

# Revista de Historia Económica

---

Año XXI

Invierno 2003

N.º 1

Editada en la Fundación SEPI

## ARTÍCULOS

LÓPEZ LOSA: Derechos de propiedad y gestión comunal de las pesquerías en el País Vasco.

MATEOS ROYO: Propios, arbitrios y comunales en la Hacienda del Reino de Aragón.

LANA BERASAIN: Hacienda y gobierno del linaje en el nuevo orden de cosas.

DE LA TORRE y GARCÍA ZÚÑIGA: Política presupuestaria y crecimiento económico en Navarra, 1890-1970.

PUEYO SÁNCHEZ: Oligopolios y competencia en la banca española del siglo XX.

## NOTAS

MARTÍNEZ RUIZ

## RECENSIONES

---

MARCIAL PONS

en colaboración con el Centro de Estudios Políticos  
y Constitucionales y la Fundación Caja Madrid

**Director:** Pablo Martín Aceña (Universidad de Alcalá y Fundación SEPI)

**Secretaria de Redacción:** Blanca Sánchez Alonso (Universidad San Pablo CEU)

**Secretaria administrativa:** Mercedes Ortiz Castillejo (Fundación SEPI)

### CONSEJO DE REDACCIÓN

Carlos Barciela (Universidad de Alicante)

Francisco Comín (Universidad de Alcalá)

Rafael Dobado (Universidad Complutense)

Enrique Llopis (Universidad Complutense)

Carlos Marichal (El Colegio de México)

Jordi Palafox (Universidad de Valencia)

Jaime Reis (Instituto de Ciencias Sociales)

Antonio Tena (Universidad Carlos III)

### CONSEJO ASESOR

Alejandro Arizkun (Universidad Pública de Navarra)

Mercedes Cabrera (Universidad Complutense)

John Coatsworth (Universidad de Harvard)

Sebastián Coll (Universidad de Cantabria)

Roberto Cortés Conde (Universidad de San Andrés)

Eloy Fernández Clemente (Universidad de Zaragoza)

Josep Fontana Lázaro (Instituto Universitario de Historia Jaume Vicens i Vives)

Ángel García Sanz (Universidad de Valladolid)

José Luis García Delgado (Universidad Complutense)

Manuel Jesús González González (UNED)

Richard Herr (Universidad de California, Berkeley)

Herbert Klein (Universidad de Columbia)

Jordi Maluquer de Motes (Universidad Autónoma de Barcelona)

José Morilla (Universidad de Alcalá)

Patrick O'Brien (Universidad de Londres)

Marco Palacios (Colegio de México)

David Reher (Universidad Complutense)

David Ringrose (Universidad de California, San Diego)

Ricardo Robledo (Universidad de Salamanca)

Nicolás Sánchez-Albornoz (Universidad de Nueva York)

Pedro Schwartz (Universidad Autónoma de Madrid)

James Simpson (Universidad Carlos III)

Carles Sudrià (Universidad de Barcelona)

Pedro Tedde de Lorca (Banco de España)

Jesús M.<sup>a</sup> Valdaliso (Universidad del País Vasco)

Herman van der Wee (Universidad de Lovaina)

Eugene N. White (Universidad de Rutgers)

Jeffrey Williamson (Universidad de Harvard)

Bartolomé Yun (Universidad de Valladolid)

Vera Zamagni (Universidad de Bolonia)

Santiago Zapata (Universidad de Extremadura)

# Revista de Historia Económica

Año XXI

Invierno 2003

N.º 1

---

Editada en la Fundación SEPI

**MARCIAL PONS**

en colaboración con el Centro de Estudios Políticos  
y Constitucionales y la Fundación Caja Madrid

# MARCIAL PONS

---

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

Fundación SEPI  
C/ Quintana, 2, 3.ª planta. 28008 Madrid  
Teléfono 91 548 83 54. Fax 91 548 83 59  
rhe@funep.es

---

Suscripciones:  
MARCIAL PONS  
C/ San Sotero, 6. 28037 Madrid  
Teléfono 91 304 33 03. Fax 91 327 23 67  
E-mail:revistas@marcialpons.es

## PRECIOS 2003 \*

	ESPAÑA	EXTRANJERO
<i>Suscripción</i>	65 €	90 €
<i>Número suelto</i>	25 €	35 €
<i>Número extra</i>	45 €	60 €

\* IVA no incluido.

Distribuye:  
MARCIAL PONS

Depósito legal: M. 29.208-1983

ISSN: 0212-6109

---

Fotocomposición: INFORTEX, S. L. Impresión: CLOSAS-ORCOVEN, S. L.  
Polígono Igarsa. Paracuellos de Jarama (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, los trabajos deberán hacer mención explícita de su contribución a la historia económica en un ámbito más general, bien por un tratamiento distinto o más profundo de un problema ya identificado en la historiografía, por la aportación de datos no conocidos o por la aplicación de una metodología nueva o más refinada en contextos diferentes. La *Revista* entiende que los trabajos son originales, no han sido publicados con anterioridad y no se han enviado a ninguna otra publicación.
2. El texto se enviará impreso (original y dos copias) y por correo electrónico. *Revista de Historia Económica*, Fundación SEPI, c/ Quintana, 2, 3.ª planta, 28008 Madrid. Dirección electrónica: rhe@funep.es. No se devolverán los artículos.
3. Los trabajos de investigación y demás textos deben ir mecanografiados a doble espacio y no exceder de 30 páginas (10.000/12.000 palabras, con tipo de letra de 11-12 puntos), incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas finales y bibliografía (ésta a un espacio). El manuscrito deberá seguir el siguiente orden: página del título, resumen, máximo de 150 palabras (en página aparte), texto, apéndice (s), referencias bibliográficas, notas, cuadros, gráficos y mapas. La página del título contendrá el título del trabajo, el nombre del autor o autores, filiación académica, dirección, teléfono, e-mail. La página del resumen deberá incluir de nuevo el título del trabajo, sin el nombre de los autores, y un resumen de máximo 150 palabras en castellano y en inglés. Para las Notas no se incluirá resumen. El texto y símbolos que se desee aparezcan en cursiva deberán ir subrayados y los que se desee en negrita, con subrayado doble.
4. Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo, en página aparte, 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). Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto. Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a archivos, material estadístico o fuentes documentales, éstas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el epígrafe *Fuentes*.
5. Las notas irán numeradas correlativamente en caracteres árabes y voladas sobre el texto siempre tras un punto. Todas las notas se incluirán al final del texto en página aparte e irán a espacio sencillo. La primera nota, sin numerar, contendrá, en su caso, los agradecimientos. 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 las páginas de la referencia. Se evitará un número excesivo de notas y se procurará que su texto sea breve.
6. Las citas textuales se reducirán al mínimo y si exceden de tres líneas irán a un solo espacio y con márgenes a ambos lados, distintos a los del texto principal. En las citas textuales los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.
7. 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 e indicar claramente sus fuentes. Se evitará el uso de % y de la expresión «elaboración propia» por innecesaria.
8. El Director de la *Revista de Historia Económica* acusará recibo de los originales en el plazo de treinta días hábiles desde su recepción, y el Consejo de Redacción, tras estudiar los informes de los evaluadores anónimos, 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 incumplimiento de estas normas puede ser causa de no admisión a examen de un artículo o de un considerable retraso en su tramitación y publicación.

## NORMAS PARA EL ENVÍO DE RECENSIONES DE LIBROS

1. Se enviarán preferiblemente por correo electrónico a la siguiente dirección: rhe@funep.es. como documento de MicrosoftWord. En el caso de utilizar el correo ordinario se enviarán dos copias impresas de cada recensión y una en diskette (MicrosoftWord), a la *Revista de Historia Económica*, Fundación SEPI, c/ Quintana, 2, 3.ª planta, 28008 Madrid. Al final de la recensión, los autores incluirán su nombre, filiación académica, dirección, teléfono, número de NIF y datos bancarios.
2. La *Revista de Historia Económica* no aceptará recensiones de libros no solicitadas, ni peticiones para reseñar libros concretos.
3. 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 al igual que las páginas del libro reseñado a las que se haga referencia. La extensión máxima será de 3-4 páginas, a doble espacio (1.000 palabras con tipo de letra 12 puntos).
4. 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, si es posible.
5. La Secretaría de Redacción de la *Revista de Historia Económica* acusará recibo de la recensión y resolverá sobre su publicación a vuelta de correo.
6. En los demás extremos, se observarán las normas que rigen para el envío de artículos originales.

## INFORMATION FOR AUTHORS

1. The *Revista de Historia Económica* welcomes research papers on all aspects of economic history. Papers should be original, and should be neither published, or be under consideration for publication elsewhere.
2. One original and two copies of each submission should be sent to the *Revista de Historia Económica*, Fundación SEPI, c/ Quintana, 2, 3.ª planta, 28008 Madrid (España), email: rhe@funep.es. Originals will not be returned.
3. Articles should be typed double-spaced and no more than 10,000 words in length, including tables, graphs, maps, final notes and bibliography. Page 1 should contain the title, name of author(s), affiliation(s), full address and telephone number. An abstract of about 100 words together with a brief *curriculum vitae* of 40 words will be required for those works accepted for publication.
4. The text and symbols to appear in italics should be underlined.
5. Footnote references should be listed alphabetically, and in capitals, at the end of the text. If more than one text is cited for a particular year, then the works should be identified by a letter (e.g., STEWARD (1994a) and STEWARD (1994b)). Note the following:  
CARLOS, Ann M. (1994): «Bonding and the agency problem: evidence from the Royal African Company, 1672-1691», *Explorations in Economic History*, 31, pp. 313-35.  
YANG, Lien-sheng (1952): *Money and Credit in China*, Cambridge: Harvard University Press.  
COMÍN, Francisco (1985): «La política fiscal en España entre 1874-1914; algunas precisiones», in José Luis García Delgado (ed.): *La España de la Restauración*, Madrid: Siglo XXI, pp. 189-212.
6. Footnotes to the text should be indicated by superscript arabic numerals cited in order throughout the article. They should be typed double-spaced on a separate page.
7. Quotations of more than sixty words should be separated from the text, indented five spaces and with single spacing. Shorter quotations should appear within the text, marked clearly by quotation marks, « ».
8. Tables, graphs and maps should be correctly numbered in order of appearance. They should have a short title and indicate clearly the sources used.
9. The editorial board of the *Revista* will acknowledge receipt of all manuscripts, and decide on whether to publish within a maximum of six months. Failure to comply with these guidelines may be result in the manuscript not being accepted, or a delay in its publication.
10. If the manuscript is accepted for publication, the author is required to send a hard copy printout of the final version, a computer disk of the manuscript and all graphs and maps must be prepared as camera-ready copy.





# SUMARIO

## PREMIO RAMÓN CARANDE 2001

- ERNESTO LÓPEZ LOSA: *Derechos de propiedad informales y gestión comunal de las pesquerías en el País Vasco. Un enfoque ecológico-institucional* ..... 11

## ARTÍCULOS

- JOSÉ ANTONIO MATEOS ROYO: *Propios, arbitrios y comunales: la Hacienda municipal en el Reino de Aragón durante los siglos XVI y XVII...* 51
- JOSÉ MIGUEL LANA BERASAIN: *Hacienda y gobierno del linaje en el nuevo orden de cosas. La gestión patrimonial de los marqueses de San Adrián durante el siglo XIX*..... 79
- JOSEBA DE LA TORRE y MARIO GARCÍA-ZÚÑIGA: *Política presupuestaria y crecimiento económico en Navarra, 1890-1970*..... 113
- JAVIER PUEYO SÁNCHEZ: *Oligopolio y competencia en la banca española del siglo XX: concentración económica y movilidad intra-industrial, 1922-1995* ..... 147

## NOTAS

- ELENA MARTÍNEZ RUIZ: *La España de Franco (1939-1975)*..... 199

## RECENSIONES

- GUICHARD, P.: *Al-Andalus. Estructura antropológica de una sociedad islámica en Occidente*. Por Ángel Poveda Sánchez..... 215

LA PARRA LÓPEZ, E.: <i>Manuel Godoy. La aventura del poder</i> . Por Armando Alberola Romá.....	218
MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (ed.): <i>El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX</i> . Por Miguel Ángel Bringas Gutiérrez.....	222
DOMÍNGUEZ MARTÍN, R.: <i>La riqueza de las regiones. Las desigualdades económicas regionales en España, 1700-2000</i> . Por Joan R. Rosés.....	225
BERNAL, A. M., y PAREJO BARRANCO, A.: <i>La España liberal (1868-1913). Economía</i> . Por Carlos Larrinaga Rodríguez.....	230
GERMÁN, L.; LLOPIS, E.; MALUQUER DE MOTES, J., y ZAPATA, S. (eds.): <i>Historia Económica Regional de España. Siglos XIX y XX</i> . Por Manuel Martín.....	234
BARDET, J.-P., y DUPÂQUIER, J.: <i>Historia de las poblaciones de Europa, III, Los tiempos inciertos. 1914-2000</i> . Por Fausto Dopico.....	238
CERUTTI, M.: <i>Propietarios, empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: de 1848 a la globalización</i> . Por Carlos Marichal.....	241
COLLINS, E. J. T. (ed.): <i>The Agrarian History of England and Wales, 1850-1914</i> . Por James Simpson.....	244
EASTERLY, W.: <i>The Elusive Quest of Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics</i> . Por José María Larrú.....	246

**PREMIO**  
**RAMÓN CARANDE**



# DERECHOS DE PROPIEDAD INFORMALES Y GESTIÓN COMUNAL DE LAS PESQUERÍAS EN EL PAÍS VASCO. UN ENFOQUE ECOLÓGICO-INSTITUCIONAL

ERNESTO LÓPEZ LOSA

Departamento de Historia e Instituciones Económicas  
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibersitatea

## RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo estudiar el papel desempeñado por las cofradías de mareantes en el desarrollo y la gestión de la pesca en el País Vasco hasta principios del siglo XX. Gracias a un marco institucional particular, los gremios vascos construyeron un modelo de gestión específico que permitió la explotación exclusiva de los recursos pesqueros en la costa vasca. Una parte importante del carácter de este régimen de explotación se deriva de las particularidades de los recursos pesqueros y de los mercados de la pesca, pero también está relacionado con un modelo histórico de organización y de relación de la sociedad con la naturaleza. Finalmente, se presentan las consecuencias sociales y económicas de la transformación de la base legal que indirectamente sustentaba el aprovechamiento exclusivo en el último cuarto del siglo XIX.

## ABSTRACT

This paper deals with the role played by the Maritime Guilds in the development and management of the fisheries conducted from the Basque shore until the first half of the 20<sup>th</sup> century. It contends that thanks to a particular institutional framework Guilds were able to build up a management model based on the exclusive use of the fishing resources. The character of this regime of use stems from the behaviour of the fishing resources and from the characteristics of the fish markets in Spain before the 20<sup>th</sup> century, but it is also related to an historical model of organisation and relationship between

---

*N. de E.*: Fecha de recepción del artículo: febrero, 2002.

Fecha de aprobación por el Consejo de Redacción: enero, 2003.

**society and nature. Finally, the social and economic consequences of the process of institutional change that eliminated the legal basis of the exclusiveness are analysed.**

**JEL classification: N53, Q22.**

## INTRODUCCIÓN

Desde hace unos años están proliferando los estudios enfocados hacia el análisis de las complejas relaciones existentes entre las instituciones sociales y el funcionamiento de las economías, tanto presentes como pasadas. Los Premios *Nobel* concedidos a R. Coase en 1991, y a D. C. North dos años después, han dado un fuerte empujón a lo que se conoce como *Nueva Economía Institucional* (NEI), lo que en opinión de algunos no sería sino el reconocimiento de la insuficiencia de una teoría neoclásica que consideraba las instituciones como un elemento exógeno en el análisis de la realidad económica. Pero la NEI acaba pasando por ser algo más amplio que una simple nueva forma de análisis económico<sup>1</sup>. A pesar de la complejidad real existente para extraer un cuerpo teórico común<sup>2</sup>, la gran variedad de visiones y de posibilidades que ofrece hace que sea muy atractiva; sobre todo, por la importancia que se otorga a las instituciones y a la historia en la comprensión del funcionamiento de las economías y el desarrollo económico en general<sup>3</sup>. Algo parecido señala North cuando dice que la historia importa, y no sólo por lo que podamos aprender del pasado, sino porque el presente y el futuro están conectados con el pasado a través de la continuidad de las instituciones<sup>4</sup>. Es aquí donde el concepto de éstas como convenciones sociales alcanza relevancia. Únicamente si se comprende que las leyes sociales no son como las de la física, que tienen una lógica interna con muy poca relación con el contexto social, se entenderá la importancia y la historicidad de las instituciones, ya que el sistema legal evoluciona con el conjunto de la sociedad; en ocasiones, participando

<sup>1</sup> Eggertsson (1995), p. 17. Una visión interesante de la NEI en Caballero (2001).

<sup>2</sup> Bo Gustafsson define a la NEI como un concepto o término paraguas bajo el que se reúnen una larga variedad de teorías o de fragmentos de teorías. Gustafsson (1998), p. 6; en este sentido ver también Toboso (1997), p. 177.

<sup>3</sup> Como ha escrito Alston, las instituciones son elementos históricos específicos, y por ese motivo hay que tener muy en cuenta su contexto histórico. Alston (1996), p. 25. Este autor remite incluso a argumentos similares utilizados por Stephen Jay Gould en el análisis de la evolución de las especies.

<sup>4</sup> North (1990), p. vii.

conscientemente en el curso del cambio social y, en otras, simplemente, respondiendo pasivamente a las nuevas circunstancias <sup>5</sup>.

La importancia que la NEI otorga a la trayectoria histórica de las instituciones coloca a la historia económica en un primer plano. En cierto modo, se podría hablar de una *Nueva Historia Económica Institucional* (NHEI) que estaría logrando rendimientos crecientes en cuanto al estudio y la comprensión de la importancia de los derechos de propiedad, reglas o leyes de carácter público general, los costes de transacción o el propio cambio institucional. Sin embargo, mientras que el análisis de las instituciones como normas legales generadas por los Estados ha conocido un importante desarrollo desde que North y Thomas publicaran en 1973 su *The Rise of the Western World* algunos autores han señalado que sería interesante estudiar también otro tipo de instituciones que no tienen por qué ser de carácter exclusivamente legalista, y que influyen de manera directa en el desarrollo organizativo e institucional de las sociedades. En esta dirección apunta la propuesta de Greif de crear un nuevo instrumento al que denomina *Análisis Histórico Institucional (Historical Institutional Analysis)*, que compartiría los presupuestos básicos de la NHEI, pero que haría especial incidencia en que, frente a los caminos o límites exógenos establecidos por el sistema legal, pueden existir también una multitud de limitaciones o de vías endógenas que ciertas prácticas o instituciones pueden imponer; es decir, no siempre los individuos van a seguir y respetar normas porque sean leyes. En un ámbito ajeno al sistema legal establecido, el comportamiento de los individuos puede ser conducido por normas de tipo consuetudinario, creencias u organizaciones que constituyen las reglas de juego <sup>6</sup>. Lo realmente llamativo de esta perspectiva de investigación es que el análisis empírico microinstitucional acaba mostrando en muchos casos la emergencia, espontánea o impulsada conscientemente, de comportamientos económicos homogéneos entre aquellos que forman parte de esa organización o comunidad <sup>7</sup>. Sería interesante, entonces, analizar los motivos que hacen que los individuos cumplan y acepten las reglas de juego establecidas, y, por lo tanto, también admitan la capacidad de coerción de la que dispone la comunidad para asegurarse una homogeneidad productiva sin tener que recurrir al aparato estatal. Todo esto engazaría con una amplia literatura socioantropológica, pero también económica, vinculada

<sup>5</sup> McEvoy (1993), p. 13.

<sup>6</sup> Greif (1997a), pp. 82-83; Greif (2000), pp. 256-257; ver también Engerman (1997).

<sup>7</sup> Algunas propuestas en Greif (1997b).

al estudio de formas de aprovechamiento de recursos naturales en distintos momentos históricos<sup>8</sup>. La evaluación de la eficiencia económica de las instituciones, que se presenta como un aspecto relevante en el análisis económico institucionalista, ha de complementarse entonces también con un análisis de su eficiencia social en un marco de relaciones sociales de producción que no es ahistórico, sino que pertenece a un mundo y a un tiempo determinado.

El objetivo de este texto es analizar el funcionamiento de las cofradías de mareantes en el País Vasco y la manera en la que han intervenido históricamente en la actividad pesquera. En las páginas siguientes se tratará de explicar cómo, gracias a un marco institucional particular, los gremios marítimos vascos construyeron un modelo de gestión específico que tendría como elemento clave la asignación indirecta de unos derechos de propiedad que permitieron durante varios siglos la explotación exclusiva de los recursos pesqueros en la costa vasca. Sin embargo, esa realidad se correspondía con un entorno institucional determinado que, sin ser estático, se hallaba claramente condicionado por una realidad socioeconómica y tecnológica no excesivamente dinámica. Enfrentadas a una incertidumbre constante que tendría su origen en las limitaciones técnicas existentes para enfrentarse a un medio extraño, como es el océano, y a unos recursos muy variables, las comunidades pesqueras vascas desarrollaron mecanismos de adaptación y defensa tanto frente al medio natural como también frente a su entorno social. En este contexto, el conocimiento, resultado de la experiencia acumulada en su devenir histórico, desempeña un papel determinante en la caracterización del funcionamiento socioeconómico de los individuos o de las comunidades<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Algunas vinculaciones sugeridas entre la antropología marítima y la economía institucional en Breton; Savard (1999).

<sup>9</sup> Como ha escrito McEvoy, «El conocimiento se manifiesta en los individuos como la comprensión de sí mismos y de su posición social en el mundo. El conocimiento existe también al nivel social, donde aparece en forma de cultura, ideología y derecho; ellos hacen que las comunidades perciban el mundo y se comporten hacia él de modo particular. Todo lo que las personas hacen tiene algún impacto en la Naturaleza, lo que a su vez provoca que las economías y las culturas se enfrenten con nuevas situaciones ecológicas a las que deben adaptarse o bien desaparecer». McEvoy (1993), pp. 190-191. Ver también McEvoy (1989, 1990).



## 1. EL ORIGEN Y LAS CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS COFRADÍAS DE MAREANTES

La carencia casi absoluta de fuentes hace difícil acercarse con un mínimo de fiabilidad al origen de las cofradías de mareantes, y ello posiblemente haya facilitado la aparición de numerosas interpretaciones legendarias y acríticas. En cualquier caso, las tesis más fundadas situarían el origen de los gremios de mareantes en el País Vasco, y probablemente también en el resto de la costa cantábrica, en un contexto de expansión del gremialismo en la Europa occidental durante la Baja Edad Media y que, con una influencia especialmente francesa, llegaría a través del Camino de Santiago<sup>10</sup>. Existiría otra teoría interesante que ligaría el desarrollo de la pesca en el Cantábrico, y posiblemente la aparición de gremios, con el acceso a propiedades en la costa de grandes monasterios, como el de San Millán, en el caso vizcaíno, o del de Cluny en el de Laredo<sup>11</sup>, lo que podría llevar sus orígenes hasta los siglos XI o XII; sin embargo, a pesar de la estrecha vinculación que las cofradías han tenido históricamente con la Iglesia, y el evidente interés en el desarrollo de la pesca por parte de las órdenes monásticas<sup>12</sup>, no hay evidencia documental que ligue su origen con la presencia de las citadas órdenes. Si bien es cierto que no se podría negar la posible existencia en periodos anteriores de alguna manifestación de tipo protogremial, las primeras referencias documentadas en el País Vasco se remontan únicamente hasta la primera mitad del siglo XIV<sup>13</sup>.

Las cofradías de mareantes cumplían con las premisas típicas de los gremios profesionales. Aunque también hayan sido definidas como asociaciones piadoso-profesionales, o se haya hecho más hincapié en su carácter benéfico o asistencial, sobre todas las cosas, eran asociaciones de tipo profesional. Su función principal era la regulación de la actividad pesquera, tanto a través del control de la mano de obra, de los tiempos o técnicas empleadas en la pesca como de la comercialización del producto mediante la venta centralizada. Compartiendo otra característica común a muchos gremios, también eran excluyentes. Cada cofradía únicamente aceptaba en su seno a mareantes y pescadores que fueran vecinos del puerto, e

<sup>10</sup> Erkoreka (1991), pp. 31-34, 45; Tena García (1995), p. 144; García de Cortázar (1966), p. 117.

<sup>11</sup> Moreda Oroza (1966) citado en Bikandi (1989), p. 19.

<sup>12</sup> Para el caso vizcaíno, García de Cortázar (1969).

<sup>13</sup> Sobre la datación de las cofradías vascas, Erkoreka (1991), pp. 44-77.

impedía la participación, tanto en la pesca como en la comercialización de todos aquellos individuos ajenos a la misma <sup>14</sup>.

La formación y el funcionamiento histórico de las cofradías de mareantes también se pueden analizar desde otra perspectiva. En un medio hostil y peligroso para el hombre como es el mar, y frente a unos recursos difícilmente controlables y apropiables, la actividad pesquera viene caracterizada por un alto grado de incertidumbre y de riesgo. Una de las principales características de los recursos pesqueros es su variabilidad en el espacio y en el tiempo. Esto ha dado pie a que se hable de unos imperativos ecológicos que hacen que su disponibilidad fluctúe temporal y espacialmente en ciclos de corta o larga duración, proceso en el que interviene de manera directa el propio comportamiento biológico de las especies, pero que también puede venir causado por factores oceanográficos o climatológicos <sup>15</sup>. La acumulación de conocimiento sobre estas situaciones y su transmisión durante generaciones ha hecho que el pescador haya podido adaptarse en la medida de lo posible a esa incertidumbre productiva. Pero también las instituciones de gobierno que crean los pescadores se pueden entender como mecanismos de defensa. En este caso se trataría no sólo de protegerse de la incertidumbre causada por la particularidad del medio natural, sino también de la derivada del entorno social que les rodeaba.

En este sentido, los gremios marítimos funcionarían como instituciones cuyo fin principal sería reducir o intentar atenuar los riesgos vinculados a la actividad pesquera. Primero, a través de medidas tendentes a mitigar los peligros de la propia pesca en el mar; segundo, en un mundo de demanda limitada e irregular, estableciendo las mejores condiciones posibles para conseguir un mínimo de rentabilidad en la venta del pescado. En la vida

---

<sup>14</sup> Un claro ejemplo es el proyecto de nuevas ordenanzas de la Cofradía de Bermeo de 1878, donde aparecían artículos como los siguientes: Art. 70: «El vecino de esta villa que sea dueño de embarcación no inscrita formalmente en esta cofradía no podrá egercitarla á la pesca desde este Puerto pena de caer en decomiso la que hiciere, cuyo importe en pública subasta ingresará en los fondos comunes de la misma Cofradía.» Art. 71: «No podrá tripular embarcación inscrita ninguna persona no inscrita en esta cofradía, pena de diez pesetas [...]» Art. 72: «No se admitirá á inscripción á esta Cofradía embarcación pescadora traída de fuera en alquiler, ni la tripulará nadie para egercitarse á la pesca desde este Puerto, [...]» Art. 99: «Toda embarcación que desde este Puerto se egercite á la pesca en cualquiera época del año, quedará por el mismo hecho obligada sin excusa ni pretexto al cumplimiento exacto y puntual de estas Ordenanzas y en especial al de las señales que haga la señera ó contra-señera en sus casos [...]» *Archivo Museo Don Álvaro de Bazán* (AMDAB), Pesca, Asuntos Particulares, legajo 2147.

<sup>15</sup> El concepto de imperativo ecológico en Maiz (1993), pp. 109-110.

de los núcleos costeros preindustriales la incertidumbre y la inseguridad estaban presentes de manera continua; períodos de malas capturas, de descenso en los niveles de comercialización por causas relacionadas con cambios o dificultades en unos mercados ya de por sí limitados, junto con el peligro latente de la pérdida de vidas o medios de producción en la mar, por citar algunos, eran problemas que influían en las condiciones económicas y sociales de las comunidades de pescadores. La posibilidad de acceder a mercados de crédito o seguros podría haber atenuado los problemas resultantes. Sin embargo, en su ausencia, el gremio era el encargado de velar tanto por la seguridad como por la subsistencia de sus miembros y sus familias, centralizando las peticiones de crédito y, de la misma manera, las subvenciones por las pérdidas, los repartos de grano en tiempos de malas capturas, u ofertando asistencia médica y monetaria tanto a los pescadores retirados como a las viudas y huérfanos sin posibilidad de ingresos. Al fin y al cabo, y parafraseando a Eggertsson, las cofradías de mareantes podrían ser identificadas como instituciones de gestión del riesgo (*Institutions of Risk Management*)<sup>16</sup>.

## 2. LAS COFRADÍAS Y LA GESTIÓN COMUNAL EN LAS PESQUERÍAS VASCAS

Una de las claves en el funcionamiento de los gremios pesqueros vascos hasta fines del siglo XIX fue el establecimiento de un régimen de aprovechamiento exclusivo de los recursos pesqueros. Esta situación nos induce a examinar varios aspectos vinculados al mismo: primero, el ejercicio de unos derechos de propiedad y su fuente de legitimidad; segundo, sus características y objetivos —es decir, la manera en la que los gremios pudieron ejercerlos, para qué y para quién—; tercero, las relaciones de las cofradías de mareantes con fuentes de legitimidad superior, como el Estado, o su reacción ante la aparición de individuos o instituciones interesados en participar en las pesquerías.

La definición de los derechos de propiedad es uno de los elementos centrales dentro de la NEI. Ahora bien, durante mucho tiempo se ha tomado como punto de partida en su análisis la asunción de que todas las actividades económicas tienen lugar dentro del contexto institucional de un Estado liberal<sup>17</sup>. Sin embargo, algunas de sus primeras aplicaciones

<sup>16</sup> Eggertsson (1998).

<sup>17</sup> Furubotn y Richter (1997), p. 71.

teóricas fracasan al aplicar los mismos conceptos en comunidades que tenían otros fundamentos sociales y culturales<sup>18</sup>. Comentarios similares se podrían hacer a North y Thomas cuando señalaron que el surgimiento de derechos de propiedad de carácter individual fue el elemento que permitió a las comunidades comenzar a generar incentivos para mejorar la productividad y la eficiencia, frente al carácter desincentivador de los derechos de propiedad comunes sobre los recursos<sup>19</sup>. Es evidente que el aliciente del aprovechamiento exclusivo ha sido un elemento crucial en el desarrollo económico; sin embargo, éste no tiene por qué ser relacionado única y exclusivamente con la propiedad individual. Durante mucho tiempo el aprovechamiento comunal de algunos recursos ha supuesto la pervivencia de muchas comunidades a lo largo y ancho del planeta, y ello difícilmente cuadraría con la supuesta asignación ineficiente de recursos que habitualmente se ha achacado al mismo. Todo ello tiene mucho que ver con el concepto que se tenga de propiedad y, más en concreto, de propiedad o gestión comunal.

Los derechos de propiedad deben analizarse necesariamente desde la perspectiva del entorno institucional en el que están insertos, en el que los acuerdos que se encuentran en su origen se definirían como las reglas y convenciones que establecen la relación de los individuos con los recursos económicos, que transforman el interés en demanda, y las demandas en derechos de propiedad<sup>20</sup>. Ese entorno institucional, las creencias o las convenciones sociales que lo sustentan, también puede ser resultado de limitaciones tecnológicas, económicas, o de otras generadas por el propio medio natural. Frente a la supremacía de los derechos de propiedad individuales, y a la idea generalmente aceptada e inicialmente difundida a través de los clásicos trabajos de Gordon y Hardin<sup>21</sup>, de que la propiedad comunal provocaba invariablemente una disipación de renta y una explotación incontrolada de los recursos (la famosa *Tragedy of the Commons*), hace tiempo que una amplia y variada literatura ha demostrado que el uso comunal de recursos naturales no era sinónimo de libre acceso, sino que éste comportaba ciertas características particulares que diferenciaban claramente la *Res Comunes* de la *Res Nullius*<sup>22</sup>.

---

<sup>18</sup> Ver, por ejemplo, Demsetz (1967). También Eggertsson (1995), pp. 244-246.

<sup>19</sup> North y Thomas (1977), p. 229.

<sup>20</sup> Gibbs y Bromley (1989), p. 22.

<sup>21</sup> Gordon (1954) y Hardin (1963).

<sup>22</sup> Bromley (1991, 1992); Berkes y Farvar (1989); Ostrom (1990); Fenny, Berkes, McCay y Acheson (1990); Eggertsson (1992, 1995); Aguilera Klink (1991); Ciriacy-Wintrup y Bishop

Sobre esta serie de conceptos se establecen unos mínimos característicos de lo que se podría definir como gestión comunal. El primero sería la existencia de límites que determinan quién tiene acceso al recurso y quién no; es decir, el concepto de exclusión, sin el que la propiedad y la gestión comunal no podrían entenderse. Por otra parte, y aunque en el espacio y en el tiempo sus características varían con relación a las situaciones particulares y a los objetivos que se persiguen, otro elemento común sería la existencia de reglas e instituciones, generalmente fundamentadas en la costumbre, a través de las que se establecen las formas en las que debe llevarse a cabo el aprovechamiento. Estas normas, que se pactan entre los miembros de la comunidad, y que pueden cambiarse de común acuerdo según surjan nuevas circunstancias o problemas, también incluían habitualmente medidas de carácter coercitivo para asegurar su cumplimiento<sup>23</sup>. En general, son las reglas que se establecen entre los componentes del grupo las que acaban, o pueden acabar dando origen a la aparición y desarrollo de derechos que, por su parte, no pretenden sino buscar un comportamiento productivo homogéneo entre todos ellos, y que no necesariamente tienen que tener reconocimiento directo de autoridades superiores<sup>24</sup>.

Pero el régimen de propiedad no llega a aclarar completamente la cuestión de los derechos de propiedad, puesto que recursos comunes pueden ser explotados bajo múltiples formas de aprovechamiento, no necesariamente comunales. Por este motivo, algunos autores distinguen entre el régimen de propiedad y las formas de gestión. En algunos casos, como en el de los denominados recursos de aprovechamiento común (*Common Pool Resources*) las circunstancias se complican. Desde el punto de vista de los recursos pesqueros, por ejemplo, existen grandes problemas para definir límites o restringir el acceso a potenciales usuarios; las peculiaridades del medio marino hacen que el establecimiento de derechos exclusivos sea difícil. Derivado de ello, otra de sus características sería la sustracción: cualquier persona puede tener la capacidad de extraer riqueza de los mismos y, de la misma manera, la de poder afectar al rendimiento futuro de otros optantes<sup>25</sup>. De ahí que distinguir entre el recurso y el régimen

(1992); González de Molina y González Alcantud (1992); Iriarte (1998); Moreno Fernández (1998).

<sup>23</sup> Un funcionamiento asegurado, al fin y al cabo, a través de lo que McEvoy define como *mutual coercion mutually agreed upon*. McEvoy (1988), p. 227.

<sup>24</sup> Ostrom (1990), pp. 88-102; Schlager y Ostrom (1992), pp. 249-254.

<sup>25</sup> Feeny, Hanna y McEvoy (1996), p. 187; Feeny, Berkes, McCay y Acheson (1990), pp. 3-4; Schlager, Blomquist y Tang (1994), p. 295.

de propiedad sea tan importante. En cierto modo, la distinción que realiza Elinor Ostrom entre Sistemas de Recursos (*Resource Systems*) y Unidades de Recursos (*Resource Units*) producidas por los sistemas aporta mayor claridad a la hora de diferenciar entre los recursos en sí y sus formas de aprovechamiento<sup>26</sup>. Por una parte, estaría el recurso, y, por otra, las unidades que los usuarios extraen del mismo. Es muy importante advertir que la propiedad no se establece sobre el recurso en sí, sino sobre las unidades que se obtienen del mismo. Lo interesante, entonces, es saber cuáles son las normas que regulan este aprovechamiento, sus razones y los objetivos que se persiguen.

## 2.1. Bases institucionales y propiedad informal

En el caso que nos ocupa, la propiedad o gestión comunal ejercida por las cofradías de mareantes habría que entenderla como un sistema de autoridad que se inserta en una estructura social superior concreta que le da sentido y le garantiza, directa o indirectamente, su existencia. Por lo tanto, sus características están enraizadas en las prácticas habituales de esa fuente de autoridad superior, y de la supervivencia de ésta depende también la de los sistemas de propiedad establecidos sobre ella<sup>27</sup>.

En principio, los recursos pesqueros entrarían dentro del grupo de bienes que serían de uso libre. Así lo aseguraban las *Partidas* al afirmar que «*las bestias salvajes e las aves e los pescados del mar, quien quier que los prenda, son suyos*»<sup>28</sup>. Sin embargo, este precepto y otros similares tenían una excepción, y era que esto era posible mientras no ocurriera en heredad ajena sin permiso del señor. El mar era heredad real, y, por lo tanto, lo eran también las rentas que sus recursos generaran, como se afirma en la Ley XI, Título XVIII, Partida Tercera:

«[...] e las rentas de las salinas o de as pesqueras son de los Emperadores e de los Reyes e fuéronles otorgadas todas estas cosas porque oviesen con que se mantuviesen honradamente en sus despensas e con que pudiesen

<sup>26</sup> Ostrom (1990), p. 31.

<sup>27</sup> Bromley (1991), p. 92; (1992), pp. 9-10.

<sup>28</sup> Ley XVII, Título XXVIII, Partida Tercera recogido en Ciriquiáin Gaiztarro (1961), p. 39. La Ley III, Título XXVIII, Partida Tercera, señala «cosas que (pertenecen) comunalmente a todas las criaturas que viven en este mundo son estas: el ayre, e las aguas de la lluvia, e el mar e su ribera. Ca cualquier criatura que bive, puede usar de cada una de estas cosas según quel fuere menester». Citado en Nieto (1968), p. 4.

amparar sus terrenos e sus reinados e guerrear contra los enemigos de la Fe»<sup>29</sup>.

Por razones evidentes, esa propiedad se plasmaba en la práctica en una serie de prestaciones o derechos que los pescadores satisfacían al monarca o a sus delegados. Ciertamente, este concepto de propiedad no tiene su origen en las *Partidas*, ya que la monarquía había venido ejerciendo derechos similares, directa o indirectamente, desde tiempo atrás<sup>30</sup>; los testimonios que se pueden encontrar sobre la concesión de privilegios de pesca en pago a servicios de tipo militar prestados por pescadores son relativamente abundantes<sup>31</sup>. Es más, en función de las necesidades de hombres para la Armada, que se incrementan notablemente a partir del siglo xv, la monarquía esgrimiría, a través de una Real Cédula en 1544, la obligatoriedad de la prestación de servicios a cambio del derecho de pesca y navegación en sus dominios<sup>32</sup>.

En el País Vasco, debido a su situación administrativa particular, la recluta de marineros para la Armada acabó derivando con el tiempo en un sistema diferente al del resto de la Península. Aunque sus presupuestos básicos ya se habrían fijado en la segunda mitad del siglo xvi, éste acabó desarrollándose en las Ordenanzas Generales de la Armada de 1748, completándose con una Real Orden de 17 de abril de 1752 expedida para el gobierno particular de la marinería de las provincias vascongadas y, ya definitivamente, en la Ordenanza General de Matrículas del 12 de agosto de 1802. A partir de las mismas se estableció que mientras realizaran su actividad dentro de sus aguas, los pescadores vascos no estaban obligados a matricularse, y dependían de la jurisdicción ordinaria<sup>33</sup>.

A pesar de que los Fueros supuestamente establecían la libertad de pesca y navegación para los habitantes de las provincias vascas costeras

<sup>29</sup> Ciriquiáin Gaiztarro (1961), pp. 39-40.

<sup>30</sup> Ya en las cartas fundacionales de puertos como Bermeo o Lequeitio se recoge la obligatoriedad de pagar al Señor de Vizcaya el «quincio» del pescado capturado por sus habitantes. *Ibidem*.

<sup>31</sup> Fernández Duro (1881), p. 278; Salas (1879), p. 88; Zabala (1931), p. 289.

