

Revista de Historia Económica

Año XIII

Primavera-Verano 1995

N.º 2

Editada en la Fundación Empresa Pública

BENAU: Cambio tecnológico y estructura industrial: la industria pañera catalana - MORENO: La producción de harinas en Castilla la Vieja - PAN-MONTOJO y PUIG: Grupos de interés y regulación pública del mercado de alcoholes - ROLDÁN DE MONTAUD: El Banco Español de La Habana - RODRÍGUEZ BRAUN: Las curvas de oferta y demanda de Jenkin

Notas: MARTÍNEZ RUIZ

RECENSIONES

ALIANZA EDITORIAL

en colaboración con el Centro de Estudios Constitucionales

Director: Pablo Martín Aceña (Universidad de Alcalá y Fundación Empresa Pública)

Secretario: James Simpson (Universidad Carlos III de Madrid)

Vicesecretario: Carlos de la Hoz (Universidad de Alcalá)

SECRETARÍA DE REDACCIÓN

Carlos Barciela (Universidad de Alicante)
Sebastián Coll (Universidad de Cantabria)
Francisco Comín (Universidad de Alcalá)

Enrique Llopis (Universidad Complutense)
Clara Eugenia Núñez (UNED)
David Reher (Universidad Complutense)

CONSEJO ASESOR

Francesca Antolín (Universidad de Barcelona)
Mercedes Cabrera (Universidad Complutense)
Rondo Cameron (Emory University)
Albert Carreras (Universidad Pompeu Fabra)
John Coatsworth (Universidad de Harvard)
Roberto Cortés Conde (Universidad de San Andrés)
Javier Cuenca (Universidad de Waterloo)
Fausto Dopico (Universidad de Santiago)
Eloy Fernández Clemente (Universidad de Zaragoza)
Pedro Fraile Balbín (Universidad Carlos III)
José Luis García Delgado (Universidad Complutense)
Ángel García Sanz (Universidad de Valladolid)
Charles Harvey (Universidad de Bristol)
Richard Herr (Universidad de California, Berkeley)
Herbert Klein (Universidad de Columbia)
Carlos Marichal (Colegio de México)

Manuel Martín Rodríguez (Universidad de Granada)
José Morilla (Universidad de Alcalá)
Marco Palacios (Colegio de México)
Jordi Palafox (Universidad de Valencia)
Jaime Reis (Instituto de Ciências Sociais)
David Ringrose (Universidad de California, San Diego)
Carlos Rodríguez Braun (Universidad Complutense)
Nicolás Sánchez-Albornoz (Instituto Cervantes)
Pedro Schwartz (Universidad Autónoma de Madrid)
Carles Sudrià (Universidad de Barcelona)
Pedro Tedde de Lorca (Banco de España)
Gianni Toniolo (Universidad de Venecia)
Manuel Tuñón de Lara (Universidad del País Vasco)
Eugene N. White (Universidad de Rutgers)
Bartolomé Yun (Universidad de Valladolid)
Vera Zamagni (Universidad de Bolonia)

Revista de Historia Económica

Año XIII

Primavera-Verano 1995

N.º 2

Editada en la Fundación Empresa Pública

ALIANZA EDITORIAL

en colaboración con el Centro de Estudios Constitucionales

ALIANZA EDITORIAL

La correspondencia con la REVISTA DE HISTORIA ECONÓMICA
debe dirigirse al Director de la misma:

Fundación Empresa Pública
Plaza del Marqués de Salamanca, 8. 28006 Madrid
Teléfono (91) 577 79 09. FAX (91) 575 56 41

Suscripciones:
ALIANZA EDITORIAL
C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 15, 28027 Madrid
Teléfono (91) 393 88 88. FAX (91) 741 43 43

PRECIOS 1995

NÚMERO SUELTO		SUSCRIPCIÓN ANUAL	
<i>España</i>	<i>Extranjero</i>	<i>España</i>	<i>Extranjero</i>
1.800 ptas.	15 \$	4.500 ptas.	35 \$

Distribuye:
GRUPO DISTRIBUIDOR EDITORIAL
C/ Ferrer del Río, 35. 28028 Madrid
Teléfono (91) 361 08 09. FAX (91) 356 57 02

Depósito legal: M. 29.208/1983

I.B.S.N.: 0212-6109

Imprime: Fernández Ciudad, S. L. Catalina Suárez, 19. 28007 Madrid

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

1. La *Revista de Historia Económica* considerará la publicación de trabajos de muy diversa índole, siempre que demuestren un alto nivel de calidad y se enmarquen dentro de la historia económica entendida en sentido muy amplio. Sea cual sea el tema tratado, sin embargo, deberá hacerse mención explícita de la contribución del trabajo a la historia económica en un ámbito más general, ya sea por un tratamiento distinto o más profundo de un problema ya identificado en la historiografía, por la aportación de datos no conocidos orientada a la solución de un problema histórico concreto o por las aplicaciones potenciales de una metodología nueva o más refinada en contextos diferentes.
2. El original y dos copias de cada texto se enviarán a *Revista de Historia Económica*, Fundación Empresa Pública, Plaza del Marqués de Salamanca, 8, 28006 Madrid. No se devolverán los originales no solicitados.
3. Los trabajos de investigación y demás textos deben ir mecanografiados a doble espacio y no exceder de 30 páginas (10.000 palabras), incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas finales y bibliografía (ésta a un espacio). Cada texto deberá ir precedido de una página que contenga el título del trabajo, el nombre del autor o autores, dirección completa, teléfono y número del N.I.F., así como un breve resumen del trabajo de aproximadamente 100 palabras, *en castellano y en inglés*. Asimismo, deberá enviar el autor un breve *curriculum vitae*, de 40 palabras de extensión aproximadamente.
4. El texto y símbolos que se desee aparezcan en cursiva deberán ir subrayados y los que se desee en negrita, con subrayado doble.
5. Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el orden: apellido (en mayúsculas), nombre (en minúsculas) del autor, año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas), o del libro (subrayado), lugar de publicación (en caso de libro), editorial (en caso de libro), número de la revista y, finalmente, páginas (pp. xxx).
6. Las notas irán numeradas correlativamente en caracteres árabes y voladas sobre el texto. Todas las notas se incluirán al final del texto e irán a espacio sencillo. Las referencias bibliográficas se harán citando el apellido del autor o autores (en minúsculas), y entre paréntesis el año y, en su caso, letra que figure en la lista *Bibliografía*, y en su caso, las páginas de la referencia.
7. Se evitará en los trabajos un número excesivo de citas textuales que, en todo caso, si exceden de dos líneas irán a un solo espacio y con márgenes a ambos lados, distintos a los del texto principal. Por otra parte, en las citas textuales los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.
8. Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente y deberán ser originales, evitando reproducir información que sea fácilmente accesible o publicada en obras recientes. Cada cuadro, gráfico o mapa deberá tener un breve título que lo identifique y deberá indicar claramente sus fuentes.
9. La Secretaría de Redacción de la *Revista de Historia Económica* acusará recibo de los originales en el plazo de treinta días hábiles desde su recepción, y resolverá sobre su publicación en un plazo no superior a seis meses. Esta resolución podrá venir condicionada a la introducción de modificaciones en el texto original. El no cumplimiento de estas normas puede ser causa de no admisión a examen de un artículo o de un considerable retraso en su tramitación y publicación.
10. Cuando los trabajos sean aceptados para su publicación, el autor enviará la versión definitiva mecanografiada y en *diskette* compatible IBM (preferiblemente en WP 5.1).

NORMAS PARA EL ENVÍO DE RECENSIONES DE LIBROS

1. Se enviarán dos copias impresas de cada recensión y una en *diskette* compatible IBM (preferiblemente en WP 5.1) a la *Revista de Historia Económica*, Fundación Empresa Pública, Plaza del Marqués de Salamanca, 8, 28006 Madrid. Al final de la recensión, los autores incluirán su nombre y dirección completos, teléfono, datos bancarios y número de N.I.F.
2. Las recensiones se remitirán mecanografiadas a doble espacio y no llevarán notas a pie de página. Cuando se incluyan referencias bibliográficas, éstas irán entre paréntesis en el texto de la recensión. Las recensiones tendrán un máximo de cuatro páginas.
3. El encabezamiento de las recensiones seguirá el siguiente orden: nombre (en minúsculas) y apellido (en mayúsculas) del autor o autores del libro, título del libro (subrayado), lugar de publicación, editorial y año de publicación. Se hará notar si el libro incluye bibliografía e índice (de autores o materias), así como el precio.
4. La Secretaría de Redacción de la *Revista de Historia Económica* acusará recibo de la recensión y resolverá sobre su publicación a vuelta de correo. No se devolverán los originales no solicitados.
5. En los demás extremos, se observarán las normas que rigen para el envío de artículos originales.

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

JOSEP M.^a BENAUL BERENGUER: Doctor en Historia por la UAB en 1991. Profesor titular del Departament d'Economia i Història Econòmica de la UAB. Sus trabajos se han centrado en la industria textil y particularmente el sector lanero con especial atención a la formación de la clase empresarial, la especialización productiva, el cambio tecnológico y la estructura industrial en el período 1750-1913.

JAVIER MORENO LAZARO: Licenciado en Ciencias Económicas, profesor de Historia Económica de la Universidad de Valladolid. Realiza su tesis doctoral sobre producción de harinas en Castilla la Vieja y León, siglos XVIII-XX, tema sobre el que ha publicado un libro y diversos artículos.

JUAN PAN-MONTOJO: Doctor en Historia Contemporánea. Profesor del Departamento de Historia Contemporánea de la Universidad Autónoma de Madrid. Sus trabajos de investigación se han centrado en el análisis de la política agraria y de la política fiscal en la España del siglo XIX.

NÚRIA PUIG RAPOSO: Doctora en Historia y Profesora de Historia Económica en la Universidad Complutense de Madrid. Es autora de diversos estudios sobre historia e historiografía alemana y sobre historia de la industria alcoholera española.

INÉS ROLDÁN DE MONTAUD: Doctora en Historia por la Universidad Complutense, en la que su tesis sobre «La Unión Constitucional y la política colonial de España en Cuba (1990)» recibió premio extraordinario. Además es autora de *La Hacienda en Cuba durante la guerra de los Diez Años (1868-1880)* y una serie de artículos sobre temas coloniales. En la actualidad disfruta de una beca en la London School of Economics, donde ha sido admitida en calidad de Research Scholar.

CARLOS RODRIGUEZ BRAUN: Catedrático de Historia del Pensamiento Económico en la Universidad Complutense de Madrid. Ha publicado diversas obras sobre su especialidad en España y en el extranjero. Su último trabajo ha sido la edición de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith.

SUMARIO

ARTÍCULOS

- JOSEP M.^a BENAUL BERENGUER (Universidad Autónoma de Barcelona): *Cambio tecnológico y estructura industrial. Los inicios del sistema de fábrica en la industria pañera catalana, 1815-1835* 199
- JÁVIER MORENO LÁZARO (Universidad de Valladolid): *Protección arancelaria, distorsiones de mercado y beneficios extraordinarios: la producción de harinas en Castilla la Vieja, 1820-1841* 227
- JUAN PAN-MONTOJO (Universidad Autónoma de Madrid) y NÚRIA PUIG RAPOSO (Universidad Complutense de Madrid): *Los grupos de interés y la regulación pública del mercado de alcoholes en España (1887-1936)* 251
- INÉS ROLDÁN DE MONTAUD (London School of Economics/CSIC): *El Banco Español de La Habana (1856-1881)* 281
- CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN (Universidad Complutense de Madrid): *Las curvas de oferta y demanda de Fleeming Jenkin* 311

NOTAS

- JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ RUIZ (Universidad de Sevilla): *Historia empresarial e historia del trabajo: del aislamiento a la colaboración* 331

RECENSIONES

- ANDRÉS HOYO APARICIO: *Todo mudó de repente. El horizonte económico de la burguesía mercantil en Santander, 1820-1974*. Por Joaquim Cuevas Casaña 349
- PILAR PÉREZ-FUENTES HERNÁNDEZ: *Vivir y morir en las minas: estrategias familiares y relaciones de género en la primera industrialización vizcaína (1877-1913)*. Por Valerie Herr 355

FRANCISCO LÓPEZ VILLAREJO: <i>Linares durante el Sexenio Revolucionario (1868-1975). Estudio de su evolución demográfica, política y socioeconómica</i> . Por Andrés Moreno Mengíbar	360
ANACLET PONS y JUSTO SERNA: <i>La ciudad extensa. La burguesía comercial-financiera en la Valencia de mediados del XIX</i> . Por Carlos Larrinaga Rodríguez	363
ALAIN HUETZ DE LEMPS: <i>Vignobles et vins d'Espagne</i> . Por Juan Luis Pan-Montojo González	368
EUGENIO BARAJA: <i>La industria azucarera y el cultivo de la remolacha del Duero en el contexto nacional</i> . Por José de la Cuesta	372
RAÚL GARCÍA HERAS: <i>Transportes, negocios y política: La Compañía Anglo-Argentina de tranvías: 1876-1981</i> . Por Ángel Rodríguez Carrasco	373
MARÍA ANTONIA MARQUÉS DOLZ: <i>Estado y economía en la antesala de la revolución, 1940-1952</i> . Por Antonio Santamaría García	378
DANIEL DÍAZ FUENTES: <i>Las Políticas fiscales latinoamericanas frente a la Gran Depresión, Argentina, Brasil y México (1920-1940)</i> . Por Agustín Llona Rodríguez	382
LARRY NEAL: <i>The Rise of Financial Capitalism: International Capital Markets in the Age of Reason</i> . Por Carlos Marichal	385
EUGÉNIA MATA y NUNO VALERIO: <i>Historia económica de Portugal. Uma perspectiva global</i> ; y MIRIAN HALPERN PEREIRA, <i>Das revoluções liberais do Estado Novo</i> . Por Eloy Fernández Clemente	387
JOHN F. CHOWN: <i>A History of Money from AD 800</i> . Por J. Ignacio Peña	391
PAUL BAIROCH: <i>Economics and World History. Myths and Paradoxes</i> . Por Pedro Fraile	394

ARTÍCULOS

CAMBIO TECNOLÓGICO Y ESTRUCTURA INDUSTRIAL. LOS INICIOS DEL SISTEMA DE FÁBRICA EN LA INDUSTRIA PAÑERA CATALANA, 1815-1835 *

JOSEP MARIA BENAUL BERENGUER

Departament d'Economia i d'Història Econòmica (UAB)

RESUMEN

El contenido y el alcance del cambio técnico se analizan en detalle desde una perspectiva comparada española y europea, estableciendo las interrelaciones entre sus componentes y sus efectos finales. La relación entre esta transformación y la organización productiva se estudia a partir de la permeabilidad del sistema de fábrica para las pequeñas y medianas empresas, lo que permitió el desarrollo de una estructura industrial flexible, plasmada en la formación de un sólido distrito pañero en el Vallès, y finalmente consolidó las ventajas competitivas de estas empresas en relación a las grandes empresas pioneras. Por último, se consideran también los cambios inducidos en la estructura de la fuerza de trabajo.

ABSTRACT

The nature and the extent of technological change are analysed from a comparative Spanish and European view, establishing the interrelationships between its components and its final effects. The relationship between technological change and the industrial organisation is studied from the permeability of the factory system to small and medium size firms. This fact made possible the development of a flexible industrial structure which was shaped in the making of a capable woollen textile district in the Vallès, and finally strengthened the competitive advantages of those firms in relation to the pioneer big firms. Last, induced changes on the labour force structure are considered.

* Una primera aproximación al tema fue presentada en catalán en las *I Jornades de Tècnica i Societat en el món contemporani*, Sabadell, 7-9 de mayo de 1992. Una versión más elaborada fue presentada en el VI Simposio de Historia Económica, organizado por el Departament d'Economia i d'Història Econòmica de la UAB, 21-22 de diciembre de 1992. El trabajo ha contado con la ayuda del proyecto DGICYT PB93-0913.

A comienzos del siglo XIX, los centros pañeros de Sabadell y Terrassa no eran los más importantes de España en lo que se refiere al volumen de producción¹. Sin embargo, se hallaban en la vanguardia de la innovación. Este distrito industrial, con una oferta de calidades altas y medias-altas dirigida a todo el mercado español, comenzaba a disputar la hegemonía tradicional de los paños finos extranjeros. A lo largo del setecientos, se había reorientado la oferta y la organización productiva se había transformado sustancialmente².

A inicios del siglo XIX, los fabricantes vallesanos seguían de cerca los primeros pasos de la mecanización de la industria algodonera, conocían las innovaciones y los procedimientos que determinaban la mayor competitividad de la pañería extranjera y, sobre todo, estaban preparados, gracias a la iniciativa empresarial y a la capacidad organizativa, para acometer la mecanización.

Este texto analiza el contenido y las dimensiones del cambio tecnológico en la industria pañera catalana del primer tercio del siglo XIX, situándolo en el contexto europeo y procurando establecer las interrelaciones entre los distintos componentes del cambio, así como sus efectos en la producción. Más adelante se estudia el cambio de la organización de la producción. Por una parte, se trata de ver cómo los nuevos requerimientos de inversión y de nueva organización productiva pudieron afrontarse desde realidades empresariales dispares, aunque no todas mostraron el mismo grado de adaptabilidad. Por otra parte, se analizan los cambios inducidos en la estructura de la fuerza de trabajo. En conjunto, se pretende definir el alcance del primer despegue industrializador previo a la aplicación del vapor³.

1. CONTENIDO Y ALCANCE DEL CAMBIO TECNOLÓGICO

Hasta finales del siglo XVIII, todo el ciclo productivo de la pañería, a excepción del batanado, se realizaba manualmente. En el primer tercio del siglo XIX, especialmente desde 1815, la mecanización transformó las técnicas y la organización de la producción. En esta etapa, la mecanización se concentró, como se ve en el cuadro 1, en las dos fases extremas del ciclo productivo: preparación e hilatura, y acabado. Sin embargo, el cambio tecnológico no se limitó a la mecanización. El tisaje manual, con la aplicación de la lanzadera volante, experimentó una transformación decisiva. La vieja tecnología de los batanes de mazas fue perfeccionada. Y en el tintado, básico en la calidad del producto

¹ Un resumen en Llopis (1993), pp. 50-51.

² Benaül (1992), pp. 39-62.

³ Para la industria algodonera, véase Sánchez (1989), pp. 65-113.

CUADRO 1

*Localización de la mecanización en el ciclo productivo de la pañería catalana
en el primer tercio del siglo XIX*

<i>Fases y operaciones básicas</i>	<i>Máquinas y artefactos aplicados</i>
PREPARACIÓN E HILATURA	
— Clasificar	
— Lavar	
— Teñir (en rama)	
— Batir/abrir	Diablo
— Untar	
— Emborrar	Máquina de emborrar
— Cardar	Máquina de cardar
— Preparación de hilatura	Mechera (hilatura en grueso) *
— Hilar	Máquina de hilar fino
TISAJE	
— Urdir	
— Encolar	
— Hacer canillas	
— Tejer	Lanzadera volante
ACABADO	
— Espinzar y zurcir	
— Batanar	
— Estricar	
— Teñir (en pieza)	
— Perchar	Máquina de perchar
— Tundir	Máquina de tundir con tijeras. Tundidora
— Cepillar	Máquina de cepillos
— Prensar **	

* Las máquinas de emborrar y de cardar introdujeron una nueva operación: juntar las mechas e hilarlas en grueso.

** Aunque carecemos de referencias para Cataluña, la prensa hidráulica está documentada en otras zonas pañeras de España. Ojeda (1993), p. 105.

final, se produjo un gran salto con el aprendizaje de procedimientos en uso en otros países más avanzados. En esta primera parte, el análisis del cambio tecnológico sigue el orden del ciclo productivo de la industria pañera.

a) *Batido, emborrado, cardado e hilatura en grueso*

La mecanización del emborrado y del cardado de la lana ya era una realidad en Terrassa y en Sabadell en 1802. Las primeras máquinas de emborrar fueron construidas por un carpintero tarrasense, Santiago Ubach, a partir de las de emborrar algodón. Una segunda máquina, inspirada en las anteriores, emborraba y cardaba a la vez. La difusión de estas máquinas era notable, tanto si consideramos el testimonio del constructor como los inventarios *post mortem* y otras fuentes. Cada máquina, movida por un caballo y con el trabajo de dos niños o de dos mujeres, realizaba el trabajo de doce hombres.

El fabricante tarrasense Joan Baptista Galí calculaba que la operación mecanizada no alcanzaba ni una sexta parte del coste del emborrado y del cardado a mano ⁴. Aunque las instalaciones del carpintero tarrasense sufrieron un incendio, atribuido por éste a obreros descontentos con la mecanización, la aplicación y la renovación de estas máquinas no se detuvo ⁵. Después de la guerra de la Independencia, estas operaciones se realizaron con maquinaria importada. Entonces se introdujo el diablo, constituido por una caja en cuyo interior había un gran cilindro y otros de menor tamaño, todos armados de grandes púas, cuyo movimiento combinado abría la lana. Sabadell pasó de sólo seis diablos en 1820 a treinta y dos en 1832 ⁶.

El emborrado y el cardado se ejecutaban en dos máquinas específicas, como indicamos en el cuadro 1. La primera abría, separaba y estiraba las hebras, que después pasaban en forma de napa a la máquina de cardar. Ésta realizaba las mismas operaciones de la anterior, pero mediante tambores y cilindros cubiertos de placas o cintas de carda más finas y espesas. Finalmente, gracias a un cilindro de descarga, en el que se alternaban longitudinalmente tiras de carda y espacios vacíos, de idéntica anchura, la napa salía fragmentada

⁴ Biblioteca de Catalunya (BC), Fondo de la Junta de Comercio (JC), legajo XXIII, 30.

⁵ Hernández y Villanueva (1991), pp. 12-17. Arxiu Alegre de Sagrera (AAS), *Copiadore*, cartas a Lluís Riba, cardero de Igualada, sobre la recomposició de la máquina de cardar, 15-XI-1804 y 23-XII-1804.

⁶ Arxiu Històric de Sabadell (AHS), 11.1-11.5. *Indústria i comerç, 1817-1899*, «Estado de contestación a las noticias que se pide con circular del cav. Intendente de fecha 15 de último enero (1820)» y «Relació que se donà a la Junta de Comers a 4 de abril de 1832».

en mechas ⁷. Estas mechas, de longitud igual a la del cilindro, eran unidas manualmente, dedicándose a esta operación mano de obra infantil. La mecha resultante alimentaba la mechera o máquina de hilar en grueso, la *slubbing billy*. Esta máquina se inspiraba en la *jenny*, pero los husos, entre 40 y 60, estaban en el carro móvil ⁸. Movida a mano, producía un hilo grueso o mecha poco torcida, que después alimentaba las máquinas de hilar fino ⁹.

Los diablos, las máquinas de emborrar y de cardar y las mecheras procedían de las fábricas Cockerill, de Lieja, y Collier, de París. Una máquina de emborrar o cardar costaba entre 4.230 y 6.000 reales frente a los 10.756 de las fabricadas por Ubach. Los diablos y las mecheras costaban unos 2.000 reales ¹⁰.

b) Hilatura y tisaje

Los éxitos iniciales de las máquinas locales de emborrar y de cardar explican las tentativas de mecanización de la hilatura anteriores a 1808. Sin embargo, todo indica que estos intentos locales no cuajaron: la primera máquina de hilar de Terrassa dejó de operar muy pronto y las localizadas en Sabadell también se hallaban fuera de uso hacia 1809 ¹¹. La contienda bélica detuvo las tentativas, pero en el otoño de 1814, los fabricantes tarrasenses Joan B. Galí y Salvador Vinyals ya se hallaban en Francia «para ver las máquinas de hilar que hay allí» ¹². A partir de 1815, la hilatura de la lana se mecanizó, coetáneamente a otras regiones europeas. En 1820 había 60 y 30 máquinas de hilar, respectivamente, en los municipios de Terrassa y de Sabadell ¹³.

⁷ *Dictionnaire technologique*, IV, pp. 197-204.

⁸ Bona (1987), pp. 68-71.

⁹ *Dictionnaire technologique*, IX, pp. 29-32.

¹⁰ AAS, *Copiador...*, carta a J. P. Abril de Marsella, noviembre 1817. *Diario de Barcelona*, 25-I-1822, anuncio de las máquinas Collier. Para los precios de Ubach, véase la nota 4. Los precios disminuyeron en los países avanzados: en Bélgica, el de la tundidora se redujo en un 44 por 100 en la década de 1820; Lebrun, Bruwier, Dhondt y Hansotte (1979), p. 184.

¹¹ AAS, *Copiador*, carta a Tomàs Coma, 21-XII-1805: «... la màquina de filar està desbastada o quasi derrotada del tot pues fa més de quatre mesos la despullaren...». En 1808, Joaquim Sagrera aún se interesaba en las máquinas de hilar a partir de las noticias de Josep Riber Mas, tarrasense establecido en Segovia, Museu Tèxtil de Terrassa, *Copiador d'Anton i Joaquim Sagrera*, 17-III-1808. AHS, Joan Mimó, *Manual 1809*, V, ff. 108-111.

¹² AAS, *Copiador*, carta a Pau Matarí de Cádiz, 5-X-1814.

¹³ También en Segovia se introdujeron máquinas en 1815 y unos años después en Ezcaray, Sierra de Cameros y Alcoy; BC, JC, legajo LXIII, 33-37, 16-VII-1827. Las fuentes locales señalan la presencia de estas máquinas en Ezcaray en 1815-1816; Ojeda (1989), p. 34. Arxiu Històric de Terrassa (AHT), legajo *Documents 1815-1820*, respuesta al interrogatorio de 1820, 18-VIII-1820. Véase la nota 6.

Estas máquinas eran sin duda *jennies*. Tres consideraciones lo sostienen. Primera, ésta era la tecnología aplicada en otras regiones de Europa hasta que no se superaron los obstáculos que impedían la aplicación de otras máquinas, en especial las *mule-jennies*, que ya se usaban en la industria algodonera ¹⁴. En segundo lugar, sus niveles de productividad, medidos a partir del trabajo manual desplazado, eran equivalentes a los de otras regiones donde se aplicaron las *jennies*. Por último, en Cataluña los precios de estas máquinas eran muy similares a los de las mecheras o máquinas de hilar grueso inspiradas en la *jenny*, mientras que en otros países eran incluso más baratas que las mecheras ¹⁵.

Las *jennies* vallesanas tenían unos sesenta husos y eran mayores que las primitivas. Su formato determinó, como en otras regiones del continente, su instalación en los molinos y en las fábricas con el resto del surtido ¹⁶ y la eliminación de la hilatura doméstica ¹⁷. En cambio, en el Yorkshire la mecanización inicial se basó en *jennies* pequeñas y la hilatura conservó un carácter doméstico, si bien distinto del de la hilatura manual tradicional ¹⁸. Por otra parte, no debe olvidarse que la hilatura gruesa con la mechera resultó decisiva para el éxito de la *jenny* lanera ¹⁹.

Aunque en Cataluña las máquinas de hilar se hallaban siempre en instalaciones con motores ²⁰, todo indica que eran accionadas a mano. En Bélgica, las

¹⁴ Sobre el uso de la *jenny* en la industria lanera, véanse las fuentes del cuadro 2. En 1808, el importante industrial Guillaume Ternaux opinaba que las máquinas de hilar lana sólo tenían en común con las algodoneras «*les broches et le bâtis*» y que «*les mull-jennys et les machines dites 'en continue' ne sont pas plus appropriées que les cardes à coton au travail de la laine*». Comprador de las primeras máquinas de hilar Douglas y también constructor de maquinaria, Ternaux opinaba que «*les meilleures machines connues jusqu'à présent pour la filature de la laine*» eran las «*imaginées par Cartwright, il y a dix-huit ans, que M. Cockerill a introduites à Verviers depuis huit ans*»; *Bulletin de la Société d'Encouragement pour l'Industrie Nationale* (BSEIN), VII Année, LIII (noviembre 1808), p. 283. Las máquinas de Cockerill eran *jennies* según las describía, en 1826, el *Dictionnaire technologique*, IX, pp. 29-32.

¹⁵ Las máquinas de hilar realizaban el trabajo de 32 tornos en Terrassa, de 20 hiladoras en Lodève, de 20 a 35 hiladoras en Biella y de 24 hiladoras en la Francia septentrional (máquinas Douglas); para Terrassa, nota 13; Johnson (1983), p. 38; Castronovo (1964), p. 213; BSEIN, III Année, VI (frimario 1804), pp. 129-130. Las máquinas de hilar fino Cockerill costaban la mitad o un tercio de las mecheras según que éstas tuviesen 40 o 60 husos; Lebrun, Bruwier, Dhondt y Hansotte (1979), pp. 170 y 182-183.

¹⁶ Un surtido de carda y de hilatura constaba de un diablo, una máquina de emborrar, una máquina de cardar, una mechera y cuatro máquinas de hilar.

¹⁷ Lebrun, Bruwier, Dhondt y Hansotte (1979), p. 169, nota 1.

¹⁸ Randall (1991), p. 72. Aun así, hubo también *jennies* más grandes, movidas con energía hidráulica o vapor e instaladas en edificios fabriles; *ibid.*, p. 79, y Jenkins y Ponting (1982), p. 49.

¹⁹ Mann (1971), p. 288.

²⁰ Por ejemplo, Pau Turull anota en sus cuentas «*mitg asurtiment de filatura ab animals*»; AHS, Arxiu Turull (AT), *Libre de comptes de la casa Turull comensant en lo any 1819*. Por su parte Josep Sardà arrendó dos surtidos de carda y once máquinas de hilar y subarrendó el agua necesaria

jennies grandes eran movidas a mano ²¹ y no hay que suponer otra cosa en Cataluña, donde era importante la presencia de máquinas Cockerill.

Algunos investigadores han confundido estas primeras máquinas con las *mule-jennies*, ya que se refieren a *mules* Cockerill, antes de 1815, o a *mules* de 60 husos ²². Ello puede deberse a que algunas tenían, como la mule, los husos en el carro móvil ²³. La aplicación de las *mule-jennies* a la industria lanera fue posterior. En 1808, según el industrial francés Guillaume Ternaux, aún no eran aplicables a la lana ²⁴. En el cuadro 2 puede verse que no se difundieron en las regiones pañeras más avanzadas hasta la década de 1820 ²⁵. Las primeras *mules* movidas con energía hidráulica llegaban a doblar los 60 husos de las *jennies*. En la pañería vallesana, no aparecieron hasta los primeros años de la década de 1830, aunque su difusión tuvo mayor alcance en la década siguiente, corriendo pareja a la aplicación de otras innovaciones tecnológicas, y muy particularmente de la carda continua ²⁶.

La difusión de la lanzadera volante, aunque su invención databa de 1733, fue paralela, si no posterior, a la mecanización de la hilatura ²⁷. La indiscutible relación entre ambos procesos se basaba, primero, en la mejor calidad del hilo mecánico y, en segundo lugar, en la traslación del cuello de botella de la producción desde la hilatura al tisaje ²⁸.

Desafortunadamente casi no hay datos sobre la difusión de la lanzadera volante en la pañería catalana. A inicios de la década de 1820 no existía ningún telar de «*nueva invención*» en Terrassa, mientras que en Olot había tres en 1822 ²⁹. Así pues, la difusión no tuvo lugar antes de la tercera década del siglo

ria para su movimiento a Ramon Soler y Valentí Casas; AHS, Ramon Mimó, *Manual* 1828, V, ff. 79-80.

²¹ Lebrun, Bruwier, Dhondt y Hansotte (1979), p. 172.

²² Bergeron (1972), p. 74, y Johnson (1983), pp. 38-40.

²³ *Dictionnaire technologique...*, IX, pp. 29-30, Bona (1987), pp. 68-71. También en la Gran Bretaña hay referencias a *mules* que en realidad eran *jennies* con los husos en la parte móvil; Jenkins (1975), p. 124.

²⁴ Nota 15.

²⁵ Referencias a la *mule* francesa de Bellanger en *Dictionnaire technologique...*, IX, pp. 30 y 33. En Verviers la primera *mule* es de 1818; Lebrun, Bruwier, Dhondt y Hansotte (1979), p. 169.

²⁶ «... en 1832 se montó otra máquina 'mull genny' en la fábrica de los señores Arnaus, movida por el salto de las aguas de la Mina Vinyals, dando inmejorables resultados»; AHT, Fondo de Josep Ventalló, libreta marrón, f. 69. Benaül (1989), pp. 86-88.

²⁷ El retraso se debió en muchos casos a la oposición de los trabajadores; Randall (1991), p. 100.

²⁸ En el caso del estambre ha sido planteado con claridad por Jenkins (1973), p. 264.

²⁹ Para Terrassa, nota 13. Arxiu Històric Comarcal d'Olot, Joaquim Danés Torras, *Llibre d'Olot* (parte inédita), V parte capítulo III, f. 4032. Un telar con lanzadera volante de La Bisbal d'Empordà había sido ya descrito en 1790; Zamora (1973), p. 374.

CUADRO 2

*Cronología de la difusión de las primeras máquinas en las principales regiones pañeras de Europa occidental **

	Cataluña (Vallès)	Francia septentrional	Francia meridional	Inglaterra (Yorkshire)	Inglaterra (Oeste)	Bélgica (Verviers)	Piamonte (Biellese)
Diablo	1815-1820	1804-1805	1810-1815	1780		1800-1804	1816-1820
Máquina de emborrar	1802	1804-1805	1809-1815	1780	1795-1805	1800-1804	1816-1820
Máquina de cardar	1802	1804-1805	1809-1815	1780	1795-1805	1800-1804	1816-1820
Mechera	1815-1820	1804-1805	1810-1815	1785-1795	1795-1805	1800-1804	1819
Jenny	1815-1820	1804-1805 **	1810-1815	1776-1780	1785-1795	1800-1804	1816-1820
Male-jenny	1830-1840	1820-1830		1820-1830	1828	1818-1820	1828-1835
Lanzadera volante	1825-1835	1800-1810		1780	1798-1820	1802	
Máquina de perchar	1802	1804-1805		1800-1812	1803-1812	1806	1819
Máquina de tundir	1815-1820	1802		1803-1815	1805-1820		
Tundidora	1826-1830	1820-1825	1825-1830	1820	1820-1827	1821	1819-1829
Máquina de cepillos	1820				1800-1804	1820-1830	

* Cuando hay una sola fecha, se entiende que en aquel año la difusión ya era significativa.

** A fines de la década de 1780 ya había sido introducida en Elbeuf, pero ignoramos si su eficacia era equiparable a las *jennies* inglesas para lana o a las fabricadas posteriormente en Francia; Becchia, Concato y Largesse (1990), p. 211.

FUENTES: Cataluña: Texto.

Francia septentrional: Bergeron (1972), pp. 69-70; *Dictionnaire technologique* (1826), IX, pp. 30-33; Gutiérrez (1837), p. 101, y Alcan (1867), I, pp. 93-94.

Francia meridional: Bergeron (1972), pp. 77-78; Alcan (1867), I, p. 93, y Johnson (1983), p. 40.

Yorkshire: Jenkins (1975), pp. 75, 115, 124 y 128-130, y Randall (1991), pp. 72, 78-79, 98, 119-122 y 130.

Oeste de Inglaterra: Randall (1991), pp. 53, 55, 62-63, 75, 84, 90, 99, 100, 174 y 178-179.

Verviers: Lebrun, Bruwier, Dhondt y Hansotte (1979), pp. 168-170.

Piamonte: Castronovo (1964), pp. 207-208, 213-214 y 238-239.

y no fue conflictiva. En la medida que el tisaje era una actividad predominantemente doméstica y que la mayor productividad de la lanzadera volante no era espectacular, ya que desplazaba uno de cada cuatro tejedores³⁰, la adopción del mecanismo dependía de otras consideraciones económicas, relativas tanto al incremento de la demanda de tisaje como a la reorganización de las unidades productivas domésticas afectadas por la nueva demanda de trabajo desde el ámbito fabril.

c) *El acabado y el tintado*

El batanado fue la única operación mecanizada desde la época medieval. En el primer tercio del ochocientos, la operación se realizaba todavía con los tradicionales batanes de mazas, aunque fueron perfeccionados. Así, entre 1819 y 1822, en el molino de Torrella de Sabadell fueron construidas «*dues rodes de batans amb sis masses segons lo mètode modern*»³¹. Los datos no aclaran si este método tenía alguna relación con perfeccionamientos hechos en Francia pocos años antes o si simplemente se sustituyó el sistema vertical por el horizontal³². También los constructores extranjeros ofrecían batanes perfeccionados a los fabricantes catalanes³³. En ambos casos se había mejorado una tecnología existente.

El perchado, consistente en levantar el pelo del tejido, para posteriormente realizar el tundido con las tijeras, tuvo una precoz mecanización en Cataluña. Santiago Ubach, el citado carpintero tarrasense, realizó una máquina de perchar, que en su opinión no tenía equivalente en Europa. Si atendemos al cuadro 2, su pretensión no resulta incoherente, pero la invención de artefactos de perchar tenía una antigua tradición en Europa, aunque su aplicación había sido frustrada fundamentalmente por la oposición de los operarios³⁴. El fabricante tarrasense J. B. Galí se atribuía la invención de esta máquina, que costaba 10.756 reales. Movida por una caballería y ayudada por dos niños, realizaba en un día el trabajo de doce hombres y la operación resultaba 4,5 veces más barata que hecha a mano³⁵. El incendio de las instalaciones de Ubach no de-

³⁰ Randall (1991), pp. 56-57 y 97-98.

³¹ AHS, Joan Mimó, *Manual 1822*, ff. 109-112.

³² Entre estos perfeccionamientos hay que destacar el de Demaurey; *BSEIN*, XIV année, CXXLVII (enero 1815), pp. 31-34.

³³ AHS, AT, *Copiador*, carta a Charles Bicheroux en Alcoy, 18-V-1826.

³⁴ Panziera (1985), p. 419; Randall (1982), pp. 285-287; Thomson (1982), p. 336, y Mann (1971), pp. 141-142.

³⁵ BC, JC, legajo XXIII, docs. 28-30.

tuvo su difusión, ya que algunos fabricantes no tenían inconveniente en ceder dibujos de la máquina ³⁶.

En 1816 ya se consideraba muy difundida la mecanización del perchado en Terrassa. En 1822, los industriales catalanes disponían de máquinas de importación, con precios entre 6.000 y 8.000 reales ³⁷. Sin embargo, puesto que se trataba de una máquina bastante simple, podían hallarse otros modelos a menor precio, muy probablemente de construcción local ³⁸.

La mecanización del tundido fue posterior a la guerra de la Independencia. Las primeras máquinas de tundir fueron introducidas por prisioneros de guerra tarraenses, que las habían visto durante su cautiverio en Francia ³⁹. Esta máquina consistía en un bastidor en el que se hallaban montadas dos tijeras tradicionales de tundir, accionadas mediante palancas y manivelas. En 1816, el uso de esta máquina, movida por energía animal o hidráulica, ya se había generalizado en Terrassa ⁴⁰. En Inglaterra, esta máquina cuadruplicaba la producción de cada tundidor, mientras que en Cataluña la máquina operaba, con ayuda de un tundidor, 56 canas de tejido (casi tres piezas) en un día ⁴¹.

Avanzada la década de 1820, se introdujo la tundidora transversal. Esta máquina operaba mediante un cilindro rotatorio armado de cuchillas en disposición helicoidal. La invención, probablemente estadounidense, fue perfeccionada por John Lewis en Inglaterra y por John Collier en Francia a fines de la segunda década del siglo ⁴². En Cataluña se conocía desde 1819. La tundidora cuadruplicaba la producción por trabajador de la máquina de tundir y multiplicaba por doce la del trabajador manual. Por ello era cara —costaba cinco veces más que una máquina de tundir— y consumía la energía de tres o cuatro de estas máquinas, razón por la que siempre la hallamos impulsada con energía hidráulica. La primera tundidora Cockerill fue instalada en la fábrica de Miralda y Compañía de Manresa, en 1826 ⁴³.

³⁶ AAS, *Copiador*, carta a Josep de Bru de Vic, 21-VI-1804.

³⁷ BC, JC, *Copiador de Cartas (Madrid)*, 92, carta a Manuel de Burgo, 10-VII-1816. Los precios de las perchas eran de Collier, véase la nota 10.

³⁸ En 1825, Pere Turull pagó 2.600 reales por una percha y 67 palmares y 7.466 reales por dos máquinas grandes de perchar y un motor de caballerías; AHS, AT, *Llibre de comptes...*

³⁹ Ventalló (1879), p. 279. Uno de ellos, Antonio Petit, las construyó y vendió a otras zonas pañeras; Ojeda (1989), p. 35.

⁴⁰ Nota 37.

⁴¹ Randall (1991), p. 55. BC, JC, legajo XXXIII, doc. 48, expediente de Pedro Isern, 1819. 1 cana catalana—8 palmos—1,555 metros.

⁴² Las primeras se patentaron en los Estados Unidos en 1806 y en 1809 y en Gran Bretaña en 1815; Jeremy (1981), p. 242. Jonathan Ellis la patentó en Francia en 1812 y John Collier la presentó muy perfeccionada hacia 1819, denominándola *tondeuse*; *Dictionnaire technologique*, XXI, pp. 79-82. Sobre la tundidora de Lewis, Mann (1971), pp. 303-306.

⁴³ BC, JC, legajo XXXIII, doc. 48, expediente de Pedro Isern, 1819. Una máquina de tundir

El cepillado de las piezas posterior al tundido también fue mecanizado en estos años. Las máquinas de importación, siempre Collier y Cockerill, costaban entre 4.800 y 5.500 reales en 1822 ⁴⁴. En la fábrica de Guardiola, Santaló y Compañía la máquina de cepillos incorporaba una caldera de vapor, que era proyectado sobre la pieza de tejido, lográndose un acabado de lustre ⁴⁵.

El tintado, como puede verse en el cuadro 1, podía realizarse con la lana en rama o con la pieza tejida. En estos años fue superado el indiscutible atraso ⁴⁶ del tintado en la pañería catalana gracias a la incorporación de técnicos franceses. Carlos Muaró fue contratado por el sabadellense Antonio Casanovas para dirigir la fabricación y desarrollar el tintado con pastel. A François Monset, tintorero de Limoux, lo hallamos en Terrassa y en Navarres en los años finales del primer tercio del siglo, después de una estancia en Alcoy. Hippolyte Delarne, tintorero de Elbeuf, trabajaba en la empresa tarrasense Bosch, Escuder y Compañía, mientras que Doctrovée Vallois, de Louviers, era director de la fábrica de Terrassa de Oller Hermanos y Compañía ⁴⁷. La importancia del tintado en todos los subsectores textiles favoreció la difusión de avances alcanzados en otros países ⁴⁸, mientras que la presencia de técnicos extranjeros había de contribuir a la formación de técnicos nativos, a pesar del secretismo que a menudo envolvía los conocimientos de tinter a causa de su importancia en la calidad del producto final ⁴⁹.

2. DIFUSIÓN Y EFECTOS DE LA MECANIZACIÓN

El cuadro 2 permite identificar con claridad tres estadios sucesivos en la difusión regional de la primera mecanización de la preparación y de la hilatura

costaba en la década de 1820 cerca de 4.000 reales con las dos tijeras incluidas; las tundidoras de Cockerill y de Collier costaban 20.000 reales en estos mismos años; véase la nota 10 y AAS, *Llibre de comptes, 1791-1800*, carta suelta de Charles Bicheroux, fechada en Alcoy, 23-IV-1826.

⁴⁴ *Diario de Barcelona*, 25-I-1822, y la carta de Bicheroux de la nota anterior.

⁴⁵ AHT, Francesc X. Huguet, *Manual 1834*, ff. 257-268.

⁴⁶ En 1820 los fabricantes tarrasenses constataban este atraso y recriminaban a la Junta de Comercio que no subvencionase la venida de un tintorero extranjero; véase la nota 13. Los comerciantes también señalaban esta inferioridad; AHS, AT, *Correspondència*, carta de Pau Sardà de Cádiz, 25-II-1823.

⁴⁷ Benaul (1991b), p. 92.

⁴⁸ Por ejemplo, la publicación en Barcelona de las obras de M. Scheffer, *Tratado del arte de teñir*, 1806, y de M. J. Imison, *Fundamentos teóricos y prácticos del arte de teñir*, 1817.

⁴⁹ Un ejemplo de perfeccionamiento de los técnicos locales es el tintorero sabadellense Joan Sallarès, cuyo recetario ha sido estudiado por Farell (1976). Como muestra de secretismo, un pacto entre cuatro fabricantes, que habían adquirido un nuevo método para teñir azul, establecía una multa de 200 duros a quien lo divulgase; AHS, Francesc Viladot, *Manual 1830*, ff. 169-170.

en la industria pañera. El primero, que abarca *grosso modo* el último cuarto del siglo XVIII, corresponde al país creador de la mayor parte de las nuevas invenciones y particularmente a la región que las adoptó y mejoró con más celeridad, el Yorkshire. En la primera década del siglo XIX se sitúa un segundo estadio, en el que la mecanización alcanza a determinadas regiones noroccidentales del continente (Normandía, Liegeois...). El papel de los técnicos ingleses emigrados en la difusión subraya no sólo el origen de las invenciones sino el encadenamiento entre los dos primeros estadios ⁵⁰. El tercer estadio, que se abre en la segunda década del siglo y especialmente tras las guerras napoleónicas, supone la difusión de la nueva tecnología en algunas regiones de la Europa meridional (Cataluña, Piamonte, reino de Nápoles ⁵¹). La procedencia belga y francesa de la tecnología recibida por estas regiones constata el segundo encadenamiento entre este estadio y el anterior. La menor duración de estos dos últimos estadios no debe sorprendernos, puesto que en el primero se afrontaron la mayor parte de los problemas de la invención y de la adaptación de la tecnología. En lo que se refiere al tisaje, excepto en el oeste de Inglaterra, donde los tejedores opusieron una tenaz resistencia, la aplicación de la lanzadera volante corrió pareja a la mecanización de la hilatura.

Las diferencias cronológicas se hallan más matizadas en la mecanización del acabado, tanto porque la resistencia obrera dilató la aplicación de las primeras invenciones en Inglaterra como porque algunas máquinas, particularmente la tundidora, fueron de invención tardía.

La mecanización de la industria pañera catalana fue coetánea a la del Midi y del Piamonte, pero se inició con un retraso de entre diez y quince años respecto a la Francia septentrional y a Bélgica, y la distancia fue todavía mayor en relación al Yorkshire. Aunque no disponemos todavía de un panorama completo de la primera mecanización lanera en España ⁵², el adelanto de los cen-

⁵⁰ Una descripción donde se muestra que el proceso no se ralentizó durante la Revolución Francesa en Chassagne (1993).

⁵¹ De Majo (1989), pp. 77-78.

⁵² Los datos disponibles señalan, aunque con gradaciones diversas, el retraso de las otras áreas pañeras en la mecanización. Más difícil todavía es medir las distintas intensidades de la mecanización. En 1827 se afirmaba que las primeras máquinas de hilar se introdujeron en 1815 en Segovia y en Terrassa, y más tarde en Ezcaray, sierra de Cameros y Alcoy; BC, JC, legajo LXIII, 33, 16-VII-1827. Aunque la introducción de maquinaria en Segovia parece un hecho aislado y efímero, se ha confirmado la introducción de maquinaria en Ezcaray entre 1815 y 1817; Ojeda (1989) y (1993). No tan bien conocida es la primera mecanización en la sierra de Cameros, pero a inicios de la década de 1830 el río Iruera movía máquinas de cardar e hilar y en Torrecilla se introdujeron máquinas en aquellos mismos años; *Diccionario Geográfico Universal*... (de ahora en adelante DGU), IX, pp. 890-891; véanse también los datos de Madoz, recogidos por Ojeda (1993), pp. 119-120. En Alcoy, donde se conocía la precoz introducción en Ezcaray de maquinaria procedente de Lieja, las primeras máquinas se introdujeron en 1817 y 1818, y en 1823, a pe-

tros vallesanos parece indiscutible. Ello permitió la intervención de técnicos catalanes en la difusión de la primera mecanización, aunque modestamente y siempre junto a la preeminencia de la tecnología de origen francés y belga, en otras áreas pañeras españolas ⁵³.

La ausencia de resistencia a la mecanización caracterizó los inicios del sistema de fábrica en el Vallés. De hecho, algunas tareas cualificadas (perchado, tundido) que se mecanizaron no habían sido controladas por un grupo profesional homogéneo: los tundidores raramente aparecían diferenciados del resto de los pelaires ⁵⁴ y la tarea era ejecutada por jornaleros, artesanos independientes y pequeños fabricantes. Además, la expansión productiva aumentó la ocupación y la recolocación en el tisaje manual, sin que se produjeran resistencias a la lanzadera volante. Por otra parte, la fuerza de trabajo rural desplazada por la mecanización de la hilatura manual tampoco planteó resistencias, debido a su composición, a su dispersión y al complejo impacto de la primera industrialización en estas zonas, que en unos casos favoreció la emigración y en otros creó, sobre todo a través de la industria algodonera, nuevas posibilidades de ocupación.

La mecanización significó un salto decisivo en la productividad. Ello fue el resultado no sólo de los incrementos logrados por cada una de las invenciones aplicadas, sino también de las complementariedades que originaron: la mechera contribuyó al éxito de la *jenny* y el hilo de ésta fue decisivo en la aplicación de la lanzadera volante. Además, y ello fue básico en el caso catalán, la mecanización y otros avances que configuraron el cambio tecnológico de esta época incidieron en la mejora de la calidad del producto final: hilo más fino y regular, tintes de mejor calidad y acabados más perfectos.

Las transformaciones experimentadas por los centros pañeros vallesanos en la segunda mitad del setecientos, fundamentalmente la reorientación de la oferta hacia calidades superiores y el cambio en la organización productiva,

sar del motín ludita de 1821, la industria lanera contaba con 28 máquinas sin mayor especificación; Aracil y García (1974), pp. 131-137. Recientemente, se ha dado cuenta de la introducción de *jennies* y de máquinas de cardar en Alcoy en la década de 1790, aunque queda por ver su efectividad y continuidad; Llopis (1993), pp. 58-59. En Béjar, la mecanización no se inició hasta 1824; a inicios de la década de 1830 contaba con veinte juegos de máquinas de cardar e hilar; DGU, I, p. 826. En Antequera, la mecanización fue más tardía, a inicios de la década de 1830, y menos intensa; Parejo (1987), pp. 275-276.

⁵³ Ojeda (1989), pp. 34-36, y Aracil y García (1974), pp. 129-130.

⁵⁴ El gremio de pelaires de Sabadell agrupaba tradicionalmente a todos estos oficios. Aunque el pelaire o *paratre* era el que preparaba [*parator lanae*] o hacía preparar la lana antes del tejido, el término adquirió un alcance más amplio. En las primeras décadas de la industrialización designaba, como puede verse en el cuadro 5, a los operarios de la preparación, de la hilatura y de los acabados, excepto a los tintoreros y bataneros.

centrado en el desmantelamiento gremial y en la formación de la empresa capitalista, fundamentaron no sólo la capacidad de aplicar la mecanización sino incluso de desarrollar tecnología propia, como lo muestran los resultados obtenidos a inicios del siglo XIX. No debe olvidarse que después de 1814, cuando el grueso de la tecnología procedía de la importación, se mantuvo la continuidad de la producción local de maquinaria, aunque en términos modestos⁵⁵. Por otra parte, estos centros se beneficiaban de las interacciones favorables derivadas de su inserción en una región industrial: el estímulo de la mecanización previa de la industria algodonera, la mayor cantidad y densidad de la información tecnológica en circulación, la salida al extranjero de los fabricantes locales y la contratación de técnicos foráneos, el interés del mercado para los constructores extranjeros y sus agentes⁵⁶ y la capacidad del comercio barcelonés para intervenir en la importación de tecnología⁵⁷. Todo ello puede explicar por qué los centros pañeros vallesanos, sin ser los primeros de España en capacidad productiva, se situaron en la vanguardia de la innovación tecnológica y que, en consecuencia, su producto final ganara en competitividad en relación a los de otros centros españoles y, con el refuerzo del proteccionismo, a los de otros países.

3. ¿SISTEMA O SISTEMAS DE FÁBRICA? FORMAS DE INVERSIÓN Y ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA

La primera mecanización de la industria pañera exigió nuevas e importantes inversiones en capital fijo: generación y transmisión de la fuerza motriz, instalaciones adecuadas y maquinaria. Asimismo, la mecanización tuvo un doble impacto en la organización del trabajo, puesto que el desarrollo del trabajo jerarquizado y cooperativo de las nuevas tareas mecanizadas repercutió también en la recomposición del trabajo doméstico, delimitado a fases manuales del ciclo productivo.

Los ineludibles requerimientos inversores —de magnitud distinta según

⁵⁵ Estos serían los casos de Antonio Petit de Terrassa, cuya actividad conocemos gracias a Ojeda (1989), p. 35; o del carpintero, también tarraense, Joan Sagret, a medio camino entre constructor y reparador, o del «inventor de máquinas» de Sabadell, Miguel Vilà; Benaul (1991a), p. 578.

⁵⁶ Berg y Hudson (1992), p. 39. Benaul (1991a), p. 577.

⁵⁷ La casa Arabet, Gautier, Manning y Compañía distribuía la maquinaria Collier; *Diario de Barcelona*, 25 (25-I-1822); por su parte, Pablo Torrents y Miralda distribuía maquinaria Cockerill en estrecho contacto con uno de sus viajantes, J. B. Kaufmann; AAS, *Copiador...*, cartas dirigidas a Pablo Miralda y Compañía, 25-IX-1820, 7-V-1821, 14-VI-1821 y 23-VII-1821.

que la fuerza motriz fuese animal o hidráulica— y organizativos podían afrontarse de forma centralizada en torno a grandes empresas, de las que hubo casos muy notables, o de forma descentralizada en torno a pequeñas y medianas empresas especializadas, que se coordinaban a través del mercado y que implicaban una mayor diseminación de costes. A partir del análisis de la inversión en fuerza motriz y en instalaciones, trataremos de explicar el carácter excepcional de la primera forma y la generalización de la segunda. También intentaremos precisar cuál fue el alcance de esta primera mecanización en términos de organización del trabajo.

a) *La inversión en fuerza motriz e instalaciones*

Antes de la mecanización, operaciones fundamentales en el resultado final del tejido (claseo de lanas, tintado, perchado y tundido) ya se realizaban en las casas de los fabricantes principales. La mecanización exigió la ampliación o bien la construcción de naves industriales funcionales para albergar máquinas, motores y sistemas de transmisión. Aparte de las máquinas y de los artefactos movidos manualmente, en las casas-fábrica emplazadas en los núcleos pañeros, alejados de los cursos fluviales, la energía tenía que ser animal: caballos y mulas movían los motores, situados en la planta baja, mientras que mediante ruedas dentadas, ejes y correas el movimiento se transmitía a las máquinas.

La construcción de edificios *ad hoc* está bien documentada en Sabadell, tanto en el caso de la fábrica Turull de 1819, construida junto a la nueva casa familiar, con tres caballos para el motor, como en la fábrica Borrell, situada detrás de la casa, con dos mulas para el motor. En Terrassa tenemos ejemplos muy diversos de adaptabilidad de este tipo de fábrica: la de Sagrera, adyacente a la casa familiar, tenía tres estancias para las máquinas y una para el motor, y disponía de cuatro caballos como fuerza motriz; la de Guardiola, Santaló y Compañía se había instalado en una hilera de casas con un total de ocho cuerpos de fachada (unos 45 metros) y disponía de un motor con dos caballos. Otras eran de dimensiones menores, como la de Miquel Vallhonrat con el motor animal en la planta baja y las máquinas en los dos pisos superiores⁵⁸.

La demanda de fuerza motriz animal alcanzó proporciones considerables. En 1828 había en Terrassa 110 caballerías en los motores, mientras que sólo tres empresas disponían de molinos hidráulicos, situados en otros términos

⁵⁸ Para Turull, véase la nota 38. AHS, Ramon Mimó, *Manual 1828*, ff. 147-152. AHT, Francesc Soler Ler, *Vigessimum quartum Manuale*, ff. 231-234. Francesc X. Huguet, *Manual 1834*, ff. 103 y 257-265.

municipales⁵⁹. La baratura y la adaptabilidad de estas instalaciones, en relación a los molinos, no compensaban, sin embargo, los límites de la capacidad energética —agudizados con la introducción de nuevas máquinas de mayor consumo— que acotaban las posibilidades de alcanzar rendimientos de escala. A ello se añadían los inconvenientes de la irregularidad del movimiento. Los casos de fabricantes que sustituían o completaban las instalaciones de fuerza motriz animal con otras de fuerza hidráulica ilustran con claridad los límites antes señalados⁶⁰.

Donde era accesible, la opción hidráulica se impuso muy pronto. Hasta entonces la industria lanera usaba esta energía exclusivamente en los molinos de batanes. Además, en los cursos fluviales, abundaban otros molinos: harineros, papeleros, de martinetes de metales.

La mecanización de las industrias textiles —algodón y lana— creó una fuerte presión de la demanda energética en el distrito industrial de Sabadell y de Terrassa, donde los recursos hidráulicos eran muy limitados. En el primer tercio de siglo sólo tres empresas laneras tarrasenses, y ninguna sabadellense, eran propietarias de molinos⁶¹. La construcción de molinos de nueva planta suponía una considerable inversión, como evidencian las 26.925 libras (unos 287.000 reales) de las obras del molino de Oller Hermanos y Compañía en la riera de Rubí⁶². En el área del Vallés se alzaba también el imponente molino de Fontscalents, propiedad de la empresa tarrasense Galí y Vinyals, valorado en 960.000 reales en 1837⁶³.

Fuera del Vallés otras grandes fábricas hidráulicas eran la de Miralda y Compañía en Manresa —la mayor fábrica pañera de Cataluña con quinientos obreros—, la fábrica de Daniel Moret en Roda de Ter con ciento veinte obreros, la de Juan Herp en Navarcles, y otras de dimensión y trayectoria peor conocidas⁶⁴.

⁵⁹ AHT, legajo *Documents*, 1827-1829, respuesta al interrogatorio de la Junta de Aranceles, 9-VII-1828. Guardiola, Santaló y Compañía tenía alquilado parte del molino Busquets, propiedad del fabricante Pau Busquets, y la sociedad Galí y Vinyals poseía el de Fontscalents, ambos en Castellar del Vallés; dos socios de esta última, Francesc Galí y Salvador Vinyals, poseían, respectivamente, el molino Galí en Sant Julià d'Altaura y otro en Monistrol de Montserrat; el molino de Oller, Hermanos y Compañía se hallaba en Rubí. Benaul (1991a), p. 596.

⁶⁰ Por ejemplo los casos de Pau Turull y de Guardiola, Santaló y Compañía; véanse las notas 67 y 45.

⁶¹ Véase la nota 59.

⁶² AHT, Francesc Soler Ler, *Vigessimus nonum Manuale*, ff. 462-462, y *Vigessimus quartum Manuale*, ff. 238-239.

⁶³ *Arxiu Històric de Protocols de Barcelona* (AHPB), Joan Prats, *Manual 1837*, II, ff. 194-195.

⁶⁴ Fábrica de Sallent: Frigola (1824); Galobardes (1831); *DGU*, II, p. 746. Fábrica de Manresa: Frigola (1824); *DGU*, V, p. 831. Fábrica de Valldelshorts, cerca de Navarcles: *DGU*, VI, p. 565, y Ferrer (1994), pp. 25-29. Fábrica de Orpi; Frigola (1824) y *DGU*, VI, p. 927. Fábrica de Sant

CUADRO 3

*Transformación de las actividades productivas en los molinos del río Ripoll, 1800-1849 **

	C. 1800	C. 1835	1849
Total de molinos hidráulicos	20	20	24
Molinos con instalaciones laneras	6	17	17
— De batanes	6	10	12
— De carda e hilatura	—	8	14
— De aprestos y acabados	—	10	12
— De máquinas no especificadas	—	5	—
Total de instalaciones laneras	6	33	38
Instalaciones algodonerías	1	3	7
Instalaciones papeleras	8	8	5
Instalaciones harineras	6	7	7
Martinetes de metales	1	1	1

* Solamente se incluyen los términos municipales de Castellar, Sant Pere de Terrassa, Sabadell y Barberá.

FUENTE: Las dos primeras columnas se basan en documentación muy diversa; Benaul (1991a), pp. 597-599. La tercera AHT, legajo *Documentos, 1848-1858*, «Estado de las fábricas movidas por el agua...».

Aunque en el río Ripoll, donde se concentró el grueso de la maquinaria lanera movida con energía hidráulica, no se construyó ningún molino de nueva planta entre 1800 y 1835, la transformación de uso y las ampliaciones, a veces verdaderas refundaciones, fueron constantes a lo largo de estos años. En torno a 1800, sólo seis de los veinte molinos, entre Castellar y Barberá, eran pañeros, es decir, bataneros; alrededor de 1835, había quince, llamados ya molinos de máquinas⁶⁵, con instalaciones de máquinas laneras, mientras que otros dos sólo tenían batanes, como puede verse en el cuadro 3. El total de instalaciones laneras pasó de seis a treinta y tres. Los intentos de aprovechamiento máximo de los escasos recursos hidráulicos se prolongaron hasta mediados de siglo con

Hipòlit: Frigola (1824); Galobardes (1831); *DGU*, II, p. 139. Fábrica de Roda, *DGU*, VIII, p. 238. Fábrica de Pont d'Armentera, *DGU*, VII, p. 596. Véanse también los nuevos datos aportados recientemente por Solà (en prensa).

⁶⁵ Así se definía al molino Xic de Sabadell; AHS, 8.2. 1818-1850, Padrón de 1824.

la construcción de cuatro nuevos molinos textiles, pero para entonces la capacidad de la fuerza hidráulica del Vallés ya había tocado techo.

La conversión de los molinos en fábricas textiles podía ser tan cara como la construcción de un molino *ad hoc*, como lo muestra la ampliación y reforma del molino Torrella en Sabadell: 21.305 libras (227.111 reales) pagadas en obras entre 1819 y 1827⁶⁶. Sólo cuando los dueños eran fabricantes, y ya se ha visto que ello era excepcional, y parcialmente en el molino Torrella, la inversión corrió a cargo de los propietarios. En los casos restantes, las transformaciones fueron realizadas por fabricantes arrendatarios, que obtenían a cambio deducciones significativas del precio del arrendamiento y que disponían de contratos suficientemente largos⁶⁷ para amortizar la inversión. Por su parte, el arrendador, aunque veía disminuir su renta a corto plazo, revalorizaba el molino y podía obtener rentas muy superiores en contratos posteriores⁶⁸.

Éste era el primer escalón, pero no el único de la cooperación a través del mercado. A menudo, los fabricantes arrendatarios, que habían ampliado el molino, disponían de espacio y de energía sobrantes. Junto a esto, existía una demanda de pequeños y medianos fabricantes para acceder a la mecanización, lo que nos remite a la estructura empresarial preexistente⁶⁹. La complementariedad de oferta y demanda se tradujo en un complejo, pero funcional, juego de arrendamientos y subarrendamientos, de convenios y de cesiones, que posibilitó una notable diseminación de los costos de buena parte del capital fijo y facilitó a la vez la asociación de iniciativas⁷⁰. Gracias a estos sistemas los fabricantes con menos recursos accedieron a la fuerza motriz y a las instalaciones —y a veces a la maquinaria— y facilitaron la rentabilización de las inversiones de los subarrendadores.

Tanto la complejidad del ciclo productivo lanero como la diseminación de

⁶⁶ AHS, Joan Mimó, *Manual 1822*, ff. 109-112. Ramon Mimó, *Manual 1827*, ff. 150-152 y 288-292.

⁶⁷ En 1819, Josep Sardà y sus familiares arrendaron el molino Amat hasta 1832; en 1825 prorrogaron los contratos hasta 1842. En 1826, los fabricantes Maties Salas y Pau Turull arrendaron el molino Fontanet hasta 1841; AHS, Ramon Mimó, *Manual 1826*, ff. 95-103, y Joan Mimó, *Manual 1826*, ff. 215-216.

⁶⁸ Véanse los casos de los fabricantes sabadellenses Josep Sardà, en los molinos Amat y Font; de Antoni Casanovas en el mismo molino Font y en el de Sant Oleguer y de Josep Duran y compañía en el molino Gall; Benaül (1991a), pp. 601-603.

⁶⁹ Benaül (1992). En 1827 había en Sabadell 61 fabricantes de tejidos, de los cuales 51 fabricaban menos de 100 piezas/año; Benaül (1991b), p. 95.

⁷⁰ He analizado el caso del molino Mornau (Sant Vicenç de Jonqueres, cerca de Sabadell). El segundo salto fue arrendado en 1828 por mitades a dos fabricantes, el uno pañero y el otro algodonero. Entre 1828 y 1832, en la mitad del pañero se registraron un convenio y siete subarrendamientos; en la mitad del algodonero, dos subarrendamientos. En 1832 operaban en este salto el arrendatario inicial pañero y siete subarrendatarios pañeros; Benaül (1991a), pp. 604-606.

capitales e iniciativas favorecían el funcionamiento de industrias de fase, de modo que se acrecentaba la demanda de energía y de instalaciones industriales. Si la capacidad productiva de la maquinaria era superior a las necesidades del fabricante, éste podía hacerla trabajar para terceros. Otros, en cambio, se habían especializado como industriales de fase. En 1828, se señalaba en Terrassa que muchos surtidos de carda e hilatura trabajaban a lo largo de la semana para diversas fábricas ⁷¹.

Así pues, la empresa de ciclo integral era excepcional y una gran parte de los fabricantes recurría a industrias de fase. La singularidad de este juego de arrendamientos y subarrendamientos, de convenios y de cesiones, mediante pagos en metálico y/o en trabajo, con o sin reserva de uso de las máquinas alquiladas por parte del arrendador, no residía tanto en el sistema operativo de relaciones en torno a la fuerza motriz y a la maquinaria (el *power and room system* fue muy relevante en la industrialización inglesa), que se reprodujo posteriormente en los vapores, sino en el grado de intensidad alcanzado. Así, mientras que en la pañería del Yorkshire fue muy ostensible la inversión cooperativa directa, especialmente en los *scribbling mills* ⁷², en el Vallés fue mucho más rotundo el predominio, con diversas formas, de la cooperación articulada a través del mercado. En una estructura industrial donde al lado de los grandes fabricantes coexistían empresas pequeñas y medianas de fabricantes y de industriales de fase, el sistema de fábrica no se limitó a la gran empresa y fue compatible con diversas realidades empresariales.

b) *Cambios en la organización del trabajo
y en la estructura de la ocupación*

La mecanización de la preparación y de la hilatura, aunque las *jennies* se accionasen manualmente, comportó la ubicación integral de todo el surtido en fábricas y molinos. Por una parte, ni el coste de una *jenny* grande ni el cambio de escala de producción estaba al alcance de muchas familias dedicadas tradicionalmente a la hilatura doméstica. Por otra, y ello es más importante, la concentración de la hilatura era también una opción organizativa desde el punto de vista empresarial, encaminada a evitar la dispersión de la materia prima —y las facilidades de sisa— y a aumentar el control del proceso de trabajo. Por

⁷¹ AHT, legajo *Documents 1827-1829*, «Borrador de officios, certificados, decretos...», 6-VII-1828. Un caso aparte, por sus dimensiones, era el de los batanes, que tradicionalmente trabajaban para terceros.

⁷² Hudson (1986), pp. 76-81.

tanto, la hilatura doméstica con *jenny* fue inexistente y los surtidos fabriles de carda y de hilatura, como se puede ver en el cuadro 4, alcanzaron unas dimensiones notables.

CUADRO 4

*Dimensiones de algunos surtidos laneros de empresas
de Sabadell y Terrassa, 1824-1834*

	Diablos	Cardas	Mecheras	Máquinas de hilar
Oller hermanos, 1824	1	6	3	15
Joaquim Sagrera, 1825 *	2	4	2	12
Joan Borrell, 1828 *	1	3	1	6
Casas y Soler, 1828		4	2	11
Joaquim Llobet, 1831		2		10
Guardiola y Santaló, 1834	1	5	1	7
Rafael Llonch, 1834	1	2	1	8

* Surtidos de diablos y cardas movidos con energía caballar; los otros, con energía hidráulica.

FUENTES: AHT, Francesc X. Huguet, *Manual 1824*, ff. 115 y ss.
 Francesc Soler i Ler, *Vigessimum quartum Manuale*, ff. 234-237; AAS, balance de la casa Sagrera de 1829.
 AHS, Ramon Mimó, *Manual 1828*, V, ff. 147-152 y 79-80.
 Francesc Viladot, *Manual 1831*, ff. 67-68.
 AHT, Francesc X. Huguet, *Manual 1834*, ff. 103-112.
 AHS, Francesc Viladot, *Manual 1834*, V, ff. 15-16.

