

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN PERSPECTIVA

Por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. José María Serrano Sanz*

1. INTRODUCCIÓN

La interpretación de los economistas sobre el devenir de la España contemporánea ha cambiado sustancialmente en los últimos decenios. Poco a poco ha ido desapareciendo del lenguaje el dejo pesimista que reflejaban vocablos como fracaso, decadencia, atraso singular o excepción española para imponerse un tono de mayor mesura. Acaso, al fin, quienes la tengan, deban abandonar esa tentación tan extendida de revisar nuestro pasado con desdén y dar lecciones con aire de suficiencia a quienes nos precedieron, faltos, por cierto, de derecho a réplica.

Las últimas estimaciones del Maddison Project y Leandro Prados sobre la evolución de la renta a largo plazo en los países occidentales, hechas públicas en octubre pasado, son concluyentes a este respecto. Entre 1850 y 2019 el crecimiento del PIB per cápita de España, medido en términos reales y dólares equivalentes, fue el segundo mayor de entre los grandes países occidentales, solo por detrás del correspondiente a Estados Unidos, pero superior al de Gran Bretaña, Italia, Francia y Alemania. Con estos cuatro países y entre tales años recortó España distancia en renta por habitante; en especial, con Gran Bretaña, con quien hemos pasado del 57% que representaba la renta española en relación a la británica en 1850, al 91% que representa hoy. Con respecto a Italia la relación ha mejorado del 72% al 99%. Y más moderado, pero también positivo,

* Sesión del día 25 de enero de 2022.

ha sido el acercamiento a Francia (la relación ha aumentado del 87 al 89%) y a Alemania (desde el 71 al 75%). A la vista de estas cifras queda claro que el problema, en todo caso, estuvo en el punto de partida, no en lo ocurrido desde entonces hasta hoy.

Entre los borrones que muchos atribuían al proceso de desarrollo económico español y sus políticas, una de las acusaciones más repetidas fue la de haber implementado un proteccionismo inveterado y extremo, responsable destacado del atraso por haber provocado una continuada tendencia a la introversión, contrapartida económica, por otra parte, de una secular tentación hacia el aislamiento político. Es cierto que la España contemporánea ha pasado por etapas de limitadas relaciones económicas con el exterior. Pero la hoy elevada internacionalización de la economía española es una realidad fuera de dudas, tanto en el comercio de bienes y servicios, como en los ámbitos monetario y financiero, empresarial o institucional.

Crecimiento y apertura han seguido caminos paralelos y culminado en un doble éxito, seguramente impensable en 1850. La España del presente constituye una economía que el Fondo Monetario Internacional sitúa cada año en el grupo de las más avanzadas y la Organización Mundial de Comercio en el grupo de las más abiertas. No se trata de caer en brazos de la complacencia pensando que vivimos en el mejor de los mundos posibles, como el Cándido de Voltaire, porque problemas no faltan, es obvio, y quizá ni tan siquiera hayamos conseguido todo lo que estaba a nuestro alcance.

De ahí el interés, a nuestro entender, de una reflexión sobre cómo, cuándo y por qué una economía atrasada y cerrada sobre sí misma ha llegado a ser avanzada y abierta en términos internacionales. Es cierto que los relatos de éxitos son poco populares hoy en día, cuando tantos parecen creer que sin vertiente ácida no hay historia que valga la pena. Pensemos, resignados, que la respuesta a esas preguntas, aparte su valor intelectual, podría ayudar a identificar, no ya los aciertos, sino los errores del pasado para así prevenir retrocesos, que siempre son posibles, porque el éxito de hoy no garantiza el futuro. Como ya advirtiera Popper, la historia es un proceso abierto y nunca está trazada de antemano.

El planteamiento que acabo de hacer debería traducirse en un ambicioso y complejo programa de investigación, antes de que pudiera ofrecerse una síntesis en una intervención como la presente. De forma que, como indica el título, me ceñiré, sin pretender siquiera agotarlo, al segundo de los temas mencionados, el paso de España desde una economía introvertida a otra intensamente internacionalizada.

Y empezaremos por decir que esta es una cuestión, por cierto, que a muchos investigadores parece haber resultado incómoda; seguramente era

más confortable cargar las tintas sobre los tiempos del atraso, sin mencionar el cambio, o bien estudiar el presente, como si el pasado no existiera. Los primeros han tendido a culpar a la política proteccionista del atraso, sin atender a condicionamientos internos o internacionales, mientras los segundos parecen creer que la mayor integración de España en la economía mundial es producto solo del ambiente exterior, sin que la política económica propia haya pesado apenas.