<sup>32</sup> Zabala Uriarte (1981), p. 205; Zabala (1931), pp. 358-359 (t. II).

<sup>33</sup> «La gente de mar de estas Provincias podrá pescar y navegar libremente en sus costas y embarcaciones que se habilitasen en sus puertos; pero no fuera de aquellas y dentro de los límites de las demás provincias, en que no disfrutarán del fuero y privilegios de Marina sin haber hecho una campaña, y estar formalmente alistados en sus respectivas cofradías de mar [...] en inteligencia de que en la pesca, navegación y qualquiera otra industria de mar en que se exerciten fuera de las Provincias Vascongadas, han de estar sujetos como los demas matriculados á la Jurisdicción de Marina.» *Novísima Recopilación...*, Libro VI, Título VII, Ley XII, art. 2.º, p. 120.

dentro de sus aguas, el modelo de reclutamiento para la Armada que se instituyó a partir de las leyes citadas acabó facilitando el monopolio gremial. Mientras que en la península la matrícula de marineros era una lista nominal, en el País Vasco, al no existir ésta, la Marina solicitaba un cupo de hombres partiendo de unas listas sobre el número de hombres hábiles e inhábiles existentes en cada puerto que las diputaciones remitían anualmente<sup>34</sup>. En función del número total de mareantes hábiles, se establecía una cantidad que luego las autoridades forales repartían entre las diferentes cofradías. A partir de ese momento, la cofradía se convertía en el centro del sistema. Al no existir la Matrícula, el gremio era quien se encargaba finalmente de cumplimentar las peticiones de marineros y, en consecuencia, todo aquel que quisiera pescar o navegar desde puertos vascos tenía que pertenecer a alguna cofradía. Ante una protesta elevada por unos miembros del gremio de Bermeo en 1861 que trataban de vender sus capturas fuera de la subasta en común, la comandancia de marina, a instancias de la cofradía, determinó lo siguiente:

«[...] considerando que los cofrades o agremiados, al inscribirse en la cofradía, lo hicieron en el conocimiento de que la venta de la pesca era en común y que si han de gozar de los beneficios de la pesca y nabegación peculiares de la gente de mar, que es sólo la inscrita en la cofradía, están obligados a observar sus ordenanzas mientras se hallen vigentes, y á responder de las cargas, no sólo hasta el día, sino también a las sucesivas en la forma que establecen las Ordenanzas del Gremio, sin que puedan evadirse de su cumplimiento sino por la separación. Considerando que esta separación no puede ser parcial sino absoluta ó total, esto es, de beneficios y cargas. Además quien no lo respetare no puede ser cofrade, ni gente de mar sin poder navegar ni pescar»<sup>35</sup>.

Sobre estas bases institucionales se construyó lo que denominábamos como un régimen de gestión o de propiedad comunal. Y lo cierto es que aunque ninguna normativa jurídica lo sustentaba, la mezcla entre foralidad y el sistema particular de reclutamiento de marineros otorgó a las cofradías la exclusividad de la explotación de los recursos pesqueros en la costa vasca.

---

Sobre las Ordenanzas Generales de la Armada y su incidencia en Guipúzcoa, Egaña (1992), p. 342.

<sup>34</sup> *Novísima Recopilación...*, Libro VI, Título VII, Ley XII, art. 6.º, p. 120.

<sup>35</sup> *Archivo Municipal de Bermeo (AMB)*, Caja 14, carta de la Comandancia de Marina de la Provincia de Bilbao al Alcalde de Bermeo, 19 de diciembre de 1861.



### 3. DERECHOS INFORMALES Y GESTIÓN BASADA EN LA COMUNIDAD

¿Cómo definiríamos a la comunidad? ¿Cuáles serían los elementos que nos harían hablar de la existencia de una comunidad, y de ese comportamiento productivo particular que se ha citado antes como un componente importante en estos regímenes comunales? ¿Cómo y por qué los pescadores acaban reuniéndose en cofradías y funcionando durante siglos con las mismas? Evidentemente todas estas cuestiones necesitarían un análisis más extenso y profundo, pero unos pequeños apuntes quizá permitan comprender no sólo el porqué de su existencia, sino también sus actitudes en los momentos en los que su modelo de funcionamiento se veía amenazado.

Entre las muchas opciones que se podrían encontrar a la hora de identificar el contenido del concepto de comunidad, destacaría aquella que señala que el comportamiento de sus miembros estaría caracterizado por actitudes y objetivos comunes que surgirían de experiencias compartidas y de creencias sociales también comunes<sup>36</sup>. Los comportamientos homogéneos que aparecían entre los elementos característicos de la gestión comunal se entenderían entonces no sólo como producto del interés económico individual de agruparse en una institución, sino que también participarían en el mismo, y de manera intensa, elementos culturales y sociales que darían sentido a esas comunidades frente a otras<sup>37</sup>. La cofradía, por lo tanto, sería resultado de estos intereses comunes y cumpliría unas funciones concretas, como, por ejemplo, la reducción de la incertidumbre y del riesgo, la regulación y minimización de los conflictos, o la difusión de la información entre sus miembros a través de mecanismos como las juntas gremiales que se celebraban con regularidad y en las que se discutían tanto aspectos profesionales como de carácter social. Aunque no se traten en este trabajo, también los gremios de pescadores desempeñaban muchos otros cometidos al margen de los que vamos a tratar de explicar. Entre ellos destacan las que podríamos denominar funciones de tipo social, y que son asimismo importantes para entender estas instituciones. Las cofradías no sólo se dedicaban a organizar todo aquello relacionado con la profesión, sino que también cuidaban de la situación de sus agremiados y

<sup>36</sup> Sobre estas cuestiones, Swaney (1990).

<sup>37</sup> Por ejemplo, en Bermeo los pescadores siempre han tratado de distinguirse del resto de la población, siendo ellos los *arrantzaleak* (pescadores) y el resto de la población, en mayor o menor grado, los *terrestriek* (terrestres).

sus familias, ofreciéndoles diversos servicios y sustento económico en los momentos en los que la pesca era escasa. Para estos fines, todos los cofrades contribuían con una serie de porcentajes de lo obtenido en la venta del pescado, o en el caso de los marinos, con mareajes o con cantidades fijas de dinero <sup>38</sup>.

De algunas de las características apuntadas más atrás, cabría la posibilidad de que se llegara a identificar a esta gestión comunal como igualitaria. Quizá nada más lejos de la realidad. Aunque en sus orígenes la impresión que ofrecen las fuentes es que todos los cofrades participaban en igualdad de condiciones, es probable que, en la realidad, el gremio fuera controlado por los maestros y propietarios de lancha. Sin embargo, la parquedad de las mismas no permite mayores precisiones. En cambio, desde el siglo XVII está documentado un proceso de diferenciación entre sus componentes, cuyo resultado fue el control progresivo de los órganos de decisión por parte de los dueños y patrones de las embarcaciones, que fue prácticamente total ya durante el XVIII y el XIX <sup>39</sup>.

### 3.1. La organización del proceso productivo y de la venta

La normativa gremial, basada en la costumbre y, por ende, no escrita explícitamente en muchas de las ocasiones, abarcaba prácticamente todos los aspectos concernientes a la actividad extractiva: el tiempo de pesca en el mar, cuándo se había de salir a pescar y cuándo regresar al puerto, qué tipo de embarcaciones se podían utilizar o cuáles eran las características que cada lancha debía tener para poder dedicarse a una pesca o a otra, la duración de las costeras, las artes o aparejos a emplear, cuál era la relación entre los pescadores y los patrones y la de éstos con respecto a la agremiación, etcétera. En consecuencia, el desarrollo de la actividad productiva no dependía de las decisiones individuales de cada pescador, sino que era resultado de las tomadas en conjunto por los miembros de la cofradía. Además, los gremios establecían medidas de tipo coercitivo (multas, incautación de las capturas, prohibición de salir a la pesca) a través de las cuales se pretendía forzar su cumplimiento. Los objetivos que se perseguían con la regulación precisa de todos estos aspectos eran múltiples, pero, sobre todo, vamos a tratar aquellos relacionados con la seguridad en las faenas

---

<sup>38</sup> Erkoreka (1991), pp. 319-329.

<sup>39</sup> Erkoreka lo define como de oligarquización (1991), p. 135. Sobre la evolución de este proceso durante el XVII y el XVIII, *ibidem*, pp. 124-136.

pesqueras y su reglamentación, y con la venta de la pesca. En un pleito celebrado en los años sesenta del siglo XIX, el gremio bermeano resaltó lo siguiente:

«Estas ordenanzas son la base de la cofradía de pescadores de Bermeo y sobre ellas a funcionado tomando acuerdos y disposiciones para el bien de los cofrades, procurando la conservacion de sus privilegios, usos y costumbres. Unas de las bases mas cardinales de esta cofradia son la venta en comun del pescado, satisfaciéndolos derechos que se estipulan para atender á sus necesidades y la obligacion de guardar la hora para la salida de la pesca y la obediencia á la señal que hagan los alcaldes de mar ó señeros en alta mar cuando por aparato de mal tiempo crean que se deba arribar al puerto»<sup>40</sup>.

a) *La salida a las calas y la vuelta a puerto: de la seguridad al interés económico*

Una de las cuestiones en las que las cofradías hacían más hincapié era la seguridad en las faenas pesqueras. La fragilidad de las embarcaciones utilizadas hasta tiempos relativamente recientes, por lo menos hasta la aparición de la propulsión mecánica, así como las propias características del medio, o las barras de arena que dificultaban la entrada de la mayor parte de los puertos generaban con frecuencia naufragios o accidentes más o menos graves. En este sentido, los gremios establecieron lo que podríamos denominar como pesca en conjunto: es decir, la salida y la vuelta al puerto debían realizarla todas las embarcaciones a la vez. Para regular y controlar este proceso, las cofradías disponían de cargos específicos, entre los que destacaban los llamados señeros, que eran quienes decidían si se podía salir a la mar o cuándo había que volver y por qué al puerto, además de vigilar la entrada en el mismo. La misma cofradía de Bermeo en el documento citado en la nota anterior señala que

«respecto á la razón que tuvieron los antiguos al establecer la obediencia á los señeros o alcaldes de mar, la esperiencia por desgracia ha justificado su necesidad. Nadie de buena fe puede desconocer que la industria de la pesca es muy comprometida y está espuesta á infinitos peligros que llevan el terror y el espanto á las poblaciones cuyos individuos han tenido la desgraciada suerte de perecer en un naufragio y que esta industria debe estar regularizada sopena de esponer á los habitantes de los puertos pescadores á continuos riesgos é irreparables pérdidas materiales y personales que por desgracia son sobrados frecuentes. Para atenuar estos males, es para lo que

<sup>40</sup> *Archivo General del Señorío de Vizcaya (AGSV), Pesca, Registro 3, legajo 1, núm. 13.*

se nombran los señeros de mar que entendiéndose con el talayero á que se situa en la cima del Cabo Machichaco, observan el tiempo y cuando por sus cálculos creen que corre peligro, hacen la señal de arribar a puerto á fin de salvarse»<sup>41</sup>.

No obstante, además de la seguridad, y como en esta cita se puede apreciar, detrás también había argumentos de carácter económico. Por una parte, estaban los desembolsos que suponían para las cofradías los pagos por las embarcaciones o las artes perdidas, o las cantidades que se entregaban a las viudas y huérfanos de los pescadores desaparecidos. Pero, por otra parte, también la salida y el regreso en conjunto permitían controlar de manera más eficiente la venta de las capturas y la recaudación de los porcentajes con los que los pescadores contribuían para el mantenimiento del gremio y sus funciones. Como indica la Cofradía de Elanchove a cuenta de un pleito que interpuso un patrón contra la misma en el primer tercio del siglo XIX.

«[...] que el gremio de mareantes es una sociedad cuyos individuos están constituidos á sostenerla proporcionando las ganancias del arriesgado oficio de la pesca. Si se distraen los pescadores a otros destinos con sus lanchas: si se separan, y huyen a otros puertos, ni puede responder á las obligaciones, que tiene contra sí el Gremio»<sup>42</sup>.

#### b) *La venta del producto*

Como aparecía en alguna de las citas anteriores, el control de la comercialización, constituía una «de las bases más cardinales» del funcionamiento gremial. Era, al fin y al cabo, el principal instrumento con el que defender la exclusividad. Desde el momento en el que las limitaciones técnicas hacían imposible impedir el acceso de otros optantes a las áreas de pesca, ésta sólo podía ser ejercida si la cofradía controlaba de manera monopolística la comercialización del pescado<sup>43</sup>. La venta era, por lo tanto, el elemento clave del monopolio gremial. En principio, nadie que no fuera miembro de la cofradía podía pescar, ni, por lo tanto, vender. Pero la pertenencia a la misma no aseguraba tampoco libre disponibilidad de las capturas,

<sup>41</sup> AGSV, Pesca, Registro 3, legajo 1, núm. 13.

<sup>42</sup> *Archivo Foral de Bizkaia* (AFB), Corregimiento de Busturia, 259/1.

<sup>43</sup> Salvando las distancias, las prácticas de las cofradías vascas vienen a coincidir, a grandes rasgos, con las recomendaciones de los técnicos actuales para la gestión eficiente de los recursos pesqueros. Ver, por ejemplo, Hannesson (1993), pp. 112-113.

sino que la venta de todas aquellas especies que el gremio consideraba importantes por ser las más demandadas (besugo, merluza, bonito, atún, congrio, etc.), debía centralizarse y su subasta era controlada por los cargos del mismo. Por otra parte, los pescadores también solían tener problemas cuando pretendían vender la pesca en algún puerto diferente al suyo, siempre que no fuera por causa de arribadas forzosas. En realidad, sólo tenían capacidad de vender por libre aquellas especies carentes de especial interés para los compradores, como ocurría con la anchoa y, en algunos puertos, con la sardina hasta finales del siglo XIX<sup>44</sup>.

En principio, aunque tampoco las fuentes son muy explícitas al respecto, parece que hasta el siglo XVI aproximadamente, los gremios no controlaban la comercialización de la pesca. Sin embargo, a partir de entonces, la expansión de la venta en común de las capturas de todos los cofrades fue imponiéndose, primero en las cofradías más grandes, hasta llegar a las más pequeñas para el siglo XVIII o principios del XIX<sup>45</sup>.

¿Por qué se llegó a centralizar la venta del pescado? Uno de los principales objetivos que se perseguía era la obtención de un precio de venta aceptable para el conjunto de los pescadores, algo que se intentaba conseguir también complementando la subasta diaria del pescado fresco con los llamados *remates* por adelantado de parte de las capturas. Concentrando la oferta se tenían más posibilidades de negociar precios que si cada pescador vendía sus propias capturas por libre. Además, hay que tener en cuenta que la centralización conllevaba lugares de venta, fechas, horarios más o menos establecidos, lo que también servía de incentivo para la formación de una demanda relativamente estable. Por otra parte, esto significaba para las comunidades de pescadores poder intercambiar con cierta regularidad sus productos por otros de necesidad. Es evidente que el pescado les servía de alimento pero también lo es que era una mercancía gracias a cuyo intercambio obtenían otra serie de productos básicos. Por ejemplo, las Ordenanzas de un puerto pequeño como el de Rentería de finales del siglo XVIII decían:

«La Arriería que vaja de Navarra a Aragón conducirá de necesidad á su venta vinos, Lino, Jabón, garvanzo y otros comestibles á precios equitativos en conocido alivio de estos havitantes. Las mugeres aun tendran continuo empleo y ganancias en la conducción, limpia y venta del pescado y ulti-

<sup>44</sup> Un desarrollo más amplio en López Losa (2000), pp. 131-164.

<sup>45</sup> Erkoreka (1991), pp. 277-278.

mamente por todo lo expuesto y otras ventajas que no se dudan será evidentemente trascendental á todos el fruto de este establecimiento»<sup>46</sup>.

Junto con la venta en común, el segundo pilar sobre el que se sostenía el sistema de comercialización exclusiva era el remate antes del inicio de las costeras más importantes (besugo y bonito) de una cantidad fija de lo capturado para su elaboración en escabeche, sistema que estaría vigente, al menos, desde el siglo xvi<sup>47</sup>. Una de las claves para el funcionamiento de este modelo de venta y, en concreto, para que la subasta por adelantado fuera efectiva, era el establecimiento del precio mínimo de venta, que se recogía en los contratos notariales firmados con los rematantes. A partir de las fechas pactadas de duración del contrato, que a grandes rasgos coincidían con las costeras, todo el pescado que en la venta diaria no se colocara por encima de ese precio se entregaba al rematante al valor fijado en el contrato que, habitualmente, solía oscilar entre uno o dos reales por debajo del mínimo establecido<sup>48</sup>. Una vez recibido, no podía venderlo en fresco, sino que debía escabecharlo y, para ello, obtenía del gremio la exclusividad de su fabricación, lo que le aseguraba que, al margen del mismo, nadie pudiera elaborar, ni vender, ni transportar pescado para que fuera escabechado en otro lugar diferente. Las cofradías necesitaban de los remates para poder mantener unos precios de venta aceptables y aprovechar el pescado que no podían vender en fresco, y para atraer a los posibles licitadores, ofrecían esa cláusula de exclusividad.

Pero la intervención gremial en la venta no se limitaba a controlar el acceso a la misma o a centralizar la comercialización de las capturas en la subasta en común. A su alrededor existían también numerosas normas que tenían como propósito establecer las condiciones óptimas para la salida de la pesca hacia los centros de consumo. Como se ha señalado anteriormente, se fijaban horas concretas a las que realizar las subastas para

<sup>46</sup> *Constituciones que se forman para la mas ventajosa pesca por las Lanchas de esta Noble y Leal villa de Rentería, 1799*, reproducidas en Erkoreka (1991), p. 455.

<sup>47</sup> Barkham (2000), pp. 39-40.

<sup>48</sup> «La forma, que sabemos todos en este Pueblo se ha observado y observa en la venta diaria de pesca de Besugo fresco para la Arriería y demas que quieran cargar para lo interior de las Provincias, es que el Mayordomo de Mareantes ó su oficial ventador la pone a remate por un precio alto y subido y baxando progresivamente, compran los arrieros diciendo mio, cada arriero ó comprado en aquel precio que le acomoda; Y se sigue de este modo baxando hasta aquel punto ultimo, en que ya no haya quien en venta publica diga mio y no admita mas baxa y sea preciso dar por acabada la venta de fresco a la arriería, y aplicar las sobras ó restos al rematante Escabechero.» Archivo Municipal de Lekeitio (AML) (Archivo de la Cofradía de Pescadores de Lekeitio) (ACPL), Libro 6, fol. 543.

regularizar la venta y atraer a los arrieros. Por otro lado, según la época del año se establecía qué tipo de pescado se podía vender, el orden en el que debían subastarse las especies, o la calidad mínima que debía reunir el pescado para ser incluido en el montón. En general, estas preferencias se establecían en función del interés de los compradores. Por lo tanto, muchas de las normas se mantienen o varían dependiendo de los cambios que se pudieran producir en la demanda. Por ejemplo, desde mediados del siglo XIX, la demanda de merluza fue incrementándose paulatinamente gracias a la posibilidad de acceder a través del ferrocarril a lugares más distantes, y ello hizo que las cofradías fueran adaptando su venta a las condiciones de mercado, adelantando las horas de venta o cambiando el orden de la subasta <sup>49</sup>.

En realidad, se podría decir que en algunos puertos la organización de la venta comenzaba incluso antes de que las lanchas salieran a la mar. La pesca en la costa vasca se estructuraba en torno a la llamada costera, que se correspondía con el período en el que determinadas especies aparecen y desaparecen del área de actuación de los pescadores. En función de las mismas, las cofradías fijaban fechas de inicio y finalización de las temporadas de pesca más importantes. Se ha escrito que esto respondía al interés que mostraban los gremios en evitar «la expoliación de la riqueza piscícola» <sup>50</sup>; sin embargo, un análisis más profundo de estas normas revela intenciones distintas. Es cierto que hay referencias sobre prohibiciones de pescar tal o cual especie durante algunos momentos del año, pero apenas en ninguna de ellas se argumentan sus efectos negativos sobre la reproducción o la pervivencia de algunas especies. En cambio, en la mayor parte de las ocasiones, implícita o explícitamente, da la sensación de que habría otras razones más vinculadas con las características del mercado, con la seguridad, o también con la preeminencia de ciertos elementos del gremio, que con un supuesto interés conservacionista. Aunque se podrían citar

---

<sup>49</sup> En los años sesenta la cofradía de Lekeitio adelantó la hora de la subasta desde las ocho hasta las seis de la tarde para que los compradores tuvieran tiempo de tomar el tren que les llevaba a Bilbao. AML (ACPL), Libro VII, fols. 85 y 87 (29 de abril de 1867-1 de julio de 1867). Sin embargo, con anterioridad, las dificultades para comercialización en fresco de la merluza hacían que su salida fuera secundaria frente al besugo. Por ejemplo, cerca de diez años antes, en un acuerdo la misma cofradía de Lekeitio señalaba que se subastarán antes «[...] la merluza y demás menudencias antes del besugo, por ser conveniente así para la cofradía y para que los arrieros carguen después su cuota de besugo». *Ibidem*, Libro VII, fol. 61 (1 de abril de 1857).

<sup>50</sup> Erkoreka (1991), p. 251.

muchos ejemplos, este acuerdo de la Cofradía de Elantxobe, con la costera del besugo como protagonista, es una buena muestra de lo apuntado <sup>51</sup>,

«Lo primero, que desde el día de San Andrés Apostol, treinta de Noviembre, hasta el día de Ceniza [...] ninguno de los Maestres de Chalupas pueda ir á otra pesca que el de Besugo, pena de trescientos reales de multa, [...] Lo segundo, que desde el día quince de Noviembre, hasta treinta de él [...] tengan licencia de tirar terzas para la pesca de Besugo, Congrio y Merluza; pero pescando una Chalupa hasta diez docenas de Besugo, no pueda quedar, á la pesca del Congrio, pues haciendo lo contrario no podrá entrar el tal Besugo en este Puerto ni en Jurisdicción alguna de esta Anteiglesia, [...] Y en el caso de que no habiendo pescado una Chalupa hasta diez docenas de Besugo, quedase á la pesca del Congrio, u para la venta del día siguiente, trajese el Besugo, pescado en la vispera, separadamente, se le ha de recibir por el Mayordomo, y vender separadamente; y haciendo mezcla con el Besugo de la vispera, y el del día no se le pueda recibir, ni consentir el que se venda [...] Lo quarto, que verificándose antes del día de Ceniza, el no hacer en la altura Besugo, para la pesca se aian de juntar el Mayordomo, y Maestres de Chalupa, á fin de conferir entre sí, lo que sea mas conveniente para la Cofradía y sus individuos; Y sin preceder esta circunstancia, si alguna Chalupa, fuese a pescar fuera del Besugo, incurra en la multa [...]. Lo quinto, que en tiempo de quaresma ninguno pueda ir á la pesca del Congrio, sin que proceda la Junta del Mayordomo, Maestres de Chalupas, y Señeros, bajo la pena del perdimiento de la pesca [...].»

#### 4. LA DEFENSA DE LOS DERECHOS

Hasta ahora hemos descrito como si fuera de una manera estática algunos aspectos de la intervención gremial en la actividad pesquera. A partir de ahora, en cambio, trataremos de acercarnos a las relaciones de las cofradías con otras instituciones o individuos, y a las relaciones entre los propios agremiados, en un tiempo en el que las circunstancias comenzaban a cambiar. Desde mediados del siglo XIX, aproximadamente, la pesca en el País Vasco entró en un proceso lento de apertura, que se aceleraría en las décadas finales de la centuria. Un lento crecimiento de la demanda en los decenios centrales del siglo, gracias al desarrollo de una incipiente industria conservera-escabechera tras el traslado de las aduanas a la costa en 1841 <sup>52</sup>, así como una cierta mayor valorización del pescado en los mercados del

<sup>51</sup> AFB, Protocolos de Gernika, Caja 117, Manuel Francisco de Foruría (10 de febrero de 1775).

<sup>52</sup> A este respecto, ver López Losa (1997b, 2000).



interior, fueron atrayendo la atención de particulares hacia el negocio de la pesca. Además, las instituciones liberales veían a las cofradías de pescadores como un remanente del pasado que no se adaptaba a las condiciones jurídico-sociales del nuevo régimen.

Aunque las críticas de los ilustrados en contra de los gremios profesionales fueron frecuentes, no fue hasta 1813 cuando se decretó su disolución en las Cortes de Cádiz, medida que fue confirmada finalmente por Real Orden en 1836. Sin embargo, estas disposiciones no afectaron a los marítimos por una razón exclusivamente jurídica: mientras estuvieran vigentes las Ordenanzas Generales de la Armada de 1748 y la Ordenanza de Matrículas de 1802, las cofradías seguían dependiendo de las autoridades de marina, y no cabía para ellas justicia ordinaria. De todas maneras, como resultado la presión tanto de individuos interesados en abrir el sector a la competencia como de las nuevas autoridades locales o provinciales fueron perdiendo paulatinamente privilegios hasta que por Real Orden de 11 de junio de 1864 se declararon legalmente disueltos todos aquellos que no dispusieran de los pertrechos necesarios para el auxilio de buques y el calamiento de almadrasas<sup>53</sup>. En el País Vasco, en cambio, al seguir vigente la Ordenanza de 1802 y sus disposiciones particulares para la marinería vasca, todas estas medidas no tuvieron efecto.

Sin embargo, ello no impidió que las autoridades civiles trataran de aplicar la normativa general sobre gremios marítimos también en la costa vasca. Se sabe que entre 1842 y 1847, las autoridades políticas vizcaínas intentaron disolver en varias ocasiones las cofradías en virtud de que eran instituciones que no se adecuaban a las leyes vigentes, ya que limitaban la libertad de industria al impedir la competencia y, a su vez, tampoco permitían a sus miembros pescar libremente. La base jurídica que utilizó, por ejemplo, el Gobierno Político de Vizcaya fue la propia especificidad vasca en cuanto a las reclutas para la Armada que hacía que sus marineros y pescadores dependieran de la jurisdicción ordinaria, lo cual haría posible su intervención para transformar los gremios en sociedades de socorros mutuos acordes con la legalidad<sup>54</sup>. El único recurso que les quedaba a las cofradías vizcaínas era recurrir a las autoridades de marina. Éstas, en contra de lo dispuesto por el Gobierno Civil, afirmaron que si bien las

---

<sup>53</sup> Según el art. 8.º del Real Decreto de 1864: «Los matriculados quedan como todos los españoles en plena libertad para continuar asociados particularmente o para asociarse de nuevo con el fin que tuvieren convenientes, sujetándose a lo que determinen las leyes.» Claver (1989), pp. 457-462.

<sup>54</sup> AMB, Caja 14. Marina 1847-1889.

Ordenanzas de 1802 señalaban la dependencia de los pescadores vascos de la jurisdicción civil, una Real Orden de 7 de junio de 1806 modificaba esta situación y hacía que todo lo concerniente a la pesca pasara a ser competencia de la marina, con lo que las cofradías quedaban protegidas por el paraguas de las Ordenanzas generales de 1748 y las de Matrículas de 1802, situación que quedaba reforzada por otras disposiciones de marzo de 1834 y agosto de 1841 que confirmaban que la legislación abolutoria de los gremios no era aplicable a los de marina <sup>55</sup>.

Similares resultados obtuvieron aquellos individuos que pretendían no sólo pescar, sino también vender o escabechar pescado fuera de los cauces de la cofradía. Están documentados diversos intentos de escapar del monopolio gremial que finalmente no prosperaron por distintas razones. Aunque es desde mediados del siglo XIX cuando estas tensiones parecen alcanzar mayor intensidad, en coyunturas en las que la demanda de pescado crecía, como a finales del siglo XVIII, también se pueden encontrar disputas parecidas. Sin pretender un análisis exhaustivo, los siguientes casos constituyen un ejemplo de este tipo de conflictos. En 1770 se instaló en Ajangiz una fábrica de escabeches sin que sus dueños establecieran convenio alguno con las cofradías, lo que levantó las suspicacias de los propios gremios y de los rematantes. Sin embargo, como recoge Erkoreka, los ataques no comenzaron hasta que varios mareantes de Lekeitio llevaron a este establecimiento una partida de besugo. El gremio de la villa les sancionó duramente por incumplir las condiciones establecidas en el remate, y junto a los de Bermeo y Mundaka elevaron una protesta al Señorío que, unos años más tarde, en 1774, acabó confirmando la exclusividad gremial del escabechado <sup>56</sup>. Pocos años antes, en ese mismo contexto, la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País intentó impulsar la creación de la llamada *Compañía General de Pesca Marítima* con el objetivo de fabricar merluza seca y salada en régimen de privilegio para el disfrute de la pesca en los puertos vizcaínos en los que se instalara, intenciones que pronto se extendieron hacia la elaboración de todo tipo de pescado salado, seco, ahumado

<sup>55</sup> «Veredicto de Consejo Superior de la Armada, 14 de junio de 1848», AMDAB, Matrículas, Asuntos Particulares, legajo 2042. AMB, Caja 14. Marina, 1847-1889.

<sup>56</sup> Los citados gremios solicitaron la expedición de una Cédula real o Provisión disponiendo que «[...] ninguna persona de qualquier calidad ó condición que se propase a eregir construir ni usar de semejantes fábricas en la comarca o distancia a lo menos de ocho leguas a cada uno de los puertos». La institución foral, finalmente, dictaminó que «[...] usen de su derecho como corresponde a las cofradías de mareantes de algunos puertos, que pretenden que solamente el rematante de cada uno de ellos pueda hacer escabeche de besugo y atún en el distrito del Señorío». Erkoreka (1991), pp. 288-829, nota 168.

o escabechado. La reacción contraria de las cofradías del Señorío fue inmediata, puesto que, además, en el proyecto se planteaba la necesidad de fijar un precio para el pescado más o menos estable, algo a lo que los gremios se iban a oponer rotundamente porque significaba intervenir el mercado y terminar con el sistema de venta propio. La fuerte oposición de las cofradías vizcaínas interrumpió el proceso de formación de la empresa que, como alternativa, intentó trasladarse a puertos guipuzcoanos; pero, al igual que en Vizcaya, no tuvo éxito. Como consecuencia de este primer fracaso, la *Compañía* trató de llegar a un acuerdo con las cofradías, proponiendo hacerse cargo del pescado que sacaban a remate a los precios que hubiesen causado en el último quinquenio, con la condición de que siempre que no hubiera mejor postor, y de que algún rematante igualara su oferta, tuviera preferencia. Sin embargo, exigía, a cambio, total libertad en cuanto a la elaboración de escabeches y salazones, algo a lo que tampoco estaban dispuestas a acceder las agremiaciones. El fracaso de todas sus tentativas trajo su disolución en 1782<sup>57</sup>.

En el siguiente caso, en cambio, el protagonista no fue el monopolio de escabeches, sino el de la pesca y la venta del fresco. En los años sesenta y primeros setenta del siglo XIX se conocen varios casos de pescadores que se quejan a las autoridades civiles por los obstáculos que ponía la cofradía de Bermeo para que pudieran pescar o vender libremente en ese puerto, como así lo permitiría supuestamente el Fuero vizcaíno. Sin embargo, todos estos intentos de actuar fuera de la influencia de la cofradía fracasaron porque ésta consiguió que tanto las autoridades civiles provinciales como las locales, a instancias de las de marina, rechazaran las protestas, con el argumento de que mientras se mantuviera el sistema de reclutamiento sostenido por las Ordenanzas ya citadas, todo aquel que quisiera pescar o navegar debía inscribirse obligatoriamente en una cofradía<sup>58</sup>. Por lo tanto, mientras no se produjera ninguna transformación en las reglas de juego, la cofradía seguía disfrutando de la exclusividad de pesca. No obstante, a partir de los años setenta el entramado institucional que sostenía el monopolio gremial comenzó a desmoronarse.

<sup>57</sup> Astigarraga (1993), pp. 152-154.

<sup>58</sup> En AMB, Caja 14, Marina, 1847-1889, un buen número de comunicaciones entre las autoridades civiles de la provincia, el ayuntamiento y los afectados. Una visión algo más amplia en López Losa (2000), pp. 183-188.

## 5. EL CAMBIO INSTITUCIONAL Y SUS CONSECUENCIAS

Los problemas que atravesaron las cofradías durante el siglo XIX, en especial en su segunda mitad, no respondían a situaciones aisladas. El desarrollo de la industria transformadora, así como un lento pero paulatino incremento de la demanda de pescado fresco, gracias a la progresiva mejora de los transportes y a la urbanización, fueron dos de los factores que empujaron no sólo un proceso de cambio técnico general, con el empleo de artes y sistemas de pesca cada vez más intensivos, sino también reclamaciones cada vez más frecuentes de liberalización del sector.

Hasta las últimas décadas del siglo difícilmente se podría hablar de una legislación pesquera general en España. En teoría, dentro de las aguas territoriales, la titularidad de los recursos marinos correspondía al Estado y, por lo tanto, también era el encargado de establecer el marco legal que gobernaba su aprovechamiento. Hasta su abolición en 1873, la *Matrícula de Mar* había sido el medio por el que las autoridades habían regulado la participación de la mano de obra en la pesca, quedando ésta como una actividad privativa de los inscritos en las listas de la Armada. Por otra parte, el Estado también tenía capacidad, en teoría, para decidir cuándo y cómo se podía pescar; es decir, a través de diferentes normas, la administración decidía cuáles eran los sistemas de pesca permitidos y cuáles los prohibidos<sup>59</sup>. Pero tampoco se podría hablar de la existencia de cuerpo legislativo homogéneo. En general, se componía de una multitud de disposiciones particulares, en bastantes ocasiones contradictorias entre sí, que se dictaban, generalmente, como resultado de protestas o peticiones elevadas por grupos de pescadores o armadores de diferentes puntos de la costa española. La normativa desarrollada no respondía a un plan o estudio previo, sino que se iba produciendo, en la mayor parte de los casos, según se presentaban los problemas. De todas maneras, si algo hubiese que destacar, en su conjunto, sería el claro carácter conservacionista que destilaba.

Durante el siglo XVIII, la percepción de una naturaleza inmutable e imprecadera fue cediendo paso a una visión más dinámica y finita del

---

<sup>59</sup> Las prohibiciones se aplicaban a todos los pesqueros españoles, tanto dentro como fuera de las aguas territoriales, puesto que la jurisdicción se aplicaba sobre la embarcación y no sólo sobre el espacio. De ahí que el uso de sistemas de pesca como el arrastre a vapor estuvieran en teoría prohibidos para los ciudadanos españoles aunque se emplearan en aguas internacionales sobre las que España no tenía capacidad jurisdiccional alguna. López Losa (1997a), pp. 179-182.

mundo natural y sus recursos. Por este motivo, eran necesarias leyes y distintas medidas de protección que racionalizaran y regularan su aprovechamiento<sup>60</sup>. Desde el punto de vista de la pesca, las ideas de Sáñez Reguart, plasmadas en diferentes obras, pero fundamentalmente en su *Diccionario histórico de las artes de pesca en España*, y en el fallido Proyecto de una Ley general de pesca, constituirían un buen ejemplo de cómo la preocupación por la conservación de los recursos, la regulación de su uso en función del conocimiento existente sobre la biología y el comportamiento de la especie, pero también por cuestiones sociales, influían en una visión que podría considerarse conservadora del mundo pesquero español, y que aparecería presente en la amplia legislación particular desarrollada a partir de la segunda mitad de la centuria.

Saltando en el tiempo, poco más de medio siglo después de que Sáñez publicara su diccionario, en 1865, se creó la *Comisión Permanente de Pesca*. Esta comisión nació como un organismo consultivo en el que participaban industriales, funcionarios de la marina y naturalistas, y cuya principal función era la de realizar informes sobre el sector que sirvieran a las autoridades como base a la hora de legislar<sup>61</sup>. Sin embargo, en lo básico, los estudios y recomendaciones que emitieron apenas supusieron cambio alguno con respecto a períodos anteriores, por lo menos hasta los años ochenta<sup>62</sup>. Pero detrás de ese supuesto, y probablemente real, interés por la conservación o el aprovechamiento eficiente de los recursos pesqueros, como se ha apuntado, había otro tipo de consideraciones de carácter social. Si la pesca era el vivero que alimentaba de hombres a la Armada, era lógico que el Estado tratara de compensar y atraer a los marineros y pescadores; en cierto modo, la *Matrícula* no suponía sino un intercambio entre el Estado y éstos. A cambio del servicio, los individuos inscritos dispondrían del monopolio de las actividades marítimas, defendido y refrendado por la ley. Es cierto que la dureza del servicio naval retrajo la entrada de la mano de obra y de la inversión en el sector<sup>63</sup>, pero también es cierto que el Estado siempre trató de defender a los matriculados, y en general, tomó una pos-

<sup>60</sup> Urteaga (1987), pp. 102-103.

<sup>61</sup> Fernández Duro (1868), pp. 10-25.

<sup>62</sup> Fernández Duro (1868, 1869); Salas y García Solá (1876); García Solá (1880), y Gutiérrez Vela (1885).

<sup>63</sup> Carmona (1983), pp. 443-448, y Ocampo (1990), p. 125. Ver también, por ejemplo, *Archivo Histórico Nacional*, Marina, Navegación marítima, legajo 3208, exp. 374.

tura defensiva ante cualquier novedad técnica que pudiera amenazar la paz social en las comunidades costeras <sup>64</sup>.

El proceso de cambio institucional se inició, primero, con la desaparición de la *Matrícula de Mar* en marzo de 1873, lo que liberalizó el acceso de la mano de obra al sector. Se continuó con el desestanco de la sal en 1880, pero el primer gran avance, en teoría, se daría en 1885. El primero de enero de ese año, por medio de Real Orden, se promulgó el *Reglamento de la libertad de pesca reglamentada*. Esta nueva ley significó, por una parte, la *nacionalización* de los recursos dentro de las aguas territoriales españolas ya que, a partir de entonces, el Estado se convirtió en el encargado exclusivo de producir y hacer cumplir las normas que regulaban la actividad pesquera. Sin embargo, tampoco supuso un cambio radical en las formas de gestión con respecto a tiempos anteriores, puesto que todavía mantenía restricciones al uso de artes intensivas. Por otra parte, los propios miembros de la *Comisión* reconocían que era muy difícil elaborar reglas generales aplicables para todo el país, desde el momento en el que el litoral español presentaba zonas muy diversas, tanto por la naturaleza de las aguas como por los usos o costumbres imperantes entre los pescadores de las diferentes regiones <sup>65</sup>. A pesar de la variedad de disposiciones que se aplicaban a cada región, e incluso a cada distrito marítimo, lo cierto es que, paulatinamente, la actividad pesquera se fue liberalizando, hasta que acabó declarándose libre la pesca de arrastre a partir de las tres millas de la costa en 1898 y, ya definitivamente, en 1905, cuando por Real Orden de 29 de agosto de 1905 se declaró libre la pesca más allá de las seis millas <sup>66</sup>. A partir de entonces desaparecieron todas las restricciones al uso por cualquier tipo de arte fuera de las aguas jurisdiccionales. De todas maneras, lo cierto es que en la mayor parte de los casos, las leyes iban por detrás y no hacían sino regularizar situaciones, en la mayor parte de los casos, preexistentes <sup>67</sup>.

¿Cómo afectó todo este proceso de cambio institucional a las cofradías de mareantes vascas? Como se había apuntado, hasta entonces habían

---

<sup>64</sup> Ver, por ejemplo, la polémica desarrollada en torno a la difusión de las parejas de bou en el Levante español en muchas de las Memorias y Anuarios de la *Comisión Central de Pesca* (nota 62).

<sup>65</sup> García Solá (1888), pp. 135-136.

<sup>66</sup> López y Medina (1906), pp. 77-79.

