

La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX (1860-1913)

● JORDI NADAL Y CARLES SUDRIÀ
Universitat de Barcelona

El tema del atraso económico español es, entre los historiadores, un tema viejo, recurrente y complejo. El modo de abordarlo ha ido variando con las ocasiones. A principios de siglo, la vergüenza del desastre colonial condujo a los hombres “del 98” a verlo con ojos fatalistas: el país no estaba hecho para alardes. Más tarde, durante cada una de las dictaduras militares, la exaltación nacionalista aconsejó tratarlo con sordina. En los últimos años, la ilusión de la convergencia con Europa está alimentando una imagen menos dramática, más positiva, según la cual el atraso no ha sido ni tan grande ni, sobre todo, tan inevitable como se creyera. La mezcla de liberalismo y voluntarismo que, según esos optimistas, habrá colmado, dentro de poco, la brecha existente entre España y las potencias de la CEE, habría bastado, otrora, para evitar su formación. Un planteamiento en perfecta sintonía con el de los gestores de nuestra *res publica*.

Las páginas que siguen pretenden debatir algunas facetas –no todas, desde luego– de esta manera de pensar y de sentir. Nuestra crítica no será ideológica. Atenderá, por el contrario, a los hechos y al sentido común. El peso de la “herencia histórica” y de la deficiencia de los recursos naturales (patente en los sectores agrario y energético) nos parece superior al de los errores y desviaciones de la conducta humana. Los hombres, finalmente, se parecen en todas partes.

¿Ruptura o inercia del impulso industrial?

En 1975, el más viejo de los firmantes de este artículo presentó un primer balance erudito e interpretativo de lo que fuera la Primera Revolución Industrial en España¹. De 1976 a 1983,

1. Nadal (1975).

Albert Carreras trabajó en la elaboración de un índice de la Producción Industrial Española (IPIES), destinado a situar el fenómeno acotado por Nadal dentro del plazo más largo que corresponde a la trayectoria completa de la industrialización en nuestro país, así como a sentar las bases para las comparaciones internacionales.²

Todo índice de producción industrial es el resultado de agregar un número suficiente de series sectoriales, ponderadas mediante *proxys* de los valores añadidos correspondientes. La dificultad de disponer de esos inputs aumenta con el alejamiento temporal; cuanto más largo es el período abarcado, más amplio es el recurso a datos deficientes y/o a sucedáneos. La ambición de Carreras le llevó a reconstruir el itinerario completo de la industria moderna en España, desde la década de 1830 hasta hoy³. Su esfuerzo de reconstrucción de series productivas sigue considerándose como modélico. Para las ponderaciones tocantes al siglo XIX, Carreras se sirvió de los valores añadidos brutos unitarios estimados para el año 1913. El procedimiento es tan discutible (¿cuál no lo es?) como coherente. El índice anual obtenido le permitió ofrecer las tasas periódicas de crecimiento del producto industrial que reproducimos en la columna primera del cuadro 1:

CUADRO 1
ESTIMACIONES DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION
INDUSTRIAL ESPAÑOLA
1800-1910 (en %)

período	(1) Carreras	(2) Prados
1800-1830	-	-0,33
1830-1860	4,67	2,68
1860-1890	2,34	2,37
1890-1910	2,01	1,54

Nota: Prados ofrece diversas alternativas de cálculo del producto industrial. Después de dedicar varias páginas a justificar una nueva estructura de valores añadidos para cada sector y subsector, desecha los resultados obtenidos y acaba utilizando la propuesta por Nadal, con las salvedades que criticamos en el texto. Dentro de esta opción (que denomina CB), Prados calcula tres índices, de los cuales emplea dos, según los casos, sin dar mayores explicaciones: el Laspeyres en la página 169 (cuadro 4-8); el Fisher en la página 45 (cuadro 1-2) y en la página 173 (cuadro 4-12). El recogido en el cuadro es este último.

Fuentes: Carreras (1984), pp. 149-152; Carreras (1990), p. 89; Carreras (1992), p.176; Prados (1988), p. 165.

Las cifras transcritas se comentan en pocas palabras: tras una arrancada espectacular, que se extendió de 1830 a 1860, la industrialización de España redujo su ritmo a la mitad en los cincuenta años posteriores.

2. Carreras (1983).

3. Carreras (1990), capítulo 3.

La tesis de Carreras ha sido puesta en cuarentena por Leandro Prados. Este autor piensa que Carreras exagera el crecimiento del producto industrial entre 1830 y 1910, y más precisamente entre 1830 y 1860. Con la "aspiración de revisarlo a la baja", Prados ha calculado un índice alternativo⁴ cuyas tasas de crecimiento resume la segunda columna del cuadro 1 y cuya originalidad, desde el punto de vista metodológico, consiste en el uso como valores añadidos de las cuotas fiscales asignadas por Nadal a los diversos sectores industriales en 1856 y en 1900⁵.

CUADRO 2
ESTRUCTURA DEL VALOR AÑADIDO INDUSTRIAL DE 1860,
SEGÚN PRADOS Y NADAL (en %)

sector	Prados	Nadal
Alimentación	56,2	55,8
Textil	23,0	23,7
Curtidos	3,8	3,8
Papel	2,6	2,3
Cerámica, vidrio, yeso y cal	—	5,3
Madera-corcho	—	1,2
Minería	5,1	—
Metalurgia	3,8	3,2
Química	5,5	3,5
Diversas	—	1,1
TOTAL	100	100

Fuente: Prados (1988), p. 163; Nadal (1987), p. 52.

El método sería tan aceptable como el de Carreras si no fuera por la ligereza con qué se aplica. Las cifras de Nadal tienen el inconveniente de referirse sólo a la industria fabril o manufacturera y de orillar el País Vasco y Navarra. La construcción de un índice industrial completo (con inclusión de las industrias extractivas) y de ámbito español obligaba a cubrir tales déficits. Prados lo ha hecho "a la brava": supresión pura y simple de tres sectores del elenco nadaliano ("cerámica, vidrio, yeso y cal", "madera y corcho" y "diversas") y reparto del porcentaje liberado ($5,3 + 1,2 + 1,1 = 7,6$) entre la "minería" (5,1), el sector ausente en Nadal, y los sectores fabriles más afectados por la ausencia de País Vasco y Navarra (cuadro 2). El procedimiento nos parece injustificado y perturbador. La supresión de los tres sectores mencionados es gratuita. La dotación de la "minería" por la vía sustitutoria tiene el efecto de exagerar el peso de los sectores sobrevivientes, reforzando con ello el papel de freno ejercido por el mayor de ellos, las industrias "alimenticias". El peso otorgado a la actividad minera,

4. Prados (1988), pp. 143-168.

5. Nadal (1987), pp. 52-53 y 39.

una de las más relevantes y dinámicas a lo largo del siglo XIX⁶, es anormalmente bajo⁷. Una consecuencia de estas anomalías –en especial, de la última– es la de sesgar el índice a la baja. Para Prados, la tasa de crecimiento de la industria española apenas sobrepasó la mitad de la de Carreras en 1830-1860⁸ y se equiparó con ella en el treintenio posterior (cuadro 1)

.....

Posdata. Cuando este artículo ya se hallaba en prensa, Prados nos comunicó los resultados de un nuevo cálculo del índice de la producción industrial española, que sustentan unos crecimientos superiores –y no inferiores– a los de Carreras en los períodos, ahora vigesimales, de 1850-1870 y 1870-1890⁷. Esta rectificación habla mucho en favor de la honorabilidad de Prados y más bien poco en favor de esa clase de ejercicios.

* L. PRADOS DE LA ESCOSURA, *Spain's Gross Domestic Product, 1850-1990. A new series*, Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Planificación, Documentos de Trabajo, marzo 1993.

.....

2. El atraso agrícola

La polémica sobre el ritmo de crecimiento de la industria española en 1830-60, planteada en el epígrafe precedente, no atañe sólo a dicho sector. Muy al contrario, la interrelación que une a todas las actividades económicas proyecta la sombra de aquélla sobre el resto. El debate es especialmente vivo en el punto relativo al papel desempeñado por la agricultura. Al presentar un súbito declive en 1860-1890, el IPIES de Carreras viene en apoyo de quienes pensamos en la intervención de factores externos e incriminamos, en forma destacada aunque no exclusiva, a la falta de dinamismo del campo español. Al dar una imagen permanente de mediocridad, el IPIES de Prados sugiere una idea de innata flaqueza, y deja libre de culpa al sector agrario.

Para reforzar esta exculpación, Leandro Prados añade a la tesis de un desarrollo industrial sin pulso y sin sobresaltos la tesis de un desarrollo agrícola más dinámico de lo que suele

6. Nadal (1975), cap. 3; Nadal (1992), p. 156.

7. Carreras le atribuye el peso 14,6, cerca de tres veces superior. Por otra parte, cabe señalar que la minería pagó al fisco, en 1860, una cuota equivalente al 49 por 100 de la satisfecha por toda la industria fabril (Nadal, 1992, p. 156). Aunque las cifras no son agregables, por responder a criterios fiscales diferentes, el porcentaje aludido da una idea de la gran importancia relativa del sector minero.