En lo que sigue, trataré de explicar, tomando como punto de partida el grado de internacionalización reciente de la economía española, cuál ha sido el proceso que ha seguido hasta llegar aquí, atendiendo a su grado de inserción en el comercio internacional, a la política comercial aplicada y a su implicación en los esquemas de cooperación monetaria y financiera vigentes en cada momento. Trataremos de responder así con argumentos al cuándo y cómo se produjo el cambio que ha llevado a la realidad actual. Después, expondré mi hipótesis sobre el porqué del cambio. Finalizaré con un breve epílogo sobre los efectos de la crisis de la pandemia en relación con la cuestión.

2. UNA ECONOMÍA ABIERTA EN LA SEGUNDA GLOBALIZACIÓN

Situación reciente, previa a la pandemia. El mundo de finales del siglo xx y comienzos del xxi ha vivido lo que conocemos como segunda globalización. La primera se registró desde mediados del xix a la primera guerra mundial. Entre una y otra hubo un periodo de introversión marcado por las dos guerras mundiales y sus respectivas recuperaciones, la gran depresión y fuertes divisiones y rivalidades políticas en la escena internacional. En comparación con sus vecinos de Europa occidental, España participó tímidamente de la primera globalización y estuvo entre las más introvertidas del periodo intermedio. En contraste, vive la segunda globalización con igual o mayor intensidad que cualquiera de ellos.

En 2019, antes de la pandemia, el tamaño del sector exterior en relación al conjunto de la economía, es decir, la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios en proporción al PIB fue en España de un 67%, una cifra superior a la de Gran Bretaña, Francia e Italia, que la hacía destacar en el conjunto mundial, pues, siendo en ese momento la decimotercera economía más grande del mundo, era la undécima exportadora de bienes y servicios.

Del mismo aperturismo podía hablarse con referencia a los ámbitos monetario, financiero y empresarial. En lo monetario, ha renunciado España incluso a su propia soberanía para participar en un proyecto colectivo, al integrarse la peseta en el euro. En lo financiero, la inserción en la economía

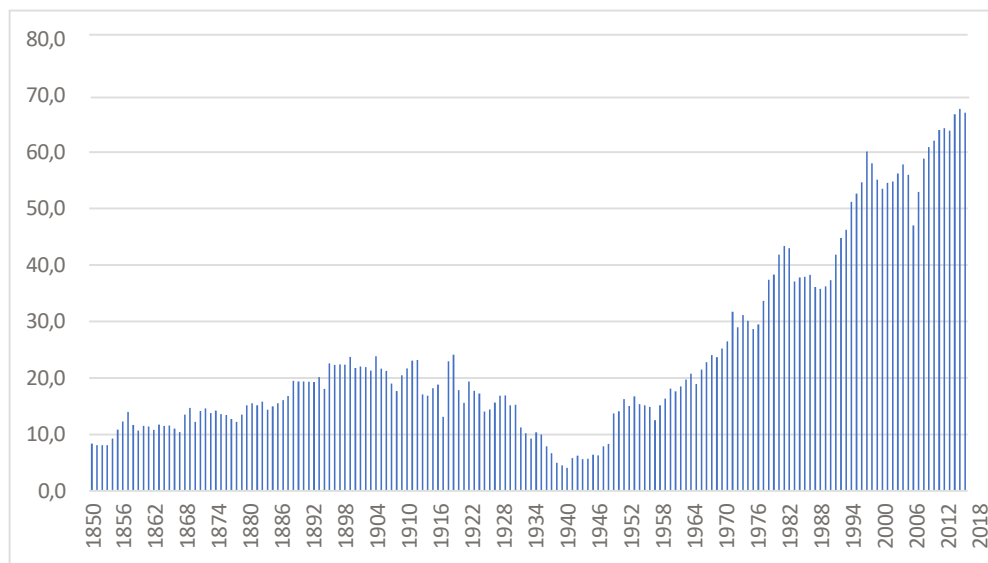
internacional ha sido, desde los noventa, explosiva. Valga como ejemplo, el que los activos de inversión de cartera pasaran de representar un 3% del PIB español en 1995 a un 58% en 2019, en tanto los pasivos subían del 22 al 98%. Algunos de esos cambios financieros, es cierto, han convertido a España en vulnerable ante perturbaciones en los mercados, como mostró la crisis de 2008. Así, no puede tomarse como positivo el aumento de la deuda externa bruta, que ha pasado en los mismos años de ser un 41,6% del PIB a ser un 169,6; tampoco el deterioro de la Posición de Inversión Internacional Neta, que ha pasado de representar un -21,5 a un -75% del PIB. Por su parte, la internacionalización empresarial ha sido también intensa, como refleja el crecimiento de la inversión extranjera directa, en ambos sentidos. En 1995 el stock de inversión extranjera directa (IED) en España era el 17,3% del PIB y en 2019, el 55. Más sorprendente es todavía que el stock de inversión española en el exterior haya pasado en el mismo tiempo desde un minúsculo 5,7 al 44,4% del PIB.