<sup>67</sup> Según Giráldez, la debilidad y la indefinición en casos de la legislación pesquera dejaba la puerta abierta, en sus palabras, al «*laissez faire*, precisamente lo que estaba exigiendo y practicando sin ningún rubor parte del sector». Giráldez (1996), p. 212. Sobre el cambio institucional y el cambio técnico en España, ver Giráldez (1993, 1996, 1997a, 1997b); López Losa (1997a, 1999a, 2000).

logrado resistir todos los envites gracias a su estrecha vinculación con la recluta de marineros para la Armada. Sin embargo, la Ley de 22 de marzo de 1873 que suprimió la *Matrícula de Mar* y declaró el libre ejercicio de las industrias marítimas para todos los habitantes de España, incluía un apéndice en el que se declaraba su aplicabilidad en las provincias vascongadas, quedando abolidas todas las prerrogativas contenidas en el artículo 2.º, Título 11, de las *Ordenanzas de Matrículas* de 1802 con relación a los servicios marítimos en la Armada. Ello significó la instauración de la libertad general de pesca y, en consecuencia, el fin del monopolio gremial.

No mucho más tarde, en 1878, la cofradía de Bermeo presentó un proyecto de nuevas ordenanzas a las autoridades de marina para sustituir las vigentes originarias del siglo XIV<sup>68</sup>. Aunque el gremio argumentaba que lo que se pretendía con las mismas era cubrir el vacío que en el tema de la seguridad en la pesca dejaban las Ordenanzas anteriores, en realidad lo que buscaban era prohibir de manera legal la salida a la pesca durante una buena parte del año a las embarcaciones que no cumplieran con unas características y medidas determinadas. La ausencia de regulación estricta sobre el tema hacía que fuera frecuente la presencia de las llamadas lanchas menores en las pesquerías de altura, y que según los órganos de dirección de la cofradía se produjeran numerosos naufragios por la menor resistencia de las mismas en comparación con las llamadas lanchas mayores<sup>69</sup>. Estas disputas parece que comenzaron a principios del decenio de los cincuenta, y aunque las autoridades civiles sugirieron, tras consulta de la cofradía, que se elaborara una lista con los requisitos que las lanchas debían cumplir para acudir a las diferentes pesquerías, la ausencia de cualquier referencia en las ordenanzas hacía que muchas de las lanchas menores que habían ido proliferando en el puerto desde los años cuarenta acudieran en número creciente a las costeras de altura. Pero, en realidad, al margen de la seguridad, lo que se escondía detrás del proyecto de renovación de las ordenanzas era el intento de los propietarios de las lanchas mayores, que controlaban los órganos de gobierno del gremio, de conservar el control de la explotación de las especies económicamente más rentables, en particular el besugo, el bonito, y la merluza<sup>70</sup>.

<sup>68</sup> Proyecto de nuevas Ordenanzas para la Cofradía de Bermeo de 1878. AMDAB. Pesca. Asuntos Particulares, legajo 2147. Sobre este tema, ver López Losa (2000), pp. 173-183.

<sup>69</sup> El principal ejemplo que utilizaban para justificar esta propuesta era el de la famosa galerna de abril de 1878 en la que volcaron veintiuna lanchas menores y sólo una mayor. *Ibidem*.

<sup>70</sup> Un análisis más extenso en López Losa (2000), pp. 172-183.

Sin embargo, estas nuevas Ordenanzas contenían todavía artículos que contravenían claramente lo dispuesto en la Ley de 1873; es decir, seguían manteniéndose las mismas prohibiciones de pesca y venta a los no miembros de la cofradía, prohibiendo la venta libre de pescado a embarcaciones de otros puertos, obligando a todo quien quisiera pescar a agremiarse y a obedecer las decisiones de los cargos de la cofradía en todo lo concerniente a la actividad extractiva y la comercialización, etcétera <sup>71</sup>. Esto provocó el rechazo del proyecto por parte de las autoridades de marina, ya que, además de invadir atribuciones propias de la Marina como los juicios de faltas o la regulación de la actividad pesquera, iba directamente en contra de la libertad de industria establecida por la citada Ley <sup>72</sup>. Así, a pesar de las numerosas reclamaciones del gremio, las ordenanzas no fueron aprobadas hasta 1886, tras adecuarlas a la legalidad vigente. A pesar de todo, la insistencia de la cofradía bermeana hizo que la administración de marina volviera a estudiar el caso y acabara aceptando en 1888 el establecimiento de unas medidas mínimas para las lanchas que pretendían participar en las pescas de altura, cuestión que más que probablemente estuviera detrás de la división del gremio en dos ese mismo año <sup>73</sup>.

A partir de entonces, las cofradías perdieron toda la capacidad legal para intervenir en la gestión o regulación de la actividad pesquera, puesto que esta responsabilidad pasó a manos de las comandancias de marina y de las juntas de pesca locales y provinciales. Es cierto que las nuevas reglamentaciones apenas se diferenciaban en nada de las prácticas anteriores, y que las cofradías siguieron manteniendo un papel relevante como fuente de información y asesoramiento (función que siguen cumpliendo aún hoy en día); sin embargo, su desarrollo estaba ahora en manos públicas <sup>74</sup>. Ahora bien, la libertad de pesca no trajo la desaparición del modelo productivo gremial, y el funcionamiento económico de muchas comuni-

<sup>71</sup> *Ibidem*. Ver, por ejemplo, arts. 96 y 97. *Ibidem*: «La que el cabildo de mareantes de Bermeo pretende ejercer sobre sus individuos llega hasta el extremo de privarles del derecho de propiedad sobre los que legítimamente adquieren arrojándose el gremio la facultad de vender la pesca, de fijar su precio y de hacer las rebajas que tenga por conveniente.» *Ibidem*, *Comunicación de la Capitanía General de Marina del Departamento del Ferrol al Ministro de Marina*, 3 de marzo de 1879, fol. 7.

<sup>72</sup> Por ejemplo, título 2, art. 7; título 4, art. 22; títulos 8, 9, 10; título 15.

<sup>73</sup> AMDAB, Pesca, Asuntos particulares, legajo 2156.

<sup>74</sup> Ejemplos hay muchos. En el caso vasco, por señalar algunos, *Reglamento para la pesca con Trainas en los puertos de Lequeitio, Ondárroa, Bermeo y Elanchove*, López Medina (1906), pp. 135-136; *Reglas para el buen gobierno y policía de la pesca en las aguas de la provincia marítima de Guipúzcoa... aprobadas por Real Orden de 20 de diciembre de 1902*, *ibidem*, pp. 138-140; *Reglamento de pesca del distrito de Lequeitio aprobado en 1908*, López



dades pesqueras vascas siguió girando en torno a la cofradía. Su existencia, y la adscripción de los pescadores a la misma se podría decir, entonces, que no era producto sólo de los beneficios económicos que surgirían del disfrute de los citados derechos exclusivos de pesca. Fundamentalmente sería el resultado de la existencia de un comportamiento productivo y social homogéneo, transmitido de generación en generación, que daba sentido y fundamento a la comunidad.

Pero los cambios fueron más amplios de lo que podría parecer porque el lento, pero progresivo, cambio institucional coincidió con otro proceso de innovación, en este caso, técnico. La desaparición de la exclusividad a partir de 1873 y la evolución de la normativa pesquera, en especial a partir de 1885, abrió las puertas a la competencia. El cambio institucional, en este sentido, vino acompañado con el desarrollo en el País Vasco de un nuevo modelo de pesquería completamente diferente a las formas tradicionales, y que iba a tener consecuencias profundas en la estructura productiva gremial: el arrastre a vapor <sup>75</sup>. Pero lo que pasaría por ser el clásico problema causado por la introducción de una tecnología más avanzada y el desplazamiento de unos productores con una menor capacidad productiva, habría que analizarlo en un contexto más amplio. Desde un punto de vista económico, no hay duda de que el arrastre era mucho más productivo que los sistemas tradicionales de anzuelo o red; pero también es cierto que su mayor intensidad de pesca rompió un equilibrio secular entre productores y recursos. Las playas de la estrecha plataforma continental de la parte sudeste del Golfo apenas pudieron sostener durante unas décadas la presión de una pequeña flota arrastrera donostiarra. En realidad, no pasaron muchos años desde que comenzara a pescarse al arrastre para que los caladeros de merluza y otras especies demersales comenzaran a dar los primeros síntomas de sobrepesca, ya a fines del XIX. Aunque las cofradías vascas solicitaron en numerosas ocasiones la prohibición del arrastre, o al menos su alejamiento de las playas en las que actuaban los pescadores artesanales, la imposibilidad del Estado de imponer su jurisdicción en aguas internacionales lo hacía complicado <sup>76</sup>.

---

Medina (1908), pp. 104-110, o el correspondiente al puerto de Bermeo aprobado en 1909. López Medina (1909), pp. 153-161.

<sup>75</sup> Una visión más amplia de los conflictos surgidos en López Losa (1997a, 2000).

<sup>76</sup> «[...] que creemos debe prohibirse [el arrastre] en absoluto ó por lo menos limitarse a zonas superiores, y en todo caso que no destruyeran la pesca comprendida en la zona costera hasta donde acuden las lanchas de nuestros puertos, pues se está haciendo de una manera notable la disminución constante [...] debido sin duda alguna al referido sistema

Pero, en conjunto, la difusión del arrastre acabó provocando la quiebra de una estructura productiva secular al romper el equilibrio en el calendario productivo de las comunidades pesqueras tradicionales. La pérdida de control y la progresiva desaparición de recursos pesqueros tan valiosos como la merluza o el besugo<sup>77</sup>, dejó a los pescadores sin la posibilidad de obtener ingresos durante gran parte del otoño-invierno, tiempo en los que estas dos especies habían venido siendo capturadas desde tiempo inmemorial, con importantes consecuencias económico-sociales en los puertos<sup>78</sup>. Y, sin embargo, las alternativas de sustitución eran bien pocas. Mientras que la pesquería industrial podía hacer frente al problema de la sobrepesca extendiendo su radio de actuación, las limitaciones tecnológicas resultado de la falta de capitalización de la pesquería tradicional lo impedían. Por otra parte, es cierto que durante el primer tercio del siglo xx, y por impulso de una pujante industria transformadora, las capturas de especies susceptibles de ser elaboradas en conserva, escabeche o salazón como el bonito o la anchoa pudieron compensar en parte la pérdida económica, pero no así el desequilibrio en la distribución de los ingresos anuales. Además, se trataba de especies de un valor medio más bajo y unas capturas más variables que la de las anteriores, con lo que la incertidumbre no sólo seguía estando presente durante todo el año, sino que podía acentuarse todavía más.

---

de pesca por arrastre, que destruye el germen productor de dichas especies hasta el extremo de que sea probable que muy pronto desaparezcan de esta costa, dando lugar a un verdadero conflicto social, si se tiene en cuenta la numerosa población que en la misma vive de la industria pesquera que va quedando reducida a las especies de paso». AFB, Sección Administrativo, carpeta 550, exp. 1 (23 de noviembre de 1901).

<sup>77</sup> Mientras que respecto a la merluza está fuera de toda duda el impacto del arrastre, en el caso del besugo no está tan claro su influencia, ya que, en principio, no era especie objetivo para la flota arrastrera, y sus capturas siempre fueron bastante limitadas. Sin embargo, sí se achacaba a los vapores arrastreros la destrucción del medio en el que el besugo y otras especies realizaban la cría, dificultando cada vez más su reproducción.

<sup>78</sup> «[...] los vapores (algunos) de la matrícula de San Sebastián [...] es indudable que son ellos la verdadera causa de que en las meses de invierno sufran los laboriosos y honrados marineros de nuestra costa las torturas que la miseria produce y el hambre ocasiona. Antes de que este sistema de pesca fueron empleados en la costa del Cantábrico, no era sólo el besugo el elemento de riqueza que aportaban los marineros desde las calas hasta los puertos; una infinidad de pescados diferentes traídos en cantidad considerable, servían para alimentar a nuestros pescadores y para producir rendimientos con los cuales podían subvenir á sus más perentorias necesidades» AFB, Sección Administrativo, carpeta 550, exp. 1. Ver Rodríguez Santamaría (1911b), p. 58. Autores como Basterrechea se referían a claros problemas de subsistencia durante el invierno entre las familias pescadoras vascas en los primeros años veinte. Basterrechea (1928), pp. 117-118.

## 6. EPÍLOGO

Detrás de toda esta disputa, que causó disturbios, manifestaciones e incluso debates de cariz político, se estaba librando otra batalla en la que se enfrentaban dos maneras diferentes de pescar, de organizar la producción, y de entender el mundo que les rodeaba<sup>79</sup>. Si la manera en la que el individuo percibía su entorno socionatural (que se convierte en ideología para el conjunto de la sociedad, y que acaba transmutándose en leyes que regulan la actividad humana) había justificado durante siglos el funcionamiento gremial, los cambios que se estaban operando desde la segunda mitad del siglo XIX estaban transformando de manera radical la percepción de la naturaleza y de sus posibilidades, y, por lo tanto, la ideología y la ley. La progresiva ruptura de las barreras tecnológicas que habían limitado la explotación de los recursos naturales estaba abriendo la puerta a una visión de una naturaleza plena de recursos inagotables. Esto acabó plasmandose en leyes que facilitaron su uso, en muchas ocasiones, sin apenas regulación. Las consecuencias sociales que podía tener la utilización intensiva de tecnología moderna siempre se justificaban como un daño menor frente a los grandes beneficios que podía generar al conjunto social.

Uno de los grandes conocedores de la pesca española en el primer tercio del siglo XX, Benigno Rodríguez Santamaría, recogió en muchas de sus obras la lucha y las protestas de aquellos que se oponían a la difusión de los nuevos métodos de pesca. Sin embargo, él era un acérrimo defensor del uso de artes intensivas como medio de creación de riqueza. La solución a los problemas que generaba la competencia de la nueva pesquería capitalista pasaba, en su opinión, por la capitalización y la capacitación técnica. Para ello era preciso que se establecieran los medios necesarios (a través de la creación de cooperativas o de pósitos marítimos financiados por el Estado, por citar algunas de sus sugerencias) para que los pescadores tradicionales pudieran acceder a la tecnología y así poder competir en igualdad de condiciones. De ahí que, basándose en sus observaciones y estudios científicos de la época, apenas diera veracidad a las denuncias vertidas contra el arrastre como sistema destructivo, al considerar que el origen de las quejas tenía más que ver con la competencia en los mercados de la pesca que

---

<sup>79</sup> No es de extrañar que las cofradías recibieran siempre en sus reivindicaciones el apoyo directo de los tradicionalistas y nacionalistas. Ver López Losa (1997a), pp. 206-207.

con la defensa de una explotación sostenida de los recursos<sup>80</sup>. Al final, no era sino la opinión, influyente, de un representante de esa nueva ideología.

A pesar de todo, las cofradías vascas, a diferencia de lo ocurrido en otros lugares, no sólo no desaparecieron ante la presión de la nueva concepción socioeconómica del mundo que les rodeaba, y de la tecnología que las desplazaba, sino que siguieron funcionando y manteniendo ese carácter de instituciones de supervivencia, y en este caso, también de resistencia frente a la nueva pesquería capitalista<sup>81</sup>. Representaban el rechazo a unas nuevas formas de producción radicalmente distintas a su concepción de la naturaleza y de su aprovechamiento, que se plasmó históricamente en un modelo de organización social concreta. Como señaló la Federación de las cofradías vizcainas a principios de los años veinte:

«Y no se defiende el arrastre como medio intensivo de producción, pues industria que destruye el elemento natural, industria que paraliza el trabajo, ni es económicamente productora ni es socialmente beneficiosa»<sup>82</sup>.

## BIBLIOGRAFÍA

- AGUILERA KLINK, Federico (1991): «¿La tragedia de la propiedad común o la tragedia de la malinterpretación de la economía», *Agricultura y Sociedad*, núm. 61 (octubre-diciembre), pp. 157-181.
- (coord.) (1992): *Economía del Agua*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General Técnica.
- ALSTON, Lee J. (1996): «Empirical work in institutional economics: an overview», en Lee J. ALSTON, Thráinn EGGERTSON y Douglass NORTH (eds.) (1996), pp. 25-30.

<sup>80</sup> En realidad, no negaba el hecho de que con las artes de arrastre se capturaran cantidades importantes de crías; sin embargo, también señalaba que éste no era un hecho exclusivo de estas artes, ya que él mismo había sido testigo en muchos puertos del norte de cómo artes de cerco capturaban toneladas de pescado pequeño que era arrojado al mar por no tener salida en el mercado. Ver, por ejemplo, Rodríguez Santamaría (1911a, 1911b, 1915a, 1915b, 1915c, 1916 y 1920).

<sup>81</sup> A diferencia de lo ocurrido en otros casos, apenas hubo trasvase de mano de obra del sector tradicional al moderno industrializado. Los intentos de los armadores de los arrastreros para atraer patronos y pescadores procedentes de la pesca artesanal fueron mayoritariamente infructuosos. La mayor parte de las tripulaciones de los pesqueros de arrastre de la flota guipuzcoana acabaron siendo formadas por inmigrantes gallegos, fundamentalmente, junto con algunos guipuzcoanos del interior. Rodríguez Santamaría (1911b), p. 64; Ossa Echaburu (1989), p. 128.

<sup>82</sup> *Carta de la Federación de las Cofradías de Pescadores de Vizcaya a la Junta de Industria Pesquera de la Excma. Dip. Provincial de Vizcaya (17/10/1921)*. AFB, Sección Administrativo, carpeta 550, exp. 1.

- ALSTON, Lee J.; EGGERTSON, Thráinn, y NORTH, Douglass (eds.) (1996): *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge University Press.
- ANDERSSON, Bertil (1999): *Swedish and International Fisheries*, Rapport från ekonomisk-historiska institutionen vid Göteborg Universitet, Göteborg, pp. 61-90.
- ARRIZABALAGA, Florentino, y AGUIRRE, María Ángeles (1986-87): «Aproximación al sector pesquero vizcaíno en el siglo XIX. Producción y comercialización», *Bermeo Aldizkaria*, núm. 6, pp. 219-330.
- ASAMBLEA DE PESCA MARÍTIMA VASCA. San Sebastián 1925 (1928): San Sebastián, Eusko Ikaskuntza-Sociedad de Estudios Vascos.
- ASTIGARRAGA, Jesús (1993): «La Compañía General de Pesca Marítima en las costas del mar Cantábrico (1770-1782)», *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País*, XLVIII, 1-2, pp. 133-158.
- BARKHAM, Michael (2000): «La industria pesquera vasca peninsular al principio de la Edad Moderna. ¿Una edad de oro?», *Itsas*, Memoria, núm. 3, pp. 29-75.
- BASTERRECHEA, Francisco de (1927): «El problema del arrastre. Soluciones posibles», *Asamblea de Pesca Marítima Vasca. Recopilación de trabajos* (1928), pp. 117-142.
- BERKES, Fikret (ed.) (1989): *Common Property Resources. Ecology and Community-Based Sustainable Development*, London, Belhaven Press.
- BERKES, Fikret, y FARVAR, M. Taghi (1989): «Introduction and overview», Fikret BERKES (ed.) (1989), pp. 1-17.
- BIKANDI, Juan J. (1989): «Cofradías de Pescadores», en VVAA (1989), vol. VI, pp. 19-39.
- BLASCO MARTÍN, Ana (1998): *Mundaka y Sukarrieta*, Bilbao, Bizkaiko Foru Aldundia/Diputación Foral de Bizkaia.
- BRETON, Yvan; SAVARD, Catherine (1999): «Antropología marítima y economía institucional: El mercado de gambas en Madagascar», en GARCÍA ALLUT y PASCUAL FERNÁNDEZ (coords.) (1999), pp. 11-23.
- BROMLEY, Daniel W. (1985): «Resources and economic development: an institutional perspective», *Journal of Economic Issues*, núm. 19 (3), pp. 779-796.
- (1991): «Testing for Commons versus Private Property: Comment», *Journal of Environmental Economics and Management*, pp. 92-96.
- (1992): «The Commons, Common Property, and Environmental Policy», *Environmental and Resource Economics*, núm. 2, pp. 1-17.
- CABALLERO, Gonzalo (2001): «La Nueva Economía Institucional», *Sistema*, núm. 161, pp. 86.
- CARMONA BADÍA, Joám (1983): *Producción rural e actividades marítimo pesqueiras na Galiza, 1750-1905*, Santiago de Compostela, tesis doctoral inédita.
- CIRIACY-WANTRUP, S. V., y BISHOP, R. C. (1992): «La propiedad común como concepto en la política de los recursos naturales», en AGUILERA KLINK (1992), pp. 339-358.
- CIRIQUIAÍN-GAIZTARRO, M. (1961): *Los vascos en la pesca de la ballena*, San Sebastián, Biblioteca Vascongada de Amigos del País.
- CLAVER CORTÉS, M.<sup>a</sup> Carmen (1989): «Evolución histórica de los Gremios de Mar», en *Jornadas sobre economía y sociología de las comunidades pesqueras*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Secretaría General Técnica, pp. 453-462.

- DELGADO CENDAGORTAGALARZA, Ander (1998): *Bermeo en el siglo XIX. Política y conflicto en un municipio pesquero vizcaíno (1912-1955)*, Donostia, Eusko Ikaskuntza.
- DEMSETZ, Harold (1967): «Toward a Theory of Property Rights», *American Economic Review*, núm. 57, mayo, 2, pp. 347-359.
- DROBRAK, John N., y NYE, John V. C. (eds.) (1997): *The frontiers of the New Institutional Economics*, Academic Press.
- EGAÑA, Bernabé Antonio de (1992): *Instituciones y colecciones histórico-legales pertenecientes al gobierno municipal, fueros, privilegios y exenciones de la M. N. y M. L. Provincia de Guipúzcoa*, edición preparada por Luis Miguel Díaz de Salazar y M.<sup>a</sup> Rosa Ayerbe Iribar, Donostia-San Sebastián, Gipuzkoako Foru Aldundia/Diputación Foral de Gipúzkoa.
- EGGERTSSON, Thráinn (1992): «Analyzing Institutional Successes and Failures; A Millennium of Common Mountain Pastures in Iceland», *International Review of Law and Economics*, núm. 12, pp. 423-437.
- (1995): *El comportamiento económico y las instituciones*, Madrid, Alianza Editorial.
- (1996): «A note on economic of institutions», Lee J. ALSTON, Thráinn EGGERTSSON y Douglass NORTH (eds.) (1996), pp. 6-24.
- (1998): «Sources of Risk, Institutions for Survival and Game against Nature in Premodern Iceland», *Explorations in Economic History*, núm. 35, pp. 1-30.
- ENGERMAN, Stanley L. (1997): «Cultural Values, Ideological Beliefs, Changing Labour Institutions», John N. DROBRAK y John V. C. NYE (eds.) (1997), pp. 95-119.
- ERKOREKA, Josu I. (1991): *Análisis histórico-institucional de las cofradías de mareantes del País Vasco*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco/Eusko Jaurlaritzza.
- FEENY, D.; BERKES, F.; MCCAY, B., y ACHESON, J. (1990): «The Tragedy of the Commons: Twenty-Two Years Later», *Human Ecology*, vol. 18, 1, pp. 1-17.
- FEENY, D.; HANNA, S., y MCEVOY, A. (1996): «Questioning the Assumptions of the "Tragedy of the Commons" Model of Fisheries», *Land Economics*, 72 (2), pp. 187-205.
- FERNÁNDEZ DURO, Cesáreo (1868): *Anuario de la Comisión permanente de la pesca para 1868*, Madrid, Estrada Díaz y López.
- (1869): *Anuario de la Comisión permanente de la pesca para 1869*, Madrid.
- (1881): *Arca de Noé. Libro sexto de las disquisiciones náuticas*, Madrid, Imprenta, Esterotipia y Galvanoplastia de Aribau y C.<sup>a</sup> (Sucesores de Rivadeneyra).
- FERNÁNDEZ MORENO, José Ramón (1998): «El régimen comunal y la reproducción de la comunidad campesina en las sierras de La Rioja, siglos XVIII-XIX», *Historia Agraria*, núm. 15, pp. 75-111.
- FURUBOTN, Eirik G., y RICHTER, Rudolf (1997): *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press.
- GARCÍA ALLUT y PASCUAL FERNÁNDEZ, J. (coords.) (1999): *Antropología de la pesca. Actas del VIII Congreso de Antropología, Simposio III*, Santiago de Compostela, Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español/Asociación Galega de Antropología.

- GARCÍA DE CORTÁZAR Y RUIZ DE AGUIRRE, José Ángel (1966): *Vizcaya en el siglo xv. Aspectos económicos y sociales*, Bilbao, Caja de Ahorros Vizcaína.
- (1969): *El dominio del monasterio de San Millán de la Cogolla (siglos X a XIII). Introducción a la historia rural de Castilla altomedieval*, Salamanca, Universidad de Salamanca.
- GARCÍA SOLÁ, FRANCISCO (1880): *Memoria sobre la industria y legislación de pesca que comprende desde el año 1874 al 1879*, Madrid, Tipografía de G. Estrada.
- GIBBS, C. J. N., y BROMLEY, D. W. (1989): «Institutional Arrangements for Management of Rural Resources: Common-Property Regimes», BERKES (ed.) (1989), pp. 22-32.
- GIRÁLDEZ RIVERO, Jesús (1993): «El conflicto por los nuevos artes: conservacionismo o conservadurismo en la pesca gallega de comienzos del siglo XX», en Manuel GONZÁLEZ DE MOLINA y Juan MARTÍNEZ ALIER (eds.) (1993), pp. 233-251.
- (1996): *Crecimiento y transformación del sector pesquero gallego (1880-1936)*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- (1997a): «Las bases históricas de la actividad pesquera en España», *Papeles de Economía Española*, núm. 71, pp. 33-59.
- (1997b): *De las Rías a Terranova: La expansión de la pesca gallega (1880-1950)*, Vigo, Industrias Pesqueras.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, Manuel, y GONZÁLEZ ALCANTUD, José Manuel (1992): «La pervivencia de los bienes comunales: representación mental y realidad social. Algunas aportaciones al debate sobre "la tragedia de los comunales"», en Manuel GONZÁLEZ DE MOLINA y José Manuel GONZÁLEZ ALCANTUD (eds.) (1992), pp. 251-291.
- (eds.) (1992): *La Tierra. Mitos, ritos y realidades*, Barcelona.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, Manuel, y MARTÍNEZ ALIER, J. (eds.) (1993): *Historia y Ecología*, Madrid, Ayer, 11.
- GORDON, H. Scott (1954): «The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery», *Journal of Political Economy*, núm. 62, pp. 124-142.
- GREIF, Avner (1997a): «Microtheory and recent developments in the study of economic institutions through economic history», David M. KREPS y Kenneth F. WALLIS (eds.) (1997), pp. 79-113.
- (1997b): «On the Interrelations and Economic and Economic Implications of Economic, Social, Political and Normative Factors: Reflections from Two Late Medieval Societies», John N. DROBRAK y John V. C. NYE (eds.) (1997), pp. 57-94.
- (2000): «The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis», *European Review of Economic History*, núm. 4, pp. 251-284.
- GUSTAFSSON, B. (1998): «Some Theoretical Problems of Institutional Economic History», *Scandinavian Economic History Review*, 46 (2), pp. 5-31.
- GUTIÉRREZ VELA, Rafael (1885): *Memoria sobre la industria y legislación de pesca que comprende desde el año 1879 al 1884*, Madrid, Imprenta de la Viuda e Hija de Fuentenebro.
- HANNESSON, Rögnvaldur (1993): *Bioeconomic Analysis of Fisheries*, Oxford, FAO/Fishing News Books.

- HARDIN, Garret (1968): «The Tragedy of Commons», *Science*, núm. 162, pp. 1243-1248.
- HOLM, Poul, y STARKEY, David J. (eds.) (1999): *Technological Change in the North Atlantic Fisheries*, Esbjerg, pp. 225-246.
- IRIARTE GOÑI, Iñaki (1997): *Bienes comunales y capitalismo agrario en Navarra*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- (1998): «La pervivencia de bienes comunales y la teoría de los derechos de propiedad: unas reflexiones desde el caso navarro», *Historia Agraria*, núm. 15, pp. 113-142.
- KREPS, David M., y WALLIS, Kenneth F. (eds.) (1997): *Advances in economics and econometrics: Theory and applications. Seven World Congress Volume II*, Cambridge University Press.
- LIBECAP, Gary (1989): *Contracting for Property Rights*, Cambridge University Press.
- LÓPEZ GARCÍA, Santiago, y VALDALISO, Jesús María (eds.) (1997): *Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza Editorial.
- LÓPEZ LOSA, Ernesto (1997a): «Recursos naturales, derechos de propiedad y cambio técnico. La difusión del arrastre a vapor en las pesquerías vascas, 1871-1936», en Santiago LÓPEZ y Jesús María VALDALISO (eds.), pp. 157-209.
- (1997b): «Escabeche, salazón y conserva. Una primera aproximación a la transformación del pescado en el País Vasco (1795-1975)», en VVAA (1997), pp. 80-131.
- (1999): «Institutions, Technical Change and the Development of the Spanish Fishing Industry (1858-1936)», ANDERSSON (ed.) (1999), pp. 61-90.
- (2000): *El sector pesquero y la industria transformadora de pescado en el País Vasco. Una historia económica*, Tesis doctoral inédita.
- (2002): «Una aproximación al sector pesquero tradicional vasco, 1800-1880», *Historia Agraria*, núm. 28, en prensa.
- LÓPEZ y MEDINA, FRANCISCO (1906): *Colección de tratados internacionales, ordenanzas y reglamentos de pesca*, Madrid, Impresiones de Balbino Cerrada.
- (1908): *Segundo apéndice a la Colección de tratados internacionales, ordenanzas y reglamentos de pesca*, Madrid, Centro Gráfico-Artístico, Imprenta de Moliner y Cís.
- (1909): *Tercer apéndice a la Colección de tratados internacionales, ordenanzas y reglamentos de pesca*, Madrid, Centro Gráfico-Artístico - Imprenta.
- MAIZ ALKORTA, José Agustín (1993): *El sector pesquero vizcaíno 1800-1960. Análisis de la interacción de los elementos ambiental, extractivo y comercial en la pesquería*, Vitoria-Gasteiz, Departamento de Agricultura y Pesca, Gobierno Vasco, Colección Tesis Doctorales, núm. 19.
- MCCAY, Bonnie, y ACHESON, James M. (1990): *The Question of Commons. The Culture and Ecology of Communal Resources*, Tucson, University of Arizona Press.
- MCVOY, Arthur F. (1988): «Toward an Interactive Theory of Nature and Culture: Ecology, Production, and Cognition in the California Fishing Industry», WORTER (ed.) (1988), pp. 211-229.
- (1990): *The Fisherman's Problem. Ecology and Law in the California Fisheries, 1850-1980*, Cambridge University Press.



- (1993): «Historia y ecología de las pesquerías del nordeste del océano Pacífico», GONZÁLEZ DE MOLINA y MARTÍNEZ ALIER (eds.) (1993), pp. 189-205.
- MOREDA OROZA, Guillermo (1966): «Las Cofradías de pescadores en España», *Revista Internacional de Trabajo*, núm. 2, pp. 536-549.
- MORENO FERNÁNDEZ, José Ramón (1998): «El régimen comunal y la reproducción de la comunidad campesina en las sierras de La Rioja, siglos XVIII y XIX», *Historia Agraria*, núm. 15, pp. 75-111.
- NIETO, Alejandro (1964): *Los bienes comunales*, Madrid, Revista de Derecho Privado.
- NORTH, Douglass (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- NORTH, Douglass C., y THOMAS, Robert Paul (1977): «The First Economic Revolution», *Economic History Review*, 30, núm. 2, pp. 229-241.
- (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- OCAMPO SUÁREZ-VALDÉS, Joaquín (1993): «Pesca y actividades de transformación en Asturias, 1750-1990: líneas de investigación y primeros resultados», comunicación presentada al IV Congreso de Historia Económica, San Sebastián.
- OSSA ECHABURU, R. (1989): «El puerto de Pasajes», en VVAA, t. VII.
- OSTROM, Elinor (1990): *Governing the Commons The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.
- RODRÍGUEZ SANTAMARÍA, Benigno (1911a): *Diccionario, ilustrado, descriptivo, valorado, numérico de las artes, aparejos e instrumentos que se emplean para la pesca marítima en las costas del Norte y noroeste de España*, Madrid.
- (1911b): «Pesca de Altura por arrastres en el Norte y Noroeste de España», *Anuario estadístico de la Marina Mercante y de la Pesca. Año 1910*, pp. 51-112.
- (1915a): «Artes de Pesca. Pareja», *Euskal-Erria*, 2.º semestre, t. 73, pp. 40-43.
- (1915b): «Otra vez los arrastres», *Euskal-Erria*, 2.º semestre, t. 73, pp. 290-296.
- (1915c): «Artes de Pesca. Bou», *Boletín de la Sociedad Oceanográfica de Guipúzcoa*, t. IV, núm. 14, pp. 40-46.
- (1916): *Los pescadores del Norte y Noroeste de España*. Su vida social y particular por provincias, Madrid, Imprenta Alemana.
- (1920): «Pesca con artes de arrastre», *Boletín de la Sociedad Oceanográfica de Guipúzcoa*, núm. 37, octubre-diciembre, pp. 1-22.
- SALAS, Francisco Javier de (1879): *Historia de la Matrícula de Mar y examen de varios sistemas de reclutamiento marítimo*, Madrid, Imprenta de Fontanet.
- SALAS, Javier de, y GARCÍA SOLÁ, Francisco (1876): *Memoria sobre la industria y legislación de pesca que comprende desde el año 1870 al 1874*, Madrid, Imprenta de T. Fontanet.
- SÁÑEZ REGUART, Antonio (1791-1795) [1988]: *Diccionario histórico de las artes de pesca nacional* (introducción Juan Carlos Arbex), Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General de Pesca Marítima, facsímil.
- SCHLAGER, E.; BLOMQUIST, W., y TANG, S. Y. (1994): «Mobile Flows, Storage, and Self-Organized Institutions for Governing Common-Pool Resources», *Land Economics*, agosto, núm. 70 (3), pp. 294-317.
- SCHLAGER, E., y OSTROM, E. (1992): «Property Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis», *Land Economics*, agosto, núm. 68 (3), pp. 249-262.

- SWANEY, James A. (1990): «Common Property, Reciprocity and Community», *Journal of Economic Issues*, vol. XXIV, núm. 2, junio, pp. 451-462.
- TENA GARCÍA, M.<sup>a</sup> Soledad (1995): «Cofradías de pescadores y concejos en la Marina de Castilla: el caso de la villa de Deba a mediados del siglo XV», en CASTILLO (coord.) (1995), pp. 143-147.
- TOBOSO, Fernando (1997): «¿En qué se diferencian los enfoques de análisis de la vieja y la nueva economía institucional?», *Hacienda Pública Española*, núm. 143, pp. 175-192.
- UGARTETXEA (UGARTECHEA), José María de (1991a): *Lan guztiak*, Lekeitioko Udala (Ayuntamiento de Lekeitio). También hay traducción al castellano.
- (1991b): «Arrantza tradizionala Lekeitio», en UGARTETXEA (UGARTECHEA) (1991a), pp. 119-256, reproducido de UGARTECHEA, José María de (1967-1968), «La pesca tradicional en Lekeitio», *Anuario de Eusko Folklore*, t. XII, pp. 9-155.
- URTEAGA, Luis (1987): *La tierra esquilmada. Las ideas sobre la conservación de la naturaleza en la cultura española del siglo XVIII*, Madrid, Serbal/CSIC.
- VVAA (1989): *Itsasoa. El mar de Euskalerría. La naturaleza, el hombre y su historia*, San Sebastián, Etor, VII tomos.
- (1997): *Arrain kontserbak Euskal Herrian. Industria eta ondarea. Las conservas de pescado en el País Vasco. Industria y patrimonio*, Donostia/San Sebastián, Untzi Museoa/Museo Naval.
- WORSTER, Donald (ed.) (1988): *The Ends of the Earth. Perspectives on Modern Environmental History*, Cambridge University Press.
- ZABALA ETA OTZAMIZ-TREMOYA, A. (1931): *Historia de Bermeo*, Guernica, Víctor de Gaubeca.
- ZABALA URIARTE, Aingeru (1981): «La evolución de la marinería en el norte durante el siglo XVIII», *Bermeo*, núm. 1, pp. 203-218.

# ARTÍCULOS



# PROPIOS, ARBITRIOS Y COMUNALES: LA HACIENDA MUNICIPAL EN EL REINO DE ARAGÓN DURANTE LOS SIGLOS XVI Y XVII \*

JOSÉ ANTONIO MATEOS ROYO

Universidad de Zaragoza

## RESUMEN

Este trabajo analiza la composición y administración de la hacienda municipal en el reino aragonés durante los siglos XVI y XVII. Favorecidos por el auge económico del Quinientos, los concejos alumbraron significativos proyectos en su afán de transformar las relaciones entre el hombre y el paisaje, potenciar las actividades económicas o manifestar su poder público. El progresivo endeudamiento generado por esta gestión provocó la quiebra de las haciendas municipales en el Seiscientos. Sus dificultades financieras, agudizadas por las demandas fiscales de la monarquía en el segundo cuarto de la centuria, impondrán a las autoridades municipales allegar más ingresos. La bancarrota final de los municipios aragoneses conferirá el control de propios y comunales a Juntas de censalistas, con una fuerte presencia del estamento eclesiástico.

## ABSTRACT

This paper studies the composition and administration of municipal finances in the Kingdom of Aragon during the sixteenth and seventeenth centuries. Economic prosperity during the sixteenth century allowed town councils to

---

N. de E.: Fecha de recepción del artículo: enero, 2002.

Fecha de aprobación por el Consejo de Redacción: enero, 2003.

\* Este trabajo se enmarca dentro del proyecto PO20/2000, titulado «La acción de los poderes públicos y el desarrollo del mercado en Aragón (siglos XVI y XVII)». El autor agradece los comentarios de Guillermo Pérez Sarrión, José Antonio Salas y Fernando Zulaica, así como de dos evaluadores anónimos de la *Revista de Historia Económica*.

*Revista de Historia Económica*  
Año XXI, Invierno 2003, N.º 1.

carry out significant projects in order to transform the terms between man and landscape, to expand economic activities or to increase the public power. As a result of this administration, raising indebtedness during the seventeenth century caused the bankruptcy of town councils. Their financial difficulties were sharpened by the fiscal demands from the monarchy during the second quarter of this century and imposed to municipal authorities the increase of incomes. Final bankruptcy of town councils in Aragon will transfer the control of *proprios* and communal lands to Juntas composed by creditors and an important representation of clergymen.

JEL Classification: H39, H63, H71, H72.

## INTRODUCCIÓN

De forma fehaciente, pocos temas en la Historia económica de España combinan una importancia tan destacada con un tratamiento tan parcial como el análisis de las haciendas municipales durante el Antiguo Régimen. Las causas de este desentendimiento por los investigadores han sido varias. Los estudios sobre concejos han dado primacía a la descripción del aparato político, la composición de las oligarquías y sus relaciones con la monarquía durante la creación del Estado Moderno. Al margen de algunas obras pioneras, la atención por las finanzas municipales no despertó hasta fines de los años setenta del siglo XX para crecer con moderación en las dos décadas siguientes<sup>1</sup>. Con todo, muchos de estos trabajos fueron planteados como una tarea complementaria al estudio institucional realizada mediante catas, datos sueltos y apreciaciones de la época. Este enfoque explica el mayor interés dispensado a los concejos de realengo sobre los de señorío, o a las grandes ciudades sobre las pequeñas poblaciones rurales. Incluso al abordarse la gestión económica municipal, los estudios sobre hacienda han conocido idéntica relegación. Si bien se han elaborado trabajos notables sobre la política de abastos —en especial de trigo—, la fiscalidad real y la privatización de bienes comunales, éstos han sido elaborados por lo común con completa independencia del análisis estricto de la hacienda municipal. La necesaria elaboración de costosos estudios locales, cuyo valor general podía ser discutido con relativa facilidad, y la falta de una metodología de trabajo que permitiera contrastar investigaciones y realizar sólidas síntesis orientó muchos esfuerzos en otras direcciones. La dificultad

---

<sup>1</sup> La principal bibliografía existente sobre la hacienda municipal en la España Moderna puede consultarse en Passola (1997), pp. 139-152, y en Gutiérrez Alonso (1997). El dominio de los estudios fiscales sobre los hacendísticos puede comprarse en AAVV (1988), y en Fortea y Cremades (1993).

de hallar series contables constantes, homogéneas y precisas, unida al uso en época medieval y moderna de criterios de registro distintos a los actuales, han favorecido que muchos análisis desestimen una necesaria labor de reorganización de los datos. Como resultado, la mera descripción de gastos y —sobre todo— ingresos ha predominado sobre la explicación de la gestión global concejil. A consecuencia de estos problemas, hubo historiadores que incluso dudaron del valor de la contabilidad municipal como fuente histórica<sup>2</sup>.

