferenciar entre ramas de actividad aparecen distintos relatos. En efecto, si bien el marco institucional

---

<sup>7</sup> En el caso de la industria química, las variaciones en la contabilización de los distintos subsectores nos han llevado a combinar la serie con los datos procedentes de *The World Bank International Yearbook Of Industrial Statistics*. Si bien esto devuelve valores más elevados que los obtenidos de la *Estadística Industrial*, el resultado aparece más uniforme, a la vez que encaja con los datos puntuales aportados por autores contemporáneos: Rubio y Cavanillas (1967: 58) situaban la productividad en la industria química medida como valor añadido por trabajador en torno a las 300.000 pesetas en 1964, por encima del resto de ramas industriales, y seguida de cerca por la industria alimentaria.

<sup>8</sup> La representatividad de esta selección reside en que supone el 81 por ciento de la mano de obra de toda la muestra, así como más del 88 por ciento del valor añadido bruto de todos los sectores en su conjunto. El resto de las ramas disponibles en la fuente han sido excluidas bien por tres motivos: por su poca representatividad individual sobre el total de la industria, por falta de regularidad en los datos y, en el caso de la banca, los seguros, el comercio al por menor y la construcción, por no ser actividades del ramo industrial.



se mantuvo estable en términos generales, las industrias españolas mostraron comportamientos divergentes en lo que se refiere tanto al empleo de factores de producción y su remuneración como en los resultados que obtuvieron respecto a producción, productividad y competitividad en el mercado.

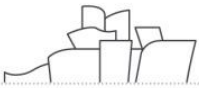
El ciclo de expansión de la inversión y de formación de capital se distribuyó de forma muy desigual. Según los datos de la Fundación BBVA-IVIE, en la industria metalmeccánica, que partía de niveles iniciales ostensiblemente mayores que el resto de los sectores, el crecimiento medio anual del stock de capital no residencial entre 1965 y 1974 se situó en el 7,3 por ciento. En el ámbito de la producción y distribución de energía, el stock experimentó un incremento en el mismo período al 17,5 por ciento anual, situándose por encima incluso de la industria química (14,9 por ciento) o las industrias extractivas (16,4). Por su parte, las industrias de bienes de consumo mostraron tasas de formación de capital por debajo de las cifras anteriores, aunque no a mucha distancia: tanto la industria alimentaria como la textil vieron incrementarse su stock de capital por encima del 13 por ciento de crecimiento interanual.

Esta dinámica de capitalización tuvo efectos igualmente divergentes sobre la demanda de mano de obra y en la definición de la estructura ocupacional de la fuerza de trabajo en la industria española. En términos agregados, la mano de obra total empleada en actividades industriales y en la construcción creció de 2,2 millones en 1963 hasta 2,9 millones en 1974, mientras que las horas totales trabajadas apenas aumentaron un 11,9 por ciento en el mismo período. A pesar de este aumento en términos agregados, la evolución de unas ramas de actividad a otras dibuja escenarios completamente diferentes. Entre comienzos de 1963 y el segundo trimestre de 1974, el número total de trabajadores dedicados a las actividades mineras descendió un 41,5 por ciento, lo que supuso la pérdida neta de más de 55.000 empleos. Frente a este declive, el sector de la producción y distribución de energía más que duplicó el tamaño de su fuerza de trabajo, con un aumento del 144 por ciento en el mismo periodo. En el caso de las ramas de actividad de la industria pesada, en cambio, el aumento de trabajadores fue más modesto, a pesar de su contribución al crecimiento: alcanzó el 10,9 por ciento en el caso de las industrias químicas y el 13,9 por ciento en la industria metalmeccánica en su conjunto. En el ámbito de la industria de bienes de consumo, el crecimiento de las ramas de alimentación (35,1 por ciento) se vería sin embargo oscurecido por el estancamiento y caída de la industria textil y del calzado, en la que el número de trabajadores apenas cayó casi un 2 por ciento desde el máximo alcanzado en 1964.

La Figura 1 presenta gráficamente la relación entre la dinámica de capitalización y el empleo de mano de obra en nuestra muestra, incluyendo tanto actividades mineras y de generación de energía, como industrias pesadas y de bienes de consumo.<sup>9</sup> A la vista de