Por último, no han sido menos impresionantes los avances en la integración institucional europea, de los que España ha participado. Fruto de ellos ha renunciado a parte considerable de su capacidad de hacer una política económica propia, transfiriéndola a las instituciones que gestionan la Unión económica y monetaria europea. Además, la Unión tiene establecidas unas regulaciones muy liberales en sus relaciones económicas con el resto del mundo, tanto en el ámbito comercial como en el financiero. De manera que también se ha abierto institucionalmente, como en ningún otro momento anterior.

3. LA TRAYECTORIA

El siguiente paso es preguntarse por la trayectoria que llevó a la economía española a tal nivel de internacionalización. Una primera perspectiva de cómo evolucionó la integración de España en la economía internacional la proporciona una reconstrucción de su coeficiente de apertura exterior entre 1850 y 2019 (Gráfico 1). Este indicador dibuja una trayectoria moderadamente ascendente de la apertura a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, que pierde ritmo a partir de la primera guerra mundial y declina después de forma progresiva e ininterrumpida hasta finales de los cuarenta. Entonces inicia una prolongada etapa de expansión hasta el presente. En comparación con lo ocurrido en países cercanos, resulta que España, hasta la guerra civil, se mantuvo por debajo de su grado de apertura, aunque no a gran distancia. La distancia aumentó en los años cuarenta y cincuenta, y se redujo rápidamente desde los sesenta en adelante, llegando la apertura española a superar la de muchas de las economías occidentales.

GRÁFICO 1. TASA DE APERTURA EXTERIOR 1850-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Prados de la Escosura (2021).

Diremos, además, que la dinámica en la evolución de la tasa de apertura encaja con los cambios más señalados del marco institucional que ha regulado las relaciones económicas de España con el exterior: la aplicación de aranceles y celebración de tratados entre 1850 y la guerra civil, que se corresponde con una etapa de moderada apertura exterior (16% en promedio); el uso de controles directos desde la guerra hasta 1959, coincidiendo con una etapa de menor apertura (10%) y vuelta a los aranceles e inicio de una liberalización progresiva y completa a partir de este último año, que se corresponde con una etapa de intensa apertura (41,2% en promedio. Y déjenme añadir que esas mismas tres etapas encajan con las que cabe distinguir en las relaciones monetarias. Primero, una etapa de seguimiento de cerca del régimen del patrón oro de parte de la peseta; segundo, una etapa de aislamiento desde la defenestración del oro en los años treinta hasta 1959, y tercero, una etapa de integración progresiva de la peseta en los esquemas de cooperación europea hasta desembocar en el euro (Serrano Sanz *et al.*, 2017). Que estas tres etapas no son formalistas o arbitrarias, lo apoya un análisis puramente estadístico de las series del comercio exterior que las divide con los mismos límites temporales: dos regímenes marcadamente diferentes y compactos, uno hasta 1935 y otro desde 1959, separados por una etapa de transición (Serrano Sanz *et al.*, 2008).

Volviendo a la regulación del comercio internacional. Desde 1850, la economía española comienza un camino de integración creciente, que le lleva a tener un coeficiente de apertura del 24,1% en 1920 que no volverá a alcanzar hasta 1970. El retroceso aperturista de los veinte y treinta se ha achacado

tradicionalmente a los excesos del proteccionismo. Sin embargo, no fueron las importaciones, sino las exportaciones, las causantes de la menor apertura en 1921-1935. Las importaciones se mantuvieron estables en relación con la renta, a pesar de los cambios arancelarios (Cuadro 1). De modo que la explicación del retroceso hay que buscarla en el tipo de comercio y no en la política comercial.