El precio pagado por esta aproximación tan parcial al tema ha sido la carencia de valoraciones ajustadas sobre la gestión de la hacienda municipal durante el Antiguo Régimen y el frecuente recurso al tópico, como demuestra la amplia aceptación tácita de su naturaleza corrupta e ineficaz o la responsabilidad primordial de la fiscalidad real en el endeudamiento de los concejos sin aportar a menudo las pruebas suficientes. Efecto añadido, ha obstaculizado concebir dicha administración como sujeta a una evolución, unida a cambios políticos y sociales en el plano local, así como percibir sus conexiones con serias transformaciones estructurales en la economía preindustrial. De acuerdo con estas consideraciones, expondré en el presente trabajo, a partir de estudios ya existentes, una reinterpretación del devenir de las haciendas municipales en Aragón durante la época foral moderna. Este enfoque asume la necesidad de un adecuado conocimiento del entramado político y jurídico, social y cultural, para valorar las decisiones económicas asumidas por instituciones públicas como los municipios. La perspectiva regional adoptada permitirá comprender mejor la compleja interrelación de todas estas variables e indicar soluciones o perspectivas de trabajo que puedan adaptarse al análisis de otros territorios.

Nuestro cometido es el estudio del carácter de las haciendas municipales aragonesas y su evolución en el período foral moderno para evaluar su gestión y explicar las causas de su quiebra. La negociación de la deuda censal revelará las estrategias de las elites dirigentes e instituciones involucradas, y su precio para el común de la población. Además, el análisis de la hacienda aportará nuevas vías de interpretación a aspectos de la gestión municipal analizados por los historiadores de forma independiente. Se demuestra así que el endeudamiento de los concejos en Aragón antecede y condiciona a la presión fiscal ejercida por la monarquía durante el siglo XVII. Su quiebra provoca asimismo pérdidas en el control sobre propios

<sup>2</sup> Por sus repercusiones, merecen destacarse las apreciaciones de Casey (1983), pp. 161-162.

y comunales no sólo por parte del común, sino entre las elites locales con claras repercusiones sobre su gestión y parcial privatización. Gran interés encierra la hipótesis que vincula el declive económico de las haciendas municipales durante el siglo XVII a la progresiva integración de los mercados locales en los ámbitos regional y estatal, con especial nitidez en el comercio de grano, al hacer disminuir el control de los concejos sobre los intercambios<sup>3</sup>. Planteamiento poco explorado en otras regiones, se prueba la influencia combinada de la doctrina jurídica y la política de abastos —en distinto grado durante ambas centurias— tanto en la fiscalidad municipal aplicada sobre los alimentos básicos como en la evolución de sus precios.

## 1. LA HACIENDA MUNICIPAL EN ARAGÓN DURANTE LA ÉPOCA FORAL MODERNA: RASGOS GENERALES

Resulta una tarea compleja realizar una caracterización general de las haciendas municipales aragonesas<sup>4</sup>. A la amplia diversidad de situaciones concretas se unen los limitados estudios existentes y los distintos criterios utilizados, con una marcada preferencia por el análisis de los núcleos de mayor tamaño en perjuicio de las pequeñas localidades. Por estos motivos, estimo conveniente ceñirme a exponer una serie de líneas maestras en función de su interés para la evolución del concejo aragonés.

De forma preliminar, debe recalcarse la escasa entidad demográfica dominante en la mayoría de los municipios aragoneses<sup>5</sup>. Según el recuento general del reino realizado entre 1646 y 1650, sólo Zaragoza superaba los 5.000 fuegos, Calatayud y Huesca los 1.000, seis concejos más alcanzaban los 500 y otros veintiocho los 200 hogares. El resto de la población aragonesa hasta sumar 70.676 fuegos se agrupaba en más de 1.500 núcleos por debajo del millar de habitantes. Fruto de su modesto tamaño, la organización económica municipal adoptaba esquemas simples. La hacienda era confiada cada año a un oficial, dotado de cierto nivel económico y fiadores solventes, que era designado en los principales concejos por insa-

---

<sup>3</sup> Prueba de su importancia, la *Revista de Historia Económica e Historia Agraria* han acogido en este último quinquenio notables trabajos dedicados a la integración de mercados regionales en España durante las Edades Moderna y Contemporánea. Para una revisión bibliográfica, Llopis y Jerez (2001), pp. 15-18.

<sup>4</sup> Para una aproximación al tema, Salas (1992b).

<sup>5</sup> Sobre las características de la población aragonesa en los siglos XVI y XVII, Salas (1988) y (1992a).



culación. Su autonomía era limitada al recaer la decisión sobre los gastos de mayor cuantía en el concejo o en algunos de sus oficiales. Excluido del arriendo de propios municipales, su actuación era revisada por contables al finalizar su mandato.

Frente a esta línea de simplicidad impuesta por el limitado peso demográfico y heredada de la Baja Edad Media, el auge municipal del Quinientos introduce la creación de administraciones subsidiarias de la caja central, vinculadas en su mayoría a la política de abastos<sup>6</sup>. La institución emblemática es la Cámara del Trigo o Pósito, del cual se dotan no sólo las ciudades, sino muchas villas y lugares de reducido tamaño. Con carácter más temporal y fruto de un pacto social más amplio, pero con fuerte presencia municipal, fueron fundadas Juntas para gestionar Obras Públicas de gran calado, en parte financiadas entre mediados del siglo XVI y principios del siglo XVII con fondos de la Diputación.

Al margen de que estas cajas subsidiarias ligadas al abasto —Pósitos, Cámaras de Aceite— generasen su propio esquema administrativo, su gestión dependía siempre de la caja central, denominada Mayordomía, Bolsería, Procuraduría General, Clavería, etcétera. Esta administración principal aportaba durante el siglo XVI las sumas iniciales para fundar las restantes y enjugaba sus pérdidas mediante la contratación de censales. Bien se tratase de una única administración —como era frecuente en los municipios más modestos— o contase con otras secundarias, el análisis de la caja central resulta primordial para revelar las principales fuentes de financiación del concejo, así como la orientación de sus gastos.

La conformación de los ingresos municipales de esta caja central refleja múltiples variantes<sup>7</sup>. De forma lógica, los cequiajes o alfardas tenían mayor peso en los núcleos con amplias extensiones de regadío que allí donde predominaba el secano. Diversos concejos situados en el valle del Ebro dotados de amplios alfores convertían el arriendo de sus pastos en un lucrativo negocio. En general, los monopolios y corretajes sobre la venta al por menor de alimentos de primera necesidad —carne, tocino, pescado, pan, vino, aceite— constituían el núcleo esencial de las finanzas municipales durante el siglo XVI. Tras percibir por tres años sisas o contribuciones sobre la venta de trigo y carne destinadas al pago del servicio al monarca votado en Cortes, los concejos de realengo podían recaudarlas gracias a un pri-

<sup>6</sup> Para el análisis de estas administraciones, Mateos (1998) y (s.f.a).

<sup>7</sup> Sobre el tema, Salas (1992b). Para su comparación con los ingresos municipales en las Coronas de Aragón y Castilla, AAVV (1988); Bernabé (1993), pp. 15-31, y Gutiérrez Alonso (1997), pp. 189-199.

vilegio foral durante otros tres para fines propios, mientras en los dominios laicos o eclesiásticos correspondían al señor temporal. Resultado probable de la existencia de aduanas fronterizas regidas por la Diputación del reino, los corretajes sobre las restantes mercancías, los peajes y los pontazgos rara vez proporcionaban ingresos considerables a los municipios. El cobro de multas o derechos judiciales reportaba sumas muy escasas.

Por último, pese a su diversa extensión, los ingresos a cuenta de tierras, casas y otras propiedades inmuebles del concejo no solían revestir gran trascendencia al cederse con frecuencia como treudo enfiteúutico perpetuo, sujeto a un canon fijo modesto<sup>8</sup>. El ansia roturadora característica del Quinientos no despertó tampoco un gran interés en los municipios por el arriendo o venta de terrenos. A fines del siglo xv y principios del xvi, ciertos concejos cedieron de forma periódica a vecinos el usufructo de terrenos tras su sorteo por parroquias o barrios a cambio de un treudo en dinero o especie. Estos tenentes gozaron de unas condiciones favorables de explotación, como demuestra el mantenimiento en Daroca durante toda la centuria de los cánones establecidos a principios del Quinientos o su supresión en Huesca en 1562 tras ciertas reivindicaciones de los procuradores de los barrios. Muchos concejos constataron la existencia de roturaciones ilegales por parte de los vecinos en las suertes y otros terrenos municipales incultos entre mediados del Quinientos e inicios del Seiscientos. Como solución, optaron por incorporarlos a sus ingresos tras pactar con sus detentadores la cesión del usufructo como treudo perpetuo.

Por lo común, los concejos analizados revelan durante el siglo xvi cierta inercia en la concepción de sus ingresos. La favorable coyuntura económica no fue aprovechada para aumentar su monto. En primer lugar, condicionados por una política de protección al consumidor de raigambre medieval y un claro deseo de potenciar la actividad económica, los municipios moderaron los beneficios de los principales corretajes y monopolios sobre alimentos básicos para contener el alza de precios típica de la centuria y sustentar una demanda creciente por parte de la población. Por este motivo, las pérdidas de los Pósitos en años de carestía fueron asumidas y los ingresos derivados de monopolios como la carne, el tocino o el pescado se estabilizaron al centrarse las pujas para su consecución en rebajas en el precio de venta del producto ofrecido por el arrendatario al público<sup>9</sup>. En segundo término, la recaudación municipal de sisas sin su sanción previa en Cortes

<sup>8</sup> Inglada (1996), pp. 86-90 y 95-105, y Mateos (1997), p. 149.

<sup>9</sup> Véanse las notas 4 y 13, así como Gómez Zorraquino (1987), pp. 57-69 y 157-161.

quedaba prohibida por el fuero «De prohibitione sisarum», aprobado por este Parlamento en 1398. Al disminuir las convocatorias de Cortes bajo el reinado de Felipe II, los ingresos de los concejos de realengo por este concepto descendieron. La vigencia de esta disposición y la marcada incidencia de sisas, monopolios y corretajes más lucrativos sobre los alimentos básicos frenaron muchos intentos de incrementar estos ingresos por los concejos hasta ver crecer su endeudamiento en las últimas décadas del siglo <sup>10</sup>. Así, la Diputación del reino denunció la imposición ilegal en Daroca entre 1571 y 1576 de sisas sobre la venta de carne, trigo y harina. Los visitantes de la Orden de Calatrava constataban en 1590 que la villa de Alcañiz había aplicado sisas contra la normativa foral y sin licencia del rey.

Sobre este esquema dado, el creciente endeudamiento que muchos concejos comenzaron a padecer a principios del siglo XVII obliga a introducir nuevas fuentes de ingresos. En principio considerados «arbitrios» temporales, el declive económico municipal les otorgó un carácter permanente <sup>11</sup>. Consistían en monopolios sobre productos elaborados tales como la nieve, el tabaco, los naipes, el aguardiente, el jabón, el hierro o el carbón. Justificados en algunos casos por su carácter superfluo o perjudicial, la incidencia de otros en el consumo diario de la población era más que sobrada. Las derramas repartidas entre los vecinos ganaron también presencia en la contabilidad. Así se financiaron ciertas reformas urbanísticas o la incipiente asistencia médica estable introducida en las poblaciones aragonesas desde el segundo cuarto del siglo XVII, práctica que implicó en ocasiones la oposición de los estamentos privilegiados <sup>12</sup>.

La necesidad municipal de mayores ingresos desde fines del siglo XVI forzó a abandonar la favorable política de abastos aplicada en esta centuria, en especial sobre el pan y la carne, artículos que permitían una mayor detracción. Esta medida obligó a muchos concejos a sustituir el arriendo del abasto de carne por su administración al no hallar arrendatarios. Según se ha constatado en distintas localidades —Barbastro, Daroca, Zaragoza, Albarracín—, con las salvedades impuestas por las mayores carestías de trigo, la gestión se encaminó a drenar dinero desde el Pósito y la administración de la carne hacia la caja central para frenar su déficit perma-

<sup>10</sup> Mateos (2000), pp. 457-458. Frente al reino aragonés, la adopción excepcional de sisas en Cataluña y Valencia se constituye en mera potestad regia o señorial. Véase Bernabé (1993), pp. 28-29.

<sup>11</sup> Como ejemplo, Inglada (1986), pp. 246-248 y 257.

<sup>12</sup> Otero (1994), vol. I, pp. 113-114, y Mateos (1997), pp. 153 y 470.

nente <sup>13</sup>. En principio justificada como una devolución de préstamos de la caja central a las subsidiarias, su práctica creciente desde fines del siglo XVI e inicios del XVII corrió pareja al endeudamiento municipal.

Esta gestión municipal sobre las administraciones del trigo y la carne resultó muy útil para cobrar las sisas destinadas a pagar las fuertes demandas de la monarquía en el segundo cuarto del siglo XVII —servicio de 1626, contribuciones a la guerra de Cataluña (1640-1652)— <sup>14</sup>. El mayor gravamen aplicado continuó durante la segunda mitad de la centuria en beneficio de la hacienda municipal tras cesar servicios y levas o volverse al sistema de arriendo. Junto con los arbitrios citados, algunos corretajes fijados sobre otros alimentos esenciales —vino, aceite— con un carácter temporal para completar estas contribuciones terminaron a veces incorporados como ingresos permanentes del concejo.

Expresión clara del declive financiero, nuevos impuestos fueron destinados a pagar pensiones o luir censales. Éstos contaban con precedentes desde el último tercio del siglo XVI, en especial en poblaciones bajo dominio laico o eclesiástico <sup>15</sup>. Los problemas financieros de los concejos se mezclaban en estos casos —Escatrón, Codo, Fuentes, Malón, etc.— con los derivados de la bancarrota de sus señores, al introducirse en las concordias con los censalistas derechos y servicios sobre los vasallos. Con todo, la redefinición del marco impositivo municipal tiene lugar en Aragón de forma más amplia y sistemática desde principios del siglo XVII, en especial tras acaecer la expulsión de los moriscos en 1610. La adopción de impuestos para aliviar la deuda censal, tanto por concejos de realengo como de señorío, y su extensión a buena parte de los municipios con mayor peso específico dentro del reino revelan bien a las claras la magnitud del problema.

Entre dichas imposiciones, una opción era la fiscalidad directa <sup>16</sup>. Consistía con frecuencia, como sucedía a fines del siglo XVI en los lugares de señorío, en la entrega por los vecinos de parte de su producción. Barbastro fijó ya en 1611 la cesión de una onceava parte de la cosecha de cereal, vino o aceite. En otras ocasiones los impuestos se distribuían en

<sup>13</sup> Salas (1982), pp. 82-85, Mateos (1997), pp. 183-186, 293-299, 313-323 (2001) (s.f.b) y (s.f.c).

<sup>14</sup> Véase la nota anterior y Colás y Salas (1978), pp. 151-168. En la Corona de Aragón, la concepción de las sisas como propios y arbitrios torna poco relevante su distinción, practicada en los estudios de municipios castellanos. Véase Bernabé (1993), pp. 28-29, AAVV (1988) y Gutiérrez Alonso (1997), pp. 197-199.

<sup>15</sup> Abadía (1998), pp. 56-58, 195-198, 249-256, 282-283 y 294.

<sup>16</sup> Salas (1992b), pp. 31, 49-50, Colás (1979), pp. 139-140, 209-213; Sanz (1991), pp. 69-85.

función de la hacienda particular. Bajo señorío calatravo, la villa de Molinos pactó con sus acreedores en 1644 repartir una tributación directa de 14.700 sueldos anuales por doce años para pagar pensiones. Más usuales en pequeñas poblaciones, los impuestos directos eran difíciles de recaudar debido al rechazo de los pudientes y a la pobreza de muchos vecinos. Estos problemas reducían la rentabilidad y continuidad de dichas cargas.

La segunda posibilidad era la fiscalidad indirecta<sup>17</sup>. Algunas ciudades en especial impusieron sisas «vecinales» para luir censales: Daroca las adoptó en 1617 tras tomar ejemplo de Calatayud. Con todo, la fuerte presión fiscal de la monarquía en 1628-1652 frenó estas iniciativas. En contraste, legitimados por la práctica consuetudinaria, diversos concejos —Jaca, Huesca, Zaragoza, Borja— afectados por la peste bubónica a mediados del siglo xvii sí introdujeron, tras su cese, sisas vecinales, aplicables a todos los estamentos, para recuperar los costes asistenciales derivados de la epidemia. Culminado su cobro en Zaragoza entre agosto de 1654 y febrero de 1661, el municipio aún dispuso en 1670 nuevas sisas destinadas a recaudar 170.000 libras en tres años y reducir su endeudamiento.

Junto a su mayor tradición, al estar ligadas a la fiscalidad real, las sisas eran más fáciles de recaudar. Como principal inconveniente, tanto si afectaban sólo a los vecinos pecheros como si incluían a los exentos, las sisas vecinales requerían la obtención previa de permisos temporales del rey o del Papa para salvar la normativa foral. Su carácter indirecto favorecía a los sectores acomodados y les ganaba el interés de las elites locales; pero no de los grupos sociales más modestos<sup>18</sup>. A consecuencia de este rechazo, representantes de labradores y artesanos se opusieron en Daroca en 1670-1672 y en Teruel en 1728 a las pretensiones concejiles de prolongar las sisas tras expirar las licencias para su aplicación.

Huelga decir que este variado espectro de imposiciones desató gran oposición al establecerse en un período de progresivo declive económico y empobrecimiento de amplios sectores sociales. Una respuesta clara fue la defraudación, con mayor fuerza en alimentos básicos muy gravados, como

<sup>17</sup> Sanz (1997), p. 292, Mateos (1997), pp. 140-144 y (s.f.b). La aplicación de sisas tras el azote de la peste bubónica en Maiso (1982), pp. 176-180. Junto a la oposición del clero, Maiso destaca las dificultades de los concejos citados para recuperar los gastos ocasionados por la epidemia.

<sup>18</sup> Véase la nota anterior y Archivo Histórico Provincial de Zaragoza, Real Acuerdo, Partido de Teruel, 1728, exp. 13. El interés de las elites locales por los impuestos indirectos en el siglo xvii se evidencia para las Coronas de Aragón y Castilla en AAVV (1988) y Gutiérrez Alonso (1997), pp. 209-210.

el pan y la carne, pero extensible a otros productos<sup>19</sup>. Basada en el cumplimiento de la normativa foral, la oposición de los estamentos privilegiados y en especial del clero constituyó un grave problema. Esta actitud forzó a Daroca a solicitar entre 1621 y 1666 la aprobación papal de sisas vecinales que recaían en exclusiva sobre los pecheros, cargas sancionadas en la concordia firmada con sus censalistas en 1673 para su aplicación continua con objeto de luir censales. La elevada detracción sobre los abastos esenciales aplicada por el concejo de Zaragoza le ganó no sólo continuas defraudaciones del clero regular, sino serios pleitos con el Cabildo metropolitano en la segunda mitad del siglo xvii que se saldaron con la obtención de licencias por Felipe V entre 1722 y 1724 para instalar sus propias carnicerías destinadas al clero secular y regular de Zaragoza.

Por último, queda por medir el efecto de este endeudamiento sobre los propios y comunales<sup>20</sup>. Con el propósito específico de reducirlo, diversos municipios sancionaron en el Seiscientos la venta de terrenos de limitada extensión sin uso comunal. Otra opción era el acotamiento y arriendo de nuevas dehesas, práctica que costó a Albaracín graves enfrentamientos con las aldeas de su Comunidad ya en la primera mitad de la centuria. La cesión parcial o completa de los propios realizada por los concejos a sus acreedores en las concordias firmadas desde fines del siglo xvi en adelante extremó ambas posibilidades para garantizar el pago de pensiones o la luición de censales. No es casual que en el acuerdo suscrito por Alagón en 1639 con sus censalistas, éstos garantizasen el reparto de los quiñones entre los vecinos al asumir los propios de la villa. Junto a los vínculos socio-económicos y las relaciones de poder, los usos colectivos sobre terrenos comunales y los acuerdos previos de tenencia en el caso de los propios delimitarían en cada localidad las condiciones de las privatizaciones y las posibilidades de acceso por parte del común.

Mejor definido al no verse afectados por la bancarrota nobiliaria, el proceso de privatización de comunales parece atenerse a dos fases en los concejos de realengo. Las suertes roturadas por vecinos a cambio de un treudo en dinero o especie sufren las consecuencias del endeudamiento municipal ya durante la segunda mitad del siglo xvii<sup>21</sup>. Al tiempo que

<sup>19</sup> Véase la nota 13.

<sup>20</sup> Salas (1992b), pp. 28 y 39, Mateos (1997), p. 149 y (s.f.c.). La concordia firmada en 1639 por Alagón se conserva en una copia de 1669 en el Archivo Municipal de Zaragoza, Serie Factiva, Caja 136, doc. 17. Sobre la importancia de la coyuntura demográfica y el grado de endeudamiento de la hacienda municipal en estos procesos, consúltense, para Castilla, las apreciaciones de Bernal (1978), pp. 287-291, y de García Sanz (1980).

<sup>21</sup> Inglada (1996), pp. 90-95, y Mateos (1997), pp. 429-432. Estimaciones sobre la población jornalera en el campo aragonés durante el siglo xviii, en Peiró (2002), pp. 42-51.

barrios y parroquias perdían control sobre el reparto de estos lotes, los concejos adoptaron un mayor rigor en el cobro de cánones que favoreció la conservación de las tenencias por los labradores solventes y su paulatina consecución por ciudadanos e infanzones rentistas. En ciertos municipios, la oligarquía optó por la perpetuación de las suertes: en Daroca lo hará en 1668 y 1670, poco antes de firmar en 1673 la concordia que confería a los censalistas el control sobre los propios de la ciudad. Incluso obtenidas las perpetuaciones de las parcelas con mayor tradición comunal por los estratos más humildes, las dificultades de pago propiciarán transferencias de este derecho de usufructo mediante venta o donación que debían contar con la sanción municipal. Esta vinculación de la tenencia, a veces ya perpetuada, de tierras comunales a los grupos más acomodados de la localidad no se dejará sentir en exceso en un período de atonía demográfica y débil presión sobre la tierra como la segunda mitad del Seiscientos. Sin embargo, unida a la enajenación de otros propios y comunales, contribuirá a aumentar la polarización social al crecer la población en el siglo XVIII y generarse un amplio sector de jornaleros sin tierra.

Con todo, es la bancarrota definitiva a fines del siglo XVII y principios del siglo XVIII la circunstancia que decide a muchos concejos de realengo a vender comunales<sup>22</sup>. La guerra de Sucesión (1705-1715) constituye un período muy propicio al disparar su endeudamiento y facilitarse la aprobación de estas cesiones por las autoridades borbónicas al destinarse su importe a sufragar contribuciones militares. Calamocha ofrece un claro ejemplo al desprenderse de sus suertes: en 1711 de las ya cedidas en usufructo y en 1714 de las sorteadas entre los vecinos. Si bien los colonos vieron en 1711 garantizadas sus tenencias mientras pagasen el canon fijado a los nuevos dueños, los beneficiados de ambas ventas fueron medianos propietarios integrados en la oligarquía municipal. Con frecuencia, estos grupos acomodados de vecinos o forasteros exigieron a los concejos de la comarca, como garantía en caso de incumplimiento en el pago de las pensiones, la cesión en propiedad al censalista de bienes municipales: monopolios como el molino harinero o terrenos de propios o comunales. La firma de concordias entre estos concejos y todos sus acreedores marcaría el cese de estas transacciones al implicar a otros sectores sociales —como el clero, dueño de muchos censales— en el control de propios y comunales, así como al dictarse una serie de normas concretas para su gestión.

<sup>22</sup> Inglada (1996), pp. 105-107, y Benedicto (1999), pp. 40-43 y 54.

## 2. LA EVOLUCIÓN DE LA HACIENDA MUNICIPAL

A título preliminar, debo indicar que trazar la evolución de las haciendas municipales aragonesas en los siglos XVI y XVII resulta una tarea difícil, dado que éstas engloban una amplia diversidad de situaciones, poco conocidas hasta el momento. Con un mayor número de estudios realizados, los principales municipios marcan una pauta que puede cumplirse sólo de forma parcial en los núcleos más modestos. Con todo, considero que las líneas generales expuestas aportan una interpretación coherente de la gestión de los concejos y las razones de su quiebra durante el Seiscientos e inicios del Setecientos.

La política municipal conoce en el Quinientos un cambio significativo respecto a la Baja Edad Media al producirse una expansión del poder y control público. Fiel reflejo, los concejos ejecutaron muchos proyectos orientados a sustentar el desarrollo económico, mejorar las condiciones de vida de la población o asentar su poder simbólico y legal<sup>23</sup>. Con este fin se crean nuevos regadíos o se amplían los ya existentes, así como se implantan sistemas para dotar de agua potable a lugares, villas y ciudades. Una ambiciosa política de abastos en beneficio del consumidor y sustento de la demanda interna reducirá los ingresos de los monopolios de venta y aumentará los gastos, sobre todo durante las serias carestías de grano padecidas a fines del siglo XVI. Los largos pleitos judiciales emprendidos sangraron de forma continua sus arcas. Manifestación pública de su poder, los municipios subvencionarán con esplendor la erección de bellos edificios religiosos y civiles, con un especial énfasis en la Casa Consistorial, así como las celebraciones de las visitas reales y las ceremonias fúnebres en honor de miembros de la Casa de Austria.

En contraste, la fiscalidad real sigue un ritmo decreciente durante el siglo XVI<sup>24</sup>. En primer lugar, por el estancamiento de los servicios concedidos por el reino a partir de las Cortes de 1510 en 200.000 libras: 156.000 —un 78 por 100— a cuenta de los municipios y 44.000 —un 22 por 100— de la Diputación. Al margen de donaciones personales al rey, la suma se mantuvo hasta las Cortes de 1585, que votaron 400.000

<sup>23</sup> Sobre el tema, Salas (1992b). La división de la hacienda municipal en varias administraciones resta relevancia a la exposición de porcentajes de gastos dentro de la caja central. Con todo, su examen más preciso para los siglos XVI y XVII puede apreciarse en Mateos (1997), pp. 205-250.

<sup>24</sup> Mateos (2000), pp. 454-464. Este estancamiento de los servicios resulta común en todos los territorios forales de la monarquía. Sobre el tema, Fernández de Pinedo (1990), y Fortea y Cremades (1993).



libras, y las de 1592 que, tras las alteraciones del año anterior, cedieron 700.000 libras. En ambos casos, la diferencia respecto del servicio ordinario fue sufragada por la Diputación mediante la contratación de censales. En segundo término, el descenso de convocatorias en la segunda mitad de la centuria (1554, 1565, 1585, 1592) redujo la presión fiscal real cuando el reino alcanzaba su mayor auge económico. Por el contrario, las 2.160.000 libras aprobadas en las Cortes de 1626 excedieron a la suma de todos los servicios votados entre 1518 y 1585.

Ahora bien, el reducido tamaño de los concejos aragoneses moderó los recursos disponibles, a la par que la propia inercia de su gestión y la normativa foral sobre sisas operaban en idéntica dirección. Inmersos en una euforia financiera, los concejos obviaron estas limitaciones y recurrieron al crédito para financiar sus proyectos, en especial durante la segunda mitad del Quinientos. La identificación de los censalistas con la oligarquía municipal favoreció este proceso y apartó todo intento de aprovechar la amplia oferta de censales para rebajar su tasa de interés, fijada en el 5 por 100. Consecuencia del creciente desfase entre ingresos y gastos, muchos concejos conocían serias dificultades a principios del siglo XVII<sup>25</sup>. Caspe debía a sus censalistas 180.000 libras en 1611 y Barbastro 116.000 hacia 1620. Estas deudas no harán sino crecer como resultado de la fuerte presión fiscal de la monarquía en 1628-1652 y del endeudamiento municipal que forzó a contraer nuevos créditos para pagar pensiones atrasadas. Pese al cobro de impuestos para luir censales, los débitos de Caspe y Barbastro alcanzaban así las 200.000 y 150.000 libras hacia mediados del Seiscientos. Si la deuda de Zaragoza suponía 682.000 libras en 1641, diez años después se había incrementado en un 66,66 por 100, hasta sumar 1.136.623 libras.

En este contexto, pese a los intentos de las Cortes de 1626 y 1645-1646 por transferir a la Diputación parte de las contribuciones al aumentar los derechos aduaneros —10 por 100 del valor de la mercancía en 1626, 13 por 100 en 1646— y crear en 1626 un impuesto del 5 por 100 sobre la producción textil por quince años, la fiscalidad real desplegada entre 1628 y 1652 en Aragón debilitará en gran medida las precarias finanzas concejiles. Si bien su repercusión fue muy distinta entre los concejos al distribuirse las cargas según el obsoleto recuento poblacional de 1495 hasta efectuarse otro en 1646-1650, el esfuerzo de las principales villas y ciudades no ofrece dudas. Así lo revela el concejo de Daroca a través de su caja

<sup>25</sup> Colás y Salas (1977), pp. 162-163; Colás (1978), pp. 138-140 y 228, y Redondo (1977), pp. 118. Para una cronología del endeudamiento en la Corona de Castilla, Gutiérrez Alonso (1997), pp. 205-207.

central, la Procuraduría General. Excluidos los salarios y pensiones de censales, la evolución de sus gastos ordinarios restantes entre 1518 y 1702 se expone en el gráfico 1<sup>26</sup>. Con un coste de 866.967 sueldos, servicios y contribuciones de guerra supusieron un 52,63 por 100 de estos gastos «diversos» en 1628-1652, su período de mayor apogeo.

Debido a su mayor potencial económico, la fiscalidad real recayó con más fuerza sobre Zaragoza al incluir ya en el Quinientos la solicitud de préstamos<sup>27</sup>. Los débitos desde 1568 por este concepto sumaban 21.305 libras en 1603, condonados en su mitad por el concejo al requerir Felipe III este año un donativo. La presión de Felipe IV tras las Cortes de 1626, favorecida por su control del sistema electivo municipal, dará mayores frutos. El Consistorio prestará 50.000 libras en 1629, 1633 y 1636, otras 25.500 en 1638, 110.000 libras en 1643, 14.000 en 1644, 5.000 en 1645, 150.000 en 1649 y 88.000 libras en 1650. Demorada su redención por los tesoreros del monarca, los préstamos tras la guerra de Cataluña sumaron todavía un mínimo de 1.233.800 libras entre 1658 y 1684.

El peso de la fiscalidad regia y el endeudamiento de los municipios forzaron a éstos a acudir con asiduidad al préstamo, recurso que acrecentaba el peso de su deuda. Este proceso se evidencia en la evolución —véase el gráfico 2— de las pensiones pagadas sobre su deuda censal por la Procuraduría General de Daroca entre 1518 y 1702<sup>28</sup>. Estos pagos ocasionaban un 29,86 por 100 de sus gastos ordinarios en 1518-1657 y un 23,05 por 100 en 1558-1600. En 1602-1627 sumaban ya un 45,61 por 100, un 47,86 por 100 en 1628-1652 y un 69,43 por 100 en 1653-1672. Tras conseguir el concejo rebajar la tasa de interés en 1670-1672 desde un 5 a un 3,12 por 100, suponían un 65,02 por 100 en 1678-1701.

Este proceso es avalado por estudios más puntuales de administraciones centrales municipales<sup>29</sup>. Barbastro representa a fines del siglo XVI un caso extremo: las pensiones de censales generaban en 1587, 1598 y 1607 un 53,5 por 100, un 66 por 100 y un 72 por 100 de los gastos de la Bolsería. La práctica de cargar parte de sus costes a las aldeas de su Comunidad no libró a la Mayordomía de Albarracín de dedicar a este fin un 62,27 por 100 de sus gastos ordinarios en 1621-1654. Mejor librada salía Zaragoza, gracias al gran aumento de sus ingresos en el siglo XVII. Con todo,

<sup>26</sup> Mateos (1997), pp. 205-213 y 477-480.

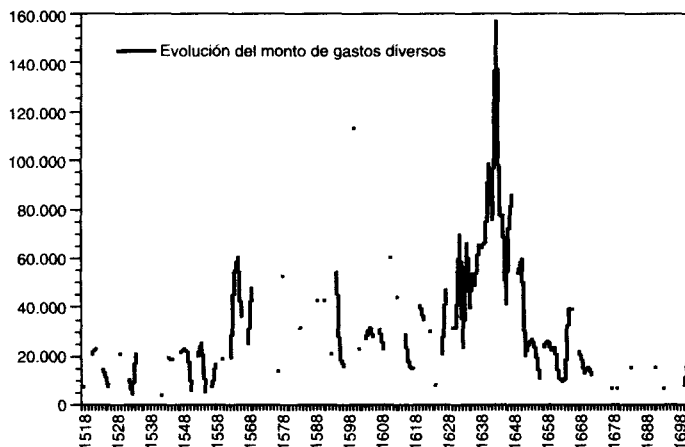
<sup>27</sup> Redondo (1977), pp. 110-111; Salas (1992b), pp. 52-53; Jarque (1993), y Sanz (1997), pp. 62-63.

<sup>28</sup> Mateos (1997), pp. 186-189, 200-204 y 473.

<sup>29</sup> Salas (1992b), p. 30; Sanz (1997), p. 362, y Mateos (s.f.c).

GRÁFICO 1

*Procuraduría General de Daroca.  
Evolución de los gastos diversos (1518-1702). (En sueldos)*



FUENTE: Archivo Municipal de Daroca, Actas Municipales, 1518-1702.

GRÁFICO 2

*Evolución de las pensiones de censales pagadas por la Procuraduría General de Daroca (1518-1702). (En sueldos)*



FUENTE: Archivo Municipal de Daroca, Actas Municipales, 1518-1702.

las pensiones suponían un 45,39 por 100 de los gastos ordinarios de la Mayordomía en 1640-1651 y un 64,91 por 100 en 1661-1675. Reducida la tasa de interés a un 3,12 por 100 en 1686, aún montaban un 58,83 por 100 en 1697.

Las dificultades financieras de los concejos plantearán a la minoría rectora desde los inicios del siglo xvii la conveniencia de atajar el constante recurso al crédito y aliviar su carga mediante la devolución de los préstamos o la reducción de sus réditos. Estas medidas desatarán inevitables conflictos de intereses<sup>30</sup>. Una actitud común de la oligarquía era dar prioridad a la luición de los censales propiedad de los forasteros para preservar las rentas de la élite local. Cuando muchos prestamistas eran forasteros, por tanto, la luición de censales contaba con mayores posibilidades. Allí donde la oligarquía municipal sea propietaria de muchos censales, ésta podía limitar o retrasar su luición. Una característica común a muchos concejos —Huesca, Fraga, Albarracín, Daroca— será la transmisión mediante venta o donación de los censales propiedad de ciudadanos al clero, mejor dispuesto a aceptar una menor tasa de interés. Muchos censales fueron destinados en testamento a crear capellanías y otros legados píos, en beneficio por lo común de parientes, allegados, sirvientes o paisanos. La mayor solidez financiera de los municipios de realengo frente al señorío quedaba patente al especificarse ya en el siglo xvi y sobre todo en el siglo xvii la obligación de cargar «*en lugar de realengo, justo y seguro*» los censales que financiaban el legado para garantizar el pago de pensiones. Controlado por la minoría dirigente, el proceso de transmisión de la deuda censal pautará la evolución de las haciendas municipales durante la segunda mitad del xvii hacia su quiebra irremediable.

Entre sus consecuencias, el declive municipal propició una menor presión fiscal de la monarquía en la segunda mitad del siglo xvii, en especial tras asolar la peste bubónica el reino entre 1648 y 1654<sup>31</sup>. Con la excepción de Zaragoza, las demandas de servicios y donativos con destino a la defensa de Cataluña o la conquista de Portugal hallaron muy débil eco en los concejos<sup>32</sup>. Las Cortes aragonesas de 1677-1678 aceptaron esta situación

<sup>30</sup> Inglada (1986), pp. 72 y 97; Berenguer (1998), pp. 112-116; Mateos (1997), pp. 253-256, y (s.f.c.).

<sup>31</sup> Maiso (1982), p. 177

<sup>32</sup> Sanz (1997), pp. 60-63, 176-186, 223-235 y 277-298. Al igual que el reino y la Corona de Aragón, los restantes territorios forales conocerán un claro descenso de la fiscalidad real en la segunda mitad del siglo xvii frente a su mayor mantenimiento en Castilla. Véase Fernández de Pinedo (1990).

al votar un subsidio de 1.500 hombres por veinte años, reducidos a 700 en la convocatoria de 1684-1686 ante los problemas de percepción<sup>33</sup>. Para recaudar este dinero, se decidió obviar la participación municipal. Con este fin, las Cortes de 1678 doblaron los derechos aduaneros hasta un 20 por 100 del valor de las mercancías importadas y exportadas —rebajados a un 10 por 100 en las Cortes de 1684—, así como añadieron un impuesto de un 5 por 100 sobre los textiles fabricados en el reino que se abolirá en 1684-1686. En compensación, estas últimas Cortes fijaron monopolios sobre la sal y el tabaco.

De igual modo, la mayor fiscalidad municipal desatada sobre los principales abastos no sólo perjudicó al consumidor, sino que limitó el control del concejo sobre las transacciones al proliferar la reventa y los tratos al margen del mercado público y sentirse la población legitimada por la normativa foral al fraude<sup>34</sup>. La contracción de la labor protectora del municipio en ámbitos como la caridad o la educación, remitidos a las instituciones religiosas o la esfera privada, agudizó este proceso. Todo espacio dotado de jurisdicción propia, como los conventos, era un potencial centro de defraudación. Las circunstancias impondrán a los concejos estrategias de intervención más indirecta. Así, en defensa del consumidor, confiaron en arriendo a particulares parcelas de actuación sobre los intercambios antes reservadas al municipio, y las ciudades más importantes, como Zaragoza, vieron la necesidad de crear un mercado más homogéneo para la carne y el pan al poner fin a hornos, panaderías y carnicerías de concesión privilegiada o moderar sus prácticas que entorpecían los controles públicos sobre calidad y precio. Respecto al productor, favorecieron mediante donaciones la fundación privada de Montes de Piedad dedicados a prestar simiente a labradores y crearon otros con cargo a fondos municipales.

Esta pérdida de control público cobró gran intensidad en el mercado de cereal<sup>35</sup>. Si bien la creación de Cámaras de Trigo permitió en el Quinientos una intervención más regular y constante en estas transacciones, el progresivo aumento de las existencias dotó a estas administraciones de gran fragilidad frente a las alteraciones de precios del grano. Pese a la contratación de censales, el sistema halló sus límites a fines de la centuria

<sup>33</sup> Solano (1987), pp. 33-34, y Sanz (1997), pp. 329-341.

<sup>34</sup> Salas (1982), pp. 83-85, y (1992b), pp. 28 y 39; Mateos (1997) (2001) (s.f.b) y (s.f.c).