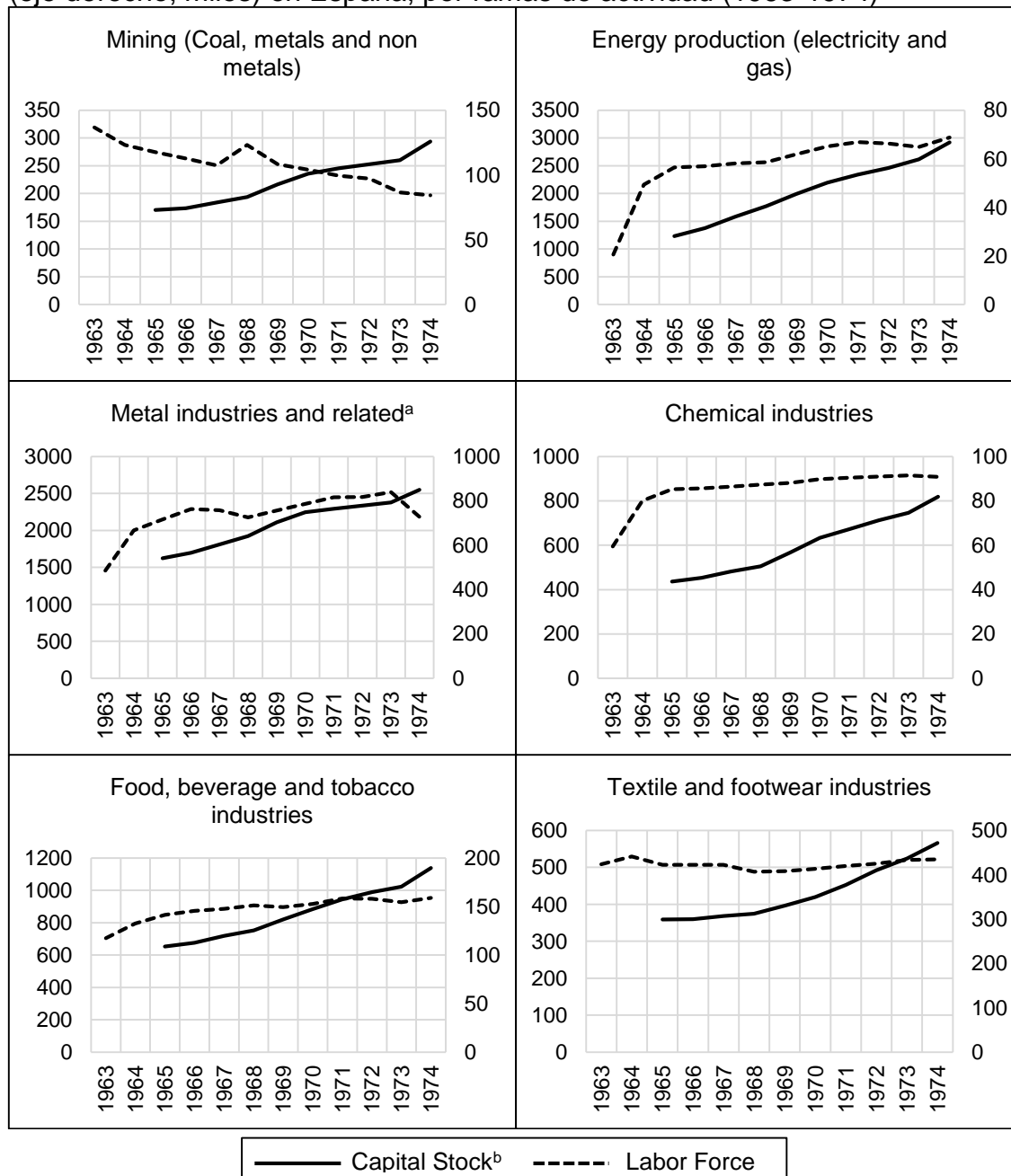
---

<sup>9</sup> Para adaptar la estructura de nuestra fuente principal a la de los datos de stock de capital hemos procedido a agregar sectores de la selección inicial. Así, aparecen agregados y ponderados como

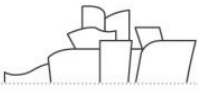


los gráficos, pueden identificarse dos fenómenos transversales que afectaron a la economía española: en primer lugar, la dinámica de formación de capital se mantuvo durante la segunda mitad de la década de 1960, prolongándose e incluso acelerándose a partir de 1970 en los sectores económicos analizados.

FIGURA 1. Stock de capital (eje izquierdo, en millones de pesetas de 1972) y empleados (eje derecho, miles) en España, por ramas de actividad (1963-1974)



conjunto las distintas actividades mineras; la industria metalúrgica junto con la fabricación de maquinaria y equipo de transporte; y la industria textil y del calzado.



<sup>a</sup> Manufacture of Machinery and transport equipment.

<sup>b</sup> Excluding dwellings.

Fuente: *Encuesta de Salarios, Years 1963-1974* y Fundación BBVA & IVIE (2021).

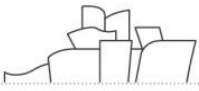
En segundo lugar, la capacidad de generación de empleo durante este proceso de modernización se vio severamente limitada en todas las ramas industriales: en el caso de la minería, la mecanización de las tareas y la reducción de la demanda y producción de carbón contribuyó a dibujar esa tendencia decreciente. En el caso de las industrias química y metalmeccánica y la de producción de energía, que habían destacado como motores del empleo industrial durante la década de 1960, vieron reducirse su capacidad de crecimiento en términos de empleo a partir de 1970 cuando menos. En las industrias de bienes de consumo, sin embargo, el agotamiento de la capacidad de generación de empleo industrial llegó mucho antes. En el textil, el máximo de fuerza de trabajo empleada se alcanzó en 1964. A partir de entonces, la competencia exterior, el lento proceso de modernización y las dificultades de los grandes grupos surgidos durante el período autárquico condujeron al estancamiento y caída en los niveles de producción y empleo.<sup>10</sup> En el caso de la industria de la alimentación, bebidas y tabaco se observa un patrón parecido: en un momento de expansión de la producción entre 1968 y 1974, en el que la producción total del sector había crecido casi un 30 por ciento, el aumento acumulado de la mano de obra empleada apenas superó el 4 por ciento en ese mismo período.

Más allá de la evolución del empleo en términos absolutos, las diferencias entre sectores se acentúan al observar la estructura ocupacional de la mano de obra en función de su cualificación. Durante el período de estudio se incrementaron notablemente los niveles medios de formación de la población española: según de la Fuente y Doménech, el porcentaje de población en edad laboral con estudios secundarios, de formación profesional o estudios universitarios ascendió del 8,7 al 26,7 por ciento entre 1960 y 1975 (De la Fuente y Doménech, 2016). Sin embargo, esta transformación de la fuerza de trabajo potencial no se reflejó completamente en la evolución de la estructura de la mano de obra empleada en la industria.

Como muestra la Figura 2, al comienzo de período analizado, el personal de alta cualificación (esto es, técnicos superiores y especialistas) sólo se acercaba al 10 por ciento de la plantilla en el sector químico (9,4 por ciento). Inmediatamente por detrás se encontraban las industrias metalmeccánicas (7,8 por ciento) y la minería (7,3). Más allá de estos, y a excepción del sector de generación de electricidad (5,6), el resto de las actividades en la industria de bienes de consumo se mantenían en niveles de utilización de mano de obra altamente cualificada por debajo del 5 por ciento del total. Por el contrario, el empleo de trabajadores de baja cualificación o no cualificados rondaba el

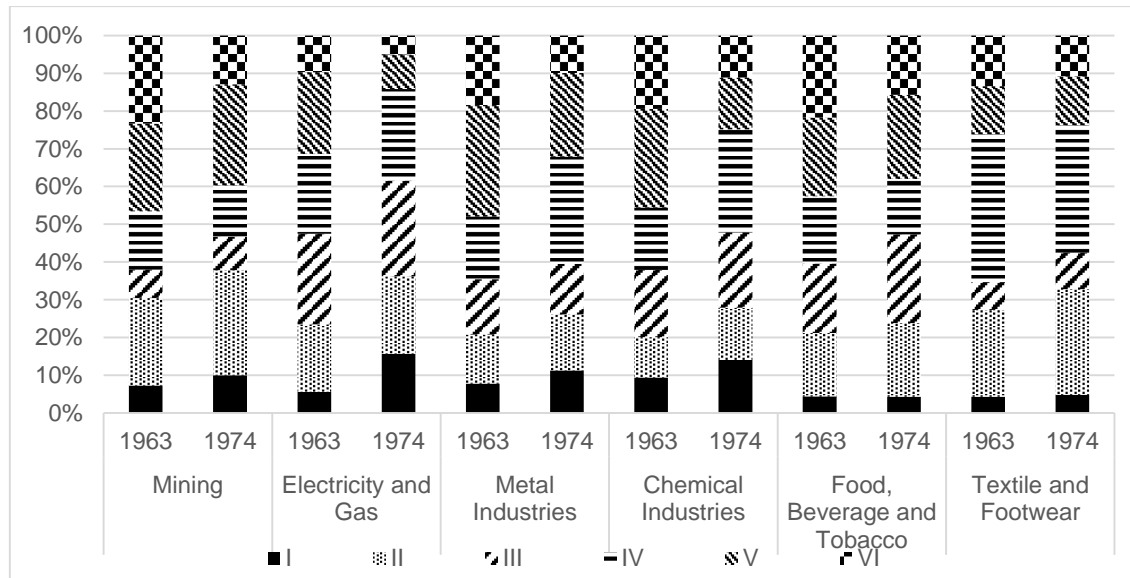
---

<sup>10</sup> Fernández Roca (1998: 794) añade a estas dificultades la crisis del cultivo del algodón y la liberalización de los mercados internos a partir de 1963.