Cuadro 1. Tasa de apertura por etapas y componentes

	X/PIB	M/PIB	Tasa de apertura
1850-1935	8,2	7,8	16,0
1850-1868	4,7	6,1	10,8
1869-1891	8,0	7,1	15,1
1892-1905	11,9	9,6	21,5
1906-1921	11,0	8,8	19,8
1922-1935	6,4	8,5	14,9
1940-1959	4,6	5,3	10,0
1960-2019	19,5	21,7	41,2
1960-1985	11,6	15,6	27,2
1986-2019	25,5	26,5	52,0

Fuente: Elaboración propia con datos de Prados de la Escosura (2021).

Empezando por ésta. La liberalización iniciada con el arancel de Mon en 1849 y profundizada por Figuerola en 1869 se frenó en 1890-91 con un viraje hacia el proteccionismo, reacción española ante la primera globalización, paralela a la de otros países europeos. El sesgo proteccionista se mantuvo estable hasta la guerra civil a través del arancel de 1906, que le dio legitimidad, y el de 1922, que fue una adaptación a las circunstancias sin alterar su esencia. El mantenimiento de la proporción entre importaciones y renta a lo largo de la Restauración -una proporción que alcanzó su máximo entre 1891 y 1905- muestra, en todo caso, que el proteccionismo fue moderado.

En mi opinión, ese sesgo proteccionista cabe interpretarlo como política defensiva. Las dificultades para mantener en equilibrio la balanza exterior, por la pérdida de pulso exportador frente a la rigidez de las necesidades de importar, obligó a adoptar precauciones defensivas en el dominio arancelario, como ocurrió en otros países atrasados según Lieppman. Además, la renta de aduanas era el segundo impuesto que más recaudación aportó durante todo el periodo a la hacienda española y el primero de los indirectos. Se trataba, en palabras de Piernas Hurtado, de «uno de los impuestos mejor administrados»,

por lo que había poco interés en hacer cambios bruscos que pudieran poner en riesgo tal contribución.

Sin embargo, que el proteccionismo fuera consecuencia del atraso económico y fiscal no excluye que contribuyera a mantenerlos perjudicando a las exportaciones, como ya advertiera Bernis. El análisis que hemos hecho de los cambios en precios sectoriales relativos demuestra que, de los dos sectores potencialmente perjudicables por un arancel, servicios no comercializables internacionalmente y productos de exportación, fueron éstos últimos los principalmente afectados (Pardos y Serrano Sanz, 2002).

En cuanto a la composición del comercio. Antes de la guerra civil los alimentos representaban la mitad de las exportaciones y una cuarta parte de las importaciones, haciendo que el equilibrio de la balanza estuviera dominado por las cosechas, propias y ajenas, y fuera vulnerable ante restricciones de las políticas comerciales de otros países. Incluso el tipo de cambio se veía afectado por la evolución de las cosechas, como señaló la Comisión del Patrón Oro. La minería, la otra fuente de ventajas competitivas se fue agotando progresivamente, sin que la sustituyeran las exportaciones industriales. El comercio exterior apenas tuvo influencia sobre la evolución de la renta y, cuando se estudia, solo aparece una relación de causalidad tenue desde las exportaciones hacia las importaciones, efecto consistente con la idea de una política comercial reactiva o defensiva.

Mientras, en el ámbito monetario, durante esta primera etapa la peseta se mantuvo al margen del patrón oro, el sistema monetario dominante. Jugó con un tipo de cambio flexible, aunque mantuvo cierta disciplina, arrojando una tasa promedio de inflación anual inferior al 1% hasta 1935. Hasta ese año la peseta perdió valor respecto a la libra esterlina, pero lo ganó, incluso en mayor proporción, en relación con el franco francés. En ambos casos, el cambio compensó a largo plazo la evolución de los precios relativos, cumpliéndose la paridad del poder adquisitivo (Sabaté *et al.*, 2004).

Una nueva etapa comenzó tras la guerra civil. En ella se prolongaron algunas tendencias anteriores, debido a que la especialización productiva no cambió y los productos españoles padecían, agravadas, las restricciones al comercio internacional en un contexto de guerra y reconstrucción. Sin embargo, sustancialmente, se trató de un tiempo distinto por las políticas económicas implementadas, el aislamiento a que fue sometida España y la introversión que resultó de todo ello.