8. El respeto a la verdad nos obliga a decir que, sin ceder en ningún punto concreto, Carreras se muestra últimamente más condescendiente con su antagonista y piensa que en el futuro, cuando se disponga de mayor información, la tasa de crecimiento industrial para 1830-1860 será una intermedia entre la pradosiana de 2,6 por 100 y la suya propia de 4,6 (Carreras, 1990, p. 95).

decirse: multiplicación del producto total agrario por el coeficiente 2,9 a 3,3 en el largo plazo comprendido entre 1800 y 1910 y, lo que es más importante, aumento de la productividad (producto por activo masculino) del 30 al 40 por ciento en el mismo lapso de tiempo. El progreso de la última, notable en términos globales, sería el resultado de dos movimientos de signo antagónico: de pérdida pura y simple hasta 1860 y de ganancia acelerada a partir de esta fecha. En el medio siglo que transcurrió entre 1860 y 1910, la productividad agraria española habría alcanzado una mejora del 50 al 60 por ciento, superior a la británica y a la francesa⁹. Casi una revolución. Advuértase, por lo demás, que el acelerón se corresponde temporalmente con el ralentimiento industrial de Carreras. ¿No será que la relación de causalidad entre atraso agrícola y marasmo industrial debe plantearse a la inversa?¹⁰.

Desgraciadamente los guarismos de Prados merecen poca confianza. De las numerosas críticas que han suscitado nosotros retendremos dos. Apelando al sentido común, un no agrarista, Gabriel Tortella, observa que los bajísimos niveles de productividad agraria registrados en la España de comienzos del siglo XX parecen incompatibles con un aumento considerable de los mismos a lo largo de la centuria precedente, y añade que tanto la estabilidad en la distribución de la población activa cuanto la lentitud del proceso urbanizador apuntan en el mismo sentido; su conclusión es "que el crecimiento agrícola no pudo superar el crecimiento demográfico; o sea que el crecimiento agrícola per cápita tuvo que ser extremadamente bajo"¹¹. Atendiendo a la metodología, James Simpson, experto en la materia, denuncia la fragilidad de las estimaciones, tanto directa como indirecta, del producto agrario realizadas por Prados: la primera, por partir del *Censo de Frutos y Manufacturas* de 1799 y continuar con las "averiguaciones" (no publicadas) de la Junta General de Estadística, de 1857, que son fuentes deleznable; la segunda, por emplear como variable la renta nacional, cuyo cómputo incluye, a su vez, el de la producción agraria estimada (circularidad del razonamiento)¹². La alternativa es, para Simpson, el cálculo del producto en base a la evolución del consumo. Conocidos la estructura del consumo de productos agrarios a principios del siglo XX, el monto de las importaciones y exportaciones y la evolución demográfica, el historiador inglés estima prudentemente en un 0,64 a 0,76 por cien el crecimiento de la producción agraria española entre 1800 y 1900¹³. Una tasa de este orden implica un multiplicador del 1,9 al 2,1 en esos cien años, muy inferior al de Prados (2,9 a 3,3, según hemos visto) y escasamente necesitado de cambios en la productividad de la tierra y de la mano de obra.

Después de reconocer que sus números son precarios, ofrecidos con intención provocadora, Prados ha tratado de apuntalarlos mediante dos razonamientos igualmente

9. Prados (1988), capítulo 3.

10. Tortella, en el prólogo a Prados (1988), p. 15.

11. Tortella (1985), p. 68. El argumento se ha visto reforzado por las recientes estimaciones de O'Brien y el propio Prados (1992), que otorgan unos bajísimos coeficientes de productividad a la agricultura española en 1910.

12. Simpson (1989 a).

13. Simpson (1989 a), pp. 379-380.

frágiles. El uno es la posibilidad de que se produjera una mejora cualitativa del consumo de productos agrarios que aumentase el valor monetario de lo consumido, sin aumentarlo en términos de calorías. El otro es la dificultad de conciliar la idea de un estancamiento de la productividad agraria con el incremento correlativo de la producción industrial, detectado por Carreras y por el propio Prados¹⁴. Simpson, otra vez, ha hecho una refutación convincente de aquella posibilidad¹⁵. Nosotros vamos a rebatir la segunda objeción.

Utilizando un modelo de determinación de la demanda tanto agraria como industrial, Prados arguye que la hipótesis de la no mejora de la productividad agraria conduce a atribuir todo incremento de la demanda de productos industriales a un descenso de los precios relativos de estos últimos. Según su apreciación, tal descenso debería haber sido de un 60 por ciento entre 1800 y 1910. Las mejoras de productividad inherentes a ese proceso de abaratamiento le parecen inverosímiles¹⁶. Se trata de un prejuicio. Es conocido, por haberse publicado hace tiempo, que los precios de las manufacturas de algodón se redujeron en un 70 por 100 entre 1831/35 y 1876/80, y que los del lingote de hierro lo hicieron en otro 66 por 100 entre 1864 y 1885¹⁷. Podemos añadir que estos descensos serían mayores de compararse la producción ampliamente mecanizada de 1910 con la producción completamente artesana de 1800. Mecanización, rebaja de costes y de precios son la esencia misma de la industria moderna. En España, la criatura industrial del Ochocientos se alimentó, en altísimo grado, de las ganancias de productividad del propio sector. Este fue su mérito y su desgracia. Contrariamente a la idea de Prados, el estancamiento agrario español fue compatible con un cierto desarrollo industrial. Otra cosa es que, con otro nivel agrícola, aquél hubiera podido ser más vigoroso, menos raquítico.

En definitiva, al hacer el diagnóstico del desarrollo agrario español en la centuria pasada, debe distinguirse entre el aumento del producto global (tanto en términos de cantidad como de valores), que debió ser importante, y el aumento de la productividad, apenas perceptible. El primero se consiguió a través de la fiebre roturadora que siguió a la gran mutación de las relaciones en torno a la tierra traída por la revolución liberal¹⁸. El segundo fue el resultado de la ausencia de verdadero cambio técnico (uso de maquinaria y empleo de abonos) registrado durante la larga fase expansiva¹⁹. El estancamiento tecnológico limitó las expectativas de aumento de la productividad a las derivadas de la sustitución de cultivos tradicionales por otros nuevos, de mayor valor añadido. Sin negar la existencia de indicios en la última dirección, debe admitirse que el reparto de la superficie cultivada y el valor del producto agrario presen-

14. Prados (1989).

15. Simpson (1989 b).

16. Prados (1989), p. 711.

17. Nadal (1975), pp. 205 y 176. En el caso del lingote de hierro hemos considerado para 1864 el precio en las factorías malagueñas consumidoras de carbón mineral. En 1857-59 y 1904-06, los precios medios del trigo fueron prácticamente los mismos: 27,4 y 28,5 pts./qm., respectivamente (GEHR, 1989, cuadro 3.19).

18. Véanse los trabajos incluidos en los volúmenes de García Sanz y Garrabou (1985) y Garrabou y Sanz (1985), especialmente las respectivas introducciones.

19. Sobre el abrumador predominio de las técnicas agrícolas tradicionales a finales del siglo XIX, véase Gallego (1986) y Garrabou (1985).

taban en 1910, momento de cierre de nuestro análisis, unos rasgos poco diferentes de los de 1808: 90 por 100 de la superficie cultivada y 70 por 100 del producto total tocando a los cereales, el viñedo y el olivar; 75 y 54 por 100, respectivamente, a los cereales solos²⁰.

3. Las actitudes empresariales

El retraso de la industria. Rompiendo con una larga tradición historiográfica, Leandro Prados exoneró de culpa a la agricultura. Partiendo de Prados, Gabriel Tortella insinuó la responsabilidad de "la propia industria, que no supo o no quiso [prepare el lector en la omisión del 'no pudo'] buscar mercados exteriores entrando en competencia con otros países"²¹. Inspirándose en Tortella, Jordi Palafox y Pedro Fraile, cada uno a su manera, acusan sin rodeos a los empresarios de haber tomado conscientemente una opción perjudicial para los intereses generales y, a la postre, para la industria misma. Los cargos han pasado del ámbito de la demanda al de la oferta.

Palafox centra su acusación en el textil catalán. A la hora de buscar la maximización de los beneficios, los fabricantes algodoneros y laneros del Principado habrían preferido "la vía elevación de los precios de venta" a "la vía aumento de las cantidades vendidas". El autor apoya su tesis en sendos cuadros estadísticos. El de la industria algodonera establece los precios de la materia prima (el algodón en rama), los semi-manufacturados (el algodón hilado) y los manufacturados propiamente dichos (el tejido), a lo largo del período comprendido entre 1857 y 1889²². La conclusión a sacar del cotejo de estas series sería doble: 1^a) los precios, tanto de hilados como de tejidos, dibujan una trayectoria de tendencia netamente alcista, no obstante tratarse de una etapa de intensa renovación tecnológica, es decir de clara reducción de los costes productivos; y 2^a) "la relación entre los precios de los manufacturados y semi-manufacturados y los de la materia prima no muestra descenso alguno a lo largo de esta etapa, a pesar del aumento que tuvo que experimentar la productividad"²³. En definitiva, la mejora del equipo productivo no trajo, como cabía esperar, el abaratamiento del producto acabado ni la disminución de los valores añadidos unitarios, sino todo lo contrario. "La trayectoria de los precios en España es un clarísimo contrapunto a la evolución de la industria textil durante la Revolución Industrial, que estuvo caracterizada, como es bien conocido, por un descenso espectacular en los precios de los artículos de algodón"²⁴. En un contexto europeo, el comportamiento del fabricante catalán se habría caracterizado por los "supuestos conservadores" y la "ausencia de dinamismo capitalista"²⁵. Una conducta que tendría otras expresiones concretas en la duración de la jornada laboral, "la generalización del trabajo a destajo, la masiva utilización del trabajo femenino e infantil, el traslado de la industria a la

20. Gehr (1989), cuadros 3.10 y 3.20.

21. Tortella en el prólogo a Prados (1988), p. 15.

22. Palafox (1991 a), p. 54.

23. Palafox (1991 a), p. 53.

24. Ibidem.

25. Palafox (1991 a), p. 55.

montaña por parte del Fomento del Trabajo (sic) para mantener los bajos salarios y evitar la conflictividad, y la existencia de colonias de trabajadores –alguna de ellas amuralladas en el Alt Llobregat– en diversas comarcas textiles’’²⁶. Y Engels sin enterarse...