50 por ciento del total en todos los sectores de actividad a excepción de la producción de energía, donde este apenas superaba el 30 por ciento.

FIGURA 2. Distribución ocupacional de la mano de obra en la industria española, por niveles de cualificación y ramas de actividad, en porcentaje sobre el total (1963, 1974)

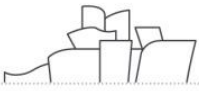


Nota: (I) Personal de alta cualificación: Técnicos superiores y otros especialistas; (II) Personal técnico de cualificación media/alta: Oficiales de 1ª y peritos; (III) Personal administrativo y subalternos; (IV) Personal técnico de cualificación media/baja: Oficiales de 2ª y 3ª; (V) Personal de baja cualificación: Peones especialistas; (VI) Personal no cualificado: Peones y aprendices.

Fuente: *Encuesta de Salarios*, Años 1963-1974

Más allá de las circunstancias de 1963, herencia directa del mercado de trabajo del período autárquico, los cambios acaecidos entre 1963 y 1974 arrojan los resultados más destacables. Además de la reducción generalizada del uso de la figura del aprendiz, el gráfico muestra dos procesos diferenciados: en el caso de la industria de producción y distribución energética, así como en la metalmecánica y en la química, se da una significativa contracción del uso de mano de obra sin cualificación o con poca cualificación, a la par que se produce una expansión notable de los puestos técnicos de cualificación media/baja. Esta expansión, que implicaba a casi uno de cada cinco trabajadores, se produjo en aquellos sectores más proclives a la incorporación de formas de organización fordista (Babiano, 1993).<sup>11</sup> Por el contrario, el comportamiento de las

<sup>11</sup> La reducción de la figura del aprendiz es del 17 por ciento en el caso de la industria eléctrica, del 16 por ciento en el de la metalmecánica y del 21 por ciento en la química.

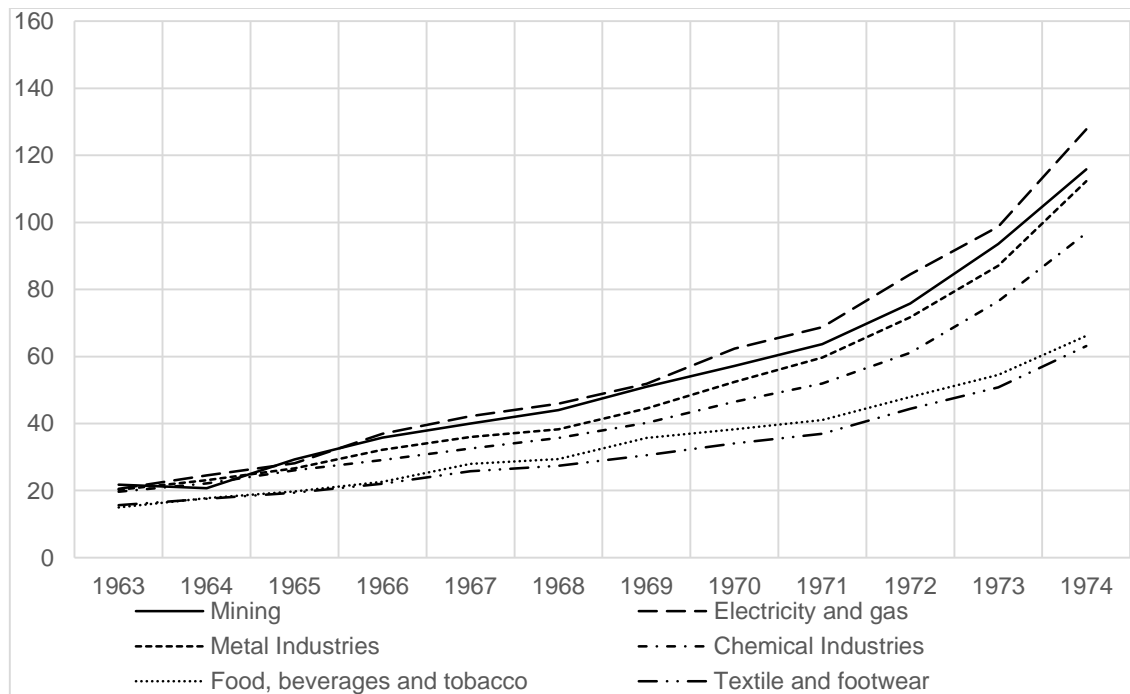


principales industrias de consumo (esto es, alimentación, bebidas y tabaco y textil y calzado) mostró una mayor resistencia al cambio de la estructura ocupacional: la reducción de la mano de obra de poca cualificación y no cualificada apenas alcanzaba el 3 por ciento en total. Así, el impacto de la modernización industrial en la estructura ocupacional de estos sectores sería muy limitado, lo que lleva a interrogarse acerca de la naturaleza y el alcance de dicha modernización. En la sección de discusión trataremos de ahondar en estas cuestiones y explicarlas en un contexto más amplio.

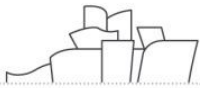
#### 4. PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS

Las transformaciones estructurales fruto de la incorporación de equipo capital y los cambios en la composición de la fuerza de trabajo tuvieron efectos directos en la evolución de las productividades del trabajo y del capital. Sin embargo, ni este avance fue constante a lo largo del tiempo ni afectó por igual a todas las ramas de actividad. Además, el peculiar marco institucional de la dictadura y el contexto de flexibilidad salarial contribuyó a definir relaciones variadas entre la evolución de la productividad del trabajo y los salarios industriales.

FIGURA 3. Salario medio por hora en pesetas corrientes, por rama de actividad (1963-1974)



Fuente: *Encuesta de Salarios, Años 1963-1974*



Atendiendo al comportamiento de los salarios, la Figura 3 recoge la remuneración media por hora trabajada, entre 1963 y 1974. Si bien la tendencia de crecimiento fue común a todos los sectores, este ciclo de expansión apenas consiguió recuperar los niveles salariales reales anteriores a la Guerra Civil (Muñoz de Bustillo, 2007: 100-101). Además, aparecen diferencias notorias en los comportamientos de los distintos sectores, que se agudizaron a partir de 1970. Así, la industria eléctrica, la metalmecánica, la química y la minería no sólo mantuvieron remuneraciones medias más elevadas que las industrias de bienes de consumo durante los 1960, sino que desde comienzos de la década siguiente ahondaron las diferencias con aquellas mediante un crecimiento más acelerado. En el caso de la industria alimentaria y textil, los incrementos salariales se verían muy atenuados desde finales de la década de 1960. Estos resultados definirían dos patrones diferenciados de evolución de los salarios en el ámbito industrial, lo que contrastaría con la evolución del resto de países occidentales durante la Golden Age y acentuaría la peculiaridad del mercado de trabajo español en el contexto europeo. En efecto, la ausencia de sindicatos libres y las limitaciones de los mecanismos de reivindicación habrían impedido que las mejoras salariales de los sectores más productivos, más organizados y mejor remunerados se trasladasen al resto de la economía mediante los instrumentos de negociación colectiva, que funcionarían como correa de transmisión (Malo de Molina, 1981: 155-157, 626).