El primer impacto de la mecanización fue la absorción por la fábrica de tareas hasta entonces domésticas, especialmente la hilatura. Otras, en cambio, habían comenzado a centralizarse con anterioridad, al menos parcialmente, en las dependencias de los fabricantes⁷³. La fuerza de trabajo desplazada fue la más externa a la industria, tanto en términos de intensidad del trabajo como de localización: la fuerza de trabajo del entorno rural, fundamentalmente mujeres y niños, que complementaba sus actividades agrícolas con tareas textiles⁷⁴. A inicios de la década de 1830, este desplazamiento era particularmente visible en Sant Llorenç Savall:

⁷³ La preparación (clasificación, batido, emborrado y cardado) y algunas tareas de acabado (perchar, tundir); Benaul (1992), pp. 55-56.

⁷⁴ Randall (1991), pp. 60-61.

Antes de la invención de las máquinas de hilar y preparar la lana se fabricaban paños, y todo el pueblo, especialmente niños y mujeres se dedicaban a hilar lana, de lo que resultaba la riqueza de la población, pero con la invención de dichas máquinas ha cesado esta industria y ha quedado reducido el pueblo a la miseria, como otros comarcas, por haberse reconcentrado toda esta industria a Sabadell y Tarrasa ⁷⁵.

Por tanto, si tenemos en cuenta las dimensiones alcanzadas por la hilatura dispersa antes de la mecanización, con un recurso extensivo a la fuerza de trabajo y con una ampliación constante del área geográfica de reclutamiento ⁷⁶, el impacto de la mecanización fue muy considerable en las áreas rurales. Pero, además de las mujeres y de los niños dedicados a la hilatura dentro y fuera de las villas industriales, también hemos de considerar los hombres de edad avanzada dedicados a emborrar y a cardar a mano ⁷⁷. Aun así, el desplazamiento de ciertos oficios masculinos fue compensado, como en otros lugares ⁷⁸, por el crecimiento del tisaje doméstico derivado de la expansión de la producción.

Antes del vapor, los datos sobre la composición de la fuerza de trabajo de la industria pañera y en particular de la estrictamente fabril son tan escasos como inciertos ⁷⁹. Proyectar sobre esta etapa algunas tendencias posteriores puede resultar engañoso. Probablemente, el predominio de la fuerza de trabajo masculina y adulta fue menos notable que en etapas posteriores ⁸⁰, ya que la hilatura con *jenny* determinaba una ocupación esencialmente femenina, como nos recuerdan diversos datos de estos años ⁸¹. En cambio, parece fundamenta-

⁷⁵ DGU, VIII, p. 731. El declive demográfico experimentado entre 1830 y 1842 confirma estas consecuencias: de 1.142 habitantes en 1830 pasó a 880 en 1842; Iglésies (1967), p. 439.

⁷⁶ Sobre la extensión de la hilatura manual en el distrito vallesano en el siglo XVIII, Benaül (1991a), pp. 63-67.

⁷⁷ La ocupación de ancianos en estas actividades está documentada tanto en Inglaterra como en Cataluña; Randall (1991), p. 76; AHS, manuscrito de la *Topografía médica de Sabadell* del Dr. Antoni Bosch i Cardellach, 1789, f. 18.

⁷⁸ Randall (1991), pp. 63-67.

⁷⁹ De los datos disponibles para Terrasa se desprende un aumento de la ocupación infantil y una disminución de la ocupación masculina adulta en la industria textil lanera excesivamente radicales entre 1820 y 1828. Benaül (1991b), p. 96.

⁸⁰ Para la estructura de la ocupación en la pañería del Yorkshire y del Biellese, Hudson (1986), p. 81, y Ramella (1983), pp. 44-45. El cambio entre la composición de la fuerza de trabajo entre la etapa de la revolución industrial británica —más femenina y más infantil— y la etapa de mediados del siglo XIX —más masculina y adulta— ha sido recogido por Berg y Hudson (1992), pp. 36-37.

⁸¹ AHT, Francesc Soler Ler, *Vigessimum quartum Manuale*, f. 233; en este inventario de Joaquim Sagera de 1825 hay una referencia a «*las libretas de notas des jornals dels treballadors de la fàbrica y las filadoras*». Joaquim Llobet, al encargarse de un surtido en el molino Mornau, alquiló una habitación para los *principals* y otra para las *filadoras*, AHS, Francesc Viladot, *Manual 1831*, ff. 67-68.

do sostener, como sucedió más adelante con el vapor, que la mecanización inicial del acabado no modificó el carácter masculino y adulto de la fuerza de trabajo, aparte de un reducido número de niños que ayudaban en el tundido y en el cepillado mecánicos ⁸². La dudosa fiabilidad de los datos disponibles dificulta el conocimiento del alcance de la ocupación infantil en el trabajo mecanizado de estos años, si bien todo indica que era notable en los diablos, en el cargado de las emborradoras y en las mecheras.

El recurso creciente a la energía hidráulica significó que muchos trabajadores y trabajadoras residían, al menos durante los días laborables, en los molinos más alejados de las villas pañeras ⁸³. Ello reforzaba todavía más los condicionamientos habituales que determinaban el reclutamiento de mujeres jóvenes para las fábricas.

CUADRO 5

*Estructura de la ocupación masculina adulta
en la industria textil lanera de Terrassa, 1824-1843*

	1824		1828		1843	
	Total	%	Total	%	Total	%
Fabricantes	55	13,0	48	10,5	70	11,6
Tejedores	126	29,7	157	34,3	287	47,7
Pelaires	227	53,6	241	52,7	224	37,2
Otros	15	3,5	11	2,4	20	3,3
	423	100,0	457	100,0	601	100,0

FUENTE: Vidal (1980), pp. 57, 74-75 y 81.

Los cambios en la ocupación y en la incorporación de mujeres y niños en el trabajo de fábrica, así como la recomposición del trabajo manual y doméstico, también pueden deducirse de los cambios en la estructura de la ocupación masculina adulta. Los datos del cuadro 5 señalan que en Terrassa el número de pelaires (operarios de la preparación, de la hilatura y del acabado) se

⁸² Así era a mediados del siglo XIX; Benaul (1991b), p. 115.

⁸³ Nota 81. En el molino Amat, término de Sant Pere de Terrassa, había siete familias censadas con un total de 29 personas en 1829; AHT, Fondo del municipio de Sant Pere de Terrassa, Padrón de 1829.

estancó en términos absolutos y se redujo notablemente en términos relativos entre 1824 y 1843. Aunque en esta última fecha ya había cinco fábricas a vapor, el hecho refleja el desplazamiento de estas tareas a causa de la mecanización y su absorción por otros grupos sociales. En cambio, el número de tejedores se multiplicó por más de dos y su peso relativo pasó de menos de un tercio a casi la mitad de la fuerza de trabajo masculina adulta de la industria lanera.

La aplicación de la lanzadera volante favoreció la expansión del tisaje manual demandada por el crecimiento productivo. La difusión de este mecanismo respondía no sólo a la mecanización de la hilatura, sino también a la reorganización de las unidades productivas domésticas, presionadas por la expansión de la producción y por la nueva demanda de fuerza de trabajo fabril. Por otro lado, el tisaje se mantuvo disperso, aunque alguna fábrica inició su centralización a fines de este período ⁸⁴.

4. CONCLUSIONES: CAMBIO TECNOLÓGICO Y ESTRUCTURA INDUSTRIAL

La primera etapa de mecanización de la pañería exigió inversiones notables de capital fijo. Un reducido número de grandes empresas acometió la construcción de fábricas con energía hidráulica y tendió a desarrollar el ciclo completo de la producción. Al margen de su emplazamiento, dentro o fuera de un distrito pañero, o de trayectorias específicas de gestión, el problema común de estas empresas parece situarse en la dificultad de compensar sus elevados costes fijos con la adecuada expansión del mercado ⁸⁵. La creciente diversificación del producto pudo agravar esta problemática adecuación del mercado a los costes fijos ⁸⁶. Lo cierto es que estas empresas, atendidas su dimensión y su esfuerzo inversor, tuvieron una duración relativamente corta y ninguna de ellas pudo alcanzar la etapa de gran expansión de la industria en las décadas de 1850 y de 1860.

⁸⁴ En 1834 había once telares en la fábrica de Guardiola, Santaló y compañía; AHT, Francisc X. Huguet, *Manual 1834*, ff. 103-132. La fábrica de Oller Hermanos y Compañía tenía el tisaje centralizado según se desprende de la frase «fábrica que hara hi tenen los teixidors»; *Manual 1835*, f. 65.

⁸⁵ El 1827, la empresa de Pablo Miralda y Compañía declaraba que podía producir más del doble de las 1.400 piezas fabricadas; lo mismo puede deducirse de las bruscas oscilaciones interanuales de la facturación de Oller Hermanos y Compañía; Benaül (1991b), p. 100.

⁸⁶ La ausencia de las grandes empresas pioneras supervivientes (la Galí y Vinyals, Miralda y Compañía) en el desarrollo de la fabricación de novedades desde los años finales de la década de 1830 es un dato a tener en cuenta.

La mayor descentralización de la inversión, basada en unidades productivas pequeñas y medianas, con fuerza caballar y sobre todo con fuerza motriz hidráulica alquilada, y en la especialización vertical, tuvo un protagonismo decisivo en esta primera mecanización. Aunque se trataba de un rasgo estructural de la industria pañera en los países de primera industrialización, la intensidad alcanzada en el Vallés, derivada de una mayor atomización de las partes, fue mucho mayor. Esta estructura no impidió la expansión de determinadas empresas, especialmente de las que se iniciaban con capitales apreciables, pero su crecimiento, basado en un esfuerzo inversor paulatino y prolongado, fue más sólido que el de las grandes empresas pioneras antes mencionadas. Sin embargo, es indiscutible que esta estructura reforzaba la especialización vertical y que favorecía la entrada constante de nuevas empresas. A pesar de los problemas de viabilidad de las grandes empresas pioneras, el desarrollo del distrito industrial vallesano no encaja entre los distritos de mecanización sin expansión del tamaño de la empresa ⁸⁷, puesto que el proceso produjo tanto el incremento del número de empresas pequeñas y medianas, como la expansión de otras.

La descentralización inversora y la coordinación a través del mercado comportan la localización de la industria en áreas determinadas: a lo largo de esta primera mecanización Sabadell y Terrassa se configuraron como un distrito industrial en sentido marshalliano ⁸⁸. La desventaja de las grandes fábricas aisladas, que no podían beneficiarse de las economías externas y de la flexibilidad ofrecida por el distrito, eran evidentes. Por otra parte el funcionamiento de este distrito bipolar estaba garantizado en la medida que los bienes y servicios intercambiados eran claramente compatibles. Ello no era así en otras zonas pañeras de España, donde se detectan claras divergencias entre los productos de los pequeños y de los grandes fabricantes y donde se observan notables disfunciones en la articulación de las partes ⁸⁹.

Conviene precisar hasta qué punto podemos hablar de sistema de fábrica a fines del primer tercio del siglo XIX. El cambio en la organización productiva fue sustancial en aquellas fases mecanizadas, aunque la realidad fabril era permeable a empresas de diversa magnitud y, por tanto, la dimensión de las unidades productivas era variable. En rigor, pues, no puede hablarse de industria artesanal y menos todavía de doméstica en la organización de estas fases. Las

⁸⁷ Piore y Sabel (1990), p. 43.

⁸⁸ Lazonick (1991), p. 26; Marshall (1920), pp. 225-226.

⁸⁹ Ojeda (1993).

fábricas llamadas *de hilados a la francesa* o *de paños al estilo de Sedán*⁹⁰ nos remiten claramente al origen de la tecnología empleada, pero también a una organización productiva en la que, con independencia de la dimensión de las unidades de producción, buena parte de la preparación, de la hilatura y del acabado se realizaban en fábrica.

Finalmente, la documentación disponible no nos permite conocer la conservación o no de vínculos familiares en el trabajo fabril, pero no hay que dudar de la nueva disciplina industrial y de la jerarquización y cooperación en las tareas de las fases mecanizadas. En los casos más extremos, trabajadores y trabajadoras habían de alojarse a lo largo de la semana en los molinos alejados de los centros pañeros. No es menos cierto que la industria no terminaba en la fábrica y que en las fases manuales, particularmente en el tisaje, las unidades domésticas conocieron una notable expansión, aunque en los años finales del período analizado se dieron los primeros pasos en la centralización del tisaje manual.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCAN, Michel (1867): *Traité du travail de la laine cardée*, 2 vols. + 1 atlas, París, Librairie Polytechnique.
- ARACIL, Rafael, y GARCÍA BONAFE, Màrius (1974): *Industrialització al País Valencià: Alcoi*, Valencia, Eliseu Climent.
- BECCHIA, Alain; CONCATO, Francis, y LARGESSE, Pierre (1990): «L'industrie drapière elbeuvienne sous la révolution: Hommes, Techniques et Produits», *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, 3, pp. 207-225.
- BENAUŁ BERENQUER, Josep Maria (1989): «Pere Turull i Sallent i la modernització tecnològica de la indústria tèxtil llanera, 1841-1845», *Arraona*, III època, 2, pp. 81-95.
- (1991a): *La indústria tèxtil llanera a Catalunya, 1750-1870. El procés d'industrialització al districte industrial de Sabadell-Terrassa*, tesis de doctorado inédita, Facultat de Filosofia y Letras, UAB.
- (1991b): «La llana», *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 3, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, pp. 87-158.
- (1992): «Los orígenes de la empresa textil lanera en Sabadell y Terrassa en el siglo XVIII», *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 39-62.
- BERG, Maxine, y HUDSON, Pat (1992): «Rehabilitating the Industrial Revolution», *Economic History Review*, XLV, 1, pp. 24-50.
- BERGERON, Louis (1972): «Douglas, Ternaux, Cockerill: aux origines de la mécanisation de l'industrie lainière en France», *Revue Historique*, 501, pp. 67-80.

⁹⁰ Nota 64. En el Biellese el molino de Bozzalla era denominado *mulino francese*, Castronovo (1964), p. 62, nota 2.

- BONA, Mario (1987): «Lineamenti di storia dell'evoluzione del machinario tessile con particolare riferimento al secolo XIX», en *Archeologia e storia industriale nel Biellese. Archivi i Fonti. Atti del Convegno, 23-24 ottobre 1987*, Biella, Comitato per l'Archeologia Industriale, pp. 58-77.
- CASTRONOVO, Valerio (1964): *L'industria laniera in Piemonte nel secolo XIX*, Turín, ILTE.
- CHASSAGNE, Serge (1993): «L'innovation technique dans l'industrie textile pendant la Révolution», *Histoire, économie et société*, 1, pp. 51-61.
- DE MAJO, Silvio (1989): *L'industria protetta. Lanifici e cotonofici in Campania nell'Ottocento*, Nápoles, Athena.
- (1831-1834): *Diccionario Geográfico Universal dedicado a la Reina Nuestra Señora (QDG) re-dactado de los más recientes y acreditados diccionarios de Europa, particularmente españoles, franceses y alemanes*, 10 vols., Barcelona, Imprenta de José Torner.
- (1822-1834): *Dictionnaire technologique ou nouveau dictionnaire universel des arts et métiers et de l'économie industrielle et commerciale par una société de savants et artistes*, 22 vols., Paris, Thomine Libraire
- FARELL, Joan (1976): *El llibre de receptes del tintorer sabadellenc Joan Sallarès. Any 1829*, ponencia inédita leída en la Fundació Bosch i Cardellach de Sabadell.
- FERRER, Llorenç (1994): *Les fàbriques de riu de Navarcles*, Manresa, Centre d'Estudis del Bages.
- FRIGOLA, Vicente de (1824): *Relación de los pueblos que consta el Principado de Cataluña*, Barcelona, Imprenta de la Vd. de Brusi.
- GALOBARDES, Juan Bautista (1831): *Cataluña en la mano*, Barcelona.
- GUTIÉRREZ, Manuel María (1837): *Impugnación a las cinco proposiciones de Pebrer sobre los grandes males que causa la ley de aranceles a la nación en general, a la Cataluña en particular, y a las mismas fábricas catalanas*, Madrid, Imprenta de Don Marcelino Calero.
- HERNÁNDEZ, Bernardo, y VILLANUEVA, Jesús (1991): «Un atemptat 'luddita' contra una fàbrica terrassenca l'any 1802», *Terme*, 6, pp. 12-17.
- HUDSON, Pat (1986): *The Genesis of Industrial Capital. A Study of the West Riding Wool Textile Industry, c. 1750-1850*, Cambridge, CUP.
- IGLÉSIES, Josep (1967): «Indagaciones sobre la población de Cataluña en la primera mitad del siglo XIX», *Memorias de la Real Academia de Ciencias y Artes de Barcelona*, III época, 721, pp. 385-482.
- JENKINS, D. T. (1973): «Early Factory Development in the West Riding of Yorkshire, 1700-1800», en N. N. HARTE y K. G. PONTING: *Textile History and Economic History: Essays in Honour of Miss Julia Lacy Mann*, Manchester.
- JENKINS, D. T. (1975): *The West Riding Wool Textile Industry. A Study of Fixed Capital Formation*, Edington, Pasold Research Fund.
- JENKINS, D. T., y PONTING, K. G. (1982): *The British Wool Textile Industry, 1770-1914*, Londres, Heinemann Educational Books.
- JEREMY, David. J. (1981): *Transatlantic Industrial Revolution: The Diffusion of Textile Technologies Between Britain and America, 1790-1830s*, Oxford, Basil Blackwell.
- JOHNSON, Ch. H. (1983): «De-industrializzazione: il caso dell'industria laniera della Lingadoca», *Quaderni Storici*, 52, pp. 25-56.
- LAZONICK, William (1991): *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LEBRUN, Pierre; BRUWIER, Marinette; DHONDT, Jan, y HANSOTTE, Georges (1979): *Essai sur la révolution industrielle en Belgique, 1770-1847*, Bruselas, Palais des Académies.

- LLOPIS, Enrique (1993): «La formación del 'desierto manufacturero' extremeño: el declive de la pañería tradicional al final del Antiguo Régimen», *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 41-64.
- MANN, Julia de Lacy (1971): *The Cloth Industry in the West of England from 1640 to 1880*, Oxford, Clarendon Press.
- MARSHALL, Alfred (1920): *Principles of Economics*, Londres, Macmillan.
- OJEDA SAN MIGUEL, Ramón (1989): «Notas sobre la mecanización de la pañería de Ezcaray en la primera mitad del siglo XIX», *Cuadernos de Investigación Histórica Brocar*, 15, pp. 31-43.
- (1993): «La fallida industrialización de una comarca textil riojana: el Alto Valle del Oja», *Berceo*, 124, pp. 89-120.
- PANZIERA, Walter (1985): «Articolazione della produzione e livelli tecnologici delle manifatture laniere di Schio nella seconda metà del XVIII secolo», *Quaderni Storici*, 59, pp. 403-426.
- PAREJO BARRANCO, Antonio (1987): *Industria dispersa e industrialización en Andalucía. El textil antequerano (1750-1900)*, Málaga, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga.
- PIORE, Michael J., y SABEL, Charles, F. (1990): *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza Editorial.
- RAMELLA, Franco (1983): *Terra e telai. Sistemi di parentela e manifattura nel Biellese dell'ottocento*, Turín, Einaudi.
- RANDALL, A. J. (1982): «The Shearmen and the Wiltshire Outrages of 1802: Trade Unionism and Industrial Violence», *Social History*, 7.
- (1991): *Before the Luddites. Custom, community and machinery in the English woollen industry, 1776-1809*, Cambridge, CUP.
- SANCHEZ SUÁREZ, Alejandro (1989): «La era de la manufactura algodonera en Barcelona, 1736-1839», *Estudios de Historia Social*, 48-49, pp. 65-113.
- SOLA, Angels (en prensa): *Els inicis de la mecanització de la filatura a Catalunya, 1780-1840*.
- THOMSON, J. K. J. (1982): *Clermont-de-Lodève, 1633-1789. Fluctuations in the Prosperity of a Languedocian Cloth-making Town*, Cambridge, CUP.
- VENTALLÓ VINTRO, José (1879): *Tarrasa antigua y moderna*, Terrassa, Imp. y Lit. La Industrial.
- VIDAL CAÑAMERAS, José (1980): *La vida económica de la villa de Terrassa (1800-1860). Aspectos demográficos y tributarios*, tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Barcelona.
- ZAMORA, Francisco de (1973): *Diario de los viajes hechos en Cataluña*, Barcelona, Curial.

BREVE GLOSARIO DEL PROCESO PRODUCTIVO TEXTIL LANERO

Este glosario se limita a las operaciones más específicas de este proceso (se excluyen términos tan comunes como hilar y tejer) y particularmente a los términos más decisivos en la comprensión del texto.

Batanado: los mazos del batán golpeaban la pieza del tejido impregnada con una solución jabonosa o acidulada, consiguiendo de este modo desgrasar el tejido (la lana había sido untada antes del emborrado y del cardado y el hilo del urdido había sido encolado) y enfurtirlo.

Cardado: el velo formado por la máquina de emborrar pasaba por una máquina similar, pero con púas más finas y apretadas, de manera que se perfeccionaba la operación de poner las fibras en paralelo y de eliminar impurezas.

Cepillado: con esta operación se quitaba el polvo y las sustancias sólidas adheridas al tejido, pero con la aplicación de vapor sobre el tejido se conseguía un acabado de lustre.

Emborrado: después de ser abierta con el diablo, la lana entraba en mechones o mazos informes en la máquina de emborrar. Al pasar entre las púas de un cilindro grande o tambor y las de otros más pequeños que rozaban con aquél, la lana salía en forma de membrana, llamada velo o napa, con las fibras bastante paralelas y liberadas de muchas impurezas.

Perchado: la pieza de tejido era sometida a frotación contra un cilindro recubierto de cabezas de cardencha, de modo que sus púas levantaban las fibras cortas del hilo y las dejaban en forma de pelusa. Antes de la mecanización, la pieza colgaba de una percha y era frotada a mano con unas palas armadas de cabezas de cardencha.

Tundido: con esta operación se arrasaba, cortándolo a un mismo nivel, el pelo levantado mediante el perchado.

PROTECCIÓN ARANCELARIA, DISTORSIONES DE MERCADO Y BENEFICIOS EXTRAORDINARIOS: LA PRODUCCIÓN DE HARINAS EN CASTILLA LA VIEJA, 1820-1841 *

JAVIER MORENO LÁZARO

Universidad de Valladolid

RESUMEN

El propósito de este trabajo es tratar de explicar el incremento de la oferta castellana de harinas entre 1820 y 1841 como resultado de los cambios en la política comercial. Desde 1820, los gobiernos de Fernando VII aprobaron nuevas tarifas protectoras en la pretensión de excluir el consumo de harinas extranjeras en el mercado nacional y cubano. Como consecuencia de la aplicación de estos derechos arancelarios, el número de fábricas en activo en Castilla se vio incrementado. Hemos de distinguir dos tipos de molinos establecidos en el Canal de Castilla y sus alrededores: los que pueden ser considerados como fábricas en cuanto tal y aquellos cuyo trabajo era próximo al propio del *putting-out-system* conocido para otras dedicaciones industriales. Ambos establecimientos eran propiedad de un *cártel* formado por mayoristas de harinas santanderinos que obtuvieron un considerable volumen de beneficios gracias a su privilegiada posición en el mercado.

ABSTRACT

The aim of this work is to explain the increase of the Castillian supply of flour as a result of the changes in the commercial policy between 1820-1841. Since 1820 the governments of Fernando VII approved new protective tariffs with the purpose of excluding the consumption of foreign flour in the domestic and the Cuban markets. As a consequence, the number of flour milling factories working in Castille grew up. We ha-

* Una primera versión de este trabajo fue presentada al VI Simposium de Análisis Económico celebrado en Bellaterra (Barcelona) en diciembre de 1992. Quiero agradecer a los participantes de este encuentro y a los asesores anónimos que han evaluado este ensayo las sugerencias aportadas sobre su contenido.

ve to distinguish between two kinds of mills set up close tho the *Canal de Castilla*: those with can be considered «factories» and those others whose work is near to the putting-out-system. Both plants were owned by a cartel formed by flour dealers from Santander who obtained considerable profits thanks to their privileged position in the market.

I. INTRODUCCIÓN

La fabricación de harinas constituye la principal aportación castellana a la modernización fabril del país en el siglo XIX y el éxito más notable de su tímida y frustrada industrialización. Los logros del sector en Castilla la Vieja en las dos últimas centurias han sido ya parcialmente desvelados¹. Por contra, la producción de harinas durante los dos decenios transcurridos desde la pérdida de las colonias de Tierra Firme hasta el inicio de la década de los cuarenta no ha sido estudiada hasta la fecha.

Mi propósito en este artículo es efectuar un primer análisis de la harinería castellana en un intervalo cronológico en el que su trayectoria estuvo muy condicionada por el signo de la política arancelaria. Pretendo demostrar en estas páginas que en la región arraigaron formas de producción preindustrial cercanas al *putting-out-system*, que coexistieron con la actividad de las fábricas. Así pues, este trabajo presta una atención prioritaria al estudio de los cambios técnico-organizativos que indujo en este sector la adopción de la política proteccionista.

II. EL PAPEL DE LA DEMANDA

II.1. *El mercado interno*

Desde el inicio de las guerras napoleónicas el abastecimiento regular de pan a la población española requirió la importación de estimables cantidades de harinas de Estados Unidos².

Tras la ocupación francesa, los gobiernos fernandinos, como los del resto de los países occidentales, intentaron prescindir de esta dependencia de suministros exteriores. En septiembre de 1818 se aprobó la imposición de los pri-

¹ Véase Palacio Atard (1960) y Moreno (1992a) para los inicios de la producción fabril de harinas en España en el último cuarto del siglo XVIII; Moreno (1991a) y (1991b) en lo que hace a la coyuntura del sector a lo largo de las décadas centrales de la pasada centuria y Moreno (1992b) para el estudio de las transformaciones tecnológicas y empresariales verificadas en los años finiseculares.

² Golpin (1922), pp. 24-44, *passim*.

meros gravámenes a la importación de harina extranjera ³. Dos años más tarde, ésta era prohibida si el precio del barril de la nacional no superaba los 240 rs. Sin embargo, la aplicación de esta ley sólo fue efectiva desde febrero de 1824, a causa de las malas cosechas de trigo obtenidas en el país.

La nueva normativa arancelaria abrió a los productores castellanos las puertas del mercado catalán. Entre 1824 y 1832 salieron desde el puerto de Santander con destino al de Barcelona, en promedio anual, 26.200 barriles de harinas, equivalentes aproximadamente a un tercio de la producción regional ⁴. La importancia de la demanda catalana queda bien patente en el cuadro 1.

CUADRO 1

Distribución espacial de las ventas de harinas castellanas expedidas desde el puerto de Santander, diciembre de 1839-junio de 1841 (en barriles)

<i>Destino</i>	<i>Harina expedida</i>	<i>% Total nacional</i>	<i>% Total regional</i>
Barcelona	29.874	24,6	75,9
Mataró	9.494	7,8	24,0
Total Cataluña	39.358	32,4	100,0
Cádiz	518	0,6	100,0
San Sebastián	793	0,7	100,0
Ferrol	450	0,3	3,9
Muros	300	0,2	2,6
La Coruña	10.611	8,7	93,3
Total Galicia	11.361	9,3	100,0
TOTAL ESPAÑA	46.633	35,0	—
CUBA	73.577	60,7	94,9
PUERTO RICO	2.835	2,3	3,6
URUGUAY	1.103	1,0	1,4
AMÉRICA	77.515	63,9	100,0

FUENTE: *El Vigilante Cántabro*, Santander, XII-1839-VI-1841.

³ *Gaceta de Madrid*, Madrid, 16-V-1847.

⁴ Véase Martínez Vara (1983), p. 215.

El grado de penetración de las harinas castellanas en otros mercados litorales era muy inferior y las expediciones menos regulares, tal y como sugiere la distribución geográfica de las ventas de harinas de la empresa F. de la Vega, que detallo en el cuadro 2.

El consumo de pan por la población del interior apenas pudo incidir en el crecimiento del potencial productor regional. Los panaderos de las ciudades castellanas no adquirían la harina a los fabricantes, sino que la obtenían en piedras movidas por caballerías instaladas en sus propios establecimientos (los conocidos como tahonas). En los ámbitos rurales predominaba la cocción doméstica, en la que eran amasadas harinas producidas en molinos maquileros.

En Santander se encontraban en activo en 1840 tres grandes fábricas de pan, una de ellas, la construida en 1830 por el gaditano Tomás López Calderón, movida por una máquina de vapor. Pero en estas factorías se elaboraba exclusivamente galleta (un tipo de pan menos perecedero del normal) por encargo de la Armada ⁵. En lo que hace a otras industrias transformadoras de la harina, tan sólo trabajó en este período en la región una fábrica de pastas para sopas de ciertas dimensiones, la regentada en Santander desde 1820 por el barcelonés J. Tafall ⁶.

II.2. *El abastecimiento de las colonias antillanas*

El estallido de las Guerras Napoleónicas y la crisis de subsistencias de 1803 minaron el tupido monopolio español en el mercado de harinas cubano tejido en el período 1783-1796 por los gobiernos Ilustrados ⁷. Desde entonces, se garantizó el abastecimiento a la isla de Cuba mediante la concesión de privilegios exclusivos de introducción libre de derechos de harinas norteamericanas ⁸.

Desde 1818, las autoridades arancelarias trataron de alentar el envío de harinas nacionales a la isla. Sin embargo, las carencias de la producción castellana aconsejaron posponer la adopción de las primeras medidas restrictivas a la importación de harinas extranjeras ⁹. El paso definitivo en la reserva del

⁵ Dos factorías fueron construidas durante la primera Guerra Carlista, la de «Landa y Gallat» en 1835 y la del también fabricante de pan bilbaíno José María Uhagón en 1836.

⁶ AHPC, Sección «Protocolos», legajo 1672, ff. 359 y ss.

⁷ Véase Miguel (1992) y Gilbert (1986).

⁸ Fontana (1978), pp. 282-286.

⁹ El Gobierno dejó en suspenso la aplicación del nuevo arancel de 1818 desde el mismo momento de su publicación y abolió en 1820 la supresión de las concesiones a la entrada de harina

CUADRO 2

Distribución de las ventas de barrinas de F. de la Vega. Santander, 1830-1842

Año	Destino															
	La Coruña		Barcelona		Cádiz		Málaga		España		Cuba		Puerto Rico		América	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
1830	—	—	—	—	589	68,4	—	—	589	68,4	271	31,5	—	—	589	31,5
1831	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1832	—	—	373	100	—	—	—	—	373	100	—	—	—	—	—	—
1833	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	227	—	—	—	—	—
1834	56	23,9	140	13,6	—	—	200	19,4	596	58	440	42,8	—	—	440	42,8
1835	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1836	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1837	—	—	150	13,4	—	—	—	—	150	14,9	225	30,5	454	69,4	654	100
1838	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	225	22,3	631	62,7	856	85
1839	—	—	400	100	—	—	—	—	400	100	—	—	454	100	454	100
1840	—	—	250	52,1	—	—	—	—	250	52,1	220	47,9	—	—	229	47,9
1841	—	—	566	53,1	—	—	—	—	566	53,1	500	46,8	—	—	500	46,8
1842	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	400	100	—	—	400	100

Claves: (1) Barriles expedidos.

(2) Porcentaje del total.

FUENTE: AHPC, Sección «Ferrer», Libros de Cuentas de F. de la Vega.

mercado colonial a los productores españoles se dio en 1824, en el que entró en vigor el arancel de 1818, en suspenso desde su publicación ¹⁰.

No resulta fácil estimar su incidencia en el tráfico cubano de harinas. Las referencias cuantitativas sobre la importación de harinas españolas en la colonia para este período son muy parcas ¹¹. Las noticias son aún más pobres para las entradas de las norteamericanas, ya que la Dirección de Aduanas no recibió hasta 1845 información sobre el particular de los consulados españoles en Estados Unidos ¹².

La consideración de las cifras elaboradas por Torrente (cuadro 3) es, por tanto, obligada ¹³. Sus datos, con todo, soslayan la incidencia del contrabando, por lo que he recurrido a los agregados publicados por el *Hunt's Merchants' Magazine*, órgano de la Cámara de Comercio de Nueva York (cuadro 4). Ambas series sugieren un crecimiento sostenido de las exportaciones de harinas españolas, sólo truncado entre 1831 y 1834.

En 1830 el gobierno aprobó un nuevo arancel aún más garante de los intereses de los productores castellanos ¹⁴. Pero el intendente de la isla, el conde de Villanueva, hizo uso de sus competencias fiscales y en 1831 incrementó la cuantía de los derechos a la entrada de las harinas españolas en 60 rs. a fin

americana en Cuba dictada un año antes. Incluso en abril de 1822 fue tolerada la introducción de harinas de EE.UU. libres de derechos en la isla.

¹⁰ El arancel estableció, en la práctica, la exención de derechos a la importación de harinas españolas en la isla de Cuba si eran transportadas en navíos de bandera nacional. Entre tanto, los derechos que devengaba la entrada de las norteamericanas quedaron fijados en 70 rs. si eran transportados en navíos de bandera nacional y 140 si lo era en bandera extranjera.

¹¹ Las cifras oficiales españolas disponibles para el período comprendido entre 1826 y 1841 (las publicadas en *Balanzas Mercantiles de la Isla de Cuba*) sólo cuantifican las entradas en el puerto de La Habana. Las estadísticas del tráfico de harinas desde el puerto de Santander no se prolongan más allá de 1832. Sobre las fuentes para el estudio de este tráfico, véase Maluquer de Motes (1974), pp. 322-357, *Gaceta de Madrid*, Madrid 1830-31 (varios números), AMP, Sección «Histórica», Legajo 19 (Expediente Instruido por el Recargo de 2,5 reales de Plata al Barril de Harina Española) y Sierra (1833).

¹² El propio cónsul español en Filadelfia confesó en 1839 que los norteamericanos: «no presentan en estos consulados de S.M., para ser certificados sus manifiestos y facturas, por cuyo motivo no pueden éstos (...) tomar razón de los efectos y su valor que comprenden sus cargamentos, como está mandado por diferentes reales órdenes, y, por este motivo, se hallan privados de mandar a Gobierno de S.M. al fin de cada año los estados de exportación» (ANH, Sección «Estado», legajo 8289, correspondencia del cónsul de España en Filadelfia).

¹³ Torrente (1853), *passim*.

¹⁴ El nivel de protección de la harina española adquirió con la aplicación de este arancel dimensiones disparatadas: los derechos arancelarios cobrados por la importación de un barril de harinas españolas en bandera nacional representó un 21,4% de su precio f.o.b., mientras que este ratio para las norteamericanas alcanzó el 175%. De esta forma, se garantizó el consumo preferente de las harinas castellanas, a pesar de que su precio superaba en un 82,8% a las norteamericanas (Sierra (1833), p. 61).

de sanear las debilitadas arcas de la Hacienda cubana ¹⁵. Su aplicación provocó un fuerte declive de las extracciones de harinas desde el puerto de Santander.

En la segunda mitad de la década, y tras la eliminación del citado recargo en 1834, los embarques con destino a Cuba alcanzaron magnitudes desconocidas hasta entonces. El precio de la harina se incrementó en España sensiblemente, en consonancia con lo acontecido en otros mercados occidentales (cuadro 5), debido a la multiplicación de las ventas en el Caribe y en Inglaterra ¹⁶ y a las distorsiones inducidas por la Guerra Carlista que describiré con posterioridad.

CUADRO 3

Importación de harinas en la isla de Cuba, 1826-1842 (en barriles)

Fuentes hispanas

Año	Harinas España	% Total	Harinas extranjeras	% Total	Total
1826	37.749,5	25,5	110.245,5	74,4	147.995,0
1827	42.131,5	25,0	126.610,0	74,9	168.742,5
1829	100.534,7	51,5	96.139,0	48,5	196.673,7
1830	113.830,5	62,2	68.144,5	34,7	181.975,0
1831	70.464,0	43,2	92.318,0	56,7	162.782,0
1832	51.955,5	33,7	101.218,5	66,2	153.813,0
1833	72.504,5	40,0	108.597,5	59,9	181.102,0
1834	40.036,0	28,2	101.857,0	71,7	141.894,0
1835	81.962,0	47,3	91.061,5	52,6	173.023,5
1836	90.028,0	49,5	91.518,0	50,4	181.546,0
1837	129.553,0	70,4	54.234,0	29,5	183.767,0
1838	113.357,0	73,1	41.512,0	26,8	154.869,0
1839	101.297,5	53,3	88.692,5	46,6	189.999,0
1840	126.856,2	65,3	67.166,7	34,6	194.023,0
1841	181.500,0	79,7	45.955,5	20,2	227.455,5
1842	148.183,0	78,5	40.488,0	21,4	188.671,0

FUENTE: Torrente (1853).

¹⁵ Sobre el debate de la legislación arancelaria en torno la importación de harinas en estos años, véase *El Vigilante Cántabro*, Santander, 22-VII-1841, *Gaceta de Madrid*, Madrid, 26-II-1831 y 16-V-1847, Sierra (1833) y (1845), Torrente (1845) y (1853), Zamora (1834) y AHN, Sección «Consejos», 6175 (II), Comunicaciones al Consulado de España en Filadelfia.

¹⁶ Ni las estadísticas comerciales británicas (Nadal Ferreras (1978), p. 352) ni las españolas recogen estas exportaciones, practicadas entre 1838 y 1842, pero con arreglo a los responsables del Ministerio de Comercio, alcanzaron una estimable magnitud (*Gaceta de Madrid*, Madrid, 16-V-1847).

CUADRO 4

Exportaciones de harinas norteamericanas a la isla de Cuba, 1831-1841 (en barriles)

Fuentes norteamericanas

Año	Exportaciones a Cuba (1)	Total exportaciones (2)	(1)/(2) * 100
1831	97.999	168.463,0	58,1
1832	98.248	150.203,5	65,4
1833	119.197	191.701,0	62,1
1834	102.837	142.873,0	71,9
1835	93.511	175.473,0	53,2
1836	93.390	182.418,0	50,9
1837	55.537	185.090,0	30,0
1838	76.681	190.038,0	40,4
1839	90.459	191.756,0	47,1
1840	69.819	256.062,0	35,4
1841	69.387	250.887,0	27,6
1842	46.846	195.029,0	24,0

FUENTE: *Hunt's Merchants' Magazine*, 1844, vol. 16, pp. 424-425.

CUADRO 5

Precio del barril de harina en España, Inglaterra y Estados Unidos, 1834-1840

	Precio Santander rs.	Precio Barcelona rs.	Precio Londres s. d.	Precio Filadelfia \$
1834	79,2	97,3	34 8	5,5
1835	82,4	101,4	29 6	6,2
1836	101,6	121,2	36 5	6,8
1837	112,8	120,1	41 11	9,1
1838	116,8	116,0	48 6	7,6
1839	101,6	117,1	53 0	6,2
1840	76,0	81,2	49 9	4,7

FUENTE: Krikland (1917) (Londres), Sierra (1845) (Santander), Sardá (1959) (Barcelona), *Hunt's Merchants' Magazine*, 1855, vol. 33, p. 368 (Filadelfia).

En 1838 y 1839 se registró un leve descenso de las exportaciones a la colonia, de nuevo a causa del establecimiento de nuevos recargos arancelarios por Villanueva ¹⁷. Pero en el comienzo de la década de los cuarenta las harinas castellanas gozaban ya de una hegemonía casi absoluta en el mercado cubano, gracias al extraordinario encarecimiento de las norteamericanas que indujo la aplicación del arancel (cuadro 6).

CUADRO 6

*Precio comparado del barril de harina española y norteamericana en La Habana (1839-43) (en pesos fuertes *)*

	<i>Harinas españolas Santander</i>	<i>Harinas norteamericanas Nueva Orleans</i>
Precio f.o.b.	7,62	3,87
Flete	1,57	81
Ganancias paridad de la moneda	40	—
Interés de retorno	23	3
Subtotal	9,83	4,72 **
Comisión en venta (2%)	35	49
Comisión y capataz	6	6
Derechos ***	2,50	10,09
TOTAL	12,75	15,32

* Un peso fuerte equivale a 20 rs.

** Se han deducido 0,05 pesos fuertes en concepto de ganancias por cambio de moneda.

*** Derechos en el caso del transporte en embarcación de bandera extranjera.

FUENTE: Torrente (1845), p. 15.

III. LA COMPOSICIÓN DE LA OFERTA

III.1. *La modernización tecnológica: La reducción gradual*

Desde 1830 la molinera castellana, como la del resto del continente, conoció una profunda transformación tecnológica, caracterizada por el monta-

¹⁷ Villanueva se vio obligado a fijar esta sobretasa para sanear una hacienda castigada por las necesidades de financiación de la metrópoli (Maluquer de Motes (1974), p. 326, y Junta de Comercio de Santander (1838)).

je de las primeras harineras en las que era practicada la *reducción gradual* ¹⁸. Estas nuevas técnicas fueron el resultado de la simbiosis de las propias de la *molinería económica* francesa y de las divulgadas en Estados Unidos tras el diseño por Oliver Evans de su molino en 1787 ¹⁹. La *reducción gradual* se basaba en la trituration y cernido reiterado del trigo y la harina a diferencia de las técnicas más arcaicas en que tales procesos sólo se realizaban en una ocasión.

A finales de la década de los treinta fueron instaladas las primeras turbinas importadas de Francia. La sustitución de los viejos rodeznos permitió aumentar el tamaño de planta de las harineras, como sucedió con las ubicadas en las orillas del Canal de Castilla, cuyo número de piedras se duplicó una vez instalado el nuevo motor. Hasta 1842 no se montaron en Castilla la Vieja las primeras harineras movidas por una máquina de vapor.

La práctica totalidad de las tareas de la limpia fueron mecanizadas tras la divulgación en la harinería castellana de la nueva tecnología alemana ²⁰. Una vez *abañado* en estanques de agua y tratado en las *cribas de descante*, eran eliminadas las impurezas del grano en los *frapores* o *eurekas*, instrumentos similares a los aventadores. La trituration del grano era realizada mediante piedras francesas de *La Ferté-sous-Jarre*. Su introducción en la molienda castellana se remonta al último cuarto del siglo XVIII, pero desde 1835 se emplearon las primeras piedras compuestas que garantizaban la elaboración de una harina de superior calidad ²¹. El producto obtenido tras la trituration, conocido como *harina en rama*, era transportado a través de un sistema de vasos de zinc (*los tramoyones*) a la segunda planta del edificio donde era cernida, es decir, separada la harina de superior suerte de los subproductos de molinería ²².

La divulgación de estas técnicas comportó un ostensible crecimiento de la productividad del trabajo: el producto por empleado en las fábricas de La

¹⁸ La somera descripción que sigue ha sido tomada de los trabajos de Lockwood (1960), Smith (1945) y Siber-Millot y Malavasi (1920).

¹⁹ Se trataba de una fábrica totalmente mecanizada gracias a la introducción de los elevadores y de diferentes sistemas de transmisión de la fuerza de una planta a otra de la harinera (véase Kuhlmann (1929), pp. 98-100, y Storck y Teague (1952), pp. 158-174).

²⁰ Hasta entonces, el trigo era cepillado manualmente. La mecanización comportaría una importante reducción de los costes, ya que el pago a los jornaleros que se ocupaban de estas tareas suponía un 18,9% de los gastos de elaboración (véase cuadro 10).

²¹ Ward (1982), p. 206.

²² El cernido se practicaba en cedazos cilíndricos. Éstos contaban con diferentes estancos conocidos como *calles* forrados de telas de seda importadas de Suiza de diferente número de hilos numerados por clases. En el interior del cedazo se encontraban dos brazos, los *batidores dobles*, accionados por el motor cuya misión consistía en arrojar la harina contra las telas forzando el tamizado, lo cual resultaba preciso en el tratamiento de las que ya habían sido remolidas y cernidas con anterioridad.

Montaña pasó de 1.171 arrobas en el período 1780-1800 a 5.600 en 1830-40 ²³. Con respecto a la productividad del capital, el volumen de trigo triturado por piedra se multiplicó por 4,2 ²⁴.

III.2. *La coexistencia de formas de producción dispersa y centralizada*

El embarque de harinas con destino al litoral peninsular y a la isla de Cuba alentó el trabajo de algo más de 70 harineras en la región. Estas factorías se ubicaron, casi en su conjunto, en los entornos del Canal de Castilla y del Camino Real entre Herrera de Pisuerga y Santander (cuadros 7 y 8). Se pueden distinguir dos formas bien distintas de producción de harinas en estos establecimientos: las de carácter disperso y las propiamente fabriles. Se manifestó, por tanto, en la harinería castellana ese «agudo contraste» definido por M. Berg para la industria textil británica entre la innovación tecnológica y los cambios organizativos que representaron las nuevas fábricas y las formas de producción arcaicas ²⁵.

La trituración del trigo en la España del Antiguo Régimen era practicada exclusivamente en los molinos maquileros. El molinero debía triturar únicamente el trigo de sus clientes a cambio del pago de la *maquila*. Las harinas eran cernidas mediante cribas manuales por cedaceros, quienes veían retribuido su trabajo en idénticas condiciones. Desde 1778, la Junta de Comercio y Moneda autorizó excepcionalmente a algunos industriales a comprar trigo para ser triturado y a vender harinas, privilegios inherentes a la consideración de *Reales Fábricas* de sus establecimientos.

Las restricciones al ejercicio de la molienda fabril fueron paulatinamente eliminadas desde los años del Trienio. La *Ley de Fomento de la Industria y Comercio* de 1822 autorizó a los harineros a efectuar acopio de granos para su transformación sin mayor impedimento ni disfrute de privilegios excepcionales ²⁶. El decreto *Madoz* de enero de 1834 avanzó en este proceso de liberalización del mercado harinero.

Tales contenidos normativos darían, en teoría, plena libertad al industrial para emprender el beneficio fabril de un artefacto. La realidad fue, sin embar-

²³ Esta estimación se ha realizado con los datos suministrados por Moreno (1992a), pp. 181-88, y AHPC, Sección «Diputación», Legajo 160.

²⁴ El crecimiento de la producción por piedra se debió, en parte, a la multiplicación por dos del número de veces en que giraba por minuto (Labrousse (1866), Tomo IX, p. 632).

²⁵ Berg (1990), p. 50.

²⁶ Véase *Diario de Sesiones de las Cortes* (1822), sesión de 8-V-1822, p. 1471.

CUADRO 7

Fábricas de harinas en las cercanías del Canal de Castilla, 1839

<i>Localidad</i>	<i>Fábrica</i>	<i>Fecha consti- tución</i>	<i>Piedras</i>	<i>Condiciones de construcción</i>	<i>Fabricante</i>
<i>Fábricas sobre el Canal de Castilla</i>					
Herrera de Pisuerga ..	El Batán	1820	3	(a)	F. López Pastor
Boadilla	La 16. ^a	1837	3	(b)	F. Illera
Frómista	La 17. ^a	1837	3	(b)	F. Illera
Frómista	La 19. ^a	1837	3	(b)	F. Illera
Calahorra	La 22. ^a y 23. ^a	1830	6	(b)	«Junco, Cuétara y Abarca»
Calahorra	La 23. ^a	1830	3	(b)	F. Illera
Grijota-Serrón	La 1. ^a	1820	3	(b)	S. Ojero
Grijota-Serrón	La 2. ^a	1838	3	(b)	L. Arregui
Grijota-Serrón	La 3. ^a	1838	3	(b)	J. M. Iztueta
Grijota-Serrón	—	1820	3	(b)	L. Arregui
Grijota-Eras	La 1. ^a	1838	3	(b)	T. Lecanda
Grijota-Eras	La 2. ^a	1838	3	(b)	J. Glez. Agüeros
Dueñas	La Vega	1838	8	(a)	T. Lecanda
Corcos	La 40	1839	8	(a)	A. Sierra
<i>Fábricas sobre el Carrión</i>					
Palencia	Las Once Paradas	1824	11	(c)	J. Glez. Agüeros y Cía.
Palencia	San Román	1824	8	(c)	J. Glez. Agüeros y Cía.
Palencia	Pajares	1820	8	(c)	L. Martínez
Husillos	Cavo Viña	1820	9	(c)	L. Martínez
Calabazanos		1822	3	(c)	J. Miñón
Perales		1831	3	(c)	J. Rodríguez Dosal
Ribas		1837	9	(c)	F. Illera
<i>Fábricas sobre el Pisuerga</i>					
Aguilar de Campoo ..	San Antonio	1797	4	(e)	A. Polanco
Palenzuela	La Palenzuela	1838	4	(d)	F. Orense

- (a) Fábrica de nueva planta.
 (b) Fábrica montada sobre un molino en el Canal de Castilla.
 (c) Fábrica montada sobre un molino eclesiástico.
 (d) Fábrica montada sobre un molino vinculado.
 (e) Real Fábrica.

FUENTE: AHPP y AHPUV, Sección «Protocolos» (escrituras de arrendamiento y venta de harineras).

CUADRO 8

Fábricas de harinas en la provincia de Santander, 1820-1840

<i>Localidad</i>	<i>Capital 1847</i>	<i>Fecha de cons- trucción</i>	<i>Piedras</i>	<i>Empleados 1844</i>	<i>Produc- ción en arrobas</i>	<i>Condiciones de construcción</i>	<i>Propietario</i>
FÁBRICAS DE HARINAS							
<i>Santander y Valle de Piélagos</i>							
Santander ...	?	1788	?	?	2.500	(b)	?
Renedo	?	1839	?	?	?	(c)	Conde de Casa Puento
Oruña	?	1829	13	?	?	(d)	J. Sañudo
<i>Valle de Iguña y Torrelavega</i>							
Torrelavega ..	700.000	1832	6	10	95.000	(?)	«Hornedo Hermanos»
Las Caldas ...	200.000	?	4	?	?	(?)	Conde de las Bárcenas
Arenas	300.000	1840	3	3	16.666	(?)	G. Glez. de la Reguera
Santa Cruz ...	1.200.000	1796	6	12	83.000	(b)	J. Ortiz de la Torre
Santa Cruz ...	250.000	1838	4	?	?	(?)	J. Ortiz de la Torre
Portolín	300.000	1840	8	?	83.000	(d)	N. Polanco
Bárcena	350.000	1796	4	12	23.480	(b)	F. Arce
<i>Campoo</i>							
Pesquera	250.000	1801	3	?	?	(b)	F. Villalaz
Lantueno	140.000	1779	6	30	?	(b)	F. Macho de Quevedo
Aldueso	100.000	?	3	?	?	?	J. San Cebrián
Bolmir	120.000	1826	5	?	?	(c)	G. Quevedo
Requejo	100.000	?	3	?	?	?	R. Bustamante
Reinosa	220.000	1801	4	?	?	(b)	F. Macho de Quevedo
Reinosa	140.000	1797	3	?	?	(c)	P. G.* Obeso
Reinosa	70.000	1834	3	?	?	(e)	F. Barreda
Reinosa	?	1829	?	?	?	(c)	T. de Manzanedo
Nestares	600.000	1829	7	12	80.000	(c)	J. G.* de los Ríos
Nestares	400.000	1832	5	12	60.000	(c)	J. Baraona
La Miña	30.000	?	2	?	?	?	J. Seco
Reocín	50.000	1830	1	?	?	(c)	J. Irún
Salces	30.000	1840	3	?	?	(c)	Marqués de Ciruelo
Santiurde	35.000 *	1830	3	?	?	?	A. Solache
Matamorosa .	120.000	1829	3	?	?	(c)	M. Collantes
<i>Valle de Carriedo</i>							
Luena	700.000	1829	8	?	?	?	J. Ortiz de la Torre
Bejoris	300.000	1830	3	?	?	?	T. López Calderón

* Capital en 1835.

- (a) Fábrica montada sobre un molino eclesiástico.
- (b) Antigua Real Fábrica.
- (c) Fábrica montada sobre un molino de mayorazgo.
- (d) Fábrica montada sobre otro aprovechamiento hidráulico.
- (e) Fábrica montada sobre un molino concejil.

FUENTES: AHPC, Sección «Protocolos» (escrituras de venta y arriendo de harineras) y Sección «Diputación», Legajo 160, Ratier (1847), pp. 24-25.

go, muy otra y fueron varias las trabas institucionales que limitaron la extensión de la fabricación de harinas.

En un primer tercio, la Hacienda se resistió a tolerar la edificación de harineras en el Canal de Castilla, temerosa de que ello redundase en un encarecimiento de las subsistencias. Algunas instituciones eclesiásticas y concejos obligaron a los arrendatarios de sus molinos a trabajar forzosamente «a la maquila». La construcción de fábricas de nueva planta en los cauces de la región era poco factible dada la pervivencia de viejos derechos de aguas de los propietarios de molinos y batanes y de regantes ²⁷.

Finalmente, la propiedad amortizada de los molinos obstaculizó su mejora tecnológica. La instalación de elementos para el cernido exigía aumentar en dos plantas el edificio. Tales obras difícilmente podían ser efectuadas por un arrendatario, bien porque el propietario del molino no las autorizaba, bien porque el corto período de disfrute (raramente superior a cinco años) no permitía amortizar la inversión.

En Castilla la Vieja surgieron formas de producción dispersa para eludir estas restricciones. El proceso de elaboración de la harina se fraccionó en dos unidades productivas independientes: el molino, donde sólo era triturado el trigo, y el llamado *almacén-fábrica* o *harinera de sangre*, donde eran cernidas y empaquetadas las harinas.

A la altura de 1830 la mayor parte de las harinas castellanas eran obtenidas con arreglo a estas condiciones de trabajo. En esa fecha en el Canal de Castilla y su entorno estaban en activo dos fábricas que computaban un total de 7 piedras. Entre tanto la producción dispersa se practicaba en 11 molinos dotados de 63 piedras y otros tantos *almacenes-fábricas*. Estas formas de producción dispersa tuvieron gran difusión en los que eran entonces los principales núcleos harineros del país: las proximidades de las ciudades de Palencia y de Reinosa.

Con respecto al primero de los espacios citados, potentes casas de comercio de Santander tomaron en arriendo entre 1820 y 1824 los ocho molinos sobre el Canal de Castilla en Grijota y las seis aceñas de propiedad eclesiásticas de Palencia en aguas del Carrión. En ninguno de estos edificios pudieron sus nuevos titulares instalar los elementos para el cernido. Fue precisa, por ello, la construcción de *almacenes-fábricas* (ocho en Palencia y seis en Grijota) donde eran cernidas las harinas obtenidas en los molinos (tipos 2 y 5 de las variantes de producción dispersa detalladas en el cuadro 9).

²⁷ Sobre el cambio en el régimen jurídico del aprovechamiento del caudal de los ríos, véase Maluquer de Motes (1983), pp. 76-96, *passim*.

CUADRO 9

La tipología de la obtención dispersa de barinas en Castilla la Vieja (1820-1841)

<i>Propietario molino</i>	<i>Usufructuario molino</i>	<i>Propietario cedazo</i>	<i>Distribución barinas</i>	<i>Ejemplo</i>
Iglesia (1)	Comerciante A	Comerciante B	Comerciante A	L. Martínez (Palencia, 1824-30)
Iglesia (2)	Comerciante A	Comerciante A	Comerciante A	P. Miñón (Palencia, 1822-29)
Iglesia (3)	Cábel de comerciantes	Comerciante A	Comerciante A	P. González Agüeros (Palencia, 1833-38)
Iglesia (4)	Cábel de comerciantes	Comerciante B	Comerciante A miembro del Cábel	P. Pombo (Palencia, 1833-38)
Empresa del Canal (5)	Comerciante A	Comerciante A	Comerciante A	J. Ojero (Grijota, 1818-1841)
Empresa del Canal (6)	Comerciante A	Comerciante B	Comerciante A	T. Lecanda (Grijota c. 1830)
Empresa del Canal (7)	Molinero	Comerciante B	Comerciante B	J. Ojero (Grijota, 1819)
Empresa del Canal (8)	Cábel de comerciantes	Comerciante A	Comerciante A	P. González Agüeros (Grijota, 1833-38)
Empresa del Canal (9)	Cábel de comerciantes	Comerciante B	Comerciante A miembro del Cábel	P. Pombo (Grijota, 1833-38)
Comerciante A (10)	Comerciante A	Cedacero	Comerciante A	
Comerciante A (11)	Comerciante B	Comerciante B	Comerciante A	J. de Hoyos (Reinosa, 1830)
Molinero (12)	Molinero	Comerciante A	Comerciante A	I. de la Rueda y Cía. (Palencia, 1829)
Fabricante (13)	-	Comerciante A	Comerciante A	J. Gutiérrez del Dosal (Reinosa, 1831)
Molinero/prestatario (14)	Molinero/prestatario	Comerciante/prestamista A	Comerciante/prestamista A	E. de la Cuétara (Amusco, 1837)

FUENTE: AHPP y AHPC, Sección «Protocolos».

La articulación de la oferta de harinas en este ámbito sufrió una sensible alteración en la década de los treinta. Desde 1833 el conjunto de estos artefactos fue explotado colectivamente por un grupo de industriales²⁸. Las harinas obtenidas eran distribuidas entre cada uno de los miembros de ese colectivo, quienes las cernían en un *almacén-fábrica* de su propiedad (tipo 3).

En Reinosa las formas de producción dispersa fueron más variadas, ya que raramente coincidieron las identidades de los titulares de molinos con los de *almacenes-fábricas*²⁹. Así, el comerciante Ángel Solache molturó sus granos en un fábrica de Santiurde en activo desde 1831, pero tuvo que contratar con otro industrial el cernido (tipo 10). En el caso contrario, J. Gutiérrez del Dosal era propietario de un *almacén-fábrica* en Reinosa, pero el trigo (entre 40 y 60 fanegas diarias) era triturado en el establecimiento de Juan Santamaría³⁰ (tipo 13). Los grandes fabricantes llegaron incluso a recurrir al trabajo de modestos molinos y cedazos rurales cuando las posibilidades de sus molinos y *almacenes-fábricas* eran insuficientes³¹ (tipo 12 y tipos 1 y 4, respectivamente).

Junto con estos establecimientos coexistieron fábricas, esto es, edificios donde se centralizó el conjunto de las fases del proceso productivo.

Dadas las restricciones institucionales que pesaban sobre el ejercicio de la molienda fabril, la construcción de estas factorías se realizó recurriendo a los cauces relativamente excepcionales que detallo en los párrafos que siguen.

a) *La abolición del mayorazgo*

La supresión del mayorazgo en 1833 supuso la posibilidad de beneficio fabril de molinos vinculados³². El comprador de un molino tenía plena soberanía para efectuar las inversiones que creyese oportunas y explotar el artefacto con arreglo a su criterio. Buena parte de las fábricas de la Montaña se construyeron sobre molinos de esta naturaleza, como las de Francisco Baraona³³ y la

²⁸ Los términos del acuerdo se encuentran en AHPP, Sección «Protocolos», Legajo 13882, f. 105.

²⁹ Tan sólo he localizado un caso en que una empresa fue titular simultáneamente de un *almacén-fábrica* y del molino: la formada por José de Hoyos y Manuel Gutiérrez, quienes en 1831 montaron una harinera de cinco piedras sin cernido en Santiurde cuyo trabajo era completado con el de una *harinera de sangre* en Reinosa (AHPC, Sección «Protocolos», legajo 4281, ff. 57 y ss.).

³⁰ AHPC, Sección «Protocolos», legajo 4281, ff. 57, y legajo 4212, ff. 55 y ss.

³¹ Incluso el administrador de un *almacén-fábrica* podía concederse un préstamo en metálico a un molinero que tendría que ser amortizado en harina que sería cernida en el almacén propio (tipo 14).

³² Véase García Sanz (1985), pp. 50-54.

³³ La harinera se construyó en 1832 sobre el molino del mayorazgo de los Hoyos (AGS, Di-

de José García de los Ríos ³⁴, ambas en Nestares, la de «Huidobro, Revilla y Hornedo» en Torrelavega ³⁵ y las dos del comerciante de origen asturiano José Ortiz de la Torre en Santa Cruz de Iguña ³⁶.

b) *Las transformación de otros aprovechamientos hidráulicos*

Las ferrerías de Portolín y Bolmir fueron convertidas en harineras, en respuesta a las mejores expectativas de beneficios que generaba la fabricación de harinas. El cambio de orientación productiva de un salto más llamativo fue el realizado por la citada compañía «Hornedo, Revilla y Huidobro», que en 1831 convirtió la Real Fábrica de Mantas de Valdenoceda (Burgos), en aguas del río Ebro, en una harinera de 7 piedras ³⁷.

c) *La continuidad de las «Reales Fábricas»*

Sobre las viejas *Reales Fábricas*, muchas de ellas, reabiertas en el período, no pesó ninguna restricción en sus condiciones de trabajo, en atención a los privilegios de que gozaron sus propietarios.

d) *Las fábricas del Canal de Castilla*

La Hacienda tan sólo construyó una harinera, la de Herrera de Pisuegra en la esclusa 7.^a en 1820, a causa del relatado recelo a la producción fabril. Y ello porque se alzó sobre una fábrica de curtidos destruida por un incendio, por lo que no cercenaría la oferta de la maquila ³⁸. La Real Cédula de 1831 de cesión de la explotación del Canal en favor de la Empresa de los Canales de Castilla recogió la facultad de construir fábricas de harinas (*«molinos a la ingle-*

rección General de Rentas, 1.^a Remesa, libro 632, f. 186, y AHPC, Sección «Protocolos», legajo 4281, ff. 312 y ss.).

³⁴ José García de los Ríos, personaje más tarde vinculado a la explotación de las minas de Carbón de Orbó (Palencia), montó su fábrica sobre el molino adscrito al mayorazgo de los Velarde (AGS, Dirección General de Rentas, 1.^a Remesa, libro 631, f. 308, y AHPC, Sección «Protocolos», legajo 4283, ff. 276 y ss.). La harinera fue explotada en sociedad con los santanderinos «Menéndez y Quintana» desde 1837 (AHPC, Sección «Protocolos», legajo 862, ff. 110 y ss.).

³⁵ AHPC, Sección «Protocolos», legajo 401, f. 3 y ss., y legajo 465, ff. 644 y ss.

³⁶ AHPC, Sección «Protocolos», legajo 461, ff. 814 y ss.

³⁷ Véase la descripción de la factoría en AHPC, Sección «Protocolos», legajo 875, ff. 1903 y ss.

³⁸ Helguera (1988), pp. 86-87.

sa», al decir del citado texto). La Empresa, con todo, careció de los recursos suficientes para acometer tales inversiones y sólo edificó una fábrica a su costa, la de Dueñas, en 1838 ³⁹. En tales circunstancias, y hasta 1850, las obras de construcción de harineras en el Canal fueron costeadas por particulares. Desde 1837, la Empresa permitió la conversión de los viejos molinos del Ramal Norte en harineras, inversiones acometidas por comerciantes santanderinos. Las fábricas ubicadas en los tramos del Canal construidos por la Empresa en este período fueron montadas por personas muy próximas a sus directivos, quienes accedieron al arrendamiento de las esclusas.

IV. LAS CONDICIONES DE DISTRIBUCIÓN

IV.1. *La cartelización de la oferta de harinas*

El mercado harinero en la década de los treinta se caracterizó por la fuerte «cartelización» de la oferta. Algo más de 300.000 arrobas de harina, equivalentes a la mitad de las extracciones desde el puerto de Santander, eran obtenidas en 1835 por el cártel de fabricantes de Palencia y Grijota.

Las distorsiones provocadas por la Guerra Carlista intensificaron estas tendencias monopolísticas en el mercado harinero, como ya sucedió en el Reino Unido durante las Guerras Napoleónicas ⁴⁰. El ejército contrató el suministro de importantes partidas de harinas. Los castellanos gozaron de un posición privilegiada en el abastecimiento a la milicia, debido a la ausencia efectiva de competidores extrarregionales ⁴¹. De esta forma, en 1836 un 81% de las harinas consumidas por el ejército (un total de 253.585 barriles) salieron de las factorías castellanas ⁴².

Los productores palentinos acudieron conjuntamente y como único pujante a las subastas de asignación de los suministros. Los responsables de la Hacienda y de la Intendencia militar trataron en 1839 de poner coto a estas prácticas ⁴³. Su intento fue vano: las subastas eran amañadas con anterioridad y las

³⁹ La harinera, considerada en su momento como la más perfeccionada del país, fue montada por el ingeniero del Canal A. Echanove.

⁴⁰ Tann (1980), pp. 45-57, *passim*.

⁴¹ Sólo en Cádiz y Vizcaya la producción fabril de harinas alcanzó cierta difusión. En la ciudad andaluza trabajó desde 1815 una fábrica de harinas movida por una máquina de vapor propia del marqués de Casa Irujo. En Bilbao y su entorno se edificaron con anterioridad a 1840 en torno a media docena de harineras, si bien el País Vasco destacó más en la fabricación de *pan galleta* (Aguirreazkuenaga (1987), pp. 144-147).

⁴² *Gaceta de Madrid*, Madrid, 1-II-1837.

⁴³ Entendían que tales prácticas «podrían ocasionar la demora en el servicio y la subida de granos

contratas, teóricamente exclusivas, eran compartidas por el conjunto de los miembros del cártel ⁴⁴. Incluso ese colectivo funcionó en régimen de monopsonio en las compras a la Hacienda de los granos devengados por su tenencia momentánea de bienes y derechos eclesiásticos ⁴⁵.

La estabilidad de este cártel descansó en los vínculos familiares que unieron a sus miembros, todos emparentados entre sí. El enlace matrimonial de estos harineros o de sus herederos aseguró su continuidad durante más de una década. Pedro Pombo y Toribio Lecanda rigieron, en la práctica, el cártel. Ambos arbitraron el reparto de las factorías, dirimieron los pleitos de aguas y se convirtieron en los principales oferentes de crédito a los miembros de ese colectivo.

IV.2. *Cartelización e integración vertical*

Como reseñaba con anterioridad, las inversiones de mayor entidad en la fabricación regional de harinas fueron realizadas por armadores santanderinos. Esta forma de integración vertical comportó una minoración de los costes de transacción muy estimables en el caso castellano a la vista del escaso desarrollo de los instrumentos de pago y las carencias de información, entre otras lacras, que todavía pesaban sobre el mercado harinero.

La integración vertical de la empresa naviera y la productora de harinas no fue exclusiva de nuestro país. Durante la segunda mitad del siglo XVIII era común la participación de los navieros en la fabricación de harinas en aquellos países, como Estados Unidos, exportadores de este producto.

Con todo, mientras que en el resto de Occidente se verificó una progresiva disociación entre la empresa productora y la distribuidora, en Castilla la Vieja la presencia santanderina en la fabricación regional se intensificó. No sólo los armadores con más recursos de esa ciudad se hicieron con factorías en Tierra de Campos, sino que harineros como Juan Pombo o Francisco Illera, hasta entonces, ajenos a los negocios marítimos, se establecieron en Santander a fin de organizar sus propios embarques de harinas.

en la provincia, que no sólo causaría perjuicios a los vecinos de ella y, señaladamente, a la clase proletaria, sino irrogarse a la Hacienda Pública» (AHPP, Sección «Protocolos», legajo 13899, f. 4).

⁴⁴ Véase AHPP, Sección «Protocolos», legajo 13899, f. 9.

⁴⁵ El conjunto de los industriales de Palencia y Reinosa simultaneó la producción de harinas con la compra-venta de cereales, de tal suerte que en Palencia en 1835 los harineros negociaron como corredores de grano un 93,5% del total enajenado en la ciudad y un 91,8% en 1838, cálculos efectuados teniendo en cuenta las cotas pagadas a la Contribución Industrial y de Comercio como indicador (AMP, Sección «Histórica», legajo 71).

La nómina de fabricantes de harinas coincidió con la de armadores, con la única excepción de personajes como López Dóriga, Bolado o Roíz, que se aprovisionaron de harinas mediante la concesión de préstamos a pequeños comerciantes para la adquisición de grano. Estas prácticas monopolísticas se extendieron a la expedición de las harinas y eran embarcadas y vendidas en La Habana colectivamente por hasta doce consignatarios. Los panaderos habaneros no hicieron frente a este estado de cosas hasta 1856, en que se constituyeron, a su vez, en colectivo agrupado de compradores ⁴⁶.

La anulación de la competencia en el mercado harinero se reprodujo en Barcelona. La mayor parte de los distribuidores castellanos expidió sus harinas a la orden de J. M^a. Serra, el principal mayorista barcelonés y el que contó con una infraestructura de almacenaje más permisiva. El absoluto control de los harineros de las utilidades generadas por la distribución del producto trató de hacerse extensivo a su transporte hasta Santander. Fabricantes como García de los Ríos y González Agüeros formaron en los inicios de los 30 compañías dedicadas al acarreo de harinas ⁴⁷. La frustrada tentativa de varios comerciantes muy relacionados con la Empresa del Canal de Castilla de crear en 1839 una gran empresa de transporte de harinas por carretería es indicativa del interés de los harineros de proceder a esta forma de integración vertical ⁴⁸.