<sup>35</sup> Mateos (1997), pp. 284-299 (2001) y (s.f.a). Sobre sus consecuencias, véanse las notas 4 y 37. La intervención discontinua y poca eficacia de los Pósitos, junto a la de la tasa, es resaltada en el proceso de integración del mercado castellano-leonés para el siglo XVIII por Llopis y Jerez (2001), pp. 49-59.

cuando fuertes oscilaciones de precios acarrearón serias pérdidas a los Pósitos. Se impuso reducir los stocks, proceso realizado en la primera mitad del siglo XVII a un ritmo variable según la demanda en cada población y sin descuidar los años de escasez más serios, así como extraer mayores beneficios para socorrer a la caja central municipal. El descenso general de los precios y el espaciamiento de las carestías en la segunda mitad de la centuria consagró esta política, completada con el suministro prioritario a las panaderías —a las que se otorga mayor capacidad de autoabastecimiento para compensar las carencias del Pósito— y los repartos de grano forzoso entre la población para renovar el trigo almacenado. Resultado de estas transformaciones, parece gestarse en Aragón a lo largo del Seiscientos un mercado interno de cereal más abierto al reducirse la intervención de los concejos sobre los intercambios a la par que la economía del reino se orienta de forma más acusada a la producción y exportación de materias primas al periclitarse el capital mercantil aragonés y decaer la producción artesanal frente a la competencia francesa<sup>36</sup>. Enmarcado en la progresiva integración del mercado aragonés en el ámbito estatal, este proceso tendrá continuidad en la centuria siguiente —Nueva Planta, leyes de libre comercio de granos en 1765— para consolidarse con la crisis del Antiguo Régimen.

### 3. LA NEGOCIACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO MUNICIPAL

La principal modalidad de préstamo utilizada en el reino de Aragón durante la Baja Edad Media y la Edad Moderna era, como sucedía en el resto de la Península Ibérica y Europa occidental, el censo consignativo<sup>37</sup>. Constituido en el Principado de Cataluña hacia mediados del siglo XIII, se expandirá por toda la Corona de Aragón en la siguiente centuria como opción al préstamo judío<sup>38</sup>. Este censo perpetuo redimible o al quitar, denominado censal muerto o sólo censal, fue ganando terreno al censo violario —vitalicio y de un interés más elevado— en la segunda mitad del siglo XIV para convertirse en la principal fórmula crediticia en el reino y la Corona durante los siglos XV, XVI y XVII.

<sup>36</sup> Sobre el tema, Torras (1982); Fernández Clemente y Pérez Sarrión (1985), y AAVV (1990).

<sup>37</sup> García Sanz (1961); Escandell (1975); Clavero (1980), y Vázquez de Prada (1984).

<sup>38</sup> Turull (1990), pp. 464 y 484-485; Morelló (1995), pp. 299-302; Ferrero (1987), p. 94; Furió (1993), pp. 512-523, y García Marsilla y Sáiz Serrano (1995), pp. 324-326.

Con motivo de alterarse las circunstancias económicas o el mercado de crédito, instituciones públicas y censalistas podían pactar y modificar las condiciones en vigor. Esta posibilidad se documenta ya en concejos de Aragón, Cataluña y Valencia durante la Baja Edad Media con objeto de sanear su hacienda o reducir la tasa de interés<sup>39</sup>. Un período muy proclive en Aragón a estos acuerdos fue el reinado de Fernando el Católico (1479-1516) al pretender varios concejos de realengo disminuir su deuda, acrecentada por la guerra de Cataluña (1462-1472), como paso previo a la expansión del poder municipal. Si Daroca procedió a luir censales entre 1484 y 1508, Fraga firmó una concordia en 1506 con sus acreedores que reducía a un 5 por 100 el interés de los censales contratados después de las Cortes de Teruel (1427-1428) y a un 2,5 por 100 los cargados antes de su celebración: esta medida rebajó en un 40 por 100 el monto de las pensiones.

La firma de concordias fue mucho más común durante el Quinientos en concejos de señorío, como resultado de la bancarrota nobiliaria<sup>40</sup>. Caso de excepcional precocidad es el de don Juan Jiménez Cerdán, señor de la baronía de Pinseque, quien suscribe con sus acreedores un acuerdo ya en 1512 que fuerza a éstos a rebajar sus pensiones —que rentaban en gran parte un 6,6 por 100— hasta el 2,5 por 100 de interés. Con todo, la segunda mitad de la centuria será la que contemple la quiebra de las grandes casas nobiliarias aragonesas y el embargo de sus haciendas por los censalistas tras la firma de sucesivas concordias. Muchos concejos bajo dominio laico se vieron afectados al introducirse en estos acuerdos nuevas contribuciones en dinero o especie sobre los vasallos para sufragar las deudas. Este proceder fue adoptado en señoríos eclesiásticos en apuros: el declive de la abadía de Rueda marcó así las concordias firmadas en 1591 y 1592 por Codo, Lagata y Escatrón.

Estos acuerdos establecían una evaluación de los ingresos anuales del concejo. Tras indicar en ocasiones la supresión de costes superfluos, estimaban el monto de los gastos fijos necesarios para sustentar la administración política y judicial local, limosnas y ceremonias arraigadas o los propios y comunales. Calculado el superávit teórico, se precisaba la cantidad destinada cada año a sufragar pensiones de censales, con prioridad hacia las deudas más atrasadas. Las concordias podían admitir demoras o can-

<sup>39</sup> Véase la nota anterior, así como Berenguer (1998), pp. 63-66. Para Daroca, el Archivo Municipal de Daroca, Actas Municipales, 1484-1508, que incluyen la contabilidad de la Procuraduría General.

<sup>40</sup> Abadía (1993), pp. 222-227, y (1998), pp. 143-146.

relaciones parciales en el pago de pensiones y rebajas temporales del interés. Como contrapartida, incluían contribuciones en dinero o especie sobre los vecinos con objeto de saldar deudas o luir censales, así como la dedicación de ciertos propios a garantizar el pago de las pensiones. Fijadas por un período concreto, el incumplimiento de las condiciones ligado a coyunturas adversas precipitaba a menudo su revisión. La incapacidad municipal para afrontar sus deudas conllevó la aprehensión completa de los propios por parte de los censalistas durante el siglo XVII y los inicios de la centuria siguiente.

La ya precaria situación de los concejos bajo dominio laico se agravará al ser los más afectados por la expulsión de los moriscos en 1610 en 127 localidades de Aragón. Ante el fuerte descenso de sus ingresos, se suceden los convenios entre estas poblaciones y sus acreedores. Las obligaciones relativas a la deuda censal municipal y señorial fueron incluidas en las cartas de población pactadas entre los señores y los nuevos colonos de estos lugares <sup>41</sup>. Don Antonio Jiménez de Urrea, V conde de Aranda, aceptó así en estas concordias firmadas en diversos municipios sitos en sus dominios —Morés, Sestrica, Mesones, Nigüella, Almonacid de la Sierra, Lumpiaque, Urrea de Jalón— la deuda censal previa del concejo morisco a cambio de un canon anual en dinero para garantizar la ocupación de estos territorios y la percepción de las rentas señoriales.

La magnitud del problema provocado por la expulsión de los moriscos forzó a la monarquía a intervenir. Compuesta por consejeros de la Real Audiencia, una Junta de concordias mediaba ya en 1612 a través de comisarios reales en las disputas entre los acreedores y los nobles afectados por la expulsión sobre la gestión de su patrimonio, incluidas las rentas sobre los municipios bajo su dominio <sup>42</sup>. Los acuerdos contemplaban la cesión parcial de estas rentas a los censalistas al resultar los nobles fiadores de los censales emitidos sobre concejos de nuevos convertidos, así como rebajas en su tasa de interés que alcanzaban el 25 por 100, 33,33 por 100 y 50 por 100 de su valor previo. Sometidos a revisiones, estos convenios pautarán la gestión de la hacienda nobiliaria durante el resto de la Edad Moderna. Ya las Cortes de 1626, amén de reducir al 5 por 100 la tasa

<sup>41</sup> Atienza, Colás y Serrano (1998). Sobre el condado de Aranda, Abadía (2000) y Atienza (2000). Los sucesivos acuerdos que reducen la tasa de interés de los censales cargados sobre la Casa de Aranda muestran serias concesiones de los acreedores, así como la perduración del problema durante toda la Edad Moderna.

<sup>42</sup> Abadía (1998), pp. 400 y 406-411, y Savall y Penen (1866), vol. I, pp. 469-472. Las rebajas del interés en censales sobre haciendas nobiliarias, en Gómez Zorraquino (1987a) pp. 203-210, y (1987b), pp. 31-35.



máxima de interés de la deuda municipal, decidieron suprimir la Junta de concordias y la figura de los comisarios, así como disponer nuevas condiciones para la negociación entre señores laicos y acreedores en las localidades antaño pobladas por moriscos.

Durante estas Cortes de 1626, diversos concejos reclamaron la disminución del servicio requerido por Felipe IV tras aducir su considerable endeudamiento. Otros añadían el remedio adoptado: la reducción del interés pagado a los censalistas, como hace Bolea en un tercio o Loarre en su mitad. Con una amplia gama de variantes, esta solución se impondrá<sup>43</sup>. Al justificar Tamarite de Litera ante Zaragoza en 1638 la necesidad de pactar con sus acreedores residentes en la capital, citó incluso diversos casos —Albelda, San Esteban, Binaced, Quinto, Monzón— en que la negativa de los censalistas a reducir la tasa de interés conllevó un descenso aún más drástico de las pensiones —a la mitad o menos de su valor— al colapsarse las haciendas municipales por el monto de la deuda censal.

En esta tesitura, muchos concejos aprovecharán la estancia de Felipe IV en Aragón durante la guerra de Cataluña para recabar su apoyo en la firma de concordias. Las peticiones, remitidas al Consejo de Aragón o al mismo monarca, recuerdan los gravosos servicios prestados en el segundo cuarto del siglo XVII, así como los estragos de la peste bubónica. Fijados por un período variable, los acuerdos se atienen a las líneas ya esbozadas. Resultado de esta solución política, las concordias se multiplican en villas y lugares de Aragón entre fines de la década de los treinta y principios de los cincuenta<sup>44</sup>. Por su parte, las Cortes de 1646 dictarán la reducción al 4,54 por 100 del interés previo exigido en los censales cargados sobre los concejos y la Diputación del reino.

Este proceso se completa en la segunda mitad del siglo XVII al incorporar a las ciudades, poco o nada afectadas por la expulsión de los moriscos y con mayores recursos económicos<sup>45</sup>. En principio, éstas negocian con sus acreedores reducciones de las tasas de interés para cumplir con los

<sup>43</sup> Colás y Salas (1975), pp. 109-110. Las afirmaciones de Tamarite de Litera, en Archivo Municipal de Zaragoza, Actas Municipales, 1638, 30 de octubre, fol. 299r.

<sup>44</sup> Gómez Zorraquino (1987b), pp. 33-35; Sanz (1997), pp. 86 y 132-133, y Colás (1979), pp. 139-141. La rebaja del interés de los censales dictada por las Cortes de 1646, en Savall y Penen (1866), vol. I, p. 490.

<sup>45</sup> Redondo (1977), pp. 119-135; Jarque y Salas (1990); Rújula y Lafoz (1995), pp. 185-189; Mateos (1997), pp. 203-204 y (s.f.c.), y Berenguer (1998), pp. 134-145. Las concordias de Alcañiz, Tarazona y Huesca, Archivo Histórico Provincial de Zaragoza, Real Acuerdo, Sección Concordias, 1736, Partido de Tarazona, 1733-34, exp. 4, y Partido de Huesca, 1745, exp. 13.

pagos: Barbastro en 1657, Zaragoza en 1668, Daroca en 1670 y 1672, Albarracín en 1673. Su incapacidad financiera conlleva a fines de la centuria la rúbrica de acuerdos para regular la incautación de los propios por los censalistas: Daroca en 1673, Calatayud en 1683, Zaragoza en 1686, Barbastro y Borja en 1691. Con todo, algunas ciudades y villas lograrán retrasar estos acuerdos hasta el cese de la guerra de Sucesión: Alcañiz pactará en 1717, Tarazona en 1720, Huesca en 1724 y Fraga en 1728.

Solución final, las concordias conferían la gestión de las haciendas locales a «conservadores» nombrados por los censalistas tras garantizar éstos a los concejos el mantenimiento de su administración política y judicial, de los propios y comunales<sup>46</sup>. La austera gestión de los conservadores, orientada a asegurar el pago de las pensiones y la luición de censales, no saneará con rapidez las endeudadas haciendas concejiles, que manifiestan una clara debilidad en la primera mitad del siglo XVIII. Al restringir el poder municipal, su labor propiciará pleitos constantes entre concejos y acreedores. Principal receptor de la deuda censal municipal en el Seiscientos, el estamento eclesiástico adquirirá durante el siglo siguiente un claro predominio en las Juntas de censalistas y asumirá un grado de influencia sobre la gestión municipal hasta entonces desconocido.

Fruto de esta situación, los frecuentes litigios sobre la gestión de los propios, la preservación de usos comunales o el control del mercado promoverán la intervención de la monarquía durante el siglo XVIII. Las penurias sufridas por los concejos aragoneses durante la guerra de Sucesión provocaron una oleada de peticiones ante el Real Acuerdo entre 1716 y 1740 para firmar o modificar concordias<sup>47</sup>. Un decreto de Felipe V cancelará en 1743 todos los pactos en vigor y ordenará establecer otros nuevos. Ya en el reinado de Carlos III, el Consejo Real de Castilla asumirá en 1760 dirigir la gestión de los propios y arbitrios municipales en Aragón a través de la Contaduría General, creada a tal efecto.

#### 4. CONCLUSIONES

Como conclusiones, destaca la profunda asimetría en la administración de la hacienda municipal en el reino aragonés durante los siglos XVI y XVII, caracterizada por el fuerte peso de sisas, monopolios y corretajes sobre

<sup>46</sup> Véanse las dos notas anteriores.

<sup>47</sup> Archivo Histórico Provincial de Zaragoza, Real Acuerdo, en especial la sección Concordias. Las disposiciones borbónicas sobre el tema, en Berenguer (1998), pp. 139-145.

alimentos básicos. En contraste con la tónica ascendente de la economía y la población, los ingresos se hallan presididos por un estancamiento propiciado por la normativa foral, pero inadecuado para afrontar el volumen creciente de los gastos durante la segunda mitad del Quinientos. El endeudamiento generado por este desajuste se consagra como el gran problema de los concejos durante el Seiscientos, agudizado por la presión fiscal de la monarquía en su segundo cuarto. Pese a la introducción de arbitrios y la mayor detracción aplicada a los alimentos de primera necesidad en un período de claro declive económico, los gastos siguieron creciendo en mayor proporción que los ingresos gracias al formidable aumento de la deuda censal. El resultado final será la quiebra de los concejos aragoneses, que alcanza a las principales villas y ciudades de realengo a fines del siglo XVII y principios de la centuria siguiente.

Lógica consecuencia de este proceso, la gestión de la hacienda municipal aragonesa presenta idéntica asimetría. Resulta innegable el aumento del control público por parte del concejo durante el siglo XVI con la asunción de significativos proyectos en aras de la expansión económica o el bien común —abastos, irrigación de tierras, suministro de agua potable— o plasmaciones físicas y simbólicas de su poder mediante el desarrollo de pleitos judiciales, fiestas y ceremonias o construcciones religiosas y civiles. La euforia financiera sustentará esta política mediante la compra de censales en beneficio de la oligarquía local rentista. En contraste, el declive financiero de sus haciendas obliga a los concejos en el Seiscientos a gravar más los monopolios de abastos, introducir nuevos arbitrios, recaudar sisas o derramas, así como vender propios y comunales. No siempre en sintonía, oligarquía municipal y estratos privilegiados adaptarán esta reorganización de la hacienda del concejo a sus intereses en perjuicio del común de la población. Así lo demuestra tanto el rechazo de los grupos privilegiados, amparados en la normativa foral, hacia las nuevas contribuciones como el interés de las elites por la aplicación de impuestos indirectos o por adquirir la tenencia y propiedad de comunales. Más allá del marco local, la quiebra municipal acarreará notables consecuencias para el Estado, la economía y la sociedad en su conjunto. Entre otras, moderará la política fiscal de la monarquía en el reino durante la segunda mitad del Seiscientos, potenciará la desigualdad económica y la polarización de la sociedad —en especial conforme avanza el Setecientos—, así como parece favorecer la progresiva integración del mercado aragonés en los ámbitos regional y estatal durante los siglos XVII y XVIII al reducirse el control público sobre los intercambios.

Por último, el endeudamiento resultante de esta gestión provocará desde fines del siglo XVI una serie de acuerdos entre concejos y acreedores. La magnitud del problema generado en los municipios bajo señorío laico por la expulsión de los moriscos en 1610, agudizado por el endeudamiento de la nobleza, forzará a la monarquía y a las Cortes aragonesas a mediar en su resolución. La firma de concordias se generalizará a lo largo del siglo XVII para consagrar, junto al palpable descenso de la tasa de interés aplicada sobre el censal, el progresivo control de los censalistas sobre los propios municipales. Al mismo tiempo, tiene lugar por medio de ventas y legados una paulatina transmisión de los préstamos cargados sobre los concejos desde la oligarquía ciudadana hacia el estamento eclesiástico, mejor dispuesto a aceptar una rebaja del interés. Ante la definitiva bancarrota de las haciendas municipales, los censalistas terminarán por incautarse de los bienes de propios y los concejos afrontarán como institución una grave pérdida de poder político y económico en el ámbito local en beneficio de sus acreedores, en especial del clero. Esta situación propiciará frecuentes discusiones entre la oligarquía municipal y los censalistas sobre la gestión de propios, la explotación de los comunales o el control del mercado que forzarán de nuevo la intervención de la monarquía borbónica durante el siglo XVIII.

## BIBLIOGRAFÍA

- AAVV (1988): *Fiscalitat estatal i hisenda local (siglos XVI-XIX): funcionament i repercussions socials*, Palma de Mallorca, Institut d'Estudis Balearics.
- AAVV (1990): *Las relaciones económicas entre Aragón y Cataluña (siglos XVIII-XX)*, Huesca, Instituto de Estudios Altoaragoneses.
- ABADÍA, Alejandro (1993): *Señorío y crédito en Aragón en el siglo XVI*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- (1998): *La enajenación de rentas señoriales en el reino de Aragón*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- (2000): «El condado de Aranda en el siglo XVI», en Esteban SARASA y Eliseo SERRANO (eds.), *El conde de Aranda y su tiempo*, vol. I, Zaragoza, Institución Fernando el Católico, pp. 191-206.
- ATIENZA, Ángela (2000): «El crédito privilegiado en la Edad Moderna: censos y censalistas del condado de Aranda», en Esteban SARASA y Eliseo SERRANO (eds.), *El conde de Aranda y su tiempo*, vol. II, Zaragoza, Institución Fernando el Católico, pp. 135-150.
- ATIENZA, Ángela; COLÁS, Gregorio, y SERRANO, Eliseo (1998): *El señorío de Aragón (1610-1640). Cartas de población*, vol. I, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.

- BENEDICTO, Emilio (1999): «La guerra de Sucesión en el corregimiento de Daroca», *Xiloca*, núm. 23, pp. 15-59.
- BERENGUER, Antonio (1998): *Censal mort. Historia de la deuda pública del Concejo de Fraga (siglos XIV-XVIII)*, Huesca, Instituto de Estudios Altoaragoneses.
- BERNABÉ, David (1993): «La fiscalidad de los territorios peninsulares de la Corona de Aragón durante la época de los Austrias», en José Ignacio FORTEA y Carmen María CREMADES (eds.), *Política y hacienda en el Antiguo Régimen*, Murcia, Universidad, pp. 15-31.
- BERNAL, Antonio Miguel (1978): «Haciendas locales y tierras de propios: funcionalidad económica de los patrimonios municipales (siglos XVI-XIX)», *Hacienda Pública Española*, núm. 55, pp. 285-312.
- CASEY, James (1983): *El reino de Valencia en el siglo XVII*, Madrid, Siglo XXI.
- CLAVERO, Bartolomé (1980): «Prohibición de la usura y constitución de rentas», *Moneda y Crédito*, 143, pp. 107-131.
- COLÁS, Gregorio (1979): *La bailía de Caspe en los siglos XVI y XVII*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- COLÁS, Gregorio, y SALAS, José Antonio (1975): «Las Cortes de 1626: el voto del servicio y su pago», *Estudios*, pp. 87-139.
- (1977): *Aragón bajo los Austrias*, Zaragoza, Librería General.
- (1978): «Repercusiones económicas y sociales del pago de la sisa de 1626», *Estudios*, pp. 151-168.
- ESCANDELL, B. (1975): «La investigación de los contratos de préstamo hipotecario ("censos"). Aportación a la metodología de series documentales», *Actas de las Primeras Jornadas de Metodología aplicada a las Ciencias históricas*, Santiago, Universidad, pp. 751-762.
- FERNÁNDEZ CLEMENTE, Eloy, y PÉREZ SARRIÓN, Guillermo (1985): «El siglo XVIII en Aragón: una economía dependiente», en Roberto FERNÁNDEZ (ed.), *España en el siglo XVIII*, Barcelona, Crítica, pp. 525-629.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano (1990): *Haciendas forales y hacienda real*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- FERRERO, Remedios (1987): «Deuda pública municipal: los censales en el derecho histórico valenciano», *Palau*, 14, 2, pp. 91-102.
- FORTEA, José Ignacio, y CREMADES, Carmen María (eds.) (1993): *Política y hacienda en el Antiguo Régimen*, Murcia, Universidad.
- FURIÓ, Antoni (1993): «Crédito y endeudamiento: el censal en la sociedad rural valenciana», en Esteban SARASA y Eliseo SERRANO (eds.), *Señorío y feudalismo en la Península Ibérica*, vol. I, Zaragoza, Institución Fernando el Católico, pp. 501-534.
- GARCÍA MARSILLA, Juan Vicente, y SAIZ SERRANO, Jorge (1995): «De la peita al censal. Finanzas municipales y clases dirigentes en Valencia en los siglos XIV y XV», en Manuel SÁNCHEZ y Antoni FURIÓ (eds.), *Colloqui Corona, municipis i fiscalitat a la Baixa Edat Mitjana*, Lleida, Institut d'Estudis Ilerdencs, pp. 307-334.
- GARCÍA SANZ, Ángel (1980): «Bienes y derechos comunales. El proceso de privatización en Castilla durante los siglos XVI y XVII. El caso de tierras de Segovia», *Hispania*, núm. 144, pp. 95-127.

- GARCÍA SANZ, Arcadio (1961): «El censal», *Boletín de la Sociedad Castellonense de Cultura*, núm. XXXVII, pp. 281-310.
- GÓMEZ ZORRAQUINO, José Ignacio (1987a): *La burguesía mercantil en el Aragón de los siglos XVI y XVII (1516-1652)*, Zaragoza, Diputación General de Aragón.
- (1987b): *Zaragoza y el capital comercial: la burguesía mercantil en el Aragón de la segunda mitad del siglo XVII*, Zaragoza, Ayuntamiento.
- GUTIÉRREZ ALONSO, Adriano (1997): «Ciudades y monarquía. Las finanzas de los municipios castellanos en los siglos XVI y XVII», en Luis A. RIBOT y Luigi DE ROSA (eds.), *Ciudad y mundo urbano en la Época Moderna*, Madrid, Actas, pp. 187-211.
- INGLADA, Jesús (1986): *Estudio de la estructura socio-económica de Huesca y su comarca en el siglo XVII* (tesis de licenciatura inédita, Universidad de Zaragoza).
- (1996): «Propiedad comunal y prácticas comunitarias: garantía del bienestar económico y de la paz social en la Huesca de la modernidad», en Carmen FRÍAS (ed.), *Tierra y campesinado. Huesca (siglos XI-XX)*, Huesca, Instituto de Estudios Altoaragoneses, pp. 69-124.
- JARQUE, Encarna (1993): «El precio de la fiscalidad real: poder monárquico y oligarquía municipal en Zaragoza (1628-1650)», en José Ignacio FORTEA y Carmen María CREMADES (eds.), *Política y hacienda en el Antiguo Régimen*, Murcia, Universidad, pp. 333-342.
- JARQUE, Encarna, y SALAS, José Antonio (1990): «La quiebra de la hacienda municipal de Barbastro a fines del siglo XVII», *Somontano*, núm. 1, pp. 103-110.
- LLOPIS, Enrique, y JEREZ, Miguel (2001): «El mercado de trigo en Castilla y León, 1691-1788: arbitraje espacial e intervención», *Historia Agraria*, núm. 25, pp. 13-68.
- MAISO, Jesús (1982): *La peste aragonesa de 1648 a 1654*, Zaragoza, Universidad.
- MATEOS, José Antonio (1997): *Auge y decadencia de un municipio aragonés: el Concejo de Daroca en los siglos XVI y XVII*, Daroca, Centro de Estudios Darocenses.
- (1998): «The making of a new landscape: town councils and water in the kingdom of Aragon during the sixteenth century», *Rural History*, 9, 2, pp. 123-139.
- (2000): «Información estadística y política fiscal en el reino de Aragón durante los siglos XVI y XVII», en Antonio Miguel BERNAL, Luigi DE ROSA y Francesco D'ESPOSITO (eds.), *El gobierno de la economía en el Imperio español*, Sevilla-Nápoles, Fundación el Monte-Istituto Italiano per gli Studi Filosofici, pp. 447-470.
- (2001): «Municipio y mercado en el Aragón moderno: el abasto de trigo en Zaragoza (siglos XVI y XVII)», *Espacio, Tiempo y Forma*, IV, 14, pp. 146-179.
- (s.f.a): «En busca del trigo: política municipal y mercado de cereal en el reino de Aragón durante los siglos XVI y XVII», en *Actas del XVII Congreso de Historia de la Corona de Aragón* (en prensa).
- (s.f.b): «Municipio y mercado en el Aragón moderno: el abasto de carne en Zaragoza (siglos XVI y XVII)» (en prensa).
- (s.f.c): *Albarracín en el siglo XVII: municipio, hacienda y mercado* (trabajo mimeografiado, Instituto de Estudios Turolenses).
- MORELLÓ, Jordi (1995): «El sistema fiscal dels municipis catalans: l'exemple del Camp de Tarragona», en Manuel SÁNCHEZ y Antonio FURIÓ (eds.), *Colloqui*

- Corona, *municipis i fiscalitat a la Baixa Edat Mitjana*, Lleida, Institut d'Estudis Ilerdencs, pp. 279-305.
- OTERO, Félix (1994-1995): *La Vila de Fraga al segle XVII*, 2 vols., Calaceite, Institut d'Estudis del Baix Cinca.
- PASSOLA, Antoni (1997): *La historiografía del municipio en la España Moderna*, Lleida, Universitat.
- PEIRÓ, Antonio (2002): *Jornaleros y mancebos. Identidad, organización y conflicto en los trabajadores del Antiguo Régimen*, Barcelona, Crítica.
- REDONDO, Guillermo (1977): «El siglo XVII zaragozano: crisis en la hacienda municipal», *Estudios*, pp. 109-140.
- RÚJULA, Pedro, y LAFOZ, Herminio (1995): *Historia de Borja. La formación histórica de una ciudad*, Zaragoza, Ayuntamiento de Borja.
- SALAS, José Antonio (1982): *La población de Barbastro en los siglos XVI y XVII*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- (1988): «La demografía histórica en Aragón, a estudio», *Jerónimo Zurita*, núm. 57, pp. 7-23.
- (1992a): «La evolución demográfica aragonesa en los siglos XVI y XVII», en Jordi NADAL (ed.), *La evolución demográfica bajo los Austrias*, Alicante, Institución Juan Gil Albert, 1992, pp. 169-179.
- (1992b): «Las haciendas concejiles aragonesas en los siglos XVI y XVII. De la euforia a la quiebra», en *Poder político e instituciones en la España Moderna*, Alicante, Instituto Juan Gil Albert, pp. 11-66.
- SANZ, Porfirio (1991): «La crisis de la hacienda municipal en la villa de Molinos», *Teruel*, núm. 82, vol. II, pp. 69-85.
- (1997): *Política, hacienda y milicia en el Aragón de los últimos Austrias entre 1640 y 1680*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- SAVALL, Pascual, y PENEN, Santiago (1866): *Fueros, observancias y Actos de la Corte del reino de Aragón*, 2 vols., Zaragoza, Imprenta de Castro y Bosque.
- SOLANO, Enrique (1987): *Poder monárquico y estado pactista (1626-1652)*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- TORRAS, Jaume (1982): «La economía aragonesa en la transición al capitalismo. Un ensayo», en *Tres estudios de Historia económica de Aragón*, Zaragoza, Universidad.
- TURULL, Max (1990): *La configuració jurídica del municipi baix-medieval. Règim municipal i fiscalitat a Cervera entre 1182 i 1430*, Barcelona, Fundació Noguera.
- VÁZQUEZ DE PRADA, Valentín (1984): «Protocolos notariales e historia económica: crédito, comercio e industria», en *Actas del II Congreso de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, vol. II, Santiago, Universidad, pp. 192-203.





# HACIENDA Y GOBIERNO DEL LINAJE EN EL NUEVO ORDEN DE COSAS. LA GESTIÓN PATRIMONIAL DE LOS MARQUESES DE SAN ADRIÁN DURANTE EL SIGLO XIX<sup>1</sup>

JOSÉ MIGUEL LANA BERASAIN  
Universidad Pública de Navarra

## RESUMEN

Un estudio de caso centrado en un linaje señorial de la aristocracia de base regional permite examinar la adaptación de las élites feudales al nuevo orden surgido de la revolución liberal. Se pone especial énfasis en las dificultades de los señores durante esa etapa, así como en la variedad y complejidad de situaciones y desenlaces, que no impidieron la recomposición de sus fundamentos económicos bajo nuevas bases. Con una doble estrategia como rentistas, que no absentistas, y cultivadores/industriales, las rentas patrimoniales de esta familia pudieron crecer durante la segunda mitad del siglo XIX.

## ABSTRACT

Through the case of one family from the regional nobility, this paper examines the adaptation of the old landowner elites to the new board carried by the Liberal Revolution. Despite the large struggle against the manorial power and other contingencies, the Magallón procured to repair their fortune on a new basis. With a double strategy such as lessors and husbandmen,

---

*N. de E.:* Fecha de recepción del artículo: mayo, 2001.

Fecha de aprobación por el Consejo de Redacción: octubre, 2002.

<sup>1</sup> Una versión previa de este trabajo fue presentado al VII Congreso de la Asociación de Historia Económica (Zaragoza, 2001), habiendo sido antes discutida en un seminario convocado en Valladolid por los organizadores de la sesión. Agradezco a Ricardo Robledo, Hilario Casado, Iñaki Iriarte y Joseba de la Torre, así como a los evaluadores de esta *Revista*, su atenta lectura y sus sugerencias. Los errores sólo a mí competen.

their incomes rose during the second half of the XIX century. Indeed, they were very far from the arguable Spanish stereotype of the absent landowner.

JEL Classification: N53, N83, D21, Q12.

## 1. DE RICOSHOMBRES DEL REINO A GRANDES DE ESPAÑA: EL ASCENSO DE UNA ARISTOCRACIA DE SEGUNDO ORDEN

Cuando a fines del siglo XVIII José María Magallón y Mencos pretendiera, además de proteger y actualizar sus rentas, acceder a los más altos honores, solicitando a la Corona la concesión de la Grandeza de España y a las Cortes de Navarra el reconocimiento del vetusto honor de Ricohombre del Reino, requirió el auxilio del polígrafo tudelano Juan Antonio Fernández para poner orden en sus archivos y expresar su estirpe en un relato plausible. El cronista por encargo retrotrajo su narración hasta el siglo XII tomando como tronco o hilo conductor el linaje cispirenaico de Gramont, feudatario de los reyes de Navarra y receptor por su cercanía a la Corte durante los siglos XIV y XV de diversas mercedes reales. Entre ellas se contaba la concesión de la villa y castillo de Monteagudo «con todos sus derechos territoriales, solariegos y jurisdiccionales y demás regalías que en ella eran correspondientes a los Monarcas», además de otros derechos señoriales en la vecina Cascante, por un real privilegio de 2 de junio de 1429 otorgado a favor de Florestán D'Agramont y Leonor Frangel. Azares biológicos hicieron mudar la estirpe, todavía en el siglo XV, de Agramont a Beaumont de Navarra y, ya durante el siglo XVII, de ésta a Magallón, por matrimonio de María de Beaumont-Navarra y Pedro Magallón, señor de San Adrián<sup>2</sup>.

El apeo y valuación general de bienes confeccionado a comienzos del siglo XVII para resolver el pleito entre las merindades por el reparto de cuarteles ofrece una imagen del patrimonio, vinculado por vez primera en 1485, que la donación regia de 1429 había proporcionado a la familia. Para entonces, la decidida oposición de la villa de Cascante había vencido al linaje en su pretensión de intitularse señores de la misma. Los derechos señoriales de la casa deberían limitarse, una vez unidas las estirpes de

<sup>2</sup> Sobre el señorío de San Adrián, otorgado en 1454 y confirmado en 1494, *vid.* Yanguas y Miranda (2000, pp. 1024-1025). El relato aludido constituiría la *Representación al Rey nuestro Señor que hace don José María Magallón y Mencos Ayanz de Navarra, Señor y Marqués de San Adrián, exponiendo en ella la calidad, méritos y servicios de sus progenitores y propios, suplicando a S. M. que en atención a ellos se digne conferirle la grandeza de primera clase.* Madrid, Imp. Viuda de Ibarra, 1799.

Beaumont y Magallón, y sin otro título que el de meros señores, a las localidades de Monteagudo y de San Adrián. Pero antes de que ese siglo tocase a su fin, el linaje se vería favorecido por la largueza en la concesión de títulos que caracterizó al reinado del último Austria. Con el marquesado de San Adrián otorgado a Joaquín de Magallón y Beaumont en 1696, la estirpe contó con el capital simbólico necesario para brillar con luz propia durante el Dieciocho. Y fueron, en efecto, los ilustrados y activos Francisco Magallón Magallón y su hijo y sucesor José María Magallón y Mencos, quienes llevarían a la casa a las puertas de la Grandeza de España, obtenida finalmente en 1802<sup>3</sup>.

Mientras se desarrollaba esta carrera ascendente fundada en la sangre y en el mérito, los miembros del linaje mantuvieron su apego al país en su residencia tudelana. No estamos ante una nobleza cortesana ni ante ningún señor ausente. Exceptuando servicios de armas o eventuales distracciones, los Magallón permanecieron cerca de sus Estados y mayorazgos, por otra parte cortos en comparación con los de la gran nobleza castellana. Pero Magallón y Mencos, aupado a la Grandeza más por sus méritos que por sus rentas, sería el último marqués tudelano. A su hijo José María Magallón Armendáriz, oportunamente casado en 1790 con la viuda M.<sup>a</sup> Soledad Isidra Rodríguez de los Ríos, marquesa de Santiago y La Simada (retratados ambos por Goya en 1804), sus aspiraciones cortesanas, primero, y los avatares a que le condujo su compromiso afrancesado<sup>4</sup>, después, le mantuvieron alejado de sus dominios. Ni él ni sus sucesores volverían a arraigar en el país, limitándose a estancias más o menos prolongadas, ya no en Tudela, sino en Monteagudo.

Pero, ¿qué cimientos económicos sostenían esta carrera ascendente? El testimonio que el apoderado general de la casa, Martín de Iruetia, presentaba en junio de 1799 ante el notario Lucas de Rivas, de los frutos, rentas y censos ingresados durante el último quinquenio por los «mayorazgos y Estados» del sexto marqués, recién fallecido, arrojaba unos ingresos brutos de 280.431 rs. vn., de los que 131.806 rs. vn. (el 47 por 100) procedían de sus señoríos de Monteagudo y San Adrián. Esas dos administraciones aportaban el 45 por 100 del trigo que ingresaba en sus paneras por vía de rentas, la misma proporción de las cosechas de vino de la casa, el 52 por 100 de su producción de aceite y el 29 por 100 del dinero que proporcionaban los alquileres. El resto procedía del patrimonio radi-

<sup>3</sup> Astigarraga (1992) y Sola Lasheras (1998), *Gran Enciclopedia de Navarra* (1993, pp. VII, 180-181).

<sup>4</sup> Mercader Riba (1983, pp. 70, 323).

CUADRO 1

*Valuación de los bienes de don Juan Fermín de Beaumont-Navarra en Monteagudo y Cascante, 1607*

	Monteagudo		Cascante *		Total			
	Ha.	Ducs.	Ha.	Ducs.	Ha.	%	Ducs.	%
Agostíos.....	51,93	25.300	25,61	9.470	77,54	18,1	34.770	31,8
Barbechos.....	128,57	24.860	54,40	11.420	182,97	42,7	36.280	33,2
Viñedos.....	9,43	2.100	4,40	1.150	40,61	9,5	3.250	3,0
Huertos.....	—	—	3,32	2.280	3,32	0,8	2.280	2,1
Sotos.....	6,29	700	0,18	70	6,47	1,5	770	0,7
Prados y yermos.....	44,92	5.000	2,43	27	47,35	11,1	5.027	4,6
Bienes rústicos.....	241,14	57.960	90,34	24.417	358,26	83,7	82.377	75,5
Bienes urbanos.....	—	17.350	—	3.600	—	—	20.950	19,2
Bienes a censo.....	12,67	1.825	56,98	4.000	69,65	16,3	5.825	5,3
Valor Total.....	253,81	77.135	147,32	32.017	427,91	100,0	109.152	100,0

\* No se incluye la valuación de los bienes rústicos (9,97 ha. y 4.350 ducados) y urbanos (1.400 ducados) de su madre, Bernardina del Río y Mendoza, en Cascante.

Datos en hectáreas y en ducados navarros.

FUENTES: AGN, Comptos, Papeles sueltos, Valuaciones de bienes de 1607.

cado en el realengo. Confluían, pues, en el mismo linaje dimensiones muy diversas, entre las que el poder señorial representaba tan sólo una parte, asemejándose en otros rasgos a esa otra nobleza procedente del patriciado urbano que había ido fundando, reuniendo y ampliando mayorazgos (quin- ce en este caso) a lo largo del período tardofeudal<sup>5</sup>.

Heterogénea era, también, la estructura de sus rentas: ingresos procedentes de derechos o contratos feudales convivían con rentas procedentes de una propiedad, vinculada o libre, bien delimitada, que se venían nego- ciando en el mercado de alquileres. Derechos y monopolios de naturaleza feudal, como los molinos de Monteagudo y San Adrián, la barca de este último pueblo y el horno del primero o las *vecindades foranas* de Ribaforada, se arrendaban periódicamente al mejor postor. A las cesiones temporales de tierras y casas, sueltas o en forma de quñones, por la vía del arren- damiento, bien en grano, bien en dinero, se unían las enfiteusis, y los derechos señoriales en forma de partes de frutos (diezmos, ochenos, cuar-

<sup>5</sup> El informe de Iruiria, en AMSA, sección General, lg. 6/7. c. 5.

tos,... en Monteagudo) o en forma de pecha fija (San Adrián). Renta feudal y renta capitalista, entrelazadas o superpuestas, confluían sin solución de continuidad en las mismas administraciones <sup>6</sup>.

## 2. UN TIEMPO DE ZOZOBRAS Y OPORTUNIDADES

### 2.1. El señor acosado. La lucha antifeudal en los dominios de los Magallón

El linaje había culminado en las últimas décadas del siglo XVIII un prolongado proceso de ascenso social, pero es también en esas fechas cuando la contestación al señor, que no había faltado en épocas pretéritas, comenzó a cobrar unas dimensiones amenazadoras que estallarían después de 1808. Si podía caberle alguna duda al marqués sobre la ineficacia de los medios coercitivos de la jurisdicción señorial para garantizar la extracción del excedente, los hechos acontecidos en San Adrián y Monteagudo durante el último tercio del siglo XVIII —cuando el ciclo de crecimiento dieciochesco mostraba claros signos de desfallecimiento, durante lo que Tello ha denominado el último ciclo de la renta feudal <sup>7</sup>—, hicieron patente la debilidad de tales mecanismos. Es más, los resortes encargados de garantizar la pervivencia de la explotación feudal, fuesen éstos de carácter político o simbólico, se habían convertido ellos mismos en el principal nudo de contestación por parte de las comunidades locales.

Aunque la lucha antiseñorial cobraba cuerpo también en Monteagudo por la vía de los pleitos <sup>8</sup>, iba a ser en San Adrián donde el desencuentro iba a tomar tintes más dramáticos. El pulso mantenido en torno a los derechos de propiedad sobre los sotos y sobre las dehesas del monte en

<sup>6</sup> Artola (1979, pp. 71-85) destacaba el carácter capitalista del extendido sistema de alquileres o arrendamientos aunque gravitase sobre bienes de origen feudal, lo que le permitía definir a la sociedad del Antiguo Régimen como una mixtura de rasgos precapitalistas y capitalistas.