La Figura 4 presenta los datos de productividad del trabajo, donde se observan diferencias notables tanto en términos intersectoriales como en las tendencias a lo largo del período. En el caso de las industrias de generación de energía, su especial naturaleza y la extraordinaria expansión de la mano de obra empleada durante este período contribuye a explicar la atonía de su evolución. Por su parte, las actividades mineras experimentaron el estancamiento, cuando no caída, de su productividad hasta 1971, fundamentalmente debido a la evolución de la minería del carbón: concretamente, la producción se redujo debido a la paulatina sustitución por otras fuentes de energía, al menos hasta 1973, mientras que la combatividad de los trabajadores del sector y la actitud paternalista del Estado limitó la reducción paralela de la mano de obra empleada.<sup>12</sup> En el caso de las industrias química y metalmecánica, se produjo un crecimiento sostenido durante el período, aunque manteniendo valores más elevados en la primera.<sup>13</sup> Entre las industrias de bienes de consumo, el desempeño del sector de la alimentación, bebidas y tabaco despunta si lo comparamos con el atenuado crecimiento experimentado en el textil.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> El del carbón fue uno de los sectores de mayor conflictividad durante toda la dictadura. Para una revisión de los conflictos en el sector, especialmente en la región de Asturias, véase Vega García (1999).

<sup>13</sup> No obstante, en el sector de la industria metalmecánica, es la agregación de sectores de alta productividad, como la fabricación de maquinaria, con otros con registros más bajos, como las industrias metálicas básicas, lo que devuelve estos resultados.

<sup>14</sup> Sin embargo, tal y como ha señalado Sanchís (2016: 11), esta evolución no se justifica por una diferencia sustancial en la capacidad de incorporación de tecnologías, como plantearan algunos



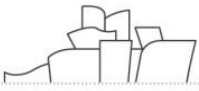
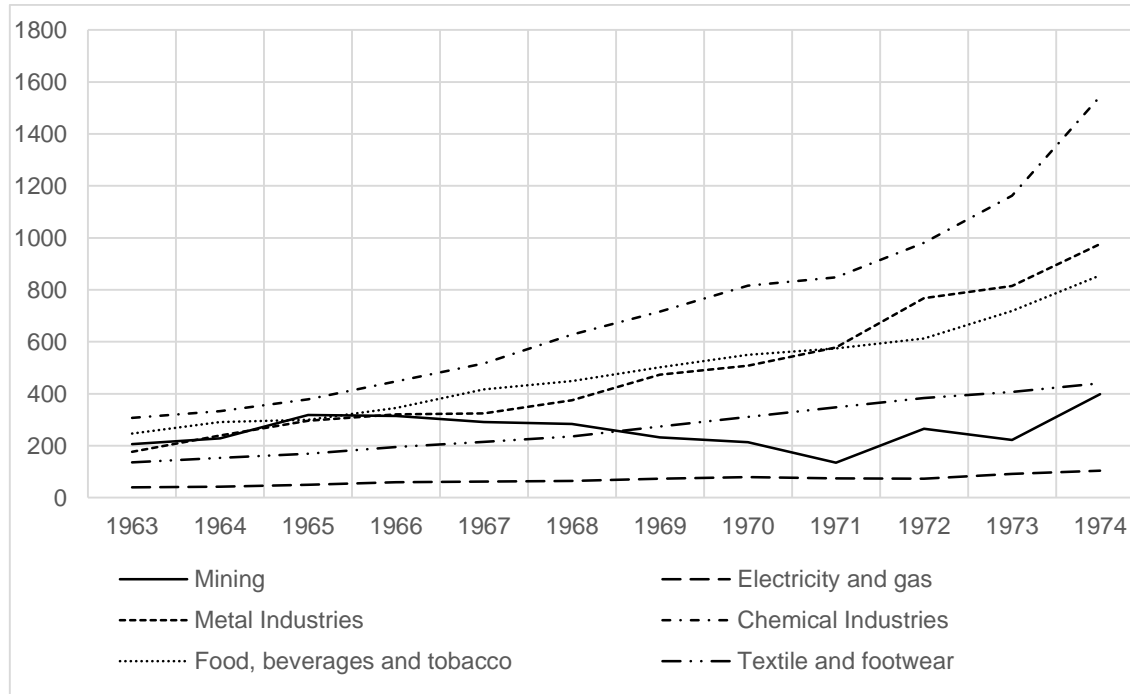


FIGURA 4. Valor añadido bruto por trabajador, en miles de pesetas corrientes (1963-1974)



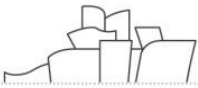
Fuente: *Estadística Industrial de España, Encuesta de Salarios*, The World Bank International Yearbook Of Industrial Statistics, 1963-1974.

A pesar de lo notorio de esta evolución, es necesario subrayar los bajos niveles de los que partía la economía española y la distancia que la separaba de los países del entorno europeo. La Tabla 1 muestra estas diferencias y su sostenimiento a lo largo de todo el período de estudio. En efecto, si bien la productividad de la industria española experimentó un crecimiento explosivo, su valor en términos de convergencia con el resto de Europa fue relativa: por ejemplo, apenas consiguió escalar de suponer un 33 por ciento de la productividad alemana en 1965 al 48 por ciento en 1975.

TABLA 1. Valor añadido per capita en distintos países, en dólares de 2000

	Spain	Germany	France	Italy	United Kingdom
1965	893	2656	1990	1689	3270

especialistas contemporáneos: según Daniel i Gubert (1973: 22), al igual que otras industrias con capacidad para incorporar a gran escala las tecnologías y formas de organización de la Segunda Revolución Industrial, ambas mostraron una elevada propensión a la electrificación de instalaciones, lo que habría supuesto una de las principales fuentes del incremento de la productividad.