Realmente insólito... y poco creíble. La compatibilidad entre costes en descenso y precios en ascenso exigiría una situación de monopolio, que no era precisamente la de la industria catalana dentro del mercado español, y una oferta inelástica, que desmienten las cifras de entrada de algodón en rama. Palafox sufre una tremenda confusión, por causa de una de las fuentes que utiliza. Los precios del algodón en rama son los del ‘‘Diario de Barcelona’’ recopilados por Lucas Beltrán²⁷, que no ofrecen duda. Los supuestos precios de los hilados y los tejidos son los valores medios unitarios del comercio de cabotaje, calculados por M.C. Arenales²⁸ y divulgados por A. Carreras²⁹, del todo inservibles, por no atender ni poco ni mucho a la composición interna del paquete (clases y calidades distintas de la mercancía), variable de año en año. La curva dibujada por tales valores es tan errática que se descalifica por sí misma.

Hablar de ‘‘hilados’’ y ‘‘tejidos’’ sin más es impropio. Los únicos precios verdaderos son los de cada clase de tejido, con un hilo de trama y un hilo de urdimbre determinados, una textura específica y un acabado preciso. La dificultad estriba en formar una serie suficientemente larga con ellos. Para obviarla nosotros hemos recurrido a las ‘‘hojas de precios’’ remitidas cada temporada (de dos a seis por año), a sus clientes, por la empresa ‘‘La España Industrial, S.A.’’, con fábrica algodонера de ciclo completo en el pueblo barcelonés (barrio capitalino, desde 1897) de Sants. El establecimiento en cuestión ha trabajado regularmente de 1849 a mediados de la década de 1960. Esta trayectoria, tan dilatada, y el cuidado de los responsables empresariales en preservar la documentación convierten el archivo de La España Industrial en un fondo insustituible³⁰. De los tejidos correspondientes al período que nos ocupa, el de presencia más larga –y, por lo tanto, de mayor representatividad– es la ‘‘percalina lisa superior’’, fabricada de forma ininterrumpida de 1850 a 1907. Consecuentemente, nosotros proponemos la serie de los precios a ella referida como expresión de la tendencia de los precios de los tejidos catalanes de algodón en general. El gran número de fabricantes o de oferentes, es decir el elevado grado de competencia, eliminan el riesgo de discrepancias fundamentales con otras posibles series. Es inútil y patético el empeñamiento de Palafox en sostener los valores del cabotaje y la tesis que ha montado sobre ellos, con el argumento de que los precios de La España Industrial corresponden a ‘‘una empresa de tamaño y características tal vez no típicas’’³¹.

Los precios de la ‘‘percalina lisa superior’’ fabricada por la firma santsense forman la columna 1 del cuadro 3. Sus diferencias con los valores unitarios del cabotaje no pueden ser más contrastados. Su parecido con los precios de los estampados ingleses de exportación (*Printed goods*), insertos en la columna 2 del mismo cuadro, resulta confortadora. Superado el pe-

26. Palafox (1991 a), p. 58.

27. Beltrán (1945).

28. Arenales (1976).

29. Carreras (1989), p. 229.

30. Fernández, Balada y Martí (1990).

31. Palafox (en curso de publicación).

ríodo del “hambre de algodón” y de la guerra franco-prusiana, tanto la fabricación catalana como la británica inician una fase de precios a la baja, que no cambiará de signo hasta 1897, en el primer caso, y 1900, en el segundo. La generalización del telar mecánico y la adopción parcial, más intensa en Cataluña, de la hiladora “continua” (*ring frame*)³², han reducido los costes de producción, como es natural, y favorecido el recorte de los precios de venta, como era de esperar, en ambos territorios. En el momento de maximizar los beneficios, el fabricante autóctono adopta la misma estrategia que su homólogo extranjero. Las analogía de conductas aparece ratificada en el gráfico 2, construido a partir de la columna 4 del cuadro 3, que expresa la diferencia entre el precio de venta del tejido y el coste de la materia prima (columna 3) empleada en fabricarlo. Los valores añadidos por unidad de producción han tendido claramente a reducirse: señal inequívoca de que el empresario busca compensación en el aumento de las cantidades vendidas. Un rotundo desmentido de la “aversión al riesgo” que le imputa Palafox³³.

CUADRO 3

PRECIOS DE LOS TEJIDOS DE ALGODÓN CATALANES (PERCALINA LISA SUPERIOR) E INGLESES (PRINTED GOODS) Y DE LA MATERIA PRIMA (ALGODÓN EN RAMA AMERICANO) EN BARCELONA, Y ESTIMACIÓN DEL VALOR AÑADIDO EN LA INDUSTRIA ALGODONERA CATALANA, 1850-1907.

	(1)		(2)		(3)		(4)
	Percalina lisa superior		Printed goods		Algodón en rama		Valor añadido
	Pesetas constantes por metro	1880=100	Peniques por yarda	1880=100	Pesetas constantes por kilo	1880=100	Pesetas constantes por kilo
1850	0,552	125,5			1,710	91,9	1,76
1851	0,552	125,5			1,980	106,5	1,49
1852	0,541	123,0			1,480	79,6	1,92
1853	0,509	115,7			1,490	80,1	1,71
1854	0,520	118,2			1,650	88,7	1,62
1855	0,514	116,8			2,560	137,6	0,67
1856	0,514	116,8	4,06	107,1	1,740	93,5	1,49
1857	0,536	121,8	4,18	110,3	1,740	93,5	1,63
1858	0,493	112,0	4,07	107,4	1,810	97,3	1,29
1859	0,482	109,5	4,23	111,6	1,820	97,8	1,21
1860	0,464	105,5	4,21	111,1	1,780	95,7	1,14
1861	0,511	116,1	4,11	108,4	1,840	98,9	1,37

32. El sistema continuo de hilar supone un aumento de productividad de la tercera parte, por lo menos, respecto del sistema tradicional o intermitente. En contrapartida, no resulta aplicable a la producción de hilados finos. La industria algodonera británica, especializada en los últimos, anduvo más lenta que las restantes (salvo la suiza) en la adopción del nuevo método de hilatura. Véase Stonehouse y Wright (1984).

33. Palafox (en curso de publicación).

	(1)		(2)		(3)		(4)
	Percalina lisa superior		Printed goods		Algodón en rama		Valor añadido
	Pesetas constantes por metro	1880=100	Peniques por yarda	1880=100	Pesetas constantes por kilo	1880=100	Pesetas constantes por kilo
1862	0,643	146,1	4,57	120,6	3,460	186,0	0,59
1863	0,777	176,6	5,71	150,7	5,850	314,5	-0,96
1864	0,820	186,4	6,32	166,8	6,790	365,1	-1,63
1865	0,698	158,6	5,81	153,3	6,030	324,2	-1,64
1866	0,725	164,8	5,90	155,7	7,350	395,2	-2,79
1867	0,574	130,5	5,27	139,1	3,960	212,9	-0,35
1868	0,468	106,4	4,83	127,4	2,000	107,5	0,94
1869	0,525	119,3	4,91	129,6	3,460	186,0	-0,16
1870	0,512	116,4	4,74	125,1	3,700	198,9	-0,48
1871	0,500	113,6	4,71	124,3	2,110	113,4	1,04
1872	0,563	128,0	4,92	129,8	2,410	129,6	1,13
1873	0,531	120,7	4,78	126,1	2,460	132,3	0,88
1874	0,506	115,0	4,69	123,7	2,350	126,3	0,83
1875	0,506	115,0	4,77	125,9	1,950	104,8	1,23
1876	0,477	108,4	4,48	118,2	1,780	95,7	1,22
1877	0,466	105,9	4,31	113,7	1,710	91,9	1,22
1878	0,451	102,5	4,18	110,3	1,650	88,7	1,19
1879	0,442	100,5	3,91	103,2	1,610	86,6	1,17
1880	0,440	100,0	3,79	100,0	1,860	100,0	0,91
1881	0,431	98,0	3,68	97,1	1,720	92,5	0,99
1882	0,430	97,7	3,73	98,4	1,700	91,4	1,01
1883	0,415	94,3	3,62	95,5	1,600	86,0	1,01
1884	0,410	93,2	3,60	95,0	1,540	82,8	1,04
1885	0,385	87,5			1,540	82,8	0,88
1886	0,375	85,2	3,18	83,9	1,390	74,7	0,97
1887	0,335	76,1	3,17	83,6	1,350	72,6	0,76
1888	0,333	75,7	3,08	81,3	1,382	74,3	0,71
1889	0,308	70,0	2,76	72,8	1,457	78,3	0,48
1890	0,329	74,8	2,84	74,9	1,432	77,0	0,64
1891	0,307	69,8	2,88	76,0	1,360	73,1	0,57
1892	0,281	63,9	2,75	72,6	1,150	61,8	0,62
1893	0,297	67,5	2,77	73,1	1,332	71,6	0,54
1894	0,275	62,5	2,63	69,4	1,202	64,6	0,53

	(1)		(2)		(3)		(4)
	Percalina lisa superior		Printed goods		Algodón en rama		Valor añadido
	Pesetas constantes por metro	1880=100	Peniques por yarda	1880=100	Pesetas constantes por kilo	1880=100	Pesetas constantes por kilo
1895	0,282	64,1	2,53	66,8	0,881	47,4	0,89
1896	0,245	55,7	2,58	68,1	1,157	62,2	0,38
1897	0,226	51,4	2,60	68,6	1,052	56,6	0,37
1898	0,242	55,0	2,49	65,7	0,733	39,4	0,79
1899	0,251	57,0	2,43	64,1	0,972	52,2	0,61
1900	0,274	62,3	2,64	69,7	1,065	57,2	0,66
1901			2,73	72,0	1,361	73,2	
1902			2,68	70,7	1,163	62,5	
1903	0,281	63,9	2,74	72,3	1,244	66,9	0,52
1904	0,280	63,6	2,91	76,8	1,786	96,0	-0,02
1905	0,299	68,0	2,86	75,5	1,066	57,3	0,81
1906	0,336	76,4	3,00	79,2	1,810	97,3	0,30
1907	0,340	77,3	3,15	83,1	1,496	80,4	0,64

Nota: el valor añadido ha sido calculado suponiendo un peso del tejido de 0,143 kgs. por metro y una merma del 10 por ciento en el proceso de hilatura y tisaje.