V. EL TRÁFICO DE HARINA Y LA GENERACIÓN DE CAPITAL

Resulta muy complejo realizar una estimación de los beneficios agregados generados por la producción y venta de harinas. Con arreglo a las declaraciones efectuadas por los fabricantes santanderinos en la Encuesta Industrial de 1844 ⁴⁹, la molturación de 21.000 fanegas de trigo devengó unos beneficios de 223.542 rs., equivalentes a un 21,3% de los ingresos brutos y a un 35,2% del valor de la materia prima transformada.

⁴⁶ AHPC, Correspondencia de F. de la Vega, libro 17, carta de 5-VII-1856, f. 66.

⁴⁷ AHPC, Sección «Protocolos», legajo 4294, ff. 312 y ss., y AHPP, Sección «Protocolos», legajo 12903, ff. 48 y ss.

⁴⁸ El fracaso de esta tentativa se debió a la oposición de las Diputaciones de Santander y Palencia a que la compañía importase carros de Inglaterra, temerosas de que ello pudiese afectar a los trajineros de La Montaña y a las erróneas estimaciones de sus responsables del precio de las conducciones (AHPC, Sección «Protocolos», legajo 544, f. 207, y Sección «Diversos», legajo 45, AMP, Sección «Administrativa», legajo 33, *El Vigilante Cántabro*, Santander, 6-VI-1840, Alegre (1839) y Moreno (1991c), pp. 173-174).

⁴⁹ AHPC, Sección «Diputación», legajo 160.

Un documento contemporáneo permite efectuar una aproximación cuantitativa a los efectos de arrastre generados por el sector la estimación realizada por L. M.^a de la Sierra, secretario de la Junta de Comercio de Santander, sobre el capital que movilizó la extracción de harinas desde ese puerto al de Cuba (cuadro 10).

Los efectos dinamizadores de la fabricación de harinas no sólo se hicieron sentir en la agricultura regional, gracias a la comercialización de sus excedentes. Las modestas rentas campesinas de La Montaña se completaron con los ingresos percibidos del acarreo de harinas a Santander que movilizó a varios centenares de carreteros. Al calor de la demanda de los armadores se establecieron en Santander las primeras fábricas dedicadas a la fabricación de barriles ⁵⁰, una de ellas, la de «Sarabia y Cía.», construida en 1841, dotada de utillaje extranjero accionado por una máquina de vapor ⁵¹. Gracias a las extracciones de harinas con destino a Ultramar y a la aplicación de los derechos diferenciales de bandera se formó la potente flota mercante santanderina, que llegó a rivalizar en capacidad de embarque con la bilbaína.

Los agregados y los argumentos expuestos corroborarían la tesis formulada con anterioridad: las distorsiones de mercado ocasionadas por la instrumentación de una severa política de protección del mercado nacional y ultramarino resultaron sumamente lucrativas para fabricantes y comerciantes de harinas. En suma, la construcción de nuevas fábricas, la multiplicación de las extracciones de harina desde el puerto de Santander constituyen una prueba añadida del dinamismo de la economía regional a lo largo de este período.

RELACIÓN DE SIGLAS EMPLEADAS

AGS	Archivo General de Simancas.
AHPP	Archivo Histórico Provincial de Palencia.
AHPC	Archivo Histórico Provincial de Cantabria.
AHPUV	Archivo Histórico Provincial y Universitario de Valladolid.
AMP	Archivo Municipal de Palencia.
AHN	Archivo Histórico Nacional.

⁵⁰ A pesar de que en este período dominaba aún la producción preindustrial practicada por un total de 300 barrileros, con anterioridad a 1840 se encontraban en activo, al menos, dos factorías: las de Joaquín Vidarte y la de J. A. del Orde (AHPC, Sección «Protocolos», legajo 457, f. 346, y legajo 529, f. 132).

⁵¹ La sociedad se disolvió en 1843 por «no poder competir con los barrileros a mano» (AHPC, Sección «Protocolos», legajo 464, f. 624, y 466, f. 517).

CUADRO 10

*Capital en movimiento por la exportación a Cuba de 172.781 barriles
de harina desde Santander, 1831*

<i>Partida</i>	<i>Valor (rs.)</i>
<i>Adquisición de materia prima</i>	
Valor del trigo (129.363 fg)	13.339.647
Comisión de compra, recibo y remesa	729.363
Comisión de envío de carros y recibo de trigo en la fábrica	364.682
Costo de los sacos de lana para la conducción	8.752.368
<i>Elaboración</i>	
Jornales para la limpia del trigo	729.368
Quebranto por desperdicios en la limpia del trigo	1.453.371
Costo de los jornales para molerlo	1.276.387
Jornales de molineros y peones	388.992
<i>Embarrilado</i>	
Valor de los lienzos para sacos	1.254.505
Costo de las duelas	773.300
Costo de hechura de los barriles y arcos	293.007
Costo de los clavos y papel de estraza	239.443
Jornales para vaciar la harina y empaque de los barriles	86.274
Costo de las lanchas para conducir las duelas	1.875.000
Manutención de su marinería	16.000
Flete de la duela	81.400
<i>Transporte</i>	
Conducciones de harinas desde Reinos a Santander	1.568.132
Pérdidas por espolvoreo en el camino	971.135
<i>Embarque</i>	
Coste de las pinazas para conducir los barriles	265.500
Ídem a la manutención de su marinería	8.000
Flete de las pinazas para conducir a bordo los barriles	128.200
<i>Conducción a La Habana</i>	
Comisión de recibo y embarque	950.161
Seguro	1.900.322
Costo de los buques para la conducción	16.200.000
Costo del rancho	534.600
Flete de los barriles	5.209.024
TOTAL	75.863.972
Deducción valor de la harina consumida en la Península	7.147.772

FUENTE: Sierra (1833).

BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRREAZKUENAGA, J. (1987): *Vizcaya en el siglo XIX (1814-1876): Las Finanzas Públicas de un Estado Emergente*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- ALEGRE, J. A. Fernández (1839): *Proyecto de una Empresa de Conducción de Efectos desde Alar del Rey, Provincia de Burgos, al Puerto de Santander y Viceversa*, Santander.
- BERG, M. (1990): *La Era de las Manufacturas*, Barcelona, Crítica.
- Diario de Sesiones de las Cortes (1822)*, Madrid, Imprenta y Fundición de J. A. García, 1875.
- FONTANA, J. (1978): *La Quiebra de la Monarquía Absoluta*, Madrid, Barcelona, Ariel.
- GARCÍA SANZ, A. (1985): «Crisis de la Agricultura Tradicional y Revolución Liberal», en GARCÍA SANZ, A., y GARRABOU (edts.), *Historia Agraria de la España Contemporánea*, tomo I, *Cambio Social y Nuevas Formas de Propiedad (1800-1850)*, Barcelona, Crítica.
- GILBERT, G. (1986): *Baltimore's Flour Trade to the Carribbean*, Nueva York, Garland Publishing.
- GOLPIN, W. (1922): «The American Grain Trade to the Spanish Peninsula, 1810-1814», *American History Review*, vol. XXVIII, pp. 24-44.
- HELGUERA QUIJADA, J. (1988): «Aproximación a la Historia del Canal de Castilla», en HELGUERA QUIJADA, J.; GARCÍA TAPIA, N., y MOLINERO HERNANDO, F., *El Canal de Castilla*, Valladolid, Junta de Castilla y León.
- JUNTA DE COMERCIO DE SANTANDER (1838): *Escrito de la Junta de Comercio de Santander a la Reina-Gobernadora sobre el Incremento de los Derechos de Entrada a la Harina Nacional*.
- KRIKLAND, J. (1917): *Three Hundred Centuries of Prices, Wheat, Flour and Bread. War Prices and Their Causes*, Londres, The author and National Bakery School, Bourough Polytechnic Institute.
- KUHLMANN, C. B. (1929): *The Development of Flour-Milling Industry in the United States*, Boston & Nueva York, The Riverside Press Company.
- LABROUSSE, P. (1866): *Gran Dictionnaire Universel du XIX^e siècle*, París, Labrousse.
- LOCKWOOD, J. (1960): *Flour Milling*, Stockport (Cheshire), Henry Siminons Limited.
- MALUQUER DE MOTES, J. (1974): «El Mercado Colonial Antillano en el siglo XIX», en NADAL, J., y TORTELLA, G. (edts.), *Agricultura, Comercio Colonial y Crecimiento Económico en España*, Barcelona, Ariel, pp. 322-357.
- (1983): «La Despatrimonialización del Agua: Movilización de un Recurso Natural Fundamental», en *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 76-96.
- MARTÍNEZ VARA, T. (1983): *Santander, de Villa a Ciudad (un Siglo de Expansión y Crisis)*, Santander, Tantín.
- MIGUEL, I. (1992): *El Comercio Hispanoamericano a través del Puerto de Gijón, Santander y Pasajes (1778-1795)*, Valladolid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Valladolid.
- MORENO, J. (1991a): *La Industria Harinera en Castilla y León, 1841-1864*, Valladolid, Asociación Empresarial de Fabricantes de Harinas de Castilla y León.
- (1991b): «La Fiebre Harinera Castellana: la Historia de un Sueño Industrial, 1841-1864», en YUN, B., *Capitalismo Agrario, Crédito e Industria en Castilla*, Salamanca, Junta de Castilla y León, pp. 161-202.
- (1991c): «Campesinos, Carreteros y Comerciantes en la Montaña en la Crisis del Antiguo Régimen», en *Noticario de Historia Agraria*, II, pp. 171-176.

- (1992a): «Los Inicios de la Producción Fabril de Harinas en España», en *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 181-188.
- (1992b): «Crisis y Transformación de la Harinera en Castilla y León», en *Cuadernos de Economía de Castilla y León*, I, pp. 163-229.
- NADAL FERRERAS, J. (1978): *Comercio Exterior con Gran Bretaña (1777-1914)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- PALACIO ATARD, V. (1960): *El Comercio de Castilla y el Puerto de Santander*, Madrid, C.S.I.C.
- RATIER, L. (1847): *Anuario de Santander*, Valladolid.
- SARDA, J. (1959): *La Política Monetaria y las Fluctuaciones de la Economía Española en el siglo XIX*, Madrid, Instituto de Economía «Sancho de Moncada».
- SIBER-MILLOT, C., y C. MALAVASI (1920): *La Industria Harinera* (versión de la 3.^a edición italiana), Barcelona, Gustavo Gili editor.
- SIERRA, L. M.^a (1833): *Memoria Sobre el Estado del Comercio que Publica la Real Junta de Santander*, Santander, Imprenta Martínez.
- (1845): *Cuestión de Harinas*, Santander, Imprenta Martínez.
- SMITH, L. (1945): *Flour Milling Technology*, Liverpool, The Northern Publishing Co. Ltd.
- STORCK, J., y TEAGUE, W. D. (1952): *Flour for Man's Bread: A History of Milling*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- TANN, J. (1980), «Co-operative Corn Milling Self-help During the Grain Crises of the Napoleonic Wars», en *Agricultural History Review*, 28, pp. 45-57.
- TORRENTE, M. L. (1845): *Memoria Sobre la Cuestión de Harinas*, Madrid, Imprenta de J. Martín Alegría.
- (1853): *Bosquejo Económico de la Isla de Cuba, Compendio Comprensivo de Prudentes y Saludables Mejoras que Pueden Introducirse en su Gobierno y Administración*, Madrid, Imprenta de M. Pita.
- WARD, O. H. (1982): «Millstones from La-Ferté-Sous-Jouarre, France», en *Industrial Archaeology Review*, VI, 3, pp. 205-209.
- ZAMORA, J. M. (1834): *Pronta Contestación a la «Memoria» sobre el Comercio de Harinas, escrita por el Señor Don Manuel Gutiérrez, Secretario de la Junta de Aranceles y a los Artículos Insertos en los Números 141, 144 y 146 del «Boletín de Comercio» relativos a esta cuestión vital para la isla de Cuba*, Madrid, Imprenta de la Calle Amor de Dios.

LOS GRUPOS DE INTERÉS Y LA REGULACIÓN PÚBLICA DEL MERCADO DE ALCOHOLES EN ESPAÑA (1887-1936) *

JUAN PAN-MONTOJO
Universidad Autónoma de Madrid
y NÚRIA PUIG RAPOSO
Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

En este trabajo se analiza la actuación de grupos de interés en el mercado de los alcoholes entre 1887 y 1936. La investigación pretende responder a la pregunta de si los grupos de presión de este sector agroindustrial tuvieron un papel relevante en la configuración de la política económica —proteccionista— que guió, o inhibió, el crecimiento de la economía española durante la Restauración. Para hacerlo se ha reconstruido, a partir de la documentación de las comisiones parlamentarias y de las publicaciones y escritos de los propios grupos, su interacción con las instancias políticas y administrativas. Se concluye que 1. Los grupos de presión gozaron de una gran autonomía respecto a los intereses, extraordinariamente heterogéneos, del sector; 2. El Parlamento se mostró incapaz de establecer prioridades entre los intereses en pugna; y 3. El proceso legislativo tendió a vaciar de contenido las principales propuestas de representantes del sector y no llegó a definirse una política alcohólica.

ABSTRACT

This paper analyzes the performance of interest groups in the Spanish alcohol market between 1887 and 1936. The research addresses the question of the impact of these agroindustrial interest groups in the making of —protective— economic policies during

* Una primera versión de este trabajo fue presentada en el Seminario de Historia Económica de la Universidad Autónoma de Madrid y la Universidad Complutense de Madrid en mayo de 1993. Agradecemos especialmente los comentarios críticos de James Simpson. A Manuel Martín, que mostró gran interés desde el principio por este trabajo, le debemos ideas y sugerencias que esperamos haber reflejado en el texto. Por último, agradecemos sus indicaciones a los evaluadores anónimos de la *Revista de Historia Económica*.

the Restoration. In order to answer this question, we have reconstructed their interaction with political and administrative agencies, on the basis of both the published documents of the groups and associations, and the records of the parliamentary committees. The main conclusions are: 1. Pressure groups remained very autonomous with regards to the extremely heterogeneous interests of the sector; 2. The Parliament proved unable to establish priorities among the conflicting interests; and 3. The lawmaking process ignored the main proposals and did not produce an alcohol policy.

1. INTRODUCCIÓN

En la historiografía económica española no ha sido raro el enfrentamiento entre «agraristas» e «industrialistas». Es éste el caso del debate, persistente, entre los que interpretan el atraso económico del país desde el lado de la oferta (pues faltaron una buena dotación de recursos y una adecuada gestión de los empresarios) y los que lo hacen desde el lado de la demanda (ya que ésta, condicionada por el lento desarrollo del sector agrario, no fue capaz de estimular el crecimiento industrial) ¹. Al calor de este debate se asiste, periódicamente, a nuevas interpretaciones de la política económica desplegada por el Estado durante el período comprendido entre los años treinta del siglo pasado y el estallido de la guerra civil en 1936 ². Los autores más críticos con el proteccionismo —que son los que mayor presencia han tenido en la bibliografía de estos años— apuntan a que los gobiernos atendieron (hasta 1891 o 1906) a la agricultura y (desde 1891 o 1906) a la industria, reservando para la producción nacional el modesto, pero cómodo, mercado interior. El Estado respondió tanto a las presiones de los grandes grupos de interés (cerealistas, vitivinicultores, siderúrgicos y algodoneros), de los que era «cautivo», como a las doctrinas que propugnaban la exportación como motor de crecimiento o la protección a las industrias nacientes, pero hizo pagar en cualquier caso a los consumidores la falta de competitividad de la economía y contribuyó al atraso relativo del crecimiento económico español.

La mayoría de los historiadores que se han ocupado de este tema en fechas recientes, han supuesto que los intereses económicos a corto plazo de los agentes eran evidentes y que éstos podían en determinadas circunstancias or-

¹ Prados (1988) y Nadal (1986) son ejemplos relevantes de una y otra postura. Nos parecen de gran interés para este debate las propuestas teóricas y observaciones críticas presentadas en Nadal y Sudrià (1993). Una posición intermedia es la expresada por Tortella (1994), que atribuye el atraso económico español a razones geográficas (la geografía como obstáculo a la difusión de la «revolución agrícola») y razones culturales (la cultura «meridional» como freno a la modernización).

² Serrano Sanz (1987), Fraile Balbín (1991), Palafox (1991), por citar sólo algunos.

ganizarse sin demasiadas dificultades, por lo que han dedicado una atención mínima, o nula, al análisis, o siquiera a la identificación, de los grupos de presión españoles y de la representación de intereses³. Así, por ejemplo, en la obra de Fraile se señala, de acuerdo con la teoría olsoniana⁴, que la formación e influencia de los grupos de presión dependen estratégicamente de una elevada concentración industrial y geográfica de las empresas del sector en cuestión, por lo que se hace referencia preferente a los siderúrgicos vascos y a los textiles catalanes, dejando en un segundo plano a unos supuestos representantes de la «trilogía mediterránea». Además, la relación entre grupos de interés, representación, clase política y Administración queda resuelta mediante hipótesis vagas, sin ningún análisis de cómo eran o de cómo podían ser éstas. La modelización *in abstracto* de unos mecanismos similares a los de los mercados impersonales y la identificación presentista y simplificadora de los comportamientos de funcionarios y políticos, sirven de base para una teoría general de la captura del Estado.

A nosotros este enfoque nos parece poco convincente. Dudamos de que 1) la constitución de grupos de interés y la explicación de su acción sea analizable exclusivamente en términos de coste-beneficio individual y agregado, y número y dispersión de sus integrantes potenciales⁵; 2) la política económica (gestada en sus principios generales en las dos cámaras por los políticos de la Restauración, y desarrollada y aplicada por las instancias gubernamentales y administrativas) respondiera con exactitud y de forma permanente a la mera suma de intereses sectoriales políticamente hegemónicos; 3) la Administración no definiera un interés público, irreductible a las demandas en un precario mercado de votos o a las aspiraciones de los funcionarios, por más que estuviera mediatizado por unas y otras. Creemos, por último, que es necesario un

³ Tal es el caso de Fraile, que no ha documentado la historia de ninguno de esos grupos de presión. El tema sigue interesando a historiadores como Cabrera (1983), del Rey (1992), Arana (1988) o Escudero (1994).

⁴ Olson (1977), especialmente partes I y II, y Olson (1986), capítulo II.

⁵ La constitución de organizaciones de representación de intereses es un proceso que se ve profundamente condicionado por la existencia previa de redes relacionales cuya lógica de funcionamiento no está guiada por la búsqueda individual de fines «racionales» de carácter específico —especificidad que permitiría la determinación de los beneficios y de los costes, y por tanto haría viable al análisis coste-beneficio—. Por otra parte, la «presión» pública de los grupos organizados pasa por estrategias de redefinición y globalización de sus aspiraciones, que al margen de que sean o no operaciones publicitarias, de ocultamiento de los objetivos reales (Stigler, 1975), implican necesariamente transformaciones de sus contenidos (Meny y Thoenig, 1992, pp. 121-122). En el campo de la historiografía, véanse los excelentes estudios de Banti (1990) y Malatesta (1989), con una sugerente aplicación de la metodología de redes al estudio de la burguesía de Plasencia (Piacenza en Italia) y de sus plataformas asociativas, en el primer caso, y un excelente estudio global de la representación de intereses en el valle del Po, en el segundo.

estudio descriptivo como paso previo a la formulación de hipótesis sobre los mecanismos de la demanda, génesis y funcionamiento de la regulación en contextos políticos y sociales concretos. Sólo a partir de aquí puede analizarse en términos económicos la acción de los grupos de interés.

En este artículo, nuestro banco de pruebas es el sector alcoholero en sentido amplio, que nos ha parecido muy adecuado por cuanto que se trata de una actividad tanto agraria como industrial. Este sector, que es uno de los peor conocidos de nuestro pasado industrial, presenta tres peculiaridades: la de su decisiva y precoz regulación estatal; la de comprender unidades productivas con tamaños, técnicas, actividades y objetivos muy diversos —estructuras de costes heterogéneas— y un producto final muy homogéneo; y la de su alto grado de dispersión geográfica e importante volumen de negocios. El interés de los poderes públicos por el alcohol quedó pronto reflejado en una legislación y reglamentación prolijas y cambiantes, además de en varios cientos de miles de expedientes fiscales. En su origen y en sus formas estuvieron implicados muchos de los que participaban en el negocio del alcohol, que hicieron llegar sus aspiraciones a diputados, senadores, funcionarios y ministros. A su vez, cada medida adoptada sirvió de estímulo a la constitución de «grupos de presión», que se formaron y actuaron a pie de fábrica, entre los vitivinicultores, azucareros y alcoholeros, y entre los clientes directos e indirectos de las alcoholeras: almacenistas, licoreros, perfumistas o taberneros. Aunque la mayor parte de los grupos distaron mucho de ser coherentes, y las alianzas que llegaron a fraguarse tuvieron una existencia difícil y breve, su actividad fue intensa. La gran incidencia en la agricultura del cultivo de la vid y de la remolacha —origen de las principales materias primas del alcohol—, aseguraron adicionalmente que la participación en los debates provocados por la organización del sector fuera muy amplia ⁶.

La prensa, una amplia literatura de folletos y libros, las exposiciones a las Cortes y la documentación de las comisiones parlamentarias, han sido las fuentes de nuestro trabajo, que ha consistido en reconstruir el proceso a través del cual los diversos intereses se impusieron, o trataron de imponerse, a los poderes públicos, durante la fase de discusión parlamentaria. Hemos estructurado la exposición en cuatro secciones: una primera está dedicada a la presentación de los tres grandes sectores implicados en la cuestión de alcoholes (el alcoholero, la vitivinicultura y el azucarero) y su evolución a lo largo del período 1880-1936, en conexión directa con el curso de la legislación; la segunda re-

⁶ Mucho más que cualquier otro, con la posible excepción del que enfrentó a proteccionistas y librecambistas.

construye el proceso de organización corporativa; la tercera trata de establecer las pautas de funcionamiento del Parlamento en los debates sobre alcoholes; la última sección es tanto un balance como una modesta reflexión acerca de las posibilidades y límites de la regulación pública del desarrollo agrario e industrial, en un escenario económico e institucional como el de la España liberal.

2. LA INDUSTRIA ALCOHOLERA Y LOS VINOS Y AZÚCARES ⁷

Hasta el siglo XIX, las regiones mediterráneas de Europa se beneficiaron de la abundante disponibilidad de vinos y subproductos de la vinificación (orujos, vinos inferiores, vinos torcidos) para destilarlos en rudimentarios alambiques. Los alcoholes y aguardientes ⁸ que así se obtenían se consumían en los lugares de origen y, de forma creciente, en el norte de Europa. De los países productores de aguardientes vínicos destacaba España, en particular Cataluña, cuyos espíritus conocieron a lo largo del Setecientos una época de esplendor, inundando los mercados europeos y coloniales y enriqueciendo a diversos grupos que participaban en su ciclo productivo y comercial. El viñedo no era sin embargo el único paisaje en el que florecía el aguardiente. En los dominios ultramarinos de dos grandes potencias coloniales, Gran Bretaña y Francia, y en las propias metrópolis, se destilaban desde el siglo XVII las melazas de caña de azúcar. El éxito del ron y de otros líquidos alentó la difusión, el crecimiento y el perfeccionamiento de esta actividad. En este contexto debe explicarse la aparición de los primeros alambiques modernos (continuos ⁹) y las primeras destilerías a gran escala, donde a partir de toda clase de materias fermentables se obtenían alcoholes cada vez más homogéneos y de más alto contenido alcohólico, que podían servir eventualmente para encabezar o enriquecer vinos y aguardientes vínicos. La transformación de la destilación trajo consigo una mayor complejidad en el negocio alcoholero, una mayor competencia en los mercados europeos y la creciente atención de las haciendas públicas, que veían en los destilados un prometedor artículo de renta.

⁷ Una exposición más detallada, en Puig Raposo (1994a y 1994b), desde el punto de vista de la industria alcoholera, y Pan-Montojo (1993 y 1994a), desde el de la vitivinicultura.

⁸ La diferencia entre aguardientes y alcoholes es una cuestión de grado. Los primeros son líquidos de una graduación alcohólica inferior a los segundos (la frontera se ha tendido a situar históricamente entre los 60° y los 70°) y suelen ser considerados como los únicos destinados directamente a la bebida. A su vez los aguardientes y los alcoholes se subdividen en diferentes tipos según su grado.

⁹ Frente a los discontinuos, los alambiques continuos eran aquellos que podían ser alimentados ininterrumpidamente, con el consiguiente ahorro energético.

En la Península Ibérica, el proceso de industrialización de la fabricación de alcoholes —vínicos en la práctica totalidad de los casos— tuvo lugar a lo largo del siglo XIX, como en el resto de Europa, y siguiendo de cerca los avances técnicos de la vecina Francia. Pero el proceso presentó especiales dificultades por múltiples razones: la pérdida de buena parte de los mercados coloniales; la creciente competencia de los fabricantes europeos; y la introducción de los cultivos de la caña y de la remolacha y la multiplicación de los ingenios y las destilerías anexas, capaces de producir un alcohol más homogéneo a un menor coste que el vínico. El entorno en el cual habrían de desenvolverse los productores de aguardientes vínicos se transformó así sustancialmente. Además, los intereses afectados por el alcohol presentaban en España ciertas peculiaridades. Los suministradores de materias primas, viticultores y remolacheros (pues la remolacha azucarera empezó a tener una presencia significativa desde finales de la década de 1880), traducían parcialmente en su enfrentamiento otras divisorias: agricultura tradicional frente a agricultura moderna, y pequeña explotación frente a gran explotación. En el seno de los fabricantes también se oponían los intereses de los vínicos (subdivididos a su vez por la escala y carácter de sus operaciones ¹⁰) a los de los «industriales» (como se llamaba en toda Europa a los que empleaban para la destilación materias primas distintas al vino o los residuos vínicos), entre los que en España no había «artesanos» y sí, casi siempre, instalaciones fabriles, con altas dotaciones de capital fijo. Entre los viticultores, fueran o no viticultores, revistió un carácter permanente la discrepancia entre los que pensaban en términos de suministradores de materia prima a los alcoholeros y los que lo hacían en términos de compradores de alcohol para fortalecer sus vinos, posiciones polares que reunieron distintos grados de adhesión según la coyuntura concreta del mercado vinícola. No debe extrañarnos pues que la Hacienda se fuera alejando de su natural función recaudadora (la imposición española sobre alcoholes era a finales del XIX, y siguió siendo en adelante, una de las más bajas de Europa) y asumiera el papel de árbitro del sector. Un sector que en la segunda mitad del siglo pasado se extendía por todo el país, se modernizaba lentamente, perdía año a año competitividad en el mercado internacional y en el que las voces de los grupos implicados (con la excepción de los consumidores) se hacían oír cada vez más.

El gran auge exportador de la vitivinicultura española desde 1877, que fue ocasionado por la destrucción del viñedo francés por la filoxera y aprovecha-

¹⁰ No era desde luego idéntica la posición de los *aguardenteiros* gallegos que arrendaban sus servicios a los cosecheros en una actividad ambulante y de temporada, y la de los propietarios de fábricas de alcoholes que adquirían vinos o subproductos vínicos para la elaboración de aguardientes, licores o alcoholes.

do mediante un convenio comercial hispano-francés que redujo radicalmente la protección arancelaria del Estado vecino, abrió las puertas a una modificación profunda de las posibilidades de las alcoholeras. El encarecimiento del vino y el crecimiento de la demanda de alcohol ofrecían, en efecto, vías claras de despliegue industrial. Pero esta «edad de oro» del vino, al sustentarse en una red de tratados internacionales que redujeron el nivel de protección del mercado interior, favoreció la entrada de alcoholes industriales extranjeros, fundamentalmente alemanes, y la paralización de muchas destilerías. La fortaleza de la demanda exterior generó fuertes subidas de los precios del vino en la década 1877-86, con lo que también se elevaron los costes del aguardiente viníco, abriendo un amplio hueco a las importaciones. Sin embargo, hacia finales de 1886 los precios del vino empezaron a caer de forma pronunciada, iniciándose la crisis vinícola que alteró por completo las perspectivas para la industria alcoholera.

La crisis estuvo más determinada por la multiplicación industrial de la mercancía vendida como vino —un producto que mediante la adulteración con agua, alcohol y colorante del vino probablemente superaba en casi un 50 % a la cosecha real— que por la propia expansión del cultivo y de sus rendimientos físicos, y fue agravada, en 1892, por el cierre del mercado francés en medio de un general giro proteccionista de los países occidentales ¹¹. La falsificación dio origen a la llamada «cuestión de alcoholes», que acabó encontrando una solución transitoria en la exclusión del alcohol industrial extranjero mediante el recurso a un impuesto especial en 1888 y 1889, que luego pasó al arancel en 1892. El cierre del mercado francés era más difícil de superar: no obstante los esfuerzos españoles, desde el 31 de enero de 1892 se terminaron las singulares condiciones que habían hecho de España y Francia prácticamente un único mercado vinícola y alcohólico.

La contracción de la demanda de vino natural fue seguida en los años 90 por un recorte en la oferta, motivada tanto por la filoxera que invadió la Península como por la reducción de los incentivos a la falsificación, con lo que se atenuaron las dimensiones de los excedentes. Sin embargo, a partir de 1899 la «crisis vinícola» se instaló como realidad permanente, aunque la situación sólo revistiera dimensiones verdaderamente críticas en algunas regiones del país. Las dificultades en la venta del vino fueron atribuidas a la saturación del mercado internacional y al fraude. Así, en años de buena cosecha, los precios caían por la falta de exportaciones y, en años de mala, la sofisticación de los caldos ponía un techo al alza de las cotizaciones. Pese a que las menguadas

¹¹ Pan-Montojo (1994a y 1994b).

producciones del quinquenio 1910-15 —y el crecimiento de la demanda motivado por las excepcionales condiciones económicas vinculadas a la Gran Guerra— vinieron a limar las tensiones, en los años 20 reapareció el fantasma de la sobreproducción. Con él recibió un nuevo impulso un problema cuyos datos básicos (tanto desde la perspectiva de la estructura sectorial, como desde la de las políticas adoptadas) estaban presentes a principios de siglo.

La gran diferencia de la nueva «cuestión de alcoholes» de las tres primeras décadas de siglo con respecto a la planteada a finales de los años 1880 es que al amparo de un arancel prohibitivo ya se habían desarrollado plenamente las destilerías industriales, que trabajaban con los residuos de otra agroindustria de nuevo cuño, la azucarera, e incluso con cereal importado. La mayoría de las cerca de dos mil «fábricas de aguardiente» que a mediados del Ochocientos funcionaban legalmente en el territorio español eran prolongaciones modestas (y estacionales) de explotaciones agrarias que utilizaban como materia prima productos vitícolas. Hacia 1900 —cuando la importancia de la destilación había crecido dentro de la actividad fabril española— aparecían registradas 2.728 fábricas de aguardientes vínicos y 777 de alcoholes industriales, cuyas capacidades de producción y nivel técnico habían mejorado, en algunos casos, considerablemente. Es decir, que en 1900 el alcoholero se había convertido en un sector complejo y en parte autónomo de la vitivinicultura. Para entonces, los principales problemas de la industria tomada en su conjunto eran dos: abastecerse de materias primas —para que los modernos aparatos de destilación continua pudieran funcionar— y encontrar salida a sus productos. El primer problema dependía de los resultados de las campañas del vino y el azúcar de cada año. El segundo era, en épocas de producción normal, irresoluble, pues, si la capacidad de la industria española era de unos 2,5 millones de hectolitros al año, el consumo interior fluctuaba alrededor del medio millón de hectolitros, y los mercados exteriores parecían difíciles de reconquistar. A las demandas de regulación que nacían de las perspectivas vitivinícolas de la «cuestión de alcoholes», se sumaron por tanto las formuladas por las industrias crecidas en los años 90 y a lo largo del primer tercio del siglo xx.

Para intervenir en el sector alcoholero, los poderes públicos habían desarrollado tres tipos de instrumentos: arancelarios, sanitarios y fiscales. Tras la exclusión del mercado de los alcoholes extranjeros en 1892 y de los antillanos en 1898 ¹², y dada la ineficacia de los controles sanitarios de los alimentos, las limitaciones técnicas de los análisis químicos de la época y el rechazo general

¹² En realidad, la caída de las importaciones de azúcares y destilados antillanos se inició con el estallido del conflicto colonial a mediados de la década.

de las soluciones universales como la desnaturalización¹³ o el monopolio de producción, los tres instrumentos se redujeron a uno solo: la fiscalidad. El recurso a ésta se veía además favorecido por la inadecuación del impuesto de consumos sobre especies determinadas a la estructura económica desarrollada en la segunda mitad del XIX, y por el rechazo social y político de dicha figura, que forzaba a la búsqueda de nuevas vías de imposición indirecta sustitutoria. Estos elementos, y la rentabilidad de las contribuciones sobre alcoholes en otros países, convirtieron en prácticamente inevitable la consideración del alcohol como un artículo de renta con un potencial recaudatorio muy amplio e infrautilizado. La intervención fiscal de la producción de alcoholes difícilmente podía aspirar a la neutralidad, dada la heterogeneidad de los tejidos productivos, los variados usos del alcohol y las demandas y compromisos políticos de partida, así como sus rápidas modificaciones temporales. Por tanto la fiscalidad —y una fiscalidad necesariamente regulatoria— ocupó el centro de la escena.

3. LOS GRUPOS DE INTERÉS Y LA LEGISLACIÓN FISCAL

Alrededor del impuesto de alcoholes se constituyeron en efecto grupos de interés diversos. Inicialmente su actuación se canalizó a través de las instituciones existentes (juntas y consejos, cámaras, sindicatos o gremios) —en su mayoría integradas en la Administración o sometidas a su tutela— o por medio de alianzas *ad-hoc* de notables, además de recurriendo a los cauces de mediación personalizada que ofrecía el sistema político. El movimiento decimonónico tuvo un alcance local y una actividad coyuntural y discontinua, y en él lograron un destacado peso los vicultores. Por el contrario, con el siglo XX se asistió a un proceso de separación de la representación de intereses respecto al Estado, con el desarrollo de asociaciones sectoriales como las federaciones agrícolas y la multiplicación de propuestas de agrupar a las clases productivas frente a «la política». Por último, los años de mutaciones estructurales asociados a la Gran Guerra abrieron paso a la fragmentación de la representación de intereses y a la ampliación de sus ámbitos de cobertura en todas las direcciones.

La primera movilización de los fabricantes de alcohol y aguardientes tuvo lugar a comienzos de los años ochenta del siglo pasado. El temor a verse discriminados fiscalmente frente a los tradicionales destiladores de vino y orujo

¹³ Por desnaturalización se entendía la adición de sustancias (colorantes o sabores especiales) a los alcoholes industriales, que hicieran imposible su empleo para usos de boca, garantizando así el cumplimiento de la norma que impedía fortalecer el vino con alcoholes no vínicos.

llevó pronto a los nuevos fabricantes de alcohol industrial a solicitar protección para esta «industria naciente»¹⁴. Su escaso peso hizo ociosas sus protestas y durante más de una década, mientras duró el auge de las exportaciones vinícolas, los alcoholes industriales extranjeros invadieron el mercado.

Entre 1887 y 1892, cuando la bonanza había dejado paso a la crisis en la vitivinicultura, fueron los representantes de distintos intereses (pequeños cosecheros, bodegueros, mayoristas, exportadores) los que protagonizaron un conjunto de movimientos y contramovimientos —canalizados por todas las instituciones oficiales existentes y por las vías de representación caciquil¹⁵—, que se enfrentaron en lo relativo a la conveniencia de excluir los alcoholes no vínicos de los usos de boca y, por otra parte, a la reserva del mercado nacional para los alcoholeros nacionales. Esta fase se saldó en 1893 (tras la redacción de una primera Ley en 1888, una segunda en 1889 y una tercera en 1892) con un nuevo diseño legal del mercado. Por una parte se consolidó un régimen fiscal que discriminaba a los alcoholes industriales mediante un gravamen notablemente superior al de los alcoholes obtenidos del vino, si bien en la práctica el sistema diseñado acabó asegurando amplias vías de elusión y fraude a las escasas fábricas de alcohol industrial¹⁶. Por otra parte se dio forma definitiva a un régimen arancelario que impedía la entrada de alcoholes extranjeros. Tras una década de importaciones masivas de alcohol, los alcoholeros industriales tenían una posición muy débil, y no protagonizaron ningún movimiento abierto de defen-

¹⁴ El caso más conocido es el de la fábrica de Folch y Albiñana, en Sants, que figuraría hasta 1936 como uno de los mayores y más modernos establecimientos del país. Folch fue además uno de los promotores de las asociaciones de alcoholeros industriales. Véase la descripción de la fábrica y una exposición de sus intereses en el folleto de la Comisión de fabricantes de alcoholes de España (1883).

¹⁵ Cámaras de comercio, juntas de agricultura, ayuntamientos, diputaciones, sociedades económicas de amigos del país.

¹⁶ En 1893 una coalición de todos los intereses que se habían opuesto a las normas sobre alcoholes de 1892 dio un vuelco a la situación, reformando profundamente la legislación vigente. Por una parte se sustituyó el impuesto por hectolitro y grado en el caso del alcohol vínico por una patente de fabricación, medida que hacía ficticia la protección frente al alcohol de industria al suprimir los teóricos controles del proceso productivo; por otra se unificó el gravamen de los alcoholes no vínicos con un único tipo de 37,5 pts. por hectolitro, admitiendo además los conciertos recaudatorios para los industriales peninsulares. El artículo 46 de la ley de presupuestos, que modificaba de este modo el régimen de los alcoholes, fue aprobado no obstante la oposición de numerosos diputados a este «pacto para el fraude» que mejoraba la posición de los grandes industriales cubanos y desmontaba la protección del aguardiente vínico (extremo que en la fecha no alteraba su posición, pero que daba alas a la expansión de la industria alcoholera). El Congreso aprobó en 1895 una modificación normativa que tendía a poner fin al escandaloso fraude tanto en el impuesto de azúcares como en la parte del de alcoholes que afectaba a los no vínicos, mediante la supresión de los conciertos con la industria. Aun y así subsistió la exención de hecho de los alcoholes industriales hasta 1900.

sa de sus intereses, aunque otros grupos más potentes —entre ellos los exportadores de vino, precisados de un alcohol barato— fueron los artífices de la inoperancia en la práctica del principio de protección diferencial de los alcoholes vínicos.

Efectivamente, la amenaza difusa de los otros alcoholes tardó poco en hacerse más concreta. A mediados de los 90, las azucareras levantaron el vuelo e instalaron amplias destilerías «industriales». La relevancia económica, social y política de los fabricantes de azúcar (un rasgo común del sector en toda Europa), se tradujo además en la presencia permanente de muchos miembros de sus consejos de administración en las cámaras, especialmente la del Senado, y en la formación de un cártel informal en los primeros años de este siglo ¹⁷. La protección al alcohol, que era un subproducto, suponía una medida complementaria. Como la batalla estaba perdida en el terreno de los principios fiscales desde el comienzo, los azucareros centraron sus esfuerzos en hacer que la discriminación en contra del alcohol industrial siguiera siendo lo menos efectiva posible. Su éxito resultó indudable, pues —como hemos señalado— a finales de los 90 se había consolidado la industria alcoholera.

Por tanto, cuando se presentó el proyecto de ley del ministro Villaverde en 1899, existía una nueva red de intereses, la de los alcoholeros industriales, muchos menos en número y más homogéneos en sus demandas que el amplio, desorganizado y diverso mundo de los vitivinicultores. El proyecto de Villaverde, un plan ambicioso de permitir la «industrialización» de la actividad en beneficio de la recaudación y el consumo, manteniendo la protección arancelaria, no tuvo sin embargo gran fortuna ¹⁸. En el plazo de «información pública» que se abrió desde el Congreso tras la publicación del documento, volvieron a recibirse en la Comisión de Presupuestos numerosos escritos de agricultores, fabricantes y comerciantes ¹⁹. La resistencia a soportar un impuesto «demasiado gravoso», la idea de que la destilación era un regulador natural del vino, y la convicción de que el Estado debía auxiliar a la vitivinicultura en sentido extenso estaban presentes en la mayor parte de las exposiciones particulares, y todo parece indicar que también en los diputados, que forzaron finalmente la retirada del proyecto.

¹⁷ La Asociación General de Fabricantes de Azúcar se fundó en 1906. Llevaban la voz cantante la Sociedad General, la Compañía de Industrias Agrícolas y Ebro. El senador conservador Sánchez de Toca fue el principal valedor de la primera.

¹⁸ Sobre los principios de la reforma tributaria de Villaverde, véase Martín Rodríguez (1987, pp. 379-404).

¹⁹ ACD, SG, Leg. 312, Exp. 6. Entre los firmantes abundaban los individuos, siendo las asociaciones raquílicas y de ámbito estrictamente local.

Pero lo que realmente movilizó a los fabricantes de alcohol fue el anuncio en 1903 de un proyecto de ley de alcoholes bajo el impulso de Osma²⁰. Este ministro de Hacienda conservador pretendía hacer efectiva por vía fiscal la protección a los alcoholes vínicos —para favorecer a los intereses vitícolas, inmersos en una gran crisis—, mediante el gravamen de todos los alcoholes pero sobre todo de los industriales, de acuerdo con una tarifa en función de la materia prima empleada²¹. Además, la Ley de Osma estableció dos cuotas distintas, una de fabricación y otra de consumo; creó un cuerpo de inspectores; y aumentó las barreras arancelarias a la importación. Frente a Osma, y como veremos que ocurrió en el Parlamento, en los foros «cívicos» el grupo de alcoholeros catalanes adquirió un gran protagonismo. Le sirvieron de plataforma el Instituto Agrícola Catalán de San Isidro (IACSI) y la Federación Agrícola Catalano-Balear²². La Unió de Viticultors de Catalunya y las cámaras agrarias de Cataluña y Valencia tuvieron asimismo un papel importante²³. La oposición a la ley Osma se centró en la doble imposición (de fabricación y de consumo) que ésta preveía. La Comisión de Presupuestos recibió entre 1903 y 1907 una avalancha de críticas y protestas procedentes de ayuntamientos, sindicatos, cámaras agrarias y gremios de Cataluña, La Mancha, Madrid, Andalucía y Valencia-Murcia, además de los alcoholeros industriales, que aparecían formando un frente común²⁴. Lucas Garzón fue el principal portavoz de los industriales, como presidente de la Sociedad Patronal de Gremios de vinos, aguardientes, alcoholes y licores²⁵. Los «agentes económicos» del alcohol parecían estar de

²⁰ ACD, SG, Leg. 340, Exp. 47.

²¹ El gravamen generalizado de todos los alcoholes pretendía atajar el fraude consistente en la presentación del alcohol industrial como alcohol vínico, haciendo así efectivo el control del primero, al que se sometía a una elevada tarifa diferencial.

²² El IACSI se había fundado en 1851. A pesar de su pretensión de representar a la agricultura catalana en su conjunto, los grandes propietarios residentes en Barcelona fueron en todo momento predominantes. Los siete diputados y senadores que integraban el grupo estaban vinculados al Instituto. Una de las figuras más relevantes durante el periodo que nos ocupa fue Manuel Raventós, director del Instituto y de la revista del mismo entre 1907 y 1910. También fueron directores el marqués de Camps e Ignacio Girona. La Federación, creada en 1898, nació de la voluntad del IACSI de crear una organización realmente sectorial bajo su hegemonía.

²³ El predominio de los escritos de individuos o instituciones de Cataluña y Valencia se explica porque, hacia 1904, los mercados reguladores del vino se encontraban allí. La Cámara Agraria de Tarragona se mostró especialmente activa y combativa, en la voz de su presidente, Gregorio Rull (véase Rull, 1916). En esas fechas, todas las instituciones catalanas formaban parte de un bloque común, cuyos ideales expuso Raventós (1903) en una conferencia pronunciada en el IACSI. Entre los escritos llegados a la Comisión de Presupuestos destaca el de Girona. ACD, SG, Leg. 340, Exp. 47.

²⁴ ACD, SG, Leg. 340, Exp. 47, Leg. 357, Exp. 12 y Leg. 358, Exp. 1. El encargado de recoger la información pública fue el diputado demócrata García Berlanga.

²⁵ Y de la que Requena, otro miembro destacado de la cruzada contra el doble impuesto, era

acuerdo en un impuesto especial, único y módico, y en el fomento de las exportaciones como salida a la crisis del sector.

La protesta surtió efecto. La Ley fue pronto sustituida por una serie de proyectos, para los que también se abrió un plazo de información pública. De los 179 escritos que recibió el proyecto de Amós Salvador en 1905, el más duro fue el de la Comisión de Fabricantes de Licores y Anisados de Cataluña, presidida por Salvador Font, que, amparándose en la situación legal de la industria en el extranjero, proponía un impuesto sobre primeras materias para el alcohol vínico y otro a salida de fábrica para el alcohol industrial y la libertad de transformación y circulación ²⁶. Los azucareros, por su parte, estaban ocupados con un proyecto de concierto económico que, capitaneado por la potente Sociedad General Azucarera de España, significaba la práctica cartelización «tutelada» del sector ²⁷. Los alcoholeros vínicos siguieron exigiendo la exclusión del alcohol no vínico del encabezamiento de vinos por la vía fiscal (pues, aunque no se cumpliera la legislación, una RO de 1895 prohibía su empleo) al presentarse el proyecto de González Besada en 1908, que fue aprobado ese mismo año ²⁸. Al margen de la unificación de las dos cuotas de fabricación que había establecido Osma, de algunos cambios en los tipos y de la concesión de subvenciones a la exportación, la nueva ley no aportó grandes novedades. El reglamento de alcoholes de 1908 sí que alteró sustancialmente la tributación, en la medida en que con la intervención fiscal de las fábricas de alcoholes no vínicos disminuyó —pero ni mucho menos desapareció— el escandaloso fraude hasta entonces existente ²⁹.

secretario. El Gremio, que era de momento la única organización de ámbito estatal, iría adquiriendo importancia en los años siguientes.

²⁶ ACD, SG, Leg. 358, Exp. 1. Aunque quien más poder de convocatoria mostró fue Garzón, que atacó sin piedad el «concierto» que el ministro Salvador proponía para cobrar el impuesto. Detrás del presidente del Gremio estaban los comerciantes, interesados comprensiblemente en un impuesto único sobre la destilación que declarara exentos los productos derivados del alcohol y liberalizara plenamente su venta (que, según el Gremio, sólo en Madrid ocupaba a 5.000 personas).

²⁷ Véanse las exposiciones presentadas al Congreso por los azucareros en 1906: *La crisis azucarera y Sociedad General Azucarera de España* (1906).

²⁸ ACD, SG, Leg. 371, Exp. 21.

²⁹ Respecto al nivel de fraude existente bajo la ley Osma, tenemos un testimonio excepcional en la memoria de Cristellys (1907), en la que se cifra en un 99,4 % la ocultación de alcohol en la provincia de León en el período 1904-1906. El autor señalaba que prácticamente ninguno de los que figuraban en la matrícula de la contribución industrial como alcoholeros dieron de alta sus aparatos destilatorios, y que nadie solicitó permiso para la recepción de aguardientes y alcoholes neutros, lo que implicaba adquirir una patente. Por más que se trate de un caso extremo, no cabe duda de que el volumen de fraude en los años 1904-08 fue elevadísimo, tal y como reconocen las propias memorias de la Dirección General de Aduanas. Una visión de conjunto del fraude en el impuesto de alcoholes entre 1900 y 1936, en Puig Raposo (1994a), pp. 357-366.

Desde 1914, los rumores sobre un proyecto de monopolio, por una parte, y los proyectos de ley de Bugallal en 1914 o Suárez Inclán en 1915, por otra, volvieron a agitar las opiniones en los sectores vinculados al alcohol ³⁰. Éstas se manifestaban cada vez más a través de grupos establecidos, contribuyendo de este modo a engrosar las filas de las muchas asociaciones que vieron la luz en España después de 1914 ³¹. Era un fenómeno paralelo —y contrario en sus aspiraciones— a los intentos, en el Parlamento, de crear un grupo vitivinícola estable, y a la eclosión, en las poblaciones vitivinícolas, de la convocatoria de asambleas para implicar a la opinión pública y dar a conocer las nuevas organizaciones ³². Quizá es atribuible a esta movilización el hecho de que el Estado incorporara a sus objetivos en materia alcoholera el de atender esa «cuestión social» en la que se había convertido la vitivinicultura hispánica.

Cuando en 1916 se presentó el proyecto de monopolio de Alba ³³, 250 entidades de todas las regiones manifestaron su desacuerdo, cuando no su indignación, a la Comisión parlamentaria encargada del mismo ³⁴. Los clamores contra el monopolio eran unánimes, aunque no tanto los que se manifestaban contra el «vino artificial» o la «política confiscatoria» del Gobierno. A los vitivinicultores y alcoholeros se unieron entonces los representantes de una «industria naciente» que también reclamaban la protección de los poderes públicos, la industria cervecera. La movilización era creciente y aparentemente imparable. Los intentos de formación de un partido agrario (con Gasset a la cabeza) o de un grupo parlamentario específico, aunque acabaron fracasando, parecían alentar la consolidación del movimiento en su vertiente vitivinícola. Y es que los intereses eran, a pie de viña y a pie de fábrica, difíciles de concii-

³⁰ Véase información pública en ACD, SG, Leg. 423, Exp. 4.

³¹ Y que del Rey (1992) ha llamado «fiebre corporativa», pp. 22 y 685-864.

³² Como la de Falset en 1914, que abrió un período de renovada beligerancia de la viticultura frente a las instituciones públicas. Véanse los folletos de la Federación Agrícola Catalano-Balear y de la Unió de Vinyaters de Catalunya. Las críticas a la «oligarquía» se fueron haciendo frecuentes en los discursos de apertura de las asambleas, con lo que se añadía leña al fuego de la guerra entre grandes y pequeños propietarios.

³³ El proyecto de Alba estaba inspirado en los principios de los países contendientes respecto a la movilización bélica de las economías nacionales por parte del Estado. En un nuevo intento de hacer del alcohol un artículo de renta fundamental (pues proponía elevar la recaudación de 15 a 66 millones de pesetas en el plazo de cinco años), Alba diseñó un monopolio de venta del alcohol, que gestionaría una compañía arrendataria privada. El documento base tenía mucho de compromiso: favorecía explícitamente la producción de alcoholes vínicos; respetaba la libre circulación y venta de alcoholes compuestos y licores; mantenía los incentivos a la exportación; y apoyaba el uso industrial de los alcoholes desnaturalizados. Lo más revelador del proyecto es que optaba por la fijación administrativa de los precios del alcohol monopolizado, con la doble condición de asegurar que resultara remunerador para los cosecheros de vino y que garantizase un margen de ganancia mínimo del 10 % para los productores de alcohol industrial (Alba, 1916).

³⁴ ACD, SG, Leg. 433, Exp. 9.

liar. Al anunciar en 1921 el diputado Zulueta la muerte de su iniciativa de crear un grupo parlamentario vitivinícola dentro de un nuevo movimiento político agrarista, recordó cuáles habían sido los objetivos de la misma: lograr una mejora en la calidad de los vinos, tratando además de reducir los costes; reformar la ley de alcoholes de modo que los cosecheros pudieran hacer de la destilación un regulador de la producción; mejorar los transportes; y establecer una política de compensación arancelaria. Entre las razones de su fracaso, el diputado mencionaba la escasa articulación de las asociaciones y la persistencia del caciquismo ³⁵.

Tras el fracaso del proyecto de monopolio, se mantuvo el gravamen diferencial de los alcoholes (y probablemente el fraude que limitaba su efectividad), y renacieron las pugnas sobre los usos lícitos de cada tipo de alcohol y los mecanismos de vigilancia ³⁶. Por su parte, el proceso de organización de la representación de intereses siguió adelante. En los años veinte nacieron la Asociación Nacional de Viticultura e Industrias Derivadas; el Gremio de Trantantes del Alcohol y Productos Derivados; y la Asamblea Nacional Alcohólica. En 1921 se fundó la *Revista de Alcoholes, Azúcares e Industrias Derivadas*, que bajo la dirección de Blas Vives se autodefinió como portavoz de las industrias cenicientas de la nación. La *Revista* tenía la difícil misión de conciliar los intereses del alcohol vínico y del alcohol industrial, además de los de industrias subsidiarias como las de licores y perfumes. Se publicaron opúsculos y manifiestos y se celebraron mítines y asambleas en todas las localidades españolas. La más importante fue la Asamblea Nacional de Madrid de 1922, donde se fraguaría la Asociación Nacional de Viticultura e Industrias Derivadas (ANVID) ³⁷. El desarrollo del asociacionismo no cesó con la llegada de la Dictadura, que animó desde las instituciones públicas la creación de corporaciones ³⁸. Una primera victoria de los «industriales», el RD de 1-9-24 que legaliza-

³⁵ LVE 1.10.1921.

³⁶ En 1913 se había estudiado la legalización del empleo del alcohol industrial para el encabezamiento de los vinos, aunque la campaña iniciada por la Asociación Vitícola de Navarra paró cualquier reforma en dicho sentido. La escasez de las cosechas de vino desde 1910 en adelante debió de dar un fuerte impulso al empleo de los alcoholes industriales en la viticultura, por lo que se tornaron especialmente «molestas» las facultades otorgadas en 1912 y 1914 a diversas asociaciones y sindicatos agrarios para nombrar «veedores» encargados de hacer cumplir la legislación sobre vinos. En los años 20, el aumento del control público de los flujos de alcohol industrial se convirtió en el objetivo central de los viticultores.

³⁷ Que lideraría bajo la Dictadura Santiago Ugarte, de Bodegas Bilbaínas.

³⁸ Para el Directorio Militar, véase la documentación alcohólica que se conserva en el AHN, FC, DM, Caja 212/2. Los documentos recogen el progresivo enfrentamiento que tuvo lugar entre la ANVID de Ugarte (bien relacionado aparentemente con el régimen) y la nueva Confederación Nacional de Viticultores Españoles, que encabezaba Julio Tarín.

ba el uso del alcohol no vínico para usos de boca, desató el activismo de los viticultores de Cataluña, Valencia, La Mancha y Rioja-Navarra ³⁹. Ese mismo año se fundó la Confederación Nacional de Viticultores, llamada a convertirse en la principal portavoz del rechazo vitícola de los alcoholes industriales ⁴⁰. Ya bajo el Directorio Civil, se integraron en el Consejo de Economía Nacional, la Confederación, la Federación de Destiladores y Rectificadores de Alcohol Vínico, dirigida por Ramón Colomer, la nueva Federación Nacional de Criadores, Exportadores y Almacenistas de Vinos de España y las diversas organizaciones antes mencionadas ⁴¹. Fruto de sus trabajos en este marco fue el Decreto-Ley de 29-4-26, con el que se intentó conciliar a los diferentes grupos por medio de la protección del alcohol vínico —único empleable para líquidos potables— y al tiempo el fomento del uso como combustible de todos los tipos de alcoholes, en particular del industrial. En 1930 se convocó la Conferencia Nacional Vitivinícola, que reprodujo propuestas que en términos generales favorecían de nuevo a los vitivinícolas, dejando en minoría —como era de esperar dada la composición de la Conferencia— las propuestas de los alcoholeros industriales, que iban en la línea de mantener la discriminación fiscal de su producto a cambio de su libre empleo para el encabezamiento, la adquisición de alcoholes por CAMPSA y el aumento de las primas a la exportación. No es por ello de extrañar que la *Revista de Alcoholes* se mostrara cada vez más severa con lo que en sus páginas se llamaba intervencionismo.

En abril de 1931, por el contrario, esta publicación saludó con cierto entusiasmo la llegada del régimen republicano. El tema de los alcoholes pasó a manos de una Comisión Permanente de Agricultura, Industria y Comercio, que fue la encargada —a través de García Berlanga, hijo y heredero político de uno de los principales defensores del alcohol vínico a principios de siglo— de promulgar el Estatuto del Vino y hacer realidad el Instituto Nacional del Vino. Éstos habían de ser los pilares de un ordenamiento jurídico e institucional «estable» del sector alcoholero ⁴². De la eficacia del Instituto sabemos

³⁹ AHN, FC, DM, 212/2, Exps. 18 y 21. La Memoria que el Consejo de Economía Nacional encargó en 1926 recogería muchas de las posturas de las organizaciones.

⁴⁰ Sobre la Confederación Nacional de Viticultores, y en general sobre la «cuestión de alcoholes», véanse los escritos reunidos en la parte III de Carrión (1974), que configuran una documentada e interesante, pero parcial, visión del conflicto (por cuanto que su autor era uno de los principales animadores de las organizaciones favorables a la protección de los viticultores).

⁴¹ 1926-1930. Hemos tenido que cubrir este período por medio de prensa especializada, como LVE, la *Revista* y publicaciones del propio Consejo de Economía Nacional o de las organizaciones. Es interesante el folleto que la Unión Alcoholera Española (perteneciente a la Sociedad General Azucarera, y primera productora y comercializadora de alcoholes del país) publicó en 1926.

⁴² De acuerdo con los deseos de Chapaprieta. Véase *Revista*, diciembre 1934, pp. 254-56.

poco. Pero, gracias a él, el asociacionismo alcoholero logró un reconocimiento público, pues en este órgano regulador de la vitivinicultura en sentido amplio estaban representadas las principales organizaciones: la Confederación Nacional de Viticultores, la Federación de Criadores-Exportadores de Vino de España, la Asociación Nacional de Viticultura e Industrias Derivadas del Vino, la Confederación Nacional de Fabricantes-Exportadores de Aguardientes Compuestos y Licores, la Federación de Destiladores y Rectificadores de Alcohol Vínico de España, la Asociación de Fabricantes de Alcoholes Industriales y la Federación Española de Trabajadores de la Tierra ⁴³. El Instituto reunía por primera vez a los sectores en pugna (que ya habían logrado organizarse en el ámbito nacional) y nacía con el propósito de regular definitivamente el sector. A partir de ese momento las discusiones abandonaban las cámaras y también la calle, para circunscribirse a esta institución ⁴⁴. Un triunfo en toda regla del corporativismo ⁴⁵.

4. EL PARLAMENTO Y LA LEGISLACIÓN ALCOHOLERA ⁴⁶

Las cambiantes —y efímeras— soluciones legislativas que hemos esbozado brevemente, se gestaron en el Parlamento hasta 1923. Las Cortes, desde 1888, tuvieron un activísimo papel en la legislación sobre alcoholes. En muchos casos la iniciativa de reforma partió de los diputados (1889, 1893, 1899); en todos, los proyectos gubernamentales fueron objeto de una transformación profunda en el curso de su tramitación parlamentaria (1888, 1889, 1904, 1908); en varias ocasiones los textos enviados por Hacienda a las Cortes naufragaron en el curso de su tramitación (1899, 1903, 1907, 1914, 1915, 1916). Informaciones públicas (1889, 1904), retiradas de dictámenes, comisiones mixtas Congre-

⁴³ Véanse los decretos de 8-9-32, 4-11-32, 14-1-33 y 28-1-33 y la ley de 26-5-33, que dio luz al Estatuto del Vino. Las asociaciones con representación están recogidas en los artículos 75 y 76.

⁴⁴ En las páginas del *Diario de Sesiones de las Cortes de la República* se refleja el consenso de las fuerzas presentes que aprobaron sin apenas discusión el Decreto-ley de 1932 y lo convirtieron en Ley el 26-5-1933. Carrión (1974, p. 405) no deja lugar a dudas sobre el sesgo «agrarista» de esta disposición: «después de la Conferencia indicada [la de 1930], el Gobierno nombró una Comisión técnica encargada de recoger estos acuerdos y redactar un Estatuto del Vino, pero fue en realidad la Confederación Nacional de Viticultores la que redactó este proyecto que, estudiado por el Ministerio de Agricultura, dio origen al Decreto de septiembre de 1932».

⁴⁵ O, en la tipología elaborada por Cawson (1986), de un determinado tipo de «mesocorporativismo», muy escorado en principio hacia las organizaciones vitícolas.

⁴⁶ ACD, SG, legs. 232 (exp. 33), 254 (exp. 6), 269 (exp. 69), 293 (exp. 17), 310 (exp. 82), 312 (exp. 6), 340 (exp. 2), 340 (exp. 47), 356 (exp. 9), 415 (exp. 39).

so-Senado (1888, 1904, 1908), por más que a cualquier observador actual le pueda resultar extraño, los alcoholes fueron una cuestión de candente actualidad y lograron suscitar una continua y apasionada discusión entre los diputados y senadores desde los años 80 hasta la II República. La intensidad y prolongación en el tiempo del debate sugieren que, fueran cuales fueran las limitaciones de la representación parlamentaria, la clase política en su conjunto no se mostró indiferente respecto a las prioridades económicas de la opinión pública en general y de los sectores agroindustriales en particular ⁴⁷. Pero la persistencia del debate en el tiempo no implica la continuidad en la representación, ni geográfica ni política, por más que las referencias a un «grupo parlamentario vitivinícola» fueran constantes.

La negociación del convenio con Francia en 1877 estuvo condicionada por las decisiones de un grupo de diputados y senadores con intereses vitivinícolas, en el que se integraban representantes de Valencia, La Mancha, la comarca de Jerez y Cataluña. Estas cuatro áreas fueron en lo sucesivo las de procedencia habitual de los parlamentarios vitivinícolas, con el añadido más irregular de representantes aislados de otras provincias (en particular Logroño, Zamora, Burgos y Zaragoza). Desde luego esta distribución geográfica no es nada sorprendente, aunque revela que las regiones en las que existía una industria y un comercio vinícolas autónomos y de ciertas dimensiones estaban sobrerrepresentadas, frente a las dominadas por el campesinado viticultor y la vinificación artesana (Galicia y las cuencas del Duero y del Ebro —salvo Rioja Alta—). El desequilibrio geográfico traducía un desequilibrio entre grupos sociales dentro del sector, que se prolongaba en el monopolio de la representación política de las comarcas vitícolas y vinícolas con voz parlamentaria, por parte de la gran propiedad y sobre todo de los bodegueros. Pese al sufragio universal, el falseamiento electoral aseguraba según todos los indicios la exclusión de un amplio segmento de la opinión pública. Si no había un mercado de votos, sí que había un intercambio de favores entre los parlamentarios y distintos beneficiarios. Es más, la creciente participación de los diputados en los debates alcoholeros a lo largo del primer tercio del siglo XX, puede ser un indicio del aumento de la dependencia de los diputados respecto a los caciques locales, a medida que avanzó la indocilidad de los distritos y perdió eficacia la imposición de los candidatos por parte del Ministerio de la Gobernación ⁴⁸.

⁴⁷ Frente a lo sostenido por Varela (1978, p. 28), quien, al menos para el período 1876-1898, afirma que «los intereses económicos no se filtraban a través del Parlamento».

⁴⁸ Véanse, por ejemplo, las consideraciones respecto a la «indocilidad» en los distritos de Castilla-La Mancha de González Calleja y Moreno (1993), páginas 218-219.

La constancia de las procedencias territoriales de los electos se vio contrarrestada en parte por el cambio en el peso de cada zona en los distintos debates: presencia inalterada de Jerez desde el 77 en adelante, fuerte participación catalana en los 80 y a partir de la Ley Osma, creciente intervención manchega y traslación de las voces valencianas desde los distritos costeros hacia los del interior en la década de 1900, cuando la filoxera apagó asimismo la presencia del Alto Ebro. Pero aún en mayor medida varió la procedencia de los defensores de la causa de la industria alcoholera: hasta la segunda mitad de la década de los 90, antillanos e indirectamente catalanes y levantinos; desde entonces andaluces orientales, aragoneses y castellanos. La estructura cambiante de los intereses afectados por las soluciones a la cuestión de alcoholes y la coyuntura —sobre todo la filoxérica pero también la del comercio exterior— se suman por tanto de una forma nítida, mostrando el dinamismo de la representación de intereses geográfica y socialmente definidos ⁴⁹.

Frente a la regularidad geográfica, la adscripción política de los abogados de los sectores afectados por la cuestión de alcoholes fue más variable. La práctica del turno, el cunerismo, el recambio generacional y las incidencias de la vida parlamentaria se encargaron de alterar la representación. Antes de 1898 funcionó sin excepciones significativas el montaje electoral canovista, y fueron escasos los parlamentarios vitivinícolas que estuvieron de forma más o menos continuada en las discusiones de los sucesivos problemas alcoholeros. El duque de Almodóvar del Río ⁵⁰, y el marqués de Mochales ⁵¹ se erigieron en representantes permanentes y reconocidos de la viticultura de la comarca andaluza, con un reparto peculiar de papeles por cuanto que el primero era librecambista y el segundo uno de los principales proteccionistas de las Cortes. El diputado liberal por la Albaida, Manuel Iranzo Benedicto ⁵², fue el portavoz de las posturas vitícolas, y en general agrarias, valencianas. Otro liberal, diputado por Daimiel, Emilio Nieto Pérez ⁵³, defendió a los productores manchegos. Similar era la posición del conde de Retamoso, diputado por Tarancón ⁵⁴. El

⁴⁹ Desde otra perspectiva, las desapariciones y reapariciones de áreas regionales del escenario del debate demostraban en unos casos la personalización y en muchos la inmediatez de la atención de la representación parlamentaria a los problemas económicos.

⁵⁰ José Manuel Sánchez Gutiérrez de Castro, diputado liberal por Priego de 1879 a 1883 y por Jerez de 1886 a 1905, sucedido por su hijo José R. Sánchez Hoces en 1907, elegido por Jerez.

⁵¹ Miguel López de Carrizosa y de Giles, diputado y senador conservador jerezano desde 1891 hasta 1907. Véanse las numerosas referencias a la labor de Mochales en Arana (1988).

⁵² De 1893 a 1905.

⁵³ Entre la legislatura de 1881 y la de 1901.

⁵⁴ José Muñoz y García Luz (1893-1901).

tarraconense Juan Cañellas y Tomás ⁵⁵ y Enrique Bushell y Laussat, diputado por Pego y Valencia desde 1881 hasta su muerte, llevaron al Congreso la voz de los exportadores de Tarragona y Alicante. Por su parte, el conservador romerista Francisco Bergamín y García, diputado por Campillo (Málaga) entre 1886 y 1910, era reconocido como uno de los más explícitos azucareros y por ende el portavoz de los alcoholeros de melazas ⁵⁶.

Estos casos se salieron sin embargo de la regla: la coincidencia de una presencia continuada en el Congreso y la participación en los debates de alcoholes se vio en general limitada por los propios mecanismos de elección parlamentarios. Es probable que también lo estuviera por la asociación entre liberalismo-republicanismo y la cúspide del sector, exportadores y criadores, puesto que las leyes más importantes del XIX (las de 1892 y 1893) y todas las del XX (proyectos fallidos de 1900 y 1903, leyes de 1904 y 1908) fueron enviadas a Cortes de mayoría conservadora.

Tras la crisis del 98, se iniciaron las rupturas de la hegemonía dinástica en algunos distritos. Desde 1903 pasaron a estar presentes en las Cortes de modo bastante estable los republicanos Nogués, por Tarragona, y Zulueta, por Vilafranca del Penedès, junto con el liberal primero y demócrata después Fidel García Berlanga ⁵⁷, y en 1907 lograron su escaño varios destacados propietarios con intereses vitícolas, así como empresarios y líderes del sector, en las filas de Solidaritat Catalana (Girona, Raventós, Macià). Todos ellos conformaron el núcleo decisivo en los reiterados intentos de construcción de un grupo vitivinícola estable hasta 1923. En La Mancha, la región en la que la vitivinicultura avanzó en mayor medida desde los años 90, la subsistencia de las prácticas electorales típicas de la Restauración favoreció la inestabilidad de los representantes: Tomás Romero, republicano de Alcázar de San Juan, y el empresario vasco con negocios en Valdepeñas Santiago Ugarte fueron en distintos momentos la voz de los bodegueros manchegos en el Congreso, por más que la figura más constante fuera el cacique conservador toledano Quintín Escobar. En cualquier caso, si el factor permanente fuera de las comarcas catalanas fue el territorial y no el personal o el partidista, parece razonable suponer que imperaba la lógica del favor colectivo al distrito —fuera cual fuera el contenido real de esa defensa territorial— más que la del favor personalizado, la disciplina de partido o la adscripción ideológica.

⁵⁵ Diputado por Vendrell entre 1881 y 1905.

⁵⁶ De hecho en la provincia de Málaga tres distritos (Antequera, Campillos y Vélez y Torrox) fueron reductos permanentes de tres personajes ligados al azúcar (Romero Robledo, Bergamín y Larios), aunque este último no participó abiertamente en los debates del Congreso (Arcas (1985)).