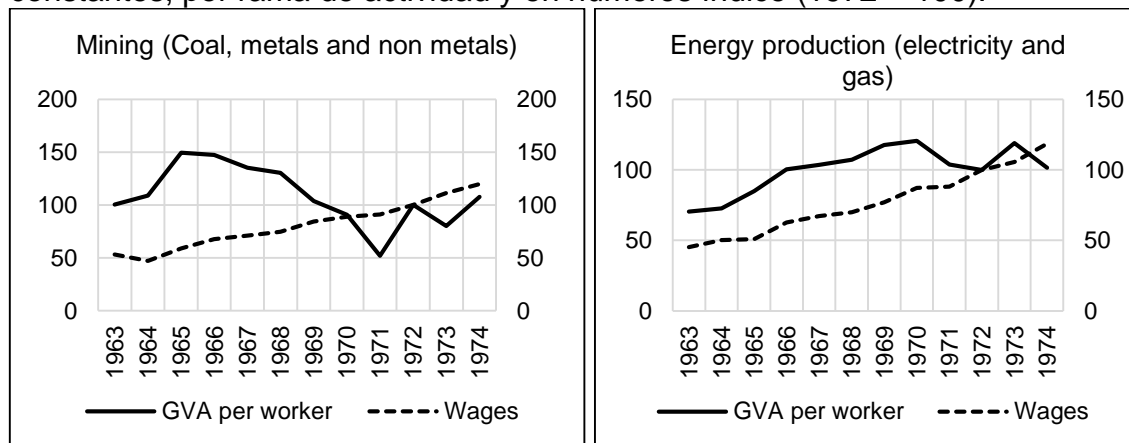


1975	1708	3507	2754	2411	3545
------	------	------	------	------	------

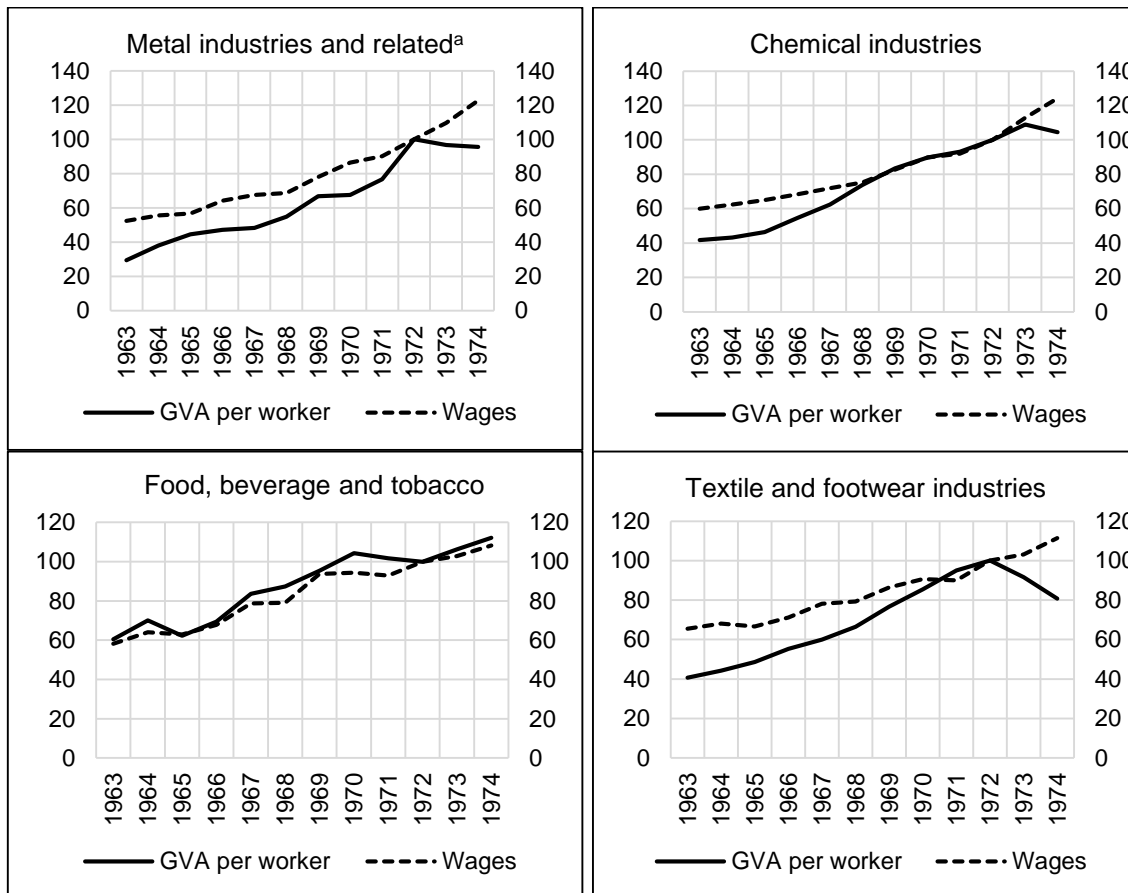
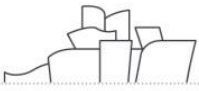
Fuente: OECD Statistics.

Tomando en consideración la evolución de la productividad y los salarios, la relación entre ambas variables resulta una cuestión especialmente controvertida, en tanto que supone una cuestión central a la hora de caracterizar el modelo de crecimiento. En la Figura 5 se presenta la relación entre salarios reales y valor añadido bruto por trabajador, desagregados por sectores de actividad y expresados en precios constantes de 1972.<sup>15</sup> Un primer elemento destacable es el comportamiento del sector del carbón, donde la evolución de los precios de la energía en un momento de transformación, de una parte, y la elevada conflictividad obrera, de otro, resulta en una evolución completamente diferente a la del resto de sectores. En este sentido, la caída de la producción desde 1961 fruto de la competencia del carbón extranjero y del petróleo, unida a las reivindicaciones salariales dentro y fuera del sindicato vertical, generaron un escenario propio de un sector en plena crisis de reconversión, donde los salarios mantenían su tendencia ascendente a pesar de la caída en picado de la productividad.

FIGURA 5. Valor añadido bruto por trabajador y salario por medio por hora, en pesetas constantes, por rama de actividad y en números índice (1972 = 100).

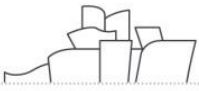


<sup>15</sup> Nótese que, si bien en el caso de los salarios hemos utilizado el Índice de Precios de Consumo, para los valores de productividad se han considerado los Índices de Precios al por Mayor sectorizados tomados del *Anuario Estadístico de España*, entendiéndose que, especialmente a partir de 1970, capturan con mayor precisión lo que sucede en cada sector.