Fuentes: fondo de "La España Industrial, S.A." (Arxiu Nacional de Catalunya), Annual Statement of Trade (precios de exportación F.O.B., comunicados por Daniel Tirado) y Beltrán (1945).

“El reducido dinamismo del sector textil, concentrado en Cataluña, puede deducirse también de la trayectoria seguida por los precios del tejido de lana entre 1896 y 1925 [...]. La falta de datos para algunos años no impide comprobar que [...] la tendencia de los precios es creciente”³⁴. Más en concreto, la fábrica Corominas, de Sabadell, vende en 1913 (la última fecha que aquí interesa) su tejido de estambre denominado “gerga bronch de primera clase” con un sobreprecio del 76 por 100 respecto de 1896, en tanto que la media de los sobrecostes productivos de diversas fábricas no excede del 25 por 100 entre una y otra fecha. De ser aceptables, estas cifras darían la razón al historiador valenciano. El margen del fabricante se habría multiplicado por tres en sólo diecisiete años. ¡Espléndido negocio! Sin embargo, vistas de cerca, las cosas no parecen tan sencillas. Por una parte, los datos de 1913 vienen precedidos de otros ocho en que la relación entre precios y costes es de signo contrario (costes más altos) y de cuatro más simplemente inexistentes; de manera que el sobreprecio que tanto impresionaba en 1913 sólo está acreditado para ese año, los dos precedentes y 1904. Por otra, si en vez de considerar los costes en general —un capítulo que engloba la energía, los salarios, el hilo de estambre, los acabados y los impuestos— referimos, como en el caso del algodón, los precios de venta al coste principal, que es el de la lana limpia nacional o extranjera, entonces el balance cambia de signo, el aumento de valor de la materia prima deja bastante atrás el de la cotización del producto manufacturado. El cuadro 4 así lo expresa:

34. Palafox (1991 a), p. 55.

GRÁFICO 1
PRECIOS DE LOS TEJIDOS DE ALGODÓN 1880=1000

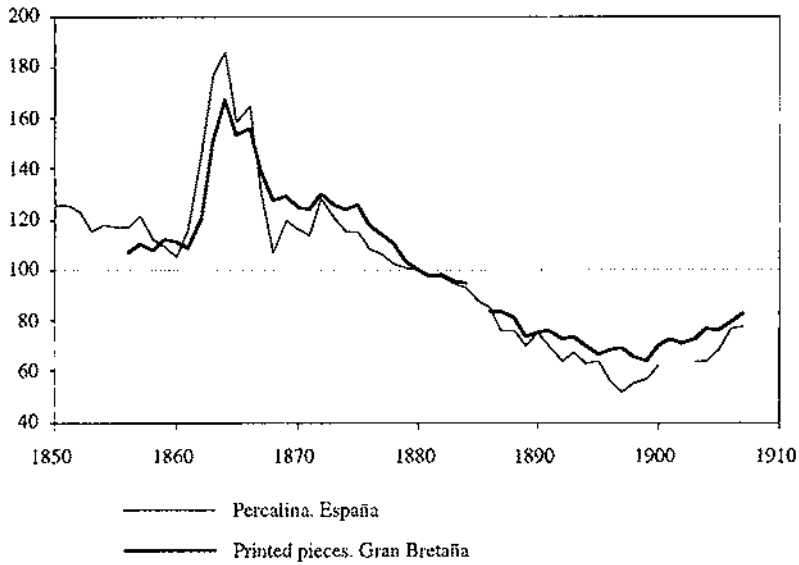
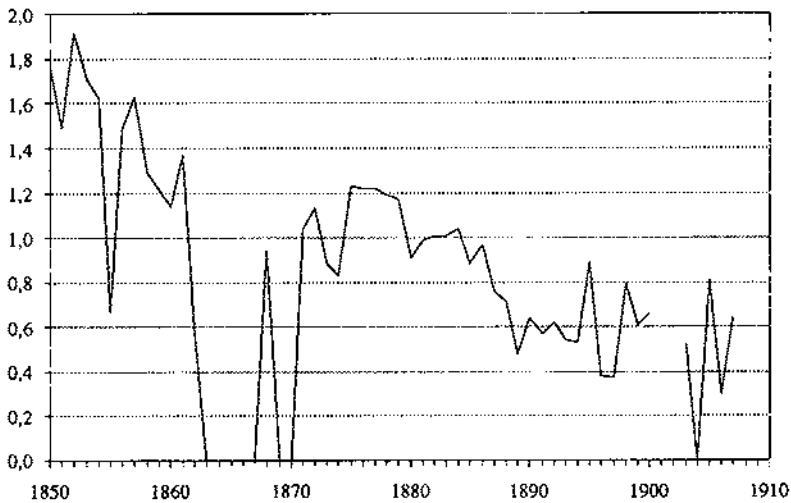


GRÁFICO 2
TEJIDOS DE ALGODÓN
ESTIMACIÓN DEL VALOR AÑADIDO UNITARIO (Pts/Kg)



CUADRO 4

PRECIOS DEL TEJIDO DE ESTAMBRE Y DE LA MATERIA PRIMA EN SABADELL, 1895-1896 Y 1913-1914.

Año	Precio del tejido	Precio de la lana blanca española lavada en Sabadell	Precio de la lana extranjera
1895			100
1896	100	100	
1913	176,1	194,9	
1914	176,9	225,7	201,5

Fuente: Deu (1986), vol. II, pp. 107, 48 y 58.

A pesar de proceder del mismo autor, esas cifras están en desacuerdo con las aducidas antes acerca del crecimiento del margen empresarial. Algo falla. A la espera de resolver la antinomia, la actitud más sensata consiste en suspender el juicio. En el estado actual de la investigación, no hay elementos para sostener que el fabricante lanero catalán se haya desenvuelto con una lógica distinta a la del fabricante extranjero.

“En oposición a la interpretación del atraso industrial como un problema único de insuficiencia de demanda”, Pedro Fraile sostiene “que los factores de oferta, especialmente la organización industrial y la estructura institucional del país, tuvieron por lo menos tanto protagonismo como la demanda en el retraso relativo de la industrialización española antes de la guerra civil”³⁵. La capacidad de los empresarios “para aprovechar la estabilidad política de la Restauración se materializó en la formación de grupos de presión bien organizados y dirigidos”, verdaderos *lobbies* o coaliciones industriales a los que aglutinaba un doble propósito: primero, “la obtención de legislación por parte del estado que canalizase recursos desde los consumidores hacia los grupos de interés, haciendo crecer los precios por encima de la competencia”, y, segundo, “la ocupación y control de los propios organismos políticos encargados de generar la legislación redistributiva”³⁶. Dentro de este planteamiento, “la contención de la competencia extranjera fue la estrategia redistributiva más importante, y la protección arancelaria su instrumento primordial, aunque no único”³⁷. Ese disfrute del mercado interior en condiciones de exclusividad, o casi, habría proporcionado a los industriales españoles unos beneficios (verdaderas rentas) inalcanzables en los mercados de fuera³⁸. En contrapartida, la eliminación de la competencia internacional limitó la capacidad de compra del consumidor autóctono, trajo la ineficiencia en la asignación de recursos (pérdida de renta real) y acabó por recortar las expectativas de la propia industria. En el caso español, concluye Fraile, los años comprendidos entre 1874 y 1950 no vieron, como se ha repetido tantas veces, un proceso de “industrialización sustitutiva de importaciones”, sino otro, distinto e inédito, de “desindustrialización [relativa al resto de Europa] por sustitución de exportaciones”³⁹.

35. Fraile (1991), p. 25.

36. Fraile (1991), p. 26.

37. *Ibidem*.

38. Fraile (1991), p. 116.

39. Fraile (1991), p. 218.

La audacia de la propuesta exige que nos detengamos en ella. Creemos no tergiversar al decir que las premisas que la sustentan se reducen a tres explícitas y otra implícita. Las primeras pueden expresarse así: a) la industria española del último cuarto del siglo XIX era más o menos competitiva en los mercados internacionales; b) pese a ello, al acercarse el cambio de centuria, los industriales españoles decidieron retirarse de la competencia con los otros países, para dedicarse al mercado interior, más pequeño pero también más rediticio, y c) aprovechando la debilidad del régimen parlamentario, los *lobbies* industriales intervinieron decisivamente en la generación de los aranceles utilizados para la reserva del consumo doméstico. Por otra parte, la premisa implícita en la tesis de Fraile es la perversidad intrínseca de toda política proteccionista. Pasamos a analizar a), b) y c) y a reservar para un apartado especial la consideración de la premisa no explicitada. Previamente, debemos advertir que, al referirse a “la industria española”, nuestro autor no hace sino extrapolar unos análisis limitados al sector siderúrgico vizcaíno, de manera principal, y al sector algodonero catalán, de manera complementaria.

a) “Con una oferta amplia de capital y tecnología, la industria siderúrgica española [vasca, fundamentalmente] creó [...] una estructura competitiva en línea con el resto de las regiones siderometalúrgicas de Europa, y durante las dos últimas décadas de siglo exportó más de la mitad de su producción de lingote”⁴⁰. Atendiendo a los cálculos de González Portilla, “el hierro vasco era [durante la década de 1890] entre el 20 y el 30 por ciento más barato que el inglés, alemán, belga y francés”. Esta baratura le “confería una clara ventaja para la competencia internacional”⁴¹.