⁵⁷ Diputado por Requena en varias legislaturas desde 1901 y hasta su fallecimiento en 1914.

Únicamente se separaron de esta posición los diputados republicanos y solidarios, que accedieron al parlamento tras romper el control desde arriba del proceso electoral en Cataluña, y que por su dependencia respecto a los votos populares y su papel de oposición, tenían que actuar de manera más decidida en pro de las opiniones imperantes entre su electorado, social e ideológicamente diferenciado, en el que los *rabassaires* y la pequeña burguesía de algunos centros vinícolas tenía un peso importante.

Ello no obsta para que el favor colectivo, lo más parecido a una lógica de maximización de votos ⁵⁸, se sumara en algunos casos a otras lógicas, como la de la implicación personal o la representación de grupos sectoriales supralocales ⁵⁹. Así, desde los años 80 hasta 1923, fue constante la presencia en las Cortes de distintos diputados y senadores que eran propietarios vitícolas y empresarios vinícolas importantes (Escobar, García Berlanga, González-Conde, Martínez Acacio, Miró, Raventós, Girona, Soler, Burgos, Montiel) o comerciantes dedicados a la exportación (Bushell, Mainer) o se sentaban en consejos de administración o de dirección de las azucareras (Cortina, Llorente).

No era fácil que voces tan dispares actuaran con coherencia. Unos defendían a los grupos de interés más influyentes de sus distritos o de sus lugares de origen ⁶⁰. Los demás se representaban a sí mismos o a otros de su clase econó-

⁵⁸ Maximización de apoyos entre los notables del distrito. El caso más destacado de este tipo de trayectorias fue el del diputado cunero por Daimiel Emilio Nieto, que trabajaba como abogado en Madrid y tenía escasos contactos con la población manchega, pero que a través de sus influencias administrativas y sus intervenciones parlamentarias, llegó a ser «el hacedor de favores» del distrito, convirtiéndose en candidato de las fuerzas vivas locales (Barreda, 1986). Curiosamente, su sucesor en las legislaturas de 1903 y 1904, el conservador Antonio García Noblejas, también mantuvo una activa participación en los debates de alcoholes. Algo similar hizo al diputado cunero demócrata por la circunscripción de Alicante, Francos Rodríguez, que se dedicó activamente a la representación de los intereses de la burguesía comercial vinculada a los negocios portuarios en la ciudad (Forner, 1990).

⁵⁹ Organizados como la Asociación de Agricultores de España (con Bayo, Eza...), la Federación Agrícola Catalano-Balear (Girona, Raventós, marqués de Camps...), la Federación Agrícola de Levante (Iranzo), diversas cámaras de comercio (muy especialmente las de Reus, Tarragona, Alicante, Málaga)..., pero también informales como los azucareros clientes del bufete de Bergamín, los alcoholeros gallegos que hablaban por boca del diputado liberal Vincenti o los minoristas de alcoholes de Madrid, reunidos en la asociación «La viña», cuyo abogado era el diputado Alfonso Senra —según se afirmaba en LVE: 15-11-1918, núm. 182.

⁶⁰ Las «recomendaciones» de algunas exposiciones llegadas a la Cámara eran una práctica habitual, tal y como se puede comprobar en los expedientes de todos los proyectos (ACD, SG, leg. 312, exp. 6; leg. 340, exp. 2; leg. 340, exp. 470). Subrayamos que se hacía sólo con algunos, lo que convertía la recomendación en algo más que una presentación formal y sin contenido político.

mica o incluso a terceros ⁶¹ o bien ambas cosas a la vez ⁶², además de verse afectados en distinto grado por sus lealtades políticas y tener una presencia muy inestable en las cámaras y en los debates a consecuencia del propio sistema tur-nista. En la práctica, cada polémica de alcoholes en el Parlamento fue una polémica distinta, aunque cabe hacer tres observaciones de carácter general.

La primera es que la escasa representación parlamentaria de los intereses de los pequeños viticultores, mayoritarios en el sector, hizo que el Ministerio de Hacienda ⁶³ se convirtiera en la instancia inicialmente más cercana a sus posiciones. Tras esta defensa del interés público, en el sentido de interés del mayor número, se hallaban probablemente la percepción de la correlación de fuerzas en el Parlamento y de las dificultades técnicas de controlar la destilación rural en pequeña escala, por lo que un mayor gravamen y sobre todo un mayor control del alcohol no vánico equivalía a mayores ingresos. La segunda es relativa a la mecánica de los debates, que guardó en el tiempo ciertas similitudes. Los grandes grupos de interés definidos alrededor de cada proyecto de reforma contaban con uno o más líderes, que recibían por una parte el apoyo de sus amigos políticos y por otra el de parlamentarios de otras adscripciones. Se trataba de lograr la máxima diversidad política y geográfica entre estos últimos, a la búsqueda de una apariencia de respaldo suprapartidario y suprarregional (en una clara estrategia de globalización del problema). Cada grupo de enmendantes así construido aparecía conectado con los demás por medio del apoyo de una serie de diputados-puente, trazando así las grandes líneas de consenso entre las posturas representadas en la Cámara. Por último, que el consenso creado sobre la base de los representantes territoriales era un con-

⁶¹ Y lo hacían de forma abierta, presentándose como portavoces de los alcoholeros gallegos (Vincenti en el debate de la ley de 1888), de las cámaras tarraconenses (Marín también en 1888), de los exportadores de Levante y Cataluña (Cañellas en 1889), de fabricantes de Vilafranca del Penedès (Lostau en 1895), de intereses de mítines de Jumilla y Cariñena (Retamoso en 1895).

⁶² La coincidencia de poder político y poder económico era notable en muchos distritos vitivinícolas, en los que los grandes bodegueros controlaban personal o indirectamente la representación en Cortes. Así ocurría en el Condado onubense (como sabemos en detalle gracias al trabajo de Peña, 1993), pero también en La Rioja, en el Marco de Jerez, el Penedès.

⁶³ Más concretamente, Puigcerver, Osma y Alba. El senador Rosell se hacía eco de esta situación en un discurso ante la Cámara en 1904: «Yo pretendo llevar la voz, sin que nadie me haya dado su representación, de los pequeños propietarios vitícolas, porque, Señores Senadores, habréis observado todos, durante la agitación que ha precedido a la aprobación de esta ley y durante la propia discusión de la ley misma, que se han agitado en Madrid toda clase de intereses. Aquí han venido Comisiones numerosísimas de exportadores de vinos; aquí han venido Comisiones importantes de comerciantes de vinos; aquí han venido Comisiones de fabricación de licores y de alcoholes de todas clases. El pobre agricultor, y sobre todo el pequeño agricultor, como siempre, no ha tenido ni ha contado con más apoyo ni protección que la del digno ministro de Hacienda» (DSC, S, leg. de 1903, p. 3079).

senso negativo, que tendía a difuminar los proyectos ministeriales y a privarlos de su coherencia interna. La protección frente al exterior (fijada en 1892), unos mínimos de recaudación que estaban determinados por los últimos ingresos obtenidos, la discriminación tarifaria en favor del alcohol vínico⁶⁴ y la limitación de la carga fiscal soportada por el sector⁶⁵, eran los elementos decisivos. El resultado último era tanto una limitación de los ingresos públicos como la ineficacia de la proclamada protección diferencial del alcohol vínico por la vía fiscal, que coexistía con una posición insegura, en términos jurídicos, de los alcoholeros industriales.

La regulación que la clase política y la Administración ofrecían era ineficaz para todos los intereses implicados, por más que sobre el papel se asegurara una posición de privilegio en el mercado de los alcoholes vínicos. Ante esta realidad se rebelaron todo un conjunto de instancias directamente vinculadas al sector vitivinícola, a lo largo de las décadas de 1910 y de 1920. La creación de un grupo parlamentario vitivinícola, permanente y suprapartidario, fue una de las iniciativas defensivas pensadas en las organizaciones corporativas del sector que contaban con representación parlamentaria. Ahora bien, pese a la constitución de coaliciones temporales de diputados, el proyecto resultó ser un fracaso. A las peculiaridades del sistema electoral, con el falseamiento de la voluntad de los electores y la autonomía de los parlamentarios repetidamente denunciada por *La viticultura española*⁶⁶ y por algunos de los diputados no dinásticos (Zulueta, Romero), se sumaba la absoluta imposibilidad de presentar un frente unitario de agrarios e industriales, de grandes y de pequeños, de exportadores y de vendedores en el mercado interior; la inexistencia, en suma, de unos intereses «vitivinícolas» en abstracto y en menor medida todavía de unos intereses «alcoholeros». El problema no era tanto la falta de acuerdo entre grupos sobre acciones positivas, esperable en un medio tan diverso, cuanto la incapacidad del ejecutivo y del legislativo para enunciar una solución política diferente a la mera resultante de los intereses heterogéneos representados en las Cortes. No se trataba de que el Parlamento fuera inoperante, sino de que impedía una efectiva autonomía de la acción regulatoria del Gobierno, al imponerle un imposible acuerdo entre intereses contrapuestos⁶⁷.

⁶⁴ Que sólo estuvo en peligro en el proyecto de Villaverde. Los azucareros lograron asimilarlo al de melazas y una coalición de andaluces, baleares y catalanes, al de higos.

⁶⁵ Merced a la reducción de los instrumentos estructurales y de vigilancia para el control del fraude.

⁶⁶ Véase por ejemplo el artículo «¿Y el grupo parlamentario vitivinícola?», en LVE, 1-12 (1918), núm. 135, donde se señala que «eso de la representación nacional es una pura y completa farsa».

⁶⁷ En este sentido queda confirmada la visión de del Rey (1992).

5. BALANCE Y CONCLUSIONES

Nuestro estudio sobre la regulación sectorial y la acción de grupos de interés en la industria alcoholera es, simplemente, un ejercicio de investigación en el campo, poco explorado en los últimos años, de las relaciones entre economía y política. De este ejercicio no se puede desprender otra cosa que un balance provisional, que deseamos organizar alrededor de cuatro grandes «observaciones».

La primera hace referencia a los grupos de interés. De nuestro análisis se infiere que la representación de intereses gozó de una elevada autonomía respecto a los intereses representables. El hecho de que los cauces empleados variaran en el tiempo con un ritmo que no determinó la coyuntura sectorial ni los cambios estructurales de la vitivinicultura o la industria alcoholera es importante porque las formas adoptadas por la representación de intereses explican en buena parte el contenido y la eficacia de las demandas expresadas. De la movilización desde instancias político-administrativas o controladas por la Administración, y vinculadas a la propiedad de la tierra, se pasó entre la década de 1890 y los primeros años del siglo XX a la movilización mediante un nuevo tipo de asociaciones «privadas», separadas del Estado. Unas peticiones formuladas en términos territoriales —aunque socialmente sesgadas— son características de la cuestión de alcoholes en el siglo XIX. El punto de encuentro, de evidente trascendencia pero muy alejado del nivel de regulación solicitado, fue la exclusión de los alcoholes extranjeros. Tras el cambio de siglo, la competencia de asociaciones «privadas» y los cambios sectoriales obligaron a superar ese nivel de intervención política y a ordenar prioridades, tanto más a medida que creció —sobre todo entre 1914 y 1923— la diferenciación y fragmentación de los intereses en pugna.

La segunda observación alude a cómo se enfrentó el Parlamento a la obligación, impuesta por la opinión pública, de regular el crecimiento económico. Frente a la multiplicación de las demandas por parte de asociaciones definidas en términos de intereses económicos cada vez más restringidos y precisos, el Congreso se mostró incapaz de articular políticas sectoriales con fines jerarquizados, aunque sí dedicó un tiempo creciente a la discusión de las cuestiones de «intereses materiales» vinculados al alcohol. El falseamiento de las elecciones y la cooptación de buena parte de los diputados, más la destrucción de los partidos de notables —y la mínima presencia parlamentaria de agrupaciones políticas estables de nuevo cuño—, impidieron que las Cortes respondieran a la mutación y ampliación de la burguesía y las clases medias y al desarrollo y diversificación del aparato productivo.

Llegamos por ello a la tercera observación: el ejecutivo se convirtió en la única instancia capaz de definir intereses públicos, industrializadores (Villaverde) o agraristas (Osma; en menor medida González Besada), sobre el telón de fondo de la apuesta por incrementar la recaudación fiscal. Las propuestas ministeriales se enfrentaron en todos los casos a un haz de enmiendas, cuyo éxito no dependía del apoyo de los partidos o de grupos regionales, sino precisamente de la creación de una apariencia de respaldo suprapartidario y suprarregional, con lo que el proceso legislativo tendió a vaciar los proyectos de sus elementos novedosos y de su coherencia interna. Se impuso la inercia normativa, un conservadurismo que otorgaba especial ventaja a la primera solución adoptada. La impotencia reformista desplazó la «captura» de protecciones no arancelarias para uno u otro subsector y la definición global de límites y poderes de mercado, a ámbitos no reglados como la corrupción administrativa y el fraude fiscal y sanitario ⁶⁸. De ahí que no se estableciera un orden de objetivos políticos para el funcionamiento de los mercados ni se especificara un proyecto de desarrollo económico de la vid, la vinificación y la destilación, de acuerdo con los supuestos implícitos en la adopción de aranceles protectores. Hubo que esperar hasta la Dictadura y, sobre todo, hasta la República, para que el pie invisible se convirtiera en mano visible.

La cuarta y última observación es la de carácter más general. Ya hemos señalado que los modelos basados en la racionalidad de los demandantes de regulación, la asimilación plena de las decisiones políticas a una mercancía y el análisis parcial (englobables bajo la etiqueta de *public choice*) son en nuestra opinión poco aptos para explicar el funcionamiento de la política real. Ciñéndonos a nuestro campo, no cabe duda de que la vitivinicultura resultó en términos normativos y durante el período 1887-1936 la gran beneficiaria de la regulación pública. La protección de la industria alcoholera se acometió entre 1888 y 1892 de acuerdo con los intereses aparentemente mayoritarios en la vitivinicultura y con las exigencias de unas relaciones comerciales internacionales vertebradas por la exportación del vino. Por su parte, el régimen fiscal del alcohol se fundó en la discriminación positiva del alcohol vínico durante casi cincuenta años. ¿Se puede decir entonces que el grupo más amplio, de mayores dificultades organizativas y más heterogéneas estructuras productivas, logró un claro triunfo? No, al menos hasta la II República. El fraude aseguró que la hegemonía de los viticultores en el terreno de la definición del interés público plasmado en la legislación, se tradujera en una realidad mucho más equilibra-

⁶⁸ Véase a este respecto Puig Raposo (1994a) y Pan-Montojo (1994a). En general sobre esta cuestión es interesante la consulta de muchos de los artículos reunidos en «El fraude fiscal en la historia de España» (1994).

da entre todos los intereses sectoriales en juego. Cabe preguntarse si la suma de controles laxos en el ámbito fiscal y sanitario y unos principios generales «agraristas» no era la mejor combinación posible para los bodegueros que no fabricaban alcohol, eran clientes y no suministradores de la industria alcohólica, rechazaban la reforma de la distribución de cargas fiscales y se beneficiaban en términos de imagen de las garantías inoperantes de la bondad y naturalidad de su producto. Es decir, si el aparente éxito del grupo más amplio y más disperso, no encubre el de un subgrupo de gran peso en el Parlamento (con bajos costes de organización y altos beneficios relativos). Quizá en ciertos momentos fuera así, pero los bruscos cambios coyunturales y estructurales del sector, la diferenciación interna de los bodegueros y la dependencia de la legislación respecto a su trayectoria anterior⁶⁹, el inmovilismo parlamentario que hemos constatado, impiden hablar de una hegemonía permanente de los bodegueros (extremo que confirman sus cambiantes formas de organización, alianzas y demandas).

La considerable distancia que separaba el país real y el país legal, y que desde luego no ignoraban ni reguladores ni regulados, no nos debe llevar a desdeñar las implicaciones del triunfo de los viticultores en el terreno de los grandes principios normativos. Prueba de su importancia fueron los reiterados intentos por parte de los alcoholeros industriales, de acabar con la prohibición de emplear su producto para usos de boca y de atenuar o eliminar la discriminación fiscal que sufrían. La incapacidad del Estado liberal para imponer una legislación tributaria eficaz dio lugar a una solución insatisfactoria para todos los grupos afectados por la cuestión de alcoholes⁷⁰, pero además a una solución profundamente inestable y desigual y muy dependiente de las correlaciones locales de fuerza, y que desde luego no favorecía ningún proyecto inversor de medio plazo. Dos intereses fueron gravemente lesionados por el camino: el recaudatorio y el de los consumidores. En España, efectivamente, la recaudación de alcoholes proporcionó cifras muy bajas⁷¹ y las bebidas alcohólicas resultaron más caras y de calidad inferior a las esperables, respectivamente, de la libre destilación y de una política de control riguroso de los productos.

⁶⁹ Una inercia política que podría admitir la comparación con la inercia geográfica modelizada por Krugman (1992).

⁷⁰ En la línea de lo que sugiere Peltzman (1976) que ocurriría con beneficios y costes medibles. La posibilidad de medir una y otra variable presenta sin embargo dificultades insalvables —para nosotros y para los coetáneos, de ahí el frecuente carácter errático de sus demandas—, en una situación en la que el fraude tenía unas dimensiones tan amplias y las estrategias de defraudación unos costes tan variables en el espacio y el tiempo.

⁷¹ Hacia 1913 en España los ingresos del impuesto de alcoholes equivalían al 2 % de los ingresos totales y en Francia al 13,5 %, con sistemas tributarios similares.

Estas consideraciones ponen en nuestra opinión de manifiesto la escasa capacidad explicativa de modelos que identifican *a priori* los objetivos económicos, agregan intereses de empresarios individuales y consideran lo que es una realidad política inestable y cambiante, el marco institucional (con componentes tan etéreos como la «cultura política»), como un dato ⁷². Enlazamos así con nuestra reflexión introductoria de este trabajo. El debate entre agraristas e industrialistas, que es en definitiva un debate sobre la acción de los grupos de interés en la economía de la España liberal, precisa de nuevas investigaciones desde dentro de los subsectores agrarios e industriales. Tales investigaciones, necesariamente dinámicas, deberían comprender las transformaciones, exógenas y endógenas, que han tenido lugar en las instituciones donde actúan los grupos de interés. Aunque esto supusiera una pérdida de elegancia formal, se obtendría a cambio una visión histórica plena de la génesis y desarrollo de la intervención pública en la economía, en un espacio y un tiempo concretos, tarea en la que las teorías supuestamente atemporales, aespaciales y supraculturales deben servir de acicate y no de molde.

ABREVIATURAS

ACD	Archivo del Congreso de los Diputados
AHN	Archivo Histórico Nacional
AMA	Archivo del Ministerio de Agricultura
DSC, CD	<i>Diario de Sesiones de las Cortes, Congreso de los Diputados</i>
DSC, S	<i>Diario de Sesiones de las Cortes, Senado</i>
LVE	<i>La vinicultura española</i>
RD	Real Decreto
RO	Real Orden

⁷² No cabe además olvidar que, como reconoce Stigler (1975, p. 140), el contraste de las implicaciones de las teorías planteadas sobre estas bases resulta especialmente difícil, al menos —añadimos nosotros— en ausencia de una definición operativa y no tautológica de la utilidad a maximizar por cada participante.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, Santiago (1916): *Un programa económico y financiero*, Madrid.
- ARANA PÉREZ, Ignacio (1988): *La Liga Vizcaína de Productores y la política económica de la Restauración*, Bilbao, Caja de Ahorros Vizcaína.
- ARCAS CUBERO, Fernando (1985): *El republicanismo malagueño durante la Restauración (1875-1923)*, Córdoba, Ayuntamiento de Córdoba.
- BANTI, Alberto Maria (1990): *Terra e denaro*, Venecia, Marsilio.
- BARREDA FONTES, José María (1986): *Caciques y electores. Ciudad Real durante la Restauración 1876-1923*, Ciudad Real, Instituto de Estudios Manchegos.
- CABRERA, Mercedes (1983): *Las organizaciones patronales durante la II República*, Madrid, Siglo XXI.
- CARNERO, Teresa (1980): *Expansión vinícola y atraso agrario, 1870-1890*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- CARRIÓN, Pascual (1974): *Estudios sobre la agricultura española*, Madrid, Ediciones de la Revista de Trabajo.
- CAWSON, Alan (1986): *Corporatism and Political Theory*, Londres, Basil Blackwell.
- Comisión de fabricantes de alcoholes en España (1883): *La industria alcohólica en España*, Barcelona, Establecimiento tipográfico de los sucesores de N. Ramírez y Cía.
- Comisión Extraparlamentaria para la Transformación del Impuesto de Consumos (1910): *Datos estadísticos*, Madrid, Imprenta de Sucesora de M. Minuesa de los Ríos.
- Consejo de la Economía Nacional (1926): *Memoria de la Comisión encargada del estudio de la producción vitivinícola*, Madrid, Gráficas Reunidas, S. A.
- Cuentas del Estado español. Estadística de los presupuestos generales del Estado, 1850-1957, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- El alcohol y el Consejo Regional de la «Unió de Vinyaters de Catalunya»* (1915), Tarragona, Imprenta de José Pijoan.
- «El fraude fiscal en la historia de España», número monográfico de *Hacienda Pública Española*, I.
- ELÍAS DE MOLINS, José (1904): *Algunos datos y consideraciones sobre los trigos y vinos en España*, Barcelona, Imprenta barcelonesa.
- ESCUADERO GUTIÉRREZ, Antonio (1994): «El fraude fiscal en la minería española (1876-1935)», *Hacienda Pública Española*, I, pp. 321-342.
- FORNER, Salvador, y GARCÍA Mariano (1990): *Cuneros y caciques*, Alicante, Patronato municipal del V Centenario.
- FRAILE BALBIN, Pedro (1991): *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid, Alianza.
- GONZÁLEZ CALLEJA, Eduardo, y MORENO LUZÓN, Javier (1993): *Elecciones y parlamentos. Dos siglos de historia en Castilla-La Mancha*, Toledo, Servicio de Publicaciones de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha/Cortes de Castilla-La Mancha.
- Informe de la Cámara Agrícola Oficial de Tarragona sobre alcoholes* (1914), Barcelona, Establecimiento tipográfico de Pedro Ortega.
- Informe que, por acuerdo de la Cámara Agrícola Oficial de la provincia de Tarragona, emite su presidente en la información pública sobre el proyecto de ley relativo al Monopolio de Alcoholes* (1916), Barcelona, Establecimiento tipográfico de Pedro Ortega.
- KRUGMAN, Paul (1992): *Comercio y geografía*, Barcelona, Antoni Bosch.

- La crisis azucarera* (1906), Zaragoza, s.i.
- MALATESTA, María (1989): *I signori della terra*, Milán, Franco Angeli.
- MARTIN RODRIGUEZ, Manuel (1987): «Los impuestos de fabricación de Fernández Villaverde: una valoración económica actual», en *Hacienda Pública Española*, núm. 87, pp. 379-404.
- MENY, Yves, y TOENIG, Jean-Claude (1992): *Las políticas públicas*, Barcelona, Ariel.
- OLSON, Mancur (1977): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1986): *Auge y decadencia de las naciones*, Barcelona, Ariel.
- PALAFOX, Jordi (1992): *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Barcelona, Crítica.
- PAN-MONTOJO, Juan (1993): *El Estado y la vid. Los orígenes de la política agraria a través de la vitivinicultura, 1847-1923*, Madrid, Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid.
- (1994a): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*, Madrid, Alianza.
- (1994b): «El vino y la política comercial en la Restauración», en *Agricultura y Sociedad*, núm. 72, pp. 167-203.
- PELTZMAN, Sam (1976): «Toward a more general theory of regulation» en *Journal of Law and Economics*, vol. 19, núm. 2, pp. 211-244.
- PEÑA GUERRERO, María Antonia (1993): *El sistema caciquil en el provincia de Huelva. Clase política y partidos (1898-1923)*, Córdoba, Ediciones la Posada.
- PIQUERAS HABA, Juan (1981): *La vid y el vino en el País Valenciano*, Valencia, Alfons el Magnànim.
- PUIG RAPOSO, Núria (1994a): «El fraude en la industria alcoholera, 1900-1936» en «El fraude fiscal en la historia de España», número monográfico de *Hacienda Pública Española*, 94/I, pp. 357-366.
- (1994b): «Modernización y regulación. La industria alcoholera española, 1856-1953», en NADAL, J., y CATALÁN, J.: *La cara oculta de la industrialización en España. La modernización de los sectores industriales no líderes*, Madrid, Alianza, pp. 99-126.
- PUJOL i ANDREU, Josep (1984): «Les crisis de malvenda del sector vitivinícola català entre el 1892 i el 1935», *Recerques*, núm. 15, pp. 57-78.
- RAVENTÓS, Manuel (1903): *Ponencia acerca de la tributación de alcoholes*, Barcelona, Establecimiento tipográfico de Pedro Ortega.
- REY REGUILLO, Fernando del (1988): «Los intereses vitivinícolas manchegos en una coyuntura de cambio. Datos para el estudio de un grupo de presión (1917-1923)», *I Congreso de Historia de Castilla-La Mancha*, tomo IX, Talavera, Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.
- (1992): *Propietarios y patronos. La política de las organizaciones económicas en la España de la Restauración (1914-1923)*, Madrid, Ministerio de Trabajo y S. S.
- RULL, Gregorio (1916): *El gravamen de los alcoholes*, Barcelona, Establecimiento tipográfico de Pedro Ortega.
- SERRANO SANZ, José María (1987): *El giro proteccionista de la Restauración*, Madrid, Siglo XXI.
- Sociedad General Azucarera de España (1906): *Exposición presentada a la Comisión de Presupuestos del Congreso de los Diputados*, Madrid, Imprenta de hijos de M. G. Hernández.
- Sociedad de fabricantes y Comerciantes de Anisados y Licores de Cataluña (1916): *Informe sobre el proyecto de ley de la Renta del Alcohol*, Barcelona.

- SOLE VILLALONGA, G. (1967): *La reforma fiscal de Villaverde, 1899-1900*, Madrid, Editorial de Derecho Financiero.
- STIGLER, George J. (1975): *The Citizen and the State. Essays on Regulation*, Chicago y Londres, The University of Chicago Press.
- TORTELLA, Gabriel (1994): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza.
- Unión Alcohólica Española (1926): *Concepto de las causas productoras de la crisis vitivinícola actual y de la Memoria presentada al Consejo de Economía por la Comisión nombrada por el Gobierno para su solución*, Madrid, Imprenta de Vicente Rico.
- VARELA ORTEGA, José (1978): «El proteccionismo de los trigueros castellanos y la naturaleza del poder político en la Restauración», en *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 6, pp. 7-60.

EL BANCO ESPAÑOL DE LA HABANA (1856-1881)

INÉS ROLDÁN DE MONTAUD

London School of Economics/CSIC

RESUMEN

En 1856 se constituyó el Banco Español de La Habana al que se reconoció privilegio de emisión en la isla de Cuba. Sus relaciones con el gobierno fueron estrechas desde el principio. En este artículo se estudia la evolución del Banco entre 1856 y 1881. Se dedica particular atención al examen del apoyo financiero prestado al gobierno en diversas ocasiones, especialmente durante la insurrección de 1868. Se analiza también el apoyo gubernamental al Banco, que se había convertido paulatinamente en una de las ruedas más importantes de la maquinaria político-administrativa de la colonia y cuyo crédito apareció pronto vinculado al del Tesoro público.

ABSTRACT

In 1856 the Banco Español de La Habana started to operate. According to its Charter it was the only banking institution with privilege to issue. Its relations with the government were thus very close from the beginning. This article studies the evolution of the bank between 1856 and 1880. Special attention is paid to its financial support to the government, particularly during the Cuban insurrection of 1868. We also point out the assistance of the Spanish government to this institution in periods of maximum strain (crisis of 1857 and 1866) and the key role of the bank as a piece in the political and administrative machinery of the colony.

1. INTRODUCCIÓN

Durante buena parte del siglo XIX el crédito estuvo en Cuba exclusivamente en manos de un nutrido grupo de comerciantes banqueros¹. Mediado el si-

¹ La unidad monetaria que se utiliza a lo largo de este estudio es el peso fuerte cubano, equivalente a 5 pesetas.

glo comenzaron a hacer su aparición los bancos constituidos en forma de sociedad anónima: la Compañía de Almacenes de Regla —germen del futuro Banco del Comercio—, el Banco Industrial, el Crédito Territorial Cubano y el Banco Español de La Habana, se sumaron entonces a la Caja de Ahorros, nacida una década antes ². Pese a las aportaciones recientes de Iglesias, Collazo, Fernández, García López y Calavera Vayá, todavía sabemos poco acerca de las dimensiones y el comportamiento del sector financiero en las Antillas españolas ³. Este trabajo —primer resultado de una investigación en curso— quiere contribuir a llenar este vacío. En él se estudia el origen, la estructura y las funciones de una de las instituciones bancarias más singulares de la isla de Cuba, el Banco Español de La Habana. Se aborda desde el momento de su constitución en 1856 hasta 1881, época en que se transformó en Banco Español de la isla de Cuba. Se concede particular atención a las vinculaciones del Banco con el gobierno, insistiendo en que su papel de agente financiero de las necesidades públicas le impidió desenvolver adecuadamente sus relaciones con el sector privado de la economía, pese a que disponía de muy importante capital y a que disfrutó del privilegio de emisión con carácter de monopolio hasta el final de la etapa colonial en 1898.

2. ETAPA DE GESTACIÓN Y CREACIÓN

En 1832 abrió sus puertas al público en la ciudad de La Habana el Banco de Fernando VII. Su creación fue resultado de los esfuerzos del intendente de Hacienda Claudio Martínez de Pinillos para dar empleo a los recursos que se iban acumulando en las Cajas públicas sin destino específico. Se concebía como el instrumento que había de permitir actuar sobre el tipo de interés del dinero, mucho más elevado en Cuba que en otros mercados, facilitando el acceso al crédito del sector industrial y agrícola de la colonia, entonces en plena etapa de crecimiento. Pese a las expectativas, pronto se hizo evidente que el carácter público de sus recursos constituía una limitación que constreñía seriamente sus posibilidades de acción. Obligado a hacerse cargo de las letras giradas por el Tesoro de la metrópoli y otra serie de obligaciones, en breve su capital comenzó a disminuir ⁴. En 1842 tuvo que poner término a sus operaciones, sucumbiendo, como el Banco de San Carlos, a las exigencias del eje-

² Sobre el papel de los comerciantes banqueros como agentes del crédito, García López (1987).

³ Iglesias (1983), Collazo Pérez (1989), Fernández (1991), García López (1993), Calavera Vayá (1994).

⁴ Acerca de la presión financiera sobre la colonia, Saiz Pastor (1991), p. 341-355.

cutivo ⁵. Durante esos años había facilitado de forma decisiva la gestión del gobierno en Cuba: adelantó los fondos necesarios para financiar la represión del levantamiento del general Lorenzo, que en 1837 promulgaba la Constitución de 1812 en Santiago de Cuba contra el parecer del gobierno metropolitano; se ocupó de la recaudación del subsidio extraordinario de guerra votado por las Cortes para que la colonia contribuyese al financiamiento de la guerra carlista, y administró las rentas procedentes de la desamortización. Su desaparición debió de dificultar la acción de gobierno en la isla, porque, poco después, la Administración metropolitana hacía esfuerzos para lograr que las autoridades de Cuba reunieran nuevamente recursos con el fin de restablecer el Banco o de crear uno nuevo. Se insistía en la necesidad de dotar a la isla de un banco nacional.

Al mismo tiempo, el espectacular crecimiento que comenzó a experimentar la producción azucarera en la década de los treinta, y el paralelo desarrollo mercantil de La Habana, atraían el interés de firmas extranjeras que solicitaban permiso para establecer en aquella ciudad bancos de emisión. Se interesaron también por el negocio bancario grupos de capitalistas radicados en la Antilla y en la propia metrópoli ⁶. Pero en Madrid se rechazaron todos los proyectos presentados: en unos casos para evitar que el futuro banco de emisión quedase en manos del capital extranjero, en otros para impedir que el monopolio de emisión beneficiase exclusivamente a un reducido grupo de capitalistas.

Durante su primer mandato en la isla, el capitán general José Gutiérrez de la Concha trató de impulsar el establecimiento de un banco de emisión como un elemento más dentro del complejo plan de reformas administrativas que los moderados idearon para la colonia. En 1854 su sucesor, el general Pezuela, creó con fondos públicos la Real Caja de Descuentos, cuyo capital ascendía a 800.000 pesos fuertes (4 millones de pesetas). La institución quedó bajo control directo de la Intendencia de Hacienda ⁷. Pezuela aseguraba que se trataba únicamente de una medida transitoria, en tanto lograba madurar la creación de un banco de emisión con capital privado, que parecía la opción por la que se inclinaban finalmente en Madrid.

⁵ AHN, *Ultramar*, leg. 22/2, doc. 12, «Expediente formado para llevar á efecto el establecimiento en esta plaza del Banco de Fernando Séptimo conforme a las Reales Órdenes de 25 de diciembre de 1827», y leg. 22/6 doc. 7, Intendente Larrua al director del Banco, 24 de septiembre de 1841.

⁶ Collazo Pérez (1989), p. 9.

⁷ Estorch (1856), p. 106; AHN, *Ultramar*, leg. 47/2 doc. 2, el general Pezuela al presidente del Consejo de Ministros, 1 de julio de 1854, y leg. 22/10, docs. 1 y 3. Para más detalles, *Reglamento para la Real Caja de Descuentos* (1847).

Hubo de esperarse hasta 1855 para que, en un ambiente peninsular más abierto a este tipo de iniciativas, el Real decreto de 6 de febrero definiera las bases sobre las que había de constituirse en La Habana un banco de emisión y descuento. El futuro establecimiento debería organizarse en forma de sociedad anónima mediante suscripciones voluntarias. Tendría un capital de 3 millones de pesos (15 millones de pesetas), dividido en 6.000 acciones de 500 pesos. Su tiempo de duración sería de 25 años y tendría en exclusiva la facultad de emisión por una suma igual a la mitad del capital suscrito y desembolsado por los accionistas ⁸. Podría descontar, girar, prestar, llevar cuentas corrientes, ejecutar cobranzas, recibir depósitos, así como contratar con el gobierno y sus dependencias. Le estaría prohibido prestar con la garantía de sus propias acciones y negociar con efectos públicos.

No había, evidentemente, nada novedoso respecto a las regulaciones al uso en la metrópoli; si llama, sin embargo, la atención que en el caso del banco que se perfilaba para Cuba el interés autorizado en las operaciones quedara limitado a un tipo máximo de un 8 por 100 ⁹. La estructura organizativa del futuro banco cubano era también distinta de la del Banco de San Fernando y de la que en breve se daría al de España, ya que el de La Habana quedaba dividido en dos departamentos, uno de emisión y otro general o de descuentos y préstamos ¹⁰. El primero tendría constantemente en caja, en metálico, una cantidad equivalente a la tercera parte del importe de los billetes en circulación, las dos restantes en valores de garantía preferente y cobro seguro.

En su calidad de banco emisor quedaría sujeto a un mayor control que el resto de las instituciones financieras existentes en la Antilla. Su director, que debía ser un comerciante de la plaza, sería nombrado por el gobierno entre los miembros de una terna elegida por la Junta general de accionistas. Presidiría el Consejo de administración y la Junta de accionistas. A su lado, nombrados también por el gobierno entre ternas formadas por el Consejo de administración, debía haber dos subdirectores, cada uno encargado de un departamento. El gobierno no incorporó entonces a estas bases la figura del gobernador creada para el Banco de San Fernando por la ley de 4 de mayo de 1849, ni tam-

⁸ Se podría aumentar hasta el equivalente de las barras de oro o plata depositadas en Caja, que no podrían destinarse sino a la amortización de los billetes.

⁹ El Real Decreto de 6 de febrero de 1856, en Rodríguez San Pedro (1868), vol. V, pp. 457-468; Erenchún (1864), vol. A-B, pp. 865-869.

¹⁰ La ley de 1849 había establecido esta separación en el Banco de San Fernando tomando como modelo la Ley Peel de 1844 para el Banco de Inglaterra. Su aplicación al sistema de emisión del Banco creó graves dificultades y en breve el establecimiento logró su desaparición, Santillán (1865), tomo II, pp. 18-20, y Anes (1974), vol. I, pp. 114-115. En el caso del Banco Español de La Habana esta estructura se mantuvo hasta julio de 1868.

co la del comisario regio con funciones de inspección que había sido prevista en 1829 ¹¹.

El Real Decreto de 6 de febrero fue recibido con frialdad en el ámbito comercial habanero, que miraba con desconfianza todo intento de poner trabas a la libertad de sus operaciones. Quizá pudo parecer excesiva la intervención que había tenido el gobierno en la puesta en marcha de la institución; se adivinaba, tal vez, el precio que sería exigido al Banco a cambio de su privilegio. En cualquier caso, seguramente se tenía presente el fracaso del Banco de Fernando VII y el de la Real Caja de Descuentos, ambas creaciones de la Administración.

Había muchos aspectos de la regulación que disgustaron en Cuba. En las bases no sólo se fijaba y limitaba el tipo máximo de interés, sino que además se establecían mayores trabas a la emisión de las existentes para los bancos de emisión en la península, a los que la ley de 1856 iba a conceder la triple emisión. La limitación a 90 días para las operaciones de préstamo y descuento se consideraba en Cuba una barrera insuperable para que el banco pudiese ser de alguna utilidad a los propietarios agrícolas. Los comerciantes coincidían con los hacendados en que los 90 días se oponían a las costumbres y necesidades del comercio vinculado a las exportaciones anuales de la zafra azucarera o de la cosecha de tabaco o café ¹². Pero lo cierto era que se trataba de una limitación bien extendida en el momento, al menos respecto a los bancos de emisión. Se entendía que un plazo mayor podía, eventualmente, dificultar la realización del papel en cartera con rapidez suficiente para responder de la emisión.

Iniciada la suscripción de capital, Gutiérrez de la Concha mandó que se formara una comisión entre los suscriptores para redactar los estatutos y el reglamento. El 26 de septiembre de 1855 reunió en Palacio a los accionistas y nombró una nueva comisión que había de revisar los trabajos de la primera. Desde fines de septiembre y a lo largo del mes de octubre se fueron discutiendo los estatutos ¹³. Se insistía en la necesidad de lograr ciertas modificaciones en las bases establecidas por el gobierno, tales como la ampliación a seis meses del plazo máximo para las operaciones de descuento, y en la desaparición de la base cuarta, que prohibía al banco realizar cualquier tipo de operación con garantía de sus propias acciones. Los miembros de la comisión no estaban de acuerdo tampoco con la proporción que debía guardar la emisión con relación

¹¹ Tortella (1970), pp. 265 y 275.

¹² AHN, *Ultramar*, leg. 47/2, doc. 2, Gutiérrez de la Concha al ministro de Estado, 22 de octubre de 1855.

¹³ *Ibid.*, 25 de septiembre de 1855.

al capital desembolsado (la mitad), ni con la fijación de un tipo máximo de interés para las operaciones del banco. La emisión debía concederse en los mismos términos que en la península. En cuanto al tipo de interés, se entendía que era imprescindible que fuese determinado por el propio curso de la plaza. En Madrid se aceptó que la emisión pudiese llegar a ser igual al capital desembolsado, en lugar de la mitad, pero se negó rotundamente cualquier alteración de los plazos fijados para el descuento, pese a que Gutiérrez de la Concha había advertido insistentemente que de tal modificación dependería que el capital social pudiese realizarse con facilidad ¹⁴.

El 6 de octubre de 1855 se completó la suscripción de las 6.000 acciones. En la reunión del día 11 quedó designada la primera Junta directiva, y, un mes después, el Real Decreto de 14 de diciembre nombraba director a Francisco de Goyri Beazcochea, un comerciante de La Habana que desde hacía años había actuado como corresponsal del Banco de San Fernando en aquella plaza ¹⁵. La Real Orden de 7 de enero de 1856 aprobó los estatutos y el reglamento, y, finalmente, el 9 de abril el Gobierno General de Cuba declaró legalmente constituido el Banco Español de La Habana, que daba comienzo a sus operaciones el día 12.

Ya estaba creado el instrumento que el gobierno utilizaría de forma continua durante las décadas siguientes, tal y como venía sucediendo en la península con el Banco de San Fernando, que había servido de modelo inmediato para la organización del de La Habana. Las relaciones entre el Tesoro de Cuba y la nueva institución habrían de hacerse cada vez más estrechas, hasta convertirse la nueva entidad en un verdadero banco del gobierno. Debe recordarse que en la isla de Puerto Rico, lo mismo que en las Filipinas, la Administración metropolitana fomentó el establecimiento de instituciones similares que ejercerían, cada una en su ámbito colonial correspondiente, un papel análogo al realizado en Cuba por el Banco Español de La Habana.

3. DEL INICIO DE LAS OPERACIONES A LA CRISIS DE 1857

Es poco lo que sabemos del desarrollo del Banco durante su primer año social. En el mes de octubre de 1856, fecha de su primer balance semestral, tenía un Activo de 4.939.531 pesos y Depósitos y Cuentas corrientes cercanos a

¹⁴ R.O. de 6 de agosto de 1855 y R.D. de 7 de enero de 1856, en Erenchún (1864), pp. 869-880.

¹⁵ ABE, *Secretaría*, leg. 787.

los 2 millones. En abril de 1857, un año después de su constitución, su Activo prácticamente se había duplicado. Sus Cuentas corrientes y Depósitos superaban ya los 5 millones de pesos. En enero de ese mismo año ponía en circulación sus primeros 250.000 pesos en billetes, que llegaban a fines de año a 3 millones, suma igual a su capital desembolsado, y máxima autorizada por sus estatutos. Unos meses después del inicio de sus operaciones, en el verano de 1857 contrataba su primer empréstito con el gobierno cubano por un valor de 2 millones de pesos, que constituían en aquel momento gran parte de su capital en efectivo.

Apenas había empezado a operar cuando se dejaron sentir en Cuba los efectos iniciales de la contracción experimentada por la economía mundial. En los primeros meses del año 1857, los elevados precios del azúcar en el mercado internacional habían permitido que fluyera a Cuba gran cantidad de metálico, procedente de la venta de una zafra excepcionalmente abundante. Se inició entonces una etapa de dinero barato que generó un proceso especulativo sin precedentes, caracterizado por la proliferación extraordinaria de sociedades anónimas ¹⁶. El Banco contribuyó a reforzar la tendencia dando alas al crédito, cuando adoptó la decisión de reducir su tipo de interés al 2,5 por 100. Tras la especulación vino el pánico, y la contracción subsiguiente trajo consigo una cadena de quiebras. Afectado por la tirantez de la plaza, el Banco Español vio disminuir peligrosamente su encaje metálico, y pudo salir airoso únicamente gracias al apoyo de Gutiérrez de la Concha, que le facilitó recursos para robustecerlo. Aunque se negó a declarar el curso forzoso del billete, tal y como le sugirió Francisco de Goyri, ordenó que la tesorería entregase al Banco un millón de pesos: la mitad correspondía a la devolución del préstamo de 2 millones hecho al Tesoro poco antes, y que aún no había vencido; el resto se entregaba a título de préstamo y debía ser devuelto al mes siguiente ¹⁷.

Inmediatamente después, el 6 de agosto de 1857 el gobernador autorizó al Banco para que levantase un empréstito por valor de 6 millones de pesos en bonos al portador, a un interés del 10 por 100. La operación permitió canalizar los recursos de la plaza hacia el establecimiento, salvándolo de la suspensión de pagos en ciernes. El Banco invirtió el importe de los bonos en operaciones de descuento y préstamo junto con los demás vencimientos de su cartera, acudiendo así en ayuda de otras instituciones de crédito y del comer-

¹⁶ Gutiérrez de la Concha (1867), pp. 53-62; Erenchún (1864), pp. 853-855; Guerra Sánchez, (1952), vol. IV, pp. 266 y ss.

¹⁷ MBE, (1858), p. 4.

CUADRO 1

Balances del Banco Español de La Habana (1856-1867) (miles de pesos)

DEPARTAMENTO DE EMISIÓN

	1857	1858	1859	1860	1861	1862	1863	1864	1865	1866	1867
<i>Activo</i>											
Caja Efectivo	1.000	1.000	1.250	1.333	1.433	1.433	1.433	1.433	1.433	1.009	2.000
Bonos ¹										657	1.590
Cartera	2.000	2.000	2.250	2.667	2.867	2.867	2.867	2.867	2.867	3.329	7.180
<i>Pasivo</i>											
Billeres emitidos	3.000	3.000	3.500	4.000	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.995	10.770
Total Activo/Pasivo	3.000	3.000	3.500	4.000	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.995	10.770

DEPARTAMENTO DE GIROS Y DESCUENTOS

	1857	1858	1859	1860	1861	1862	1863	1864	1865	1866	1867
<i>Activo</i>											
Caja Efectivo	3.038	3.664	4.174	1.959	7.224	5.779	4.689	4.383	6.945	76	1.889
Billeres	991	65	162	659	40	405	851	159	157	521	438
Bonos ²	549			278				317	6		
Cartera	7.212	7.017	8.038	9.026	4.947	5.395	4.537	4.910	3.032	4.299	3.325
Bonos Tesoro c/propia ³		638	421					1.022	3.115	2.021	666
Bonos Tesoro c/ajena			101	824	821	791	762	749	754	765	887
Préstamos con garantía			89	88	86	84	83	108	111	111	112
Créditos aplazados	119	86			1.081	640	635	468	467	465	412
Obligaciones pendientes						80	132	130	186	1.885	1.258
Tesoro E. So. (averdencia)	620										

Comisionados											
Acciones adjudicadas ⁴	85	82	80	78	87	87	336	150	275	219	198
Fincas/mobil./instalac.							101	99	97	96	95
Total Activo	12.876	11.564	13.263	12.964	14.444	13.994	12.510	13.408	15.358	11.278	9.314
Pasivo											
Capital desembolsado	3.000	3.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Reserva	1	176	300	400	400	400	400	400	400	400	400
Cuentas corrientes	2.847	4.025	3.884	1.726	4.633	4.639	4.677	5.666	7.370	1.792	3.262
Corresponsales		13	927		14	14		23	28	2.074	
Emprest. sobre bonos ²	5.351			2.435							
Bonos vencidos ²		26	1	2	51	7	2	2	2	2	1
Intereses bonos ²	135	2		5	1					1	
Hacienda cuenta bonos								7	26	812	2
Depósitos con interés ³	556	2.885	2.648	3.329	3.879	2.059	257	121	82	31	6
Depósitos sin interés	523	1.053	724	662	1.089	2.537	2.898	2.848	3.151	1.818	1.079
Intereses	7	58	25	48	63	81	19	49	46	43	62
Dividendos		2	8	7	10	12	14	27	23	16	16
Corretajes	5	1	1	1							
Varios								59			
Pérdidas/ganancias netas	451	323	745	349	304	245	243	206	230	289	486
Total Pasivo	12.876	11.564	13.263	12.964	14.444	13.994	12.510	13.408	15.358	11.278	9.314

¹ La cuenta tiene su origen en el Decreto de 22 de diciembre de 1866 que autorizó al Banco a suplir parte del encaje metálico prescrito en sus estatutos por bonos del Tesoro u otras obligaciones públicas.

² Estos bonos formaban parte de los empréstitos que hizo el Banco por valor de 6.000.000 de pesos en 1857 y, nuevamente, en 1860.

³ Nada tiene que ver con la cuenta anterior; se refiere a los bonos del Tesoro emitidos para financiar la guerra de Santo Domingo y la campaña de México en 1864 y años sucesivos.

⁴ Se refiere a las acciones adquiridas a consecuencia de las quiebras en que fue comprendido el Banco.

⁵ A partir de 1862 el Banco dejó de admitir depósitos con interés, amparando dicha cuenta a partir de entonces únicamente los depósitos con intereses ya vencidos. Ello explica la drástica disminución de las cifras.

FUENTE: Balances del Banco Español (31 de diciembre).

cio. Un mes después, el gobernador dispuso que los bonos fuesen admitidos como metálico en las oficinas de la Hacienda pública en pago de una cuarta parte de las cantidades debidas. Se intentaba con ello facilitar la circulación de un instrumento que era aceptado en la plaza como si se tratase de dinero ¹⁸.

La experiencia de los bonos demostraba, a los ojos de algunos observadores coetáneos, que la cantidad de billetes de banco en circulación no se adecuaba a las exigencias fiduciarias de la plaza; demostraba también que una circulación de 9 millones de pesos (3 en billetes propiamente dichos y 3 en bonos), no superaba las posibilidades del Banco, que había ido retirando puntualmente los bonos a su vencimiento. De todo ello concluía Alcalá Galiano, un personaje vinculado al sector mercantil peninsular, cuyos intereses defendía el *Diario de la Marina*, que la solución a los problemas de circulación ocasionados en la isla por la continua tendencia de la moneda a emigrar, se resolverían mediante un aumento de las emisiones, y no a través de sucesivas e inútiles compras de moneda metálica en el extranjero ¹⁹. Había pues que ampliar la capacidad de emisión del Banco Español para adecuarla a las exigencias comerciales de la isla.

Después de diversas gestiones realizadas por el Consejo de administración del Banco, el Real Decreto de 29 de julio de 1859 vino a ensanchar notablemente las posibilidades de actuación del Banco. Por una parte, le autorizaba para que ampliase su capital en un millón de pesos; por otra, le concedía la doble emisión reclamada insistentemente por el Banco tan pronto hubo concluido la recogida de los bonos ²⁰. Antes de finalizar el año, el Banco comenzaba a hacer uso de sus nuevas facultades y ampliaba su capital mediante la emisión de 2.000 nuevas acciones de 500 pesos, elevándolo a 4 millones. Los nuevos títulos se colocaron con gran facilidad y rapidez, a pesar de que las acciones del Banco se cotizaban entonces en el mercado con una prima del 40 por 100. Todo ello indica que el establecimiento había logrado afianzar su cré-

¹⁸ Gutiérrez de la Concha (1867), p. 64, y AHN, *Ultramar*, leg. 47/4, doc. 22, Goyri a Gutiérrez de la Concha, 9 de enero de 1858. La R.O. de 7 de noviembre de 1857 dispuso que desde su recepción se dejasen de admitir en Tesorería los bonos, desautorizando pues a de la Concha, *ibid.*, doc. 14.

¹⁹ Alcalá Galiano (1859b), p. 5, y MBE (1859), p. 5.

²⁰ El R.D. de 29 de julio confirmó también la autorización concedida anteriormente para que emplease su capital en operaciones a plazos de 3 a 6 meses prorrogables, siempre que sus obligaciones quedasen suficientemente garantizadas por billetes, cuentas corrientes y depósitos. Podía admitir pagarés de otros puntos de la isla con tal de que alguna de las firmas exigidas perteneciese a persona de solvencia de La Habana. Se le permitía, finalmente, hacer el comercio del oro y la plata, MBE (1860), p. 7. El texto completo de la Real Orden, en Rodríguez San Pedro (1868), vol. 5, pp. 470-471.

dito y que disfrutaba de enorme confianza. Sin embargo, el Banco no se atrevió a llegar a la doble emisión. Entre 1859 y 1866 sólo puso en circulación 2.500.000 pesos. En diciembre de este último año había emitido un total de 5 millones de pesos, en lugar de los 8 autorizados.

CUADRO 2

Billetes en circulación, 1856-1868 (pesos)

	<i>Año y fecha</i>	<i>Emitidos</i>	<i>Caja Banco</i>	<i>Circulación</i>
1857	(11-IV)	1.500.000	39.850	1.460.150
	(31-XII)	3.000.000	991.200	2.008.800
1858	(30-VI)	3.000.000	119.350	2.880.650
	(31-XII)	3.000.000	64.700	2.935.300
1859	(30-VI)	3.000.000	57.000	2.943.000
	(31-XII)	3.500.000	162.300	3.337.700
1860	(30-VI)	4.000.000	148.050	3.851.950
	(31-XII)	4.000.000	659.551	3.340.449
1861	(30-VI)	4.300.000	178.650	4.121.350
	(31-XII)	4.300.000	39.900	4.260.100
1862	(30-VI)	4.300.000	55.350	4.244.650
	(31-XII)	4.300.000	405.300	3.894.700
1863	(30-VI)	4.300.000	467.300	3.832.700
	(31-XII)	4.300.000	850.800	3.449.200
1864	(30-VI)	4.300.000	571.250	3.728.750
	(31-XII)	4.300.000	159.450	4.140.550
1865	(30-VI)	4.300.800	78.850	4.221.150
	(31-XII)	4.300.000	156.800	4.143.200
1866	(30-VI)	4.800.000	612.350	4.187.650
	(31-XII)	4.995.000	521.175	4.473.825
1867	(30-VI)	8.620.150	907.700	7.712.450
	(31-XII)	10.770.150	437.825	10.332.325
1868	(30-VI)	12.000.000	781.825	11.218.175
	(31-XII)	13.199.950	739.630	12.460.320

FUENTE: *Memorias y ANC, Donativos y Remisiones*, 447/25. «Estado de los billetes del Banco Español emitidos y en circulación desde 1857 hasta el 3 de diciembre de 1874».

La crónica escasez monetaria que sufría la isla de Cuba se acentuó a fines de 1860, cuando se dejaron sentir los efectos de la crisis financiera de los Estados Unidos con los que la Antilla mantenía estrechas relaciones mercantiles. Dada la alteración desfavorable del tipo de cambio que encarecía despro-

porcionadamente las letras sobre las plazas comerciales americanas, algunos establecimientos mercantiles cubanos se vieron obligados a enviar remesas metálicas en pago de sus importaciones. Para suavizar la escasez de metálico, el Banco procedió entonces, lo mismo que había hecho en 1857, a la emisión de un empréstito de 6 millones de pesos. Sus billetes habían disfrutado de una gran aceptación desde su primera emisión en abril de 1857, y sólo en 1860 y 1861 un ligero descenso en la circulación alarmó a su dirección. Esta situación no duró mucho tiempo, y a la crisis de 1861 sucedió una etapa expansiva. En 1864 su directiva aseguraba satisfecha que los billetes eran preferidos al mismo metálico ²¹.

Durante los diez primeros años de su existencia, dio tono a la actuación del Banco una marcada preocupación por garantizar su crédito, que se tradujo en el mantenimiento de un elevado encaje metálico y en la paralela restricción de las operaciones de préstamo y descuento. Aleccionados tal vez por la experiencia de 1857, sus directores no sacaron partido de las ventajas que podían derivarse del aumento de la circulación tanto para el propio Banco como, en general, para la isla ²². En marzo de 1866, la directiva se dirigía a la Junta general: «El papel emitido únicamente servirá para sustituir el dinero en circulación, y mientras que con una mano diéramos salida á tantos millones de billetes, con la otra recogeríamos su equivalente en efectivo, cuyo único objeto sería el de engrosar las sumas acumuladas en nuestras cajas, y el de recargar al Banco con nuevas responsabilidades sin beneficio para él ni para el público» ²³. Era obvio que, por el momento, el Banco parecía no encontrar suficiente colocación a sus capitales, por lo que no sentía la necesidad de aumentarlos. Los balances evidencian para el período un elevado encaje metálico con relación a las obligaciones a la vista (cuadro 1 y gráfico I). Entre tanto, la comunidad mercantil, que no encontraba facilidades crediticias suficientes en la isla, se veía obligada a acudir en busca de crédito a las casas de comerciantes banqueros de la City londinense. Basta recordar, por ejemplo, que la casa Schröder, uno de los establecimientos especializados en la aceptación de letras de cambio, tenía en Cuba entre 1848 y 1868 53 clientes con líneas de crédito abiertas ²⁴.

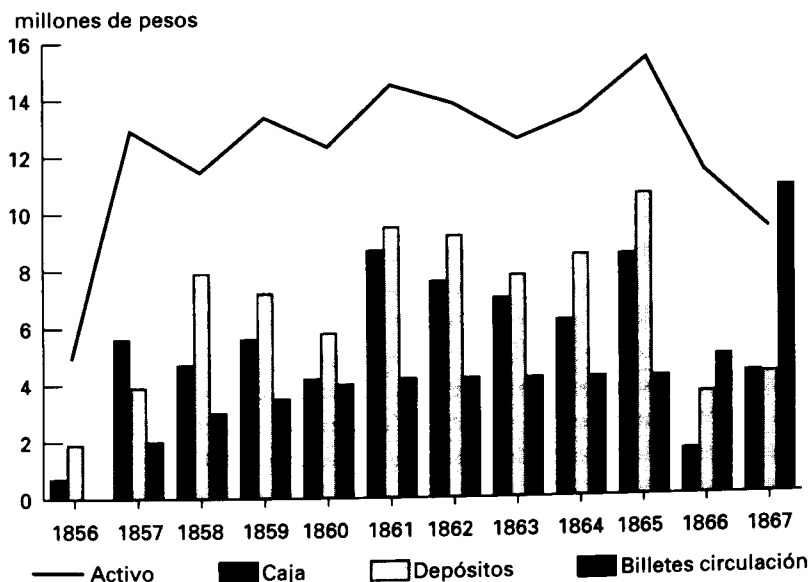
²¹ MBE (1865), p. 9.

²² Una defensa del Banco, en Alcalá Galiano (1859): el comportamiento del Banco obedecía a que gran parte de los fondos de sus cuentas corrientes eran depósitos de otros bancos. En efecto, en 1863 el Banco del Comercio tenía depositados en el Español 153.283 pesos; 68.315 la Compañía de Almacenes y Caja de San José. La Compañía de Seguros Marítimos de La Habana, 126.000. Cerca de 400.000 el Crédito Industrial, Pezuela (1866), vol. III, pp. 318, 333 y 317.

²³ MBE (1867), p. 10

²⁴ Roberts, *Schröders. Merchants and Bankers* (1992), p. 50.

GRÁFICO I

Evolución caja y obligaciones a la vista (1856-1867)

FUENTE: Balances (31-XII).

4. EL BANCO, EL TESORO Y LA CRISIS DE 1866

Incorporada al mercado internacional, Cuba se vio profundamente afectada por la crisis financiera de 1866 que se tradujo en un espectacular drenaje de numerario. Las letras de cambio sobre Gran Bretaña a través de la cual se canalizaba la mayor parte de su movimiento comercial con toda Europa, lo mismo que sobre el resto de las plazas del Viejo Continente, se cotizaban con una prima elevada. Para hacer sus pagos el comercio recurrió preferentemente al envío de remesas metálicas, que resultaba entonces más económico. Las necesidades de metálico del Tesoro cubano, urgido por el gobierno metropolitano para que contribuyese al pago de los gastos ocasionados por la expedición a México y la guerra de Santo Domingo, reforzaron también esta tendencia a la emigración del oro. Algunos establecimientos financieros no fueron capaces de resistir la fuerte demanda de efectivo y se vieron obligados a suspender los pagos de sus obligaciones a la vista: la casa Bossier el día 20 de diciembre; el

Banco del Comercio, el Banco Industrial y el de San José, el 21. El Banco Español vio también disminuir sus recursos peligrosamente. Las dificultades que experimentó pueden seguirse detalladamente a través de sus operaciones mensuales: había iniciado el año con un saldo en caja de 7 millones de pesos; tres meses después, éste quedaba reducido a 5 millones, y al cierre del primer semestre, a poco más de 3,3, contra más de 9 millones en cuentas y depósitos. En agosto el encaje metálico se redujo a 1.476.317 pesos y el Banco se vio obligado a elevar los tipos de interés para contener el descuento²⁵. El 20 de diciembre el efectivo no pasaba de 477.694 pesos, mientras que las cuentas corrientes superaban los 4.435.420. Ese mismo día el pánico había hecho que se retiraran más de 572.411 pesos y que se presentaran al cambio billetes por valor de 163.000 pesos. Los depósitos y cuentas corrientes, que venían oscilando entre 8 y 10 millones, se redujeron a 3 millones en diciembre de 1866. El efectivo, que había fluctuado entre 3 y 7 millones de pesos, apenas superaba el medio millón.

Después de las suspensiones del día 21 de diciembre, el capitán general, Joaquín del Manzano, acudía solícito en auxilio del Banco. Su decreto del 22 limitaba el canje de billetes durante cuatro meses a 25.000 pesos diarios y a 200 pesos cada pedido individual, lo que técnicamente equivalía a una suspensión de pagos. Además, como medida orientada a paliar la escasez de numerario en la plaza, se autorizaba a la Dirección del Banco para que sustituyera parte de la reserva metálica exigida en sus estatutos por bonos u otras obligaciones del Tesoro²⁶. El Banco hizo uso inmediato de las autorizaciones; sin embargo, lejos de intentar reconstituir paralelamente su encaje metálico para nivelar recursos y obligaciones, comprometido por las exigencias de la Hacienda, de las que a continuación nos ocupamos, dio mayor expansión a sus operaciones y entre junio y diciembre de 1867 aumentó su emisión en

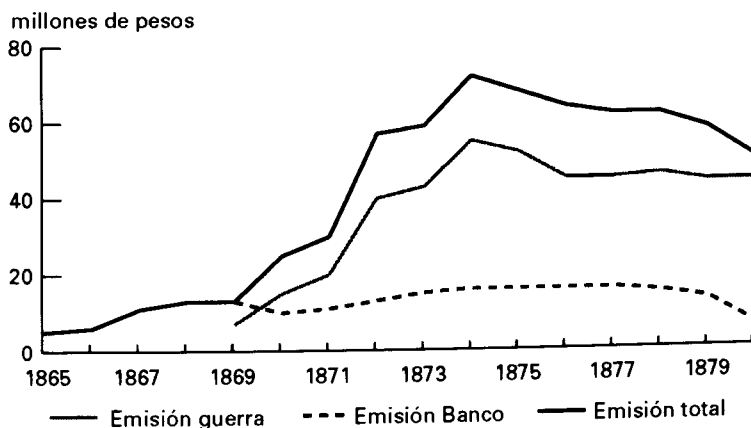
²⁵ Con ocasión de la crisis quedaron al descubierto las dificultades que podían derivar de la limitación del tipo de interés, y el Banco no tardó en arrancar al gobierno unos tipos más elevados. En condiciones normales, es decir, cuando disponía de numerario, había sido capaz de contener la subida del interés, pero en plena crisis, el tipo del Banco había quedado rezagado respecto al de la plaza, y esto había ocasionado el drenaje de sus fondos sólo por motivos puramente especulativos.

²⁶ Al desaparecer la obligación de mantener una existencia metálica de un tercio de la emisión exigida en el artículo 10 de sus estatutos, el 31 de diciembre el efectivo en la caja del departamento de emisión se redujo a un millón de pesos, supliéndose la diferencia con bonos por valor de 656.000. El hecho de que los créditos del Banco contra el Tesoro sirviesen de garantía a su emisión no era una novedad. Un acta del Parlamento de 1844 había autorizado al Banco de Inglaterra a emitir billetes por valor de 14 millones de libras, de los cuales 11 quedaban afianzados mediante deuda del Gobierno, Santillán (1865), vol. II, p. 18.

Las resoluciones de la Intendencia General de Hacienda de los días 29 y el 1 de enero declarando que los billetes del Banco se admitirían como metálico en pago de derechos y rentas del Tesoro completaron el apoyo prestado por la Administración al Banco en esta ocasión.

más de 3.500.000 pesos. El resultado fue que al finalizar el ejercicio disponía de 1.888.000 pesos en metálico y 400.000 en billetes para hacer frente a cerca de 11 millones en billetes y algo más de 4 millones en cuentas corrientes y depósitos (gráfico II).

GRÁFICO II

Circulación fiduciaria en Cuba (1865-1880)

FUENTE: Balances (31-XII).

En tales circunstancias era inevitable que el gobierno acudiera en auxilio del único banco de emisión. El Banco se había convertido ya en cajero público y su quiebra hubiese afectado profundamente al crédito del Estado. Con el fin de allegar los recursos necesarios para financiar las aventuras expansionistas del gobierno de la Unión Liberal, entre marzo de 1864 y mayo de 1866 la Intendencia de Hacienda había firmado con el Banco una serie de contratos de tesorería. Éste había quedado encargado de emitir, circular y amortizar por cuenta de la Hacienda cinco series de bonos al 6 por 100, por un valor total de 12 millones de pesos. Además se había comprometido a pagar los intereses devengados por los bonos y a amortizar el capital al vencimiento de los valores, con los fondos que la Hacienda debía poner a su disposición ²⁷.

²⁷ *Contaduría General de Hacienda* (s.a.), Las tres primeras series se destinaron a financiar las campañas de México y Santo Domingo; la cuarta, emitida en marzo de 1866, a renovar parte de las anteriores a su vencimiento.

La situación del Tesoro cubano —independiente del de la metrópoli, y con recursos y obligaciones propios— distaba de ser desahogada; el presupuesto cubano para el ejercicio de 1865 se había saldado con déficit, y la Intendencia de Cuba, incapaz de cumplir sus compromisos, se había visto obligada a firmar un nuevo contrato el 21 de mayo de 1866, cuyas condiciones fueron ligeramente modificadas el 27 de noviembre ²⁸. El Banco se comprometía a hacerse cargo con sus recursos propios del pago de intereses y de la amortización de la totalidad de los bonos, incluidos los 2 millones correspondientes a la sexta serie que aún no se había puesto en circulación. Este compromiso fue aceptado sólo después de arrancar una serie de concesiones importantes. El Banco exigió que se ampliase su capacidad de emisión al triple de su capital; que se le permitiese limitar a 36.000 pesos diarios la obligación de cambiar los billetes presentados; y, en tercer lugar, que se le autorizase a elevar el tipo máximo de interés permitido en sus operaciones del 8 al 14 por 100. Estas concesiones debieron de parecerle escasas porque en el contrato de noviembre, que modificaba el de mayo, lograba, además, que se le facultase para duplicar su capital, que podría elevarse hasta 8 millones ²⁹. El aumento de capital era el medio de robustecer la reserva metálica, que no respondía a las obligaciones a la vista, y el Banco consideraba la medida imprescindible una vez asumido el compromiso de mayo. En definitiva, con todas estas medidas se ponían en sus manos recursos adicionales con los que habría de proceder a la recogida de los bonos por su cuenta.

El Banco comenzó a hacer uso inmediato de este conjunto de autorizaciones. Entre junio y diciembre de 1867 puso en circulación 2 millones de pesos. En esta última fecha su emisión llegaba a 10.700.000 pesos, a 12 millones en junio de 1868 y a 13 en diciembre de 1868 ³⁰. El aumento del Pasivo monetario fue paralelo a la transformación de la cartera, que en diciembre de 1868 ascendía a 14.857.924 pesos, frente a los 4.883.680 de junio de ese año. Cerca de 8,5 millones eran Obligaciones del Tesoro al 6 por 100 (bonos). Esta estrecha relación financiera con el Tesoro afectó las relaciones del Banco con el sector industrial y comercial, y le obligó a disminuir la parte de los recursos destinada a operaciones de descuentos y préstamos (cuadro 3). Los Depósitos

²⁸ *Revista Económica*, 9 (1881), p. 67; MBE (1868), p. 7.

²⁹ Sobre el problema de la duplicación del capital, «Testimonio del expediente promovido por el Banco Español para aumentar su capital a 8 millones de pesos», 4 de agosto de 1867, AHN, *Ultramar*, leg. 47, exp. 7, *Reflexiones* (1867), e *Informe* (1867). Información relativa a ambos convenios en AHN, *Ultramar*, leg. 47, exp. núm. 6.

³⁰ La firma de estos convenios obligó a introducir importantes modificaciones en los Estatutos. Admitidas en la Junta general de accionistas el 13 de febrero de 1868, fueron aprobadas con carácter provisional por Orden de la Regencia del Reino el 29 de julio de 1869 en *Informe* (1868).

y Cuentas corrientes experimentaron una notable reducción, quizá por la tiorantez monetaria de la plaza, pero también como consecuencia de la disminución de las operaciones del Banco con el sector privado, y, sin duda, debido a la creciente desconfianza del público hacia el Banco, que no lograba reconstituir su reserva metálica.

CUADRO 3

Operaciones del Banco (1856-1868) (miles de pesos)

<i>Año *</i>	<i>Movimiento</i>	<i>Cobros</i>	<i>Pagos</i>	<i>Descuentos</i>	<i>Préstamos</i>
1856				5.439	1.818
1857	525.646	112.746	112.929	18.576	5.970
1858	938.422	135.275	136.126	15.445	12.154
1859	1.069.802	164.869	164.260	25.300	11.672
1860	1.078.218	155.428	156.865	24.614	13.388
1862	960.245	122.151	123.230	19.938	10.374
1863	948.680	123.340	123.985	17.108	10.927
1864	1.030.410	144.090	144.770	19.581	5.088
1865	1.118.031	156.517	154.269	18.905	3.456
1866	1.205.555	159.743	166.253	24.710	1.267
1867	1.090.714	106.794	105.064	19.061	762
1868 **	847.039	80.827	79.427	14.689	507

* La memoria correspondiente a 1861 no ha podido ser localizada.