Fuente: *Estadística Industrial de España, Encuesta de Salarios, The World Bank International Yearbook of Industrial Statistics, 1963-1974.*

Otra imagen distinta se desprende, sin embargo, al examinar el resto de los sectores incluidos en nuestro estudio. Tanto la industria de generación eléctrica como la alimentaria muestra una evolución similar de la productividad y los salarios hasta 1970. Sin embargo, en el caso de la industria química y en el textil y calzado, los aumentos de productividad se mantuvieron por encima del crecimiento de los salarios reales al menos hasta 1968 (hasta 1972 en el caso de la industria textil). Por su parte, en el caso de la industria metalmeccánica, si bien la tendencia aparece más difuminada, se observa cómo hasta 1972 la productividad creció a un ritmo más elevado que el salario medio real. A partir de 1973, en cambio, la presión inflacionista provocada por la crisis del petróleo y, en definitiva, la ruptura del modelo de crecimiento de la Golden Age, habría contribuido a deteriorar los indicadores de productividad de toda la industria. Mientras tanto, los salarios habrían acentuado su tendencia ascendente, en un contexto de creciente conflictividad social y en un momento en el que comenzaba a vislumbrarse la crisis política alumbrada con la enfermedad del dictador y los desajustes internos del régimen. Estos resultados, aunque heterogéneos, vendrían a confirmar parcialmente la tesis de Herrero y Echebarría sobre la contención del crecimiento de los salarios, a la vez que



abre nuevos interrogantes sobre los elementos que definieron el desigual comportamiento de cada sector, que discutiremos en la siguiente sección (Herrero y Echebarría, 1989: 18).

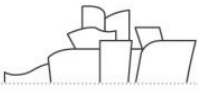
## **5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES PRELIMINARES**

La modernización del tejido industrial español durante el desarrollismo franquista fue un proceso heterogéneo, como así lo fueron sus efectos en el mundo del trabajo. La articulación del mercado laboral en torno a la ausencia de sindicatos libres, una negociación colectiva desvirtuada, la acción represiva del Estado sobre el mundo del trabajo y una flexibilidad salarial que operaba en la práctica como absoluta discrecionalidad a favor del empleador, configuró un entorno institucional peculiar en el contexto europeo.

En este escenario, la expansión del empleo industrial en general fue tímida si se compara con otras magnitudes como el aumento de la formación de capital físico o el incremento de la producción, si bien las industrias de bienes de consumo fueron especialmente resistentes a la incorporación de nuevos trabajadores. Más aún, se ha ilustrado el estancamiento y la leve caída del empleo en estos sectores, lo que en un entorno de expansión de la producción indicaría un proceso de sustitución de trabajo por capital. Concretamente, al examinar el comportamiento de la estructura ocupacional de las industrias química y metalmeccánica y en los sectores energéticos del gas y la electricidad, el proceso de modernización e incorporación de maquinaria trajo consigo una reducción notable del personal no cualificado y de baja cualificación, a cambio, eso sí, de una expansión considerable de los puestos técnicos. Por el contrario, en el caso de las industrias alimentaria y textil, se ha observado la persistencia en el uso mayoritario de mano de obra de baja o nula cualificación, reflejado en el mínimo descenso producido entre 1963 y 1974. Esto confirmaría nuestra hipótesis sobre los desiguales efectos del proceso de modernización y sus limitaciones más allá de los sectores intensivos en tecnologías propias de la Segunda Revolución Industrial.

Los datos de productividad del trabajo y salarios nos permiten afirmar que, a excepción de las actividades mineras y de la industria energética, la primera aumentó por encima de los segundos en todas las industrias, lo que a su vez habría incrementado, o cuando menos mantenido, la tasa de rentabilidad de las empresas. En última instancia, esta elevada rentabilidad habría sido el estímulo clave a la demanda inversionista y, con ello, el principal sostén del proceso de formación de capital. Más aún, sólo a partir de 1972 empezaría a detectarse un cambio de tendencia, cuando el mantenimiento de las alzas salariales en un entorno de caída de la productividad industrial terminaría por romper con el ciclo expansivo precedente.

No obstante, tomando en cuenta estos hallazgos y considerando, como ha señalado la literatura, que los salarios bajos componían una de las principales ventajas comparativas

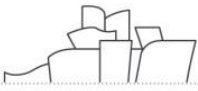


de la industria española, ¿por qué sustituir trabajo por capital? Dos elementos nos permiten perfilar la respuesta a esta cuestión y caracterizar el modelo de modernización más allá de la pervivencia de una mano de obra comparativamente barata: el acceso fácil y barato a la tecnología importada y el elevado margen de adaptación de las mejoras en la organización del trabajo en un contexto de represión. En relación con la primera cuestión, la literatura ha vinculado el proceso formación de capital de forma mayoritaria a la importación de tecnologías vinculadas a las innovaciones de la Segunda Revolución Tecnológica, que a la vez habrían sido las más fácilmente adaptables a industrias de organización fordista (Catalán, 1991:105; Barciela et al, 2001: 426-428). Las tecnologías de procesado de metales, así como los procesos de fabricación de productos químicos o maquinaria, la mecanización de rutinas sencillas, la electrificación y la implementación de cadenas de montaje y trabajo motorizadas, que se venían desarrollando en el seno de compañías multinacionales desde comienzos del siglo XX, se convertían ahora en las principales innovaciones incorporadas al tejido productivo español, caracterizado por el atraso que arrastraba durante los últimos veinticinco años. Las tecnologías importadas, ampliamente difundidas en el norte industrializado europeo y en Estados Unidos, se habría venido abaratando desde la década de 1950, mientras que las multinacionales estadounidenses y europeas instaladas en España desde inicios de la década de 1960 habrían funcionado como canales de transmisión fluidos (Puig y Álvaro, 2015: 266-273). Frente a esto, las industrias de alta tecnología, es decir, las vinculadas a la electrónica y la gestión de la información, apenas llegarían a participar de un porcentaje mínimo del total de importaciones de tecnología (Myro, 1993: 26-27).

Respecto a la segunda cuestión, la de los cambios en la organización del trabajo, se han destacado las particularidades de la implantación de la Organización Científica del Trabajo (OCT) y, más extensamente, del modelo fordista, en la España de la dictadura franquista. Concretamente, la virtual ausencia de prácticas tayloristas en la industria española antes de la Guerra Civil hizo que su implantación generalizada a partir de 1960 tuviera efectos disruptivos (Babiano, 1993: 80-83; Toharia, 1986). El cronometraje de tareas y, muy especialmente, la valoración de puestos de trabajo, se extendieron en las empresas españolas como mecanismos de mejora de la productividad a la vez que como elementos de jerarquización de la mano de obra. Sin embargo, estas medidas, en un contexto autoritario en el que no existían sindicatos libres ni fórmulas legales de asociación de trabajadores más allá del Sindicato Vertical, consolidaron lo que Toharia denominó *fordismo inacabado*, en tanto que incorporaba fórmulas de organización disciplinada de los trabajadores sin introducir los mecanismos de compensación propios de las democracias occidentales: a saber, redistribución de rentas vía política fiscal y protección social a través de los instrumentos propios del Estado de Bienestar (Toharia, 1986: 166).<sup>16</sup> Más aún, la doble dimensión represiva y paternalista del sistema de

---

<sup>16</sup> Pons y Vilar (2012; 2014) y Vilar y Pons (2020) han destacado las debilidades del edificio de protección social construido en la España del desarrollismo.