<sup>7</sup> Tello (1992, pp. 296-297). Véase también Tello (1997).

<sup>8</sup> En 1789 se ventilaba ante la Real Corte una querrela interpuesta por el marqués y su alcalde mayor contra la villa y sus regidores, por haber estorbado éstos «que el referido alcalde amugase las yerbas en que debía pacer el ganado menudo virolento» (AGN, Real Corte, tomo 110, Ochoa, lg. 3076). Así es que en 1797 el Censo de Godoy aclaraba que aunque Magallón «se titula Señor de ella... se lo tienen protestado los vecinos» (AGN, Estadística, lg. 20/28). Martínez Monje (1947, pp. 302-340) recoge por extenso el pulso mantenido en torno al patronato de la basílica de la Virgen del Camino entre la villa y los marqueses en 1753-1764 y en 1790-1791.

un contexto de presión roturadora<sup>9</sup> culminaron en la primavera de 1795 en una escalada de enfrentamientos competenciales y simbólicos entre la justicia señorial y el regimiento de la villa. La noche del 2 de junio de ese año una multitud sin muchas más armas que la cólera se amotinó y asedió durante cinco horas la casa del alcalde mayor, donde se habían refugiado éste y otros cargos nombrados por el señor, dejando como saldo dos cadáveres, algunos heridos y las familias de los sitiados obligadas a exiliarse. Las cuentas del marqués acusan los efectos del motín: entre 1796 y 1798 se acumularon atrasos tanto en los arrendamientos de heredades como en la pecha anual de trigo y cebada que mancomunadamente debía la villa, y la sustitución masiva de arrendamientos por aparcerías en 1797 parece apuntar a un desahucio colectivo<sup>10</sup>. Pese a lo que quisiera creer el apoderado del marqués, que cuatro años después del motín lo atribuía a la imprudencia del alcalde mayor, lo que en el conflicto se jugaba era la capacidad de unos y otros para aprovechar en su beneficio el tirón de la fase económica expansiva y, más lejos aún, lo que se ponía en duda era el mismo hecho de la coacción señorial como mecanismo de control social.

El colapso provocado por la ocupación napoleónica, en la que jugó un importante papel como político y cortesano José M.<sup>a</sup> Magallón Armendáriz, y las novedades legislativas procedentes tanto de Bayona como de Cádiz no harían sino precipitar la crisis del dominio señorial. De lo excepcional de las circunstancias y de lo vulnerable del viejo orden dan fe las limosnas forzadas al vecindario que, por un volumen de 82 hl. de trigo, se vio obligado a aprobar el marqués en 1808, 1814 y 1815 con el fin de «apaciar los tumultos». Ello no evitaría que se lo tomasen por su mano más tarde, aprovechando las sombras de la noche (566 litros de aceite

<sup>9</sup> El intento en 1768 de roturar y poner en cultivo mediante reparto el soto Bergal fue bloqueado por el Señor y por los grandes hacendados con intereses ganaderos —con los argumentos de la reducción de hierbas y rentas de propios y de la insuficiencia del caudal de la presa para satisfacer el regadío antiguo, el molino señorial y las nuevas parcelas—, pero merced a una treta de los representantes vecinales pudo ser aprobado finalmente en 1790 (Floristán Imízcoz, 1982, pp. 288 y 308). En 1795 se trataba de roturar y repartir terrenos en las corralizas de Muga de Azagra, Muga de Andosilla y la Dehesa, y fue en una reunión celebrada en mayo con ese objeto cuando el alcalde ordinario y otros sujetos impidieron el uso de la palabra al alcalde mayor, nombrado por el señor, diciendo «que no lo reconocían ni respetaban sino como un mero administrador del marqués» (AMSA, cj. 20/14).

<sup>10</sup> En 1796 y 1797 se acumularon como atraso de rentas 181 hl. de trigo, sobre los 135 hl. ingresados normalmente, sin que pudieran recuperarse más que 22 hl.; en 1798 la villa sólo entregó un 42 por 100 del grano que debía de pecha y en 1800 nada (AMSA, cj. 20/14).

robaban en 1816 tras romper las puertas de la almazara) o aplicando la autoridad de un ayuntamiento ahora independiente del señor (en 1817 le descerrajaban las puertas de la bodega para embargarle otros 728 litros). En la incierta etapa que se inauguraba, la posición del señor se vería atacada desde varios flancos. El nuevo principio de fiscalidad general y proporcional llevaría a los pueblos a exigirles a sus señores su contribución de buen grado o por la fuerza: si en Monteagudo se embargaba el aceite, en San Adrián el ayuntamiento violentaba en 1820 sus graneros y le retenía 173 hl. de trigo para pago de las contribuciones de guerra. Además, la nueva legalidad constitucional permitía obviar los monopolios banales respetados hasta entonces: así ocurría con la regalía de la barca de sirga sobre el Ebro en San Adrián <sup>11</sup>, mientras que en el otro señorío desaparecía también una renta banal «a causa de que los vecinos de Monteagudo han construido hornos particulares en sus casas por suponer que les da ese derecho la Constitución de la Monarquía Española». Por otro lado, la voceada abolición del feudalismo invitaba a los hasta entonces vasallos a omitir los odiados tributos: sin que sepamos que ocurre entre 1800 y 1814 (por no haber podido localizar la documentación contable), en ese último año y en el siguiente la pecha de San Adrián no pudo cobrarse, y aunque entre 1816 y 1820 se regularizó el cobro y se recuperaron algunos atrasos, con el Trienio dejaba nuevamente de pagarse.

Defender los derechos de la casa en semejantes circunstancias iba a obligar a enormes desembolsos ante los tribunales, especialmente durante la década de 1820. En algunos casos, éstos fallarían en su contra <sup>12</sup>; en otros, se vería parcialmente favorecido <sup>13</sup>; en ocasiones, por último, llegarían

<sup>11</sup> Confiscada primero por la División de Navarra comandada por Espoz y Mina (De la Torre, 1991, pp. 83-84) y luego por el ayuntamiento constitucional (APN, Azagra, A. Hernández, 1820, lg. 87), fue destruida preventivamente por el ejército liberal en 1834, y no llegó a reconstruirse porque «interín se practicaban estas diligencias colocaron otra algo más arriba los Ayuntamientos del mismo San Adrián y Calaorra» y «consultado el asunto opinaron los letrados... que el Marqués tenía derecho a restablecer la Barca si le acomodaba pero que no podía impedir que los Pueblos pusieran la suya» (AMSA, cj. 44/1).

<sup>12</sup> En 1828 los tribunales condenaban al marqués, en tanto que propietario del molino, a contribuir con cantidades importantes a las obras de una presa y cauce para derivar aguas del río Ebro al nuevo regadío de Bergal. Ese mismo año otra sentencia aprobaba el embargo y subasta judicial de sus rentas de San Adrián para completo pago del reparto de la Junta de Regadío (AMSA, cj. 1/5; cj. 22/8).

<sup>13</sup> Una Sentencia de 3 de julio de 1844 declaraba abolida la pecha, pero obligaba al ayuntamiento a abonar los atrasos acumulados hasta el 2 de febrero de 1837: 188 hl. de trigo y 205 hl. de cebada (equivalentes a nueve o diez anualidades) que recaerían sobre unas arcas municipales exhaustas. Tras algunos arreglos transitorios, en 1855 se alcanzaba un pacto entre el ayuntamiento y el marqués por el que éste recibiría 6.799 rs. vn. en

a alcanzarse acuerdos satisfactorios para ambas partes. Sucedió esto último en Monteagudo, donde la villa había intentado por dos veces, y acogiéndose a la legislación sobre reparto de baldíos, romper y repartir los prados alto y bajo del Baire y Ginester, siéndole impedido por sendas sentencias del Tribunal de la División de Navarra en 1812 y del Tribunal del Partido en 1820. En octubre de 1822 firmaban finalmente un convenio que daba vía libre al repartimiento de 31 ha. entre 136 vecinos, quienes obtenían un usufructo exento de renta durante veinticinco años, pasados los cuales abonarían un canon fijo de «medio robo de trigo puesto en panera por robo de tierra». Visto de otra forma, el marqués conseguía un reconocimiento de propiedad a cambio de no exigir renta alguna hasta 1848, y cobrando un módico alquiler no actualizable desde esa fecha <sup>14</sup>.

Así es que cuando en 23 de agosto de 1837 se promulgó la ley abolicionista del régimen señorial (Hernández Montalbán, 1999), las respectivas posiciones del viejo señor y de las villas parecían haberse clarificado a través de tres decenios de agónicos desencuentros. En Monteagudo, donde los Magallón contaban con bases más firmes, que eran garantizadas además por una prudente política, pudieron confirmar por sentencia de 29 de marzo de 1838 una propiedad plena sobre la mayor parte del término. En San Adrián, donde la contestación al señor había sido más tenaz, y hasta cruenta, y donde esa hostilidad persistiría durante «*el nuevo orden de cosas*», el marqués hubo de contentarse con la propiedad de 25 ha. de regadío, unos pocos solares y el molino, perdido ya todo monopolio de molturación <sup>15</sup>.

## 2.2. Más allá del mayorazgo. Prácticas sucesorias y estrategias patrimoniales

Entendida la familia no como hogar sino como linaje, las estrategias reproductivas de los marqueses de San Adrián no podían limitarse a garantizar el mantenimiento de las condiciones económicas que habían sostenido

---

dos plazos iguales para completar el pago (APN, Azagra, F. J. Echarte, 1855, lg. 105/60, 1856, lg. 105/16).

<sup>14</sup> AMSA, cj. 20/1.

<sup>15</sup> En unas *Notas y observaciones sobre las Administraciones del Marquesado de San Adrián* de octubre de 1843 recelaba Magallón de que la hostilidad del vecindario podría prolongarse «a causa del nuevo orden de cosas y régimen político del día» (AMSA, cj. 22/8). Usunáriz (1997, pp. 280-281) atribuye la incapacidad de los señores navarros para transformar las pechas en arrendamientos a la resistencia de los pecheros —y principalmente de los hidalgos sujetos a pecha— a reconocer en ello un dominio eminente.



a la casa en una determinada posición social. Existía además una dimensión de poder y prestigio, de honor, ejercida hacia abajo y exhibida hacia arriba en la escala social, que se hacía necesario preservar y, si resultaba posible, ampliar. Claro que esto último difícilmente podría verificarse sin gozar de unas rentas seguras y estables. La institución del mayorazgo había venido a resolver para los linajes ese problema, anteponiendo la estirpe a los individuos que la componían y fijando una normativa sucesoria que anulaba enfrentamientos y arbitrariedades. Pero a finales del siglo XVIII tal institución se hallaba en una encrucijada: si una parte de las críticas pretendían impedir la proliferación de mayorazgos pobres de origen hidalgo o burgués, otras voces reclamaban un mayor margen de maniobra para los titulares a fin de racionalizar o sanear patrimonios de aluvión, y no faltaban quienes en nombre de la libertad de mercado se atrevían a negar el principio de vinculación. Lo cierto es que en las últimas décadas del siglo y de la mano también de los apuros de la Hacienda Real se dictaron algunas disposiciones —extendidas algunas de ellas a Navarra por las sucesivas Cortes— que tendían a liberalizar el régimen de mayorazgo y que conducirían más tarde (en 1820 y definitivamente en 1836) a la abolición del mismo <sup>16</sup>.

Coincidiendo con este proceso, cargado de incertidumbre, que sometió a revisión los modelos de reproducción social de los linajes, José María Magallón y Armendáriz tendría que hacer frente a algunos sobresaltos añadidos que, derivados de tres muertes consecutivas, alteraron gravemente, y por distintas razones, sus expectativas. La primera muerte perturbadora fue la de su propio padre, o más que ella, lo inusual de sus últimas voluntades, ya que estipulaba un reparto igualitario de la herencia entre sus cinco hijos. No parece fácil determinar qué pudo empujar al ilustrado Magallón y Mencos a tomar semejante decisión, aunque no deja de ser significativo que la crítica al mayorazgo y el ejemplo francés de herencia igualitaria, plasmado pocos años después en el *Code Civil*, encontrasen eco en uno de los principales representantes de las Luces. Tras no pocos enfrentamientos familiares y gestiones de abogados, el asunto pudo resolverse conservando los derechos del primogénito a cambio del mantenimiento generoso por vía de alimentos de sus hermanas y hermano mientras permaneciesen solteros <sup>17</sup>. La segunda muerte, la de su esposa en 1807, con-

<sup>16</sup> Clavero (1974, pp. 291-311, 361-384), Pérez Picazo (1990, pp. 121-127), Parias (1991, pp. 38-42).

<sup>17</sup> Poco después, entre 1802 y 1805, se encargaría el marqués consorte de Santiago de casar a sus hermanas en el exclusivo círculo de la aristocracia. El episodio lo recoge Sola Lasheras (1998).

dujo, a causa de la falta de entendimiento con sus hijastros, los marqueses de Piedrablanca, a un largo periplo judicial que culminó en 1813 en un secuestro judicial de sus bienes y mayorazgos. Tanto ese secuestro como la eventual incautación tras el regreso del absolutismo fernandino y el obligado exilio bordelés de Magallón, pudieron conjurarse en 1815 merced a una maniobra que depositaba en su heredera Francisca de Paula todos los derechos del séptimo marqués. La tercera muerte, demoledora para éste, significó la ruptura de su línea legítima de sucesión además de un profundo dolor personal, al fallecer su única hija legítima, la citada condesa de Sástago, en el parto de su nieto nonato<sup>18</sup>.

## CUADRO 2

*Compraventas de patrimonio de los marqueses de San Adrián durante el siglo XIX (datos en miles de reales vellón)*

	<i>Bienes rústicos</i>		<i>Bienes urbanos</i>		<i>Total</i>		<i>Saldo</i>
	<i>Ventas</i>	<i>Compras</i>	<i>Ventas</i>	<i>Compras</i>	<i>Ventas</i>	<i>Compras</i>	
1801-1810 .....	7,54	218,70	4,50	64,91	12,03	283,61	+ 271,58
1811-1820 .....	90,23	2,89	8,00	6,38	98,23	9,27	- 88,96
1821-1830 .....	262,84	0,69	49,80	—	312,64	0,69	- 311,95
1831-1840 .....	232,77	7,87	6,00	69,28	238,77	77,15	- 161,62
1841-1850 .....	116,77	334,34	29,66	121,15	146,42	455,49	+ 309,07
1851-1860 .....	58,16	20,25	5,52	7,14	63,67	27,39	- 36,28
1861-1870 .....	5,23	104,19	3,24	23,40	8,47	127,60	+ 119,13
1871-1880 .....	—	23,14	—	16,11	—	39,25	+ 39,25
1881-1890 .....	12,44	7,15	—	—	12,44	7,15	- 5,29
1891-1900 .....	—	78,85	7,00	66,37	7,00	145,22	+ 138,22
Total .....	785,98	798,08	113,72	374,75	899,69	1.172,83	+ 273,14

FUENTE: Cuadernos de compras y ventas de patrimonio, AMSA, cj. 36/9; e Indiferentes, t. 2/2.

Amargado por esas ausencias, por los zarandeos que le propinó la política, por la levantisca actitud de sus vasallos, por el exilio, por los apuros económicos, por un mundo que se había venido abajo, moriría este hombre en junio de 1845, pasando sus títulos y mayorazgos, por orden de sucesión,

<sup>18</sup> Una cuarta muerte, la de Nicolás de Armendáriz en 1815, resultó más afortunada para la casa, ya que derivó hacia los Magallón los bienes del marquesado de Castelfuerte.

a su hermano Joaquín Mariano. Para entonces, sin embargo, se había conseguido sanear y estabilizar la situación del patrimonio y, tras una diligente participación en los mercados de la tierra —que no excluía las ventas de patrimonio vinculado, previa tramitación ante el Real Consejo de Navarra y subrogando siempre por un valor equivalente—, la casa disponía de una masa de bienes más compacta y manejable, y de unas buenas expectativas en lo que se refiere a los ingresos <sup>19</sup>.

Ignoro cuándo se procedió a la desvinculación y partición de los mayorazgos de la casa, pero pudo tener lugar hacia 1853, cuando del tronco patrimonial se segregaron las administraciones de Tulebras y Los Arcos para dotar al primogénito: Joaquín Magallón Campuzano. Dos años más tarde, su padre le traspasaba también el título honorífico de marqués de Castelfuerte —pero no los bienes de la administración de Aoiz a los que había estado asociado hasta entonces—, de modo que uno y otro, padre e hijo, podrían desenvolverse cómodamente en el espacio social y político que el nuevo orden liberal reservaba a las elites de la sangre, junto a las de la riqueza y las del talento. Las veleidades del reparto igualitario que habían afectado a Magallón y Mencos no volverían a reaparecer. Las prácticas hereditarias durante el Ochocientos, abolidos legalmente los mayorazgos y escriturada la desvinculación de los del linaje Magallón, responderían a lo que Parias ha denominado *estrategias vinculares*, recurriendo si fuera preciso a prácticas endogámicas. A la muerte del noveno marqués y de su esposa en 1864 y 1866, respectivamente, el tronco del patrimonio volvía a fundirse en el primogénito, aunque se segregaban bloques compactos del mismo, por valor de una cuarta parte, para dotar a sus hermanos menores. Antes de terminar el siglo, azares biológicos permitieron que nuevamente se recompusiese el patrimonio original de la casa en 1894 en la persona de José María Magallón Campuzano <sup>20</sup>.

Los inventarios de rentas anuales de la casa que se formalizaron a la muerte de José María Magallón Armendáriz y de su sucesor en 1845

<sup>19</sup> La política de compraventas de la casa y la remodelación física y funcional del patrimonio reciben una atención específica en Lana Berasain (2002).

<sup>20</sup> Parias (1991). Añadiendo a Tulebras y Los Arcos, que ya disfrutaba, las administraciones de Monteagudo, Cascante y San Adrián, Joaquín Magallón Campuzano, quien se había casado en 1849 con su prima Adriana Magallón Moreno (hija natural del séptimo marqués y heredera de sus bienes libres) reunía el 75 por 100 de los ingresos evaluados en la escritura de 1845. El resto quedaba para sus hermanos José María (bienes de Tudela, Peralta y Aoiz) y Ana María (Corella y Cintruénigo), recibiendo Pilar, Regina y Josefa compensaciones en metálico. La muerte sin descendencia de Ana M.<sup>a</sup> en 1887 revertiría al décimo marqués los bienes del valle del Alhama, mientras que la muerte de éste, también sin hijos, en 1894 favorecía a su hermano José M.<sup>a</sup>, marqués de Castelfuerte desde 1876.

CUADRO 3

*Estado de los productos de la casa del marqués de San Adrián a la muerte de José María y de Joaquín Mariano Magallón Armendáriz, según las relaciones formadas en 29 de julio de 1843 y en 13 de marzo de 1864*

	Circa 1843			Circa 1864		
	Hl.	Rs. vn.	%	Hl.	Rs. vn.	%
Rentas en trigo.....	1.470,64	72.540	42,3	1.159,52	77.708	31,7
Censos en trigo.....	158,65	8.083	4,7	211,82	14.338	5,8
Cosecha de vino.....	435,49	11.100	6,5	353,10	21.000	8,6
Cosecha de aceite.....	188,93	54.880	32,0	237,05	89.936	36,6
Venta de huesillo.....	70,33	375	0,2	216,60	1.125	0,5
Venta de leña.....	—	—	—	—	2.900	1,2
Rentas en dinero.....	—	18.493	10,8	—	31.860	13,0
Censos en dinero.....	—	1.878	1,1	—	1.972	0,8
Réditos de préstamo.....	—	—	—	—	250	0,1
Censos de gracia.....	—	4.187	2,4	—	4.308	1,8
Ingresos administraciones.....	—	171.536	100,0	—	245.397	100,0
Gastos ordinarios.....	—	81.650	47,6	—	100.626	41,0
Producto líquido admones. ....	—	89.886	52,4	—	144.771	59,0
Censos contra bienes libres.....	—	4.504	2,6	—	—	—
Censos contra mayorazgos.....	—	5.238	3,1	—	4.398	1,8
Lanzas de la Grandeza.....	—	3.600	2,1	—	—	—
Deuda bienes nacionales.....	—	17.000	9,9	—	20.971	8,5
Gastos generales.....	—	8.000	4,7	—	7.000	2,8
Curiales.....	—	2.000	1,2	—	—	—
Pensiones y asignaciones.....	—	5.110	3,0	—	11.120	4,5
Réditos de préstamos.....	—	5.514	3,2	—	—	—
Total de cargas fijas generales.	—	50.966	29,7	—	43.489	17,7
Producto líquido general.....	—	38.920	22,7	—	101.282	41,3

NOTA: En 1843 se incluyen las administraciones de Monteagudo, Cascante, Tudela, Corella, Cintruénigo, San Adrián, Los Arcos, Tulebras, Peralta y Castelfuerte (Aoiz). En 1864 todas ellas, salvo Los Arcos y Tulebras.

FUENTE: AMSA, Indiferentes, núm. 2, lg. 3.

y en 1864, respectivamente, ofrecen un retrato de la estructura de ingresos y gastos de la casa tras el ciclo revolucionario. El primer dato destacable es el deterioro que, en relación a 1799, se percibe en los ingresos brutos de la casa: en conjunto, se ingresaban 92 hl. de trigo y 2.399 reales menos por vía de rentas y también se había reducido en 135 hl. la cosecha anual de vino, aunque se compensaba con 103 hl. más en la cosecha de aceite. A ello hay que añadir la caída de los precios agrícolas durante ese difícil medio siglo, que redujo el valor de los ingresos de la casa en un 40 por 100 hasta 1843. Pero más allá de esas mermas ligadas al patrimonio o a los mercados, o precisamente por ello, la composición de ingresos y gastos de las administraciones particulares y general durante las décadas centrales del siglo revela un esfuerzo de ajuste y saneamiento que terminaría por prometer mejores perspectivas. Las principales líneas de cambio hay que buscarlas, en primer lugar, en la composición del ingreso, donde el cultivo directo de olivares y viñedos ganó terreno (del 38,7 al 46,9 por 100) al mero cobro de rentas en grano, si bien merece destacarse también la recuperación de censos y la ampliación de los alquileres en dinero. Un segundo aspecto a destacar es el ajuste del gasto ordinario de las administraciones, que permitió rebajarlo desde el 47,6 al 41 por 100 del ingreso ordinario e incrementar, en consecuencia, el producto líquido desde el 52,4 hasta el 59 por 100. En último lugar, se perciben también cambios en la composición del gasto de la administración general, con una minoración de la deuda censal e hipotecaria, de los gastos de tribunales y del sueldo del administrador general<sup>21</sup>. Es destacable también la partida reservada al pago de los bienes nacionales adquiridos en Tulebras y Tudela con ocasión de las leyes de Mendizábal y Madoz, así como el incremento de las pensiones y asignaciones a parientes y a antiguos empleados, pero en conjunto la reducción de estos gastos generales (es posible que hayan dejado de anotarse en 1864 algunas partidas abonadas por alguna otra vía) permitió incrementar el producto líquido del patrimonio desde el 22,7 por 100 de 1843 hasta el 41,3 por 100 de 1864.

Sin abandonar el análisis de la composición del ingreso y de la renta del linaje, existe un último dato que conviene destacar, esta vez desde una perspectiva espacial. No es otro que la creciente concentración del

<sup>21</sup> Ya en 1843 le había reducido el sueldo a Antonio López de Goicoechea de diez mil a ocho mil reales, con el pretexto de que «cuando los apuros de mi Casa son tan claros y manifiestos y su dueño por esta causa tiene que vivir con su familia en la mayor estrechez atendida su clase y categoría, justo y necesario es que los dependientes se hagan aquellas prudentes economías que sean susceptibles» (AMSA, cj. 17).

CUADRO 4

*Ingresos medios anuales de la casa del marqués de San Adrián*

Administración	Ingreso total						Producto líquido			
	1794-1798		Circa 1843		Circa 1864		Circa 1843		Circa 1864	
	Rs. vn.	%	Rs. vn.	%	Rs. vn.	%	Rs. vn.	%	Rs. vn.	%
Monteagudo .....	105.547	37,6	83.275	48,7	169.430	63,2	36.275	40,4	95.280	57,1
Tudela .....	63.951	22,8	25.532	15,0	39.836	14,9	13.532	15,1	25.496	15,3
Tulebras .....	—	—	20.872	12,2	—	—	12.372	13,8	—	—
Los Arcos .....	30.748	11,0	8.573	5,0	—	—	3.373	3,7	—	—
San Adrián .....	26.259	9,4	6.570	3,8	16.424	6,1	3.570	4,0	12.618	7,6
Cascante .....	30.702	11,0	9.034	5,3	13.586	5,1	7.034	7,8	11.525	6,9
Aoiz .....	—	—	7.341	4,3	8.817	3,3	5.841	6,5	6.707	4,0
Corella .....	12.563	4,5	4.796	2,8	9.371	3,5	3.496	3,9	7.341	4,4
Cintruénigo .....	4.962	1,8	2.655	1,6	5.800	2,2	2.515	2,8	4.546	2,7
Olite .....	771	0,3	—	—	—	—	—	—	—	—
Peralta .....	4.927	1,8	2.178	1,3	4.613	1,7	1.878	2,1	3.348	2,0
Total .....	280.431	100,0	170.826	100,0	267.877	100,0	89.886	100,0	166.861	100,0

NOTA: En 1864, la fuente suma 10.257 rs. vn. de ingresos en la administración de Aoiz, pero la suma de las partidas que lo componen no da esa cifra, sino 8.817 rs. vn.

FUENTE: AMSA, General, lg. 6-7, c. 5; Indiferentes, núm. 2, lg. 3.

mismo en un área más compacta en torno a la localidad de Monteagudo y al curso medio del río Queiles. Si en 1794-1798, el 37,6 por 100 del ingreso bruto de la casa procedía de esa administración, hacia 1843 alcanzaba el 48,7 por 100 y en 1864 se llegaba al 63,2 por 100. En términos netos, descontando los gastos ordinarios de la administración, su importancia descendía hasta el 40,4 y 57,1 por 100 en 1843 y 1864, respectivamente, pero continuaba revelando el considerable esfuerzo inversor que, para la adquisición de nuevas fincas o la capitalización de las mismas, se había venido desplegando en esa localidad desde los primeros años del Ochocientos. Hora es ya, por tanto, de decir algo más sobre este pueblo y sobre el poder, ahora más económico que político, del marqués sobre el mismo.

### 3. MONTEAGUDO. EL ESTADO SEÑORIAL DEVIENE COTO REDONDO

#### 3.1. Vidas y haciendas bullen bajo el castillo

Al pie del cerro coronado por el castillo de los señores de Monteagudo —arruinado durante la guerra de Sucesión y reconstruido desde 1766— se apiñaba un corto conjunto de casas (97 en 1607, 106 en 1812). El vecindario que en él vivía —383 en 1768, 436 en 1786, 500 en 1802<sup>22</sup>— pocas alternativas hallaba a su alcance más que cultivar los campos regados por el Queiles y sus acequias (Calchetes y Naón) durante los estrictos turnos de riego de la *albala* y aventurarse a sembrar algunos años en los Montes de Cierzo, donde también podían sostener algunos ganados. Movimientos estacionales para trabajar en los pueblos del entorno o la recogida de frutos y leñas de los montes comunes completaban las posibilidades para redondear los ingresos familiares.

El catastro *fonciario* que los franceses mandaron elaborar en 1811 permite retratar la estructura social en ese momento. Los 140 contribuyentes de la villa, que venían a disfrutar por término medio de una renta anual de 658 rs. vn., traducen una composición media del ingreso que recaía en mayor grado sobre el trabajo a jornal (30 por 100), sobre la propiedad rústica (24 por 100) y sobre los arrendamientos de tierras (15 por 100). Las situaciones personales dentro de la comunidad vecinal eran, sin embargo, muy diversas, con esa mitad exacta de las familias, que declaraban rentas entre 400 y 600 reales, dependiendo en un 66 por 100 del jornal, mientras los 39 contribuyentes que no alcanzaban los 2.500 reales dependían en mayor grado de los ingresos no agrarios (32 por 100) y de los arrendamientos (22 por 100) que sumaban a la tierra propia (26 por 100). Por encima de ese umbral, cuatro propietarios que arrendaban algunos grandes quiñones obtenían lo sustancial de sus tierras (37 por 100) y de sus ganados (24 por 100). En fin, una comunidad vecinal internamente diferenciada en la que, sin embargo, no encontramos tipos sociales puros: los jornaleros tienen a menudo una casa y alguna parcela en propiedad, habitualmente con carga de censo, arriendan también alguna porción y completan ingresos con algún animal; los arrendatarios no presentan un perfil menos complejo, y los pudientes locales se revelan como propietarios, arrendatarios y rentistas a un tiempo (de casas o tierras), ganaderos y administradores, abogados o comerciantes.

<sup>22</sup> García Zúñiga (1997, pp. 173, 196).

CUADRO 5

*Monteagudo, 1812. Distribución de la renta catastral según su origen entre grupos de residentes y forasteros (datos en rs. vn.)*

Renta (rs. vn.)	Núm.	Urbana	Pecuaría	Rústica	Arriendos	Jornales	Otros	Total	%
0-100.....	10	303	36	179	—	—	—	518	0,3
100-400.....	16	1.134	30	1.743	132	480	—	3.519	1,9
400-500.....	38	264	186	970	837	14.927	360	17.544	9,4
500-600.....	33	1.720	135	3.531	2.789	8.428	1.245	17.849	9,6
600-1.000.....	27	1.675	99	5.504	4.095	3.365	5.117	19.855	10,6
1.000-2.500.....	12	1.124	465	3.744	3.783	350	6.440	15.906	8,5
2.500-5.000.....	2	906	900	1.329	—	—	2.460	5.595	3,0
5.000-10.000.....	2	756	3.111	4.898	2.363	—	150	11.278	6,0
Residentes.....	140	7.882	4.962	21.898	13.999	27.550	15.772	92.063	49,4
Porcentaje.....	—	8,56	5,39	23,79	15,21	29,93	17,13	100,0	—
Forasteros.....	86	330	—	14.527	—	—	4.521	19.377	10,4
Marqués.....	1	5.643	—	63.689	—	—	5.738	75.070	40,2
Total.....	227	13.855	4.962	100.114	13.999	27.550	26.031	186.510	100,0
Porcentaje.....	—	7,43	2,66	53,68	7,51	14,77	13,96	100,0	—

En «Otros» se incluyen rentas procedentes del ejercicio del comercio o la artesanía, las conductas de facultativos (médico, albéitar, herrero, maestro, etc.) y las rentas decimales.

FUENTE: APN, Cascante, Valentín Urbasos, 1812-1897.

Fuera del círculo del vecindario, un conjunto de 86 forasteros participaba también de la riqueza del pueblo, aunque por vías y en proporciones no menos diversas. Poco tenían que ver, en efecto, el pequeño propietario de la localidad vecina con el hacendado, el hidalgo o el comerciante de las villas y ciudades del contorno o de la corte o con los obispos de Tarazona y Tudela, que compartían los diezmos con el marqués. Por encima de todos ellos, los ausentes amos del castillo reunían dos quintas partes de la renta catastral de la localidad, que llegaba al 64 por 100 en la renta rústica.

El patrimonio de José María Magallón Armendáriz alcanzaba en ese momento las 283 ha., treinta y cuatro más que las que arrojaba el apeo confeccionado en 1800, ajustándose esta cifra a la extensión de los bienes libres de reciente adquisición. La mayor parte eran tierras de pan llevar: *agostíos* que se sembraban dos años seguidos y se dejaban descansar el tercero, *barbechos* que seguían un riguroso año y vez, *trasañales* que descansaban dos de cada tres y *albares* sembrados en el monte. El 29 por



100 restante, cuyo peso relativo había crecido desde el último inventario, eran viñedos y olivares que los capataces del marqués se encargaban de cultivar con las yuntas de casa y con mano de obra alquilada.

La política de compraventas explica el continuado aumento del patrimonio de los Magallón (si exceptuamos el inventario de 1845 que no recoge los bienes libres). A lo largo del Ochocientos la casa añadiría 51 ha. a las disfrutadas en 1800 y durante el primer tercio del siglo XX, en especial tras la favorable coyuntura de la Gran Guerra, aún sumarían otras 43 ha., con un 20 y un 14 por 100 de incremento respectivamente. Si a lo largo de esos ciento treinta años habían incorporado casi cien hectáreas a lo que ya disfrutaban en la localidad, es obvio que ello se había producido en detrimento de los propietarios forasteros o de la comunidad vecinal<sup>23</sup>. Ésta había seguido creciendo en número durante el XIX (1192 habitantes se alcanzaban en 1887, doblando los de 1802) pero el número de propietarios se mantenía estable (250 incluyendo vecinos y forasteros en 1889), con lo que cada vez más familias de la villa se encontraban en una precaria situación que dependía del arriendo o del jornal.

Los marqueses de San Adrián lograron reforzar su dominio a nivel local, sustituyendo un poder señorial, es decir, fundamentalmente político, por un control mercantil. El marqués se aseguraba un cierto monopolio de la oferta de tierra en alquiler y de la mayor parte de la demanda de mano de obra —para sus más de cien hectáreas de explotación directa en viñedos y olivares—, a la vez que, con sus setenta casas, otras tantas familias, o más, pasaban a depender del marqués para su vivienda. La naturaleza de ese nuevo poder, que permitía tejer redes de clientelas y asegurar lealtades, ya había sido expresada por el apoderado de la casa en 1799:

«En este pueblo se necesita un administrador bien dotado, de mucha provida y zelo, que con su política contenga el abuso que los vezinos y gobierno hacen de la bondad de S. E.; lo que no es difícil, pues siendo los más colonos y dependiendo la subsistencia de ellos de lo que trabajen para la casa, deberá elegirse para los arriendos y emplearlos en las labores de la hacienda aquellos más adictos a los intereses de S. S.<sup>a</sup>, con lo que quedarán

<sup>23</sup> En 1850, los 137 contribuyentes vecinos reunían todavía el 48,4 por 100 del capital imponible mientras que el marqués disfrutaba de otro 42,7 por 100 (frente al 49,4 y 40,2 por 100 de 1812); la erosión del patrimonio de los vecinos —más si tenemos en cuenta el aumento demográfico de la villa que alcanzaba los 909 habitantes en 1860— y la de los forasteros (ahora, 59 con el 8,9 por 100 del capital imponible) es bien elocuente (AAN, cj. 16190).

CUADRO 6

*Superficie en propiedad de los marqueses de San Adrián en Monteagudo y orientación productiva, 1607-1932*

	Herbáceos		Viñedo		Olivar		Total		Índices
	Ha.	%	Ha.	%	Ha.	%	Ha.	%	
1607.....	180,50	74,9	9,43	3,9	—	—	241,14	100	96,8
1800 (vínculos).....	196,46	82,4	22,15	9,3	19,81	8,3	238,42	100	—
1800 (libres).....	10,77	100,0	—	—	—	—	10,77	100	—
1800.....	207,23	83,2	22,15	8,9	19,81	8,0	249,19	100	100,0
1811 (vínculos).....	172,23	69,8	21,74	8,8	52,94	21,4	246,91	100	—
1811 (libres).....	29,75	82,9	5,16	14,4	0,99	2,7	35,90	100	—
1811.....	201,98	71,4	26,90	9,5	53,93	19,1	282,81	100	113,5
1845.....	194,05	74,2	24,78	9,5	42,70	16,3	261,53	100	104,9
1869.....	195,96	67,5	24,52	8,5	69,74	24,0	290,22	100	116,5
1891.....	193,83	64,9	28,67	9,6	76,16	25,5	298,66	100	119,8
1898.....	186,05	62,0	37,24	12,4	76,86	25,6	300,15	100	120,4
1912.....	209,82	69,1	19,83	6,5	73,98	24,4	303,63	100	121,8
1917.....	201,69	66,2	27,32	9,0	75,72	24,8	304,73	100	122,3
1932.....	203,40	59,2	64,10	18,7	75,74	22,1	343,24	100	137,7

FUENTES: 1607 (AGN, Comptos, Papeles sueltos); 1800 (APN, Tudela, J. J. Zapata, 1800, p. 1); 1811 (APN, Cascante, V. Urbasos, 1812, p. 41); 1845, 1869 y 1935 (AMSA, Indiferentes, núm. 2, lg. 3); 1891, 1898 y 1912 (AAN, Catastro, lb. 109); 1917 (AMT, Juzgado de 1.ª Instancia, Civil, 1917, núm. 18, cj. 1); 1932 (AAN, cj. 16445).

los restantes imposibilitados de pensar en proyectos que incomoden al Sr. Marqués, porque les faltará los medios de ejecutarlo»<sup>24</sup>.

**3.2. Tierra cedida y concedida: quñoneros, parcelarios y enfiteutas**

Una parte sustancial del patrimonio estaba orientado a la captación de rentas tanto en especie como en metálico. Al menos esas doscientas hectáreas que a comienzos de la centuria aparecen dedicadas a cultivos herbáceos eran objeto de arrendamientos a corto plazo a cambio de una renta anual en grano. Operando en un mercado abierto, estas líneas de ingreso fundadas en una propiedad alodial encajaban, por tanto, en un esquema plenamente capitalista. Pero al iniciarse el Ochocientos la estruc-

<sup>24</sup> AMSA, cj. 59/1.

tura de rentas del linaje en Monteagudo era notablemente más compleja. Junto al grano ingresado por arrendamientos de tierras, que en la primera década del siglo representaba apenas el 56 por 100 del trigo ingresado en las paneras, el cargo de Monteagudo registraba también partidas heterogéneas englobables bajo la etiqueta de derechos feudales, así como otras que reportaba el arrendamiento de los monopolios señoriales, algunos censos enfitéuticos (en grano, dinero o gallinas) y hasta la devolución de la semilla prestada a los colonos<sup>25</sup>.

Los tributos señoriales eran básicamente de dos tipos: los que, reducidos a trigo y cebada, se recaudaban en garba o haces en el propio campo, y los que, incluyendo además alubias y cáñamo, se cobraban en grano en las eras. Los tributos en garba procedían «de las tierras arrendadas y a derechos sin renta, que son las llamadas cristianiegas y moriegas, según los derechos de octavo, sexto, quinto, cuarto y tercio, que se cobra en el Cuarteo, conforme la calidad de cada tierra». Los octavos en grano los pagaban «las tierras moriegas que no deben diezmo ni primicia y en su lugar se paga este derecho al Señorío en reconocimiento del directo dominio de ellas, a más del censo perpetuo con que están cargadas, por estar dadas a enfiteusis»<sup>26</sup>. En la hacienda privativa del marqués, estas rentas proporcionales se superponían al producto de los arrendamientos de las propiedades, de tal forma que en algunos casos el señor llegaba a cobrar tres tipos de rentas sobre una misma parcela: lo que correspondía al diezmo en las tierras moriegas, el tributo del *cuarteo* y el alquiler de la heredad. Entre 1820 y 1823 se produjo una drástica reducción de los tributos en grano y la desaparición de los cobrados en garba, aumentándose al mismo tiempo de modo sustancial el trigo obtenido de los arrendamientos. Aunque no he encontrado documentos que lo aclaren, parece como si la vuelta del gobierno constitucional y las negras perspectivas que arrojaba sobre los derechos señoriales hubiesen inducido, con el asentimiento de los colonos (escogidos tal vez entre los «más adictos»), la subducción de los tributos en el precio de los alquileres de tierras.

<sup>25</sup> El sentido que tenía esta práctica era —como se señalaba en 1856— «mejorar la calidad de las rentas». Así, cuando a finales de siglo se eliminan los préstamos de simiente (reducidos ya a la mitad en el primer cuarto de la centuria) se añadirá en los contratos de arrendamiento que el trigo de la renta haya de ser «bueno, limpio y seco, con exclusión del... Moro o de la Abundancia».

<sup>26</sup> AMSA (cj. 68, Cuentas de 1800). Las tierras *moriegas* (81 ha. en el apeo de 1607 y 95 ha. en el de 1800) llevaban el estigma de haber pertenecido a los siervos moriscos. Resulta difícil separar lo que en tan confusa tributación correspondía a terrazgos (27,43 ha. en el apeo de 1800 «a derechos sin renta») de aquellas garbas y octavos que pesaban sobre tierras *cargosas*.