** El movimiento de este ejercicio es el de la contabilidad general del Banco, e incluye los movimientos del departamento de emisión y del de giros y descuentos. Los cobros y pagos son los efectuados por la caja del de giros y descuentos hasta el primer semestre de 1868. A partir de la fusión de ambos departamentos en julio de 1868, la cifra de cobros y pagos engloba también los realizados por el departamento de emisión. No se incluyen las operaciones de las sucursales de Matanzas y Cienfuegos establecidas en 1868.

FUENTE: *Memorias*.

A fines del año 1867 el Banco decidió ampliar por segunda vez su capital, que pasó de 4 a 5 millones de pesos. Procedió también al establecimiento de sus primeras sucursales, que empezaron a operar en julio de 1868: una en la plaza de Matanzas, otra en Cienfuegos. La creación de las sucursales tenía por objeto, en primer lugar, extender y facilitar la circulación fiduciaria en un ámbito territorial más extenso en momentos en que el Banco estaba aumentando rápidamente sus emisiones ³¹; en segundo lugar, posibilitar la recaudación de

³¹ AHN, *Ultramar*, leg. 772, exp. 34.

la contribución directa. El contrato de noviembre de 1866 preveía la eventualidad de que el Banco se hiciese cargo de dicha renta; pero de momento el compromiso no se había podido formalizar, precisamente por falta de sucursales y de circulación fuera de La Habana. Además, sus estatutos vedaban al Banco este tipo de negociación. Por ello fue preciso modificarlos y aprobar los reglamentos que regulaban la marcha de las sucursales. Allánadas estas dificultades, tras la firma del contrato del 13 de junio de 1868 el Banco comenzó a recaudar la contribución directa, primera de una larga serie que iría a parar a sus manos.

CUADRO 4

Beneficios netos y dividendos repartidos (1857-1869) (miles de pesos)

Año	Beneficios netos		Dividendos	
	1.º sem.	2.º sem.	Total	
1856	63	75	138	120
1857 *		451	451	300
1858	286	322	608	367
1859	280	745	1.025	850
1860	356	349	705	640
1861	159	304	463	450
1862	206	245	451	440
1863	248	243	491	480
1864	209	206	415	400
1865	293	230	523	500
1866	328	289	617	600
1867	376	486	862	760
1868	603	401	1.004	850
1869	389	523	912	750

* El tercer balance incluye el periodo comprendido entre el 31-IV y el 31-XII de 1857.

FUENTE: Balances y Memorias.

Pese a la reducción de las operaciones de préstamos y descuentos, no hubo una caída paralela de los beneficios y los accionistas recibieron a lo largo de esos años buenos dividendos, cuyo origen debe buscarse, necesariamente, en las utilidades proporcionadas por la negociación de los bonos del Tesoro ³².

³² MBE (1869), p. 13.

En 1867 se repartió un dividendo de un 19 por 100 sobre el capital; y en 1868 de un 17 por 100, pese a los gastos que ocasionó el establecimiento de las mencionadas sucursales y al donativo realizado para el sostenimiento de un cuerpo de voluntarios movilizados, a raíz del grito de Yara.

5. LA FINANCIACIÓN DE LA GUERRA COLONIAL

El inicio de la insurrección cubana en octubre de 1868 abrió una nueva etapa en la vida del Banco. La guerra, que se prolongó por espacio de diez largos años, aumentó de forma considerable las necesidades de crédito por parte del Estado y reforzó los ya estrechos lazos existentes entre el Tesoro y el Banco. Como había hecho en ocasiones anteriores, la metrópoli decidió arrojar, una vez más, sobre Cuba la responsabilidad financiera de la guerra. Pero en los últimos años los presupuestos de la isla se habían saldado con déficit y la reforma tributaria de 1867 que introducía la tributación directa y reducía los derechos de aduanas no había producido los resultados previstos. Iniciada la insurrección, a propuesta de un sector de comerciantes y hacendados influyentes, que trataba de evitar un aumento de la tributación, se recurrió nuevamente al Banco. Éste se comprometió a emitir 8 millones de pesos en billetes que iría entregando al gobierno a medida que fuese requerido ³³. Para facilitar al Banco la nueva emisión, el artículo décimo del convenio celebrado entre el establecimiento y el general Dulce en febrero de 1869 limitaba el cambio diario de billetes a 10 pesos por persona y día. Además, para que el crédito del Banco no resultase afectado se creaba una contribución extraordinaria de guerra que comenzaría a cobrarse a partir de marzo, y cuyo producto se destinaría a la amortización de los billetes ³⁴. Entre febrero de 1869 —fecha de la primera emisión extraordinaria de guerra— y marzo de 1874 —en que tuvo lugar la última—, el Banco puso en circulación por cuenta del Tesoro 72 millones de pesos en billetes inconvertibles, carentes de toda garantía que no fuera el apoyo moral del comercio que se había comprometido a aceptarlos en sus operaciones por todo su valor nominal ³⁵. El aumento de la circulación fiduciaria, la emigración del oro acuñado al extranjero, la desconfianza ocasionada en 1873 por el advenimiento del régimen republicano en la metrópoli, entre otra serie

³³ Un estudio más amplio sobre el papel de agente financiero durante la guerra, en Roldán de Montaud (1990), pp. 30-35.

³⁴ Una copia del convenio en RAH, *Colección Caballero de Rodas*, núm. 9/7536, fols. 165 y 170.

³⁵ Sobre las emisiones, véase el manuscrito de Ahumada, «Apuntes sobre la Deuda de Cuba», BNM, *Manuscritos*, núm. 12.228.

de razones, dieron lugar a un proceso de depreciación que llegó a cerca del 200 por 100 en junio de 1874 ³⁶.

Eximido de cambiar los billetes a su presentación y desentendiéndose de las circunstancias de la isla, el Banco decidió aumentar sus emisiones propias, que pasaron de 13 millones de pesos en diciembre de 1868 a 16 millones a fines de 1874. Su comportamiento llamó la atención de las autoridades y suscitó creciente indignación ³⁷. La decisión del Banco de aumentar su pasivo monetario, cuando, obviamente, su capital era insuficiente para responder, fue un factor que contribuyó también al descrédito de la moneda fiduciaria y a su depreciación. Para facilitar la circulación, la Real Orden de 19 de julio de 1872 declaró los billetes admisibles en pago de la totalidad de los impuestos, lo mismo que se había hecho en 1848 con los del Banco de San Fernando ³⁸. Aceptado el compromiso de admitirlos en los pagos al Tesoro, su creciente depreciación afectó los ingresos del Estado en la isla, creando gravísimos problemas presupuestarios.

En 1870 y 1871 dos proyectos de ley presentados en Cortes, el primero por Segismundo Moret, el segundo por Víctor Balaguer, se hicieron cargo de la deuda contraída en forma de billete. En ambos se pretendía emitir títulos de la deuda, cuyo producto serviría para retirar el exceso de billetes y para liquidar los créditos del Banco contra el Tesoro. En ambos proyectos, el Banco era el encargado de la emisión y del posterior servicio de los valores. Pero ninguno de los dos llegó a ser aprobado, seguramente porque en ellos se exigía la garantía de la nación para la deuda cubana que iba a crearse, concesión a la que la mayoría de la Cámara no estaba dispuesta ³⁹. A fines de 1872 se llevó a ejecución un decreto creando deuda de Cuba, pero las condiciones del mercado y la resistencia que encontró en la colonia, tal vez porque no se reconocía a la nueva deuda la garantía nacional, no permitieron la total realización de los títulos. El decreto tuvo que enfrentar, además, la decidida oposición del Banco, cuyos intereses contrariaba. Los recursos obtenidos mediante la emisión permitirían dotar el presupuesto extraordinario de guerra, retirar parte de los billetes de la circulación y saldar la deuda con el Banco. Los créditos de éste contra el Tesoro no sólo se liquidarían en condiciones que el establecimiento consideraba perjudiciales, sino que, además, dirigido contra futuras emisiones,

³⁶ Gutiérrez de la Concha (1875), p. 114.

³⁷ Sobre las emisiones propias Gallego (1890), p. 147, Pirala (1898), vol. II, p. 84, y Vázquez Queipo (1873), p. 18.

³⁸ Tortella (1970), p. 274.

³⁹ *Informe* (1870) y DSCD, núm. 320, 19 de diciembre de 1870, apéndice VII, y BOMU, (1871), pp. 180-182.

CUADRO 5

Balance del Banco Español de La Habana, 1869-1878 (miles de pesos)

	Años al 31 del XII												
	1868	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880
<i>Activo</i>													
Efectivo	2.987	2.815	6.621	6.208	5.720	5.060	6.177	2.618	2.557	2.361	3.941	4.058	5.548
Billetes	739	1.190	3.535	4.716	4.983	3.552	1.328	4.002	3.586	3.956	7.311	6.379	6.996
Cartera	5.591	5.595	8.564	8.591	15.097	10.667	7.611	9.227	10.319	8.794	4.171	16.242	9.934
Obligaciones Tesoro	10.838	8.702	7.022	6.999	6.769	9.627	9.054	12.644	12.707	12.936	10.000	8.824	4.546
Adelanto Gob. sin interés ..		14.520	22.614	32.504	40.820	43.828	55.599	51.972	48.269	45.905	45.806	44.900	44.900
Varios	8.662	13.312	11.422	12.040	11.695	13.912	18.876	17.228	16.519	16.029	22.109	11.192	5.884
Total Activo	28.817	46.134	59.778	71.058	85.084	86.646	98.645	97.691	93.957	89.981	93.338	91.595	77.808
<i>Pasivo</i>													
Capital	5.000	5.000	5.000	6.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
Reserva	500	500	500	500	800	800	800	800	800	580	310	390	470
Billetes emitidos	13.199	24.478	36.043	44.604	56.828	59.792	71.538	67.864	64.269	61.893	61.417	58.087	49.871
C/C y depósitos	3.755	6.516	12.206	14.202	12.600	10.876	11.201	12.203	13.092	10.660	12.924	15.335	14.087
Varios	6.363	9.640	6.029	5.752	6.856	7.178	7.106	8.824	7.796	8.848	10.687	9.783	5.380
Total Pasivo	28.817	46.134	59.778	71.058	85.084	86.646	98.645	97.691	93.957	89.981	93.338	91.595	77.808

FUENTE: A falta de la totalidad de los balances del periodo de la guerra, nos hemos visto obligados a hacer uso de las cifras publicadas por el *Banker's Magazine*, 36 (1881), p. 20. El autor omitió muchas de las cuentas, recogiendo únicamente las que consideró de mayor interés. Esta es la razón por la que este cuadro de balances no guarda uniformidad con el correspondiente al periodo 1856-1867.

el decreto ponía al Banco nuevamente en camino de cumplir las obligaciones establecidas en sus estatutos, al margen de los cuales venía haciendo grandes beneficios. En 1872 repartía un dividendo del 25 por 100 ⁴⁰.

CUADRO 6

Billetes emitidos y en circulación (1869-1881) (miles de pesos)

<i>Año y fecha</i>	<i>Total emisión</i>	<i>Emisión propia</i>	<i>Emisión de guerra</i>	<i>Existencia caja</i>	<i>Depreciación respecto oro %</i>
1869 (30-VI)	18.863 *			1.036	2 1/8
(31-XII)	24.478	9.958	14.520	1.190	2 5/8
1870 (30-VI)	30.835	10.751	20.084	2.504	1 7/8
(31-XII)	36.043	13.429	22.614	3.535	3 7/8
1871 (30-VI)	41.082	14.310	26.772	4.354	5 3/8
(31-XII)	44.604	12.100	32.504	4.716	5 3/4
1872 (30-VI)	50.145	12.893	37.249	4.018	10 3/8
(31-XII)	56.828	16.000	40.820	4.983	17 3/4
1873 (30-VI)	59.990	20.660	39.328	2.907	35 3/4
(31-XII)	59.792	15.963	43.829	3.552	87 1/2
1874 (30-VI)	75.700	15.700	60.000	4.381	161 1/2
(31-XII)	71.530	16.000	55.530	1.328	109 1/2
1875 (30-VI)	70.162	15.913	54.294	3.693	111 1/2
(31-XII)	67.864	15.892	51.972	4.002	112 3/4
1876 (30-VI)	65.759	15.704	50.055	4.377	117 1/4
(31-XII)	64.269	16.000	48.269	3.586	119 1/2
1877 (30-VI)	62.069	15.999	46.070	4.002	125 1/2
(31-XII)	61.893	15.988	45.905	3.956	123 3/4
1878 (30-VI)	61.780	15.971	45.809	3.678	113 7/8
(31-XII)	61.417	15.611	45.806	7.311	100 1/4
1879 (30-VI)	60.327	15.427	44.900	6.712	111 1/2
(31-XII)	58.087	13.187	44.900	6.379	136 1/4
1880 (30-VI)	56.895	11.995	44.900	7.253	126 1/8
(31-XII)	49.871	4.975	44.896	6.996	106 1/4
1881 (30-VI)	48.943	4.043	44.900	7.521	92 5/8

* El balance de junio de 1869 no distingue entre la emisión propia y la extraordinaria de guerra, realizada por el Banco por cuenta del gobierno.

FUENTE: *Memorias, Balances y Banker's Magazine*, 36, julio (1881).

⁴⁰ El decreto de Gasset y Artime lleva fecha de 2 de agosto, BOMU (1872), pp. 150 y ss.

Las emisiones prosiguieron y en junio de 1874 el premio del oro llegó a 194 por 100. Era evidente que las necesidades de la Hacienda no podían continuar financiándose mediante la creación de dinero y que debía aumentarse la presión fiscal. Es cierto que desde 1870 el sistema tributario cubano se había ido recargando paulatinamente, introduciéndose nuevos impuestos y reformándose el arancel de aduanas; pero desde julio de 1872, en su afán por facilitar la circulación, el Tesoro percibía sus ingresos en un papel que perdía progresivamente su valor. En 1874 Gutiérrez de la Concha, que ocupaba por tercera vez la Capitanía General de Cuba, adoptó una medida radical: la vuelta a la tributación en oro. En mayo creó una nueva contribución del 2,5 por 100 sobre el capital, que debía pagarse en oro y no en billetes depreciados.

Pese a la enorme presión tributaria, los ingresos no eran suficientes para atender los gastos de guerra y hubo de seguirse recurriendo al Banco, ahora en forma de anticipos en metálico. Después de varias negativas, y previa firma de un contrato con la Hacienda, de la Concha logró que el Banco abriese al Tesoro un crédito por valor de 2,5 millones de pesos. A cambio debían entregarse al establecimiento los pagarés de los contribuyentes ingresados por la Hacienda en pago de la recién creada contribución, compromiso que no llegó a cumplirse ⁴¹. En abril de 1875 un decreto del general Valmaseda, sustituto de de la Concha, arrancó literalmente otros 2 millones de pesos oro de la caja del Banco ⁴². Algo más tarde, en agosto, el Banco anticipó nuevamente otros 2 millones en oro como parte de una negociación entre el director del Banco y el de Hacienda para el arreglo de los créditos del Banco contra el Tesoro. El acuerdo no fue aceptado por el gobierno de Madrid, pero los millones que formaban parte de la operación no fueron reintegrados. Los efectos de estas sucesivas entregas no tardaron en sentirse. La absorción de su capital por el Tesoro obligó al Banco a sostener su cartera con recursos muy escasos, y, consecuentemente, a limitar sus operaciones de descuento en perjuicio del comercio. Si en 1874 el Banco había descontado por valor de 30 millones de pesos, en 1875 este tipo de operación no llegó a los 20 millones.

A lo largo de 1875 el Banco perdió 3.500.000 pesos de su reserva metálica, que quedó reducida en diciembre a 2.618.993 pesos. Mientras, las Obligaciones del Tesoro aumentaban otro tanto. Con 71 millones de pesos en circulación, la situación se hacía crítica. Entonces Francisco de Goyri y el director general de Hacienda, Cayetano Bonafós, emprendieron las negociaciones mencionadas más arriba, para llegar a un convenio que asegurase al Banco el reembolso de los ca-

⁴¹ Granda (1876), p. 88. *Informe* (1875), pp. 16-35. DSCD, núm. 115, 18 de diciembre de 1879, p. 4119.

⁴² MBE (1876), p. 12.

pitales e intereses que se le adeudaban y que, paralelamente, permitiese consolidar el crédito público. El Banco anticiparía los 2 millones de pesos en oro que necesitaba el general Valmaseda para su campaña de invierno y se haría cargo de algunas deudas que la Hacienda tenía desatendidas. El Tesoro le entregaría diariamente 10.000 pesos oro, 10.000 en billetes y los pagarés de aduanas y rentas que la Hacienda recibiese, hasta la extinción de sus créditos contra la Hacienda ⁴³. Aunque el convenio fue aprobado por el capitán general el 25 de agosto, la Real Orden de 28 de octubre lo rechazó. Seguramente la razón ha de buscarse en el deseo de destinar la totalidad de los recursos disponibles a atender los gastos de la guerra a la que la Restauración estaba decidida a poner término. Es probable que en esa fecha se estuviese trabajando ya en el decreto de 16 de marzo de 1876 dictado conjuntamente por el general Jovellar, sucesor de Valmaseda, y por Rodríguez Rubí, el comisario regio enviado por el Gobierno para sanear la Hacienda. El decreto declaraba deuda convertible en acciones cubanas al 8 por 100 de interés todos los créditos contra el Tesoro pendientes de pago el 31 de diciembre de 1875 ⁴⁴. El Banco logró que sus créditos quedasen excluidos de este corte de cuentas al que se vieron sujetos los demás acreedores del Tesoro, y que lesionaba enormemente sus intereses ⁴⁵.

Un análisis de los dividendos repartidos entre los accionistas y de los beneficios realizados por el Banco desde su creación permite asegurar que fueron los primeros años de la guerra los más prósperos para el establecimiento, que en aquellos años difíciles amplió en dos ocasiones su capital —en 1871 a 6 millones de pesos y en 1872 a 8 millones—, y extendió sus sucursales por la isla. En 1868 se había establecido en Matanzas y Cienfuegos; más tarde en Cárdenas, Sagua y Santiago. Debe recordarse que eximido del cumplimiento de sus obligaciones estatutarias, el Banco pudo destinar una extensa parte de sus recursos a la realización de los variados negocios a los que la guerra se prestaba. Así, pese a que sus billetes circulaban con enorme depreciación, el Banco obtuvo para sus acciones una prima considerable ⁴⁶. No sólo repartió cuantiosos dividendos entre 1871 y 1875 (gráfico III), mayores que en ningún otro momento, sino que además reforzó su Fondo de Reserva, que pasó de 500.000 pesos en 1871 a 800.000 entre 1872 y 1876. Entre 1869 y 1874 fortaleció también su encaje metálico de forma notable.

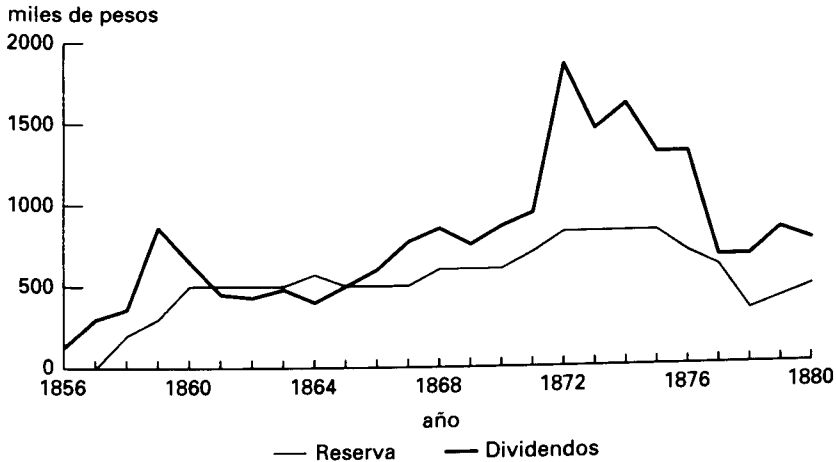
⁴³ *Antecedentes* (1875).

⁴⁴ El decreto, en Granda (1876), pp. 196 y ss., y Pirala (1898), vol. III, p. 747. Se exceptuaban las deudas que procedían de haberes personales y depósitos de justicia.

⁴⁵ Gallego (1890), p. 152. La reclamación entablada por el Banco, en AHN, Ultramar, leg. 837, exp. 77, 18 de julio de 1876.

⁴⁶ Zaragoza (1872), vol. II, p. 580.

GRÁFICO III

Reserva y dividendos del Banco Español (1856-1880)

FUENTE: Balances del Banco Español.

6. LA REORGANIZACIÓN DEL BANCO TRÁS LA PAZ DEL ZANJÓN

A partir de 1875-76 se inicia un cambio en esta tendencia, y al finalizar la guerra la situación del Banco se había hecho insostenible. En 1877 figuraba en su Activo una cuenta de Obligaciones del Tesoro cercana a los 13 millones de pesos⁴⁷. En algunos momentos llegó a tener en circulación billetes por un importe nueve veces superior a su capital, cuando la triple emisión era su tope legal. En ocasiones el efectivo en sus cajas no superó los 2 ó 3 millones, mientras su emisión propia llegaba a los 16 y los depósitos y cuentas corrientes pasaban de 12 ó 13 millones. Prueba también de las dificultades por las que venía atravesando era que el Fondo de Reserva que estaba obligado a constituir y que había crecido durante los primeros años de guerra, comenzó a disminuir desde junio de 1876 y en diciembre de 1878 había disminuido casi en un tercio (gráfico III). A partir de entonces se redujo también notablemente el reparto de dividendos, que pasó del excepcional 25 por 100 en 1872, ya mencionado, o uno más corriente de 18 ó 20 por 100 en 1873 y 1874, respectivamente.

⁴⁷ MBE (1877), pp. 12 y 13.

mente, a un 8 por 100 a partir de 1876. Los beneficios de 1876 disminuyeron en un 25 por 100 respecto a 1875 y el reparto de dividendos sólo pudo mantenerse a costa del Fondo de Reserva.

Firmada la paz del Zanjón, había llegado el momento de poner orden en las relaciones financieras entre el Tesoro y el Banco y de colocar a éste en posición de cumplir nuevamente sus estatutos, al margen de los cuales había desarrollado su actuación desde 1866. Quizá en algunos momentos en beneficio propio y del gobierno, pero, obviamente, en perjuicio del sector comercial e industrial, que no habían disfrutado de las ventajas que hubieran podido derivarse del funcionamiento en la isla de un banco de emisión.

En marzo de 1878 el general Martínez Campos había puesto fin a la guerra y era preciso allegar recursos para proceder al licenciamiento y embarque del ejército hacia la península. Después de una discusión de tres meses, el 25 de junio las Cortes aprobaban una ley mediante la cual se autorizaba al gobierno a contratar un empréstito con destino a las necesidades de Cuba. Con la autorización en la mano, el ministro de Ultramar, José de Elduayen, estableció una vinculación entre la emisión del nuevo empréstito y la liquidación de la deuda del Tesoro con el Banco. Los decretos de 25 de julio y 31 de agosto aprobaron los convenios firmados entre el gobierno y el Banco⁴⁸. En virtud del primero, el Tesoro peninsular emitiría obligaciones con garantía de la renta de aduanas de Cuba por valor de 25 millones de pesos (125 millones de pesetas), domiciliadas en Madrid, París, Londres y La Habana⁴⁹. El Banco negociaría el empréstito y se encargaría del pago de sus intereses y amortización. Contaría para ello con una asignación anual de 2.574.000 pesos procedentes de la renta de aduanas de Cuba, sobre los que cobraría un 3 por 100 de comisión. El establecimiento retendría prácticamente la mitad de las obligaciones a la par en oro, como saldo de la liquidación de sus anticipos al Tesoro⁵⁰.

En el contrato de agosto quedaban aprobadas las bases para el arreglo de la deuda del Tesoro con el Banco en términos muy favorables para éste, que lograba ver satisfechos sus créditos en oro, cuando lo cierto es que algunas obligaciones debían ser sólo satisfechas en billetes. Este era el caso de los bonos emitidos con motivo de la guerra de Santo Domingo, que ascendían en-

⁴⁸ DSCD, núm. 53, 26 de abril de 1878, apéndice núm. 3. El texto completo de estos contratos, en *Empréstito* (1878), pp. 37-43.

⁴⁹ Las obligaciones disfrutarían de un interés del 6 por 100 y serían consideradas como efectos públicos para todos los fines de su contratación.

⁵⁰ Como el Banco no disponía de los recursos necesarios para realizar dichos títulos, hubo de colocar gran parte de las obligaciones en París a través de la casa Abaroa y Gogel. Sobre la negociación del empréstito, Comas (1882), pp. 64 y ss.

tonces a algo más de 6 millones y constituían la partida más importante ⁵¹. El Banco quedaba comprometido a retirar de la circulación la emisión extraordinaria de guerra mediante previa entrega de los recursos necesarios por la tesorería. Sólo muy lentamente fueron abonándose las cantidades necesarias para que el Banco fuese amortizando por sorteo y de forma gradual. A fines de 1893 se optó por la recogida total y simultánea de los 32 millones de pesos de la emisión de guerra que aún quedaban en circulación. En cuanto a su emisión propia que el Banco adeudaba en oro a sus tenedores, se había comprometido a retirarla de la circulación. En diciembre de 1881 había quedado reducida a 4.418.950 pesos, que fueron amortizados a fines de 1882 por el Banco Español de la Isla de Cuba, sucesor del Banco Español de La Habana, según lo dispuesto por la ley de 7 de julio de ese año. La operación fue enormemente beneficiosa para el Banco, ya que, a causa de la depreciación, para retirar los 16.000.000 de pesos que había colocado a la par en oro, sólo necesitó emplear unos 8.000.000 en metálico ⁵².

Mediante las negociaciones del verano de 1878, el Banco no sólo había conseguido una liquidación de sus créditos contra el Tesoro perseguida desde 1870, sino que había logrado también que le fuese prorrogado por espacio de otros 25 años el privilegio de emisión. Debía, no obstante, adecuar sus estatutos al decreto de 16 de agosto de 1878 que regulaba la creación de los Bancos de emisión en Ultramar, y que exigía que estos establecimientos fuesen dirigidos por un gobernador de nombramiento gubernamental. Así, el 10 de febrero de 1880 tomó posesión José Cánovas del Castillo, gobernador del Banco hasta 1892. Esta exigencia fue incorporada a los estatutos del Banco Español de la Isla de Cuba, cuya existencia legal se inició el 9 de abril de 1881.

Los arreglos de 1878 fueron muy discutidos por la oposición constitucional, sobre todo en cuanto implicaban una preferencia hacia el Banco sobre el resto de los acreedores del Tesoro cubano. Pero lo cierto era que la elección estaba justificada: si el Banco era un establecimiento particular en relación con

⁵¹ Hacía años que la Administración se venía defendiendo de las pretensiones del Banco de cobrar en oro estas deudas. En 1876, con motivo de la discusión en Cortes de la garantía de la nación para el empréstito de Cuba que daría lugar a la constitución del Banco Hispano Colonial, el ministro de Ultramar, Martín Herrera, había declarado rotundamente que el crédito procedente de dichos bonos había de pagarse en billetes, DSCD, 17 de diciembre de 1878, p. 4166, discurso de Venancio González.

⁵² En el proceso de amortización de los billetes se suscitaban graves desacuerdos. La Administración (RR.OO. de 4 de septiembre de 1880 y de 7 de febrero de 1881) mantuvo que los beneficios correspondían al Tesoro y se emplearían en amortizar las emisiones especiales de guerra, compensándose al país, en general, las pérdidas ocasionadas por la circulación fiduciaria, MBE (1881), pp. 32 y ss.

sus accionistas, en tanto que banco privilegiado de emisión era una institución pública que representaba el crédito del país y del Tesoro. Saldando la deuda contraída con él se dotaba de recursos a todo el mercado donde extendía sus operaciones. Además, el Banco era el único establecimiento de crédito en el que el gobierno podía apoyarse en su política colonial. Se había convertido, en definitiva, en una de las ruedas más importantes de la administración económico-política del país.

En conclusión, puede decirse que el Banco Español de La Habana nació con un fuerte apoyo del gobierno y que durante los años de su existencia desempeñó un papel de incipiente banco central en el ámbito cubano, análogo al que ejercieron en la península el Banco de San Fernando y más tarde el Banco de España, convirtiéndose bien pronto en un engranaje de la maquinaria político administrativa de la colonia. Entre sus funciones adquirió clara preeminencia la de agente financiero del gobierno, hasta el extremo de que el uso que hizo de su privilegio de emisión estuvo más en función del crecimiento de las necesidades del Tesoro que de las exigencias monetarias de la isla. La cuantía de capital absorbido por el sector público limitó necesariamente las posibilidades de desarrollo de las funciones propias de un banco comercial reconocidas en sus estatutos.

ABREVIATURAS

AHN	Archivo Histórico Nacional, Madrid.
ABE	Archivo del Banco de España, Madrid.
ANC	Archivo Nacional de Cuba, La Habana.
DSCD	Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados.
RAH	Real Academia de la Historia, Madrid.
BN	Biblioteca Nacional, Madrid.
BOMU	Boletín Oficial del Ministerio de Ultramar.
MBE	Memoria del Banco Español de La Habana.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCALÁ GALIANO, D. (1859a): *La isla de Cuba en 1858*, Madrid, Imprenta de Esteban y Viñas.
— (1859b): *De la circulación en Cuba y de su actual estado*, La Habana, Imprenta del Tiempo.

- ANES, R. (1974): «El Banco de España (1879-1914): Un banco nacional», en G. Tortella (ed.), *La Banca española en la Restauración*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España.
- Antecedentes del contrato celebrado entre la Dirección General de Hacienda y el Banco Español de La Habana* (1875): La Habana, H. E. Heinen.
- COLLAZO PÉREZ, E. (1989): «Crédito y proyectos bancarios en Cuba durante el siglo XIX», *Boletín del Archivo Nacional de Cuba*, núm. 3.
- CALAVERA VAYA, A. (1994): «El sistema crediticio español del siglo XIX y su reflejo en Cuba: los comerciantes banqueros», en C. Naranjo Ororio y T. Mallo Gutiérrez (ed.), *Cuba la perla de las Antillas*. Aranjuez, Doce Calles.
- COMAS Y ARQUÉS A. (1882): *Demandas contencioso-administrativas presentadas al Consejo de Estado por el Dr. D. Augusto Comas y Arqués representante del Banco Español de la isla de Cuba*, Madrid, S. Estrada.
- Contaduría General de Hacienda de la isla de Cuba. Cuenta general de operaciones de los bonos del Tesoro aprobados y emitidos desde el 20 de febrero de 1864 a 23 de mayo de 1866* (s.a.) (s.l.).
- Empréstito de 25 millones de pesos y liquidación entre el Gobierno de S.M. y el Banco Español de La Habana en 31 de agosto del presente año* (1878): La Habana, Imprenta del Gobierno y Capitanía General.
- Empréstito de 500 millones de pesetas efectuado en 1878 por D. Acisclo Piña Merino en París por cuenta del Gobierno español y garantizado por las aduanas de Cuba* (1887): Valladolid.
- ERENCHÚN, F. de (1864): *Anales de la isla de Cuba. Diccionario administrativo, económico estadístico y legislativo*, La Habana, La Habanera.
- Estatutos y Reglamento del Banco Español de La Habana* (1856): La Habana.
- ESTORCH, M. (1856): *Apuntes para la historia de la administración del marqués de la Pezuela en la isla de Cuba desde el 3 de diciembre de 1853 hasta el 21 de septiembre de 1854*, Madrid, Galiano.
- FERNÁNDEZ, S. (1991): «The money and Credit Crisis in Late Colonial Cuba», *Cuban Studies*, 21, pp. 3-18.
- GALLEGO, T. (1890): *Cuba por fuera (apuntes del natural)*, La Habana, Propaganda Literaria.
- GARCÍA LÓPEZ, J. R. (1987): *Los comerciantes banqueros en el sistema bancario. Estudio de casas de banca asturianas en el siglo XIX*, Oviedo, Universidad de Oviedo.
- (1993): «Aproximación al sistema bancario cubano del siglo XIX», comunicación presentada en el V Congreso de la Asociación de Historia Económica, San Sebastián.
- GRANDA, J. de (1876): *Reflexiones sobre la insurrección de Cuba*, Madrid.
- GUERRA SÁNCHEZ, R. (1952): *Historia de la nación cubana*, La Habana, Historia de la Nación Cubana SA.
- GUTIÉRREZ DE LA CONCHA, J. (1867): *Memoria dirigida al Excmo. Sr. Don Francisco Serrano, Capitán General de la isla de Cuba por el Excmo. Sr. Don José de la Concha*, Madrid, La Reforma.
- (1875): *Memoria sobre la guerra de la isla de Cuba y sobre su estado político y económico desde abril de 1874 hasta mayo de 1875*, Madrid, Est. Tip. de R. Labajas.
- Informe del Consejo de dirección del Banco Español de La Habana leído en la Junta general de accionistas en 30 de julio de 1867* (1867): La Habana, Imprenta y Librería de B. May y Cía.
- Informe del Consejo de Dirección del Banco Español de La Habana leído en la Junta general*

- extraordinaria de accionistas el 13 de febrero de 1868* (1868): La Habana, Imprenta y Librería de B. May.
- Informe presentado por la Comisión del Banco Español de La Habana al Sr. Ministro de Ultramar con referencia al proyecto de ley que se estudia para mejorar la situación económica de la isla de Cuba* (1870): Madrid, Imprenta de José M. Ducazal.
- Informe de los trabajos que presenta la Comisión a la Junta general de accionistas del Banco Español de La Habana para los que fue nombrada por la misma con fecha 24 de marzo del corriente año* (1875): La Habana.
- IGLESIAS, F. (1983): «Azúcar y crédito durante la segunda mitad del siglo XIX en Cuba», *Santiago*, núm. 52, pp. 119-144.
- PEZUELA, J. (1863-66): *Diccionario geográfico, estadístico, histórico de la isla de Cuba*, 3 vols. Madrid, El Mellado.
- PIRALA, A. (1895-98): *Anales de la Guerra de Cuba*, 3 vols., Madrid, Felipe González Rojas.
- Reflexiones sobre el proyecto de aumentar el capital del Banco Español de La Habana* (1867): La Habana, Imprenta mercantil.
- Reglamento para la Real Caja de Descuentos* (1854), La Habana.
- Revista Económica. Periódico semanal de estudios económico-político-sociales dedicados a tratar de los intereses morales y materiales de la isla de Cuba* (1877-1882), La Habana.
- ROBERTS, R. (1992): *Schröders. Merchants and Bankers*, Londres.
- RODRIGUEZ SAN PEDRO, F. (1868): *Legislación ultramarina concordada y anotada*, Madrid.
- ROLDÁN DE MONTAUD, I. (1990): *La Hacienda en Cuba durante la guerra de los Diez años* (1868-1880), Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- SAIZ PASTOR, C. (1991): «La revolución liberal española y el control de la Hacienda cubana (1826-1843)», *Revista de Historia Económica*, núm. 2, pp. 341-360.
- SANTILLAN, R. (1875): *Memoria histórica sobre los Bancos Nacional de San Carlos, Español de San Fernando, Isabel II, Nuevo de San Fernando, y de España*, Madrid.
- TORTELLA CASARES, G. (1970): «El Banco de España entre 1829-1929. La formación de un banco central», en *El Banco de España. Una Historia Económica*, Madrid, Banco de España.
- VAZQUEZ QUEIPO, A. (1873): *Breves observaciones sobre las principales cuestiones que hoy se agitan respecto a las Provincias Ultramarinas*, Madrid. Imprenta de I. Nogueira.
- ZARAGOZA, J. (1872): *Las insurrecciones de Cuba. Apuntes para la historia política de esta isla en el presente siglo*, 2 vols., Madrid.

LAS CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA DE FLEEMING JENKIN *

CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN
Universidad Complutense

RESUMEN

Fleeming Jenkin (1833-1885) fue el primer británico que dibujó curvas de oferta y demanda, las analizó como funciones matemáticas y las empleó para abordar problemas económicos. Célebre ingeniero, efectuó notables aportaciones a la economía, que fueron en su tiempo poco destacadas. Este artículo revisa el pensamiento de Jenkin, poniendo el énfasis en su análisis de las tres leyes de la oferta y la demanda, y su aplicación al mercado de trabajo y a los impuestos, que dio lugar al descubrimiento independiente de la noción de excedente del consumidor y del productor. El artículo sostiene que una razón por la que Jenkin no obtuvo el reconocimiento que merecía fue el trato hostil que le dispensaron Jevons y Marshall, que devaluaron sus contribuciones e insistieron en que se le habían anticipado. El artículo concluye que esta reivindicación carece de fundamento.

ABSTRACT

Fleeming Jenkin (1833-1885) was the first person in Britain to draw supply and demand curves, discussing them as mathematical functions and employing them to study economic problems. A celebrated engineer, he made remarkable contributions to eco-

* Este trabajo deriva de la primera parte del proyecto de investigación que presenté en las oposiciones a cátedra en la Universidad Complutense en abril de 1994. Agradezco los comentarios de los miembros del tribunal, y también los que me formularon con anterioridad Fernando Méndez Ibisate y los asistentes al seminario de la Universidad Complutense sobre los cien años de los *Principios* de Marshall, y con posterioridad María Blanco González, Luis Julián Álvarez González y los integrantes del seminario de Historia Económica de la Universidad Carlos III. Agradezco en particular las críticas formuladas por dos evaluadores anónimos.

nomics, that attracted little attention in his time. This article goes through Jenkin's thought, emphasizing his analysis of the three laws of supply and demand, and its application to the labour market and the taxes, that produced the independent discovery of the notion of consumer and producer surplus. The article holds that a reason why Jenkin lacked the acknowledgement he deserved lay in the hostile attitude towards him by Jevons and Marshall, who undervalued his contributions and insisted that they had anticipated Jenkin. The article concludes that this claim is unfounded.

1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación discute la recepción de las teorías económicas de Fleeming¹ Jenkin (1833-1885), el primer británico que publicó curvas de oferta y demanda, tratándolas explícitamente como funciones, y defiende la tesis de que sus méritos analíticos no fueron reconocidos adecuadamente en su momento por la injustificada hostilidad de Jevons y Marshall, que alegaron precedencia sobre Jenkin.

Aunque la importancia de Jenkin ha sido ponderada y admitida en la historiografía del pensamiento económico en el siglo xx, la recepción de sus ideas en su tiempo no ha recibido mucha atención. Este artículo examina críticamente las fuentes originales y la bibliografía secundaria para argumentar que la precedencia de Jevons y Marshall sobre Jenkin, que les llevó a devaluar la significación del análisis gráfico de éste sobre la oferta y la demanda, se basa sólo en pruebas testimoniales y no sustantivas. Mientras que la relación Jevons/Jenkin ha recibido algún tratamiento historiográfico, aunque sin un desenlace concluyente, la relación Marshall/Jenkin no ha sido prácticamente tratada, cuando en realidad es mucho más importante que la anterior a los efectos de la recepción de las ideas de Jenkin entre los economistas, puesto que el peso profesional de Marshall fue considerablemente mayor al de Jevons. Tras la introducción, que incluye una breve reseña biográfica de Jenkin, el artículo tiene dos partes. En la primera, titulada «Jenkin, Economista», se resumen las aportaciones de Jenkin, como marco de referencia para la discusión posterior. En la segunda parte, titulada «Jenkin y los Economistas», se entra en el debate y se estudian las reacciones que ante la obra de Jenkin adoptó la profesión económica.

Jenkin es uno de esos economistas importados de otras disciplinas, cuyas contribuciones al análisis económico no constituyen condición necesaria para que accedan al podio de los pensadores ilustres. Demostración de ello son las

¹ El nombre debe pronunciarse «fleming» y no «fliming»; Stevenson (1887), p. 21.

24 líneas que recibe en la Enciclopedia Británica, en las que la palabra economía no aparece ni una sola vez. Según la cultura general, entonces, Jenkin fue un ingeniero especializado en electricidad. Henry Charles Fleeming Jenkin nació cerca de Dungeness, Kent, Inglaterra, el 25 de marzo de 1833 ². En 1850 se graduó como ingeniero en la Universidad de Génova. Trabajó en empresas de ingeniería ferroviaria, eléctrica y de comunicaciones. Jenkin empezó a publicar trabajos técnicos animado por sir William Thomson, más conocido como lord Kelvin. Fue nombrado catedrático de ingeniería en el University College de Londres en 1866 y en la Universidad de Edimburgo en 1868. Fue entonces cuando comenzó a escribir sobre economía. En 1873 publicó su libro más famoso, *Magnetismo y electricidad*, traducido a varios idiomas. Murió el 12 de junio de 1885, en Edimburgo.

2. JENKIN, ECONOMISTA

Fleeming Jenkin merece figurar en la historia del pensamiento económico por tres artículos: «Legitimidad de los sindicatos» (1868), «La representación gráfica de las leyes de oferta y demanda y su aplicación al trabajo» (1870) y «Los principios que regulan la incidencia de los impuestos» (1871).

El primer trabajo aborda la cuestión sindical. Jenkin comenta un informe de la Comisión Real nombrada en 1867 para estudiar el problema laboral, después de unos graves incidentes que habían tenido lugar en Sheffield. Dicha circunstancia provocó la publicación de varios estudios sobre el asunto. Uno de ellos, el de William Thomas Thornton, dio lugar a un conocido episodio en la historia del pensamiento económico: la «retractación» de John Stuart Mill sobre la teoría del fondo de salarios.

Jenkin se plantea la pregunta de si pueden los sindicatos aumentar los salarios, y afronta dos respuestas negativas que se daban entonces, fundadas en el fondo de salarios y en la oferta y la demanda de trabajo. Descarta al fondo de salarios por una debilidad central: el fondo no es fijo. Analiza entonces algebraicamente la oferta y la demanda. Distingue entre cantidades ofertadas y demandadas y disposiciones subjetivas a demandar y ofrecer, para demostrar que el precio puede cambiar sin que lo hagan las cantidades: este resultado requiere «que cuando surge una aversión a ofertar el artículo al precio antiguo, surja también una inclinación por parte de los compradores a comprar a un precio

² Para una extensa y notable biografía, véase Stevenson (1887). Fue muy afortunado Jenkin al contar entre sus alumnos y admiradores al autor de *La isla del tesoro*.

mayor»³. En términos modernos, un desplazamiento hacia la izquierda de la curva de oferta y hacia la derecha de la curva de la demanda. Los factores subjetivos impiden la relación automática entre precio y cantidad, entre salarios y empleo. Las consecuencias de la igualación de oferta y demanda no pueden preverse, porque los motivos detrás de ellas son múltiples e impredecibles: el precio depende de la negociación y ello abre la puerta a los sindicatos⁴.

El segundo artículo de Jenkin analiza a la oferta y la demanda gráfica y no algebraicamente, y se resume en tres leyes que guardan interesantes paralelismos con los períodos detallados por Marshall e implícitamente presentes en la economía clásica.

Jenkin sigue la convención matemática usual —que cambiaría a partir de Marshall— de asignar a la variable dependiente el eje de ordenadas y a la variable independiente el eje de abscisas. Aunque algunos historiadores han sugerido que Jenkin maneja las curvas al estilo de Marshall⁵, es más correcto afirmar que su enfoque en este punto es del tipo de Walras. Las curvas de Jenkin, en efecto, indican cantidades que los agentes están dispuestos a vender y comprar a cada precio, y el equilibrio se alcanza mediante variaciones en el precio. Ese equilibrio se produce cuando las curvas se cruzan; teóricamente, porque en la realidad las curvas son desconocidas y se van descubriendo a través de la competencia⁶. Jenkin no desarrolla las condiciones de estabilidad del equilibrio, pero los casos que discute no son de inestabilidad: la primera derivada de sus funciones de demanda no es positiva y la de sus funciones de oferta no es negativa. La primera ley de la oferta y la demanda es que el precio de mercado viene dado por el punto de cruce de las dos curvas. Es sabido que hubo geometría de la oferta y la demanda antes que Marshall: el primero que dibujó esas curvas fue Cournot en 1838; pero el tratamiento gráfico de Jenkin se pare-

³ Jenkin (1887), pp. 13, 17n, 18, 18n, 19n.

⁴ *Ibid.*, pp. 18, 22. El derecho a la libre sindicación es para Jenkin claro —nótese que en su tiempo dicha opinión no estaba extendida todavía, ni mucho menos— y es equivalente al derecho de los empresarios para hacer lo propio. La asimetría entre ambos derechos ya había sido señalada por Adam Smith (1776), pp. 110-12 y 207-8. Los economistas clásicos fueron en general simpatizantes de los sindicatos, a pesar de los rasgos violentos de las asociaciones de trabajadores. Esta actitud de respaldo a los sindicatos se mantuvo después, con Alfred Marshall. Cf. O'Brien (1989), pp. 394-6, y Petridis (1973), p. 167. Véase también Groenewegen (1994). Una crítica a esta actitud de los economistas, en Hutt (1936).

⁵ Brownlie y Lloyd Prichard (1963), pp. 208 y ss.

⁶ Hay más elementos walrasianos: «Si cada persona declarase por escrito de antemano exactamente cuánto venderá o comprará a cada precio, entonces el precio de mercado se determinaría de inmediato y las transacciones se acordarían allí y entonces. En la práctica, el precio al que se venderá cada cuartal será una mera aproximación tentativa al precio teórico», Jenkin (1887), p. 79.

cía más al que después publicaría Marshall que el de Cournot. Asimismo, para mayor mérito de Jenkin, no conoció la obra de sus predecesores ⁷.

Lo expuesto hasta aquí plantea la cuestión de la subjetividad del valor y por lo tanto de la utilidad. En el artículo sobre los sindicatos Jenkin apunta que oferta y demanda sólo son inteligibles en términos de cantidades, pero que existe también una dimensión subjetiva —particularmente en el caso de la demanda ⁸— que se debe distinguir de la otra, porque es impredecible. Pero añade: «Estas dos ecuaciones, la primera entre dos cantidades y la segunda entre dos valores, son verdaderas ambas, y una puede ser deducida de la otra». Jenkin no explora esta deducción porque no cree que pueda decirse nada de lo subjetivo ⁹.

Algunos autores han destacado que la relación inversa entre cantidad y precio de la ecuación $D = f(A + 1/x)$, que Jenkin presentó en su artículo sobre los sindicatos, implica la utilidad marginal decreciente, pero Jenkin es muy parco al respecto. La expresión «utilidad» es empleada en una oportunidad y con cautela: «La demanda en la mente de los compradores se corresponde con la utilidad que a su juicio tiene el artículo; y las causas que confluyen para formar esa opinión son demasiado numerosas como para admitir una clasificación» ¹⁰. Esta ausencia en última instancia de la utilidad en la explicación del valor deja a Jenkin atrás de sus contemporáneos Jevons, Menger y Walras, y lo excluye de la escuela de la utilidad marginal ¹¹.

La dimensión subjetiva del valor permite a Jenkin acotar la validez de la primera ley de la oferta y la demanda: como las mentes de las personas no se quedan quietas, las curvas podrán cambiar dentro de dos límites, la «oferta total» o cantidad total disponible y «fondo de compra» o cantidad de dinero que los agentes disponen para comprar ¹². El paso siguiente es suponer constante a una de dichas magnitudes y aumentar la otra. Jenkin dibuja nuevas curvas para representar a la segunda ley: si la oferta total aumenta, los precios bajan, y si el fondo de compra aumenta, los precios suben.

⁷ Humphrey (1992), p. 21. Agradezco al profesor Fernando Méndez Ibisate por haber llamado mi atención hacia este artículo.

⁸ Jenkin (1887), p. 15. Según Jenkin, oferta es una expresión que se emplea «casi siempre» para referirse a una cantidad presentada a la venta. No obstante, también se la puede considerar como disposición subjetiva a vender; cf. Brownlie y Prichard (1963), pp. 208-9.

⁹ Jenkin (1887), p. 16. En varias ocasiones Jenkin subraya la importancia de la dimensión subjetiva del valor para prevenir ante las conclusiones demasiado rígidas y apresuradas del análisis de la oferta y la demanda. *Ibid.*, pp. 87, 88, 93, 95. En su curioso manuscrito de 1884, publicado póstumamente, «¿Es el beneficio de un hombre la pérdida de otro?», vuelve a destacar la subjetividad del valor: «es sólo el pensamiento lo que causa el valor de las cosas», p. 141.

¹⁰ Brownlie y Prichard (1963), p. 209; Jenkin (1887), p. 98; Uemiyá (1981), p. 177.

¹¹ Howey (1989), pp. 22, 86.

¹² Jenkin (1887), p. 78.

Jenkin sostiene que esto no es una ley en sentido estricto sino que expresa «un grado de probabilidad, que variará inmensamente según los casos y los bienes»¹³. En la realidad los mercados no funcionan como sus primeros gráficos los pintan, en particular el mercado de trabajo. Presenta entonces varios gráficos de mercados no competitivos, siguiendo a W. T. Thornton¹⁴. Pinta por ejemplo una oferta infinitamente inelástica y una demanda superpuesta en un tramo, lo que da como resultado un segmento de precios de equilibrio. Jenkin recuerda que tanto la primera ley como la segunda suponen que los individuos perciben la brecha entre las curvas a cada precio y que dichas leyes no pueden afectar a los casos en los que «compradores y vendedores no pueden estimar la relación entre la demanda a un precio y la oferta a un precio». Jenkin apunta que uno de esos casos es el del monopolio bilateral, por el que Edgeworth criticará a Jevons en 1881¹⁵.

Jenkin presenta a continuación su tercera ley, integrada como las anteriores en la tradición clásica: a largo plazo el coste de producción determina el precio y la demanda la cantidad¹⁶. Una diferencia esencial entre el largo plazo y el corto es que las curvas de oferta y demanda medias a largo plazo pueden ser dibujadas con base empírica, a partir de las estadísticas históricas de ventas y de costes. No obstante, esas estadísticas permitirán trazar curvas sólo aproximadas, y no existe una ley para todos los bienes. En general, afirma Jenkin, las curvas de demanda tenderán a ser horizontales (o sea, con ejes al estilo moderno, inelásticas) y las de oferta tenderán a ser verticales (o sea, elásticas), pero puede haber casos donde las curvas tengan una elasticidad ampliamente diferente.

Jenkin traslada el análisis al mercado de trabajo. El salario es el precio en ese mercado, sujeto por tanto a las leyes de la oferta y la demanda, pero Jenkin añade que de ahí no se deduce que el salario dependa de una «ley natural»¹⁷.

¹³ *Ibid.*, p. 81.

¹⁴ William Thomas Thornton publicó en 1869 *On labour*, donde critica la idea del fondo de salarios fijo e insiste en que los salarios son determinados sólo por la negociación. John Stuart Mill, compañero de trabajo de Thornton en la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, se «retractó» dramáticamente en 1869, en un artículo sobre *On labour* titulado «Thornton on labour and its claims». Parece que no fueron las críticas de Thornton sobre las leyes de la oferta y la demanda las que impresionaron a Mill sino las posibilidades que se abrían ante los sindicatos con la ausencia de un fondo de salarios fijo. Es posible que haya sido Mill quien influyó sobre Jenkin en este artículo publicado un año más tarde. Jenkin, no obstante, insiste en que él había demostrado la falacia del fondo de salarios en su trabajo de 1868, «y la misma argumentación, empleada posteriormente por el Sr. Thornton, ha sido reconocida como acertada por el Sr. John Stuart Mill». Cf. Schumpeter (1954), pp. 669-70; Forget (1991); Gordon (1973); Negishi (1986); Ekelund y Thommesen (1989); Jenkin (1887), p. 94; Mill (1967), p. 635; Schwartz (1972), pp. 90-101, 274.

¹⁵ Jenkin (1887), p. 86; Creedy (1992), p. 172.

¹⁶ Jenkin (1887), p. 89.

¹⁷ *Ibid.*, pp. 93-94.

Como no hay curvas de demanda fijas, puesto que dependen de «estados mentales», la solución adecuada es dejar a los sindicatos libres y confiar en su propio interés, porque Jenkin reconoce que el poder negociador para subir los salarios puede conspirar contra el aumento del empleo.

Para conocer el nivel salarial hay que recurrir, como en los demás bienes, a la tercera ley. Pero el coste de producción del trabajo, su manutención, no es fijo. Si un trabajador cuenta con reservas —proporcionadas por su sindicato— para negociar con su empleador, pedirá más dinero: su coste de producción habrá aumentado. Si el trabajador aspira a un mayor nivel de vida ello automáticamente significa un mayor coste de producción: «El coste de producción del trabajo determina los salarios, pero ese coste a su vez es determinado por las expectativas de las personas sobre su nivel de vida»¹⁸. Los trabajadores determinan sus salarios: el coste de producción determina el precio. Ahora bien, el vendedor fija el precio pero el comprador la cantidad. Así, es el capital el que determina cuántos trabajadores se emplearán a cada tipo de salario. De ahí la importancia de la sabiduría sindical.

El tercer artículo de Jenkin, de 1871, estudia la incidencia de los impuestos con curvas de oferta y demanda¹⁹. Jenkin menciona al libro de Jevons por haber presentado una versión algebraica «mucho más compleja» de la oferta y la demanda a través de la utilidad²⁰. Para Jenkin, en un mercado suficientemente grande las disposiciones a ofertar y demandar serán muy diferentes según cambien el precio y las expectativas²¹. Proyecta esta noción en un gráfico y presenta los excedentes del consumidor y del productor como las áreas situadas respectivamente entre la línea del precio de equilibrio y las curvas de la demanda y la oferta²².

3. JENKIN Y LOS ECONOMISTAS

Varios aspectos de la obra de Jenkin atrajeron la atención de Edgeworth: el método matemático y geométrico; la descripción de la oferta y la demanda

¹⁸ *Ibid.*, pp. 92-3, 102.

¹⁹ Es su única obra económica disponible en castellano; Jenkin (1871-72), pp. 250-64.

²⁰ Jenkin (1887), pp. 107-108.

²¹ *Ibid.*, p. 109.

²² Declara que su análisis es novedoso, aunque en realidad Dupuit había expuesto la noción del excedente del consumidor en 1844. Jenkin detecta, como Cournot, que la clave de la incidencia tributaria reside en la elasticidad relativa. Jenkin (1887), pp. 113-115; Houghton (1958), p. 53; Humphrey (1992), p. 19. Hay un error en Jenkin (1887), p. 114, cuando el autor concluye que si el impuesto recae sobre los compradores la demanda es vertical: debe decir horizontal.

como funciones, en línea con el análisis de Cournot; el énfasis en los procesos mentales (pero recuérdese que Jenkin no desarrolla la noción de utilidad); el excedente del consumidor; y en especial, como se destacó antes, la importancia de la capacidad de negociación en la determinación del precio, sobre todo en un mercado de competencia característicamente no perfecta, como el mercado de trabajo ²³.

No obstante, el pensamiento económico de Jenkin no iba a tener ni de lejos el reconocimiento que merecieron sus trabajos en otros campos. Una primera razón, apuntada por varios especialistas, es que Jenkin no era un economista profesional, aspecto que tiene una importancia creciente a finales del siglo XIX, cuando la economía se consolida como ciencia independiente. Así, es razonable que hubiese una fuerza interna que recelase en principio de los miembros de otra profesión, y sin duda Jenkin lo era: jamás pretendió ser primordialmente un economista. Al revés de Jevons, no decidió hacerse economista, y al revés de Marshall, no abrigó deseo alguno de fundar una nueva ortodoxia en una disciplina diferente de la suya.

La lista de autores cuyas contribuciones fueron tan importantes como ignoradas en su tiempo es extensa y conocida ²⁴. Pero Jenkin no fue simplemente ignorado. Lo que le distingue es el trato hostil que le dispensaron William Stanley Jevons y Alfred Marshall. Es posible conjeturar que esa escasa generosidad se debió a que Jenkin, al revés que Dupuit y Dionysius Lardner, por nombrar a dos ingenieros famosos por su obra económica, era contemporáneo de Jevons y Marshall y publicó antes que ellos un análisis con aspectos parecidos al del primero y llamativamente parecidos al del segundo. Pero conjeturas aparte, la hostilidad se puede probar y la escasa justificación de la misma también ²⁵.

Jevons conocía la obra de Jenkin y sentía por ella y por su autor un considerable respeto. En septiembre de 1874 le escribe a Walras, para agradecerle el ejemplar de los *Elementos* que le había enviado —«una obra altamente cien-

²³ Edgeworth (1923) y Spengler (1971), p. 37.

²⁴ Hutchison (1967), p. 30, menciona a: Lloyd, Longfield, Cournot, Dupuit, John Rae, Auguste y Léon Walras, Von Thünen y otros. Entre los especialistas que han destacado el carácter de *outsider* de Fleming Jenkin, puede mencionarse al autor del manual que más atención presta a Jenkin de entre todos los textos de historia del pensamiento económico que he podido consultar: Whittaker (1948), pp. 504-5.

²⁵ Uno de mis evaluadores plantea el interrogante de por qué Dupuit resultó más admitido que Jenkin. Aparte de las razones y matizaciones alegadas en el texto, puede apuntarse aquí que Dupuit, al contrario que Jenkin, tuvo un trato frecuente con la profesión económica en su país, a partir de su relación con el muy influyente Joseph Garnier. A pesar de que había reticencias hacia los ingenieros, Dupuit publicó en el *Journal des Economistes* y fue miembro de la *Société d'Économie Politique* y la *Société d'Économie Sociale*; cf. Etner (1987), pp. 116-121.

tífica y original»—, aunque le aclara que no cree que atraiga el interés de más de media docena de expertos en todo el mundo: uno de los nombres que da es el de Fleeming Jenkin²⁶.

Como es sabido, Herbert Stanley Jevons, hijo del economista, reveló que el artículo de Jenkin de 1870 fue el responsable de que Jevons se apresurara a concluir y publicar su *Theory of political economy*, lo que ocurrió en octubre del año siguiente: «Según una de las notas manuscritas de mi padre, la publicación pudo haber sido demorada hasta mucho después de 1871, de no haber sido por la aparición en 1868 y 1870 de los artículos del Profesor Fleeming Jenkin»²⁷.

Jevons no deseaba ser anticipado por Jenkin, con quien había mantenido relación epistolar a raíz del artículo sobre los sindicatos de 1868, que Jenkin le remitió en forma manuscrita. Por desgracia, no se han conservado las cartas enviadas por Jevons, pero sí tres que le escribió Jenkin en marzo de ese año, que incluyen unos gráficos muy notables, de exactamente la misma factura que el célebre que Jevons pintó en el capítulo IV de su *Theory* para ilustrar el intercambio. Es posible que Jevons ya estuviera pensando en un gráfico de esas características —dos curvas de utilidad superpuestas— pero no hay forma de probarlo. Jenkin insiste en las dificultades de medición de la utilidad y en la indeterminación del precio en el monopolio bilateral²⁸.

El recelo de Jevons ante la omisión de su nombre en el artículo de Jenkin sobre las leyes de la oferta y la demanda —donde no se nombra prácticamente a nadie aparte de Mill y Thornton— quizá pueda explicar el escaso reconocimiento de éste en la *Theory*. Su nombre no aparece cuando habla Jevons sobre W. T. Thornton²⁹; lo menciona en el prólogo a la segunda edición como uno de los pocos «que se aventura en la ingrata cuestión de la ciencia matemático-económica»³⁰, y Jevons declara que su deuda mayor es con Lardner, a quien atribuye incorrectamente la ilustración gráfica de las leyes de la oferta y la demanda³¹.

Jevons no dibujó curvas de oferta y demanda, que obviamente había visto en el artículo de Jenkin de 1870, razón por la cual parecía razonable opinar, como hace Blaug con explícita referencia a Fleeming Jenkin: «Jevons estaba en deuda con un ejército de predecesores, pero no aprendió de ellos tanto como

²⁶ Uemiya (1981), p. 175; Jevons (1977), vol. IV, p. 66.

²⁷ Jevons (1977), vol. III, p. 166.

²⁸ *Ibid.*, pp. 167-178; Creedy (1992), pp. 119-20; Black (1962), pp. 199-200.

²⁹ Jevons (1871), pp. 148-50.

³⁰ *Ibid.*, p. 65. Los otros nombres que da son el americano Simon Newcomb y los británicos Henry Dunning Macleod, George Darwin y Alfred Marshall.

³¹ *Ibid.*, pp. 50-51; Uemiya (1981), pp. 181, 187.

habría podido»³². Sin embargo, Bostaph y Shieh (1987) arguyen que esto es menos claro de lo que parece. Rastrear la historia hasta John Maynard Keynes, que menciona en su biografía de Jevons a un cuaderno de notas tomadas por un alumno en el que «hay un bosquejo de una curva de demanda»³³.

Dicho cuaderno ha sido publicado con el título de *Lectures on Political Economy, 1875-1876*, y allí puede verse a la curva en cuestión. Es explícitamente una curva de oferta con pendiente negativa, que representa el hecho de que cuando la oferta cae el precio aumenta. «Esta curva expresa la utilidad», dice Jevons. En otra lección, al hablar de la oferta y la demanda, parece tener presente a Jenkin cuando afirma que «son cantidades, no estados mentales». Y más adelante sostiene que no conocemos las funciones de utilidad, y tampoco las leyes de la oferta y la demanda, con lo que será necesario recurrir a reconstrucciones estadísticas³⁴.

En la *Theory* subraya que «el precio es el único test de la utilidad» y que su teoría de la utilidad es «perfectamente coherente» con y «manifestación práctica» de la oferta y la demanda: «si pudiésemos determinar las funciones de utilidad, sería posible transformarlas para que expresaran claramente la equivalencia entre oferta y demanda»³⁵. Aun admitiendo todo esto, siguen siendo ciertas dos cosas que nadie ha podido justificar adecuadamente por razones de carácter técnico y no personal: primera, por qué Jevons no hizo algo aparentemente tan sencillo como dibujar dos curvas de oferta y demanda, y segunda, por qué no mencionó las diversas ideas de Jenkin que, como se ha visto en el apartado anterior, coincidían en alguna medida con las suyas. Jevons alegó —igual que Jenkin— que las curvas de oferta y demanda se podían derivar a partir de las funciones de utilidad. Admitió la validez del análisis de Jenkin pero insistió en que él ya empleaba curvas intersecantes para ilustrar el precio de mercado en sus lecciones antes de 1870. No hay prueba alguna para esta reivindicación, como tampoco la habrá en el caso de Marshall³⁶.

³² Blaug (1989), p. 308.

³³ Keynes (1963), p. 294n.

³⁴ Jevons (1977), vol. VI, pp. 16, 81, 88-9.

³⁵ Jevons (1871), pp. 143, 148, 174.

³⁶ Jevons (1977), vol. VI, p. x; Black (1987); Robertson (1985), p. 48; Staley (1989), p. 140; Brownlie y Lloyd Prichard (1963), pp. 215-6; Houghton (1958), p. 53n; Ekelund y Hébert (1992), pp. 329, 385; Uemiya (1981), pp. 184-85; Bostaph y Shieh (1987), pp. 122-24; White (1989), pp. 443-48. Uemiya (p. 186) conjetura que la razón última del trato poco cariñoso de Jevons hacia Jenkin se explica no porque éste se hubiese adelantado a aquél sino porque Jevons no quería verse mezclado con alguien que, al no basar su análisis en la utilidad, no confluía con él en el nuevo carril anti-clásico hacia donde deseaba impulsar a la teoría económica. En una línea similar argumenta White. Pero aunque parece razonable, esa reivindicación puede formularse perfectamente haciendo mención a Jenkin y sus gráficos. No se olvide que es el propio Jenkin el que

La lectura de los *Principios de Economía* de Alfred Marshall, en su edición definitiva de 1920, da la pauta del reconocimiento que dispensaba el gran economista inglés a sus predecesores. Hay sólo una mención a Jenkin, en la nota final del capítulo 13 del libro 5. Marshall se limita a apuntar que su método es similar al de Dupuit y Jenkin, a quien cita mal y fecha en 1871. Pese al notable parecido de sus análisis, no hay una sola mención a Jenkin cuando Marshall estudia la incidencia de los impuestos y el excedente del consumidor y del productor; ni tampoco en el Apéndice J sobre la doctrina del fondo de salarios. Los antecedentes de Marshall, tal cual queda consignado en el prólogo a la primera edición del libro, de 1890, son pocos: Cournot y Von Thünen —lejanos y, nótese, no británicos³⁷.

La edición *variorum* de los *Principios* arroja alguna luz sobre este inadecuado reconocimiento de Jenkin por Marshall. Por lo pronto, en la primera edición, la nota mencionada en el párrafo anterior no incluye a Dupuit. Guillebaud, el editor, comenta que entre los papeles de Marshall hay una hoja, en la tercera edición del libro, de 1895, correspondiente a dicha nota, en la que Marshall dejó manuscritas estas líneas: «Las curvas de Fleeming Jenkin tienen una forma peculiar, y no se parecen a nada que yo conozca, a excepción de las que Rau añadió como apéndice a las primeras ediciones de su *Volkswirtschaftslehre*.»

Marshall alega que conoció la obra de Karl Heinrich Rau antes de ver el trabajo de Jenkin (que cita bien), y aun antes había leído a Cournot y Von Thünen. La nota termina así:

La sustancia de las curvas de este capítulo ya estaba en mis lecciones de 1870, o antes: las curvas relativas al monopolio corresponden a una etapa muy posterior de mi trabajo, y fueron presentadas ante la Sociedad Filosófica de Cambridge en 1873. Él [Jenkin] no conoció mi obra, así como yo no supe del artículo que leyó en la Sociedad de Edimburgo [el de los impuestos] hasta muchos años después. Por fin él oyó hablar de mi trabajo y me envió un ejemplar de sus escritos³⁸.

descarta explícitamente la relevancia empírica del enfoque subjetivo y la utilidad. Es interesante a este respecto que después Marshall se remitiese a Cournot, que se enrola aún más que Jenkin entre los no subjetivistas.

³⁷ Marshall (1920), p. 394n. Marshall no cita el trabajo concreto de Jenkin. Sólo habla de «Edinburgh Philosophical Transactions» y 1871. Son dos errores. La fecha correcta es 1870 y aunque los artículos de 1868 y 1870 son de Edimburgo, ninguno corresponde a esa cita. «Marshall fue generoso de forma sistemáticamente exagerada con sus predecesores clásicos y más bien tacaño con sus contemporáneos»; Gordon, (1973), p. 21. «Marshall era muy consciente de su papel como líder nacional», Schumpeter (1954), p. 840.

³⁸ Marshall (1961), vol. II, p. 534.

Se observa, por tanto, que Marshall sabía muy bien quién era Jenkin, y en las ediciones anteriores de los *Principios* fue capaz de mencionarlo y hay testimonios de que estaba lo suficientemente familiarizado con sus escritos como para citarlos correctamente. No obstante, en ningún caso reconoce anticipación alguna. Además, esta nota no menciona al excedente del consumidor.

El primer trabajo publicado por Marshall fue una reseña de la *Theory* de Jevons, en abril de 1872. Marshall tenía treinta años de edad. En esa reseña, aparte de Jevons, Marshall cita a un solo autor contemporáneo: Fleeming Jenkin. Característicamente, disputa Marshall la utilidad del método matemático. Se inclina por utilizar palabras que todos puedan entender y prefiere «el lenguaje de los diagramas o, como ha sido llamado por el Profesor Fleeming Jenkin, la representación gráfica»³⁹. La importancia que Marshall asigna a Jenkin era, entonces, indisputable. Y recuérdese el consejo que le dio aquél a Jevons: el libro habría mejorado sin las matemáticas y con los diagramas.

Con el paso del tiempo la generosidad de Marshall disminuyó. En 1908 le confiesa a John Bates Clark que se ha vuelto «insensible»: dice que se limita a hacer referencias en notas al pie de página, lo que en el caso de Jenkin es falso, y no admite deudas, lo que en cualquier caso es cómodo:

Mi regla ha sido citar al pie de página a cualquiera que según mi conocimiento haya dicho una cosa antes de que yo la haya publicado, aunque yo la haya presentado en mis lecciones muchos años antes de saber que se le había ocurrido a él. Sólo cito, no hago mención alguna a deudas en ningún sentido; soy consciente de que algunos pensarán que implícitamente reconozco deudas. Ejemplos de éstas son Francis Walker y Fleeming Jenkin⁴⁰.

En los años cruciales, en torno a 1870, Alfred Marshall no publica nada. Hubo sin embargo varios manuscritos, borradores de eventuales publicaciones, que leyeron sus alumnos y colegas más aventajados: Herbert Somerton Foxwell (el después sir), Henry Hardinge Cunynghame y John Neville Keynes. Ellos apoyaron las reivindicaciones del maestro. En la biografía que escribió sobre él, John Maynard Keynes descarta toda posible anticipación de nadie a Marshall⁴¹.