Sin discutir el último aserto, debemos precisar que el arrabio vizcaíno no sacaba la mayor ventaja comparativa de su menor coste, sino de su capacidad de adaptación a los métodos de afinado entonces en boga. A fines del siglo XIX, la mayor parte del lingote salido del alto horno era sometido a nuevas operaciones metalúrgicas, ya fuera para la obtención de piezas moldeadas, ya fuera, muy principalmente, para su transformación en metal maleable –el acero– mediante algún procedimiento de afinado⁴². El segundo destino era, con mucho, el más frecuente. Entre 1876 y 1890, el auge del acero Bessemer, sobre todo en Inglaterra, disparó la demanda de las menas y, en cantidad infinitamente menor, de los hierros vascos. De 1890 a 1900, el ascenso de la fabricación Martin-Siemens ácida sostuvo esta demanda⁴³. Una característica técnica común a ambos métodos de obtención del acero era la exigencia de fundiciones muy puras de fósforo y azufre (menos del 0,05 por 100 de uno y otro elemento). El lingote fundido –en España o fuera de ella– a partir de los minerales vizcaínos era, en Europa, el que mejor cumplía esta condición. Su menor coste importaba menos. La demanda de lingote español por parte de las acerías extranjeras ha durado tanto como el esplendor de los procedimientos “ácidos” de afinado. Su término ha llegado con el triunfo de los procedimientos “básicos”. De otro modo no se explicaría que, gozando de aquella baratura relativa tan considerable (del 20 al 30 por 100 respecto de los hierros “europeos”), de pronto hubiera dejado de exportarse.

40. Fraile (1991), p. 112.

41. Fraile (1991), p. 111.

42. Lederbur (1903), p. 145.

43. Escudero (1987), tomo I, pp. 50 y siguientes.

A fines del siglo XIX —el momento de la supuesta retirada a posiciones exclusivamente domésticas— “los empresarios textiles no poseían una dotación de recursos y una ventaja locacional tan favorable como los siderúrgicos, pero producían a costes que no indicaban una especial desventaja comparativa española en el sector”⁴⁴. A principios del XX, “la ventaja parcial de los exportadores españoles quedaba corroborada por la minuciosa comparación que realizaron Francisco Bernis y José Martínez Rosa para una amplia muestra de productos textiles, y que ponía de manifiesto la ventaja catalana en algunos hilados, teñidos, estampados y géneros de punto en relación a competidores incluso como Estados Unidos o Gran Bretaña”⁴⁵.

La primera referencia, a la situación finisecular, es gratuita: nada ni nadie avalan la afirmación de Fraile según la cual los algodonereros catalanes producían a costes comparables con los de sus competidores extranjeros. La segunda referencia, al estudio de Bernis y su colaborador, peca de abusiva y de insuficiente a la vez. Por una parte, los dos estudiosos no presentan ningún dato numérico que permita contrastar los costes y/o los precios de cualquier manufacturado o semimanufacturado algodonerero catalán con los de sus análogos extranjeros. De otra, Bernis y Martínez Rosa reducen la pretendida ventaja —en cuanto a costes— de la industria española a “algunos hilados” y, lo que es más relevante, avisan sin equívoco posible acerca de la precariedad de su conclusión: “los ponentes necesitan sentar claramente que no consideran totalmente probada la igualdad de costos [adviértase que aquí ya no se habla de ventaja] en la industria textil española y extranjera, y a reserva de lo que resultara de una investigación tan detallada como lo requiere la importancia del asunto, consideran, sí, que sobran elementos para suponer que la ‘infraproducibilidad’ de fabricación de nuestra industria ha sido muy exagerada”⁴⁶. Exagerada o no (nosotros no tenemos inconveniente en admitir que sí), lo cierto es que el trabajo que estamos comentando dedica un epígrafe entero a “justificación de la menor producibilidad española”⁴⁷. Las afirmaciones de Fraile encuentran poco, por no decir nulo, apoyo en las referencias que utiliza.

b) “El auge de la protección española y el abandono de la competencia exterior para concentrarse en el mercado doméstico fue una decisión empresarial racional basada en la comparación de costes y beneficios de las dos estrategias”⁴⁸. “La involución industrial española durante el cambio de siglo no parece que estuviese motivada por una expulsión del mercado, es decir por una imposibilidad insalvable de participar en el mercado internacional a costes competitivos”⁴⁹, sino por “el abandono en buena parte voluntario de los mercados de exportación”⁵⁰.

En el apartado a) de este epígrafe se ha relacionado la fase exportadora del arrabio vizcaíno con el período de auge de los métodos ácidos de obtención del acero. Ahora, la coherencia induce a relacionar el término de aquella fase con el cambio tecnológico que desplazó

44. Fraile (1991), p. 116

45. Fraile (1991), p. 115.

46. Bernis (1917 ?), pp. 445-446.

47. Bernis (1917 ?) pp. 440-441.

48. Fraile (1991), pp. 192.

49. Fraile (1991), p. 115.

50. Fraile (1991), p.33.

el acero ácido al frente de la producción siderúrgica. A partir de 1879, dos procedimientos nuevos fueron capaces de eliminar el fósforo de la fundición al ser convertida en acero. El problema consistía en evitar que la cal, imprescindible para que el fósforo se desprendiese de la colada, no destruyera los recipientes en los que se operaba el afino. Un revestimiento de dolomía calcinada, ideado por Thomas y Gilchrist, vino a resolverlo. Contrariamente al convertidor Bessemer, el convertidor Thomas no sólo admitía sino que requería una fundición rica en fósforo. Poco después, la mejora –el revestimiento básico y la acción de la cal– era aplicada al horno Martin-Siemens. En este caso el éxito fue aún mayor, por admitir cualquier tipo de lingote y de chatarra, con independencia de su tenor fosforoso. Al cabo de pocos años, los métodos básicos habían condenado el Bessemer y el Martin-Siemens ácido a la obsolencia.

Cuando se trata de la involución de la siderurgia vasca, no cabe hablar de repliegue empresarial sino de presión desde fuera. Contra la tesis de Fraile, el mineral y el lingote de aquella región acabaron arrinconados, expulsados de los mercados internacionales, por la acción del progreso técnico. Sorprende que “nuestro” autor haya sido incapaz de percibir la viga en el ojo propio, después de haber detectado la paja en el ajeno:

“La vinculación tecnológica de la siderurgia inglesa con los inputs vascos, al retardar la adopción de los convertidores básicos, fue una de las causas de la pérdida del liderazgo del Reino Unido en materia siderometalúrgica durante las dos primeras décadas de este siglo”⁵¹. “La dependencia de la siderurgia británica de las minas españolas llevó a aquella a ser desplazada del mercado internacional por los métodos básicos de la competencia alemana”⁵².

Si esto fue así, que lo fue, en el caso británico, para el que el propio Fraile puntualiza que “las importaciones de [mineral de] hierro vasco en sus años más pujantes solo representaban un tercio del consumo total”⁵³, ¿qué no sucedería con la fundición vizcaína, supeditada en un cien por cien a las menas autóctonas y completamente dependiente de la hulla y del coque inglés y galés?

“La evolución exportadora del otro gran sector industrial español, los textiles de algodón, fue casi idéntica a la del sector siderúrgico”⁵⁴. Crecimiento a una tasa acumulativa anual del 15,8 por 100 entre 1875 y 1897 y decrecimiento a partir de la última fecha. “El cambio de tendencia coincide con la independencia de Cuba, Puerto Rico y Filipinas en donde se centraban la mayor parte de las ventas textiles españolas del exterior. Como ha analizado Carlos Sudrià, la independencia significó un cambio radical en el marco de la relación comercial entre los clientes de los nuevos países y de los oferentes catalanes”⁵⁵.

La última frase es sibilina. Sin decirlo claramente, sugiere una simple ruptura mercantil, a consecuencia de la ruptura del vínculo político, cuando, según argumenta Sudrià, lo que hizo la emancipación colonial fue devolver a los territorios emancipados la libertad de comer-

51. Fraile (1991), p. 109.

52. Fraile (1991), p. 110.

53. Fraile (1991), p. 109.

54. Fraile (1991), p. 113.

55. Fraile (1991), p. 113–114.

cio hasta entonces secuestrada por la metrópoli. El consumo de tejidos catalanes por las provincias ultramarinas había sido durante el período 1882-1897 (mejor que 1875-1897) un consumo forzoso, organizado a espaldas de las leyes de la competencia. La rebaja de los derechos exigidos a los textiles españoles y el aumento simultáneo de los cobrados a los extranjeros habían acabado confiriendo a los primeros una ventaja decisiva en los mercados coloniales. Esta y no otra fue la razón de aquella corriente exportadora⁵⁶. En igualdad de condiciones mercantiles, la hegemonía de las manufacturas inglesas y norteamericanas no se hubiera roto. Los costes de la producción textil catalano-española siguieron siendo superiores después de 1882.

c) ‘‘En el medio siglo anterior a los años treinta [...] los lobbies industriales se convirtieron en uno de los artífices más importantes, aunque no el único, de la estrategia económica que acabó separando a la economía industrial española del mercado internacional’’⁵⁷. ‘‘El estudio detallado de la siderurgia y de manera secundaria de los textiles pone de manifiesto que la intervención protectora del estado y en especial la formación de aranceles [fue] el resultado de la presión sobre las instituciones públicas, es decir los individuos del estado, de lobbies industriales que por su formación, localización y organización interna lograron [...] crear una barrera protectora para la industria española sin paralelo en otras economías europeas de características similares’’⁵⁸.