El comercio de Estado y las licencias y controles directos sustituyeron al arancel como instrumentos de la política comercial, aunque fue la política cambiaria el canal que encauzó principalmente la gestión de las relaciones económicas con el exterior. El racionamiento de divisas fue una constante y la

política de cambios múltiples, a partir de 1948, representó la expresión de las prioridades por la industrialización y una relajación considerable de las rigideces anteriores. Incorporó una devaluación encubierta más intensa que las de 1957 y 1959 consideradas conjuntamente; una devaluación que resultó insuficiente, es cierto, para compensar los diferenciales de precios o alcanzar el equilibrio externo, pero que constituyó un bálsamo para la economía española (Serrano Sanz y Asensio, 1997).

A partir de 1959 se abre una tercera etapa, prolongada hasta el presente. Son años de progresiva apertura exterior, de integración en las estructuras multilaterales de posguerra y de fuerte implicación en el proyecto europeo que culmina en la incorporación de España a la Unión monetaria. Primero se restauró el arancel como instrumento de regulación de las importaciones, al tiempo que se eliminaban las restricciones cuantitativas. Más tarde la integración en la Comunidades se potenció con el ambiente creado, casi simultáneamente, por la segunda globalización. Lo más importante, desde nuestra perspectiva, es que el camino hacia una creciente apertura fue compartido por todos los gobiernos de los dos regímenes políticos del periodo, sin que nunca apareciera la tentación aislacionista, de manera que las empresas y demás agentes económicos pudieron acomodarse a una política estable.

En el ámbito cambiario España siguió también el camino de la integración progresiva en los procesos de cooperación occidentales y europeos, en particular. La peseta pasó a ser moneda convertible con el Plan de Estabilización, se incorporó al régimen de Bretton Woods hasta la desaparición de éste, y entró en un régimen de flotación intervenida hasta su integración en el Sistema Monetario Europeo en 1989. Diez años después, con el euro, la peseta dejó de existir.

Desde 1959, además, la evolución del comercio exterior se corresponde con el de una economía crecientemente madura, con series predecibles de las que desaparece la volatilidad, pues los productos industriales y los servicios son más estables que los agrarios y las materias primas. Aparecen relaciones de causalidad entre comercio y renta, especialmente intensas desde las exportaciones a la renta, indicando que el comercio exterior se había transformado en un factor de crecimiento para la economía española (Serrano Sanz *et al.*, 2008).

Tras esta perspectiva general de las tres etapas, un análisis de los indicadores más relevantes del comercio nos permitirá identificar cuándo se produjo el cambio (Serrano Sanz, 2018). Entre los años previos a la Gran guerra y 1958 apenas se alteraron los productos con índice positivo de ventaja comparativa (aceite, bebidas, corcho, frutas y minerales), ni los que tenían índice negativo (materias primas, combustibles y maquinaria), pero de éstos no se podía prescindir para mantener el nivel de actividad. A la altura de 1985, en cambio, los sectores industriales tienen ya una presencia significativa entre los de ven-

taja relativa y eso sucede antes de la integración europea. Lo mismo ocurre al estimar un patrón de comercio Heckscher-Ohlin. España, antes de la primera guerra mundial y en 1958, resulta ser exportador neto de productos agrarios, materias primas y mercancías intensivas en trabajo, mientras es importador neto de bienes intensivos en capital, en especial, maquinaria y productos químicos. El patrón típico de país atrasado, desaparece también en 1985, sustituido por otro de país desarrollado. Otro tanto ocurre con el comercio intraindustrial, que se espera crezca con el progreso: en 1958 su proporción era mínima, un 8,8% sobre el total de comercio, mientras en 1985 había ascendido al 62%.

La especialización comercial hasta los sesenta era la otra cara del atraso, pero a su vez impedía salir de él al conjunto de la economía. De manera que el cambio del sector exterior se produce en el periodo que media entre el Plan de Estabilización y el ingreso en las Comunidades europeas: la apertura pasa de un 12,5% en 1959 a un 37,1% en 1986, el patrón de comercio se transforma de atrasado en avanzado o maduro y el marco de relaciones económicas con el resto del mundo se liberaliza, al tiempo que se produce una progresiva integración monetaria.