³⁹ Pigou (1925), p. 99.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 416. Las muestras de la escasa generosidad de Marshall son abundantes. Pueden mencionarse los ejemplos de Hans von Mangoldt (1824-1868), Dupuit y Léon Walras (1834-1910); cf. Schneider (1960); Segura (1987 y 1988); Schumpeter (1954), pp. 838-40 y 1061; y Houghton (1958), p. 53n. Y no hay que olvidar a Jevons, sobre el que Keynes ha escrito: «Marshall era extraordinariamente reacio a admitir que le debía algo a Jevons», Keynes (1963), p. 287; Jevons (1871), p. 34, y Bostaph y Shieh (1987), pp. 120-21.

⁴¹ Para Keynes «la idea de aplicar métodos matemáticos [a la economía] estaba en el aire,

Marshall insiste en que la base de su teoría ya estaba terminada antes de la *Theory* de Jevons, o sea, antes de 1871, y que había trabajado sobre la productividad marginal en 1869 y sobre la cuasi-renta en 1868. Le escribió a Léon Walras en 1883, diciéndole que había enseñado la teoría de la utilidad marginal en Cambridge antes de la *Theory* y que, siguiendo a Cournot, había ido más allá que Jevons. En lo referido al excedente del consumidor, le escribe a E. R. A. Seligman en 1896: «mis deudas son con Cournot, no con Fleeming Jenkin ni con Dupuit»⁴².

La actitud de Marshall es importante para explicar el eco de la obra de Jenkin, puesto que el gran economista de Cambridge, al revés que Jevons, aspiraba a fundar y fundó una escuela, un nuevo clasicismo en economía. Es revelador que ya en 1879 los discípulos de Marshall procurasen blindar al maestro ante las eventuales críticas y reivindicaciones que podrían plantearse por «fundar» una escuela veinte años después de la aparición de los textos básicos de la misma, firmados por otras personas.

En noviembre de ese año, se entabla un cuidadoso intercambio epistolar entre Foxwell y Jevons. En un momento dado, Foxwell deja caer que el trabajo de Marshall fue «contemporáneo» al de Jevons y menciona a las lecciones de Marshall en 1869-1876. Jevons le responde que no discute prioridades, pero acto seguido se cuida bien en aclarar que él había expuesto públicamente su teoría en 1862, es decir, mucho antes de que Marshall entrara en escena. Zanjada esta cuestión, Jevons despide el problema arguyendo que no tiene sentido disputar prioridades «una vez conocidos los textos de autores anteriores a todos, como Gossen, Dupuit y Cournot»⁴³.

En el caso de Jenkin, el responsable de la edición de los escritos económicos tempranos de Marshall, Whittaker, cree que la influencia de Jenkin sobre Marshall fue imperceptible. Quizá haya sido así, pero no está claro que Jenkin no se le haya anticipado. Este es el punto en cuestión: no que Marshall haya copiado a Jenkin sino que arribó a un análisis similar después.

Es perfectamente posible que, como reconoce en un momento el propio

pero todavía [hasta Marshall] no había producido nada sustancial» y «en 1867 [Marshall] empezó a desarrollar los métodos diagramáticos»; Keynes (1963), pp. 150 y 153. Schumpeter (1954) comenta: «Una y otra vez me ha impresionado el hecho de que economistas competentes e incluso eminentes incurran en la acritica costumbre de atribuir a Marshall lo que, «objetivamente», debería ser atribuido a otros (¡incluso la curva de la demanda «marshalliana!»)», p. 839n.

⁴² Marshall (1975), vol. 1, p. 39. Ekelund y Gramm (1970) argumentan que la importancia de Dupuit en la formulación de la demanda marshalliana es equivalente a la de Cournot, y fue en consecuencia mayor de lo que el propio Marshall admite.

⁴³ Jevons (1977), vol. V, pp. 78, 80. Cf. también Ekelund y Shieh (1989), p. 26n.

Marshall, obtuviesen sus conclusiones de forma independiente ⁴⁴. Después de todo, ambos tenían formación matemática y estaban aplicándola al texto básico de economía de entonces, los *Principios* de Stuart Mill. La formulación simétrica de oferta y demanda es un descubrimiento lógico, como apunta Whittaker, para quien estuviese desarrollando el pensamiento de Mill. El propio Mill se acerca a la solución en su reseña de Thornton de 1869, pero Jenkin, como se vio antes, había planteado la solución formalmente correcta en 1868 ⁴⁵. Este año es una fecha importante para esta cuestión, porque es el año en que Marshall declaró haber leído a Cournot. Y hay que recordar que, al parecer, Jenkin no había leído más que a Stuart Mill hasta 1870. No conocía a Cournot y no tenía en principio por qué estar al tanto de los artículos de Dupuit, puesto que sus intereses en el campo de la ingeniería iban por otros derroteros que los que habían preocupado a los ingenieros-economistas de la Escuela de Puentes y Caminos de París en la década de 1840 —más extraño, quizá, es que no citara a D. Lardner.

Las lecciones de Marshall nos brindan otro testimonio interesante, en una carta que Foxwell escribe a Maynard Keynes en abril de 1925:

Lo leí [al artículo de Jenkin] en las vacaciones de Semana Santa de 1870, en la época en que asistía a las clases de Marshall sobre economía diagramática, y se lo mostré. Nunca olvidaré su expresión de disgusto mientras hojeaba el artículo. Es que no había nada en Cournot que se aproximase tanto al enfoque general de Marshall sobre la teoría del valor, y en particular a su presentación de la ecuación de oferta y demanda ⁴⁶.

Hay razones para conjeturar, entonces, que la importancia de Jenkin para Marshall fue mayor que la reflejada en los *Principios*. Pero falta la prueba de que Marshall se le había anticipado independientemente. Su propio testimonio y el de sus alumnos así lo sugiere. A Marshall le disgusta ver el artículo de Jenkin e insiste en que no le aportó nada que no supiera —en ambos puntos coincide con Jevons—. Ello no es imposible, pero su anticipación a Jenkin no se puede apoyar en nada que no sea meramente testimonial ⁴⁷.

⁴⁴ Marshall (1961), vol. I, p. 476; Creedy (1992), p. 68.

⁴⁵ Bradley (1989), p. 53.

⁴⁶ Marshall (1975), p. 45n.

⁴⁷ *Ibid.*, vol. 2, p. 241. La simpatía de Whittaker por Marshall se observa en este breve comentario: «Parece probable que Jenkin haya sido anticipado por Leslie Stephen, que era como Marshall un Wrangler de Cambridge», p. 41. Esta conjetura, basada en un inédito cuaderno de notas de Stephen, que Whittaker cita a través del biógrafo de aquél, es poco defendible. Sir Leslie Stephen, distinguido intelectual, padre de Vanessa Bell y Virginia Woolf, no fue un economista ni un científico, sino un hombre de letras —su biógrafo, Frederic William Maitland, fue un histo-

4. CONCLUSIONES

Fleeming Jenkin fue un economista notable, que con su bagaje de conocimientos de ingeniería fue capaz de un interesante trabajo científico en economía. Entre sus avances destacan el análisis algebraico y gráfico de la oferta y la demanda como funciones, los mercados imperfectamente competitivos, y el excedente del consumidor y del productor.

Vistos sus logros, la indiferencia con que fue tratado por sus contemporáneos —con la excepción de Edgeworth— carece de justificación. Es verdad que Jenkin fue un *outsider* de la economía, que empezaba entonces a institucionalizarse como profesión. Pero no se puede pasar por alto la actitud que tuvieron hacia él Jevons y Marshall. Ambos devaluaron marcadamente sus aportaciones e insistieron en que habían trabajado independientemente de Jenkin y en que le habían precedido en todo lo que importaba. Adoptaron esta última actitud con tanto entusiasmo como pocas pruebas.

BIBLIOGRAFÍA

- BLACK, R. D. Collison (1962): «W. S. Jevons and the economists of his time», *Manchester School*, vol. 30, núm. 3, pp. 203-21; reimpresso en John Cunningham Wood (ed.), *William Stanley Jevons. Critical Assessments*, Londres y Nueva York, Routledge, vol. I.
- (1987): «Jenkin, Henry Charles Fleeming», *The New Palgrave*.
- BLAUG, Mark (1989), *Economic theory in retrospect*, 4.^a ed., Cambridge University Press [trad. cast. de la 3.^a ed. FCE].
- BOSTAPH, Samuel, y SHIEH, Yeung-Nan (1987): «Jevons's demand curve», *History of Political Economy*, vol. 19, núm. 1, pp. 107-26.
- BRADLEY, Michael E. (1989): «John Stuart Mill's demand curves», *History of Political Economy*, vol. 21, núm. 1, pp. 43-56.
- BROWNLIE, A. D., y LLOYD PRICHARD, M. F. (1963): «Professor Fleeming Jenkin, 1933-1885. Pioneer in engineering and political economy», *Oxford Economic Papers*, vol. 15, pp. 204-16.
- CREEDY, John (1992): *Demand and exchange in economic analysis*, Aldershot, Edward Elgar.

riador. En una carta Stephen revela poco aprecio por Thornton, «que siempre está aburriendo a todo el mundo con la oferta y la demanda». Maitland (1906), pp. 45-6, 73, 75, 189. Entre los colegas de Stephen en Cambridge se contaba William Whewell, un notable pionero de la economía matemática —incidentalmente, Marshall no lo menciona jamás—. Los interesantes trabajos de Whewell, un matemático tan cauteloso como Marshall sobre las posibilidades de las matemáticas en la economía, pueden verse en Whewell (1829). Hutchison sostiene que los análisis de Whewell «difícilmente pueden haber sido desconocidos por Marshall»; Hutchison (1967), p. 77, y la extensa nota 4, pp. 77-79.

- EDGEWORTH, Francis Ysidro (1923): «Jenkin, Henry Charles Fleeming», *Palgrave's Dictionary of Political Economy*, Londres.
- EKELUND, Robert B. Jr., y HEBERT, R. F. (1992): *Historia de la teoría económica y de su método*, Madrid, McGraw-Hill.
- EKELUND, Robert B. Jr., y GRAMM, William P. (1970): «Early French contributions to Marshallian demand theory», *Southern Economic Journal*, vol. 36, núm. 3, pp. 277-86.
- EKELUND, Robert B. Jr., y SHIEH, Yeung-Nan (1989): «Jevons on utility, exchange, and demand theory: a reassessment», *Manchester School*, vol. 57, núm. 1, pp. 17-33.
- EKELUND, Robert B. Jr., y THOMMESEN, Sven (1989): «Disequilibrium theory and Thornton's assault on the laws of supply and demand», *History of Political Economy*, vol. 21, núm. 4, pp. 567-92.
- ETNER, François (1987): *Histoire du calcul économique en France*, Paris, Economica.
- FORGET, Evelyn L. (1991): «J. S. Mill, F. D. Longe and W. T. Thornton on demand and supply», *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 13, núm. 2, pp. 205-21.
- GORDON, Scott (1973): «The wage-fund controversy: the second round», *History of Political Economy*, vol. 5, núm. 1, pp. 14-35.
- GROENEWEGEN, Peter D. (1994): «Alfred Marshall and the Labour Commission 1891-1894», *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 1, núm. 2, pp. 273-96.
- HOUGHTON, R. W. (1958): «A note on the early history of consumer's surplus», *Economica*, N.S., vol. 23, pp. 49-57.
- HOWEY, R. S. (1989): *The rise of the marginal utility school, 1870-1889*, Columbia University Press.
- HUMPHREY, Thomas M. (1992): «Marshallian cross diagrams and their uses before Alfred Marshall: the origins of supply and demand geometry», *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review*, vol. 78, núm. 2, pp. 3-23.
- HUTCHISON, T. W. (1967): *Historia del pensamiento económico, 1870-1929*, Madrid, Gredos.
- HUTT, W. H. (1936): *Economists and the public*, Londres, Jonathan Cape.
- JENKIN, Fleeming (1871-72, 1964): «Sobre los principios que regulan la incidencia de los impuestos», Richard A. Musgrave y Carl S. Shoup (eds.), *Ensayos sobre economía impositiva*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1887, 1931): *Papers, Literary, Scientific, &c.*, S. Colvin y J. A. Ewing (eds.), Londres, vol. II; reimpresso como: *The graphic representation of the laws of supply and demand, and other essays on political economy*, Londres, The London School of Economics and Political Science, Series of Reprints of Scarce Tracts in Economic and Political Science, núm. 9.
- JEVONS, William Stanley (1871, 1970): *Theory of political economy*, R. D. C. Black (ed.), Harmondsworth, Penguin.
- (1977): *Papers and Correspondence of William Stanley Jevons*, R. D. Collison Black (ed.), Londres, Macmillan.
- KEYNES, John Maynard (1963): *Essays in Biography*, Nueva York, W. W. Norton [trad. cast. Crítica].
- MAITLAND, Frederic William (1906): *The Life and Letters of Leslie Stephen*, Londres, Duckworth.
- MARSHALL, Alfred (1920, 1977): *Principles of Economics*, 8.^a ed., Londres, Macmillan [trad. cast. Aguilar].
- (1961): *Principles of economics*, 9.^a ed. *variorum*, C. W. Guillebaud (ed.), Londres, Macmillan.

- (1975): *The early economic writings of Alfred Marshall, 1867-1890*, J. K. Whitaker (ed.), Londres, Macmillan.
- MILL, John Stuart (1967): *Essays on Economics and Society*, J. M. Robson (ed.), Toronto y Londres, University of Toronto Press y Kegan Paul.
- NEGISHI, Takashi (1986): «Thornton's criticism of equilibrium theory and Mill», *History of Political Economy*, vol. 18, núm. 4, pp. 567-77.
- O'BRIEN, D. P. (1989): *Los economistas clásicos*, Madrid, Alianza.
- PETRIDIS, Anastasios (1973): «Alfred Marshall's attitudes to and economic analysis of trade unions: a case of anomalies in a competitive system», *History of Political Economy*, vol. 5, núm. 1, pp. 165-98.
- PIGOU, Arthur Cecil (ed.) (1925, 1966): *Memorials of Alfred Marshall*, Nueva York, Kelley.
- ROBERTSON, R. M. (1985): «Jevons y sus precursores», *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 29, pp. 37-54.
- SCHNEIDER, Erich (1960): «Hans von Mangoldt on price theory: a contribution to the history of mathematical economics», *Econometrica*, vol. 28, núm. 2, pp. 380-92.
- SCHUMPETER, J. A. (1954): *History of economic analysis*, Nueva York, Oxford University Press [trad. esp. Ariel].
- SCHWARTZ, Pedro (1972): *The new political economy of J. S. Mill*, Londres, Weidenfeld and Nicolson [trad. esp. Tecnos].
- SEGURA, Julio (1987): «La obra de Walras al cabo de un siglo», introducción a los *Elementos* de L. Walras, Madrid, Alianza.
- (1988): «Léon Walras y la historiografía del pensamiento económico», *Revista de Historia Económica*, año VI, núm. 1, pp. 73-102.
- SMITH, Adam (1776, 1994): *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza.
- SPENGLER, J. J. (1971): «El problema del orden en los asuntos económicos», J. J. Spengler y W. R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Madrid, Tecnos.
- STALEY, C. E. (1989): *A history of economic thought*, Oxford, Basil Blackwell.
- STEVENSON, Robert Louis (1887, 1924): «Memoir of Fleeming Jenkin», *The Works of Robert Louis Stevenson*, Londres, Tusitala, vol. XIX.
- UEMIYA, S. (1981, 1988): «Jevons and Fleeming Jenkin», *Kobe University Economic Review*, vol. 27, pp. 45-57; reimpresso en John Cunningham Wood (ed.), *William Stanley Jevons. Critical Assessments*, Londres y Nueva York, Routledge, vol. III.
- WHEWELL, William (1829, 1831 & 1850; 1971): *Mathematical exposition of some doctrines of political economy*, Nueva York, Kelley.
- WHITE, Michael V. (1989): «Why are there no supply and demand curves in Jevons?», *History of Political Economy*, vol. 21, núm. 3, pp. 425-56.
- WHITTAKER, Edmund (1948): *Historia del pensamiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

NOTAS

HISTORIA EMPRESARIAL E HISTORIA DEL TRABAJO: DEL AISLAMIENTO A LA COLABORACIÓN

JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ RUIZ
Universidad de Sevilla

Esta nota pretende llevar el debate abierto en torno al tema de qué historia empresarial podemos y queremos hacer, más allá del marco en el que se viene desarrollando hasta el presente ¹. En este sentido, propugna como idea central que las agendas de investigación y la docencia de historia empresarial incorporen las reflexiones y resultados obtenidos por los historiadores del trabajo en los últimos años ².

La oportunidad del acercamiento entre ambas disciplinas viene sugerida fundamentalmente por: a) la profunda renovación que han conocido los estudios de historia del trabajo desde finales de los años cincuenta o comienzos de los sesenta, sobre todo en Gran Bretaña y Estados Unidos, cuyas historiografías constituyen el principal punto de referencia bibliográfico de estas páginas ³; renovación que apenas ha encontrado eco entre los historiadores económicos y de la empresa de nuestro país, y b) las excelentes expectativas y, en algún caso ya, resultados, que ofrece la colaboración entre los historiadores de la empresa y los historiadores del trabajo ⁴.

Así las cosas, en las páginas que siguen expondremos en primer lugar los cambios más significativos que han afectado a la historia del trabajo como área

¹ Coll (1991), Coll y Tortella (1992), Valdaliso (1993), Torres Villanueva (1993).

² De igual forma, propugnamos que las agendas de investigación y la docencia de historia del trabajo incorporen las reflexiones y resultados obtenidos por los historiadores de la empresa en los últimos años.

³ Sobre Alemania, véase Saldern (1994).

⁴ Ross y Perkins (1986).

de estudio desde su aparición hacia el cambio de siglo hasta el presente (I); a continuación analizaremos, tomando como ejemplo concreto la cuestión del establecimiento de la «empresa moderna» en Estados Unidos y Gran Bretaña, lo que la historia del trabajo puede aportar a un mejor conocimiento de temas como éste, un «clásico» de la reciente historia empresarial (II); y concluiremos con una breve reflexión de índole general (III).

I

Los orígenes de la historia del trabajo como disciplina académica se remontan a los años finales del siglo XIX y primeros del XX. En el caso de Gran Bretaña, el punto de referencia más importante en tal sentido lo constituye la publicación por Sidney y Beatrice Webb [fundadores de la London School of Economics en 1895] de «A History of Trade Unionism» el año 1894, estudio en el que la materia se identifica con la historia de las

asociación(es) permanente(s) de trabajadores por cuenta ajena con la finalidad de mantener o mejorar las condiciones de su vida de trabajo ⁵.

Al otro lado del Atlántico, en los Estados Unidos, los primeros pasos de la historia del trabajo, entendida también como historia de las organizaciones obreras, aparecen asociados al empeño de algunos economistas de formación, fuertemente influidos por la escuela histórica alemana, entre quienes sobresale John R. Commons (diversas publicaciones, a destacar, junto con otros autores, «The History of Labor in the United States», Nueva York, 1918, dos primeros volúmenes) y, de manera más general, a la denominada «Escuela de Wisconsin», de la que fueron también insignes representantes Selig Perlman («A Theory of the Labor Movement», Nueva York, 1928) y Philip Taft ⁶.

Las críticas recibidas por esta «primera» historia del trabajo a partir de finales de los años cincuenta o comienzos de los sesenta, a las que en seguida nos referiremos por extenso, y que en buena medida se explican por el interés del movimiento renovador en marcar las distancias con lo que se quería dejar atrás, no pueden llevarnos a ignorar algunos de sus logros y peculiaridades más significativos: tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos, la «vieja» historia del trabajo reivindicó un nuevo objeto de atención, proporcionó las

⁵ Webb, S. y B. (1990) [1920], p. 21.

⁶ Sobre los orígenes de la historia del trabajo en los Estados Unidos, véase el artículo reivindicativo de Fink (1991), quien sitúa los primeros estudios sobre el tema en la década de 1880.

primeras síntesis en torno al mismo y estableció las bases documentales sobre las que se erigirían buena parte de las investigaciones posteriores ⁷; asimismo, su carácter reformista (circunstancia que explica la participación de las personalidades más destacadas de la «Escuela de Wisconsin» en la agitada vida política norteamericana del período y la adscripción de los Webb al socialismo fabiano) y empírico (frente al excesivo formalismo de los economistas neoclásicos), constituyó un soplo de aire fresco en un ambiente cargado de conservadurismo social y académico ⁸.

Al carácter esencialmente institucional de esta primera historia del trabajo se opone, a partir de finales de los años cincuenta o comienzos de los sesenta ⁹, una nueva concepción de la misma, tarea que protagonizan, entre otros, E. P. Thompson ¹⁰ y E. Hobsbawm ¹¹ en Gran Bretaña, donde se configura una «historia social del trabajo» ¹², y, fuertemente influidos por los anteriores, H. Gutman ¹³ y D. Montgomery ¹⁴ en Estados Unidos, donde tiene lugar el nacimiento de una «nueva historia del trabajo».

La renovación emprendida afecta tanto al objeto como al método utilizados por los primeros historiadores del trabajo ¹⁵. El objeto de la disciplina, efectivamente, se amplía: entendida como historia de las organizaciones obreras, la primera historia del trabajo había privado a la mayor parte de la población laboral, la no sindicada —mucho más numerosa en el caso de los Estados

⁷ Como «A Documentary History of American Industrial Society» de Commons y otros (Cleveland, 1910-1911, 10 vols.).

⁸ Brody (1993), pp. 4-6.

⁹ El año 1960 aparece el primer número de la revista norteamericana «Labor History», a la que seguiría poco después «International Labor and Working Class History». En 1960 también se crea en Gran Bretaña la «Sociedad para el Estudio de la Historia del Trabajo». Otros acontecimientos de trascendencia para la disciplina y situados cronológicamente a finales de los años cincuenta o comienzos de los sesenta, en Zieger (1983, pp. 61-63).

¹⁰ Thompson [1963].

¹¹ Hobsbawm (1979) [1964].

¹² Un importante precedente de esta renovación lo constituyen, para el caso británico, los esposos Hammond («El trabajador del campo», Londres, 1911; «El trabajador de la ciudad», Londres, 1917, y «El trabajador especializado», Londres, 1919). Véase, en este sentido, Fontana (1987-88), p. 147.

¹³ Diversos artículos y comunicaciones a congresos a partir de la lectura de su tesis doctoral el año 1961, entre los que sobresale Gutman (1973).

¹⁴ Montgomery (1967) y (1985) [1979]. Se trata de una recopilación de artículos publicados en diversas revistas entre los años 1974 y 1978, comenzando por el que da título al libro «El control obrero de la producción industrial en el siglo XIX» (aparecido inicialmente en «Labor History», otoño de 1976).

¹⁵ Sobre las diferencias entre la «vieja» y la «nueva» historia del trabajo norteamericanas ver los artículos de Kreuger (1971), tal vez el primero en utilizar esos calificativos, Brody (1979) y Montgomery (1980). La evolución de la historia del trabajo en Gran Bretaña se puede seguir en Zeitlin (1987).

Unidos, país en el que a comienzos de la década de 1930 suponía aún cerca del 90 % de la población activa no agrícola, que en Gran Bretaña—, de toda posibilidad de un estudio serio y riguroso¹⁶. Asimismo, al poner el acento en los líderes y las burocracias sindicales, el protagonismo de los trabajadores anónimos y de los militantes de base había resultado totalmente desdibujado. Se comprende así que en unos años, los sesenta, caracterizados por el hecho de que los sindicatos y la negociación colectiva estaban fuertemente consolidados en todo el mundo occidental, como parte esencial que eran de la política de consenso social establecida al término de la Segunda Guerra Mundial, los historiadores del trabajo comenzaron a formularse nuevas preguntas, relacionadas ahora, más que con las claves institucionales y políticas de la historia del movimiento obrero, con las de los trabajadores como tales.

Dado, de otra parte, que la historia del trabajo se venía desarrollando al amparo y bajo las coordenadas que marcaba su vinculación al análisis económico, sobre todo en Estados Unidos, circunstancia que había provocado un significativo aislamiento de la misma con respecto a la evolución seguida por otras disciplinas históricas, como la historia social o cultural, se comprende también que los nuevos historiadores del trabajo llevaran a cabo una decidida reivindicación de la cultura y la experiencia en el trabajo como elementos que nucleaban la identidad y la fuerza de clase obrera¹⁷.

Así lo expresaba E. Hobsbawm en el Prefacio al conjunto de artículos que, bajo la denominación de «Trabajadores», aparecían en forma de libro el año 1964:

La mayoría de estos artículos tienen en común un rasgo negativo: se sitúan al margen de la historia directamente cronológica o narrativa de los movimientos obreros. Sidney y Beatrice Webb y G. D. H. Cole fueron los talentosos precursores de este enfoque y en la edad de oro de la historia del movimiento obrero británico, que se inició hace unos quince años, una serie de excelentes estudios prosiguieron, completaron o revisaron su obra. Sin embargo, se ha investigado comparativamente poco acerca de las clases trabajadoras como tales (no en cuanto organizaciones y movimientos obreros) y acerca de las condiciones económicas y técnicas que favorecieron el desarrollo efectivo de los movimientos obreros o bien, en cambio, lo dificultaron. (...) ¹⁸.

¹⁶ Gutman (1973), p. 536.

¹⁷ A pesar de su común oposición a la «vieja», no se puede ignorar que dentro de la «nueva» historia del trabajo norteamericana conviven, al menos, dos tendencias: la primera, centrada en el estudio de la cultura obrera (Gutman); la segunda, interesada en las luchas que se mantuvieron en las fábricas por el control de la organización de la producción (Montgomery). Una amplia y crítica exposición de estas tendencias, en McDonnell (1991) [1984].

¹⁸ Hobsbawm (1979) [1964]. El más antiguo de estos artículos fue publicado en 1957.

En términos similares se expresaría Gutman, diez años después, en un artículo señero, por su carácter programático, para los seguidores de la nueva orientación en Estados Unidos:

las páginas que siguen prestan poca atención a los temas que se consideran propios de la historia del trabajo (sindicatos, huelgas y movimientos radicales)¹⁹.

Por lo que hace a los fundamentos teóricos y metodológicos de la historia social del trabajo británica o de la nueva historia del trabajo norteamericana, debemos resaltar que la renovación de la que estamos hablando se lleva a cabo en medio de una significativa precariedad, por lo que al análisis económico se refiere, y aun de una marcada hostilidad hacia la economía del trabajo. ¿Por qué? De un lado, conviene tener en cuenta que los protagonistas del proceso en Gran Bretaña (Hobsbawm, Thompson, etc.) trataban de superar el economicismo legado por el marxismo vulgar, que tan ampliamente se había difundido desde finales del siglo XIX, y, más recientemente, por el estructuralismo marxista de corte althusseriano (alternativa: «la historia desde abajo»); de otro, que la «nueva» historia del trabajo norteamericana había surgido en oposición a la «vieja» escuela institucional (Commons, «Escuela de Wisconsin»), donde la historia y la economía del trabajo aparecían plenamente integradas.

Pero, al margen de esto, ¿qué podía ofrecer hacia 1960 la economía del trabajo, en su doble vertiente de disciplina volcada en el estudio del mercado de trabajo y de las relaciones industriales a la historia del trabajo? Según G. Wright, la economía del trabajo se había convertido en Estados Unidos, y en oposición también a la «escuela institucional», en una rama ahistórica de la economía aplicada²⁰, merced a su progresiva integración, a partir de los precedentes de A. C. Pigou («Wealth and Welfare», 1912) y J. R. Hicks («Theory of Wages», 1932), en el aparato analítico neoclásico, del que la teoría del capital humano de la «Escuela de Chicago» constituía por entonces su producto más elaborado²¹. Por lo que hace al estudio de las relaciones industriales, hacia 1960 también se encontraba ampliamente difundida una visión un tanto ecléctica dominada por los trabajos de Kerr y Dunlop en los Estados Unidos y de la «Escuela de Oxford» en Gran Bretaña, en la que, pese a las llamadas en fa-

¹⁹ Gutman (1973), p. 537.

²⁰ Wright (1987), p. 315.

²¹ McNulty (1980, pp. 177 y siguientes). Toharia (1983), «Introducción», para un resumen de los rasgos que caracterizan a las distintas escuelas de pensamiento económico sobre el mercado de trabajo: neoclásica, marxista e institucional. Un reciente estado de la cuestión, en Rebitzer (1993).

vor de un análisis histórico de las relaciones industriales ²², se había impuesto también una visión atemporal y cerrada de las mismas. El libro de Kochan sobre la experiencia norteamericana constituye una de sus mejores expresiones ²³. Los economistas del trabajo, por su parte, tampoco parecían dispuestos a considerar los cambios habidos en la historia del trabajo y a incorporar los resultados obtenidos por sus investigadores ²⁴.

La importante renovación que conoce la historia del trabajo a partir de finales de los años cincuenta o comienzos de los sesenta se lleva a cabo, asimismo, al margen de la que por entonces estaba teniendo lugar en el marco de la historia empresarial, con los trabajos de Chandler como expresión más sobresaliente ²⁵. ¿Por qué? Habría que destacar, tal vez, dos circunstancias: la primera, que tradicionalmente una y otra disciplinas habían mantenido inclinaciones ideológicas distintas. Los historiadores de la empresa, efectivamente, aparecían como los defensores del libre funcionamiento del mercado y de la institución empresarial; los historiadores del trabajo, y especialmente la «nueva» corriente (izquierdista y radical frente al «reformismo» de la «Escuela de Wisconsin»), como sus críticos. Por otra parte, los intereses teóricos y el «sentido» de la renovación de una y otra disciplinas eran justamente contrarios: la historia empresarial «tradicional» aparece volcada hacia el estudio de hombres de negocios y compañías concretos, constituyendo el «caso-estudio» el modelo de investigación predominante. La «nueva» historia empresarial, por contra, reacciona frente al excesivo empirismo de la anterior, de ahí dos de sus rasgos más importantes: el reforzamiento del bagaje teórico que le sirve de fundamento y su carácter comparado. En el caso de la historia del trabajo, mientras tan-

²² Nos referimos a Dunlop (1978) [1958] y Kerr (1964). Con respecto a tales llamadas, véase, por ejemplo, el capítulo VIII del libro de Dunlop, donde se explicita que «la perspectiva histórica y una apreciación del cambio a través del tiempo son esenciales para la teoría de las relaciones industriales» (p. 289), o el capítulo X, donde se afirma que «el concepto de sistema de relaciones industriales se emplea de forma más fructífera como herramienta de análisis cuando se examina un determinado sistema en su contexto histórico y se estudian los cambios en el sistema a lo largo del tiempo» (p. 358).

²³ Kochan (1980). M. Derber, uno de los intervinientes en el «review symposium» sobre este libro, publicado por *Industrial Relations* (vol. 21, n. 1, 1982), afirma explícitamente: «[en esta obra] no hay reflexión alguna sobre el debate que se ha producido en los últimos doce años entre los historiadores americanos dedicados al estudio de la cultura de la clase trabajadora y los defensores de la Escuela de Wisconsin, centrados en el estudio de las organizaciones obreras y la negociación colectiva» (p. 86). Otro de los participantes en el symposium, R. Hyman, se refiere a la existencia de una visión alternativa, marxista, de las relaciones industriales a la defendida por Kochan, uno de cuyos rasgos característicos sería la sensibilidad mostrada hacia las dimensiones temporales de los fenómenos (p. 108).

²⁴ Ozanne (1980), uno de los últimos herederos de la «Escuela de Wisconsin», se lamenta de la «deserción» de los economistas del trabajo hacia la historia del trabajo (p. 513).

²⁵ Chandler (1962), Chandler (1987) [1977].

to, se estaba siguiendo el camino justamente inverso: la «nueva» historia del trabajo perfila sus señas de identidad en oposición a las que se consideran generalizaciones abusivas y simplificadoras de la «vieja». Dadas estas circunstancias, difícilmente podía producirse un intercambio teórico y metodológico entre ambas, permaneciendo una y otra disciplinas en una situación de mutuo aislamiento, extensible también a la historia económica «general»²⁶.

En los últimos años, sin embargo, algo está empezando a cambiar. Del lado de la economía del trabajo, la insuficiencia manifestada por la corriente principal para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo, ha dado pie al desarrollo de nuevos planteamientos, como la teoría de la «balcanización» de los mercados de trabajo²⁷, de la segmentación del mercado de trabajo²⁸, o de la pérdida de cualificación del trabajo que caracterizaría el desarrollo capitalista en su fase monopolista²⁹, planteamientos en los que se han inspirado, siquiera parcialmente, importantes estudios con una clara orientación histórica como los de Gordon, Reich y Edwards³⁰ o Piore y Sabel³¹.

En otro orden de cosas, la crisis de los setenta y ochenta, sobre todo en Estados Unidos, donde se produce por entonces un importante descenso del índice de afiliación sindical, una clara revisión de los supuestos del consenso sobre el papel que tocaba desempeñar a cada una de las partes en juego en que se habían basado las relaciones laborales desde el New Deal y el desarrollo de sistemas alternativos de gestión de los recursos humanos, ha llevado a replantear la visión de las relaciones industriales de postguerra como un sistema cerrado y a valorar el carácter contingente de las mismas, circunstancia que ha exigido considerar de nuevo su evolución histórica. En este sentido basta comparar los trabajos de síntesis publicados por Kochan en 1980 y 1989³², por lo que hace al estudio de las relaciones industriales en los Estados Unidos,

²⁶ En la «Introducción» del libro, Jacoby (1991) amplía el argumento que mantenemos aquí sobre las vinculaciones mantenidas por la historia del trabajo y la historia empresarial a la historia económica «general» (a la «new economic history» norteamericana en concreto), llegando a las mismas conclusiones (p. 4). Durante las décadas de 1960 y 1970, efectivamente, los economistas estadounidenses mantuvieron unas relaciones altamente impermeables con los historiadores del trabajo y de la empresa, a los que prácticamente ignoraron, y viceversa.

²⁷ Kerr (1950).

²⁸ Piore y Doeringer (1971).

²⁹ Braverman (1974).

³⁰ Gordon, Edwards y Reich (1986) [1982].

³¹ Piore y Sabel (1990) [1984].

³² Kochan (1980), Kochan, Katz y McKersie (1993) [1989]. El segundo capítulo de éste tiene como tema la «Evolución histórica del sistema de negociación colectiva en los Estados Unidos» (a partir del New Deal).

y por Palmer en 1983 y 1993 ³³, por lo que hace a Gran Bretaña, para apreciar el largo camino recorrido.

Los cambios económicos habidos en los años 70 y 80 han sugerido, igualmente, a los estudiosos del trabajo y de las relaciones industriales una mayor atención hacia aquellas publicaciones de historia empresarial consagradas al examen de los problemas planteados por la gestión. En palabras de uno de ellos:

En la medida en que la investigación sobre las relaciones laborales considere los efectos de las decisiones económicas estratégicas, podrá beneficiarse de las actuales investigaciones sobre la política y estrategia de las empresas. La obra clásica de Alfred Chandler sobre la relación entre estrategia y estructura puede ayudar a comprender la evolución de la estructura de gestión y de las políticas de relaciones laborales dentro de la empresa ³⁴.

¿Qué movimientos se observan, mientras tanto, entre los historiadores del trabajo? Tras la celebración de sus éxitos durante las décadas de 1960, 70 y 80 ³⁵, se abre la cuestión de qué camino seguir y de las tareas prioritarias que conviene acometer. Entre las propuestas barajadas por las figuras más representativas de la disciplina se encuentran: a) sintetizar el enorme esfuerzo de los últimos años en alguna obra que aglutine el estado actual de los conocimientos sobre el tema ³⁶. Esta viene siendo una de las principales preocupaciones de los historiadores del trabajo norteamericanos desde que Brody (1979, pp. 24-26) sugiriera la necesidad de reemplazar los viejos textos de Commons y Perlman; b) proceder a una reconciliación con la «vieja» historia del trabajo, una vez olvidado el fragor de la batalla que dio lugar al nacimiento de la «nueva» ³⁷. De forma implícita, el último libro de Montgomery (1987) ha abierto el camino a una revisión de algunos de los supuestos en los que se había basado tradicionalmente la «nueva» historia del trabajo, pues en él se proponen, entre

³³ Palmer (1983), Palmer y Gospel (1993).

³⁴ Kochan, Katz y McKersie (1993) [1989], p. 33.

³⁵ «Los últimos veinte años han sido una verdadera edad de oro de la historia de la clase obrera», escribe Hobsbawm (1987) [1984], «Prefacio».

³⁶ Una crítica del trabajo de Gordon, Edwards y Reich como «primera interpretación general» de la historia de la clase obrera norteamericana desde los textos de Commons y Perlman, en Schatz (1984).

³⁷ Esta es la propuesta de que hace Brody (1993) tras constatar dos hechos: que la «vieja» historia del trabajo no ha sido completamente desplazada por la «nueva», como lo demuestran los temas de los artículos que pueblan las principales revistas del ramo u otro tipo de publicaciones académicas, y que la unidad de perspectiva que caracterizó en sus comienzos a la «nueva» historia del trabajo ya no existe (el autor habla de «cacofonía de prescripciones acerca de hacia donde debe dirigirse» la disciplina).

otras cosas, recuperar el protagonismo de las «minorías militantes» (frente a la «historia desde abajo»), considerar nuevamente el papel del Estado (frente al olvido de la «política») o valorar suficientemente lo que supuso la desaparición del capitalismo competitivo clásico; c) llevar a cabo un rearme teórico ³⁸ que, inevitablemente, traería consigo un acercamiento a la economía del trabajo y, mejor aún, a la historia de la empresa y a la historia económica ³⁹, así como una clara apuesta en favor de los estudios comparados ⁴⁰, y d) refundar la historia del trabajo, ahora como historia de las relaciones industriales, esto es, de las cambiantes relaciones entre trabajadores, sindicatos, patronal y Estado ⁴¹.

II

El establecimiento de la «moderna empresa gerencial» constituye, de la mano de A. Chandler (1977 y 1990), uno de los temas estelares de la reciente historia empresarial. En los libros más representativos de éste, sin embargo, no se hallará prácticamente ninguna referencia al mercado de trabajo o al sistema de relaciones industriales característicos de los países objeto de estudio ⁴². ¿Puede ignorarse una cuestión como ésta a la hora de explicar el triunfo del sistema de producción en serie, mediante el empleo de maquinaria altamente especializada y de trabajadores no cualificados que caracteriza la experiencia industrial norteamericana del siglo XIX, o la supervivencia de formas de pro-

³⁸ Brody (1989) plantea en este artículo la conveniencia de renovar los lazos que tradicionalmente habían mantenido la historia y la economía del trabajo en el seno de la «vieja escuela institucional», pero no sobre las bases de antaño. A su juicio la historia del trabajo no puede ser un titucional, sino un apéndice de la economía del trabajo y debe permanecer en el seno de la comunidad constituida por los historiadores. Este nuevo maridaje exige que la historia del trabajo sea tomada en serio y se consideren sus aportaciones; en sentido contrario, el gran reto para una historia del trabajo consciente de sus, con frecuencia, estrechos marcos de investigación —el marco local— y de la complejidad y variedad de las experiencias de la clase obrera de ahí la atención prestada a temas como la raza, religión, familia, movilidad, etc. —es la revisión de las categorías analíticas utilizadas.

³⁹ Esta es la propuesta de Wright (1987), para quien la alternativa a la ortodoxia neoclásica sobre el trabajo no es un nuevo institucionalismo sino la historia económica (p. 319).

⁴⁰ «Se requiere una nueva apreciación de la naturaleza internacional del conflicto laboral. Esto será impulsado por más estudios comparativos», sugiere McDonnell (1991), p. 97. La historia del trabajo británica ha sido demasiado insular; debemos añadir la dimensión comparativa a lo que hacemos, reconoce Price (1991), p. 259.

⁴¹ Zeitlin (1987), pp. 159 y 178. Frente a ésta se encuentra la propuesta de Price (1991), para quien la disciplina debe retomar como cuestión central el papel jugado por el trabajo en la conformación del conjunto social, es decir, debe continuar siendo una historia social del trabajo.

⁴² Sí se encuentran, por el contrario, en el «manual» utilizado por el autor en la Harvard Business School (Chandler y Tedlow 1985), que dedica cuatro lecciones al tema.

ducción «artesanales» y basadas en la utilización de una abundante mano de obra cualificada, circunstancias ambas que parecen haber acelerado el declive del sector industrial, propia del modelo británico? Pensamos que no; y que esta circunstancia nos impide disponer de una versión más completa sobre la verdadera dinámica del capitalismo industrial y sobre las razones de la diversidad de las experiencias y de los éxitos o fracasos económicos nacionales.

El predominio del sistema de producción artesanal en Gran Bretaña (y, con él, de la pequeña empresa dirigida por sus propietarios) se ha explicado tradicionalmente porque la creación de una administración gerencial compleja y la realización de grandes inversiones en maquinaria especializada sólo tienen sentido si existe un mercado amplio y dinámico para productos estandarizados. Este no era el caso de Gran Bretaña a finales del siglo XIX, donde los mercados de productos eran muy competitivos y se encontraban muy fragmentados. Pero, igualmente, a la hora de explicar la supervivencia del sistema de fabricación artesanal no podemos olvidar que en presencia de una abundante mano de obra cualificada como ocurría en Gran Bretaña, muchas empresas optaron por seguir utilizando métodos tradicionales de producción antes que por introducir innovaciones tecnológicas que requerían fuertes inversiones y un mayor número de trabajadores no cualificados. En bastantes sectores, estas consideraciones pudieron haber obstaculizado el proceso de modernización y racionalización industrial, con los efectos de todos conocidos. De otra parte, la existencia en Gran Bretaña de uno de los movimientos sindicales más poderosos del mundo conllevó también que los empresarios encontraran una gran resistencia a la introducción de nuevos métodos de producción y sistemas organizativos en aquellos casos en que comportaba el deterioro de los salarios y de las condiciones de trabajo o el control obrero sobre la producción ⁴³.

Si, por el contrario, atribuimos a los empresarios británicos la iniciativa, como hace Gospel, y no una mera actitud adaptativa a las circunstancias, los resultados son similares. De acuerdo con éste, en las etapas iniciales del proceso de industrialización del país, los empresarios británicos tomaron una serie de importantes decisiones acerca de la organización del trabajo y que el autor resume en su preferencia por operar en el mercado antes que internalizar sus relaciones con los trabajadores mediante el desarrollo de medidas de gobierno y coordinación administrativa específicas ⁴⁴. Aunque en su momento estas de-

⁴³ Según Jacoby (1991), pp. 173-200, la menor hostilidad de los empresarios británicos hacia los sindicatos frente a los empresarios norteamericanos, se explica, no tanto por la mayor fuerza de las organizaciones obreras en aquel país, cuando por la existencia en Gran Bretaña de unos menores incentivos y medios para mostrar tal hostilidad que en los Estados Unidos.

⁴⁴ En este punto, Gospel (1992) distingue tres áreas de actuación: «work relations», «employ-

cisiones respondieron a una cierta racionalidad, a la larga demostraron ser poco apropiadas para garantizar la competitividad de sus empresas frente a firmas extranjeras que pudieron y supieron aplicar otras estrategias laborales ⁴⁵.

En Estados Unidos, por contra, el triunfo de la «moderna empresa gerencial» a finales del siglo XIX y, con ella, de la producción en serie, sería difícil de explicar sin tener en cuenta la escasez de mano de obra cualificada en el país y la debilidad de las organizaciones obreras, afectadas no sólo ya por la hostilidad empresarial sino también por la hostilidad judicial hacia cualquier forma de acción colectiva de los trabajadores y la disposición del gobierno a emplear a la policía y al ejército para acabar con los movimientos huelguísticos.

Allí, la batalla decisiva sobre el control del trabajo y la organización de la producción tuvo lugar en los años setenta y ochenta del siglo XIX con ocasión de una serie de conflictos generales que afectaron a los sectores textil, siderúrgico y minero. Aparentemente provocados por recortes salariales, lo que de verdad estaba en juego era a quién correspondía la organización de la producción: a los trabajadores o a las empresas ⁴⁶. El resultado fue sistemáticamente favorable a éstas (dotadas, entre otras razones por su tamaño, de una capacidad de resistencia y de presión muy superior a las británicas) que, más rotundamente que nunca a partir de entonces se encontraron con las manos libres para impulsar la transformación del sector, lo que quiere decir, entre otras cosas, el establecimiento de sistemas de organización científica del trabajo y de nuevas políticas de personal ⁴⁷.

III

Los historiadores españoles de la empresa tienen ante sí la posibilidad de aprovechar el retraso acumulado en las últimas décadas con respecto a la historia empresarial anglosajona. ¿Cómo? Acometiendo una labor que no sea meramente imitativa y que tenga bien presente que el camino a recorrer no supone comenzar desde el principio ni repetir siguiendo el mismo orden los pasos dados ya con anterioridad por otras historiografías.

ment relations» e «industrial relations». Sobre el significado de cada una de ellas y lo que supone en cada caso operar en el mercado o establecer medidas internas de coordinación administrativa, véanse las pp. 3-4 y 8-10.

⁴⁵ Gospel (1992), pp. 15-36.

⁴⁶ Cohen (1990).

⁴⁷ Sobre los casos de Francia y Alemania y, a modo de ampliación de cuanto llevamos dicho hasta aquí sobre Gran Bretaña y Estados Unidos, véase el excelente artículo de Fridenson (1993, pp. 323-345).

Con esta nota no hemos pretendido dar respuesta a cuanto esto supone; pero sí alertar a los investigadores de nuestro país sobre la conveniencia de derribar algunos muros —especialmente, los que resultan de la excesiva compartimentación disciplinar a la que nos vemos compelidos por factores externos a la dinámica científica— y de evitar la pérdida de perspectiva global que supondría el que los historiadores de la empresa, por ejemplo, olvidaran que las aproximaciones macro y microeconómicas son complementarias, no excluyentes, o que fue el control del trabajo y no la eficiencia económica el factor que con más frecuencia de lo que se defiende impulsó la adopción de nuevas tecnologías de producción y condicionó las estrategias empresariales, algo en lo que han insistido de manera reiterada los historiadores del trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- BRODY, D. (1979): «The Old Labor History and The New: In Search of an American Working Class», *Labor History*, XX, pp. 111-126.
- (1989): «Labor History, Industrial Relations, and the Crisis of American Labor», *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 43, n. 1, pp. 7-18.
- (1993): «Reconciling the Old Labor History and the New», *Pacific Historical Review*, vol. 62, n. 1, pp. 1-18.
- COHEN, I. (1990): *American Management and British Labor*, Westport and London, Greenwood Press.
- COLEMAN, D. C. (1987): «The uses and abuses of business history», *Business History*, vol. XXIX, n. 2, pp. 141-156.
- COLL, S. (1991): «Empresas versus mercados. Un boceto para una historia de la empresa», *Revista de Historia Económica*, año IX, pp. 263-281 y 463-478.
- y G. TORTELLA (1992): «Reflexiones sobre la Historia Empresarial: estado de la cuestión en España», *Información Comercial Española*, n. 708-709, pp. 13-24.
- CHANDLER, A. J. (1984): «Comparative Business History», en D. C. COLEMAN and P. MATHIAS, ed., *Enterprise and History: Essays in Honour of Charles Wilson*, Cambridge, Cambridge University Press.
- and R. S. TEDLOW (1985): *The Coming of Managerial Capitalism. A Casebook on the History of American Economic Institutions*, Homewood, Richard D. Irwin.
- (1987) [1977]: *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (1990): *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.
- CRONIN, J. E. (1989): «The “rank and file” and the social history of the working class», *International Review of Social History*, vol. XXXIV, pp. 62-77.
- DAVIET, J. P. (1987): «Existe-t-il une business history française?», *Annali di storia dell'impresa*, núm. 3, pp. 428-484.

- DUBOFSKY, M. (1991): «Lost in a Fog: Labor Historians' Unrequited Search of a Synthesis», *Labor History*, XXXII, n. 2.
- DUNLOP, J. T. (1978) [1958]: *Sistemas de relaciones industriales*, Barcelona, Península.
- FINK (1991): «"Intellectuals" versus "Workers": Academic Requirements and the Creation of Labor History», *American Historical Review*, XCVI, pp. 395-431.
- FITZGERALD, R. (1988): *British labour management and industrial welfare, 1846-1939*, London, Croom Helm.
- FONTANA, J. (1987/88): «Del trabajador del campo al trabajador especializado: en torno a los Hammond», *Sociología del Trabajo*, nueva época, n. 2, pp. 143-151.
- FRIDENSON, P. (1993): «Authority Relations in German and French Enterprises, 1880-1914», en J. Kocka and A. Mitchell, ed., *Bourgeois Society in Nineteenth-Century Europe*, Oxford, Berg, pp. 323-345.
- GORDON, D. M.; EDWARDS, R. y REICH, M. (1986) [1982]: *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en los Estados Unidos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- GOSPEL, H. F., and LITTLER, C. R. ed. (1983): *Managerial Strategies and Industrial Relations. An Historical and Comparative Study*, Aldershot, Gower.
- (1992): *Markets, firms, and the management of labour in modern Britain*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GUTMAN, H. (1973): «Work, Culture, and Society in Industrializing America», *American Historical Review*, LXXVIII, pp. 531-588.
- HOBBSAWM, E. (1979) [1964]: *Trabajadores*, Barcelona, Crítica.
- (1987) [1984]: *El mundo del trabajo*, Barcelona, Crítica.
- JACOBY, S. M. (1991): *Masters to managers. Historical and comparative perspectives on American employers*, New York, Columbia University Press.
- KERR, C. (1985) [1950]: *Mercados de trabajo y determinación de los salarios: la «balcanización» de los mercados de trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (1963) [1960]: *El industrialismo y el hombre industrial*, Buenos Aires, EUDEBA.
- KIMELDORF, H. (1991): «Bringing Unions Back In (Or Why We Need a New Old Labor History)», *Labor History*, XXXII, n. 1, pp. 91-129 (con respuestas de M. Kazin, A. Kessler-Harris, D. Montgomery, B. Nelson y D. Nelson y réplica del propio Kimeldorf).
- KOBAYASHI, K., y H. MORIKAWA, eds. (1986): *Development of managerial enterprise*, Tokio, University of Tokyo Press.
- KOCHAN, Th. A. (1980): *Collective Bargaining and Industrial Relations*, Irwin, Homewood, Ill.
- y otros (1993) [1986]: *Las transformaciones de las relaciones laborales en los Estados Unidos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- KREUGER, Th. A. (1971): «American Labor Historiography, Old and New: A review Essay», *Journal of Social History*, vol. IV, pp. 277-285.
- LEE, C. H. (1990a): «Corporate behaviour in theory and history: I. The evolution of theory», *Business History*, vol. 32, n. 1, pp. 17-31.
- (1990b): «Corporate behaviour in theory and history: II. The historian's perspective», *Business History*, vol. 32, n. 2, pp. 163-179.
- LICHT, W. (1982): «Labor economics and the labor historian», *International Labor and Working Class History*, vol. 21, pp. 52-62.
- MARGLIN, S. (1991): «Understanding capitalism: control versus efficiency», en Bo Gus-

- tafsson, ed., *Power and Economic Institutions. Reinterpretations in Economic History*, Aldershot, Elgar.
- MCDONELL, L. T. (1991) [1984]: «Sois demasiado sentimentales». Problemas y sugerencias para una nueva historia del trabajo», *Historia Social*, n. 10, pp. 71-100.
- MCKINLAY, A. (1990): «Business History and Labour History»; *Labour History Review*, vol. 55, 3, pp. 10-12.
- McNULTY, P. J. (1980): *The Origins and Development of Labor Economics*, Cambridge Ma., MIT Press.
- MONTGOMERY, D. (1980): «To Study the People: The American Working Class», *Labor History*, vol. 21, pp. 485-512.
- (1985) [1979]: *El control obrero en Estados Unidos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (1987): *The Fall of the House of Labor: The Workplace, the State and American Labor Activism, 1860-1925*, New York, Cambridge University Press.
- NAKAGAWA, K., ed. (1978): *Labor and Management*. Proceedings of the Fourth International Conference on Business History, Tokio, University of Tokyo Press.
- PALMER, G. (1983): *British Industrial Relations*, London, George Allen & Unwin.
- and H. F. GOSPEL (1993): *British Industrial Relations*, London, Routledge.
- PIORE, M., y P. DOERINGER (1985) [1971]: *Mercados internos de trabajo y análisis de la mano de obra*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- y Ch. SABEL (1990) [1984]: *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza.
- PRICE, R. (1989): «What's in a name? "Workplace history and rank and filism"», *International Review of Social History*, vol. XXXIV, pp. 62-77.
- (1991): «The future of the british labour history», *International Review of Social History*, vol. 36, pp. 249-260.
- REBITZER, J. B. (1993): «Radical Political Economy and the Economics of Labor Markets», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, pp. 1394-1434.
- ROSS, S. J., and E. J. PERKINS (1986): «Integrating Business History and Labor History», *Business and Economic History*, second series, vol. 15, pp. 43-52.
- SALDERN, A. von (1994): «Current Trends in Research on the German Worker's Movement and Labor History»; *International Labor and Working Class History*, 45, pp. 120-132.
- SCHATZ, R. W. (1984): «Labor Historians, Labor Economics, and the Question of Synthesis», *The Journal of American History*, vol. 71, pp. 93-100.
- SCRANTON, W. (1989): «The Workplace, Technology, and Theory in American Labor History», *International Labor and Working-Class History*, vol. XXXV.
- STROMQUIST, S. (1991): «Perspectives on Labor History: The Wisconsin School and Beyond», *International Labor and Working-Class History*, vol. XXXIX.
- THOMPSON, E. P.: *La formación histórica de la clase obrera inglesa*, Barcelona, Laia.
- TOHARIA, L. (comp. e introd.) (1983): *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.
- TOLLIDAY, S., and J. ZEITLIN, ed. (1991): *The Power to Manage? Employers and industrial relations in comparative-historical perspective*, London and New York, Routledge.
- TORRES VILLANUEVA, E. (1993): «La historia empresarial en España: realidades y perspectivas», San Sebastián, Actas del V Congreso de la Asociación de Historia Económica.
- VALDALISO, J. M. (1993): «Algunas reflexiones acerca de la Historia Empresarial y su desarrollo en España», *Revista de Historia Económica*, año IX, n. 2, pp. 417-433.

- WEBB, S. y B. (1990) [1920]: *Historia del sindicalismo, 1660-1920*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- WRIGHT, G. (1987): «Labor History and Labor Economics», en FIELD, A. J., ed., *The Future of Economic History*, Boston, Kluwer-Nijhoff Publishing, pp. 313-348.
- ZEITLIN, J. (1987): «From labour history to the history of industrial relations», *Economic History Review*, 2nd ser., vol. XL, 2, pp. 159-184.
- ZIEGER, R. H. (1983): «Industrial Relations and Labor History in the Eighties», *Industrial Relations*, vol. 22, n. 1, pp. 58-70.

RECENSIONES

Andrés HOYO APARICIO: *Todo mudó de repente. El horizonte económico de la burguesía mercantil en Santander, 1820-1874*, Santander, Universidad de Cantabria-Asamblea Regional, 1993.

En el marco de análisis de la modernización, la historiografía económica española referida al siglo XIX ha ido progresivamente ampliando su radio de acción, sobre todo en lo que se refiere al objeto de estudio. En este sentido, y de la mano de la rica producción europea y norteamericana, el capital comercial y la burguesía, así como el mundo empresarial que se mueve a su alrededor, vienen constituyendo desde hace años una de las más vigorosas líneas investigadoras. Desde los primeros estudios dedicados a perfilar el carácter y volumen del comercio peninsular con América, hasta los más recientes trabajos sobre empresarios o grupos de empresarios, los últimos veinte años de nuestra historia económica muestran el creciente interés por la formación de una bur-

guesía emprendedora —mercantil, financiera o industrial—. Tanto adoptando el marco regional como el nacional se ha ido desgranando la vinculación que existió, sobre todo en los primeros momentos del desarrollo capitalista peninsular, entre las compañías comerciales provenientes en muchos casos de la segunda mitad del siglo XVIII y el afianzamiento de unas nuevas opciones inversoras —mineras, industriales, bancarias— en el marco cronológico y económico del régimen liberal. Es evidente que buena parte de los protagonistas principales de estas nuevas iniciativas provenían del mundo mercantil.

Partiendo de esta perspectiva general, la monografía de Andrés Hoyo pretende con buen criterio abordar la cuestión del capital comercial, tanto su

formación, naturaleza, rentabilidad y canalización hacia su empleo productivo. Además, el análisis económico se vincula al marco institucional del que depende y al que también condiciona. De esta forma el autor lleva, tanto las inversiones individuales como las colectivas, al campo de la elección eficiente de los recursos productivos, siempre en relación a los incentivos que ofrezca el marco institucional. Así, la asignación de recursos y estrategias inversoras de los comerciantes y empresarios santanderinos del siglo pasado —por ejemplo, la canalización del ahorro— se ubica en función de la expectativa de beneficio que a su vez se ve condicionada de continuo por la incertidumbre y por la aparición de nuevas opciones inversoras. En el fondo de la cuestión se revelan como protagonistas tanto la propia coyuntura económica como el desarrollo del régimen liberal.

Una vez quedan establecidos el marco y los objetivos de la obra, ésta abarca cronológicamente, tal y como justifica el propio autor, el período comprendido entre 1820 y la Restauración. No es excepcional, sin embargo, el recurso a las referencias a fechas anteriores o posteriores a las indicadas. En cuanto a las fuentes utilizadas y manejadas, destacan —por su ingente volumen y solidez— la serie de protocolos notariales que, junto a otros muchos testimonios directos (informes consulares, expedientes, memoriales, contribuciones, documentación fami-

liar varia) componen un amplio abanico documental sometido, además, a los pertinentes filtros y contrastes. Es de agradecer, por otra parte, la relación que de todas las referencias documentales se hace al final de la obra. Además, ésta se apoya igualmente en un grueso cuerpo bibliográfico, también expuesto en las últimas páginas del trabajo, que evidencia un hábil manejo no sólo de la problemática europea y americana al respecto, sino también de la abundante literatura contemporánea sobre la historia y la economía española y cántabra. Finalmente, y antes de abordar detalladamente los principales contenidos, se debe celebrar, por su relativa excepcionalidad en las ediciones españolas, la inclusión al final del libro de un útil índice onomástico.

El conjunto del trabajo queda dividido en ocho capítulos destinados, primeramente, al análisis de la estructura económica santanderina durante el período, incidiendo especialmente en el peso y naturaleza del sector comercial y el papel asumido por las compañías de comercio. Estas cuestiones abarcan los primeros cuatro capítulos, dejando para el resto el estudio de las diferentes formas que toma el ahorro privado y colectivo, en función de las diferentes opciones inversoras que se hallan en el *horizonte* de la burguesía.

En los primeros capítulos el autor expone detalladamente los diferentes procesos económicos por los que transcurre la geografía santanderina,

destacando el papel catalizador del puerto. Así, durante la segunda mitad del siglo XVIII se produce un fuerte proceso desruralizador al socaire del crecimiento comercial. Además, la terciarización de la economía santanderina permite y explica el desarrollo de una importante clase mercantil, especialmente entre 1750 y 1860. Este auge comercial, sobre todo desde 1820, se articuló mediante la complementariedad de varios ejes, a saber, el comercio americano, el mercado europeo y el no menos importante de cabotaje, auténtica clave en la conformación —al igual que en otras regiones costeras de la península en las mismas fechas— de un fuerte mercado interior. Aspectos como la especialización portuaria en el tráfico cerealero castellano en conexión con Europa y las Antillas, así como el cálculo de los ingresos derivados del comercio en contraste con los generados por la agricultura, quedan ciertamente demostrados mediante la utilización de series bastantes completas y cálculos matemáticos. Por otra parte, no se olvida el papel jugado por las incipientes transformaciones en las comunicaciones, tanto terrestres como mercantes. A su vez, todo ello contribuyó a la progresiva especialización —siguiendo a Chandler— que asume la clase mercantil, analizada por medio del seguimiento sistemático de las diferentes compañías de comercio que operaron en la plaza durante el período. A medida que el propio volumen transaccional va creciendo, las formas

asociativas fueron también cambiando, desde las mayoritarias sociedades colectivas a las más escasas comanditarias y anónimas. Esta evidente especialización no acabó, como era lógico, con las características propias de las sociedades mercantiles que en esos momentos operaban en cualquier punto de Europa: las relaciones de parentesco, cuyo máximo exponente era la endogamia, hacían confluir en la «casa» las estrategias privadas y públicas. Finalmente, el seguimiento documental a través de los expedientes de quiebras permite al autor observar el tipo de operaciones registradas en los activos y pasivos de las diferentes sociedades, así como la evolución de los beneficios anuales.

A partir de aquí, en los cuatro capítulos que restan, el seguimiento de la coyuntura permite proponer una de las hipótesis centrales del libro: la desaceleración del empuje comercial que se produce desde 1860 obliga a los protagonistas, la burguesía mercantil, a buscar otras alternativas inversoras, sobre todo centradas en la minería, las actividades transformadoras y las iniciativas financieras. Si bien es cierto que todas ellas habían iniciado sus primeros pasos antes de la citada fecha de 1860, no lo es menos que su máximo desarrollo en el segundo tercio del siglo XIX respondió a la política de diversificación de riesgos y activos que desde ese momento asumieron los más destacados miembros del sector mercantil. La incertidumbre posibilita

la apertura de un nuevo horizonte económico.

En primer lugar, la explotación minera cántabra había comenzado de forma regular en la década de los 40, en función de la propia riqueza natural así como por la relativa facilidad en registrar los yacimientos, emanada de las sucesivas leyes mineras. En este contexto resulta interesante comprobar la creciente concentración empresarial que se dio en el sector, sobre todo entre 1850 y 1870, de la mano de la mayor participación de la burguesía mercantil. La explotación minera significó pues una vía generadora de capital, aunque excesivamente sujeta al coste de los factores y a la demanda, que era respondida por la vía marítima. La participación en esta actividad productiva, mediante el arriendo o la propiedad, ratificaba las expectativas de beneficio bruto, que, arriesgada pero hábilmente, estima el autor.

Más interesante y completo es el análisis realizado de la evolución del sector industrial, en conexión con los intereses mercantiles. Como es conocido, el temprano desarrollo de las actividades transformadoras de la zona se ligó a la producción agroalimentaria, en especial a los derivados de los cereales. Al igual que en el resto del Estado, en Cantabria este tipo de transformación relacionada con el sector primario fue disminuyendo su importancia relativa con respecto a otras ramas de la industria. Contando con estimaciones propias y con los conocidos cálculos del

profesor Nadal, el autor hace un repaso a la evolución y la estructura interna de la industria cántabra. Ésta, junto a la valenciana, se configura como la de mayor crecimiento cuantitativo con respecto al comportamiento de la población. En definitiva, y al igual que ocurrió en el sector minero, desde 1860 los intereses mercantiles actuaron como estimulante de unas nuevas ramas industriales que se desarrollan en relación a la diversificación de la demanda. El crecimiento de los sectores químico y metalúrgico, frente al todavía predominante agroalimentario, muestran que la ampliación de la oferta industrial debió buena parte de la iniciativa al capital mercantil excedentario y susceptible de ser invertido. Para demostrar este fenómeno, Andrés Hoyo hace un seguimiento pormenorizado de las escrituras de formación de sociedades industriales, del que se deriva la estructura empresarial del sector, que combina multitud de pequeñas unidades productivas con mayores y nuevos centros. En definitiva, no sólo la industria agroalimentaria disfruta de la inyección de capital comercial previamente acumulado, sino que éste se orienta sobre todo hacia aquellos sectores ligados a los nuevos impulsos de la demanda, la construcción, las químicas...

La tercera pieza del nuevo mosaico inversor de la burguesía mercantil es aquella que preside el tránsito entre las actividades puramente comerciales y las más genuinamente financieras. Me

refiero, obviamente, al mercado o mercados crediticios. En este sentido, la burguesía santanderina ilustra perfectamente las dos caras que el fenómeno del crédito presentó durante buena parte del siglo XIX. Por un lado, el mercado informal —el préstamo privado mediante escritura notarial— es acaparado desde la oferta por estos comerciantes banqueros (en terminología acuñada en su día por el profesor García López). Este tipo de operaciones, propias de los dos primeros tercios del siglo, no difieren mucho en sus condiciones —plazos de amortización, tipo de interés, avales generalmente hipotecarios— de las estudiadas para otras regiones del Estado, por ejemplo el País Valenciano. Sin embargo, es muy significativo observar el destino de los capitales transferidos; habida cuenta de la propia estructura económica de la zona, la mayor parte de la demanda de liquidez proviene del propio sector comercial, alrededor del 75%, mientras que la agricultura tan sólo representó poco más del 1% del total. Es evidente que el modelo económico imperante condiciona la estructura de la demanda, en este caso alejado de un pujante y moderno sector primario que, como en amplias zonas del Mediterráneo, en estas fechas necesitó de una creciente financiación.

Siguiendo con la vertiente financiera de las inversiones, también se aborda en la obra la conformación de una estructura bancaria primera. Es a prin-

cipios de la década de los sesenta cuando surgen la Unión Mercantil y el Crédito Cántabro, precedidos ambos por el primigenio Banco de Santander en 1857. Excesivamente ligadas las dos primeras instituciones a la construcción de líneas ferroviarias, participaron de la euforia especulativa de la década que también se hizo notar en el resto del Estado. Hacia 1867 la suerte de estas sociedades corrió pareja a las dificultades financieras y de liquidez que tuvo que superar la línea ferroviaria, teniendo que suspender pagos en esta fecha. Frente a ello, el Banco de Santander —refundado en 1875— continuó su ascendente marcha impulsado por la iniciativa de origen mercantil.

Finalmente, el último capítulo de la obra nos acerca a la dimensión más individual de las estrategias inversoras de la burguesía, mediante el análisis de una representativa muestra de inventarios de bienes de los principales apellidos de la plaza —en concreto se analizan más de cincuenta escrituras—. Varios hechos confirman la veracidad de las hipótesis planteadas hasta este momento, sobre todo las referidas al carácter y evolución de las inversiones productivas. Por un lado, al igual que en el resto de casos conocidos no sólo en la península, sino en Europa (desde Daumard a Rubenstein o Dertilis), las inversiones privadas de la burguesía mercantil bascularon durante el siglo XIX en torno a tres principales variables: los propios activos comerciales,

los bienes inmuebles y las inversiones financieras e industriales. El peso relativo de cada una de estas partidas, así como su combinación con otro tipo de activos —dinero metálico, valores públicos y privados, participación en contratos de obras públicas—, dependen fundamentalmente del tipo de realidad económica a la que los empresarios deben ajustarse. Así, el caso santanderino nos confirma un dominio de las inversiones puramente mercantiles, sobre todo hasta 1860. Efectivamente, tal y como se explicó con anterioridad, la reorientación inversora del grupo tiene su reverso en la mayor diversificación en cuanto a la composición interna de los inventarios. De este modo parece intensificarse la tendencia a invertir en bienes inmuebles, préstamos hipotecarios y valores privados de banca, industria y seguros. Sin embargo, es en este punto en el que los resultados expuestos por el autor parecen no ser tan claros como éste pudiera pretender. En este sentido, se insiste excesivamente en el peso de las inversiones industriales y bancarias, que, aun existiendo y siendo relevantes, no pueden ocultar el peso predominante que durante todo el período tuvieron los activos mercantiles y el préstamo privado. Al igual que en buena parte de las ciudades portuarias del Estado, aquéllos, junto a los bienes inmuebles, constituyeron el grueso de las inversiones de la burguesía, al menos durante la mayor parte del siglo. Andrés Hoyo presenta además un completo y minucioso segui-

miento de la adquisición de bienes raíces, tanto urbanos (los mayoritarios) como rústicos, para concluir apostando por un cierto «desinterés» de la burguesía en aquellos activos que más pudieran identificarse con el naciente concepto de «rentista». Esta concepción sólo es admisible desde la asunción, por lo demás no válida para cualquier economía europea del siglo XIX, de la poca rentabilidad de las explotaciones agrícolas. En definitiva, el comportamiento económico de los inversores santanderinos no se diferenció demasiado de aquellos que ya se conocen para otras regiones y ciudades del Estado. Es evidente, sin embargo, que las propias características de la plaza —crisis mercantil desde 1860, temprano desarrollo industrial y bancario, ausencia de un vigoroso sector primario en avanzado estado de modernización— les confiere un carácter bastante más diversificado y especializado, al compás de los procesos de terciarización de la economía regional que se expusieron al principio de la obra.