Unas verdades a medias que, por ello mismo, conllevan medias mentiras. Ni puede hablarse de lobby algodonero catalán, al menos en los términos en que lo hace Fraile, ni es cierto que los intereses industriales hayan impuesto ‘‘su’’ política arancelaria con anterioridad a 1906. Pasamos a desarrollar estas dos objeciones, una detrás de otra.

La formación de un lobby exige una estructura oligopolística, es decir concentrada numérica y geográficamente, en un determinado sector económico. Pocas empresas, de tamaño grande, sobre un territorio de dimensiones reducidas. Estas condiciones son las que permiten cohesionar el grupo, aunar voluntades, adoptar estrategias e imponer criterios o intereses a la Administración. Pedro Fraile, a quien debemos la caracterización precedente, sostiene la índole oligopolística de los dos grandes sectores industriales españoles en los que basa su estudio. Sendos cuadros estadísticos con indicaciones acerca de la concentración de capitales, en la siderurgia, y de utillaje, en el algodón, le sirven de ‘‘prueba’’. Nuestro cuadro 5, síntesis de ambos, con la sola novedad de presentar todas las cifras en porcentaje, desmiente una parte de su aserto.

Los números son diáfanos. Las cuatro y seis mayores empresas siderúrgicas concentraban, en los años 1930, el 96 y 98 por cien, respectivamente, de los capitales invertidos en el sector. Las cuatro y seis mayores fábricas algodoneras concentraban, en 1929, el 9,4 y el 10,6 de todos los husos, y el 4,9 y el 7,0 por cien de todos los telares. Las dos series numéricas aducidas son de signo antagónico. La estructura oligopólica, evidente en la industria del hierro y el acero, no existía en la industria textil. Contra lo afirmado por Fraile y en base a sus mismos

56. Sudrià (1983).

57. Fraile (1991), p. 30.

58. *Ibidem*.

CUADRO 5

CONCENTRACIÓN EN LOS SECTORES SIDERÚRGICO (AÑO 1930) Y ALGODONERO (AÑO 1929), EN PORCENTAJE.

	4 mayores empresas	6 mayores empresas
siderurgia (capitales)	96	98

		4 mayores fábricas	6 mayores fábricas
algodón	hilatura (husos)	9,4	10,6
	tejido (telares)	4,9	7,0

Fuentes: Tablas 5.4 y 5.5 del libro de Fraile.

datos, “la estructura de la capacidad instalada textil [no] se distribuía alrededor de un sector dominante representado por grandes firmas”⁵⁹. Muy al contrario, los grandes establecimientos algodonereros eran la salvedad dentro de una estructura “atomizada”⁶⁰, formada por más de un millar de unidades. En ese contexto, “la adopción de decisiones para la búsqueda de aranceles”⁶¹ debió ser cualquier cosa menos fácil. De ahí, muy probablemente, “el sistema universal de nuestro proteccionismo”⁶², que los expertos de la época consideraban un verdadero “desatino”⁶³.

La política comercial durante los primeros veinte años de la Restauración ha sido objeto de un estudio pormenorizado e inteligente por parte de José Ma. Serrano⁶⁴. Fraile lo conoce, puesto que lo incluye dentro de un núcleo de “estudios de gran calidad”⁶⁵, pero no lo utiliza. Sus hallazgos vienen a contrapelo de las tesis que sustenta: mejor olvidarlos. Serrano explica, en efecto, que de 1875 a 1895 por lo menos aquella política estuvo al servicio de los intereses agrícolas, y no de los industriales. La promoción exterior del vino y la protección interior del cereal constituyeron, a lo largo de aquellos dos decenios, su santo y seña. Primero, trató de expandir los caldos españoles, aprovechando las dificultades de la Francia filoxerada. Más tarde, desde 1885, hubo de compaginar dicha expansión con la defensa del grano nacional, combatido en campo propio por el de fuera. Los tratados de comercio, con unos deter-

59. Fraile (1991), pp. 136-137.

60. Bernis (1917 ?), p. 134.

61. Fraile (1991), p. 136.

62. Bernis (1917 ?), p. 451.

63. Bernis (1917 ?), p. 430.

64. Serrano (1987).

65. Fraile (1991), p. 70.

minados países, y el arancel, como norma general supletoria, fueron los instrumentos de una y otra estrategia.

Como contrapartida de las exportaciones vinícolas, el país tuvo que abrir la puerta a las manufacturas extranjeras. La inclusión de una segunda columna en los aranceles de 1877 y 1882 permitió rebajar los derechos de entrada a las mercancías de las naciones “convenidas” con la nuestra. Los convenios de 1882 y 1885 con Francia y Gran Bretaña, los países que suministraban la mayor parte de las importaciones españolas, reforzaron la tendencia liberalizadora. Los tejidos extranjeros volvieron a introducirse en el mercado español; sus valores subieron del 4,8 por 100 del total en 1870-74 al 6,8, 6,7 y 6,9 por 100 en cada uno de los tres quinquenios siguientes⁶⁶. De 1875 a 1890 el trato de favor otorgado a la agricultura de exportación causó graves perjuicios a los diversos ramos de industria. La Administración, que tenía plena conciencia de ellos, trató de compensarlos mediante el otorgamiento de facilidades al sector manufacturero en la esfera del comercio colonial. Las exportaciones de tejidos y otros artículos a Cuba, Puerto Rico y Filipinas, que Fraile considera una prueba de la competitividad de la industria española, deben verse como un paliativo nada espontáneo a la pérdida de cuota de mercado en el interior de la propia metrópoli.

Los viticultores fueron los grandes beneficiarios de la política arancelaria hasta 1892. En la última fecha, el fracaso de las negociaciones con Francia para renovar el tratado de comercio de 1882 puso término al ciclo de la gran exportación vinatera española y confirió vigencia exclusiva, sin cortapisas, al arancel ultraproteccionista de 1891. “En lugar de un sistema de Arancel más Tratados [...] queda el primero prácticamente al desnudo”⁶⁷. Al fallar la voluntad negociadora de los franceses, las altas tarifas del arancel, pensadas sólo como punto de partida de la negociación, adquieren una virtualidad ni prevista ni deseada. Un regalo inesperado para los sectores algodonero, lanero y siderometalúrgico, que sienten aflojarse la presión de los tejidos y los hierros foráneos. La parte de los textiles dentro de los valores globales de la importación, que había sido del 6,9 por 100 en 1885-1889, desciende al 4,8 en 1890-1894 y al 3,3 en 1895-1899⁶⁸.

Un regalo es un obsequio gratuito, sin mérito del que lo recibe. Los industriales españoles, organizados en lobbies o no, han sido ajenos al viraje proteccionista en la Restauración. Las ventajas que durante la última década del siglo han adquirido dentro de España no se deben a una “captura del estado”⁶⁹, sino a un mero accidente. Habrá que esperar a 1906 para que una nueva Ley arancelaria atienda decididamente a sus intereses. “Aunque para entonces han cambiado muchas cosas. La viticultura ya no representa tanto como en 1890, la pérdida de las colonias exige una compensación nítida a la industria textil en momentos de auge del catalanismo y la siderurgia vizcaína ha continuado desarrollándose y cobrando importancia como centro de presión”⁷⁰, además de perdido su ventaja comparativa a resultas del cambio tecnológico.

66. Serrano (1987), p. 80.

67. Serrano (1987), p. 203.

68. Serrano (1987), p. 80.

69. Fraile (1991), p. 185.

70. Serrano (1987), p. 139.

4. Los sobrecostos originados en la demanda

Los empresarios industriales del período 1860-1913 ajustaron sus comportamientos a las pautas de conducta europeas. A pesar de ello, nunca, en condiciones normales, consiguieron competir de tú a tú con sus homólogos extranjeros. La razón de tal inferioridad fue más exógena que endógena. En el caso concreto de la industria algodonera, Bernis y Martínez Rosa, tan caros a P. Fraile, pudieron sentenciar sin ambages: "para el desarrollo de sus exportaciones [el algodón] no tropezó en una menor 'producibilidad' debida a la manera de ser de la industria misma, pero sí con una falta de organización y fácil funcionamiento de toda nuestra economía"⁷¹. Este diagnóstico no supone que faltasen los problemas por el lado de la oferta, sino que los principales de ellos se originaban en las circunstancias del entorno o del sistema. Fieles a nuestros planteamientos, pasamos a analizar los provenientes de la demanda o del mercado.

El rasgo estructural más visible y más criticado del textil español era la reducida dimensión de sus plantas (véase el cuadro 6 para la hilatura). Esta característica, que redundaba en unos gastos generales superiores o en unas economías de escala inferiores, no provenía de una propensión genética de los catalanes hacia lo pequeño, sino de las condiciones adversas del consumo. Los niveles de renta proporcionados por el conjunto de la economía eran anormalmente bajos; el recurso forzoso al grano nacional, bastante más caro que el extranjero, recortaba aún más la capacidad de compra de artículos manufacturados⁷²; la recurrencia de ma-

CUADRO 6
DIMENSIONES DE LAS FÁBRICAS DE HILADOS DE ALGODÓN, 1913.

	fábricas	husos (miles)	husos por fábrica
Bélgica	53	1.775	33.100
Austria-Hungría	160	4.941	30.900
Gran Bretaña	2.011	59.317	29.500
Alemania	372	10.163	27.300
Suiza	62	1.398	22.548
Francia	430	7.400	17.200
Italia	480	4.582	9.500
España	257	1.900	7.400

Fuente: Kertesz, A. (1917), p. 6.