Pero junto a esa simplificación de las rentas, las décadas centrales del XIX vieron aparecer tres nuevos renglones de cargo: los censos enfitéuticos en cuya recuperación y renovación se invirtieron no pocas energías, los cánones perpetuos de los prados repartidos en 1822 que comenzaron a pagarse desde 1848 y las llamadas *rentas eventuales* que no eran otra cosa que terrazgos (una variedad poco comprometida de aparcería) que se habían estipulado en los años cuarenta para poner en cultivo el monte. Tanto censos enfitéuticos como cánones perpetuos y terrazgos tendieron a desaparecer en las décadas de 1870 y 1880 como consecuencia de luitaciones o de compras y ejecuciones por parte del marqués<sup>27</sup>.

Al margen de las partidas citadas y del trigo que pagaba el arrendatario del molino harinero, lo sustancial de las rentas provenía de los arrendamientos de tierras a corto plazo, que podían adoptar dos modalidades: el arriendo de quiñones o el alquiler de parcelas sueltas. El quiñón, el equivalente de la clásica tenencia o manso, que garantizaba al cultivador una unidad de explotación suficiente, era percibido por el propietario como «un conjunto de tierras de varias heredades de buena, mediana y mala calidad, que se arriendan juntas para hacerlas todas redituables y que nada quede sin cultivo»<sup>28</sup>. Al comenzar el siglo, la hacienda se descomponía en veinte quiñones de dimensión variable que, arrendados a 27 sujetos, reunían 158 hectáreas en 346 parcelas que combinaban distintas calidades de tierra correspondientes a diferentes intensidades de cultivo. Completaban el panorama 19 ha. (un 10,6 por 100 del total) arrendadas por parcelas sueltas a otros sujetos. Cuarenta años más tarde se perciben no pocas variaciones. De entrada, había más tierra en el circuito de arrendamientos—doce hectáreas—, aunque bastantes menos (25,6 ha.) en el modelo de quiñones. La superficie que se alquilaba ahora parcela a parcela, en un mercado mucho más abierto y competitivo por parte de los demandantes (recuérdese el aumento demográfico), se había multiplicado por tres hasta representar el 30 por 100 del total. Pero es que además se observa una modificación tanto en la composición como en el tamaño de los quiñones: se concentran más en las tierras de calidad media en detrimento de las inferiores y superiores (van perdiendo así la función que asignaba el apunte citado), y la extensión media del quiñón se ha reducido en un 7 por 100

<sup>27</sup> En la década en que estas partidas alcanzaron mayor volumen, la de 1850, los censos enfitéuticos aportaban por término medio anual 13 hl. de trigo, los cánones de los prados 38 hl. y los terrazgos 23,50 hl.; representaban, en suma, un 8,2 por 100 de las entradas de grano. En la última década del siglo, no llegaban a sumar 6 hl.

<sup>28</sup> AMSA, Cuentas de 1812, caja 49.

(de 7,89 a 7,34 ha.) al ampliarse el número de pequeños lotes en perjuicio de los de tamaño medio. Un último apunte es el sustancial incremento del volumen de trigo ingresado y, en consecuencia, el más que notable aumento de la renta del suelo que, en el caso de los quiñones, había crecido en un 62 por 100. No menos significativo es que la renta media de los alquileres sueltos superase la de los arriendos por lotes afectando, como lo hacía, a una mayor proporción de tierras inferiores: la competencia entre la marabunta de pequeños arrendatarios permitía optimizar la renta del marqués, al tiempo que el mercado de quiñones le permitía apoyarse en un sólido círculo de familias, por lo general pudientes a nivel local al disponer de algunas propiedades, que tenían así razones para estar agradecidas y mantenerse leales. Estas tendencias se confirmaron y acentuaron en las décadas centrales del siglo, ya que hacia 1869-1870 encontramos menos quiñones y más pequeños, más tierra arrendada individualmente y a un precio más elevado.

También se modificaron las condiciones de los contratos de arrendamiento. En 1801 se estipulaba una duración de seis años y el pago, al plazo de la virgen de agosto, no sólo de una renta anual en trigo «bueno y limpio de dar y recibir puestos a su costa en los graneros» del marqués, sino también del «octavo de todos los frutos que cogiere en los agostíos y barbechos moriegos» y la proporción correspondiente a los trasañales moriegos y cristianiegos<sup>29</sup>. El arrendatario se comprometía además a asistir «con su persona y caballerías al quarteo, trilla y recolección siempre que se le avise [...] sin estipendio alguno», añadiéndose que «en la misma forma deberá ayudar también a entrar el grano en los graneros y la paja en los pajares de este señorío». Se trataba, en definitiva, de un contrato un tanto confuso, que acumulaba sobre unas mismas heredades precios a pagar de diferente naturaleza y origen, y mantenía residuos de las viejas prestaciones en trabajo; no otra cosa es la asistencia del colono con sus caballerías a la trilla, recolección y transporte de las rentas sin remuneración alguna. Esos rasgos arcaicos desaparecerían a mediados de la centuria en un contrato simplificado: plazo por seis años, entrega en el granero de trigo «limpio y bueno», reserva de las hierbas para el propietario, prohibición del subarriendo y de la plantación de leñosos, mantenimiento del arbolado y las infraestructuras de riego, cultivo completo y en tiempo oportuno sin dejar rincones ni ribazos, entendiéndose que se hacía a todo riesgo y que el incumplimiento de alguna de las cláusulas permitiría el desahucio por la vía administrativa con aviso previo de quince días.

<sup>29</sup> APN, Tudela, J. J. Zapata, 1801-1802.

CUADRO 7

*Estructura de los arrendamientos de tierras labrantías en la hacienda de los marqueses de San Adrián en Monteagudo (1801-1845)*

	Lotes (núm.)	1. <sup>a</sup> (ha.)	2. <sup>a</sup> (ha.)	3. <sup>a</sup> (ha.)	Total (ha.)	Trigo (hl.)	Renta (bl/ha.)
a) 1801-1802							
De 10 a 13 ha. ....	4	8,82	22,18	15,90	46,90	96,34	2,05
De 7 a 10 ha. ....	6	12,39	23,00	15,32	50,71	119,40	2,35
De 5 a 7 ha. ....	8	10,96	29,30	11,28	51,54	122,54	2,38
De 3 a 5 ha. ....	2	1,74	4,26	2,55	8,55	21,52	2,52
Total quiñones .....	20	33,91	78,74	45,05	157,70	359,80	2,28
Parcelas sueltas .....	—	3,86	14,93	—	18,79	—	—
Total .....	—	37,77	93,67	45,05	176,49	—	—
b) 1841-1845							
De 10 a 13 ha. ....	3	7,23	16,62	9,88	33,73	115,76	3,43
De 7 a 10 ha. ....	6	9,36	31,42	12,76	53,58	190,30	3,55
De 5 a 7 ha. ....	4	4,65	14,30	4,10	23,06	94,86	4,11
De 3 a 5 ha. ....	5	4,24	15,10	2,43	21,77	86,82	3,99
Total quiñones .....	18	25,49	77,47	29,19	132,14	487,74	3,69
Parcelas sueltas .....	—	8,77	31,55	16,35	56,67	215,55	3,80
Total .....	—	34,26	109,02	45,54	188,81	703,29	3,72
c) 1870							
De 5 a 7 ha. ....	5	2,86	11,41	14,22	28,49	98,03	3,44
De 3 a 5 ha. ....	9	5,17	20,56	7,40	33,13	146,14	4,41
Total quiñones .....	14	8,03	31,97	21,62	61,62	244,17	3,96
Parcelas sueltas .....	—	25,85	77,39	16,96	120,21	529,55	4,40
Sin arrendatario .....	—	0,89	1,17	3,14	5,19	—	—
Total .....	112	34,77	110,53	41,72	187,02	773,72	4,26

Datos en hectáreas y en hectólitos de trigo.

FUENTE: APN, Tudela, J. J. Zapata, 1801. AMSA, Indiferentes, núm. 2, lg. 3. Para 1870 se han cruzado los datos del inventario de la hacienda con las rentas que detallan los cuadernos de cuentas de ese año.

CUADRO 8

*Evolución de la renta del suelo en Monteagudo (1801-1920)*

	1801-05	1806-15	1836-45	1846-55	1866-75	1886-95	1896-00	1916-20
Hl/ha.....	2,34	2,33	3,51	3,83	4,04	4,03	4,26	5,04
Índice.....	100,00	99,57	150,00	163,67	172,65	172,22	182,05	215,38
Índice móvil.....	—	99,57	150,64	109,12	105,48	99,75	105,71	118,31

FUENTE: AMSA, Cuentas de la administración de Monteagudo y cuadro 6.

La simplificación de las fuentes de ingresos y de las condiciones de los arriendos fue paralela a un incremento del precio de la tierra. Las fechas claves en el aumento de la renta del suelo fueron los primeros años veinte —cuando el hecho decisivo de la supresión del tributo en garba coincidió con la búsqueda de un marco más estable a través de la transacción sobre los prados y el tanteo de una solución política para recuperar los censos enfiteúticos—, los años treinta —decisivos en la reestructuración del patrimonio, con el significativo traslado de la administración general desde Tudela a Monteagudo— y los primeros años cuarenta (coincidiendo con la supresión del diezmo y a punto de culminar la redefinición patrimonial). Con posterioridad, como ya señalara Robledo para el caso castellano y se puede percibir en otros países, el ritmo alcista comenzó a menguar hasta detenerse en los años ochenta. Pero, lejos de producirse la «derrota del rentista», los años noventa contemplaron, como en Castilla, una reanudación del alza de la renta que se prolongó durante las primeras décadas del siglo xx. En fin, unos derechos de propiedad mejor definidos y unos contratos con un condicionado más claro y simple que reservaba al amo los medios de control suficientes, le facultaron a éste para rentabilizar la coyuntura alcista de mediados de siglo mediante una elevación de sus alquileres <sup>30</sup>.

### 3.3. El gentilhomme cultivador de olivares y viñedos

Durante el primer cuarto del Ochocientos lo que la contaduría ingresaba por los diversos renglones de rentas, censos o luismos en dinero o por ventas de frutos —principalmente trigo— procedentes de rentas o tributos

<sup>30</sup> Robledo (1984, pp. 101-215).

venía a representar un 50,3 por 100 del ingreso total. El resto procedía en su mayor parte de la venta de aceite y vino o de sus subproductos, resultado de la explotación directa de un buen número de hectáreas de la hacienda (42 ha. en 1800, pero 81 ha. ya en 1812) y de la transformación a que era sometida la materia prima obtenida en viñedos y olivares. Si esta composición de los ingresos ilustra la doble opción, rentista y *empresarial*, que caracterizaba a la casa, esta segunda faceta no haría sino ampliarse a lo largo de la centuria. La superficie de viñedos y olivares superaba en 1870 las 94 ha. y alcanzaba las 114 ha. en 1898; correlativamente, la venta de los frutos cosechados y transformados llegó a aportar durante el tercer cuarto del siglo el 57 por 100 del cargo, relegando a los ingresos rentistas, que no habían dejado de crecer entretanto, a un 40 por 100. Este avance porcentual del producto de la administración directa supone en cifras brutas el salto desde 40.850 rs. vn. por año durante el primer cuarto del siglo a 92.630 rs. vn. en el último; o lo que es lo mismo, se duplicó con creces el ingreso que aportaban olivares y viñedos explotados con mano de obra asalariada a las arcas de la casa.

Esta dimensión cultivadora de los marqueses, que la estructura del gasto de la hacienda refleja con nitidez, no suponía ninguna excepción en el medio social en el que se movían. A lo largo del XIX los testimonios que hallamos apuntan hacia una combinación de estrategias rentistas e inversoras entre la clase propietaria, si bien ciertas coyunturas abonaron el abandono total o parcial del cultivo directo<sup>31</sup>. La nota que caracteriza la gestión directa de los marqueses en su hacienda de Monteagudo durante el XIX es la fidelidad a la opción aceitera adoptada desde fines del siglo XVIII. Fue la venta de aceite, en efecto, la que demostró un mayor dinamismo entre los renglones de cargo, pasando de ocupar un tercio del mismo durante los primeros veinticinco años hasta la mitad exacta que exhibe en el tercer cuarto de la centuria. No podía ser de otro modo si consideramos las numerosas inversiones realizadas y las cuidadosas atenciones prodigadas a las empeltreras y olivares del marqués. Buena parte de las adquisiciones de fincas verificadas durante la primera década —a campesinos endeudados o a la Real Hacienda— se realizaron con la vista puesta en configurar al norte del pueblo un amplio espacio redondo acotable. Permitido ya por

<sup>31</sup> Garrabou, Saguer y Sala (1993); Garrabou, Planas y Saguer (2001); Calatayud, Millán y Romeo (1997), y Carmona Pidal (1995). Los marqueses de San Adrián, por ejemplo, abandonaron el cultivo directo del viñedo en su administración de Cascante en 1821 y no la retomaron hasta 1876. Un análisis más detenido del cultivo directo del viñedo en Lana (1995).



ley el cercamiento de fincas destinadas a esos usos, las nuevas unidades parcelarias formadas por agregación de las que ya poseía la casa y de las recientemente adquiridas se rodearían de tapias y bardales para individualizar sus usos (27.535 rs. vn. se desembolsaron en 1807-1808 con ese motivo, incluyendo la compra de 3.000 injertos en Zaragoza), y se plantarían con estacas o con empeltres. Una u otra alternativa, que entre otras cosas variaba el requerimiento de fuerza de trabajo cualificada, daban lugar a plantaciones regulares, lejos ya del recurso tradicional a intercalar pies de olivo en campos o viñedos <sup>32</sup>.

### CUADRO 9

*Evolución de la estructura del gasto, del ingreso, del producto líquido y de la inversión en la administración de Monteagudo (1801-1900)*

	Salarios	Insumos	Admón.	Manten.	Contrib.	Total gasto	Total ingreso	Producto líquido	%	Inversión
1801-1810	32,18	0,24	2,70	1,14	3,36	39,63	79,10	39,47	49,9	26,97
1811-1820	34,29	0,19	3,34	1,00	10,46	49,29	95,47	46,18	48,4	0,35
1821-1830	28,60	1,33	3,85	2,83	1,80	38,41	55,55	17,14	30,8	1,86
1831-1840	25,36	0,72	4,18	6,79	15,18	52,24	90,36	38,12	42,2	2,92
1841-1850	26,39	0,15	4,16	4,60	8,06	43,36	104,17	60,81	58,4	0,46
1851-1860	33,91	1,73	5,39	15,76	19,89	76,69	158,15	81,46	51,5	4,89
1861-1870	43,05	3,41	4,36	11,13	22,30	84,25	175,31	91,05	51,9	15,28
1871-1880	50,70	1,12	4,26	10,14	37,03	103,25	151,28	48,03	31,7	9,93
1881-1890	57,45	1,05	5,30	6,35	38,90	109,06	161,47	52,41	32,4	23,88
1891-1900	52,83	0,47	5,85	4,43	34,11	97,69	175,65	77,96	44,4	15,03

Datos en miles de reales vellón.

La columna «Inversión» incluye las partidas de gastos que podemos considerar extraordinarias: compras y permutas de patrimonio, luiciones de censos, plantación y cercado de fincas, compras de mulas, utensilios y maquinaria, construcción de edificios.

FUENTE: AMSA, Cuentas de la administración de Monteagudo.

Las inversiones no se limitaban al cultivo de los campos, sino que abordaban también la transformación del producto. La vieja almazara banal

<sup>32</sup> Artola (1979, p. 33). En el inventario y avalúo de la hacienda de 1845 se registran cuatro parcelas con estas características, que abarcaban 61,88 ha. (incluyendo un embalse de tierra para riego construido en 1828) y se valoraban en 229.280 rs. vn. Su ampliación mediante la compra y adición de parcelas contiguas debió de continuar, ya que en el inventario de 1870 se apeaban 68,74 ha. (un 12 por 100 más) y se valoraban en 74.300 escudos.

requería gastos continuos de mantenimiento y fue objeto de algunas reformas a lo largo del siglo para ampliar su capacidad. A pesar de eso, resulta significativo que los ingresos derivados de la molturación de olivas ajenas disminuyese drásticamente a lo largo de la centuria: si la maquila proporcionaba por término medio 2.220 rs. vn. anuales al arrancar el siglo, hacia 1850 no pasaban ya de 376 rs. vn. Más que a la pérdida del monopolio señorial, hay que achacarlo a la especialización olivarera del patrimonio, que obligaba a reservar para la casa toda la capacidad del trujal. Incluso cuando en las últimas décadas del XIX la competencia de otras grasas para usos industriales y la del aceite andaluz para uso de boca, unido a algunas catástrofes coyunturales como la helada de 1887 o la plaga de *negrilla*, arrojaron sombras sobre el sector, la respuesta de los marqueses no fue abandonar una especialización amenazada, sino, por el contrario, profundizar en la misma mediante inversiones de un calibre desconocido hasta entonces. La almazara, mejorada ya en los cincuenta, recibió importantes inversiones entre 1877 y 1883 para renovar la maquinaria (38.195 rs. vn.) y ampliar la capacidad de almacenamiento (11.975 rs.) incluyendo la construcción de una nueva bodega de aceite (30.550 rs.). En 1886 y 1887 se volvieron a invertir otros 64.755 rs. vn. en reformas interiores y la colocación de una prensa hidráulica, y diez años más tarde se iniciaría un nuevo esfuerzo inversor para mejorar la capacidad productiva instalando nueva maquinaria (46.945 rs. vn. entre 1896 y 1900). De este modo, el capítulo de inversiones, que se había mantenido en torno al 4 por 100 del gasto total entre las décadas de 1830 y 1860, llegaba a superar ampliamente el 10 por 100 del mismo en las tres últimas décadas de la centuria <sup>33</sup>.

La especialización aceitera requería, además de inversiones puntuales, de una constante preocupación por realizar adecuadamente y a su tiempo tanto las labores ordinarias del cultivo, introduciendo nuevas técnicas (como se hace con la poda en 1838), como las correspondientes a la elaboración del aceite. Junto a los criados fijos de la hacienda —sobrestante y muleros—, el cultivo olivarero requirió contratar un número creciente de jornales que si durante el primer cuarto del XIX se mantenía en 303 por término medio anual para las tareas ordinarias (canterear y regar, labrar o cavar, *escocar*, podar y *esfollinar*) y 1.243 para la recolección, en el último cuarto se llegaba a 1.884 para aquellas labores y a 2.194 para la recogida. Siendo ésta la operación más intensiva en trabajo y, por tanto, más costosa en

<sup>33</sup> Se incluye en esas cifras la adquisición de una prensa de husillo (12.022 rs.) en 1880 y de dos prensas hidráulicas en 1886 (13.796 rs.) y en 1896 (17.940 rs.).

términos monetarios, se adoptaban estrategias diversas para abaratar costes, como el empleo masivo de mano de obra infantil o femenina o, como fue normal durante las décadas centrales del Ochocientos, el ajuste a destajo. Al mismo tiempo, dado que la producción de la almazara abarcaba tanto aceite de calidad para uso de boca como grasas comunes para alumbrado, los métodos de recolección iban desde *muir* seleccionando las mejores piezas hasta varear el árbol.

La preocupación por obtener un buen producto no se vería recortada por el aumento de competencia que significó la crisis finisecular. Al contrario, la búsqueda de la calidad se vio reforzada con ello<sup>34</sup>. Aunque las estrategias seguían respondiendo a una lógica patrimonial de conjunto y la producción de aceite estaba lejos de encajar aún en un planteamiento individualizado de empresa, con lo que ello significa de atender tanto a los aspectos de producción como de comercialización, no por ello se hacía caso omiso de las oportunidades para mejorar la salida del producto. Así hay que interpretar la repetida participación del marqués, como otros muchos propietarios que aprovechaban el soporte prestado por el Ministerio de Fomento y por las juntas provinciales dependientes del mismo, en las exposiciones nacionales e internacionales, que le servirían de escaparates para sus aceites de calidad<sup>35</sup>.

La tenacidad con que se mantuvo la explotación directa, aún en una coyuntura depresiva tan larga como la del segundo cuarto del siglo, y la continuidad de la apuesta por la especialización aceitera —que esta familia comparte con otras muchas en ese momento— merecen una reflexión más detenida. El primer factor a considerar tiene que ver con la evolución de las relaciones de intercambio entre los principales productos agrícolas, que favoreció durante el segundo cuarto del siglo XIX al aceite sobre el trigo y el vino, desencadenando procesos de reasignación de factores y

<sup>34</sup> «Aun cuando nada me hubiese advertido V. E. —escribía el administrador de Monteagudo al marqués en noviembre de 1877— respecto al modo y manera de coger la oliva sola de empeltres para el aceite superior, quitarle las hojas, palos, tierra y demás, ya estábamos en ello, haciéndola fría antes de que fermentase [...] Puede V. E. también estar tranquilo de que no entrará nadie en el trujal sino es los operarios y parroquianos cuando se estén elaborando sus cosechas» (AMSA, cj. 26/4).

<sup>35</sup> Participaron los marqueses con muestras de aceite de empeltre en la Exposición Agrícola de Madrid de 1857 (medalla de bronce), en la Exposición Internacional de Londres de 1862, en la Exposición Franco-Española de Bayona (1864) a la que concurren con cuatro tipos de aceite, llevándose sendos diplomas y medallas de oro y plata. Todavía acudirían a la exposición celebrada en Chicago en 1893, donde declaraban disponer de unas existencias para venta de 650 dls. al precio de 100 ptas/hl. (BGN, 104-1-4/124; 104-1-4/307).

recursos productivos a su favor<sup>36</sup>. Además, el estado de los sistemas de transporte —en especial, los que conectaban la provincia a otras zonas productoras capaces de competir con las grasas locales— y el cordón aduanero que rodeaba al Reino hasta 1841 servían para reservar un mercado regional seguro y creciente para los productores de la Ribera. Desde el punto de vista de los procesos de producción, los altos costes iniciales del olivar, debido a las fuertes inversiones necesarias en la plantación de estacadas y empeltreras así como en la construcción y mobiliario del molino y bodega de aceite, lo ponían fuera del alcance de los modestos cultivadores. El acceso de éstos a los mismos sólo podía hacerse a través del cultivo promiscuo o bien por medio de arrendamientos o de otras fórmulas de cesión que debían ser, por la propia naturaleza del cultivo, a plazos muy largos. Un contrato corto de cesión ofrecía un nulo atractivo tanto para el posible demandante (producción limitada por el carácter *vecero* del árbol) como para el oferente (riesgo de daños y descuido de la inversión). Además, los costes laborales de este cultivo eran menos elevados que en el viñedo o los cereales y la punta estacional de la demanda de trabajo se situaba en unos meses en los que la fuerza de trabajo tenía un bajo coste de oportunidad. Puede que fueran estos rasgos los que hicieran que aún en los momentos de dificultades, cuando el coste de producción del viñedo era rápidamente transferido a un colono mediante contratos de arrendamiento o *aparcería*, el olivar seguía bajo el control directo del propietario.

#### 4. LA NOBLEZA PROPIETARIA ANTE EL NUEVO ORDEN DE COSAS

Quienes en los últimos años han abordado a través de la documentación de los propietarios particulares las clásicas cuestiones historiográficas relacionadas con la economía y sociedad rurales del siglo XIX han insistido una y otra vez en la necesidad de revisar los viejos clichés. Los clásicos problemas de las supervivencias feudales, de la revolución burguesa, del atraso agrícola y su responsabilidad en el fracaso de la industrialización o del absentismo y las actitudes rentistas e inmovilistas cobran una nueva dimensión a la luz de estos análisis. Trabajos como los de Héran (1980),

<sup>36</sup> El número de hectólitros de aceite que podían comprarse con un hectólitro de trigo descendió desde 0,171 en 1821-1830 a 0,163 en 1841-1850; por lo que hace al vino, un hectólitro de este producto podía adquirir en los años veinte 0,132 hl. de aceite, mientras que dos décadas después esa cantidad había bajado a 0,078 hl. (Lana, 1999, pp. 211-214).

Bernal (1988), Garrabou, Saguer y Sala (1993), Garrabou, Tello y Vicedo (1993), Garrabou y Planas (1997), Garrabou, Planas y Saguer (2001), Pérez Picazo (1991), Calatayud, Millán y Romeo (1996) (1997) (2000), Carmona Pidal (1995) (2001) o Domínguez Castro (1997), por señalar algunos, revelan una notable flexibilidad de los grandes patrimonios y una atenta disposición de sus titulares para aprovechar de la mejor manera posible las ventajas ofrecidas por los mercados. En muchos casos el resultado de estas actitudes, muy alejadas del reproche tan frecuente del comportamiento antieconómico o no capitalista, fue la gestión directa de una porción más o menos amplia de sus tierras. Claro que, en no pocas ocasiones, los esfuerzos desplegados a mediados del XIX para llevar adelante una explotación agrícola moderna se saldaron con rotundos fracasos, tal vez por un exceso de fidelidad a recetas importadas poco acordes con la realidad física o social del medio en el que se aplicaban<sup>37</sup>. Otras veces, por el contrario, comprobamos la continuidad de los sistemas directos de explotación, aunque en ningún caso llegaron a imponerse como fórmula mayoritaria, ni mucho menos única, de gestión. La cesión de tierra por medio de arrendamientos, aparcerías u otras fórmulas, siguió firmemente anclado como eje de la gestión de estos patrimonios. La renta en especie continuó siendo la modalidad predominante en los contratos agrarios. Ello puede ser interpretado como un signo de arcaísmo, pero desde otra perspectiva esto era también un síntoma del interés del propietario por participar directamente en el juego del mercado, por no perder la oportunidad de valorizar el producto de su propiedad.

De ese conjunto de trabajos microanalíticos resulta también una imagen de heterogeneidad de comportamientos y situaciones que no podemos soslayar. No tenían los mismos condicionantes ni podían adoptar similares estrategias la alta aristocracia retratada por Atienza (1987), Aragón (2000), Baz (1996), Carmona Pidal (1995) (2001), Robledo (1985) o Ruiz Torres (1987), que la nobleza regional de rango medio estudiada por Calatayud, Millán y Romeo (1996) (1997) (2000), Garrabou *et alii* (1993) (1993)

<sup>37</sup> Garrabou, Saguer y Sala (1993, p. 118) relatan las experiencias del marqués de Sentmenat en el cultivo directo de cereales en la década de 1870, que no ofrecieron rendimientos acordes a la inversión efectuada y aconsejaron la vuelta al colonato poco después. Carmona Pidal (2001, pp. 218-226) cuenta también los esfuerzos realizados en la misma dirección por el marqués de Alcañices en Cadreita y Cuéllar. Como este autor señala, además de las consideraciones empresariales, el gran propietario decimonónico, fuese aristócrata o burgués, se atribuyó una función social modernizadora a través de las «fincas modelo», como transmisores de los conocimientos y técnicas agrícolas más adecuados a cada región. A este respecto, véase Calatayud (1999).

(1997) (2001), García Sanz (1991) y Pérez Picazo (1991) o que la expansiva burguesía que retratan Héran (1980), Robledo (1991) o Sabio (1998). En estos últimos faltaban a menudo, aunque no siempre, muchos de los condicionantes que afectaban a los primeros: dispersión patrimonial, complejidad burocrática, indefinición de derechos de propiedad, alto tren de gasto, endeudamiento estructural, [...] Pero aunque no les afectasen los riesgos más graves de todo gigantismo empresarial, no eran menores las necesidades de lograr estructuras de gestión eficientes y de seleccionar (y supervisar) personal adecuado a funciones tan diversas como las requeridas. Conseguir «un administrador bien dotado, de mucha providad y zelo» no era siempre tarea fácil, como comprobaría J. M. Magallón Armendáriz en su azarosa vida. El margen de maniobra de que los agentes locales gozaban, aunque no fuese muy amplio, podía ser utilizado para parasitar al propietario, aunque más a menudo los supuestos desfalcos respondían a problemas de competencia profesional.

Para Monteagudo halló Magallón un eficaz administrador en la persona de Antonio López de Goicoechea, comerciante con casa abierta en Tudela, que por su prudencia en la resolución de los litigios con la villa y su pericia en dirigir la política de inversiones en ese término, fue designado en 1826 administrador general de la casa, prolongándose esta relación por espacio de tres generaciones hasta 1875. Reclutados entre la burguesía local o comarcal, los agentes del marqués —se tratase de administradores de fincas o de simples recaudadores a comisión— garantizaban, bajo la atenta mirada del propietario, un correcto desenvolvimiento del patrimonio, negociando contratos, defendiendo derechos, cobrando rentas y deudas, decidiendo prácticas de cultivo y operando en los mercados. Sobre ellos descansó la estrategia que durante el primer tercio del XIX permitió fortalecer estructuralmente el patrimonio a pesar de las difíciles circunstancias que envolvieron al mismo y a sus titulares.

Y es que por difícil que fuera la situación para la casa, fruto de la caída de ingresos provocada por la contestación social a su dominio o por la evolución de los mercados, y de un endeudamiento más o menos insostenible, el horizonte estratégico trazado a comienzos de la centuria por Magallón Armendáriz y sus consejeros no se perdió de vista, como lo revela la atenta vigilancia del patrimonio a desamortizar de las monjas de Tulebras, las subrogaciones de bienes vinculados efectuadas en Monteagudo, las inversiones no interrumpidas en las empeltreras y almazara o las negociaciones y acuerdos establecidos con campesinos y enfiteutas de esa localidad para recuperar o transformar censos y derechos señoriales

trasnochados. Qué duda cabe que estos esfuerzos rindieron sus frutos durante la etapa siguiente. Los Magallón Campuzano pudieron comprobar cómo el cambio de coyuntura les alcanzaba bien situados con un patrimonio compacto y con unos mercados de factores en los que podían operar con ventaja. Una vez asentado el nuevo sistema de relaciones basados en la propiedad y el mercado, el marqués de San Adrián desplegó su doble condición de rentista-comercializador de trigo y de productor-fabricante de aceite y vino, una doble línea de especialización ajustada a unos mercados cuya frontera se expandía, aunque aún con un ritmo moderado. Resulta tentador postular que en el caso de este patrimonio la segunda de esas vertientes pudo llegar a subordinar a la primera. Así, las nuevas pautas adoptadas en la política de arrendamientos, con el abandono parcial del sistema de quñones y una oferta atomizada, pudieron venir inducidas por la conveniencia de garantizar la reproducción de una abundante mano de obra que resultaba imprescindible estacionalmente en los olivares y viñedos, sin que por ello dependiese en exclusiva de los salarios pagados. Durante el tercer cuarto del Ochocientos las inversiones en las cuidadas empuerterías y en la almazara caminaron parejas al incremento del rendimiento patrimonial y los propietarios se encargaban de promocionar sus productos en los foros públicos que se les brindaban. La limitada participación en el cultivo de cereales, ceñida a la alimentación de las bestias de labor, no alentaba la modernización de las técnicas de cultivo del ciclo herbáceo, pero no dejó de cumplir el papel de transmisor de los conocimientos agronómicos a las clases campesinas que los propietarios decimonónicos se atribuían.

En suma, la imagen que traduce el comportamiento de los Magallón durante el siglo XIX queda (y no es una excepción) muy lejos del estereotipo del propietario absentista que el regeneracionismo contribuyó a levantar en un momento histórico marcado por la crisis agraria finisecular, por la pugna en torno a la renta del suelo y por el aplazamiento aquí de la «derrota del rentista».

#### BIBLIOGRAFÍA

- ARAGÓN MATEOS, Antonio (2000): *El señor ausente. El señorío nobiliario en la España del Setecientos*, Lleida, Milenio.
- ARTOLA, Miguel (1979): *Antiguo Régimen y revolución liberal*, Barcelona, Ariel.
- ASTIGARRAGA, Jesús (1992): «Las sociedades económicas en la segunda mitad del siglo XVIII», *Gerónimo de Uztariz*, núm. 6/7, pp. 25-78.

- ATIENZA, Ignacio (1987): *Aristocracia, poder y riqueza en la España moderna. La Casa de Osuna, siglos XV-XIX*, Madrid, Siglo XXI.
- BAZ VICENTE, M.<sup>a</sup> Jesús (1996): *Señorío y propiedad foral de la alta nobleza en Galicia (siglos XVI-XX): La Casa de Alba*, Madrid, MAPA.
- BERNAL, Antonio Miguel (1988): *Economía e historia de los latifundios*, Madrid, Espasa.
- CALATAYUD GINER, Salvador (1999): «Difusión agronómica y protagonismo de las elites en los orígenes de la agricultura contemporánea: Valencia, 1840-1860», *Historia Agraria*, núm. 17, pp. 99-127.
- CALATAYUD, S.; MILLÁN J., y ROMEO, M. C. (1996): «La nobleza propietaria en la sociedad valenciana del siglo XIX: el conde de Ripalda i la gestió del seu patrimoni», *Recerques*, núm. 33, pp. 79-101.
- (1997): «El ideal del propietario agrícola y la estabilidad de la sociedad de clases. Discurso y gestión en la nobleza valenciana del siglo XIX», *VIII Congreso de Historia Agraria. Preactas*, Salamanca, Universidad de Salamanca, pp. 335-348.
- (2000): «El rentismo nobiliario en la agricultura valenciana en el siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, año XVIII, núm. 1, pp. 79-107.
- CARMONA PIDAL, Juan (1995): «Las estrategias económicas de la vieja aristocracia española y el cambio agrario en el siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, año XIII, núm. 1, pp. 63-88.
- (2001): *Aristocracia terrateniente y cambio agrario en la España del siglo XIX. La Casa de Alcañices (1790-1910)*, Ávila, Junta de Castilla y León.
- CLAVERO, Bartolomé (1974): *Mayorazgo. Propiedad feudal en Castilla, 1369-1836*, Madrid, Siglo XXI.
- DE LA TORRE, Joseba (1991): *Los campesinos navarros ante la guerra napoleónica. Financiación bélica y desamortización civil*, Madrid, MAPA.
- DOMÍNGUEZ CASTRO, Luis (1997): «La explotación directa como forma de gestión patrimonial en las tierras vitícolas galaicas en los siglos XIX y XX», *VIII Congreso de Historia Agraria. Preactas*, Salamanca, Universidad de Salamanca, pp. 349-362.
- FLORISTÁN IMIZCOZ, Alfredo (1982): *La Merindad de Estella en la Edad Moderna. Los hombres y la tierra*, Pamplona, Gobierno de Navarra.
- GARCÍA SANZ, Ángel (1991): «Renta territorial y patrimonio de una casa nobiliaria en la Castilla del siglo XIX: los marqueses de Lozoya, 1808-1896», en P. SAAVEDRA y R. VILLARES (eds.), *Señores y campesinos en la península ibérica, siglos XVIII-XX. 1. «Os señores da terra»*, Barcelona, Crítica, pp. 173-200.
- GARCÍA ZÚNIGA, Mario (1997): *Estadísticas históricas de Navarra. Hacienda, población y precios (siglos XVI-XVIII)*, Pamplona, Gobierno de Navarra.
- GARRABOU, R.; SAGUER, E., y SALA, P. (1993): «Formas de gestión y evolución de la renta a partir del análisis de contabilidades agrarias: los patrimonios del Marqués de Sentmenat en el Vallés y Urgell (1820-1917)», *Noticario de Historia Agraria*, núm. 5, pp. 97-126.
- GARRABOU, R.; TELLO, E., y VICEDO, E. (1993): «De rentistas a propietarios: la gestión de patrimonios nobiliarios en el último ciclo de la renta feudal en Cataluña (1720-1840)», en E. SARASA y E. SERRANO (eds.), *Señorío y feudalismo en la Península Ibérica*, Zaragoza, Fernando el Católico, vol. II, pp. 567-604.



- GARRABOU, R., y PLANAS MARESMÁ, J. (1997): «La aparcería y la gestión de la gran propiedad territorial en la Cataluña contemporánea», *VIII Congreso de Historia Agraria. Preactas*, Salamanca, Universidad de Salamanca, pp. 379-402.
- GARRABOU, R.; PLANAS, J., y SAGUER, E. (2001): *Un capitalisme impossible? La gestió de la gran propietat agrària a la Catalunya contemporània*, Vic, Eumo.
- HÉRAN, François (1980): *Tierra y parentesco en el campo sevillano: La revolución agrícola del siglo XIX*, Madrid, MAPA.
- HERNÁNDEZ MONTALBÁN, Francisco J. (1999): *La abolición de los señoríos en España (1811-1837)*, Madrid, Biblioteca Nueva.
- LANA BERASAIN, José Miguel (1995): «Trabajo, técnica y mercado en la viticultura navarra: los viñedos del Marqués de San Adrián en Monteagudo durante el siglo XIX», *Noticiero de Historia Agraria*, núm. 10, pp. 135-163.
- (1999): *Estadísticas Históricas de Navarra. El sector agrario navarro (1785-1935). Cultivo, ganadería, propiedad y mercados*, Pamplona, Gobierno de Navarra.
- (2002): «Afanos y recompensas del cuitado señor don José María Magallón y Armendáriz, o la remodelación de un patrimonio aristocrático en el siglo XIX», en H. CASADO y R. ROBLEDO (eds.), *Fortuna y negocios. Formación y gestión de los grandes patrimonios (siglo XVI-XX)*, Valladolid, Universidad de Valladolid, pp. 165-189.
- MARTÍNEZ MONJE, Juan (1947): *Historia de la Villa de Monteagudo (Navarra) y de la imagen de la Virgen del Camino y de su Santuario (en la misma Villa)*, Pamplona, Jesús García.
- MERCADER RIBA, Juan (1983): *José Bonaparte, rey de España. 1808-1813. Estructura del Estado español bonapartista*, Madrid, CSIC.
- PARIAS SÁINZ DE ROZAS, María (1991): «La pervivencia de las estrategias "vinculares", en las transmisiones testamentarias de la segunda mitad del siglo XIX. El caso del marquesado de Grañina, 1850-1875», en P. SAAVEDRA y R. VILLARES (eds.), *Señores y campesinos en la península ibérica, siglos XVIII-XX. 1. «Os señores da terra»*, Barcelona, Crítica, pp. 38-61.
- PÉREZ PICAZO, M.<sup>a</sup> Teresa (1990): *El mayorazgo en la historia económica de la región murciana, expansión, crisis y abolición (siglos XVII-XIX)*, Madrid, MAPA.
- (1991): «Riqueza territorial y cambio agrícola en la Murcia del siglo XIX. Aproximación al estudio de una contabilidad privada. (Circa 1800-1902)», *Agricultura y Sociedad*, núm. 61, pp. 39-96.
- ROBLEDO HERNÁNDEZ, Ricardo (1984): *La renta de la tierra en Castilla la Vieja y León (1836-1913)*, Madrid, Banco de España.
- (1985): «Desamortización y Hacienda pública en algunos inventarios de grandes terratenientes», en A. GARCÍA SANZ y R. GARRABOU (eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 1. Cambio social y nuevas formas de propiedad (1800-1850)*, Barcelona, Crítica, pp. 395-432.
- (1991): «El ascenso de una burguesía agraria: los "granjeros". Salamanca, 1780-1840», en P. SAAVEDRA y R. VILLARES (eds.), *Señores y campesinos en la península ibérica, siglos XVIII-XX. 1. «Os señores da terra»*, Barcelona, Crítica, pp. 218-238.
- RUIZ TORRES, Pedro (1987): «Patrimonios y rentas de la Nobleza en la España de finales del Antiguo Régimen», *Hacienda Pública Española*, núm. 108/109, pp. 293-310.