Definitivamente, estamos ante una monografía a su vez macro y micro-económica de carácter regional altamente interesante, ya que permite abordar toda una serie de cuestiones absolutamente cruciales para desentrañar algunos de los aspectos más relevantes de la historia económica española y europea: por un lado, el capital comercial puede constituir un vehículo válido de análisis de los pro-

cesos de modernización, entendida ésta como un fenómeno multidireccional en el espacio y tiempo. En este sentido, la formación de una primera clase empresarial nos muestra las diferentes respuestas que ante períodos de incertidumbre se pueden plantear, sin olvidar además el primordial papel que la burguesía mercantil jugó en todo el Estado en cuanto a facilitar la

transición y conformación de un primer entramado de intermediación financiera.

Joaquim CUEVAS CASAÑA
 Profesor de Historia
 e Instituciones Económicas
 Facultad de Ciencias Económicas
 y Empresariales
 Universidad de Alicante

Pilar PÉREZ-FUENTES HERNÁNDEZ: *Vivir y morir en las minas: estrategias familiares y relaciones de género en la primera industrialización vizcaína (1877-1913)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, Servicio editorial, 1993, 301 pp.

En este estudio se utilizan datos demográficos y de otra índole para explorar la reacción humana a la industrialización, haciendo especial hincapié en el papel de la mujer. Se trata de un libro importante por dos razones. En primer lugar, en él se entretajan diversas fuentes históricas de manera imaginativa; en segundo lugar, constituye una valiosa primera aproximación a las estrategias de supervivencia familiar durante un período de cambio económico rápido y a veces brutal. Una primera nota a pie de página sitúa este trabajo dentro del Departamento de Historia Contemporánea de la Universidad del País Vasco, pero Pilar Pérez-Fuentes se apresura a indicar, en términos marxistas feministas, las limitaciones de los estudios actualmente aceptados. Su introducción nos induce a esperar una exploración demográfica y sociológica innovadora de los papeles del género y de la familia;

la clase de historia en la que todos podemos reconocernos.

Entre 1875 y 1900 la región de la Ría de Bilbao exportaba cantidades enormes de mineral de hierro, sobre todo a Gran Bretaña. En los comienzos, los montes de mineral estaban prácticamente desiertos de población, servicios y demarcaciones políticas, pero hacia 1913 la extracción de mineral había devastado el terreno. Los trabajadores afluyeron en gran cantidad con la expansión del empleo, y en un principio se les proporcionaba un alojamiento pobre y estrecho en barracones de la compañía. Hacia 1913 había surgido en Bilbao y los pueblos de la zona minera una compleja red de estructuras industriales, sociales y domésticas.

La autora ha utilizado datos de padrones municipales y censos de población del Archivo Municipal de San Sal-

vador del Valle para elaborar un estudio monográfico intensamente pormenorizado de un pequeño distrito en medio de uno de los períodos de crecimiento económico más fuertes y más violentos de España. En determinadas fechas clave se nos presenta la estructura familiar en términos de padres, hijos y trabajadores, y es muy importante el hecho de poder dividir el irregular terreno de San Salvador del Valle en dos sectores, pues los contrastes entre los asentamientos del valle y los territorios mineros son absolutos. Había dos comunidades claramente separadas. Desde 1857 a 1913 la población de la zona industrial de Bilbao aumentó de 43.000 a casi 200.000 habitantes. En 1913 vivían en San Salvador del Valle 6.900 personas, frente a las 700 de 1857; en 1887, en la cúspide del auge económico, había ya 1.900 jornaleros en la minería del hierro, un 30% del total de la región. La fuerza de este estudio estriba en la riqueza de las fuentes enfocadas hacia esta zona pequeña pero significativa. Junto a los censos y los padrones, la autora ha revisado informes oficiales (encargados como respuesta al malestar laboral y a la preocupación por la vivienda), y ha utilizado también documentación empresarial. Por último, este estudio está enriquecido con entrevistas a siete mujeres y dos hombres nacidos a comienzos del siglo, cuyos recuerdos aportan gran viveza y profundidad a esta dura historia.

Su inicial análisis histórico de indicadores demográficos, crecimiento, es-

tructura de edades, proporción de sexos, migración y sus orígenes es algo decepcionante, y no siempre se aprecia plenamente el fruto de las largas horas de investigación archivística y de desglose. Con los datos censuales de 1887 caracteriza a los 4.000 inmigrantes llegados a San Salvador del Valle desde 1877: son en su mayoría varones, jóvenes y solteros, y provenían de Castilla la Vieja. Pero una breve sección llama la atención sobre algo nuevo: en 1887 un porcentaje anómalo de hombres vivía en casas en las que no tenía lazos familiares.

En una convincente sección, Pérez-Fuentes analiza los papeles de género tradicionales en el seno del caserío vasco y los cambios que en ellos se produjeron. En esto su trabajo es sobresaliente. Examina cómo el antiguo modelo de unidad familiar vasca autosuficiente y con equilibrio entre los sexos (equiparticipación sería una palabra adecuada) quedó destruido por las oportunidades que presentó la minería, dado que los maridos, cansados del trabajo, no compartían ya las labores, ni siquiera las de cortar y recoger leña, por ejemplo. Para agravar la situación, afirma la autora, el trabajo extra que recayó sobre las mujeres tenía escasa visibilidad y carecía de prestigio. La autora tiene interés en dejar claro que las mujeres trabajadoras hacían una contribución más sustancial a la economía retribuida de lo que generalmente se ha reconocido. Pérez-Fuentes analiza los datos de los censos en el nivel familiar desde 1887 a 1913

para localizar a las mujeres que participaban en el mercado de trabajo retribuido, aunque no figuraban como tales en los informes publicados. Incluso así, la aparición de la minería de hierro a gran escala masculinizó sustancialmente la fuerza de trabajo en estos años. La autora impone una crítica muy de fines del siglo xx, de que al parecer eran muy pocas las mujeres a las que se permitía trabajar en las venas de hierro (eran solteras mayores o viudas), pero al contrario unas citas excelentes, recuerdos de mujeres nacidas entre 1905 y 1911, nos indican que consideraban dicho trabajo seriamente degradante: sólo las mujeres más pobres totalmente faltas de recursos trabajaban en las minas, en labores periféricas y por una miseria.

En contraste, las mujeres proporcionaron una enorme contribución a la nueva economía tomando huéspedes y aportando cuidados y atención. El alojamiento de los obreros fue siempre un problema en las nuevas industrias. Un siglo largo antes, la industria algodoneira británica se había instalado en pueblos ya existentes donde había alguna forma rudimentaria de alojamiento disponible. Por el contrario, las venas de hierro estaban geográficamente instaladas y casi vacías de poblamiento. Inicialmente, las compañías construyeron barracones para sus obreros, pero en el mejor de los casos éstos sólo proporcionaban camas, de tal modo que los obreros sin familia tenían que pagar la preparación de su comida y el lavado

de su ropa. Algunas mujeres regentaban pensiones, y algunas familias aceptaban huéspedes de pago, por lo general parientes. La autora invoca informes coetáneos de comisiones y las respuestas de sus ancianos testigos para describir la «jornada inacabable» de las mujeres que lavaban la ropa, preparaban y entregaban comidas, cuidaban de los niños y de sus maridos lesionados en el trabajo, o enfermos a causa de la dureza y la humedad de las condiciones de trabajo.

En su introducción, Pérez-Fuentes promete investigar las pautas de matrimonio y fertilidad como parte de su análisis de la respuesta femenina a la industrialización. Pero lo que presenta es algo más elemental: hay un gran excedente de hombres y pocas mujeres se quedan solteras; la edad del primer matrimonio es baja para las mujeres y alta para los hombres. La mayoría de aquellas se casan con hombres nacidos fuera de San Salvador del Valle. La fertilidad es alta. En 1900 la fertilidad consumada se estima en 9,1 niños por familia en los pueblos, y en 7 en la zona minera. En este campo hay complejas cuestiones en juego, pero hasta 1920 existe escasa evidencia de una transición demográfica a una menor fertilidad. Por otra parte, las citas de informes sobre la vivienda y las tabulaciones de muertes y enfermedades infantiles presentan un panorama conmovedor, y nos ayudan a entender cómo vivían algunas de estas familias.

Pérez-Fuentes es realmente sobresaliente cuando abandona los análisis de-

mográficos tradicionales que, en ocasiones, parece haber elaborado más para un panorama general del País Vasco que para su propio trabajo. Una importante sección basada en datos de familias individuales extraídos de censos y de un padrón municipal explora dos estructuras sociales diferentes: los antiguos pueblos y la zona minera. En 1877 seguía estando presente la estructura preindustrial de los pueblos y los labradores seguían siendo predominantes, pero hacia 1900 la mitad de los cabezas de familia del valle eran jornaleros. Entre las aproximadamente 750 familias de la zona minera una mayoría de los cabeza de familia eran jornaleros, pero había unos 200 más que eran viudas, comerciantes y personal técnico de las minas. En 1887, 217 familias mineras daban alojamiento a casi 1.000 huéspedes; en 1900 había 1.600 huéspedes viviendo con 335 familias. En realidad, el acceso a las oportunidades de trabajo dependía más de encontrar una cama que de encontrar el empleo mismo, y los técnicos mineros estaban en condiciones óptimas para obtener los beneficios de la hospedería. Un potencial aspirante a trabajo no solía preguntar: «¿Hay trabajo?», sino «¿Hay cama?» Si consideramos el cuadro general, el huésped típico era un pariente masculino consanguíneo, mientras que en las casas del valle más antiguas la mayoría de los huéspedes eran mujeres hasta 1913. Puede delinarse un sucinto contraste entre la familia nuclear ideal defendida por los refor-

madores sociales y este «modelo de huéspedes seleccionados» que maximiza el número de trabajadores varones asalariados de cada casa, y envía a las hijas al servicio doméstico en los pueblos adyacentes.

En un fascinante último capítulo, Pérez-Fuentes lleva a cabo un trabajo precursor al reconstruir presupuestos familiares rudimentarios. Utilizando datos de diversas comisiones sociales y médicas, y con la ayuda de anteriores estudios realizados por el grupo de Manuel González Portilla, la autora calcula, en una primera aproximación, una cifra en pesetas para el coste mínimo de la vida. Una familia media de cinco miembros necesitaba más de 1.000 pesetas al año para sus necesidades más elementales, mientras que un empleo de 250 días al año reportaba sólo unas 700 pesetas anuales hasta 1913. ¿Cómo funcionaba, pues, el sistema?

En San Salvador del Valle era el negocio de tomar huéspedes lo que salvaba la situación, haciéndose así patentes los beneficios de alojar a parientes varones. Entre 1887 y 1913 alrededor de una cuarta parte de las familias sufrían déficit presupuestarios superiores al 10%. Por otra parte, es evidente que las aproximadamente 250 familias que alojaban huéspedes estaban en mejor situación. Por término medio, las familias caseras percibían de sus huéspedes unas 375 pesetas anuales en 1887 y unas 500 pesetas anuales hacia finales del siglo. Hay diversos puntos en este último capítulo donde parecería posi-

ble e interesante un análisis más extenso; espero que Pérez-Fuentes encuentre tiempo para ampliar estas importantes exploraciones en fecha próxima. Es posible que algún lector se sienta incómodo por el hecho de que Pérez-Fuentes no pierda oportunidad para lanzar críticas contra las habituales características antifeministas de la industrialización sin hacer concesiones al carácter del trabajo, a la labor dura, tediosa y agotadora de extraer el mineral de hierro a paladas en condiciones polvorientas y peligrosas: a las mujeres no se les permitía compartir las labores del hombre; sus salarios eran bajos; los informes de diversas comisiones sobre las condiciones de trabajo hicieron mal en aconsejar que se excluyera a las mujeres de la minería del hierro por su propio beneficio, etc. En una sección desgarradora que describe la falta de facilidades básicas para lavar la ropa o para el cuidado de los bebés, la autora parece sentirse airada por todos y cada uno de los quehaceres que la mujer realizaba para maridos, parientes o huéspedes atendiendo a sus necesidades, guisando, cosiendo o curándoles. Ésta es, después de todo, una perspectiva bastante especial. También los hombres se encontraban atrapados en una nueva forma de vida desacostumbrada e incómoda. Me pregunto si la autora preferiría que las mujeres hubieran trabajado en las venas de hierro mientras los hombres realizaban las tareas domésticas, o que se hubiera permitido trabajar a algunas mujeres, recurriendo

a otras para el cuidado de los niños y otros quehaceres del hogar.

Aunque el título de este texto destaca las características demográficas, para esta lectora son dichas secciones las menos gratificantes. El trabajo realizado en torno al tamaño de las familias y los comienzos de la transición demográfica son insuficientes porque la autora no ha sabido reconocer una periodicidad anómala. No había una, sino tres cápsulas tiempo/espacio: la zona minera marchaba al paso que le marcaba la construcción del ferrocarril británico; Bilbao y sus altos hornos respondían a la incipiente modernización de España, y los viejos pueblos de San Salvador del Valle respondían a Bilbao. En cada fecha de censo, estas tres subzonas se encontraban en fases distintas de desarrollo, en términos demográficos. Debido a que la incidencia de los nuevos empleos se basaba en la minería del hierro, una industria masculina, algunas medidas demográficas están previsiblemente sesgadas y otras no son concluyentes. En su ambicioso intento de abarcar demasiado, acaba siendo difícil encontrar los temas más interesantes. Su fascinante relato sobre las duras realidades de la modernización, sobre la muerte y la enfermedad, los huéspedes y las familias extensas como respuesta a la pobreza y a los bajos salarios, podría sostenerse muy bien por sí solo.

En realidad, hay algunas cuestiones que podría haber ampliado más. Evidentemente, la solución de los huéspedes

des era una que convenía a los empresarios: suministraba alojamiento a los recién llegados sin inversiones por parte de las compañías, y libraba a éstas de las críticas sobre el funcionamiento de los barracones. Además, todo trabajador añadido suponía un aumento de los ingresos familiares, de modo que los salarios base podían seguir siendo muy reducidos. No se habla de la cuestión del exceso de oferta de mano de obra, aunque es claro que incidió en los salarios de ambos sexos, tanto entre los jornaleros como entre los dedicados a la hospedería. En cuanto a mí, la

lectura de esta historia me encoge el corazón en todos sus aspectos: la jornada de la mujer no acaba nunca; pero las largas horas de trabajo, los dolores de huesos y la mala salud de sus maridos y parientes formaron la base de la gestación industrial de España en el siglo XX. Los bajos costes salariales y elevados beneficios formaban parte del panorama. Este trabajo sustancial y de gran importancia nos muestra algo sobre los costes humanos.

Valerie HERR
Berkeley, California

Francisco LÓPEZ VILLAREJO: *Linares durante el Sexenio Revolucionario (1868-1875). Estudio de su evolución demográfica, política y socioeconómica*, Jaén, Diputación Provincial de Jaén, 1994, 738 pp., incluye bibliografía, pero no índices.

Dos recientes acontecimientos, uno de índole socioeconómica y otro de naturaleza cultural, relacionados con Linares, nos han obligado a replantear los orígenes históricos de ciertos modelos de desarrollo local o regional. La crisis industrial provocada por los cambios de estrategia inversora de la multinacional Suzuki, en primer lugar, ha puesto abrupta y traumáticamente fin a un proceso de desarrollo fundamentado sobre el efecto de arrastre de un sector coyunturalmente privilegiado. En segundo lugar, la muerte del escritor Manuel Andújar, cuya obra más conocida (*Visperas*) novela los efectos sociales y humanos del rápido enriquecimiento derivado del «boom»

minero de Linares, nos retrotrae hacia los orígenes de ese largo devenir a lo largo del cual toda una extensa comarca de la provincia de Jaén cimentó su desarrollo económico sobre la inestable base de la minería del plomo. Ambos acontecimientos suponen el principio y fin de una historia, de un amplio ciclo de expansión y crisis cuya validez a largo plazo es en estos momentos cuestionada.

El libro que aquí nos ocupa viene a situar la reflexión histórica sobre las posibilidades de un desarrollo concéntrico a partir de un foco tan vulnerable como el extractivo. Su autor ha querido (y a nuestro entender lo ha logrado con creces) establecer un esquema de

explicación de todas las manifestaciones de la vida local de Linares durante el convulso Sexenio a partir de los efectos inducidos por la explosión de la minería del plomo. No se limita tan sólo a demostrar esa íntima vinculación entre la minería y otros sectores económicos, sino que la rastrea sobre otros aspectos de la vida diaria: el espacio biosanitario, los problemas urbanísticos, la cultura, la educación y la vida política. En pocas ocasiones se habrán dado circunstancias tan atractivas a la vez que favorables para un historiador a la hora de construir un modelo explicativo que intente llevar a término el viejo sueño de la *Historia total*, el de dar cumplida cuenta de la poliédrica realidad histórica a partir de una hipótesis común y globalizadora. El caso linarense permitía y pedía un enfoque analítico de esta índole, toda vez que se puede decir que la Historia Contemporánea de la comarca comienza realmente con la fiebre minera de 1868 en adelante.

Como ya demostró el autor en un libro anterior (*El Catastro de Ensenada en Linares (1752-1753)*, Jaén, Cámara de Comercio e Industria, 1992), el comienzo del interés por la riqueza minera del entorno de Linares comenzó hacia 1748, cuando la Real Hacienda se hizo cargo de la explotación del gran yacimiento de Los Arrayanes. No obstante, los problemas hacendísticos llevaron en 1829 a abandonar la gestión directa, sustituida por la cesión y arrendamiento a particulares. Éstos, sin em-

bargo, carentes del capital necesario para acometer las inversiones necesarias en infraestructuras, se limitarían a esquilmar los filones. El principal problema técnico que había que afrontar era el de la evacuación del agua que pronto aparecía en el subsuelo; una vez se llegaba al nivel freático, los pozos eran abandonados, lo que, en definitiva, dejaba un estrecho margen de beneficios que redundó muy poco en la economía de la zona. Todo cambiaría, sin embargo, tras la legislación minera del 29 de diciembre de 1869, que otorgaba amplias facilidades para las prospecciones, registros y explotaciones de los filones, abriendo la puerta para las inversiones de grandes compañías extractivas extranjeras. A partir de este momento, un capital de origen francés, británico y belga, atraído a la zona tras la crisis de la minería en Gádor y en Almagrera, insufló los recursos necesarios para llevar adelante una explotación moderna y rentable.

Si bien en los primeros años coexistirían el modelo tradicional y el moderno, las pequeñas explotaciones familiares controladas por pequeños inversores locales fueron poco a poco cayendo en manos de las grandes compañías europeas (sobre todo tras la crisis provocada por la caída del precio internacional del plomo en 1877), las cuales, por su parte, iniciarían también desde pronto un proceso de concentración que acabó por dejar en unas pocas manos el destino de la economía de la zona. Así, en 1873 son nueve las empresas que controlan las

minas, pero entre los miembros de sus consejos es fácil encontrar nombres comunes, lo que de hecho convertía a las empresas en negocios controlados por un mismo y reducido grupo empresarial (por ejemplo, el grupo de los Taylor, que controla tres compañías aparentemente independientes), que se ha hecho con el control absoluto del sector: el 71 por 100 de la fuerza mecánica y el 61 por 100 de la producción pasa por sus órganos de decisión.

La minería acabó movilizando todos los sectores de una economía y de una sociedad que hasta 1868 se encontraba anclada en un modelo agrario primitivo casi en nada diferente al de siglos atrás o al que se desprende del análisis del Catastro de La Ensenada que López Villarejo hizo en su momento. La población, que se había mantenido estancada durante siglos, se duplicaría en el corto espacio del Sexenio (de 15.592 a 29.307 habitantes), merced fundamentalmente a la corriente inmigratoria que invadió literalmente Linares y que desbordaría todos los recursos urbanísticos. Como consecuencia, un crecimiento incontrolado, con graves problemas de vivienda y con funestas consecuencias sobre el nivel sanitario de la localidad. Es muy revelador al respecto el que durante todo el Sexenio los niveles de mortalidad sean siempre superiores a los de la natalidad, una mortalidad asentada sobre las enfermedades de la miseria, la escasez y el hacinamiento.

El aluvión migratorio, sin embargo,

forzaría una relativa modernización de las prácticas de inversión del capital local tradicionalmente asentado sobre la tierra. La demanda creciente de viviendas facilitó el que los detentadores de capital decidiesen desviar sus inversiones hacia la construcción y, en segundo grado, hacia otros sectores de la economía urbana, como el comercio. El nivel de intereses económicos y de poderes cruzados a la sombra de la prosperidad minera queda de manifiesto a la luz del interesantísimo análisis que hace el autor de la vida política durante el Sexenio: hasta veinticinco gobiernos municipales diferentes se suceden con velocidad vertiginosa, lo que nos habla del interés creciente que las nuevas elites locales demuestran por el control de la capacidad de decisión política.

Entre las conclusiones del autor, y para acabar, destacaríamos el que, a pesar de lo espectacular del desarrollo de la minería, la economía local no dejó de mostrar un acusado carácter dual, en el que latía la existencia de un todavía potente sector tradicional basado en la explotación extensiva y latifundista de la tierra; en el cómputo de las contribuciones fiscales del Sexenio, la riqueza de origen agrario y urbano duplica en cuantía a la de origen comercial e industrial. El rápido crecimiento se había asentado sobre unas bases poco sólidas, como se demostró durante la crisis cíclica de 1877-1885: la espiral de paro, emigración, desinversión y paralización urbana que en-

tonces tuvo lugar no sería más que el anuncio de otras crisis que acabarían con el sueño de El Dorado andaluz. La debacle de la minería en los años sesenta y la de la industria en los noventa constituyen el punto y final dramático

de un modelo histórico de desarrollo económico cuyos orígenes han sido acertadamente delineados y analizados en este libro.

Andrés MORENO MENGÍBAR

Anacleto PONS y Justo SERNA: *La ciudad extensa. La burguesía comercial-financiera en la Valencia de mediados del XIX*, Valencia, Diputació de València (Centre d'Estudis d'Història Local), 1992, 389 pp.

Si los profesores de la Universidad de Valencia doctores Pons y Serna eran ya sobradamente conocidos por sus excelentes trabajos sobre la transición de los siglos XVIII al XIX y la formación de una sociedad burguesa en el ámbito valenciano, qué duda cabe que con el presente trabajo no hacen sino confirmar y dimensionar aún más su importantísima labor historiográfica. Labor, por otro lado, anteriormente reconocida al haberseles concedido el prestigioso Premio Senyera de Investigaciones Históricas. Así pues, contando con estos magníficos antecedentes, no cabía sino esperar un libro como éste. Fruto de más de diez años de investigación, este trabajo está llamado, como ya han puesto de manifiesto otros historiadores, a crear escuela. Ahora bien, dada la riqueza metodológica, la diversidad de enfoques y de disciplinas utilizadas, nos resulta difícil encuadrarlo en un tipo de historia u otro. Y es precisamente aquí donde reside su gran aportación. Los autores tratan de beber del mayor número de

fuentes posibles. Efectivamente, hacen uso de la historia urbana, hoy en día tan en boga, de la historia económica, de la historia social o de la historia de las mentalidades, todo ello aderezado de una fuerte carga teórica y conceptual que contribuye a dar al trabajo la solidez y consistencia merecidas.

Como se refleja en el título del libro, el estudio se centra en Valencia, es decir, en una ciudad, lugar de hábitat por excelencia de la burguesía y lugar, por otra parte, donde se producen los cambios económicos y sociales más importantes de las décadas centrales del siglo XIX. Pero, además, los autores nos hablan de una ciudad extensa. Ciertamente, un buen número de ciudades españolas, aquellas que experimentan un mayor crecimiento demográfico y económico, van a derribar sus murallas e iniciar su expansión mediante los llamados ensanches de poblaciones. Valencia responde, precisamente, a este tipo de ciudades, sobrepasando la actuación de las elites burguesas el espacio propiamente urbano de la capital.

Y es precisamente esta burguesía y sus actividades, como se indica en el subtítulo, el objeto principal de estudio de Anacleto Pons y Justo Serna, tratando de ver cómo aquella impone su dominio sobre la ciudad y los mecanismos empleados para tal fin.

Teniendo en cuenta, pues, lo dicho hasta ahora, debemos señalar que la obra, precedida de un interesante prólogo del profesor Rafael Romanelli y una introducción de los propios autores, queda estructurada en tres grandes apartados. En el primero de ellos («Una ciudad abierta») plantean desde el principio uno de los aspectos más importantes de todo el libro, la idea de la discontinuidad. En su opinión, durante el siglo XVIII se había producido la consolidación de una burguesía comercial estrechamente ligada a la industria de la seda y al comercio exterior. Paralelamente, y gracias al alza de la renta inmobiliaria, esta misma burguesía habría empezado a invertir en propiedades. Esta inversión habría aumentado sensiblemente por la crisis sedera de fines del XVIII y las leyes desamortizadoras y desvinculadoras del XIX. De esta guisa, en este siglo XIX hace su aparición un nuevo grupo de origen social muy distinto que consigue desbancar a la nobleza de su situación predominante. Es precisamente en esta novedad donde los autores hacen especial hincapié. Efectivamente, comparando las contribuciones municipales de 1815 con las de mediados de siglo constatan la existencia de una

«nueva elite local que triunfa bajo el moderantismo (y) tiene unos orígenes mayoritariamente recientes» (pág. 363). Este grupo burgués, de procedencia muy diversa, aunque predominantemente comercial, se consolida en la década de los cincuenta. Y entre ellos llama la atención el gran número de foráneos, lo cual encontraría su explicación, según Pons y Serna, en la tradicional conexión de Valencia con el tráfico exterior. Ahora bien, a la renovación de esta burguesía comercial contribuyeron, principalmente, dos hechos, el acceso al poder municipal y el control del Ayuntamiento y las nuevas posibilidades abiertas por el sistema crediticio.

Respecto al sistema crediticio, hay que decir que después de varios intentos fracasados de crear una entidad financiera, es en 1846 cuando se funda la «Sociedad Valenciana de Fomento» (SVF), promovida por José Campo, relevante figura del mundo de los negocios y de la política local, y un grupo de burgueses locales identificados políticamente con el Partido Moderado. Desde el control municipal, buena parte de su actividad se va a centrar en servicios municipales, aunque su obra más representativa es la línea ferroviaria Valencia - Almansa. Con todo, no va a ser ésta la única casa financiera creada durante estos años. Aprovechándose de las leyes promulgadas durante el Bienio por los progresistas, un grupo de burgueses encabezados por Gaspar Dotres crea la «Sociedad de Crédito Valenciano» (SCV). A partir de ahora

ambas sociedades van a luchar por hacerse con el control de las obras públicas. Según parece, mientras la SCV estaba dominada por fabricantes sederos e industriales centrados en las obras del Puerto de Valencia; la «Sociedad Valenciana de Crédito y Fomento» (SVCF), creada en 1859 a partir de la SVF, se componía, fundamentalmente, de comerciantes y propietarios agrícolas, aparte de las diferencias políticas existentes. En cualquier caso, es preciso subrayar que ambos grupos pertenecían a una misma elite financiera.

En cuanto al control del Ayuntamiento, los autores señalan que durante el tiempo que José Campo fue alcalde de Valencia, desde las filas del moderantismo, aquél se convierte «en la escena privilegiada del grupo y el resultado era el enriquecimiento personal y la creación de mecanismos de control social sobre la propia ciudad» (pág. 78). En concreto, se van a aprovechar de las posibilidades de negocio que ofrecía la realización de obras públicas mediante las conocidas contrataciones y comisiones municipales. Ahora bien, el interés de este grupo no se ciñe única y exclusivamente al marco urbano. Como ya se ha comentado, trasladan también sus negocios y su dominio a las comarcas próximas, al «hinterland». Para ello cuentan con la nueva situación jurídica creada por la revolución liberal. En este sentido, Pons y Serna ponen el acento en que Valencia no va a ser una ciudad «manchesteriana». Sin embargo, sí experimenta un

proceso de modernización. La combinación de factores tales como el de ser un gran centro agrario, la capital de una provincia o un importante punto comercial hacen que, pese a su escasa industria, tenga una forma específica de crecimiento capaz de definir su modernización. Además, como señalara I. Insolera, la propia ciudad se convierte en sí misma en una «industria», donde están llamados a invertir los capitales de la burguesía. En esta inversión no sólo se dan cita la rentabilidad, la especulación y la ostentación; sino también la limitación al riesgo de la especulación financiera. No es extraño, pues, que para 1865 Valencia empezara a deshacerse de su muralla y preparara su plan de ensanche.

Teniendo presente estos presupuestos, ambos autores realizan un interesantísimo estudio sobre los patrimonios urbanos, su localización y la tipología de la habitación burguesa, reflejando perfectamente el paso del edificio plurifamiliar a la adopción de residencias neolocales.

El segundo apartado del libro («La paz burguesa») está dedicado a aspectos sociales, es decir, a las relaciones mantenidas por este grupo, su comportamiento social y el papel de la familia. El hecho de que la mayor parte de la burguesía local de mediados del XIX sea muy reciente, hace que la mitificación del antepasado se dé en la misma figura del padre, como fundador del linaje. Hay, pues, un deseo manifiesto de reconstruir su pasado, para lo cual no

dudan en corregir o alterar la realidad de sus orígenes. Ciertamente, los ejemplos aportados por los profesores Pons y Serna son muy reveladores. «En este sentido, cobra especial significación la actitud ante la muerte por ser éste el momento en el que deliberadamente se quiere dejar establecido el orden dinástico y la legitimación de la vida» (pág. 143). La búsqueda de perpetuidad más allá de la muerte queda reflejada en la construcción de panteones, asilos benéficos, etc. En concreto, el capítulo donde estudian el cementerio resulta verdaderamente sugestivo. En ellos se produce la irrupción de la propiedad burguesa, de suerte que empiezan a ser racionalizados. Tal como ha sucedido en la ciudad, el grupo dirigente se apodera igualmente del espacio dedicado a los muertos, trasladando al cementerio el mismo sentido de propiedad y cohesión familiar existentes en su hábitat. Pero todo ello se ve acompañado de unos ritos funerarios donde se tipifican las conductas ante la muerte. Al respecto, los autores subrayan la importancia del testamento, documento que garantiza «una muerte reconciliada» y refleja el futuro que el testador va a dejar establecido.

Ahora bien, en este apartado se atiende igualmente al estudio de la familia y al papel jugado por cada uno de los miembros, todo ello sometido a la más estricta jerarquización. Así, se fijan en los distintos roles desempeñados en función de los sexos, reservándose el ámbito privado o doméstico a las muje-

res y el público a los hombres. Apuntan la importancia de la boda como forma de integración social para el hombre y de creación de una nueva familia a la que cuidar para la mujer. De ahí que el matrimonio se convierta en un arreglo de familias más que en cosa de dos. Y ligado a esto está la necesidad de tener hijos, como auténtica reserva de capital humano. Éstos pueden hacer que la posición social se mantenga o, incluso, se mejore. Al tratarse, por tanto, de matrimonios de conveniencia, el encuentro social adquiere una gran importancia. De ahí que se analice el paseo como manifestación de sociabilidad; o se insista en la visita, donde los intercambios pueden ser más íntimos y donde puede llegarse a un reconocimiento mutuo más verdadero. También mencionan como otros lugares de sociabilidad, en muchos casos de carácter restringido, las casas de recreo de las afueras o los palcos del teatro, por ejemplo.

En el tercer apartado («En las aguas heladas del cálculo egoísta») los autores se centran en los aspectos económicos de este grupo burgués, en el mundo de sus negocios. Tratan de analizar la base de los modelos de acumulación a partir de una realidad prácticamente común a todos ellos, la casa de comercio. De hecho, en un principio, la residencia doméstica y la sede de la sociedad ocupan el mismo inmueble. Con la extensión de la familia, esto se modifica parcialmente. En efecto, va a existir un deseo expreso de que el hijo o los hijos se incorporen a la sociedad. La

casa comercial constituye una «extensión natural de la familia» (pág. 255). Por este motivo, además de las restricciones legales existentes, rehúyen de la formación de sociedades anónimas, donde el aspecto familiar queda diluido.

Es entre 1851 y 1870 cuando se crea el mayor número de sociedades, especialmente al amparo de las leyes del Bienio Progresista. Estas sociedades van a dedicarse, principalmente, a las actividades comerciales. Ello no obsta para que se realicen algunas inversiones en la industria, sobre todo en la sedera o en las complementarias de la dedicación mercantil o agraria; o en el sector financiero. Aunque su dedicación principal se basa en la comercialización de productos agrarios y derivados y en el tráfico de mercancías destinadas a la alimentación o a la agricultura. Sin embargo, para los casos de rapidez extrema de acumulación señalan como posibles causas su implicación directa con las contratas públicas y su dedicación al préstamo a particulares.

Finalmente, los autores analizan el impacto de la crisis de 1866 en estas sociedades, destacando el drástico descenso de constitución y renovación de compañías y la reducción en las aportaciones de capital. Continúa ejerciendo su actividad un pequeño grupo de las de mayor tamaño, dirigiendo, en muchas ocasiones, parte de su actividad a otras inversiones. En este sentido, si bien están de acuerdo en que la crisis agudiza la compra de bienes inmuebles, por su valor de bienes-refugio, re-

chazan que aquélla fuera el punto de partida de este tipo de inversión.

El libro cuenta, además, con un breve apartado dedicado a las conclusiones, donde de forma muy clara y resumida nos exponen las ideas-fuerza de su investigación.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto, quisiéramos decir únicamente que la obra de los profesores Pons y Serna es todo un alarde de cómo hacer historia local con proyección universal sin caer, ni muchísimo menos, en el localismo. La conjugación de dos planos bien caracterizados, el particular y el general, hacen de este libro un auténtico modelo a tener en cuenta. Aunque no sólo por este magnífico tratamiento esgrimido por los autores, sino también por la abundancia y rigurosidad en el empleo de las fuentes (protocolos notariales, todo tipo de actas, archivos municipal y provincial, etc.) y el alto contenido teórico empleado, reflejado en su extensa bibliografía. Todo ello unido por una articulación brillante y un estilo rico y ameno. En definitiva, un ejemplo de cómo hacer muy buena historia desde fuentes relativamente cercanas. Pero también una lección de paciencia, de trabajo lento y riguroso, de muchas horas de búsqueda, confrontación y reflexión y de resultados tardíos (diez años), en contra de los productos inmediatos, carentes de fuerza necesaria para perdurar, tan de moda en algunas «investigaciones históricas» actuales.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ
Universidad de Deusto

Alain HUETZ DE LEMPS: *Vignobles et vins d'Espagne*, Burdeos, Presses Universitaires de Bordeaux, Collection «Grappes et Millésimes»/Collection Maison des Pays Ibériques, 1993. Incluye bibliografía por capítulos, índice general, topónimo, terminológico y de cuadros, 424 páginas, P.V.P.: 5.660 pts.

El geógrafo francés Huetz de Lemps es conocido entre los historiadores españoles por su enciclopédico trabajo *Vignobles et vins du Nord-ouest de l'Espagne*, publicado en 1967. Los dos volúmenes de esa obra, en los que encuentra un prolijo reflejo del fruto de muchos años de investigación, constituyeron durante largo tiempo la referencia obligada de cualquier aproximación a la historia de la vitivinicultura española. En sus páginas se agolpaba sin embargo una cantidad tal de información sobre producción, consumo, cambio técnico, comercialización y otros extremos de las actividades vitivinícolas, con una cobertura temporal tan amplia y una caracterización territorial tan minuciosa, que dudo de que sean muchos los que puedan ufanarse de haberlas leído y digerido en su totalidad. Bien es verdad que no lo facilitaban diversas características de la tesis de Huetz de Lemps: la tendencia a registrar todos los datos cuantitativos hallados, la falta de sistema en su presentación y los abundantes saltos temporales. En la generación de estos últimos se combinaban probablemente los «vicios» geográficos señalados por Pierre Vilar («Geografía e historia estadística», en *Crecimiento y desarrollo*, 1980) como propios del conjunto de la escuela francesa de geografía histórica del viñedo, y las disconti-

nuidades de las numerosísimas fuentes manejadas por el autor. Así, los más de cien años que median entre el Catastro de Ensenada y las primeras estadísticas agrarias de finales del siglo XIX, en los que precisamente se enmarca la etapa más floreciente de las exportaciones vinícolas hispanas, recibían una atención relativamente escasa. Por su parte, el estudio del siglo XX estaba concebido como un preámbulo de la geografía descriptiva del viñedo en el momento de ejecución de la tesis, los dinámicos años 60. El resultado era que lo más antiguo primaba sobre lo más reciente, y las continuidades se imponían a la dinámica real del cultivo y la producción vinícola. Si a todo ello se suma que el espacio estudiado, un noroeste de España muy generosamente entendido para incluir el País Vasco, el Alto Ebro, Asturias, Cantabria, Galicia y la Cuenca del Duero, carece de cualquier rasgo común que lo delimite, no sorprende la contradictoria impresión que ocasiona *Vignobles et vins du Nord-ouest de l'Espagne*. El asombro ante el trabajo efectuado, la erudición desplegada y la meticulosidad exhibida se han de combinar necesariamente con grandes dosis de paciencia para localizar todo un conjunto de hipótesis sugerentes e interpretaciones pioneras, pero sumergidas en un océano de páginas sin apa-

rente hilo conductor más allá de su objeto.

Si me he entretenido tanto en hablar de una obra de 1967, conocida al menos de oídas por todos, es porque sin ella no se puede abordar ni valorar la nueva aportación del geógrafo francés. No se trata de que ahora sintetice o amplíe su trabajo anterior puesto que los objetivos y contenidos son muy diferentes. Sin embargo, la parte histórica del libro que en 1993 nos ofrece Huetz de Lempis sobre la vitivinicultura española corrige en alguna medida las deficiencias mencionadas, dando una adecuada salida a toda la información que concienzudamente reunió para su tesis y añadiendo nuevos elementos; por más que asimismo herede algunos de sus sesgos. *Vignobles et vins d'Espagne* está organizado en tres partes. En la primera efectúa un recorrido histórico desde la época romana hasta los años 80; en la segunda analiza la situación actual del viñedo y la vinicultura por regiones productoras; en la tercera presenta un balance de las consecuencias sobre la vitivinicultura de la entrada de España en la C.E.E. Contiene, por tanto, todos los ingredientes necesarios para convertirse en un libro introductorio a la vitivinicultura hispana para el lector francés. La abundancia de ilustraciones y mapas, un planteamiento adecuado de los índices, una bibliografía bastante actualizada, pero no exhaustiva, y el propio formato adoptado, contribuyen a hacer del libro una obra de consulta apta para el

gran público interesado por la enología. Por ello, y desde la perspectiva de la promoción de los vinos españoles en el exterior, no se puede calificar de equivocada la decisión del Banco Bilbao Vizcaya de colaborar en la edición.

La primera parte, la dedicada a la historia de la vitivinicultura española, tiene un peso razonable en el conjunto de la obra: más de un tercio de las páginas. Se inicia con unas líneas sobre los vinos en la Antigüedad y la España visigoda, en las que se dan cuenta de los fragmentarios conocimientos que nos han legado la arqueología y algunas fuentes escritas. El segundo capítulo sintetiza los rasgos básicos de la vitivinicultura medieval: la distribución del viñedo, los elementos culturales y simbólicos asociados a la vid, la génesis de las regulaciones concejiles de su cultivo, el desarrollo de su comercio. El tercero aborda la historia de la vitivinicultura moderna. Se trata del capítulo de mayor riqueza en información cuantitativa y cualitativa de la parte histórica: su organización por subcapítulos regionales, la única manera posible de dar un panorama detallado de una realidad tan diversa, no se ve desafortunadamente completada por una visión de conjunto, como la ya ofrecida para Castilla por el propio autor en un artículo anterior («Vignobles et vins de Castille du XVI^e au XVIII^e siècles», en *Flaran*, 11, 1989). Esa omisión impide que Huetz de Lempis sintetice los cambios globales en la vitivinicultura entre

los siglos XV y XVIII así como del fenómeno conocido como «revolución de las bebidas», que tanto alteró la geografía del comercio europeo del sector en este período. El cuarto capítulo de esta primera parte versa sobre los viñedos y vinos de la época contemporánea (1820-1920). En el intento de ofrecer una panorámica de un siglo muy desigual desde el punto de vista vitivinícola, Huetz acomete un peculiar tratamiento de la cronología que no contribuye ni mucho menos a clarificar sus argumentos. El límite superior, 1920, no halla justificación alguna en sus páginas, pero tampoco parecen muy atinadas las fechas que según él enmarcan «la gran prosperidad» (1870-1885), ni queda claro qué ocurrió entre el cierre del mercado francés en 1892 y 1920, para convertir estos años en los de la «gran crisis». Los defectos en la periodización, o mejor dicho esta peculiar visión de las cadenas de acontecimientos y su secuencia cronológica, no obstan para una descripción correcta de la filoxera y de la posición de cada región ante la «edad de oro» de las exportaciones y para un diagnóstico sintético de las causas de los problemas sectoriales que ocasionaron el fin de la prosperidad entre 1887 y 1892. Algo semejante ocurre con el corto pero denso capítulo final sobre la evolución del viñedo español entre 1920 y 1985. Las vaguedades cronológicas y los saltos temporales no son óbice para la presentación de resúmenes adecuados de

la trayectoria de la producción de vino, las exportaciones, el desarrollo de las denominaciones de origen y los avatares de la vinificación durante el franquismo —término, que como cualquier otro fenómeno político, está absolutamente ausente del texto de Huetz— y los años anteriores a la entrada en la Comunidad Económica Europea.

La segunda parte es la más amplia del libro. Está dedicada, como hemos dicho, a la descripción de los rasgos del viñedo y la producción vinícola actuales, por regiones productoras. Dentro de cada capítulo regional se presentan, tras una corta introducción de conjunto, las principales comarcas vinícolas. El esquema es más o menos uniforme: el régimen legal de la correspondiente zona productora y sus características (si hay denominación), los rasgos geográficos (clima, relieve, suelos), las variedades cultivadas, los tipos de vino producidos, sus salidas comerciales y finalmente las principales empresas y marcas, de las que el autor ofrece algo más que una mera relación. Todo ello con una gran economía de medios y acierto expositivo, así como con variadas dosis de subjetividad en el detalle y extensión del tratamiento de cada región y comarca, y en la mención de nombres propios comerciales, si bien el propio Huetz de Lempes nos advierte de que la selección de empresas y marcas mencionadas es tal y no una relación exhaustiva ni una guía de bodegas.

La tercera parte, bajo el título de «Los vinos de España en la vida económica y social del país», se centra en el análisis de la vitivinicultura de 1986 en adelante. Después de un panorama de las cifras de producción en los últimos años, se abre con un estudio somero y muy descriptivo de las consecuencias de la entrada española en la C.E.E. Un estudio en el que no hay valoraciones de los intereses que subyacen en la P.A.C. vitivinícola ni interpretaciones de las distorsiones del mercado europeo a que da lugar: únicamente una sucinta visión del régimen transitorio aplicado en España, de la política de arranque de viñedo y de otros problemas de la adaptación e integración en el mercado europeo, y varias consideraciones sobre la evolución previsible del viñedo español en el marco comunitario. El segundo capítulo de la tercera parte comenta las cifras de exportación por productos y áreas, a lo que añade una aproximación más bien impresionista a la internacionalización de las empresas vinateras españolas. Finalmente se cierra el libro con el estudio de las estadísticas disponibles de consumo interior de vino y de las mercancías sustitutivas, y con un corto apartado sobre el turismo y el vino, en el que se incluyen apreciaciones diversas sobre la explotación turística de lo que Huetz de Lemps denomina el «patrimonio vitivinícola» y la enumeración de las rutas turísticas vinícolas.

En suma, y como se puede deducir

de lo dicho, *Vignobles et vins d'Espagne* es una obra muy diversa y rica en información, que trata de abarcar los más diversos campos del panorama vitivinícola español presente y pasado. Lo hace con rigor descriptivo, con generosidad en datos y con una manifiesta voluntad didáctica, pero también con una notoria falta de interpretaciones en profundidad, un empleo de la cronología que se aleja de las prácticas historiográficas y un ostensible rechazo al análisis de las políticas vitivinícolas y su contexto histórico. Aun y así cubre sobradamente sus objetivos de ofrecer al gran público una obra introductoria. Al público francés y eventualmente al español, pues no conozco ningún libro de entre los múltiples editados en nuestro país que muestre tanto cuidado en la explicación de las raíces históricas del mapa actual de la vitivinicultura y en la caracterización global de los productos vínicos. Quizá sea un esfuerzo de divulgación similar al de Huetz de Lemps, de un nivel y un rigor muy superiores al que nos tienen acostumbrados quienes se dedican a la redacción de este tipo de obras en España, una de las tareas pendientes para los historiadores en general y para los historiadores económicos en particular.

Juan Luis PAN-
MONTJO GONZALEZ
Universidad Autónoma
de Madrid

Eugenio BARAJA, *La industria azucarera y el cultivo de la remolacha del Duero en el contexto nacional*, prólogo de F. Molinero, un vol. de 681 págs., ed. Secretaría General Técnica del Mapa, Serie Estudios. Madrid, 1994.

El texto, precedido de un prólogo y de una introducción del propio autor que resultan muy clarificadores del enfoque del trabajo y de la metodología empleada, se inicia con un primer capítulo dedicado al estudio de los orígenes del cultivo de la remolacha azucarera como alternativa a la caña, y su expansión con ocasión de la pérdida de las colonias, centrándose muy especialmente en la adaptación del cultivo al Duero y en sus localizaciones, muy influidas por el ferrocarril y la escasa superficie regable. Del examen de los datos por el autor surge con fluidez el que los obstáculos a tal innovación eran de índole material —la superficie regable— y de índole psicológica —el tratarse de cultivo absolutamente desconocido—, pero la superación de ambos fue tan rápida que, como se expone al final del capítulo, pronto surgió el problema de los excedentes como amenaza más duradera para el cultivo. La primera reordenación del cultivo, aunque no faltó el intento monopolístico de la SGAE —por cierto ahora en trance de encontrar comprador— fue espontánea en lo que atañe a la industria transformadora. Creo que el interés del estudio de una tan rápida transformación de mentalidades en los agricultores y del surgimiento de una agroindustria considerable —por no decir excesiva— hacen apasionante la

lectura de este primer capítulo, que además resulta aleccionador sobre la capacidad de reacción de un sector tenido a la ligera como ejemplo de la inercia.

El capítulo segundo estudia la evolución de la producción a lo largo del primer tercio del siglo, que conoce una lenta progresión en el Duero por el desarrollo de los regadíos tanto de iniciativa pública como privada. El apartado tercero de este capítulo arroja buena luz sobre la pugna entre los grupos azucareros supervivientes de la primera crisis de superproducción, que redundó en la expansión del cultivo, dedicándose el apartado cuarto, de altísimo interés para la historia de la economía y del Derecho agrarios, al estudio de la génesis de una legislación estabilizadora del mercado, a partir de la Conferencia del Azúcar de 1933, y definitivamente a través de la Ley de Azúcares de 23 de noviembre de 1935, que va a marcar la pauta de la intervención en este mercado hasta la adhesión de España a la CEE. El interés que presenta el surgimiento primero espontáneo e «interprofesional» del derecho a producir las vulgarmente conocidas «cuotas», y luego su consolidación legal —aunque imperfecta en España hasta mucho después— es hoy extraordinario, puesto que se trata del origen de unas reglas de juego que se están generalizando y que se han consolidado en

el reciente acuerdo del GATT por lo menos hasta el comienzo de la próxima centuria, estando además la proyectada Ley de Interprofesiones en discusión en nuestras cámaras.

Tras las consabidas dificultades originadas por la Guerra Civil, se abre un amplio período de gran depresión en consumo y producción que se estudia en el capítulo tercero, junto con la recuperación y la nueva crisis de sobreproducción de 1952 que conduce a una exacerbación del sistema de cupos y una caída del precio. El relajamiento del sistema origina un nuevo impulso productor que consolida el Norte del Duero como región predominante y que produce una reordenación de la agroindustria, culminando con un nuevo sistema de contratación del producto de inspiración sindical.

El capítulo cuarto reviste especial interés en su estudio sobre el nacimiento y consolidación del único gran grupo cooperativo, a fines de los sesenta, y el capítulo quinto por su estudio de los altibajos de los años setenta —inducidos por una política agrícola errática—, oscilando de fuertes expansiones a contingencias extemporá-

neas, que desembocan en la crisis de comienzos de los ochenta. Por último el capítulo sexto se plantea el futuro de la región productora, una vez alcanzada su madurez, en el seno de la Política Agrícola Común a la cual se ha adaptado en principio sin traumas, para concluir en el sentido de que persiste la necesidad de mejorar las condiciones de la producción para hacer frente con tranquilidad a una reforma de la Organización Común del Mercado del Azúcar.

El texto se acompaña de 123 cuadros referidos a producción y mercado del azúcar, así como a implantación geográfica, a lo que sigue un epígrafe que resume las conclusiones y un cuidado elenco bibliográfico. En fin, no cabe duda de que se trata de un estudio muy documentado, en buena medida innovador, cuyo interés casi no es necesario resaltar para los estudiosos de la economía, la sociología y el derecho agrarios, además por supuesto de para todos los empeñados en tan vital sector, por lo que puede augurarse para él una magnífica acogida.

José de la CUESTA

Raúl GARCÍA HERAS: *Transportes, negocios y política: La Compañía Anglo-Argentina de tranvías: 1876-1981*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1994. Incluye bibliografía e índice de materias.

El presente volumen es el resultado de un exhaustivo estudio de investigación que el autor ha desarrollado con-

sultando fuentes argentinas y británicas. El objetivo ha sido hacer un examen de los problemas generales de

la economía, la sociedad y la política argentina durante la primera mitad de este siglo desde la perspectiva de una empresa de transporte de pasajeros urbanos, la Anglo Argentine Tramways Co., de capital inglés y fundada en 1876, que pasaría a ser propiedad del Estado en 1951.

Este estudio combina la perspectiva macroeconómica con un análisis de las operaciones y evolución de esta compañía de tranvías. Precisamente el análisis de la evolución de la citada compañía es un pretexto para que el autor aborde distintos temas, de una relevancia fundamental para comprender el proceso histórico argentino durante este siglo. A lo largo de sus páginas asistimos al desarrollo urbano y demográfico de Buenos Aires, así como a la complejización de una sociedad enriquecida por el aporte inmigrador y que se va transformando al hilo de los cambios políticos que comienzan a producirse a partir de la segunda década del siglo xx. Se aborda igualmente el clima que se genera social y políticamente en relación al papel del capital privado externo en un país cuya economía tradicionalmente ha mirado hacia afuera. Asistimos, a partir del caso concreto de la Anglo, a un cambio en el estado de opinión de la sociedad respecto a estas compañías, que pasan desde el más absoluto de los apoyos, siendo receptoras de todo tipo de estímulos, a caer bajo la sospecha de explotación imperialista, lo que conducirá a su control y expropiación.

No pierde la oportunidad Raúl García Heras de rastrear las complejas relaciones bilaterales entre Gran Bretaña y Argentina, y en qué medida éstas son instrumentalizadas por las empresas privadas en aras de su propio beneficio. El autor nos muestra con todo lujo de detalles, amparado en una labor investigadora seria, el papel que el capital privado pretende jugar en el marco de las relaciones internacionales de Gran Bretaña. Si bien es cierto que las conclusiones que se desprenden vienen a demostrar que en el caso de la Anglo su capacidad de influencia dentro del Gobierno inglés a fin de conseguir favores y prerrogativas en Argentina a partir de la presión diplomática estuvo siempre muy mermada, y con el paso del tiempo, sobre todo a partir de la Segunda Guerra Mundial, fue prácticamente nula.

Ha profundizado también el autor en la enmarañada y compleja política municipal de la ciudad de Buenos Aires. La forma en que una compañía de capital privado puede llegar a influir en las decisiones que se adoptan y cómo los intereses egoístas y mezquinos en ocasiones se mezclan con otros intereses y proyectos más generales. Resulta especialmente atractivo el modo en que nos muestra cómo la coyuntura política municipal concreta afecta de manera directa a los intereses de una compañía de capital privado, procediendo en ocasiones a una deformación de los datos objetivos. Situación corriente a partir de los años veinte,

coincidiendo con el inicio de la etapa de «caída» de esta empresa y con el surgimiento de lo que se podría denominar los primeros brotes protonacionalistas.

Las relaciones obrero-patronales son otro de los temas que han sido tratados en este completo estudio. No se limita el autor a mostrarnos las relaciones de una empresa concreta con sus trabajadores, sino que el caso de la Anglo está perfectamente incrustado en el proceso de formación y organización del movimiento obrero, donde, dicho sea de paso, el papel del gremio de trabajadores tranviarios es fundamental. Seguimos por tanto la evolución de un movimiento obrero, que, pese a sus tímidos y despistados pasos iniciales, pronto va a adquirir unos rasgos modernos, alcanzando su definitiva consolidación a partir de los años treinta, y su mayor influencia en la época del peronismo. En el caso de esta empresa tranviaria, las relaciones obrero-patronales pasan por diferentes fases, oscilando desde la política pragmática y paternalista de comienzos de siglo a unas relaciones más institucionalizadas a partir del momento en que los sindicatos obreros adquieren su legitimidad.

Estamos frente a una obra que está dotada de una perfecta estructura conceptual, en el sentido de que el autor ha conseguido distribuir los contenidos de manera muy equilibrada a lo largo de los diez capítulos que resumen su investigación. Por otra parte, el

hecho de partir de un capítulo introductorio en el que se exponen los motivos y objetivos del estudio, así como el finalizar con un capítulo de conclusiones donde de manera sucinta se exponen las ideas básicas que han sido demostradas a lo largo de la investigación, hacen que este volumen adquiera un valor didáctico fundamental.

Precisamente sería conveniente insistir en el papel didáctico del libro, ya que en principio el lector puede interpretar que nos encontramos frente a un estudio monográfico que no tiene más que un interés puramente testimonial. La bibliografía económica y de política económica argentina está llena de estos ejemplos. Lo que distingue a este libro es que precisamente trasciende el dato concreto y si se quiere anecdótico del estudio de un caso particular, para convertirse en un auténtico análisis de interpretación del papel que a nivel político jugaron las empresas privadas de capital británico. No es que el autor pretenda entrar en el debate teórico general sobre el imperialismo y la teoría de la dependencia, ya se cuida él mismo en la introducción de desmarcarse de estas tendencias, pero lo que no se puede negar es que su obra viene a aportar nuevos argumentos relevantes para la discusión de ambas teorías. Demostrando que si bien la discusión de estas teorías se ha amparado en el estudio de cuestiones generales, o bien analizando los casos más sobresalientes, como el papel de los ferrocarriles en el caso argentino, no obstante que-

queda todavía un trabajo por hacer, desde el punto de vista de la investigación en relación al estudio de destacadas compañías privadas de capital inglés, que quizá jugaron un papel económico menos importante que los ferrocarriles, pero que podrían enriquecer y aportar una nueva visión respecto a las relaciones económicas y diplomáticas de Argentina y Gran Bretaña entre la segunda mitad del siglo XIX y los primeros cincuenta años de este siglo.

Entrando en el análisis del contenido, el libro parte de una serie de interrogantes específicos que son la guía rectora del mismo. No es el momento, ni disponemos del espacio suficiente para abordar cada uno de ellos, pero sí parece necesario detenerse, aunque mínimamente, en el análisis de los más ilustrativos. Uno de los más importantes es el que plantea la forma en que el Gobierno británico ve el aporte de la Anglo a la sólida presencia de las inversiones inglesas en Argentina. La respuesta inicial que se obtiene una vez hecha la lectura es que el Gobierno británico mostró como regla general una postura indiferente respecto al papel de la Anglo en Argentina. Dos razones esgrime el autor para justificar esta postura. Por un lado, el papel de esta compañía dentro del marco de inversiones privadas del empresariado inglés en Argentina fue siempre considerado por el Gobierno inglés de carácter secundario frente a otro tipo de inversiones de carácter más estratégico como pudieran ser los ferrocarriles,

auténtica punta de lanza de las inversiones británicas en la Argentina. Unido a esto, hubo un factor adicional que vino a dificultar las relaciones entre la empresa y el gobierno británico, la participación en el capital accionario de la misma de un consorcio internacional con sede en Bélgica, SOFINA, que imponía sus criterios en la política de gestión de la compañía tranviaria. Al gobierno inglés nunca le sedujo la idea de comprometer sus relaciones bilaterales, en las que se mezclaban altos intereses comerciales y financieros, por prestar apoyo diplomático a una empresa cuyo capital no era del todo británico, y que además estaba participada por una compañía transnacional que competía con otras compañías genuinamente inglesas en otros puntos de la geografía de América Latina, e incluso en Egipto, área que era considerada como de exclusiva influencia británica.

Se pregunta Raúl G. Heras por el poder político que pudo llegar a tener la Anglo tanto en la esfera del poder gubernamental de Londres como de Buenos Aires. Respecto al primer caso ya hemos visto que las relaciones no fueron nada fáciles, y que el apoyo político que se le prestó fue siempre muy limitado, y en todo caso condicionado a intereses generales más importantes. Por lo que respecta a la influencia que pudo ejercer en ciertos círculos políticos en la Argentina, habría que distinguir dos momentos. En principio contó tanto con el apoyo del gobierno

nacional como municipal. Tengamos en cuenta que el contexto en el cual surge esta empresa era favorable a la instalación de compañías extranjeras, por entender que sus inversiones eran un factor esencial del desarrollo nacional. Dado que incluso la opinión pública se identificaba igualmente con estos principios, la clase política no tenía ningún reparo en estimular este tipo de inversiones. Por lo tanto, lo que observamos es que hasta la Primera Guerra Mundial la Anglo gozó de una privilegiada influencia dentro de la clase política tradicional del municipio de Buenos Aires, que tenía una base ideológica conservadora. No obstante, esta situación va a sufrir importantes modificaciones a partir de la complejización política de la sociedad y la aparición de nuevos partidos que tienen una mayor conciencia nacional y que empiezan a plantearse el modelo de crecimiento heredado del siglo XIX. El ascenso del nacionalismo económico y de la democracia popular en los asuntos municipales, unido a las crecientes denuncias y temores de corrupción y prácticas monopolísticas, cada vez vistas con peores ojos, son factores que confluyen y que provocan un cambio de actitud por el gobierno nacional y municipal, presionados por la opinión pública, y que les lleva a ejercer un control más efectivo sobre las empresas extranjeras de servicios públicos, lo que acaba desembocando en la nacionalización masiva en la época de Perón. Precisamente uno de los aspectos donde mejor se obser-

van las relaciones entre la empresa y los políticos municipales es en lo referente a la política tarifaria, que desde los años veinte escapó al control de la compañía y fue impuesta por el municipio de una manera arbitraria en base a consideraciones populistas y nacionalistas y sin tener en cuenta argumentos económicos y comerciales que indicaban la necesidad de una política de actualización de precios que no se produjo.

Otro interrogante es la forma en que la Anglo enfrentó las demandas de transporte urbano de pasajeros en una metrópoli muy desarrollada y en constante proceso de cambio. Según la información ofrecida, hasta fines de la Primera Guerra Mundial los servicios de la compañía respondieron sin problemas a las necesidades de transporte público de pasajeros; es más, existe una estrecha relación entre la evolución espacial de la urbe y la expansión de la red de servicios de la Anglo. Coincide esta etapa con el momento más floreciente desde el punto de vista económico, que permitió a la empresa emprender ambiciosos proyectos de ampliación y modernización de los servicios. Ahora bien, Buenos Aires crece a partir de 1920 de un modo imparable; este crecimiento va acompañado de una dispersión demográfica hacia barrios cada vez periféricos, lo que va a originar nuevas demandas de transporte, más rápidos y más baratos. Esto va a ser aprovechado por el servicio automotriz, que se expande con suma rapidez, amparado en

el potencial industrial norteamericano, y que responde a las nuevas demandas de transporte planteando incluso una competencia desleal e indiscriminada al tradicional tranvía.

Para finalizar, no se puede pasar por alto la relación entre la Anglo y el *holding* internacional al cual perteneció, SOFINA. De cuánta independencia disfrutó el directorio de la compañía británica y cómo influyó esta relación en su propia gestión son otros interrogantes más a los que el autor da respuesta. De la lectura se desprende que estas relaciones nunca fueron cómodas, simplemente porque cada uno estaba guiado por unos objetivos diferentes. La Anglo se dedicaba únicamente al servicio público de pasajeros en Buenos Aires, mientras que SOFINA era un ente que participaba en diversas actividades económicas tanto en Argentina como en el resto de Iberoamérica. Pese a ello la relación no fue del todo perjudicial, ya que SOFINA proporcionó a la empresa tranviaria una nueva visión empresarial de la ma-

no de gerentes muy capacitados, además propició su inserción en el mercado de capitales internacional. No obstante, esta relación se mostró con el tiempo contraproducente para la Anglo, el directorio en manos de personal británico fue poco a poco removido, cuando comenzaron las dificultades económicas la Anglo fue abandonada a su suerte ya que SOFINA se centró en actividades más rentables. Por otra parte, ya vimos que esta relación fue un severo *handicap* de cara a conseguir el apoyo diplomático inglés cuando las relaciones con el gobierno argentino se hicieron más complejas.

En definitiva, no es necesario extenderse más para dejar constancia del valor de esta obra que nos muestra una radiografía de las relaciones entre el capital privado externo y el poder político en Argentina en un período histórico que abarca buena parte de este siglo.

Ángel RODRIGUEZ CARRASCO
Universidad Complutense de Madrid

María Antonia MARQUÉS DOLZ: *Estado y economía en la antesala de la revolución, 1940-1952*, La Habana (Cuba), Instituto Cubano del Libro, Editorial Ciencias Sociales, Colección Pinos Nuevos, Serie Ensayo, 1994. Impreso con la colaboración de A.B.R.N. Producciones Gráficas, Buenos Aires, Argentina, 169 págs., índice, bibliografía y fuentes.

Estado y economía en la antesala de la revolución es un pequeño, pero interesante estudio de la intervención estatal en la economía cubana durante el pe-

riodo comprendido entre los años 1940 y 1952 o, dicho de otra manera, entre el inicio de la Segunda Guerra Mundial y el golpe de Estado del

coronel Fulgencio Batista, que suspendió las garantías constitucionales en el gobierno de la República, establecidas por la Carta Magna aprobada en 1940. Amén de la introducción y las conclusiones, el trabajo se divide en tres partes. En la primera se estudia la economía de guerra, prestando especial atención al desarrollo de las actividades comerciales, a la creación y funcionamiento de distintos organismos autónomos, encargados de poner en práctica el intervencionismo gubernamental, y al análisis de los expedientes de la gestión estatal. En la segunda se aborda el problema del reajuste económico de la postguerra, el papel de Cuba dentro del nuevo reordenamiento internacional, el problema arancelario y comercial y el alcance de la intervención estatal en la economía. En la tercera se examina la modernización del Estado.

Aunque la concepción original del libro es la de un pequeño manual, destinado principalmente a los estudiantes universitarios de historia de Cuba, también es producto de una investigación más amplia, que actualmente se encuentra en fase de realización y que aborda el análisis de la relación entre el proteccionismo y el crecimiento económico de la isla antillana, con interés especial en el desarrollo de las actividades no azucareras. Esto le permite rebasar en muchos aspectos los objetivos iniciales y presentarse como un adelanto de investigación. Otra característica digna de mención es la atención que se

presta en la obra a una docena de estudios inéditos, realizados como trabajos de diplomacia (tesis de licenciatura cubanas), que las actuales condiciones económicas de la isla impedirán publicar, al menos en un futuro próximo.

En la primera parte del trabajo, María Antonia Marqués Dolz estudia la economía de guerra y la intervención del Estado a través del análisis de los artículos de la *Constitución de la República de Cuba*, aprobada en 1940, y de las leyes orgánicas destinadas a desarrollar sus contenidos. El principal defecto de este capítulo es la densidad del discurso. En ocasiones, incluso se vuelve oscuro, debido al volumen de información que la autora pretende exponer y sintetizar. Sin embargo, este problema se va superando según se entra en materia, y en los últimos apartados el análisis se concentra en la discusión de los problemas más relevantes.

Según Marqués Dolz, entre los años 1940 y 1945, el sistema económico cubano reforzó su tradicional carácter dependiente de la producción y de las exportaciones de azúcar, fundamentalmente para el mercado de los Estados Unidos de América, modelo de crecimiento que se había definido en la primera mitad del siglo XIX. La coyuntura de la Segunda Guerra Mundial y la injerencia estatal en la economía, que databa de mediados de los años veinte y se reforzó en las décadas de 1930 y 1940, no permitieron generar un patrón de acumulación alternativo al pri-

mario-exportador, a pesar de los signos de estancamiento de este último y del esbozo de una reforma institucional adecuada para dicho propósito en la *Constitución de 1940*. La razón por la que esta reforma quedó en poco más que un mero proyecto —en opinión de la autora— fue la falta de definición de la que pecó el texto constituyente, que si bien se hacía eco de los principales problemas y necesidades de la economía y de la sociedad cubanas, remitía a futuras leyes orgánicas la formulación de soluciones. Muchas de esas leyes no llegaron a establecerse y otras estuvieron muy por debajo de las posibilidades que ofrecía la Carta Magna.

Las hipótesis de trabajo de María Antonia Marqués Dolz coinciden con las de la literatura más reciente sobre los problemas del crecimiento de los países atrasados, y concretamente de América Latina. Aunque en algunos casos adolecen de cierto «legalismo», identificando la solución de los problemas con la existencia de legislación sobre los mismos, parece evidente que los principales obstáculos para el desarrollo económico de Cuba y que la preservación del patrón de acumulación basado en la producción de azúcar a partir de los años cuarenta, tuvieron que ver con el marco institucional. La segunda y la tercera parte del trabajo plantean la intervención del Estado en la economía en el contexto de un pacto institucional entre las oligarquías tradicionales, los sectores medios y el proletariado. Dicho pacto se había conso-

lido durante los años treinta, y sirvió para resolver la crisis del sistema socio-político ocasionada por la Gran Depresión, pero sus orígenes databan de mediados de la década de 1920 [la propia Marqués Dolz tiene un trabajo sobre el tema, en el que analiza la unión de distintos intereses para la formulación de una política de incremento de las tarifas aduaneras: «Intereses y contradicciones de clase en torno al problema arancelario cubano (1920-1927)», *Santiago*, núm. 72 (1989)].

Si la intervención del Estado en la economía estuvo determinada por la coincidencia de un grupo amplio de intereses, cabría esperar que la heterogeneidad de los mismos definiera también su aplicación y sus límites. Las políticas económicas adolecieron de falta de coherencia, «oscilaron entre pretensiones benefactoras e ilusiones desarrollistas; pero ninguna de las dos dimensiones se desplegaron con plenitud». La injerencia gubernamental —dice María Antonia Marqués Dolz— se dedicó fundamentalmente «a resolver problemas coyunturales, con altas dosis de pragmatismo político». Las medidas estabilizadoras predominaron sobre las soluciones estructurales y su objetivo fue la preservación del sistema económico y socio-político. De ahí que los proyectos más progresistas se enfrentasen a problemas de desunión en la clase política y económica y, como consecuencia, de aplicación práctica. *Grosso modo*, estas son las conclusiones que permite la investigación. La autora señala la existencia de

dos proyectos opuestos en los años cuarenta, identificados con las máximas «sin azúcar no hay país» y «sin industria no hay nación», defendidas por los productores azucareros y por los grupos industriales urbanos, respectivamente. En la práctica, la segunda opción no era tal, puesto que dependía de la primera, y difícilmente se puede sostener que la alternativa de una industrialización sustitutiva de importaciones para el mercado interno, como la que se dio en otros países de América Latina, fuese viable en la isla. Dentro del amplio grupo que respaldó el intervencionismo estatal en la economía, el interés de los azucareros era predominante. Cuba había conseguido mantener sus ventajas comparativas para la producción de dulce después de la depresión de 1930, gozaba de un mercado preferencial en los Estados Unidos y tenía asegurado una parte del abastecimiento del mercado libre mundial, cartelizado desde el Acuerdo Azucarero Internacional de 1937. Cualquier proyecto de diversificación económica tenía que contar con el azúcar. Además, cuestionar la preservación del modelo de crecimiento, presentando la industrialización sustitutiva de importaciones para el mercado interno como alternativa, peca de cierto dogmatismo, puesto que este último patrón de acumulación se ha mostrado agotado en los últimos años. Además, una perspectiva comparativa de la economía cubana con la de otros países latinoamerica-

nos antes de la Revolución de 1959 demuestra que la opción de aquella primera no fue menos exitosa en términos de crecimiento.