4. EL PORQUÉ DEL CAMBIO

Una vez establecido que la modernización se produjo entre 1959 y 1985, podemos centrarnos en dicho periodo en busca de los factores diferenciales que hicieron posible la transformación. En nuestra opinión esos factores son tres. El primero ya mencionado, es el rumbo liberalizador de la política comercial. Superar una política defensiva, como era la anterior, es un indicio de madurez, que contribuyó a mejorar la capacidad de la economía española para crecer y especializarse en un contexto abierto. Los otros dos factores determinantes, a los que dedicaré los próximos minutos son: de un lado, la superación de un problema crónico, la restricción externa al crecimiento, y, de otro lado, la capacidad para alcanzar el efecto desbordamiento en el comercio exterior.

Desde una perspectiva teórica las relaciones entre comercio y modernización económica tienen doble dirección: el comercio es un factor que afecta al ritmo de crecimiento, aunque también un espejo que refleja el grado de desarrollo alcanzado. Para un país con un cierto atraso relativo, el comercio exterior es una pieza importante en el desarrollo, porque necesita importar, no sólo bienes de equipo o materias primas si carece de ellas, sino todos aquellos productos que permiten incorporar y difundir nuevas tecnologías.

Ahora bien, las importaciones requieren dos condiciones previas: una política comercial favorable y capacidad para financiarlas. En las polémicas sobre el sector exterior en el desarrollo de la economía española contemporánea

se ha puesto el énfasis de forma casi exclusiva en la primera cuestión, pero acaso la segunda sea más decisiva. Mantener el flujo requerido de importaciones exige capacidad exportadora o entradas de divisas al margen de la balanza comercial. La primera es difícil en las fases iniciales del desarrollo, que se convierte, por esa vía, en límite o restricción al crecimiento. Thirlwall estimó esa restricción para un país calculando, a partir de sus funciones de exportación e importación y el ritmo al que progresaba la renta mundial, cuál sería la tasa máxima a la que podría crecer su renta para que fuese compatible con el equilibrio de la balanza comercial.

Los resultados que hemos obtenido al calcular la ecuación de Thirlwall para España establecen la existencia de tres etapas diferenciadas en relación con la restricción externa (Serrano Sanz, 1997). Hasta 1891 el crecimiento estuvo por debajo del que hubiera sido compatible con el equilibrio, debido a una capacidad exportadora extraordinaria, pero temporal, motivada por la edad dorada de los minerales y las ventas de vino a una Francia asolada por la filoxera. Después, hasta 1959, el ineludible equilibrio externo constituyó un límite para el crecimiento: la tasa de aumento de la renta nacional fue solo levemente superior a la que permitía el equilibrio de la balanza comercial, debido a las dificultades para encontrar financiación para el déficit. Esto explicaría la política defensiva y la obsesión por la balanza comercial y gestión de las divisas. Por fin, se abre una tercera etapa hasta 1985, cuando el crecimiento fue superior a la restricción impuesta por la balanza comercial, debido a la capacidad de encontrar financiación en el turismo, el capital extranjero y las remesas de emigrantes. Esas divisas rompieron la restricción externa que había pesado desde finales del siglo anterior sobre la economía española a causa de su debilidad exportadora, permitiendo su modernización, al financiar importaciones estratégicamente decisivas, por las tecnologías que incorporaban.

Desde 1959 el crecimiento con cambio estructural fue un hecho y el sector exterior tuvo en ello un destacado papel. En un primer momento, el protagonismo fue de las importaciones, en tanto la capacidad exportadora entonces generada ha emergido progresivamente. Entre 1960 y 1985 las importaciones en relación con la renta son muy superiores a la proporción de las exportaciones. En cambio, desde 1985 a 2019 prácticamente se igualan y después de la crisis de 2008 y el ajuste subsiguiente, las exportaciones de bienes y servicios han superado de forma estable a las importaciones, incluso en la crisis de la pandemia.