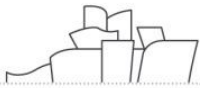
relaciones laborales franquista, se volvería a acentuar precisamente cuando, desde finales de la década de los 1960, las demandas sociales reclamando aquellos mecanismos compensatorios se encontraron de frente con declaraciones sucesivas de estados de excepción, despidos masivos de enlaces sindicales y el recrudecimiento de la represión de las reivindicaciones democráticas, que sin embargo coexistieron a partir de 1972 con un alza generalizada de las remuneraciones pactadas en los convenios colectivos (Babiano, 1995; Soto Carmona, 2006: 34-36; Molinero e Ysàs, 1998: 59-91).

Tomando en consideración ambos elementos, puede afirmarse que, si bien los bajos costes y la facilidad en el acceso a importación de determinadas tecnologías favorecieron la utilización intensiva de capital, la persistencia de un marco institucional resistente a las demandas de los trabajadores y orientado a contener los salarios estimuló el uso de factor trabajo. Esta dicotomía confluye con el dualismo presente en la estructura empresarial española y señalado por la literatura (Etxezarreta, 1991: 74-75). En efecto, mientras que las posibilidades de incorporación de tecnología importada se circunscribían a las multinacionales, a las grandes empresas participadas por el Estado o las fortunas cercanas al poder formadas durante el período autárquico, la abundante población de pequeñas y medianas empresas, especialmente en las industrias de bienes de consumo, basaron su rentabilidad en trabajo barato.<sup>17</sup> Como resultado de ambas estrategias, la industria española creció mientras existió reserva tecnológica que incorporar a las empresas, y en tanto que el peculiar marco de negociación colectiva mantenía el crecimiento de los salarios por debajo de los aumentos de productividad.

Sin embargo, la dependencia de estos dos elementos fue a la vez el principal factor de desestabilización tras el estallido de la crisis del petróleo, que compondría una suerte de tormenta perfecta para el tejido industrial español. La repentina obsolescencia de tecnologías dependientes del bajo coste de la energía, por una parte, y la presión social creciente por el sostenimiento de los salarios frente a la escalada inflacionista, por otra, terminaron con las bases del ciclo de expansión en un momento de incipiente inestabilidad de la dictadura: la industria española, que había despuntado en su inserción en el mercado internacional durante la fase de expansión, perdía su competitividad de base tecnológica frente otras economías más avanzadas, innovadoras y lo bastante flexibles como para adaptarse al cambio provocado por la subida de los precios del petróleo. Al mismo tiempo, esa misma industria vería reducirse su ventaja comparativa dependiente de los bajos salarios frente a otros países periféricos recién

---

<sup>17</sup> Por ejemplo, Donoso y Cruz (1978: 114-118) utilizan una encuesta a 500 empresas del sector alimentario entre 1969 y 1972 para destacar la diferencia estructural entre las empresas multinacionales y las españolas participadas por estas, centradas en la innovación y el desarrollo tecnológico, frente al resto de compañías en el mercado español, en las que subraya el estancamiento en la incorporación de tecnología más allá de la electrificación de las instalaciones desde comienzos de la década de 1960.



incorporados al mercado internacional.<sup>18</sup> Como resultado, la industria española entraría en una de las más profundas crisis del mundo occidental, protagonizada por el proceso de Reconversión Industrial (o desindustrialización) y la definitiva terciarización de la economía.

## BIBLIOGRAFÍA

- Allen, R.C. (2009). *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Amsden, A.H. (1995). «Late industrialization in historical perspective», *Desarrollo económico: Revista de Ciencias Sociales*, 137, pp. 3-34.
- Amsden, A.H. (2001). *The rise of «the rest»: challenges to the West from late-industrializing economies*. New York: Oxford University Press.
- Amsden, J. (1972). *Collective Bargaining and Class Conflict in Spain*. London: LSE.
- Austin, G. (2013). «Labour-intensive industrialization and global economic development», in Gareth Austin and Kaoru Sugihara, eds. *Labour-intensive industrialization in global history*. New York: Routledge, pp. 281-95.
- Babiano Mora, J. (1993). «Las peculiaridades del fordismo español», *Cuadernos de relaciones laborales*, 3, pp. 77-94.
- Babiano, J. (1995). *Emigrantes, cronómetros y huelgas. Un estudio sobre el trabajo y los trabajadores durante el franquismo (Madrid, 1951-1977)*. Madrid: Fundación 1º de mayo.
- Babiano, J. (1998). «¿Un aparato fundamental para el control de la mano de obra? (Reconsideraciones sobre el sindicato vertical franquista)», *Historia Social*, 30, pp. 23-38.
- Baiges, J., Molinas, C. y Sebastián, M. (1987). *La economía española, 1964-1985. Datos, fuentes y análisis*. Madrid: Ministerio de Hacienda.
- Barciela, C. López, I., Melgarejo J. y Miranda, J.A. (2001). *La España de Franco (1939-1975): Economía*. Madrid: Síntesis.
- Betrán, C. (1999). «Difusión y localización industrial durante el primer tercio del siglo XX», *Revista de Historia Económica*, 17, pp. 663-696;
- Cárdenas del Rey, L. y Fernández, R. (2020). «Revisiting francoist developmentalism: The influence of wages in the Spanish growth model», *Structural Change and Economic Dynamics*, 52, pp. 260-268.

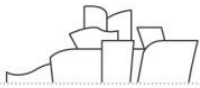
---

<sup>18</sup> Amsden (1995: 11-15) examina el carácter temporal de las ventajas comparativas basadas en salarios bajos y sus efectos en la dinámica del desarrollo como uno de los paradigmas de los procesos de industrialización tardía.

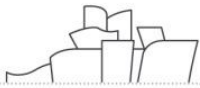


- Carreras, A. (1984) «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 127-157.
- Carreras, J. y Tafunell, X. (2018) *Entre el imperio y la globalización. Historia económica de la España contemporánea*. Madrid: Crítica.
- Catalán, J. (1991). «Del «milagro» a la crisis: la herencia económica del primer franquismo», in Miren Etxezarreta, ed., *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona: Icaria, pp. 95-132.
- Cavaliere, E. (2014). *España y el FMI: la integración de la economía española en el sistema monetario internacional (1943-1959)*. Madrid, Banco de España.
- Cebrián, M. (2001). «Las fuentes del crecimiento económico español, 1964-1973», *Revista de Historia Económica*, 19, pp. 277-99.
- Daniel i Gubert, J. (1973). «Problemática de la industria alimentaria», *Economía Industrial*, 118, pp. 19-27.
- De la Fuente, A. y Doménech, R. (2016). «El nivel educativo de la población en España y sus regiones: 1960-2011», *Investigaciones regionales: Journal of Regional Research*, 34, pp. 73-94.
- Donoso Anes, R. y Cruz Roche, P. (1978). «Penetración de la empresa multinacional en la industria y el comercio alimentarios», *Agricultura y Sociedad*, 9, pp. 97-150.
- Fernández-Roca, F.J. (1998) «Beneficios e inversiones de una industria textil andaluza: Hytasa», *Revista de Historia Económica*, 16, pp. 783-797.
- Fuentes Quintana, E. (2005). «De los pactos de la Moncloa a la entrada en la Comunidad Económica Europea», *Información Comercial Española*, 826, pp. 39-71.
- Fuentes Quintana, E. y Alcaide Inchausti, J. (1993). *De peores hemos salido: una aproximación a nuestra historia económica más reciente*. Madrid: Mercado.
- García Delgado, J.L. (1987). «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», en Carles Sudrià, Jordi Nadal y Albert Carreras, eds., *La economía española en el siglo XX: una perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel, pp. 164-189.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic backwardness in historical perspective*. Cambridge: Belknap Press.
- Herrero, J.L. y Echebarría, G. (1989). «La evolución de la economía española durante el período 1940-1988 a partir de un indicador de la tasa de beneficio del sector industrial», *Información Comercial Española*, 665, pp. 9-24.
- Krugman, P. (1979). «A model of innovation, technology transfer and the world distribution of income», *Journal of Political Economy*, 87, pp. 253-66.