Para terminar, es preciso mencionar otros dos aspectos de la investigación de Marqués Dolz de especial relevancia historiográfica. En primer lugar, la autora afirma en algunos de los apartados de la obra que los sectores populares cubanos no se mostraron favorables a la implantación de medidas de políticas keynesianas. Esta afirmación es interesante por lo que tiene de sugerencia para futuras investigaciones, dado que parece refutar algunas suposiciones de las que parten muchos análisis sobre las economías cubana en particular y de los países latinoamericanos en general. En segundo lugar, indica que la manera en que se realizó la intervención estatal en la economía insular, en el contexto descrito en párrafos anteriores, condujo a una primacía del poder ejecutivo dentro de los órganos de gobierno de la República y a una hipertrofia burocrática, que desembocaron en problemas de corrupción política institucionalizada. Esto confirma las hipótesis sobre la Revolución de 1959, que insiste en el carácter reformista y en la lucha frente a la corrupción como elementos primordiales del programa que condujo a Fidel Castro al poder.

Antonio SANTAMARÍA GARCÍA
Universidad Carlos III de Madrid

Daniel DÍAZ FUENTES: *Las Políticas Fiscales Latinoamericanas frente a la Gran Depresión, Argentina, Brasil y México (1920-1940)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, 1993. Incluye bibliografía, 1.500 ptas.

Este interesante libro nos propone un análisis comparativo de las políticas fiscales implementadas en estos países durante la Gran Depresión. El texto es bienvenido, ya que no se disponía de estudios comparados en esta materia para América latina, aunque sí de una buena bibliografía de trabajos por países, concentrada principalmente en estos tres, además de Chile. Los trabajos existentes, sin embargo, son de carácter general y no se discute en ellos la particular evolución de la política fiscal. Este cuerpo de literatura señala que la política económica —en particular la fiscal— habrían sido expansivas durante la Gran Depresión; así estos países habrían aplicado políticas keynesianas, con anterioridad a la publicación de la *Teoría General*. Esta hipótesis, sin embargo, está lejos de ser probada; el autor señala, con benevolencia, que estas apreciaciones anteriores se deberían a problemas de disponibilidad de información; otros nos inclinamos a pensar que el problema radica en una falta de comprensión tanto de la macroeconomía como de las concepciones keynesianas.

Díaz Fuentes describe con gran acierto el camino hacia la crisis del treinta en las economías centrales y cómo estos desarrollos tuvieron un efecto asimétrico en América latina. El autor toma como punto de partida la

contracción de la oferta monetaria efectuada por la Reserva Federal en 1928, que tuvo como consecuencia una reducción de la liquidez mundial y, finalmente, la caída de la Bolsa de Nueva York. La reducción consiguiente de la riqueza real tuvo como resultado una reducción del gasto doméstico. Así las importaciones de los países centrales se redujeron fuertemente; este efecto se vio reforzado por un alza notable de la protección arancelaria.

Es aquí donde el autor sitúa a América latina, enfrentada a un monstruo de dos cabezas: primero se secaron las fuentes de financiamiento externo y a continuación se redujo la demanda de sus principales productos de exportación. Correctamente, el autor señala que la crisis fue un fenómeno importado y que debe estudiarse como un shock externo. En efecto, de los antecedentes aportados se desprende que exportaciones e importaciones decrecieron en mayor medida que el producto. Respecto de la severidad de la depresión, llama la atención la diferencia entre Argentina y Brasil respecto de México: mientras el producto cae en un 13,8 y en un 3,9 por ciento, respectivamente, en los dos primeros, lo hace en un 19 por ciento en México. El impacto de la crisis en estos países fue menor que en los Estados Unidos y Canadá y similar al caso inglés y los países de la periferia europea.

Sin lugar a dudas, el aspecto más interesante de este trabajo es el estudio de las políticas fiscales implementadas durante la crisis. Se discute detenidamente la hipótesis relativa al carácter keynesiano de las políticas fiscales. El primer problema en esta materia es de definición. En un sentido amplio, se diría que son keynesianas aquellas medidas discrecionales destinadas a reducir las fluctuaciones de la economía. La polémica entre la «ortodoxia» pre-1936 y la visión keynesiana radica, justamente, en la conveniencia de aplicar políticas discrecionales, cuando existirían mecanismos de ajuste automáticos frente a situaciones de desequilibrio macroeconómico. La Gran Depresión prueba que el ajuste automático tarda y, como señalaba Keynes, es posible que una vez alcanzado el valle, la salida no sea automática. Frente a la crisis, la «ortodoxia» proponía la inacción; sin embargo, no fue precisamente eso lo que sucedió: la mezcla de política económica de los países centrales no fue neutra sino más bien procíclica.

En los comienzos de la crisis Argentina y Brasil abandonaron el patrón oro y pronto declararon cesación de pagos, México lo hizo sólo en 1932. Estas medidas no pueden ser calificadas como «ortodoxas», sino más bien como discrecionales. Las autoridades pensaron que estas medidas eran pasajeras y que pronto se volvería a la normalidad. Siguiendo nuestra definición, esta discrecionalidad podría calificarse como keynesiana; más aún, entre las prime-

ras sugerencias prácticas de Keynes estaba la necesidad de abandonar el patrón oro. El impacto de estas medidas no fue despreciable: la depreciación del tipo de cambio en Argentina y Brasil ayudó a compensar la caída de los términos de intercambio. El autor no se detiene en este tema, que pensamos fue la medida de política más importante y efectiva para salir de la crisis: la permanencia dentro del patrón oro sólo podía agudizar los efectos negativos de la crisis, como lo muestran las experiencias alemana, estadounidense y francesa.

Un segundo elemento pre-keynesiano se encontraría en una política fiscal expansiva. El autor nos muestra cómo el déficit fiscal se incrementa fuertemente durante los años de la crisis —1930 a 1932/33—. Sin embargo, Díaz Fuentes advierte que estos abultados resultados fiscales no necesariamente son consecuencia de una expansión fiscal deliberada, sino más bien de la caída del volumen de comercio internacional, base de los sistemas tributarios de estos países. A mayor ahondamiento, se transcriben las declaraciones de las autoridades fiscales de la época y su visión relativa a la necesidad de cerrar el déficit. Más aún, tanto en Argentina como en Brasil se llevaron a cabo medidas tendientes a reducir el gasto público a partir de 1931. En esta materia, las autoridades mexicanas siguieron hasta 1932 una política decididamente procíclica. El autor podría haber fortalecido sus

conclusiones separando el déficit fiscal en sus componentes cíclico y estructural o componente de política. De este ejercicio se desprende que en Argentina la política fiscal fue expansiva en 1930 y que el componente de política equivaldría a la mitad del déficit total, es decir, 2,21 puntos porcentuales del producto. Esta política, sin embargo, parece un resabio de aquella que se venía aplicando desde 1927. Los cálculos para Brasil, el candidato ideal del prekeynesianismo, muestran que la política fiscal fue claramente procíclica, en particular en 1931, cuando el componente de política del déficit alcanza a 4,08 puntos porcentuales del producto, es decir, un superávit.

Díaz Fuentes sólo menciona de manera secundaria la política monetaria, ya que no es el tema principal de este trabajo. El signo de la política monetaria se puede inferir de la evolución de los niveles de precios. La Argentina seguramente no fue restrictiva, ya que los precios se redujeron en menos de un 10 por ciento. La situación brasileña es muy similar a la norteamericana, de donde podríamos concluir que la política monetaria fue seguramente contractiva. La gran sorpresa es México, cuyo nivel de precios habría permanecido inalterado, contradiciendo las conclusiones del autor relativas al carácter restrictivo de la política monetaria mexicana.

A lo largo de este capítulo el autor insiste en un postulado que carece de fundamento teórico, a saber, que una

de las «reglas» del patrón oro es el equilibrio fiscal. Bien sabemos que no hay ninguna relación entre régimen cambiario y equilibrio fiscal, sin lugar a dudas un país con tipo de cambio fijo no puede financiar sus desequilibrios fiscales con emisión directa de moneda, pero sí lo puede hacer mediante endeudamiento, tanto interno como externo, y nótese que, en este último caso, se emite moneda doméstica.

Definir el signo de la política implementada es difícil. Los tres países siguen un modelo diferente. Así mientras Argentina devalúa, con una política monetaria no demasiado contractiva y una fiscal tampoco demasiado procíclica; Brasil devalúa, sigue una política monetaria restrictiva y una fiscal restrictiva; el caso de México es más atípico, ya que no devalúa, la política fiscal es procíclica y, aparentemente, la monetaria sería expansiva. De todas estas combinaciones resalta el papel de la devaluación, en el caso brasileño es la política de mayor alcance.

En las secciones finales se estiman las elasticidades-ingreso de la recaudación impositiva y de los gastos públicos, encontrándose que la primera supera a la segunda. Sin lugar a dudas, esta situación conducirá, inevitablemente, a problemas de financiamiento del déficit público. Quizá este sea el origen de la inestabilidad monetaria tan característica de América latina.

Nos gustaría finalizar señalando que el trabajo de Daniel Díaz Fuentes constituye un excelente esfuerzo de compa-

ginar historia con economía. Se enmarca dentro de las líneas del «revisiónismo histórico» actualmente vigente en América latina. Esta revisión de los hechos económicos, desde la teoría económica, ha permitido despejar mitos, a partir de los cuales se desarrollaron diversas hipótesis de tipo más bien conspirativo.

La nueva luz que han ido dando estos trabajos permitirá, sin lugar a dudas, una mejor comprensión de los fenómenos históricos y sociales de esta región.

Agustín LLONA RODRÍGUEZ
Universidad de Alcalá
Universidad Torcuato Di Tella

Larry NEAL: *The Rise of Financial Capitalism: International Capital Markets in the Age of Reason*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993. 278 págs.

El objetivo central de este libro consiste en demostrar que ya desde el siglo XVIII funcionaban mercados de capitales en Europa que estaban estrechamente vinculados y que permitían el libre flujo de capitales de un mercado a otro. Larry Neal rastrea los orígenes de dichos mercados, centrando la atención en el surgimiento de Amsterdam y Londres como los primeros «centros financieros» internacionales que podían calificarse como tales.

La obra combina varias metodologías. Por un lado, ofrece una serie de ejercicios econométricos que permiten evaluar la utilidad de las series de precios de bonos y acciones para un período que abarca un siglo largo (1709-1819) de cotizaciones en los mercados bursátiles de Londres y Amsterdam. Su utilidad es múltiple, pues permite analizar la rentabilidad de los títulos en estos tempranos mercados financieros, la correspondencia entre precios de los mismos activos financieros en Londres y Amsterdam y, finalmente, los efectos

de las crisis financieras sobre los mismos. Por otro lado, Neal utiliza un enfoque «institucional» para evaluar las condiciones que permitieron la formación de mercados de capitales eficientes. Siguiendo a Douglas North, George Stigler y Paul David, el autor aplica el concepto de «redes tecnológicas» al sector de información financiera, y demuestra cómo el surgir de una prensa financiera (con cotizaciones regulares) constituyó uno de los prerrequisitos para el despuntar de mercados de capitales. Así Amsterdam y Londres se definen como los principales «centros de información» financiera y mercantil de la época, lo que proporcionaba innumerables ventajas a los empresarios que allí operaban. Por último, Neal utiliza algunas herramientas tradicionales del análisis de los ciclos y crisis financieras, proporcionando al lector una panorámica comparada del impacto de momentos de fuerte especulación —como fue el caso de las «South Sea Bubbles» de 1720 en Londres y Pa-

rís— y de momentos de crecientes riesgos financieros —como fue la época de las guerras napoleónicas. Todo ello nos permite observar cómo los mercados financieros respondían a condiciones políticas y económicas muy diferentes pero con un criterio dominante de racionalidad en las expectativas. Dicha racionalidad lo atribuye Neal a las excelentes redes de información con las que contaban los comerciantes/banqueros e inversores de la época, especialmente en Amsterdam y Londres.

La lectura de este libro se recomienda ampliamente para aquellos interesados en la historia financiera, constituyendo un complemento y avance sobre los trabajos ya clásicos de Dickson sobre el surgir de un mercado financiero moderno en Londres (desde fines del siglo XVII) y de Riley sobre la Bolsa de Amsterdam (en el siglo XVIII). La ventaja de la obra de Neal consiste en su capacidad para efectuar comparaciones estadísticamente válidas entre ambos mercados, lo que permite entender mejor la creciente inter-relación entre los mercados financieros en Europa, en su conjunto.

No obstante, deben tomarse algunas de las afirmaciones de Neal «cum granum salis», como es el caso, por ejemplo, de su insistencia en que se puede explicar la revolución industrial inglesa a principios del siglo XIX en función del surgir de estos mercados de capitales. He aquí un evidente ejemplo de «hubris» del autor, que no considera atentamente la literatura abundante sobre el autofinanciamiento de la inmensa mayo-

ría de las fábricas en la revolución industrial en el período. Asimismo, debe advertirse al lector que el uso del modelo «ARMA», utilizado por Neal especialmente en el capítulo 4 para evaluar ciertas tendencias estadísticas, es extremadamente difícil de seguir por el tecnicismo.

Por último, cabe indicar que el libro de Neal es muy sugerente para el estudio del siglo XVIII español en tanto sugiere nuevas perspectivas y posibilidades de investigación de los tempranos mercados financieros en España. Aunque debe quedar claro que Neal no habla en ningún momento de las finanzas españolas. En todo caso, su obra me parece que incita a estudiar la temprana prensa mercantil y financiera española; por ejemplo, es factible pensar que las *Gacetas de Cádiz* (y luego las de Madrid y Barcelona) pueden constituir un buen material para estudiar cómo se fueron desarrollando las redes informativas en el país —de tipo mercantil y financiero— y cómo se correlacionaban con mercados externos. En segundo lugar, resalta la necesidad de que se reconstruyan series similares a las de Neal de las cotizaciones de bonos y acciones españoles —en el largo plazo— para evaluar cómo funcionaban los mercados financieros españoles a nivel histórico. En resumidas cuentas, éste es un buen libro no sólo por lo que nos demuestra sino, además, por lo que sugiere para investigaciones futuras comparadas.

Carlos MARICHAL
El Colegio de México

Eugénia MATA y Nuno VALÉRIO: *Historia Económica de Portugal. Uma perspectiva global*, Lisboa, Fundamentos, 1993; y Miriam HALPERN PEREIRA, *Das revoluções liberais do Estado Novo*, Lisboa, Presença, 1993.

Decía Ortega que hay en la Historia épocas plataforma, en que se buscan grandes síntesis, se establece el estado de la cuestión, sobre el que volver a iniciar camino hacia cumbres más altas. Es muy posible que, si no el fin de la Historia, tan proclamado por algunos no hace mucho, sí sea hora —al calor psicológico finisecular— de recapitular sobre lo mucho avanzado en cada saber concreto. En la Historia Económica de Portugal, de modo semejante a lo que acaba de ocurrir en España con el celebrado libro de Gabriel Tortella (*El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*) y otros que a no dudarlo habrán de sumarse pronto abriendo provechosa polémica, contamos, por fin, con un importante libro de gran utilidad, tanto para los estudiosos del vecino país cuanto para quienes, desde fuera de sus fronteras, deseen conocerla con sistema, rigor, explicación y no demasiadas claves arcanas para el profano.

No será ninguna sorpresa encontrar en el libro de estos dos excelentes profesionales —Mata y Valério— la gran cantidad de semejanzas entre nuestras trayectorias, por lo que, en cambio, nos fijaremos más en lo que nos diferencia o es contemplado de otro modo que aquí. Las épocas más lejanas, basado su conocimiento en generalidades y pe-

queños hallazgos arqueológicos, a los que se saca buen partido, son sucedidas por las conocidas etapas romana, árabe, de reconquista, en que acaso se abunda en exceso en la historia política e institucional, quizá porque el manual se dirige a estudiantes que no conocen ese marco general (ni quizá lo deseen tan prolijo). Se coincide con nuestra historiografía en que tuvimos un feudalismo muy *sui generis* por las circunstancias de frontera, se insiste con especial empeño en los sistemas fiscales, monetarios, de precios, y no se duda en calificar a los siglos XIII a XV como de consolidación y prosperidad, con una incidencia menor de la noreuropea de la crisis del XIV.

Un capítulo especialmente interesante es el dedicado a la Expansión, tan importante casi —o más, proporcionalmente a sus dimensiones— como la española, y que tan mal conocemos. Ellos lo analizan con precisión (no en vano Mata y Valério son discípulos muy aventajados del gran maestro V. Magalhães Godinho), afirmando que sus causas son sobre todo de índole económica, como iniciativa privada casi siempre (salvo en el caso de Marruecos), pero progresivamente más en manos del Estado. El importante papel de los mercaderes portugueses en el comercio con la India; el desarrollo en Brasil de grandes cultivos de azúcar,

algodón y tabaco; las consecuencias de prosperidad y poder como resultado de un papel de gran intermediario mundial, contrastan con una perspectiva tradicional que niega efectos benéficos a largo plazo, y que es rechazada de plano por nuestros colegas. El producto interior bruto es mucho mayor que todas las mercancías trasegadas y, por otra parte, quizá su expansión ultramarina avaló la supervivencia de Portugal como estado independiente.

A ese apogeo (entre las décadas de 1490 y 1570) sucederá la tan polémica etapa de la unificación ibérica (1580-1640), sobre la que afirman, contra la corriente al uso hasta hace poco, que a pesar de la nueva concurrencia enemiga holandesa, inglesa o francesa (más que compensada con el enorme mercado al que se incorporan), se puede prolongar hasta 1620 la prosperidad, si bien se acaba cayendo en la crisis del XVII. Además, se analiza con particular desapasionamiento el período, en el que casi todo el sistema legal y administrativo permanece inalterado, en manos de la aristocracia y las oligarquías burguesas locales, gracias a las casi continuas ausencias del rey.

En cambio, las guerras que alcanzan hasta la decadencia y pérdida del primer imperio colonial, se alinean con la tesis que las atribuye a causas externas, no pudiendo un pequeño país enfrentarse a las grandes potencias emergentes. Sin embargo, y siguiendo la denominación de Wallerstein, ubican durante todo el XVIII a

Portugal en la economía-mundo euroatlántica, en una época de apogeo casi constante. Su potencial comercial, gracias al oro brasileño y el vino portugués, a las compañías privilegiadas y, luego, desde 1777, al precoz liberalismo económico, derivarán en el fracaso de un precoz despegue, en la primera mitad del XIX (1790-1851). Las numerosas guerras, la pérdida del Brasil (y, por ello, del mercado protegido y de la posición de intermediario), los sobresaltos políticos —tan semejantes a los españoles— entre liberales y absolutistas incluyendo su propia guerra civil, los problemas financieros crónicos, compensan difícilmente con las ventajas de las reformas institucionales y la política de modernización, inteligente y moderada.

Sin embargo, la segunda mitad del XIX es una época de crecimiento innegable, a caballo de ese regeneracionismo liberal, que con la estabilidad política reforma la moneda, el comercio exterior, la banca, impulsa el ferrocarril y otros sistemas de transporte, adopta medidas sociales y culturales y preside importantes cambios estructurales, a la vez que impulsa la integración en la economía internacional. El estancamiento sucede en 1891-1914, incluyendo la repercusión que la crisis Baring (banca que representaba los intereses de Portugal en Londres) y el viraje proteccionista, si bien los negativos saldos comerciales se compensan con el enorme volumen de las remesas de tantos emigrantes y los importantes

movimientos de capital. En esa circunstancia, la llegada al poder del republicanismo se traduce en una radical reforma monetaria y, sobre todo, fiscal, y una temprana obsesión por obtener una balanza equilibrada.

La tardía beligerancia portuguesa en la I Guerra Mundial, de la que saca escaso provecho y durante la que sufre escasez e inflación, llevan al creciente papel del Estado, que tras años de inestabilidad social y política, económica y financiera, deriva en un militarismo autoritario que finalmente entrega el poder a Oliveira Salazar. El control gubernamental de la actividad económica —del que deriva el relativo éxito durante la Gran Depresión y una política antiinflacionista persistente—, la neutralidad en la II Guerra Mundial, el auge del control de las colonias, sobre todo las grandes posesiones en África, y grandes cambios estructurales en la actividad y ubicación de la población. Van a ser largos años de crecimiento ininterrumpido (1947-1974), clasificados de «época de oro del crecimiento portugués», en los que el régimen autoritario responde parca y lentamente a nuevos problemas internos y coloniales, establece planes de desarrollo, fomenta la emigración a Europa y la ingente suma de inversiones multinacionales, lucha por incorporarse a una Europa y un mundo que rechaza su sistema dictatorial (recibe, empero, la ayuda del Plan Marshall, ingresando en la OCDE), y se alía con su tradicional *partenaire* comercial, Gran

Bretaña, en la EFTA y restantes organismos internacionales.

No se arredran Mata y Valério ante la cercanía de los años de la revolución y su posterior transición, avanzando por la jungla de partidos, actuaciones y problemas, planteando las consecuencias de la descolonización (cese casi total de relaciones comerciales con las ex colonias, inmigración de medio millón de refugiados), la incidencia de la casi simultánea crisis económica mundial de comienzos de los setenta, busca de la estabilidad social y económica a través de un período de estancamiento (1980-1984) y otro igual de breve de crecimiento (1985-1991), a comienzos del cual, en enero de 1986 entra el país de pleno derecho en la Comunidad Europea. Entre las reflexiones finales, en un libro apretadísimo del que apenas hacemos una mala radiografía, está la alusión a la obsesión portuguesa por la posible pérdida de especificidad nacional o disgregación interna, peligro que los autores sensatamente desechan.

En línea con el método y la estrategia seguida en otros muchos manuales «nacionales», se privilegia en éste que citamos progresivamente el tiempo más próximo a nosotros, se ofrece un excelente aparato estadístico y gráfico, se cuenta mucho —en la mejor línea de herencia francesa— con el papel del territorio y, en fin, se periodiza según patrones establecidos, salvo para épocas recientes, en las que lo económico define cada vez más y mejor.

Quizá una de las cosas que resultan más ingratas (aunque acaso sean muy didácticas y cómodas al estudiante) es la excesiva y reiterativa división en pequeños epígrafes repetidos en cada apartado, que dan una falsa imagen de libro sobrecompartimentado y enojoso, cuando, por contra, abunda en sugerencias, reflexiones, análisis bien meditados y muy bien escritos. En cambio, y aunque se observa se trata de un manual universitario en el que se huye de la farragosa erudición, resulta excesiva la ausencia total de citas o, al menos, de alusiones a determinados autores, tesis, obras, lo que no queda cubierto con una cuidada bibliografía.

* * *

Ningún momento y lugar mejor que éste para dar a conocer otra importante novedad editorial portuguesa. Se trata, en este caso, de una recopilación realizada por Miriam Halpern Pereira de trabajos de muy varia entidad, orientación y temática, pero toda ella referida a un siglo XIX portugués que va desde las primeras tentativas liberales hasta el final del régimen constitucional, en las vísperas del Estado Novo que se inicia en 1926. De estos doce trabajos, en general muy interesantes y atractivos, destacaremos algunas ideas más o menos recurrentes.

Por ejemplo, la gran atención prestada al período 1820-1847, en el que se forja una nueva sociedad, entre la crisis del Antiguo Régimen, disgregación del imperio brasileño y dependencia exte-

rior, y la constatación de que un cuarto de siglo más tarde la transformación profunda del aparato del Estado y la nueva función social, administrativa y política de las viejas clases, avalan la presencia de una nueva sociedad. Sobre los protagonistas de esos cambios hay un sugestivo capítulo, en que se niega una simple «ósmosis» entre los medios artesanales y urbanos, ya que en esa nueva cultura convergen «tradiciones de la cultura y sociabilidad plebeyas, ideas inspiradas en el socialismo utópico y el cristianismo democrático, que se combinaron con el liberalismo en una secuencia de compromisos».

No dejan de estudiarse, con agudeza, los pasos del nacionalismo absolutista (equivalente luego a nuestro carlismo) y sus intentos de romper relaciones con Inglaterra. No sólo por esas resistencias y pervivencias, se plantea el debate sobre la adecuación de los conceptos de Antiguo Régimen y Capitalismo, entre los que se ubica esa formación social surgida de las revoluciones liberales. El afortunado replanteamiento de Maier sobre la «persistencia del Antiguo Régimen» encuentra respuesta en la profesora Pereira, que niega la identificación entre industrialización y nuevas estructuras sociopolíticas. Así lo muestran las importantes transformaciones liberales, a pesar de la escasez mecánica.

Ello enlaza con una combativa actitud de crítica de la idea de «decadencia», tan generalizada en la historiografía portuguesa pretérita, tan vinculada a Gran Bretaña, modelo hipertrófico

de comparación que urge a corregir. Aparte de que, se afirma, «Portugal se aproximaba a fines del siglo XVIII con un aparato productivo industrial que, a pesar del famoso tratado de Methuen y de la expansión colonial, no sólo no había zozobrado sino que tenía un desarrollo considerable, particularmente en su segunda mitad». La nueva estructura del mercado mundial explicará la marginación portuguesa y —la autora reitera sus ya conocidas y polémicas tesis— el librecambismo «cerceñó violentamente el desarrollo de la industria», arrastrando importantes crisis agrarias.

Otro aspecto de reciente implantación entre los historiadores económicos es el de los niveles de consumo y de vida, estudiados aquí con gran detalle y riqueza documental. La tesis principal, de nuevo una afirmación polémica que tuvo su respuesta en trabajos de J. Reis o P. Laíns, negar el tópico de la limitación del desarrollo por la reducida dimensión del mercado. No es la escala, nos dice, sino toda la realidad económi-

ca, social y política, la que determina la distribución de la renta o explica la reducida elasticidad del consumo.

Tres importantes trabajos, en fin, de gran utilidad para todo investigador sobre la Historia Económica de Portugal, presentan un detallado y orientativo panorama de la historiografía sobre el XIX, una breve pero jugosa reflexión, y una propuesta de articulación entre la política archivística y la investigación histórica.

Congratulémonos del ya estable «buen momento» de la disciplina histórico-económica en Portugal, por cuanto sólo beneficios (de comprensión, de estudio comparado cuando abundan tal cantidad de semejanzas y tantas singularidades, de integración en una economía europea y aun mundial explicable desde tantas riberas) pueden llegarnos de ello, además de la buena vecindad con tan estimados colegas.

Eloy FERNÁNDEZ CLEMENTE
Universidad de Zaragoza

John F. CHOWN: *A History of Money from AD 800*, Routledge, Londres & Nueva York, 1994.

Este interesante trabajo se ocupa de la historia monetaria en Occidente, entre los años 800 y 1920. Se cubre por tanto el período desde el establecimiento del primer patrón monetario europeo por Carlomagno hasta el fin del patrón oro como consecuencia de

la Primera Guerra Mundial. El libro está dividido en tres secciones. La primera se ocupa de la historia de las acuñaciones de moneda metálica y los problemas asociados al bimetalismo. La segunda describe cómo esa forma de dinero fue complementada con el de

sarrollo del crédito y la banca. Finalmente, la tercera se dedica a la evolución del uso del papel moneda no convertible como forma más «moderna» de dinero.

La primera sección está dividida en once capítulos. Después de una breve introducción general en el primero, el segundo expone algunos conceptos básicos en la creación y circulación del dinero. Se definen los conceptos de señoreaje, degradación (envilecimiento), valor facial y valor en especie, falsificación y recorte (aligerado), bimetalismo, ley de Gresham, dinero «sombra» y calderilla. En el tercero se expone el desarrollo y evolución de la moneda metálica en Europa desde la implantación del sistema carolingio de acuñaciones (libra, chelín, penique) a fines del siglo VIII y que constituyó lo que probablemente fue el primer modelo monetario europeo hasta el siglo XIII. Se dedica especial atención a las primitivas acuñaciones inglesas y escocesas y un corto comentario a las acuñaciones en Europa continental (Francia, Bohemia, Escandinavia). El capítulo cuarto se ocupa del dinero en la revolución comercial europea de mediados del siglo XIII. En especial, se hace referencia al importante papel desempeñado por las emisiones de moneda metálica de las ciudades-estado italianas (Pisa, Génova, Florencia, Venecia) y el desarrollo de monedas similares —piezas grandes de plata y oro— en Francia, Inglaterra y Escocia. El capítulo quinto se dedica a la gran degradación de la moneda inglesa bajo

el reinado de Enrique VIII y sus efectos sobre los precios y la creación de riqueza. Éste es un capítulo que atraerá particularmente a aquellas personas interesadas en la historia inglesa en el siglo XVI. El capítulo sexto describe el proceso de recuperación del valor de la moneda inglesa durante el siglo XVII. El capítulo séptimo expone la adopción del patrón oro en el Reino Unido a partir de la finalización de las guerras napoleónicas y cómo este patrón fue adoptado por otros países a lo largo del siglo XIX. Ha de subrayarse, sin embargo, que durante la mayor parte del siglo XIX no existía un patrón de valoración generalmente aceptado. Algunos países seguían un patrón plata (Alemania, Escandinavia), otros favorecían el bimetalismo (Francia, Estados Unidos) y otros no tenían pautas claras (Rusia, Imperio Austro-Húngaro). El capítulo octavo se ocupa del bimetalismo en el siglo XIX. Es destacable la argumentación del autor sobre la intrínseca inestabilidad del sistema bimetálico al no estar garantizada una paridad oro/plata igual en todos los países, lo cual creaba continuas oportunidades de arbitraje entre países. Los capítulos nueve, diez y once se ocupan del desarrollo y colapso del bimetalismo en Europa, Estados Unidos y la India. Hay una referencia a los primeros intentos de unión monetaria europea en el siglo XIX, patrocinados por Francia, y en la que participaron Italia, Suiza y Bélgica. Esta unión se basaba en paridades fijas entre las monedas y fracasó debido a la

ausencia de coordinación en la política monetaria de sus miembros. Finalmente el capítulo doce hace referencia a formas primitivas de dinero en Grecia, Roma y Bizancio en los siglos posteriores al VIII a.C.

La segunda sección, dedicada al desarrollo del crédito y la banca, está dividida en nueve capítulos. El primero de ellos introduce algunos conceptos adicionales, como el de la velocidad de circulación del dinero, y el papel de la regulación de la usura en las sociedades cristianas medievales. El segundo capítulo está dedicado al crédito y a las ferias medievales y es, en nuestra opinión, uno de los mejor contruidos del libro. Es destacable el análisis de las ferias como mercados financieros libres de las regulaciones sobre usura. En el lector contemporáneo este precedente del actual euromercado, no puede sino suscitar la reflexión sobre la inventiva de los agentes económicos para, cuando son necesarios, construir mercados que minimicen los efectos de las regulaciones y controles, sean éstos estatales o supraestatales. El tercer capítulo se dedica a los orígenes de las primeras instituciones bancarias europeas modernas: los Bancos de Amsterdam (1609), Hamburgo (1619), Suecia (1656) e Inglaterra (1694). El cuarto describe una de las más conocidas crisis financieras de la historia: la Burbuja de la Compañía de los Mares del Sur. El libro describe con precisión la fiebre especulativa del período, con las inevitables referencias al empresario

que vende acciones para formar «... a company for carrying on an undertaking of great advantage but no one to know what it is...» y consigue mil suscriptores en cinco horas. Sin embargo, aunque detallada, la exposición no añade muchos elementos nuevos al clásico trabajo de Kindleberger (*Manias, Panics and Crashes*) de 1989, que, por cierto, el autor no cita. El capítulo quinto expone el desarrollo del sistema bancario de depósitos en Inglaterra después de las guerras napoleónicas y el sexto capítulo los orígenes del sistema bancario norteamericano, desde su Guerra de Independencia hasta 1840. El capítulo séptimo se ocupa de las crisis bancarias en el Reino Unido y Estados Unidos de 1836 y 1839. Y, finalmente, los capítulos octavo y noveno detallan el desarrollo de los bancos privados en Estados Unidos y la regulación bancaria en el Reino Unido en 1844 y la subsiguiente crisis de 1847.

La tercera sección se ocupa de los orígenes y desarrollo del papel moneda no convertible como medio de pago. Está dividida en ocho capítulos. En el primero de ellos se menciona cómo el paso de una moneda metálica (oro, plata) convertible a una no convertible se produce habitualmente como consecuencia de una gran crisis. Normalmente se trata de guerras, que exigen para su financiación que el Estado emita papel, convertible en principio, pero que eventualmente deja de serlo. El resultado final es la depreciación de la moneda y el inicio de períodos infla-

cionistas. El segundo capítulo está dedicado a otra famosa crisis financiera, la de John Law y la Compañía del Mississippi así como a la figura de Richard Cantillon. De nuevo, la exposición es interesante aunque no especialmente novedosa. El tercer y cuarto capítulos se dedican a las Revoluciones Americana y Francesa y al nacimiento del dólar y los «assignats» para la financiación de las mismas. El quinto capítulo explica la suspensión de la convertibilidad en oro de la libra como consecuencia de las guerras napoleónicas desde 1797 a 1821. Merecen destacarse aquí los comentarios sobre el «Bullion Report» de 1810, que es una de las primeras argumentaciones sobre el efecto devaluador que la emisión incontrolada de papel moneda por el Estado produce. El capítulo sexto trata de la Guerra Civil Americana y su financiación mediante los «Greenbacks». El séptimo presenta una breve revisión de otros casos de papel moneda no convertible: China, Rusia, Suecia, Italia,

Austria, Argentina, Brasil y Chile. Finalmente, el octavo comenta sucintamente los acontecimientos monetarios desde el fin de la Primera Guerra Mundial hasta mediados del presente siglo.

Como puede apreciarse, el libro contiene una amplia variedad de temas. En realidad da la impresión de un conjunto de artículos que se han agrupado por grandes líneas de trabajo, más que de un libro estructurado como un todo. Inevitablemente, hay aspectos más logrados que otros y podríamos usar las propias palabras del autor para decir que «... much of the writing is of uneven quality, but there are some gems». Este es un libro destacable para todas aquellas personas interesadas en historia monetaria y financiera y en particular para aquellos investigadores centrados en la historia inglesa o norteamericana.

J. Ignacio PEÑA

Universidad Carlos III de Madrid

Paul BAIROCH: *Economics and World History. Myths and Paradoxes*, Nueva York, Harvester Wheatsheaf, 1993, índice, 182 pp.

La entrada de un historiador como Paul Bairoch en la crítica económica debería de ser siempre bien recibida porque ofrece la oportunidad de reflexión metodológica en un campo, como el de la economía histórica, cuyo carácter aplicado requiere una revisión permanente y crítica de sus instrumentos

y de sus supuestos. Este es el caso de *Economics and World History. Myths and Paradoxes*. Tras haber abierto caminos importantes en el estudio del comercio exterior, el subdesarrollo, la demografía y el urbanismo histórico y la historia agraria, Paul Bairoch nos ofrece en este libro una recopilación de ensayos que

se sitúan a caballo entre la historia de las ideas económicas y de la metodología histórica. Al comienzo de su conferencia inaugural —la Conferencia Schumpeter— del Tercer Congreso de la Asociación Económica Europea (Bologna, agosto 1988), en la cual está fundamentalmente basado *Economics and World History*, el profesor de Ginebra expresaba su preocupación por «la falta de conocimiento de mis colegas economistas sobre algunos hechos elementales pero importantes de la historia económica». Y añadía: «Esta es una de las paradojas de la historia económica, que lo es aún más por venir acompañada de algunos mitos y falacias». La intención de Bairoch es fundamentalmente pedagógica: desmontar de manera ordenada y razonada, con basamento empírico, «el conocimiento incorrecto de la historia de la economía que es compartido por muchos economistas, científicos sociales y el público general» (p. xiv). A tal efecto, Bairoch aborda los más importantes mitos y falacias —que él cifra en veinte— en los catorce capítulos, más unas breves conclusiones, de los que consta el libro.

A pesar de que «no existe tal cosa como un mito menor» (p. 133), los veinte mitos y falacias son divididos en mayores y menores. El primer grupo de los grandes mitos se refiere a la Gran Depresión y sus antecedentes. Bairoch aclara aquí que, contrariamente a lo que se piensa, la protección arancelaria *no* se incrementó durante los años 1920, la década de 1930 *no* fue

mala como se cree, y las economías fascistas *no* fueron las que más rápidamente crecieron durante esta época. El segundo y tercer capítulos están dedicados a los mitos sobre la libertad de comercio: en realidad, antes de la Segunda Guerra Mundial la protección arancelaria fue la regla y el librecambio la excepción. Solamente entre 1860 y 1879 se puede hablar de comercio libre, e incluso entonces, con ciertas precauciones. Fuera de Europa, los Estados Unidos siguieron desde el principio una tradición proteccionista, y en los dominios británicos el librecambio triunfó sólo porque fue impuesto por la metrópoli en contra de los intereses de las colonias. El capítulo cuarto se dedica a desmontar la falacia según la cual el proteccionismo tiene un impacto negativo sobre el crecimiento: el librecambio se adoptó en Gran Bretaña solamente después de que la Revolución Industrial —realizada al abrigo del proteccionismo arancelario— pusiese a la industria británica en una situación de ventaja respecto del mundo. En cualquier caso, una vez adoptada, la libertad de comercio contribuyó a la decadencia inglesa en los mercados mundiales a manos de, sobre todo, la industria norteamericana que se desarrolló pujante amparada en la protección. Entretanto, los países del futuro Tercer Mundo se desindustrializaron como consecuencia de la invasión de manufacturas baratas europeas amparadas en el librecambio impuesto por los imperios coloniales.

Los capítulos cinco al doce atacan los mitos sobre el papel del Tercer Mundo en el desarrollo occidental y sobre los efectos del crecimiento europeo sobre el Tercer Mundo. Bairoch demuestra aquí que tanto en términos de energía como en materias primas, la industrialización europea fue un fenómeno básicamente intra-europeo en el que, además, las colonias no desempeñaron un papel fundamental como mercados para las manufacturas. Esto no impidió que el desarrollo industrial de Occidente fuese devastador para el crecimiento de las colonias y países periféricos. Contrariamente a lo que se piensa con frecuencia, explica Bairoch, la relación real de intercambio entre materias primas y manufacturas mejoró en el medio siglo anterior a la Gran Depresión, pero eso no fue suficiente para compensar el efecto catastrófico de la avalancha de importaciones europeas que acabó con la industria artesanal del Tercer Mundo. Finalmente, Bairoch alerta contra la falacia de que la presión demográfica en el Tercer Mundo actual es tan sólo un factor secundario que, como en el caso europeo cien o doscientos años antes, tenderá a resolverse por sí mismo.

Los dos últimos capítulos de *Economics and World History* se ocupan de falacias menores: desde la creencia generalizada de que Europa fue el único imperio colonial, hasta la creencia de que el comercio exterior es un *motor* del crecimiento económico. Finalmente, en un capítulo de conclusiones Bai-

roch expresa su escepticismo sobre la validez universal de la teoría económica y sobre la posibilidad de establecer leyes absolutas en economía.

Es lógico esperar que un libro de tan ambicioso propósito y que cubre un espectro tan ancho de temas despierte la curiosidad del lector. Desgraciadamente, ésta no queda satisfecha en todos los casos. Lo primero que llama la atención es la ausencia de referencias bibliográficas sobre los «mitos». Siguiendo su propia tradición, el profesor Bairoch tampoco es muy explícito esta vez sobre fuentes y métodos: «no citaré ni siquiera un pequeño número de textos o autores que mantienen los mitos» (p. xiv). Sin embargo, en esta ocasión la cita de las fuentes es absolutamente necesaria. Si se trata de desmontar mitos y falacias generalizados entre los economistas, entonces hay que especificar quién los mantiene. ¿Dónde se mantiene que la Primera Guerra Mundial fue precedida por una depresión? ¿Quién, en concreto, piensa que la libertad de comercio ha sido siempre la norma en vez de la excepción? ¿Qué autor desconoce que el crecimiento industrial europeo fue un fenómeno fundamentalmente endógeno? ¿Quién sigue manteniendo que existe una tendencia inexorable de los precios de las materias primas a reducirse en relación a los de las manufacturas? ¿Dónde se argumenta que los Estados Unidos fue un país librecambista antes de la Segunda Guerra Mundial? El campo de la historia económi-

ca es muy amplio, y seguramente se encontrarán ejemplos de autores que creen los «mitos» de Bairoch, pero asegurar que éstos son compartidos por la mayoría es una gran inexactitud, o mejor aún, un mito. De hecho, el papel de los mercados exteriores en la industrialización británica y europea es un tema común en cualquier curso introductorio de historia económica, y de la misma manera, la contribución de la «periferia» al crecimiento del «centro» ha sido lo suficientemente aclarada como para no confundir a un estudiante de primer año. Con respecto a los Estados Unidos, el estudio de los altos niveles arancelarios norteamericanos anteriores a la Segunda Guerra Mundial y su posterior desmantelamiento, se encuentran en todos los manuales de economía básicos. De hecho, la bibliografía que el mismo autor cita al final del capítulo tercero atestigua la constante preocupación americana con los altos niveles de protección de su industria. Finalmente, los economistas de la historia se fijan en los niveles cambiantes de la protección y sus efectos sobre el crecimiento, pero el consenso cada vez más generalizado es que fue el mercantilismo, que no el librecambio, el sistema predominante en casi todos los países a lo largo de la historia.

A este respecto, el problema de *Economics and World History* va más allá de la simple creación de un «hombre de paja». Bairoch se adhiere así al curiosísimo argumento tradicional de los historiadores económicos mercantilistas

según el cual, si el comercio libre no existió entonces no puede ser bueno. De hecho, fue la protección —según Bairoch— lo que permitió a Inglaterra primero, y a los Estados Unidos después, convertirse en líderes industriales. Al analizar el impacto del libre comercio sobre las colonias, el énfasis se centra en la caída de la producción doméstica de manufacturas debida a la «invasión» de productos industriales europeos, pero nada se dice de sus precios o del aumento de su consumo. De hecho, las cifras mismas de Bairoch sobre el ingreso por persona en el Tercer Mundo (Tabla 8.2, p. 95) —que, siguiendo la tradición del autor, no ofrecen indicación alguna de su origen ni método de cálculo— muestran un incremento del 10 por 100 entre 1860 y 1913. Además de ignorar principios elementales de análisis económico, cuya validez general es puesta en duda, sus simplificaciones son a veces excesivas: la protección se trata exclusivamente en términos arancelarios sin ninguna consideración a los tipos de cambio; el librecambismo se adscribe a «un grupo conservador» y el anticolonialismo a los «economistas izquierdistas o radicales» (p. xiv); el análisis económico del siglo XIX sobre el comercio internacional es «propaganda librecambista» (p. 21) y la década de 1930 se generaliza como una época de prosperidad; haciendo poco caso de la controversia sobre la *Revolución Industrial*, se fija su comienzo, sin ninguna cualificación, a principios del siglo XVIII, y se

sugiere que un nivel adecuado de protección agraria —similar al de la industria— hubiese evitado la crisis de finales del XIX.

La conclusión final del libro nos la ofrece el autor de manera elocuente: «Si tuviese que resumir la esencia de lo que la historia económica puede ofrecer a la ciencia económica, sería que no hay ninguna *ley* o regla en economía que sea válida ni para todos los períodos históricos ni para todas las estructuras económicas» (p. 164). *Economics and World History* tiene un valor indudable. Pero éste no reside en la destrucción de mitos imaginarios,

sino en su carácter de reflexión personal de Paul Bairoch sobre la historia económica. Más que un nuevo ensayo de investigación, la obra parece ser un intento de recapitulación general. Para los que hemos seguido sus numerosos trabajos y nos hemos beneficiado de sus investigaciones, este libro ayudará sin duda a poner en una mejor perspectiva la larga y meritoria contribución del profesor de Ginebra.

Pedro FRAILE
Department of Economics
University of Texas at Austin

REVISTA DE INSTITUCIONES EUROPEAS

Directores: Manuel DÍEZ DE VELASCO, Gil Carlos RODRÍGUEZ IGLESIAS
y Araceli MANGAS MARTÍN
Directora ejecutiva: Araceli MANGAS MARTÍN
Secretaria: Nila TORRES UGENA

SUMARIO DEL VOLUMEN 22, NÚM. 1 (enero-abril 1995)

ESTUDIOS

- Jean-Victor LOUIS: *Algunas reflexiones sobre la reforma de 1996.*
Rafael BONETE PERALES: *Las restricciones voluntarias a las exportaciones en el marco de la política comercial de la Comunidad Europea.*
Isabel LIROLA DELGADO: *Las relaciones entre la Unión Europea y los países de Europa Central y Oriental: Los acuerdos europeos en el marco de la ampliación de la Unión Europea.*
Margarita ROBLES CARRILLO: *La financiación de la PESC.*

NOTAS

- Oriol CASANOVAS Y LA ROSA: *Comentario a la sentencia del TJCE de 9 de agosto de 1994, República Francesa c. Comisión, C-327/91. Acuerdo Comisión/Estados Unidos relativo a la aplicación de su respectivo Derecho de la competencia.*
José MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES: *La atribución de competencias en materia Cultural (art. 128 TCE).*
Bernardo PÉREZ FERNÁNDEZ: *Coordinación y coherencia entre política regional y política de la competencia: los incentivos regionales.*

JURISPRUDENCIA

Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

CRÓNICA

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTACIÓN

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.500 ptas.
Extranjero	59 \$
Número suelto: España	2.000 ptas.
Número suelto: Extranjero	20 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Fuencarral, 45, 6.^a
28004 MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Plaza de la Marina, 9
28071 MADRID

REVISTA ESPAÑOLA DE DERECHO CONSTITUCIONAL

Presidente: Luis SÁNCHEZ AGESTA
Director: Francisco RUBIO LLORENTE
Secretario: Javier JIMÉNEZ CAMPO

SUMARIO DEL AÑO 15 NÚM. 43 (enero-abril 1995)

ESTUDIOS

- JOSE JOAQUIN GOMES CANOTILHO: *¿Revisar la/o romper con la Constitución dirigente? Defensa de un Constitucionalismo moralmente reflexivo.*
- IGNACIO BORRAJO INIESTA: *Reflexiones acerca de las reformas que necesita el amparo judicial. Sencillez y celeridad como criterios determinantes.*
- IGNACIO TORRES MURO: *Control jurisdiccional de los actos parlamentarios en Inglaterra.*
- AGUSTIN RUIZ ROBLEDO: *Delegación legislativa en las Comisiones Parlamentarias.*
- ALFONSO AREVALO GUTIÉRREZ: *Las comisiones de investigación de las Cortes Generales y de las Asambleas legislativas de las Comunidades Autónomas.*

NOTAS

- RAMÓN PUNSET BLANCO: *Normas impugnables y motivos impugnatorios en los procesos de control de constitucionalidad de las leyes.*

JURISPRUDENCIA

- *Actividad del Tribunal Constitucional durante el último cuatrimestre de 1994.*
- *La doctrina del Tribunal Constitucional durante el último cuatrimestre de 1994.*
- *Estudios Críticos.*

CRÓNICA PARLAMENTARIA

Por NICOLÁS PÉREZ-SERRANO

CRÍTICA DE LIBROS

- JOAQUIN VARELA SUANZES: *Introducción a la Historia de las Doctrinas Constitucionales (a propósito de un libro de Maurizio Fioravanti).*
- TOMÁS CANO CAMPO: *Derecho Administrativo Sancionador.*
- LUIS JAVIER MIERES MIERES: *Votos particulares y Derechos fundamentales en la práctica del Tribunal Constitucional Español.*
- ENRIQUE GUILLÉN LÓPEZ: *Separatismo y Cooperación en los acuerdos del Estado con las minorías religiosas.*

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

Noticias de libros
Revistas de Revistas

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.500 ptas.
Extranjero	59 \$
Número suelto España	2.000 ptas.
Número suelto Extranjero	20 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45 - 6.ª
28004 MADRID

Pl. de la Marina Española, 9
MADRID

REVISTA ESPAÑOLA DE DERECHO CONSTITUCIONAL

Presidente: Luis SÁNCHEZ AGESTA
Director: FRANCISCO RUBIO LORENTE
Secretario: JAVIER JIMÉNEZ CAMPO

SUMARIO DEL AÑO 15 NÚM. 44 (mayo-agosto 1995)

ESTUDIOS

ÁLVARO RODRIGUEZ BEREIJO: *Jurisprudencia Constitucional y Derecho Presupuestario.*
EDUARDO ORTIZ: *La Jurisprudencia constitucional en Costa Rica.*
MARIANO GARCÍA CANALES: *La huella presidencialista en el constitucionalismo español.*
MANUEL JOSÉ CEPEDA: *El derecho a la Constitución en Colombia.*

JURISPRUDENCIA

— *Actividad del Tribunal Constitucional durante el primer cuatrimestre de 1995 (Universidad Carlos III).*
— *La doctrina del Tribunal Constitucional durante el primer cuatrimestre de 1995.*
— *Estudios Críticos:*
XAVIER ARBÓS: *De Wechsler a Bicke. Un episodio de la doctrina Constitucional norteamericana.*
ANTONI ROIG BATALLA: *La autocuestión de constitucionalidad.*

CRÓNICA PARLAMENTARIA

Por NICOLÁS PÉREZ-SERRANO

CRÍTICA DE LIBROS

ALEJANDRO SAIZ ARNAIZ: *La democracia en la encrucijada.*
MANUEL PULIDO QUECEDO: *Estatuto jurídico de los periodistas.*

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.500 ptas.
Extranjero	59 \$
Número suelto España	2.000 ptas.
Número suelto Extranjero	20 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Fuencarral, 45 - 6.ª
28004 MADRID

REVISTA DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Director: Eduardo GARCÍA DE ENTERRÍA
Secretaria: Carmen CHINCHILLA MARÍN

SUMARIO DEL NÚM. 136 (enero-abril 1995)

ESTUDIOS

- J. GONZÁLEZ PÉREZ: *La Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones públicas.*
P. SALVADOR CODERCH, M. R. LLOVERAS I FERRER y J. C. SEUBA I TORREBLANCA: *Del servicio público al servicio de la comunidad.*
J. BERMEJO VERA: *La dimensión constitucional del derecho de asociación.*
J. TORNOS MAS: *Medios complementarios a la resolución jurisdiccional de los conflictos administrativos.*
M.ª J. MONTORO CHINER: *Para la reforma del empleo público: nueve proposiciones.*
J. C. LAGUNA DE PAZ: *La renuncia de la Administración pública al Derecho administrativo.*

JURISPRUDENCIA

- I. Comentarios monográficos
- C. PADRÓS REIG y J. ROCA SAGARRA: *La armonización europea en el control judicial de la Administración: El papel del Tribunal Europeo de Derechos Humanos.*
J. L. MUGA MUÑOZ: *La responsabilidad patrimonial de las Administraciones públicas por el contagio de SIDA.*
E. DESDENTADO DAROCA: *La determinación del orden jurisdiccional competente para conocer de las reclamaciones de indemnización por daños causados en la prestación de la asistencia sanitaria de la Seguridad Social.*
J. M.ª PEÑARRUBIA IZA: *La moderna jurisprudencia sobre discrecionalidad técnica.*

II. Notas

CRÓNICA ADMINISTRATIVA

DOCUMENTACIÓN Y DICTÁMENES

BIBLIOGRAFÍA

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.800 ptas.
Extranjero	61 \$
Número suelto España	2.100 ptas.
Número suelto Extranjero	22 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Fuencarral, 45, 6.ª
28004 MADRID

REVISTA DE INSTITUCIONES EUROPEAS

Directores: Manuel DÍEZ DE VELASCO, Gil Carlos RODRÍGUEZ IGLESIAS
y Araceli MANGAS MARTÍN

Directora ejecutiva: Araceli MANGAS MARTÍN

Secretaría: Nila TORRES UGENA

SUMARIO DEL VOLUMEN 22, NÚM. 2 (mayo-agosto 1995)

ESTUDIOS

Eduardo VILARIÑO PINTOS: *Representación exterior y cooperación diplomática y consular en el Tratado de la Unión Europea.*

Magdalena María MARTÍN MARTINEZ: *El control parlamentario de la política comunitaria.*

Nicolás NAVARRO BATISTA: *La práctica comunitaria sobre reconocimiento de Estados: nuevas tendencias.*

NOTAS

José Antonio de YTURRIAGA BARBERÁN: *El conflicto pesquero canadiense-comunitario: ¿y luego dicen que el pescado es caro!*

Oriol CASANOVAS Y LA ROSA: *La competencia de la Comisión para concluir acuerdos internacionales (Comentario a la sentencia del TJCE de 9 de agosto de 1994. República Francesa c. Comisión, C-327/91). Acuerdo Comisión/Estados Unidos relativo a la aplicación de su respectivo Derecho de la competencia.*

Carlos FERNÁNDEZ DE CASADEVANTE: *La protección del río Bidasoa en el marco de los tratados de límites con Francia, del Convenio Europeo de Derechos Humanos y del Derecho Comunitario: una misión imposible.*

Alejandro SAIZ ARMAIZ: *El Derecho Comunitario ¿parámetro de la constitucionalidad de las leyes internas?*

José MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES: *La competencia de la CE para celebrar el acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (Comentario al Dictamen del TJCE 1/94 Acuerdo OMC de 15 de noviembre de 1994).*

CONSEJO DE EUROPA

Comité de Ministros, por Nila Torres.

CRÓNICA

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTACIÓN

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.500 ptas.
Extranjero	59 \$
Número suelto: España	2.000 ptas.
Número suelto: Extranjero	20 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45, 6.^ª
28004 MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Plaza de la Marina Española, 9
28071 MADRID

REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS

(NUEVA ÉPOCA)

DIRECTOR: Pedro DE VEGA GARCÍA

SECRETARIO: Juan J. SOLOZÁBAL ECHAVARRIA

SUMARIO DEL NÚM. 88 (abril-junio 1995)

ESTUDIOS

Salvador GINER: *Altruismo cívico y democracia.*

Dionisio LLAMAZARES FERNÁNDEZ: *Principios, técnicas y modelos de relación entre Estado y grupos ideológicos religiosos (confesiones religiosas) y no religiosos.*

Joaquín VERELA SUANZES: *El pensamiento constitucional español en el exilio: El abandono del modelo doceañista (1823-1833).*

Javier GARCÍA FERNÁNDEZ: *Leon Blum y «la reforma gubernamental».*

Scott MAINWARING: *Presidencialismo, multipartidismo y democracia: la difícil combinación.*

Ignacio TORRES MUÑOZ: *El refrendo de la propuesta real de candidato a la presidencia del gobierno.*

NOTAS

Antonio-Enrique PÉREZ LUÑO: *El Derecho Constitucional Común Europeo: apostillas en torno a la concepción de Peter Häberle.*

Alberto REIG TAPIA: *La depuración «intelectual» del nuevo estado franquista.*

Alfredo CRUZ PRADOS: *Sobre los fundamentos del nacionalismo.*

Ángel J. SÁNCHEZ NAVARRO: *Control parlamentario y minorías.*

Montserrat NEBRERA: *De la libertad ideológica poco antes de la revolución francesa (Su construcción desde la crítica a la intolerancia en Voltaire).*

Carmen RUIDÍAZ GARCÍA: *Tres visiones contrapuestas de la crisis de legitimidad de las sociedades actuales: D. Bell, H. Habermas y Ch. Taylor.*

Eduarne URIARTE: *Intelectuales vascos, política y nacionalismo.*

CRÓNICAS Y DOCUMENTACIÓN

Antonia MARTÍNEZ RODRÍGUEZ: *Las elecciones federales mexicanas de agosto de 1994.*

RECENSIONES. NOTICIAS DE LIBROS

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.850 ptas.
Extranjero	61 \$
Número suelto España	1.600 ptas.
Número suelto Extranjero	22 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45, 6.ª

28004 MADRID

Eileen Power and Michael Postan Awards in Social and Economic History, 1995-1996

The Eileen Power Memorial Studentship

- A graduate studentship of up to £4500.
- Open to candidates of any nationality.
- Preference will be given to candidates who are completing research for a PhD degree at a UK university into any aspect of Social or Economic History.
- Preference will be given to candidates who can show evidence that their studentship will enable them successfully to bring their research to its conclusion within one year of the award being made.
- Registration for a higher degree is not a necessary condition for an award.
- Tenable for one year from October 1995.

The Michael Postan Awards

- Open to candidates of any nationality.
- To provide financial support, not exceeding £1000, for students undertaking research for a PhD degree into any aspect of Social or Economic History, in the form of travel grants or aids towards meeting any of the other expenses of research.
- Awards will not be offered to students travelling to their home country to undertake research.
- Registration for a higher degree is not a necessary condition for an award.
- Tenable for one year from October 1995.

These awards are generously supported by Economic History Society.

Further information and an application form may be obtained from:

Scholarships Office,
The London School of Economics and Political Science,
Houghton Street,
London WC2A 2AE.

Closing date: 1 May 1995.

EL TRIMESTRE ECONOMICO



COMITÉ DICTAMINADOR: Carlos Bazdresch P., Pablo Cotler, Raúl García, Raúl Livas, Lucía Segovia, Rodolfo de la Torre. CONSEJO EDITORIAL: Edmar L. Bacha, José Blanco, Gerardo Bueno, Enrique Cárdenas, Arturo Fernández, Ricardo French-Davis, Enrique Florescano, Roberto Frenkel, Ricardo Hausmann, Albert O. Hirschman, David Ibarra, Francisco Lopes, Guillermo Maldonado, José A. Ocampo, Luis Ángel Rojo Duque, Gert Rosenthal, Fernando Rosenzweig (†), Francisco Sagasti, Jaime José Serra, Jesús Silva Herzog Flores, Osvaldo Sunkel, Carlos Tello.

Director: Carlos Bazdresch P. Subdirector: Rodolfo de la Torre
Secretario de Redacción: Guillermo Escalante A.

Vol. LXI (4)

México, Octubre-Diciembre de 1994

Núm. 244

ARTÍCULOS

Douglass C. North

El desempeño económico a lo largo del tiempo

Juan Tugores y Gonzalo Bernados

Grados de competencia imperfecta, localización industrial y comercio internacional

George M. von Furstenberg

La movilidad del capital en los países en desarrollo: Marx, Prebisch y lo que ocurre ahora

Hugo Mena Keymer

Acerca de la viabilidad de la investigación empírica macroeconómica en la América Latina

NOTAS Y COMENTARIOS: José Rodríguez González, *Gasto público en educación y distribución del ingreso en el Perú*

EL TRIMESTRE ECONÓMICO aparece en los meses de enero, abril, julio y octubre. La suscripción en México cuesta N\$100.00. Número suelto N\$35.00. Índices de números 1-200 (por autores y temático) N\$7.50

Precio de suscripción por un año, 1995

	<i>España, Centro y Sudamérica (dólares)</i>	<i>Resto del mundo (dólares)</i>
Personal	35.00	42.00
Número suelto	12.00	18.00
Índice de números 1-200	20.00	50.00
Universidades, bibliotecas e instituciones	42.00	120.00
Número suelto	30.00	42.00

Fondo de Cultura Económica, carretera Picacho Ajusco 227, Col. Bosques del Pedregal, 14200 México, D.F. Suscripciones y anuncios: teléfono 227-46-70, señora Irma Barrón.

Julio-Diciembre 1994

NOTICIARIO DE *HISTORIA* *AGRARIA*

8

Estudios

COLLINS, E.J.T.

Ciencia, educación y difusión de la cultura agrícola en Inglaterra desde la fundación de la "Royal Society" hasta la Gran Guerra (1660-1914)

DIAGO HERNANDO, M.

El aprovechamiento de pastos de verano en las comarcas ganaderas del Sistema Ibérico castellano en los siglos XV y XVI

FRANCH BENAVENT, R.

La producción de seda en el País Valenciano durante el siglo XVIII

GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL:

Más allá de la "propiedad perfecta". El proceso de privatización de los montes públicos españoles (1859-1926)

*Estado de la cuestión • Bibliografía • Notas
Encuentros • Reseñas • Noticias del SEHA*



S E H A

**SEMINARIO
DE HISTORIA
AGRARIA**

Suscripciones:

SEMINARIO DE HISTORIA
AGRARIA (SEHA)
Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales
Universidad de Zaragoza
C/ Dr Cerrada, 1. E-50005 Zaragoza
Teléfonos (976) 233551 ó 231341
Número Fax (976) 232762

Intercambio:

Secretariado de Publicaciones e
Intercambio Científico
UNIVERSIDAD DE MURCIA
C/ Santo Cristo, 1
30001 MURCIA (ESPAÑA)



HISTORIA INDUSTRIAL

5

1994

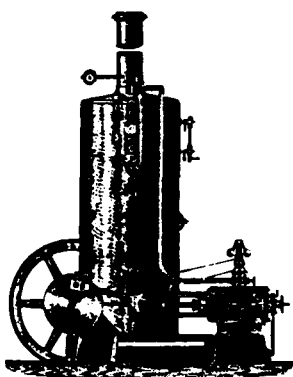
J. M.^a VEGARA,

Cambio tecnológico, análisis económico e historia.

La aportación de Nathan Rosenberg.

J. MALUQUER DE MOTES, *El índice de la producción industrial de Cataluña.*

L. ORTEGA, *Los límites de la*



industrialización en Chile.

A. CUBEL, *Los efectos del gasto del Estado en la in-*

dustria de construcción naval militar

en España. A. SANTAMARÍA GARCÍA, *La*

crisis financiera de 1920-1921 y el ajuste

al alza de la industria azucarera cubana.

NOTAS DE INVESTIGACIÓN • RECENSIONES • NOTICIA BIBLIOGRÁFICA

Agricultura y Sociedad

Una revista trimestral, de ciencias sociales
sobre la agricultura, la pesca y la alimentación

JULIO



SEPTIEMBRE

1994

ESTUDIOS

Michael M. Cernea

El trabajo sociológico en un organismo de desarrollo: experiencias en el banco mundial.

Jess Gilbert

Planificación democrática en la agricultura estadounidense: programa de planificación del uso de la tierra, 1938-1942.

Angel García Sanz

La ganadería española entre 1750 y 1865: los efectos de la reforma agraria liberal.

Mirén Etxezarreta

Trabajo y agricultura: los cambios del sistema de trabajo en una agricultura en transformación.

Juan Pan-Montojo

El vino y la política comercial en la Restauración, 1875-1914.

José Graziano da Silva

Complejos agroindustriales y otros complejos.

NOTAS

José Antonio Segrelles Serrano

Tendencias recientes y estrategias comerciales del cooperativismo ganadero con integración vertical en Cataluña.

Agustín Morales Espinoza

Los cambios en el entorno internacional y sus probables implicaciones para el sector agroalimentario venezolano.

Eduardo Moyano y Juan Manuel García Bartolomé

Nota informativa sobre el XV Congreso Europeo de Sociología Rural.

BIBLIOGRAFIA

Director: *Cristóbal Gómez Benito.*

Edita: *Secretaría General Técnica
Ministerio de Agricultura, Pesca y
Alimentación.*

Suscripción anual para 1994

— Anual (cuatro números)	6.500 ptas.
— Anual para estudiantes	4.500 ptas.
— Anual para extranjero	8.500 ptas.
— Número suelto	2.000 ptas.

Solicitudes: A través de librerías especializadas o dirigiéndose al Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel, 1. 28071 - MADRID (ESPAÑA).

ICE

SUMARIO NUM. 740
ABRIL • 1995

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMIA

LA NUEVA ERA DE LAS TELECOMUNICACIONES: LIBERALIZACION DE SERVICIOS

Jorge Sanz Oliva	3	Presentación.
José J. López-Tafall Bascuñana	13	Las telecomunicaciones: un sector clave en las economías modernas.
Rodrigo Keller	31	Del monopolio a la competencia: el marco teórico.
Rafael García Palencia	47	La política de telecomunicaciones de la Comisión de la Unión Europea.
Elena Salgado Méndez	55	El papel de la Administración.
Pedro de Torres Simó	63	Cambio en la política de telecomunicaciones. Aspectos jurídicos y económicos.
Gonzalo Cedrún Rábago	77	La regulación en las telecomunicaciones.
Martin Taschdjian	85	Efectos de la competencia sobre los resultados del sector estadounidense de las telecomunicaciones.
Phillip R. Wallace	94	Integración de servicios y nuevas tecnologías.
Germán Ancochea Soto	101	El operador principal. Las nuevas reglas de la competencia.

TRIBUNA DE ECONOMIA

Carmen L. Galve Górriz y Vicente Salas Fumás	119	Propiedad y eficiencia de la empresa: teoría y evidencias empíricas.
José Miguel Fernández Pérez	131	La postura de Flores de Lemus ante el problema ferroviario: el «Informe de los Sabios».
Montserrat Casado Francisco	153	La capacidad tecnológica de la economía española: un balance de la trasferencia internacional de tecnología.

LOS LIBROS

	171	Notas críticas, reseñas.
--	-----	--------------------------

CONTENTS

	183	Contents, abstracts
--	-----	---------------------

ICE

SUMARIO NUM. 741
MAYO • 1995

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMIA

PRACTICAS ILICITAS EN ECONOMIA

	3	Presentación.
Vito Tanzi	9	Corrupción, sector público y mercados.
Robert Klitgaard	25	Estrategias para combatir la corrupción.
Laurence Cockcroft	35	Globalización de los mercados y corrupción.
Matilde Madrid Juan	47	Recomendación de la OCDE sobre pagos ilícitos en las transacciones económicas internacionales.
Ana de Juan Chocano	55	Manifestaciones del comportamiento fraudulento en España.
Miguel Carmona Ruano	66	Medidas para hacer frente a la corrupción en el seno de la administración pública.
Luis Alberto Alonso González	71	Ideas para una teoría de la corrupción.
Alicia Montalvo Santamaría	84	La prevención del blanqueo de capitales de origen delictivo.
José Antonio Iturriaga Miñón	95	Blanqueo de dinero a través de operaciones de interior.
Gerardo Pérez Rodilla	102	Los paraísos fiscales. Su regulación en la actual normativa fiscal.

TRIBUNA DE ECONOMIA

Blanca Sánchez Robles	111	Iberoamérica en la segunda mitad del S. XX: tres enfoques alternativos de política económica.
Pere Sabaté Prats	130	Los productores españoles de cereal ante la nueva PAC.
Paz Rico Belda	137	Interferencias de la financiación del déficit en la política monetaria.

LOS LIBROS

	154	Notas críticas, reseñas.
--	-----	--------------------------

CONTENTS

	167	Contents, abstracts.
--	-----	----------------------

ALIANZA

EDITORIAL

ECONOMÍA

Assar Lindbeck
PARO Y
MACROECONOMÍA
AE 13

Amartya Sen
NUEVO EXAMEN
DE LA DESIGUALDAD
AE 14

**Karl Brunner y
Allan H. Meltzer**
EL DINERO Y
LA ECONOMÍA
AE 15

**Jordi Nadal y
Jordi Catalán (eds.)**
LA CARA OCULTA DE
LA INDUSTRIALIZACIÓN
ESPAÑOLA
AU 792

C. SOCIALES

Jacques Vallin
LA POBLACIÓN
MUNDIAL
AU 804

**José María
Maravall**
LOS RESULTADOS DE
LA DEMOCRACIA
LS 191

HISTORIA

**Jacobo Machover
(dir.)**
LA HABANA,
1952-1961
El final de una época, el
principio de una ilusión
LS 183

W. G. Beasley
HISTORIA
CONTEMPORÁNEA DE
JAPÓN
LB 1716

Carlo M. Cipolla
TRES HISTORIAS
EXTRAVAGANTES
LB 1714



Carlo M. Cipolla
**Tres historias
extravagantes**
Alianza Editorial

César Vidal
EL HOLOCAUSTO
LB 1727

Ricardo Artola
LA SEGUNDA GUERRA
MUNDIAL
LB 1723



MARCIAL PONS LIBRERO

Información bibliográfica

Exposición de libros
españoles y extranjeros

Cuenta de librería

Libros Jurídicos
Bárbara de Braganza, 8
28004 MADRID
Tel.: 319 42 50
Fax: 319 43 73

**Humanidades y
C.C. Sociales**
Pl. Conde del Valle
de Suchil, 8
28015 MADRID
Tel.: 448 47 97
Fax: 593 13 29

Economía y Gestión
Plaza de las Salesas, 10
28004 MADRID
Tel.: 308 56 49
Fax: 308 60 30

Agencia de suscripciones:

Publicaciones nacionales y extranjeras
Números sueltos
Colecciones atrasadas
c/Tamayo y Baus, 7
28004 MADRID
Tel.: 319 42 54
Fax: 319 43 73

RESPUESTA COMERCIAL

Autorización n.º 4.941

B. O. C. n.º 20, de 17-4-80

A
franquear
en destino

ALIANZA EDITORIAL, S. A.

Apartado 27 - F. D.

MADRID

RESPUESTA COMERCIAL

Autorización n.º 4.941

B. O. C. n.º 20, de 17-4-80

A
franquear
en destino

ALIANZA EDITORIAL, S. A.

Apartado 27 - F. D.

MADRID

Revista de
Historia Económica



9 778402 126109