Este proceso encaja bien con la teoría del economista sueco Linder, que explica el comercio internacional por la interacción de fuerzas creadoras y obstáculos. Entre las primeras destacan como motores del comercio la proximidad física y cultural, y, sobre todo, la similitud de la demanda que permite concebir el mercado exterior como una prolongación del propio. La similitud de la demanda aparece cuando hay una renta por habitante y una distribución

de características comunes. Se puede predecir así más comercio entre países vecinos y de similar nivel de desarrollo y que dicho comercio crecerá en el proceso de convergencia de un país con un área cercana. En los primeros estadios primará el mercado interior y las exportaciones del país de menor renta comenzarán a crecer al producirse el «efecto desbordamiento». Aparte de estas fuerzas, hay que considerar la política comercial, que puede ser un factor estimulante u obstaculizador del comercio.

De acuerdo con el modelo de Linder estimado, fueron el proceso de convergencia en renta con los países europeos, que derivó en una estructura similar de la demanda, más el desbordamiento del mercado interior y la orientación liberalizadora de la política comercial, los factores determinantes del cambio en el comercio español entre 1959 y 1985 (Fillat y Serrano Sanz, 2004). Ese fue el tiempo y el modo en que se produjo la modernización del sector exterior.

5. EPÍLOGO: LA CRISIS DE LA PANDEMIA Y LA INTERNACIONALIZACIÓN ESPAÑOLA

Terminamos con una breve referencia a los efectos de la pandemia. Esa economía española tan internacionalizada que se describía hace un momento, debía verse ineludiblemente afectada por lo que se podría denominar, la primera crisis de la segunda globalización. Pues, al contrario de lo que sucedió en 2008, la crisis económica derivada de la pandemia ha afectado a todos los países, como la propia enfermedad. La contracción del comercio internacional, las interrupciones en las cadenas de suministro, las dificultades del transporte y, sobre todo, la drástica caída de los flujos turísticos, han sido un factor diferencial negativo en el impacto que la crisis de 2020 ha tenido en la economía española.

Sin embargo, por el momento al menos, ésta ha mostrado una notable capacidad de resistencia en nuestro ámbito, pues ha mantenido el superávit de las balanzas por cuenta corriente y de capital, a pesar de que los ingresos por turismo cayeron desde los 71.000 M de 2019 a 16.000 en 2020 y a 23.000 hasta octubre de 2021. La clave está en que las exportaciones de bienes y servicios no turísticos han resistido mejor que las importaciones y el saldo del conjunto ha seguido siendo favorable. De hecho, las exportaciones de bienes de 2021 han superado a las de 2019 -a pesar de los problemas de suministros, que han afectado en particular a un sector clave para la exportación, como el automóvil- y las exportaciones de servicios no turísticos van, previsiblemente, a igualarlas. Nada que ver con la crisis de 2008, cuando la necesidad de financiación exterior persistió hasta 2012, a pesar de que no hubo debacle turística. Por primera vez desde hace decenios en una crisis de la economía española, el sector exterior no ha sido un problema, no ha requerido de una devaluación interna o del tipo de cambio para mantener el equilibrio. Lo que me lleva a pensar, y así conclu-

yo, que acaso lo ocurrido en esta desgraciada crisis pueda tomarse como prueba definitiva de su modernización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- FILLAT, C., y SERRANO SANZ, J. M.^a (2004): «Linder Revisited. Trade and Development in the Spanish Economy», *International Review of Applied Economics*, 18:3, (pp. 323-348).
- PARDOS, E., y SERRANO SANZ, J. M.^a (2002): «The incidence of Protection on Exports: The Case of Spain 1870-1913», *Open Economies Review*, 13:2, (pp. 183-203).
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2017): «Spanish Economic Growth (1850-2015)», McMillan, London (Actualizado 5-10-2021).
- SABATÉ, M., *et al.* (2004): «PPP and Structural Breaks. The Peseta-Sterling Exchange Rate, Fifty Years of Floating Regime», *Journal of International Money and Finance*, núm. 22, (pp. 613-627).
- SERRANO SANZ, J. M.^a (1997): «Sector exterior y desarrollo en la economía española contemporánea», *Papeles de Economía Española*, núm. 73, (pp. 308-335).
- (2018): «España en la segunda globalización», *Papeles de Economía Española*, núm. 158 (pp. 1-14).
- SERRANO SANZ, J. M.^a, y Asensio, M. J. (1997): «El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959», *Revista de Historia Económica*, XIV (3), (pp. 545- 573).
- SERRANO SANZ, J. M.^a *et al.* (2017): «Gone with the euro. A reappraisal of the peseta's adjustment mechanism (1870-1998)», *Revista de Historia Económica- Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Vol. 35-2 (pp. 207-239).