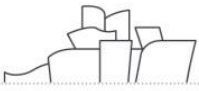




- Lanciotti, N. y Bartolomé, M.I. (2014). «Global strategies, differing experiences. Electricity companies in two late-industrialising countries –Spain and Argentina, 1890-1950», *Business history*, 56, pp. 724-45.
- Malo de Molina, J.L. (1981). «Mercado de trabajo y estructura salarial: el caso español (1963-1975)». Tesis Doctoral, Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Malo Ocaña, M.A. (2005). «La evolución institucional del despido en España: una interpretación en términos de un accidente histórico», *Revista de Historia Económica*, 23, pp. 83-115.
- Etxezarreta, M. (1991). «La economía política del proceso de acumulación», in Miren Etxezarreta, ed., *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona: Icaria, pp. 31-94.
- Molinero C. e Ysàs, P. (1993). «Productores disciplinados: control y represión laboral durante el franquismo (1939-1958)», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 3, pp. 33-50.
- Molinero, C. y Ysàs, P. (1998). *Productores disciplinados y minorías subversivas: clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista*. Madrid: Siglo XXI.
- Muñoz de Bustillo, R. (2007). «La distribución funcional de la renta en España: una visión desde la perspectiva del largo plazo», *Gaceta Sindical: reflexión y debate*, 9, pp. 97-107.
- Myro, R. (1993). «La competitividad industrial, el gobierno y los sindicatos». *Cuadernos de relaciones laborales*, 2, pp. 25-41.
- Pons Pons J. y Vilar-Rodríguez, M. (2012). «Labor repression and social justice in Franco's Spain: the political logic of compulsory sickness insurance (1942-1957)». *Labor History*, 42, pp. 245-67.
- Pons Pons J. y Vilar-Rodríguez, M. (2014). *El seguro de salud privado y público en España: su análisis en perspectiva histórica*. Zaragoza: PUZ.
- Prados de la Escosura, L. (2003). *El progreso económico de España* (Madrid). Betrán, C. (1997). «Tamaño de mercado y crecimiento industrial en España durante el primer tercio del siglo XX», *Revista de historia industrial*, 11, pp. 119-48;
- Prados de la Escosura, L. (2003). *El progreso económico de España*, Madrid. FBBVA.
- Prados de la Escosura, L. (2008). «Inequality, poverty and the Kuznets curve in Spain, 1850-2000», *European Review of Economic History*, 12, pp. 287-324.
- Prados de la Escosura, L., Rosés, J. y Sanz, I. (2012). «Economic reforms and growth in Franco's Spain», *Revista de Historia Económica*, 30, pp. 45-90.
- Puig, N. y Álvaro, A. (2015). «La huella del capital extranjero en España: un análisis comparado», *Revista de Historia Industrial*, 58, pp. 249-85.



- Rubio, M. y Cavanillas, J.M. (1967). «La industria química española», *Revista de Economía Política*, 45, pp. 35-64.
- Sanchís, M.T. (2001). «Transferencias intersectoriales de productividad en la economía española: 1958-1975», *Revista de historia industrial*, 19-20, pp. 275-304.
- Sanchís, M.T. (2006). «The Spanish economic «miracle»: a disaggregated approach to productivity growth, 1958-1975», *Revista de Historia Económica*, 24, pp. 383-419.
- Serrano, A. y Malo de Molina, J.L. (1979). *Salarios y mercado de trabajo en España*. Madrid: Blume.
- Sola, J. (2014). «El legado histórico franquista y el mercado de trabajo en España», *Revista Española de Sociología*, 21, pp. 99-128.
- Soto Carmona, A. (2006). «No todo fue igual: cambios en las relaciones laborales, trabajo y nivel de vida de los españoles, 1958-1975», *Pasado y memoria: Revista de historia contemporánea*, 4, pp. 15-44.
- Toharia, L. (1980). «La tasa agregada de beneficios y el crecimiento de los salarios en la economía española, 1964-79», *Revista española de economía*, 3, pp. 75-88.
- Toharia, L. (1986). «Un fordismo inacabado entre la transición y la crisis económica», in Robert Boyer, *La flexibilidad del trabajo en Europa* (Madrid), p. 161-84.
- Vega García, R. (1999). «Los contextos de la acción sindical: franquismo, transición y democracia», *Sociología del Trabajo*, 36, pp. 133-54.
- Vilar M. y Vallejo, R. (2021). «Automobiles and tourism as indicators of development in Spain, 1918-1939», *The Historical Journal*, 64, pp. 1379-1402.
- Vilar-Rodríguez, M. (2004). «La ruptura posbélica a través del comportamiento de los salarios industriales: nueva evidencia cuantitativa (1908-1963)», *Revista de Historia Industrial*, 25, pp. 81-126.
- Vilar-Rodríguez, M. (2009). *Los salarios del miedo: mercado de trabajo y crecimiento económico en España durante el franquismo*. Santiago de Compostela: Fundación 10 de marzo.
- Vilar-Rodríguez, M. (2017). «El trabajo como pieza clave del puzle de la economía española: algunas reflexiones desde la historia económica (1939-2016)», *Historia, Trabajo y Sociedad*, 8, pp. 35-63.
- Vilar-Rodríguez, M. y Pons Pons, J. (2020). «For the workers but without the workers: industrial accident management under the Franco dictatorship (1939-1966)», *Labor History*, 61, pp. 503-21,



## **FUENTES EMPLEADAS**

Fundación BBVA and IVIE, «El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial», base de datos disponible en <https://www.fbbva.es/bd/el-stock-y-los-servicios-del-capital-en-espana/>, consultada el 20/9/2021.

Instituto Nacional de Estadística, «Estadística Industrial de España».

Instituto Nacional de Estadística, «Encuesta de salarios».