71. Bernis (1917 ?), p.450.

72. Jordi Palafox ha construido un modelo muy simple que intenta precisar los vínculos establecidos entre precios agrícolas y mercado para la industria. El modelo supone que la demanda de artículos manufacturados de consumo dependía esencialmente de la masa salarial y no de la renta total. En consecuencia, unos precios relativamente elevados de las subsistencias significaban una disminución de la capacidad de compra y un menor consumo de manufacturas. Palafox utiliza el modelo para estimar cual hubiera sido el consumo de tejidos de algodón en España durante el período 1892-1913, en la hipótesis de unos precios de los alimentos parejos a los de Italia. El cómputo le da un incremento de entre el 40 y el 60 por 100 sobre el consumo real. La estimación es un mínimo, puesto que parte de precios estables de los textiles, cuando éstos, como hemos visto, tendieron claramente a la baja (Palafox, 1991 b, pp. 175-176).

las y pésimas cosechas situaba una y otra vez aquella capacidad bajo mínimos. Para sortear estos obstáculos, los fabricantes hubieron de adoptar unas estrategias peculiares, consistentes en organizar la producción de forma jerarquizada, en diversificar el producto final, y en participar en la financiación de la venta del mismo. Los tres presentaban contrapartidas negativas.

En 1909 un experto señaló que a los 43.340 telares mecánicos de la matrícula industrial (datos de 1906) había que añadirles otros "10.000 telares manuales, dispersos por villas y lugares campesinos, que trabajan por cuenta de fabricantes y almacenistas"⁷³. La observación tiene el interés de señalar la permanencia, o la conversión en tara indeleble, de un rasgo originario de la organización fabril catalana: su sistema de producción jerarquizado, basado en la coexistencia de verdaderas fábricas con pequeños talleres y trabajadores a domicilio⁷⁴. Esta fórmula permitía a las primeras –que solían disponer de redes propias de comercialización– minimizar los costes inherentes a las caídas de actividad impuestas por las grandes fluctuaciones del consumo. Su negativo eran unas cotas de productividad inferiores a las posibles.

En 1911 un comisionado del Bureau of Manufactures del Department of Commerce and Labor americano redujo a tres las peculiaridades que le habían sorprendido al entrar en una fábrica algodonera catalana: a) el gran número de obreros empleados; b) el amplio predominio de la mano de obra femenina; y c) la extensa gama de los artículos fabricados en cada establecimiento⁷⁵. El punto b) correspondía al afán empresarial por reducir los costes salariales y era la causa de una situación obrera altamente conflictiva⁷⁶. El punto c) venía a ser la expresión de aquella estrategia dirigida a enfrentar la limitación del mercado mediante la diversificación del producto final. El punto a) era la consecuencia de c). Con el fin de acceder al mayor número de individuos de una clientela globalmente pobre y relativamente escasa⁷⁷, todo fabricante procuraba presentar una oferta de la mayor diversidad posible. Esta política complicaba la planificación y gestión del negocio, reducía las ventajas de la producción en masa (por el aumento de las interrupciones debidas a cambios en los productos), dificultaba el mantenimiento de la calidad y del servicio, y constituía un freno para el uso de las tecnologías de punta. Un ejemplo de lo último era la lentitud en la adopción del telar automático Northrop (sólo 700 de un total de 60.000, en 1911), poco adaptado a los cambios de serie⁷⁸. Un indicio de aquella dificultad de gestión podría ser el exceso de stocks de materia prima, con el cupo consiguiente de capital inmovilizado⁷⁹, que denota el cuadro 7.

73. Rahola (1909), p. 399.

74. Maluquer de Motes (1976), pp. 139-146.

75. Odell (1911), p. 22.

76. Smith (1991) ha explicado que el meollo del conflicto abierto en la industria algodonera catalana de fines del siglo XIX y primera década del XX consistía en la sustitución de mano de obra masculina por mano de obra femenina e infantil (más barata), a partir de la adopción de la hilatura continua (menos exigente de trabajo cualificado).

77. Odell (1991), p. 13.

78. Odell (1991), P. 21.

79. Considerando un peso medio de 226 Kgs. por bala y un precio de 1,7 pts. por Kg., el inmovilizado por razón del stock de fibra, en una hilatura típica de 6.000 husos, ascendía a 93.522 pts. en España contra 23.628 pts. en Gran Bretaña. Si como precisa Odell (p. 17), el coste de un huso con su

CUADRO 7

EXISTENCIAS DE ALGODÓN EN RAMA EN LAS FÁBRICAS DE HILADOS DE OCHO PAÍSES, EN 1º DE MARZO DE 1913.

balas por 1000 husos		balas por 1000 husos	
G. Bretaña	10,25	Austria	35,79
Suiza	22,74	Italia	37,14
Francia	27,66	España	40,57
Alemania	34,54	Rusia	69,08

Fuente: *Statistiques sur les stocks de coton existant en filatures au 1er. mars 1913, avec bordereaux antérieurs pour faciliter la comparaison*, Federation Internationale des Associations Patronales de Filateurs et Manufacturiers de coton, Manchester (1913).

Las buenas cosechas dilataban la venta de tejidos; las malas la contraían. Los riesgos derivados de las fluctuaciones, a menudo violentas, de la demanda prevenían a los distribuidores textiles contra la adquisición en firme de la mercancía. El mero depósito solía sustituir a la venta; un simple recibo o albarán, a las letras u otros medios de pago aplazado. Los fabricantes carecían de los documentos necesarios para acudir al descuento bancario. La empresa fabril debía proveer ella sola, sin la ayuda de las instituciones de crédito, al financiamiento de la mayor parte de su circulante⁸⁰. Esta carga representaba una desventaja más, y no pequeña, en relación con sus competidoras de fuera. En Inglaterra, el fabricante era sólo fabricante; vendía al contado a plazo fijo y corto; apenas necesitaba almacén ni capital flotante; muy al contrario, podía llegar al extremo de hipotecar su maquinaria, con el objetivo de obtener recursos suplementarios con los cuales reforzar su producción⁸¹. En Francia, la prolongación del descuento bancario, es decir la práctica de unos créditos renovados de forma sistemática, había dado lugar a la formación de una especie de comandita entre el banco y la firma industrial⁸². En Cataluña, el fabricante debía ser productor, comerciante y banquero a la vez⁸³. Necesitaba un circulante varias veces superior al de sus rivales. "Lleva a cuestras el comercio entero de España" dijo de él el secretario del Fomento del Trabajo Nacional, en 1902⁸⁴. Por más que hiperbólica, la frase no estaba completamente faltada de fundamento.

instalación correspondiente (incluidas las partes de local y de motor) era de 110 pts., aquella cifra de 93.522 pts. era el equivalente del coste de 850 husos.

80. Sudrià (1982).

81. Chapman (1972), p. 41.

82. Observación de Jean Bouvier en el acto de lectura de la tesis de tercer ciclo presentada por Pierre Pouchain, sobre "L'industrialisation de la région lilloise de 1800 à 1860. Contribution à l'étude des mécanismes de la croissance", en la Université de Lille III, en 1980 (reseña de Pierre Hirsch en *Revue du Nord*, LXIII, n° 248, 1981, pp. 253-259).

83. Nadal (1992), p. 117-119.

84. Graell (1902), p. 106.

5. ¿Perversidad o necesidad de la protección?

La salmodia anti-proteccionista, que hemos seguido en sus últimos ripios (epígrafe 3), continúa incorporando nuevas voces. La de Antonio Tena, una de las más jóvenes, se expresa así: “El principal efecto perverso de una política proteccionista a largo plazo consiste en desviar los recursos existentes desde las industrias exportadoras con ventaja comparativa a las industrias protegidas sustitutivas de importaciones”⁸⁵. En el caso de nuestro país, “las leyes arancelarias de 1892 y 1906 parecen haber colaborado de forma importante a aislar la industria de la disciplina de costes y de los incentivos a la competencia derivados de una mayor especialización en la economía internacional”⁸⁶. Remachando el clavo, “la frustración de la potencial expansión de una industria competitiva se debe, en gran parte, a que España no participó en las tendencias generales de apertura de las economías europeas [incluida la italiana] durante algunos períodos claves de expansión de la economía internacional”, como el de 1890 a 1913⁸⁷. “Durante el período de entreguerras es posible observar las primeras consecuencias de este proceso divergente de integración en la economía mundial entre España e Italia. Antes de la guerra [de 1914-1918], Italia se había beneficiado de una mayor vinculación a la economía internacional y pudo desarrollar una producción competitiva y exportar algunos grupos de manufacturas. España, por el contrario, frustró la expansión potencial de un sector industrial competitivo. Fruto de este proceso fue la especialización de las exportaciones españolas en algunas gamas de productos mediterráneos durante el período de entreguerras y su renuncia a hacer competir a la industria española en la economía internacional”⁸⁸.

Sí y no. Aunque sugerente en su literalidad, el alegato peca, a nuestro juicio, de simplismo excesivo y de desconocimiento de la realidad histórica. Veámoslo con algún detalle.

Simplismo excesivo. Tena apoya su discurso en los cálculos de Liepmann⁸⁹ demostrativos de que en 1913 (como en 1927 y en 1931) el arancel sobre los manufacturados extranjeros era, en España, bastante más elevado que en Francia, Alemania e Italia. Sin entrar en otros defectos⁹⁰, queremos resaltar que la protección calculada por Liepmann es la nominal y no la efectiva. La diferencia es fundamental. La ventaja otorgada por el arancel a un determinado ramo de industria puede verse diluida, incluso anulada, por el sobrecoste impuesto por el mismo arancel a las materias primas o a los productos intermedios que, de forma directa o indirecta, entran en la manufactura. Con referencia a la industria algodonera catalana, tanto Odell como Bernis señalaron, por ejemplo, la anomalía que representaba el cobro de un derecho a la entrada de la fibra sin elaborar⁹¹; en un epígrafe anterior, hemos señalado, por nuestra parte, la incidencia sobre los salarios nominales o la remuneración del factor tra-

85. Tena (1992), p. 343.

86. Tena (1992), p. 337.

87. Tena (1992), p. 323 y 339.

88. Tena (1992), p. 350.

89. Liepmann (1938).

90. Liepmann calcula la protección nominal utilizando la misma estructura de la demanda para todos los países considerados, lo que resulta altamente discutible porque ignora las diferencias en las preferencias de cada sociedad entre los distintos productos y entre producción nacional e importada.

91. Odell (1911), p. 13; Bernis (1917 ?), p. 451.

bajo, de la fortísima protección dispensada al grano nacional⁹². Para ser relevante en términos económicos, el cómputo de la protección debe descontar de la nominal los costes añadidos que resultan de la aplicada previamente a los inputs utilizados. Este descuento es la asignatura pendiente en la valoración histórica del proteccionismo español. Su averiguación puede deparar sorpresas. Gabriel Tortella lo advirtió hace años: ‘sería interesante tratar de aplicar las modernas técnicas de estimación de la protección efectiva a los aranceles del siglo XIX. Quizás se descubriera que la protección efectiva no fue tan alta como unos y otros pensaban’⁹³.

Tena omite, por otro lado, el punto de la desmesura del arancel español, que tanto irritaba a Bernis y a Flores de Lemus. Cuando se afirma que una tarifa más elevada conlleva un mayor grado de protección, se está suponiendo que el derecho protector se halla situado en su punto justo, esto es que no rebasa la diferencia entre el precio interior y el precio exterior del artículo, a los que trata de igualar. Pero el supuesto puede ser falso, la tarifa aduanera puede elevarse por encima de la cota necesaria y la protección ofrecer un exceso tan superfluo a los efectos del mercado como irrelevante a los de las comparaciones internacionales. Este es precisamente el caso español en algunos productos destacados. El incremento de la protección traído por las reformas arancelarias de fines del Ochocientos llegó más lejos de lo conveniente. Las importaciones de tejidos de algodón y de lana eran de poca monta antes del endurecimiento aduanero de 1892, hallándose concentradas en ciertas especialidades ausentes de la producción española; las barreras preexistentes equivalían a una casi-prohibición de aquellos tejidos foráneos que hubiesen podido perjudicar a los de dentro. En tales circunstancias, la elevación de los derechos de entrada consignada en el nuevo arancel debe entenderse como una mera compensación, nominal e inútil, por el incremento, efectivo esta vez, de la protección dispensada a la agricultura cerealista. El alza no tuvo ningún efecto positivo y sí alguno negativo sobre los textiles catalanes. El precio de los mismos permaneció inalterado⁹⁴; su coste acusó con frecuencia el encarecimiento de los inputs que debía importar. Las observaciones, poco sospechosas, del agente consular británico en Barcelona no dejan lugar a dudas:

‘Protection has, of course, brought about this increased prosperity for this particular district, but protection has, by what I have been able to gather, been carried, perhaps, too far, and by no means in every instance with absolute tact and discrimination.

One of the principal cotton manufacturers of this town, who produces a special article of dyed cotton goods, has confessed to me that instead of obtaining any advantage by virtue of the new tariff, his yearly profits have been, thereby, considerably curtailed.

The articles which he produces were sold in Spain prior to the recent tariff arrangements, fearless of any foreign competition, and he could export his merchandize to certain foreign markets, and there fairly compete with similar foreign products.

92. Hay que recalcar que, según las cifras de Liepmann reelaboradas por Tena, también los alimentos y los productos semielaborados tenían en España una protección superior a la vigente en otros países. Por otro lado, durante el primer tercio del siglo XX la protección a estos productos aumentó más rápidamente que la otorgada a los productos manufacturados.

93. Tortella (1981), p. 157.

94. Véase el gráfico 1.

*At present, as he cannot in Spain profitably raise the customary prices of these articles, the increase of duty for similar foreign merchandize is valueless to him; and on the other hand, as he is bound to pay increased duty on chemical products he employs for dyeing his cotton stuffs, the increase of cost, which this extra duty entails, hinders him from competing as he did before in foreign markets, where he could a year ago dispose of his produce with a reasonable profit, though he had to sell them at somewhat lower prices than those at which he then sold them, and sells them now in Spain'*⁹⁵.

Falta de sentido histórico. La prudencia que estamos pidiendo a la hora de emitir un juicio acerca de la intensidad del proteccionismo español no nos priva de reconocer el signo netamente proteccionista de la política comercial durante la primera restauración borbónica. Del mismo modo, los aires decididamente librecambistas imperantes en la España actual – vanguardia un tanto ingenua del movimiento europeísta – no deben conducir a la condena apriorística, sin reservas ni paliativos, del proteccionismo dominante en otras coyunturas. Los remedios – las políticas – varían con los tiempos y las ocasiones.

El librecambio preconiza la división internacional del trabajo y la especialización de cada territorio en aquellas actividades económicas para las que reúne mayores ventajas comparativas. Unas sociedades están destinadas a ser más industriales; otras, menos. El principal cometido de un Estado consiste en remover los obstáculos que se oponen al libre juego de la competencia. En teoría, nada o poco que objetar. El problema surge cuando aparecen en una economía distorsiones que la alejan de los supuestos de la competencia perfecta. Entonces el correctivo de la acción estatal se hace indispensable para estimular el desarrollo económico.

La economía española del tiempo comprendido entre mediados del siglo XIX y la guerra civil de 1936-1939 presenta dos, al menos, de estas distorsiones. Una eran las grandes diferencias de productividad existentes, en relación con otros países, entre el sector industrial y el sector agrario. Otra, las externalidades positivas que generaba la industria, por la vía de la difusión del progreso técnico y de la formación de la mano de obra cualificada.

El mantenimiento de fuertes diferencias entre la productividad del trabajo agrícola y la del trabajo industrial denotaba un mal funcionamiento del mercado de factores, que no tendía al equilibrio⁹⁶. Los expertos sostienen que, en casos similares, el auxilio más eficaz consiste en subsidiar el empleo y, eventualmente, la producción industriales, mientras que la simple elevación del arancel resulta un remedio peor, por ser fuente de mayores distorsiones y costes⁹⁷.

La generación de externalidades por la industria proviene de que la aplicación de innova-

95. *Foreign Office. 1893. Miscellaneous Series. n° 301. Reports on subjects of general and commercial interest. Spain. Report on the textile industries of Catalonia.* Londres, 1893, pp. 3-4. Debemos esta referencia a Carles Manera.

96. Según O'Brien y Prados (1992), la productividad agraria española se situaba un 70 por ciento por debajo de la vigente en el Reino Unido y un 30 por ciento por debajo de la italiana. Las distancias en el sector industrial eran, en todo caso, mucho menores. Las propias cifras de Prados, tan discutibles por lo demás, sitúan la productividad industrial española entre un 30 y un 40 por ciento por debajo de la británica (Prados, 1988, p. 173).

97. La referencia clásica sobre el tema es Hagen (1958). Véase también, entre muchos otros, Corden (1984), pp. 89-92.

ciones y la formación de mano de obra especializada llevada a cabo por las empresas más dinámicas beneficián indirectamente a otras empresas del mismo y de otros sectores, que podrán acceder más fácilmente a esas innovaciones y contratar trabajadores ya cualificados sin tener que hacerse cargo de su formación. Estos efectos externos positivos eran, y continúan siendo, mucho más intensos en la industria manufacturera que en la agricultura cerealista (de baja productividad en todas partes) y en la minería (de técnicas simples y de aplicación restringida).

La mejor fórmula para estimular a las empresas innovadoras es la subvención directa. La protección arancelaria a los sectores con mayor capacidad innovadora era, también en este caso, una opción mucho menos eficiente.

En su deseo de fomentar el desarrollo económico del país los gobernantes se inclinaron, como ya sabemos, por la alternativa menos buena: la protección. Sería injusto atribuirles una dosis de ineptitud o de venalidad superior a la normal. Su elección vino forzada por las circunstancias. Los apuros permanentes de la Hacienda hacían impensable una estrategia duradera de subvenciones a la empresa manufacturera. La protección arancelaria no era la política óptima para estimular la industria, superar la distorsión existente en el mercado de factores y compensar las externalidades, pero sí, casi con seguridad, la única posible. La presentación de la política proteccionista como alternativa a la debilidad fiscal del estado, para el fomento de la industrialización, acaba de encontrar un valedor calificado en la persona de Anton Costas⁹⁸.

Nuestra defensa del proteccionismo, en el contexto preciso de los reinados de Alfonso XII y Alfonso XIII, no implica adhesión a las formas concretas que adoptó. Muy al contrario, pensamos que hubo graves errores en su aplicación y compartimos plenamente las críticas a la “protección indiscriminada” y a la “protección integral” formuladas en su momento. Pero no es tarea del historiador especular sobre “lo que debió ser”, sino sobre lo que fue. Nuestro interés, aquí y ahora, está en devolver al debate sobre la política comercial y, más generalmente, sobre el atraso español en el período transcurrido entre 1860 y 1913, el realismo que nunca debió perder. De poco sirve el análisis económico retrospectivo si se realiza fuera de sus coordenadas históricas.

98. Costas (1992).