- SABIO ALCUTÉN, Alberto (1998): «El capitalisme agrari a través de la renda en una agricultura orgànica. Les estratègies d'un ministre a finals del segle XIX a l'Aragó», *Recerques*, núm. 37, pp. 57-80.
- SOLA LASHERAS, Esteban (1998): «José María Magallón Mencos, VI marqués de San Adrián (1735-1799)», *Revista del Centro de Estudios Merindad de Tudela*, núm. 9, pp. 131-156.
- TELLO I ARAGAY, Enric (1992): «Renta señorial y renta de la tierra en la última etapa del Antiguo Régimen en Cataluña», *Noticiero de Historia Agraria*, núm. 4, pp. 283-314.
- (1997): «La conflictividad social en el mundo rural catalán, del Antiguo Régimen a la Revolución liberal, 1720-1833», *Noticiero de Historia Agraria*, núm. 13, pp. 89-104.
- USUNÁRIZ GARAYOA, Jesús M.<sup>a</sup> (1997): *Nobleza y señoríos en la Navarra Moderna. Entre la solvencia y la crisis económica*, Pamplona, Eunsá.
- YANGUAS Y MIRANDA, José (2000): *Diccionario de Antigüedades del Reino de Navarra*, Pamplona, Gobierno de Navarra, 3 vols.

#### ABREVIATURAS

AAN	Archivo Administrativo del Gobierno de Navarra (Pamplona).
AGN	Archivo General de Navarra (Pamplona).
AMSA	Archivo del Marqués de San Adrián (Tudela).
AMT	Archivo Municipal de Tudela (Tudela).
APN	Archivo de Protocolos de Navarra (Pamplona y Tudela).
BGN	Biblioteca General de Navarra (Pamplona).
cj.	caja.
ha.	hectáreas.
hl.	hectólitros.
lb.	libro.
lg.	legajo.
rs. vn.	reales vellón.

# POLÍTICA PRESUPUESTARIA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN NAVARRA, 1890-1970

JOSEBA DE LA TORRE

Universidad Pública de Navarra

MARIO GARCÍA-ZÚÑIGA

Universidad del País Vasco

## RESUMEN

Este artículo analiza la influencia de la acción pública regional en el crecimiento y desarrollo económico de Navarra entre finales del siglo XIX y 1970. A través de un *sui generis* federalismo fiscal, la hacienda navarra suministró bienes preferentes y gastó en infraestructuras por encima del nivel medio español. Estos estímulos y una menor presión fiscal no contribuyeron, sin embargo, a la industrialización regional hasta los años sesenta. El Programa de Promoción Industrial de 1964 favoreció una inversión empresarial que aceleró la transformación de esa economía regional. No obstante, la intervención pública estuvo precedida por las fuerzas del mercado que insertaron a Navarra en uno de los principales ejes de desarrollo económico español de finales de siglo XX.

## ABSTRACT

The aim of this article is to analyse the influence that regional public intervention had in the economic growth and development of Navarre between the end of the XIXth century and 1970. By means of a «*sui generis*» fiscal federalism, Navarre's Treasury's provision of «merit goods» and infrastructure were above the average level of Spain. However, it was not until the 60s that these incentives, and a lower tax pressure, contributed to the industrialisation of the region. The Programme of Industrial Promotion of 1964 favoured business investments, which accelerated the transformation of this regional economy. Nevertheless, public intervention was preceded by the forces of the

---

N. de E.: Fecha de recepción del artículo: abril, 2001.

Fecha de aprobación por el Consejo de Redacción: octubre, 2002.

**market, which inserted Navarre among one of the principal axis of the economic development of Spain at the end of the xxth century.**

**JEL Classification: N94, O23, H72.**

## 1. INTRODUCCIÓN \*

En España, hasta fechas muy recientes, la historia económica de los espacios regionales durante los siglos contemporáneos ha sido escasamente cultivada. No deja de ser sorprendente que, si gracias, precisamente, a los estudios regionales sobre la economía y la sociedad de los llamados siglos modernos se pudo definir y explicar mejor el modelo de feudalismo desarrollado o antiguo régimen, esta perspectiva metodológica no se haya extendido con mayor frecuencia al Ochocientos y, más aún, al Novecientos. Al menos, cuando se ha ensayado, esta vía ha mostrado sus virtudes: el análisis de las pautas de industrialización en once de las actuales diecisiete comunidades autónomas o el estudio de las burguesías locales en el sur de Europa y América Latina <sup>1</sup> refrendan la pertinencia del enfoque regional. Por su parte, un ejercicio que agregase los resultados de las historias agrarias regionales permitiría reubicar el papel del sector primario en el desarrollo económico español. Sin embargo, los resultados de esas vías de trabajo no han sido incorporados a los manuales más recientes de la disciplina, por más que los agregados a escala nacional hace tiempo que evidenciaron sus carencias explicativas en toda Europa <sup>2</sup>.

Desde la economía regional se ha insistido en que tan importantes como los factores económicos implícitos en las teorías de la localización industrial y de las economías de aglomeración, son los elementos extraeconómicos. Y, en particular, el marco institucional puede influir de modo decisivo en el desarrollo de las potencialidades de un territorio. La dinámica

---

\* Este trabajo ha sido parcialmente financiado por la DGICYT (Proyecto de investigación PB92-1062). Versiones preliminares fueron presentadas en el VI Congreso de Historia Económica (Girona, 1997) y en el V Encuentro de Economía Pública (Valencia, 1998). Agradecemos a Emilio Domínguez Irastorza, Emiliano Fernández de Pinedo, Emilio Huerta, Jesús Ruiz-Huerta, Jesús M.ª Valdaliso y a los evaluadores anónimos de la *Revista de Historia Económica* sus comentarios y sugerencias.

<sup>1</sup> Nadal y Carreras (1990); Cerutti y Vellinga (1989).

<sup>2</sup> Bien es cierto que la necesidad de reconstruir las principales variables macroeconómicas para el conjunto español y la debilidad de las fuentes estadísticas para la primera mitad del siglo xx han podido influir en que no abunden los estudios regionales hechos por historiadores económicos. Véase Carreras (1990), pp. 6-8.

económica estaría reflejando cómo interactúan las decisiones públicas y las expectativas de los agentes privados <sup>3</sup>.

Navarra constituye un buen observatorio. Hasta mediados del siglo XX su economía estuvo predominantemente orientada al desarrollo agrícola. A falta de otros indicadores, y con todas las cautelas que requiere el manejo del número de activos que nos proporcionan los censos de población, en 1950 el sector primario seguía siendo el máximo generador de empleo: de cada 100 trabajadores, 54 estaban vinculados a este sector, 21 al secundario y 24 al terciario. Veinte años después, el reparto sectorial de la mano de obra reflejaba las transformaciones que se habían producido en los años cincuenta y, sobre todo, en los sesenta: industria y construcción ocupaban ahora al 41 por 100 de los activos, frente al 28 por 100 vinculado a la agricultura y al 31 por 100 al terciario (cuadro 7). La imagen que para 1969 proyectan las estimaciones del PIB del Banco de Bilbao evidencia bien el cambio operado en la década de los sesenta: el sector primario contribuía con un 19,6 por 100 a la riqueza regional, el secundario con un 42 por 100 y comercio y servicios con el 38,4 restante <sup>4</sup>.

Nuestro objetivo es analizar si la política presupuestaria de la Diputación Foral de Navarra jugó algún papel en ese crecimiento económico por la vía agraria y en el retraso industrial que tienen lugar durante la primera mitad de la centuria y en ese cambio de rumbo que empieza a producirse en los años cincuenta y que culminó con la industrialización plena en la década de los sesenta. Un sistema fiscal diferenciado y la capacidad normativa en materia tributaria conferían a las instituciones forales un potencial de intervención pública ausente en los territorios de régimen común. Consolidado en la segunda mitad de la anterior centuria <sup>5</sup>, el elevado grado de autonomía posibilitó que la Diputación estuviera en condiciones de suministrar algunas funciones de gasto necesarias para el crecimiento económico provincial.

El estudio se ha basado, en lo fundamental, en la reconstrucción de los gastos e ingresos de la Hacienda Foral entre 1890 y 1970. Ambas variables se desarrollaron atendiendo al proceso de crecimiento económico

<sup>3</sup> Un estado de la cuestión en Furió (1996). Buena parte de los análisis de caso presentados a la sesión «La riqueza de las regiones» en el VII Congreso de la Asociación de Historia Económica (Girona, 1997) y al Encuentro de Historia Económica Regional (L. Germán, E. Llopis, J. Maluquer de Motes y S. Zapata, 2001) se hicieron eco de los factores locacionales y los efectos de aglomeración. Véanse Germán (1993), pp. 203-206; Maluquer (1999), pp. 1080-1082; Zapata (1993), pp. 653-656. Sobre la relevancia del enfoque institucional en la teoría económica regional, Kuklinski (1977), p. 9; Richardson (1977), pp. 45-54, y Cuadrado Roura (1992), p. 536.

<sup>4</sup> Banco de Bilbao (1978), pp. 180, 205 y 211.

<sup>5</sup> De la Torre y García-Zúñiga (1998), pp. 189-208.

y a las coyunturas políticas, económicas y fiscales del siglo xx español y, en ese sentido, pueden ser un indicador fiable de la dinámica económica del territorio estudiado. Para ello hemos recurrido básicamente a las cuentas anuales presupuestadas y a los informes, tanto cifrados como cualitativos, que elaboraban los negociados económicos de la Diputación<sup>6</sup>; en ellos se evaluaba el presupuesto liquidado, las necesidades de cada servicio, las estrategias para acceder a un mejor conocimiento de la realidad impositiva y los análisis que subyacían en cada decisión de gasto. Reconstruir las cifras presupuestarias permite ofrecer algunas respuestas para evaluar con qué intensidad las decisiones tributarias forales se ajustaron a las diversas coyunturas por las que atravesó la economía navarra durante estas ocho décadas. No en vano desde fines del xix la intervención pública en apoyo a la economía fue ganando relevancia en España, aunque la eficiencia de sus resultados sea algo bien distinto y siga sujeta a discusión<sup>7</sup>.

## 2. GASTO PÚBLICO Y CRECIMIENTO AGRARIO, 1890-1950

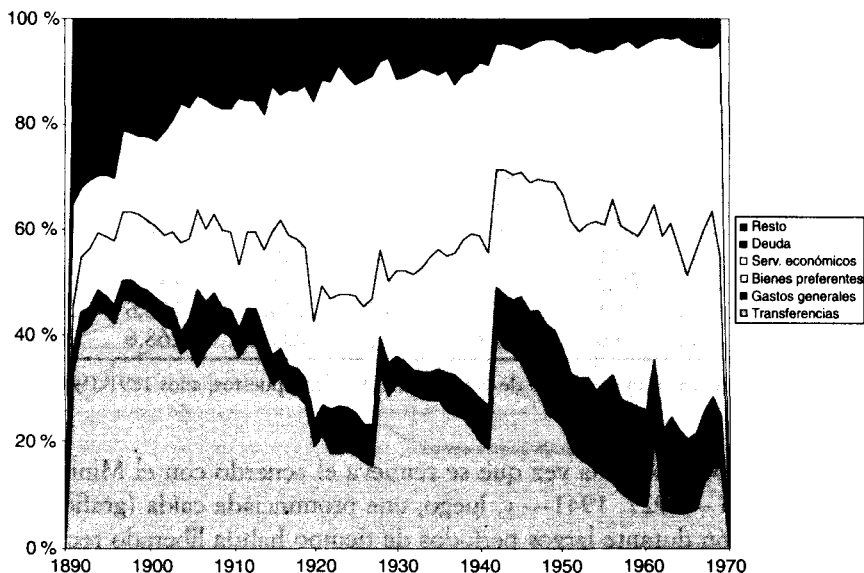
Si comparamos la estructura del gasto de la hacienda foral en los años sesenta con la que tenía a finales de la anterior centuria, se observan claras diferencias. En 1891-1900 la mayor parte del dispendio era absorbida por el cupo y las obligaciones de la deuda (un 43 y un 27 por 100, respectivamente), los servicios generales consumían un 4 por 100 y el 25 por 100 restante se destinaba a la provisión de bienes preferentes y servicios económicos. En 1960-1969 el peso de las transferencias al Estado y de la deuda se ha reducido de forma drástica (un 7 y un 3 por 100, respectivamente) y ha aumentado el gasto en servicios generales (15 por 100) y, sobre todo, en servicios sociales y económicos, que suponen el 70 por 100 de la data (gráfico 1).

<sup>6</sup> Mientras los ingresos y gastos presupuestados fueron publicados anualmente desde 1891, los presupuestos liquidados presentan abundantes lagunas hasta 1957 y adolecen de falta de transparencia. Archivo de Felix Huarte (AFH) —documentación publicada por Paredes (1993)—, doc. núm. 971, pp. 863, 865 y 972; García Crespo, Velasco y Mendizábal (1981), p. 258. De las tres clasificaciones utilizadas para analizar la estructura interna del gasto de las Administraciones Públicas (la orgánica o administrativa, la económica y la funcional), hemos optado por la última, por ser la que mejor refleja las transformaciones que experimenta el gasto público en el largo plazo. Para ello hemos seguido las normas de la clasificación funcional de 1967 (BOE, 10 de abril de 1967 y 26 de febrero de 1968), desgajando de la rúbrica de Inclasificables las subfunciones Deuda Pública y Transferencias generales a otras Administraciones Públicas, debido a su importancia cuantitativa.

<sup>7</sup> Segura (1990), p. 841; Comín (1994), pp. 305-308; Palafox y Cubell (1996), pp. 125-126.

## GRÁFICO 1

*Estructura del gasto de la Hacienda Foral, 1871-1970*  
*(porcentajes sobre el gasto total sin resultas)*



El porcentaje asignado en los presupuestos a bienes preferentes y servicios sociales y económicos fue ganando peso progresivamente (en el largo plazo habría pasado de índice 100 a índice 278) y en esa modernización sólo en dos períodos se observa un retroceso en términos relativos: uno —previsible— en la década de los cuarenta y otro, que contrasta con la evolución del gasto público del Estado en esos momentos<sup>8</sup>, en los años de la II República. En ambos casos la responsabilidad habría que atribuírsela fundamentalmente a una fuerte caída de las inversiones económicas, en particular de las destinadas a infraestructuras (cuadro 1 y gráfico 3); los incrementos experimentados por el denominado cupo, la cantidad a pagar al Estado, no son ajenos a ese retroceso.

Una hipótesis plausible es que la mayor o menor capacidad de la hacienda foral para gastar en funciones sociales y económicas estuviese relacionada con la trayectoria del cupo. Descendente en el largo plazo, se aprecia un

<sup>8</sup> Comín (1989), pp. 979-1010.

## CUADRO 1

*Evolución del gasto en bienes preferentes y servicios sociales y económicos de la Hacienda Foral de Navarra (porcentajes respecto al gasto total sin resultas y números índice), 1890-1970*

	Bienes Preferentes	Servicios Económicos	Total	Bienes Preferentes	Servicios Económicos	Total
1891-1899.....	11,4	14,0	25,4	100,0	100,0	100,0
1900-1909.....	14,6	21,6	36,2	128,1	154,3	142,5
1910-1919.....	19,9	27,0	46,9	174,6	192,9	184,6
1920-1929.....	20,0	40,7	60,7	175,4	290,7	239,0
1930-1939.....	19,3	36,1	55,4	169,3	257,9	218,1
1940-1949.....	25,5	26,3	51,8	223,7	187,9	203,9
1950-1959.....	31,3	33,4	64,7	274,6	238,6	254,7
1960-1969.....	33,0	37,6	70,6	289,5	268,6	278,0

FUENTE: Archivo Administrativo de Navarra (AAN). Presupuestos, años 1891-1969.

incremento puntual cada vez que se renueva el acuerdo con el Ministerio de Hacienda —1927, 1941— y, luego, una pronunciada caída (gráfico 1). Su fosilización durante largos períodos de tiempo habría liberado recursos que se podían destinar a otros fines y, además, con un incremento de la presión fiscal menor que en el resto de España. El gráfico 2 refleja la relación inversa que existe entre el porcentaje de la data dedicado a atenciones económicas y sociales y el destinado a liquidar el cupo y demás transferencias al Estado <sup>9</sup>.

Invertir en bienes preferentes y servicios sociales económicos de forma creciente dependió también de la evolución tendencial de las obligaciones

<sup>9</sup> Aunque en las trayectoria del gasto en bienes preferentes y servicios sociales y económicos intervienen también otros factores y, por lo tanto, no puede afirmarse que dependan única y exclusivamente del porcentaje de la data absorbido por las transferencias al Estado, entre ambas variables existe una relación de dependencia inversa. Considerando los porcentajes de gasto dedicados a las atenciones sociales y económicas como la variable dependiente y como independiente al porcentaje que representa el cupo, la recta de regresión de  $y$  sobre  $x$  presenta un buen ajuste a la nube de puntos y una  $R^2 = 0,86$ . Para corregir los problemas de autocorrelación que revelaba un coeficiente Durbin-Watson inferior a 1, hemos aplicado diferencias de primer orden a las series en logaritmos ( $\Delta x_t, y_t = \ln x_t, y_t - \ln x_{t-1}, y_{t-1}$ ). El resultado del ajuste no se aleja mucho del calculado inicialmente:  $R^2 = 0,70$ . La nueva función estimada es:

$$y = 0,27 - 0,81x.$$

$$(1,03) \quad (-13,59)$$

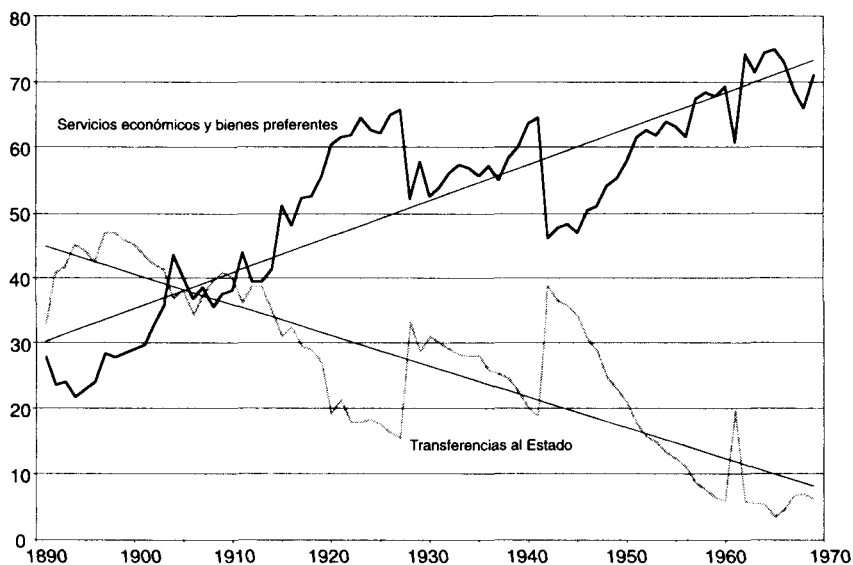
$$N = 78; F = 184,7; DW = 2,50.$$

Las cifras entre paréntesis son los estadísticos  $t$ .



## GRÁFICO 2

*Gasto en bienes preferentes y servicios económicos y en transferencias al Estado (porcentajes sobre el gasto total sin resultados)*



de la deuda, que a la altura de 1890 absorbían casi una tercera parte de los compromisos anuales. Era la herencia de la política seguida a partir de la segunda carlistada: financiar gastos reproductivos con deuda para evitar mayores exacciones<sup>10</sup>. Esta práctica empezó a ser corregida a fines del XIX, en parte a través de arreglos, en parte incrementando los niveles recaudatorios. Con una evolución no muy diferente de la que tuvo en la hacienda pública española<sup>11</sup>, antes de la guerra mundial su peso había descendido al 15 por 100 y se redujo luego de modo gradual hasta 1939 para situarse en torno a un 2-3 por 100 a lo largo del primer franquismo. Durante la primera mitad de la centuria no sólo hubo un menor recurso a la deuda, sino también una mejor gestión de la misma. No debió ser ajeno a este hecho el que las autoridades locales contasen, desde la fase primorriverista, con una institución financiera semipública muy solvente.

<sup>10</sup> De la Torre y García-Zúñiga (1998), pp. 204-206.

<sup>11</sup> Comín (1996), pp. 40 y 152.

La Caja de Ahorros de Navarra actuó casi como un «banco central» de la provincia <sup>12</sup>, lo que permitió romper la dependencia de la banca privada y endeudarse a bajos tipos de interés. Sólo las exigencias financieras de los planes de modernización económica emprendidos por la Diputación provocaron un repunte del endeudamiento en la segunda mitad de la década de los sesenta.

Los gastos en beneficencia, sanidad y educación ganaron peso con el arranque del siglo; una demanda social más explícita en la República consolidó el peso de estos bienes preferentes. Que crezcan aún más en la posguerra (cuadro 1) habría que interpretarlo en clave de la necesidad de paliar las miserias de la autarquía. Esa tendencia se reforzó entre 1950 y 1969. Una creciente demanda social se vio reflejada en unos presupuestos forales que dedicaron en torno a un tercio del gasto total en atender estas funciones, y más a las de sanidad y pensiones, seguridad social y beneficencia —y en los años sesenta también vivienda— que a la de educación.

La hacienda foral gastó comparativamente poco en instrucción. Antes de 1939 corría con una muy pequeña parte del coste de la enseñanza primaria (financiada básicamente por cuenta del Estado) <sup>13</sup>, sostuvo los institutos de Bachillerato, la Escuela Normal de Magisterio y la de Peritos Agrícolas y subvencionó apenas la de Artes y Oficios. En la posguerra incorporó las ayudas a algunos centros de formación industrial, creó en 1945 la Escuela de Comercio y desde 1953 trató de paliar la ausencia de una universidad pública subvencionando generosamente al instituto universitario del Opus Dei, que entre 1953 y 1959 absorbió una cuarta parte del gasto total dedicado a educación y el 30 por 100 en los años sesenta. Fue en esta década cuando la inversión en capital humano mejoró posiciones: las sumas presupuestadas para atender la enseñanza profesional se multiplicaron por ocho, en 1961 se creó el Instituto de Psicología Aplicada y Psicotecnia y, a finales de la década, la Escuela de Ingeniería Técnica y las Escuelas de Capacitación Agrícola.

Es significativo que, al margen del gasto obligado en enseñanza primaria y secundaria, esa apuesta por financiar la educación se iniciase en 1904

<sup>12</sup> AFH, doc. núm. 971, pp. 862-863.

<sup>13</sup> Conforme al RD de 8 de abril de 1914 y órdenes sucesivas, la Diputación tenía que coadyuvar a los gastos de primera enseñanza con 585.780,24 pesetas. Oroz (1923), pp. 1015-1028. Esta cuantía, que permanecerá invariable, fue complementándose con gratificaciones varias a los maestros de Navarra, que en los años sesenta cuadruplicaban aquella suma.

impulsando la enseñanza agraria <sup>14</sup>, al tiempo que se incrementaban las inversiones en el sector agropecuario. La crisis de la filoxera fue un punto de inflexión: en 1896 se creaba el Servicio Agrícola Provincial. El positivo resultado de los ensayos realizados para reconstruir el viñedo —muy desgravado fiscalmente hasta 1915— serviría para impulsar después una serie de organismos públicos al servicio de la agricultura, la ganadería y la riqueza forestal. De representar unos valores insignificantes a fines del XIX, esas partidas cobraron un mayor peso relativo en las dos primeras décadas del nuevo siglo. La eficacia creando viveros de barbados contribuyó a un ritmo de recuperación del viñedo más intenso y rápido que en otras zonas vitícolas <sup>15</sup> y marcó una pauta a seguir en el fomento de las actividades agropecuarias: combinar enseñanza e innovación tecnológica con campos experimentales.

En los años diez y veinte se pusieron en marcha los trabajos de selección de semillas para cereales, tratando de encontrar las variedades óptimas para cada zona agrícola, en paralelo a campañas y ayudas para la difusión y empleo de abonos minerales y maquinaria <sup>16</sup>. Se comenzó a importar vacuno para establecer libros genealógicos, organizando paradas de sementales y obteniendo una mejora de razas. Más tarde se fomentaría el ganado de cerda, caballar y lanar y la avicultura. El laboratorio agrícola mejoró la patata, se estudiaron las plagas del campo y se facilitó a los campesinos productos anticriptogámicos e insectidas a bajos precios. Por último, con las campañas de venta de plantones de frutal criados en los viveros públicos se trataba de «impulsar esta riqueza, base de la muy importante [industria] conservera», en calidad y variedad <sup>17</sup>.

La caída, en términos relativos, de las inversiones en agricultura desde vísperas de la I Guerra Mundial hasta los años finales de la Dictadura de Primo de Rivera se remontará en la II República. En los años cuarenta las instituciones forales continuaron con la política de regadíos iniciada durante el período republicano, se implicaron en los proyectos de colo-

<sup>14</sup> Por RO de 11 de octubre se creaba la Granja Instituto de Agricultura, convertida diez años después en Escuela de Peritos Agrícolas, una de las pioneras en España. En 1919 se establecía una Escuela de Capataces de Viticultura y Enología. Oroz (1923), pp. 928-934.

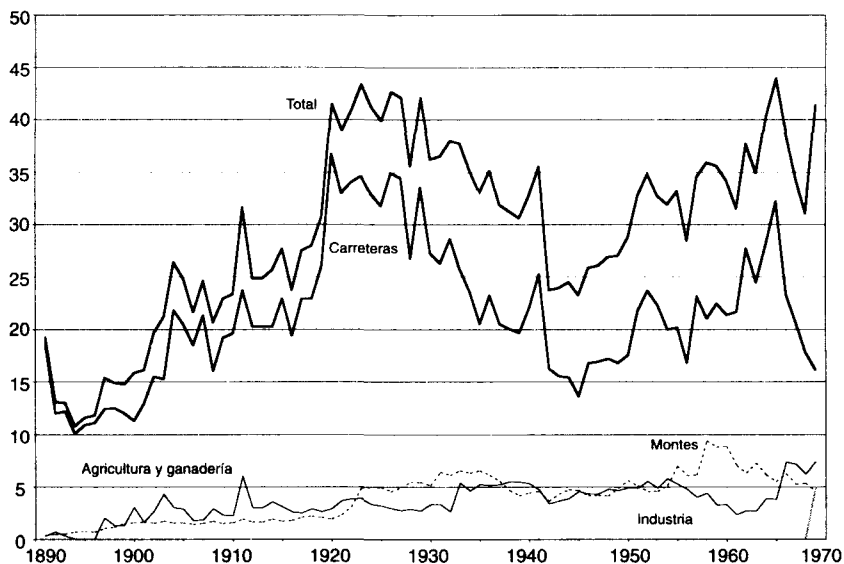
<sup>15</sup> *Congreso Nacional de Viticultura...*, p. XXXII.

<sup>16</sup> Éste podría ser otro factor a tener en cuenta a la hora de explicar por qué Navarra a la altura de 1930 tenía «una dotación en maquinaria agrícola y una intensidad de abonado muy superior a la media española». Gallego (1986), vol. I, p. 449.

<sup>17</sup> AAN, Memorias de elaboración del presupuesto anual del Servicio de Agricultura, 1892-1947; Hacienda, cjs. 2463-2492; Comisiones en Madrid, cj. 2325. Véase Nagore (1932), pp. 321-322.

## GRÁFICO 3

*Servicios económicos, 1891-1970: gasto total y principales partidas (porcentajes sobre el gasto total sin resultados)*



nización y reforma parcelaria, promovieron ayudas para mecanizar el campo y recuperaron el apoyo institucional a la difusión y mejora de cultivos agrarios y pecuarios<sup>18</sup>; en suma, una política no muy diferente a la desempeñada por el franquismo en el resto del país. La política agropecuaria de la Diputación acabó chocando contra el férreo intervencionismo del Servicio Nacional del Trigo, que interfería en los trabajos del servicio foral de selección de semillas y del laboratorio químico, cuestionaba las competencias desarrolladas en el medio siglo precedente y recortaba los ingresos del Negociado al obligarle a vender sus productos a precios de tasa muy bajos. Las medidas liberalizadoras de 1951 rompieron esa tendencia y la agricultura navarra, como en general la española, inició un proceso de recuperación que elevó su producto y contribuyó a normalizar los mercados. La pérdida de posiciones relativas que en la segunda mitad de los cincuenta experimentan las inversiones presupuestarias en agricultura se vería compensada con un

<sup>18</sup> Combinando exenciones tributarias e inversión pública. *Diccionario de legislación...*, pp. 192, 314-317 y 422-433.

mayor gasto en las tareas de reforestación; a la altura de 1954 éstas recuperan y sobrepasan las posiciones adquiridas en los años veinte, fiel reflejo de la creciente importancia de la economía forestal en Navarra <sup>19</sup>.

En 1960-1969 agricultura, ganadería y montes absorbían un 29 por 100 del gasto presupuestario en servicios económicos, tres veces más que en 1891-1999. Si efectuamos las comparaciones sobre los desembolsos totales (sin resultados), habrían pasado de representar un 1,4 por 100 a suponer el 11 por 100, un crecimiento nada desdeñable. Pese a la relativa modestia de las cantidades asignadas, esas inversiones continuadas en el sector agropecuario influyeron en la capitalización de la agricultura y ganadería navarras y en su diversificación <sup>20</sup>. Por otra parte, destinar alrededor de un sesenta por 100 del gasto económico a construir carreteras y caminos facilitó las posibilidades de comercialización del producto agrario.

Ya a lo largo del diecinueve las elevadas inversiones públicas en infraestructuras habían tratado de satisfacer una de las prioridades de la burguesía agraria navarra: articular el mercado provincial y colocar con menores costes sus productos en los mercados español y francés <sup>21</sup>. Fuera cual fuese la ideología de los políticos forales, la obsesión por invertir en carreteras fue una constante que no se abandonará en el nuevo siglo. Las razones de esa fiebre inversora parecen claras: se consideraban indispensables «para la saca de productos agrícolas» y «para satisfacer [las] necesidades de comunicación que la vida moderna impone». Este gasto en obras públicas era el que «más poderosamente [influyó] en el déficit del presupuesto» y el que, hacia 1935, inclinaba a las propias instituciones forales a estimar excesivo el coste de mantenimiento de los kilómetros financiados <sup>22</sup>. Pero, aunque un informe encargado por la Diputación a principios de los sesenta tachara esa fiebre carreteril como un «viejo concepto de desarrollo» <sup>23</sup>, en el largo plazo las inversiones tuvieron que impactar de modo positivo en el desarrollo económico provincial <sup>24</sup>.

<sup>19</sup> Sobre el papel de los montes en la economía navarra, Iriarte Goñi (1997), pp. 443-454.

<sup>20</sup> Iriarte Goñi y Lana Berasain (2002). Para Fernández Prieto (2001), pp. 136-143, el entramado institucional fue uno de los factores explicativos de las ganancias de productividad de la agricultura española durante el primer tercio del siglo XX.

<sup>21</sup> De la Torre y García-Zúñiga (1998), pp. 198-200.

<sup>22</sup> Es más que significativo que cuando los pueblos quisieron transferir a la Diputación el control —y los costos de mantenimiento— de las carreteras municipales, aquella decidió hacerse cargo únicamente de las que «enlacen con carreteras provinciales o estaciones de ferrocarril». *Diccionario de legislación...*, pp. 354-355; AAN, Hacienda, cj. 2470.

<sup>23</sup> AFH, doc. núm. 970, p. 867.

<sup>24</sup> Desde el trabajo seminal de Aschauer (1989), en los estudios dedicados al análisis

A diferencia de lo ocurrido con el sector primario, la industria sólo empezaría a recibir ayudas presupuestarias directas desde 1957. Esta ausencia de inversiones públicas en el sector secundario no fue incompatible con el surgimiento de externalidades positivas para los sectores agroalimentario, químico y del metal. Una agricultura con mejores rendimientos y rentas más altas consumió cantidades crecientes de abonos y maquinaria y potenció el desarrollo de las industrias agroalimentarias, que todavía en 1960 seguían teniendo una presencia casi dominante en el tejido industrial de la provincia (véase cuadro 7).

A modo de conclusión, aunque dadas sus reducidas dimensiones el gasto público de la hacienda foral difícilmente podía repercutir sobre el crecimiento económico navarro<sup>25</sup>, no constituyó un obstáculo al mismo; el análisis de la estructura presupuestaria lo confirma. Además, la elevada autonomía fiscal y financiera de la Diputación possibilitó que el gasto *per capita* en servicios sociales y económicos fuese mayor en Navarra que en los territorios de régimen común (cuadro 2).

Pero la economía navarra disfrutará de otro apoyo institucional y quizás aún más decisivo: una presión fiscal inferior a la del resto de España<sup>26</sup>.

### 3. INGRESOS Y PRESIÓN FISCAL

El cuadro tributario foral fue modernizándose bajo la doble presión del déficit interno y de los cambios registrados en la fiscalidad española. Navarra se había integrado en el sistema fiscal de la monarquía en 1841. Conforme a lo dispuesto en la ley de modificación de fueros de 16 de agosto de aquel año, los navarros quedaban eximidos del pago de rentas

---

de la productividad del gasto público parece existir un amplio acuerdo en señalar que la inversión pública en infraestructuras básicas de tipo red es la que mayores efectos tiene sobre el crecimiento económico. Sobre la abundante literatura generada, Draper y Hercé (1994), Gramlich (1994) y De la Fuente (1996). Para el papel de la infraestructura pública como instrumento directo de política regional, véanse, entre otros, Bielh (1988), De la Fuente y Vives (1995), Mas, Maudos, Pérez y Uriel (1996).

<sup>25</sup> Véase, para el conjunto de la Hacienda española, Comín (1994), pp. 295-297.

<sup>26</sup> Si bien todas coinciden en subrayar este hecho, las estimaciones —y la metodología empleada en los cálculos— sobre la presión fiscal navarra son ampliamente divergentes. Para 1962, por ejemplo, el informe elaborado por el equipo dirigido por Manuel Varela sitúa la presión fiscal navarra en un 12,8 por 100 y en un 19,3 por 100 la del Estado (AFH, doc. núm. 970, p. 862), mientras Theotonio, Capó y Reus (1978), p. 137, estiman ambos guarismos en el 7,1 y 13,9 por 100, respectivamente. Este diferencial de la presión fiscal a favor de Navarra continuaría en los años ochenta. Caja Laboral (1989), pp. 482-502, y Zubiri (2000), p. 89.

## CUADRO 2

*Comparación del gasto per capita en bienes preferentes y servicios sociales y económicos (en ptas. corrientes) entre la Diputación Foral de Navarra y las diputaciones de régimen común, 1915-1960*

	Diputaciones de régimen común (A)			Diputación Foral de Navarra (B)			Coeficiente multiplicador (B/A)
	Bienes Preferentes <sup>a</sup>	Servicios Económicos <sup>b</sup>	Total	Bienes Preferentes	Servicios Económicos	Total	
1915.....	1,4	0,2	1,6	4,8	5,5	10,4	6,5
1925.....	2,8	3,3	6,0	8,0	14,7	22,7	3,8
1940.....	6,0	3,8	9,8	27,5	30,6	58,1	5,9
1950.....	15,8	7,1	22,8	77,7	80,6	158,3	6,9
1960.....	46,9	18,9	65,7	226,2	249,8	476,0	7,2

1915: promedio de 1915 y 1917, sin Córdoba, Murcia y Vizcaya, que «no han remitido datos», y descontados los gastos de Canarias, que no aparece en 1917, y los de las provincias forales de Álava y Guipúzcoa; 1925: promedio anual de los presupuestos de 1925-1926, 2.º semestre de 1926 y 1927 (sin datos de Canarias); 1940: media trienal de 1940-1942; 1950: media trienal de 1949-1951; 1960: 1958.

<sup>a</sup> En 1915 y 1917 engloba los capítulos Instrucción Pública y Beneficencia; los de Salubridad e Higiene, Beneficencia, Asistencia Social e Instrucción Pública en los demás años.

<sup>b</sup> Obras obligatorias, Nuevos establecimientos y Obras diversas en 1915 y 1917; Bienes provinciales, Obras públicas y edificios provinciales, Traspaso de obras y servicios públicos del Estado, Montes y Pesca y Agricultura y Ganadería en los restantes presupuestos.

FUENTES: Los datos de 1915, 1917 y 1925-1926 proceden de los *Anuarios Estadísticos de España* de 1916 y 1917 y 1925-1926. Para el segundo semestre de 1926 y el ejercicio de 1927 hemos recurrido a las *Estadísticas de los presupuestos de las Diputaciones provinciales...*, publicadas por el Comité Central de Fondos Provinciales (1928a y 1928b). Los gastos de 1940-1958 en García Añoveros (1969), pp. 254-276. Los datos demográficos proceden de los *Censos de Población* de 1920, 1930, 1940, 1950 y 1960.

provinciales, derechos de puertas y papel sellado y se establecían dos contribuciones directas, una por importe de 1,8 millones de rs. vn. y la de culto y clero. Tras la reforma de Mon, y no sin disputas, se refundieron ambas (equiparándose a la Territorial), pero se autorizó a la Diputación para recaudar la suma a pagar gravando tanto la riqueza agrícola, como la industrial y comercial. El Estado seguiría percibiendo los ingresos de aduanas —trasladadas al Pirineo—, tabaco, pólvora y azufre y podría gravar el consumo de sal, teniendo que compensar a la hacienda foral con 75.000 pesetas en concepto de gastos de recaudación y cargas de justicia. Con

el paso del tiempo, a estos tributos se fueron añadiendo otros: canon de superficie de minas, cédulas personales, derechos reales...<sup>27</sup>

La cantidad a entregar al Estado —el cupo— permaneció fosilizada en 1.350.000 pesetas entre 1849 y 1877, se elevaría a dos millones en 1878 y no volverá a incrementarse hasta cincuenta años después. A partir de 1900 se firmaron acuerdos para exigir también en Navarra los impuestos sobre azúcares, alcoholes y cervezas (y de forma muy ventajosa para la Hacienda foral)<sup>28</sup>, pero durante casi un cuarto de siglo los navarros se verán libres de la principal innovación de la reforma de Fernández Villaverde, las utilidades. En el Convenio de 1927 se concertaron las tres tarifas de esta contribución, los impuestos de derechos reales y transmisiones de bienes, pagos, transportes, explotaciones mineras, consumos específicos y cédulas personales. El criterio básico de armonización impositiva fue el de territorialidad: la hacienda foral recaudaría los ingresos realizados en Navarra en concepto de estas figuras tributarias, entregando al Estado una suma de 6 millones de pesetas; para los consumos se establecían unos cupos máximos, revisables quinquenalmente. En 1941 se concertarían de forma similar las innovaciones fiscales de la contrarreforma de Larraz, elevándose el cupo a 21 millones de pesetas<sup>29</sup>. Y aunque el siguiente convenio no se firmaría hasta 1969, no por ello la Hacienda navarra se mantuvo al margen de las novedades tributarias introducidas en la fiscalidad estatal por las reformas de Navarro Rubio de 1957 y 1964, en especial de ésta última: creado por acuerdo de 26 de junio de 1964, en el quinquenio 1964-1969 el Impuesto general sobre el tráfico de empresas proporcionaría a las arcas forales el 26,5 por 100 de sus ingresos tributarios.

El leve peso de los impuestos indirectos a finales del siglo XIX fue aumentando con la paulatina incorporación de nuevos gravámenes de esa naturaleza. En el lapso de un quinquenio pasarán a representar casi una cuarta parte de los ingresos totales, con una ganancia de más de quince puntos porcentuales. La fiscalidad indirecta permitirá, además, mejorar el ingreso total y se convertirá en una de las palancas para hacer tributar a algunas de las nuevas oportunidades de negocio abiertas y poco o nada gravadas;

<sup>27</sup> De la Torre y García-Zúñiga (1996), pp. 151-157.

<sup>28</sup> RRDD de 16 de octubre de 1900 y de 9 y 17 de septiembre de 1904. *Cuentas del Estado. 1890-1891 a 1907*, p. 507; Oroz y Zabaleta (1917), pp. 429-433, 455 y ss.

<sup>29</sup> AAN, Catastro, cj. 16554, c. 10; Diputación, Legislación y Fueros, cj. 2354. Los artículos VIII.4 y 8 del Convenio de 1941 estipulaban que, de lo recaudado en Navarra por la Contribución de Usos y Consumos, correspondería a las arcas forales un cupo de 9,5 millones de pesetas, debiendo ingresar la Diputación el exceso en el Tesoro, y que dicho cupo sería revisable quinquenalmente. Esta cifra no se superaría hasta 1961.



eso sí, con cierto retraso. Su peso aumentaría tras la firma de los convenios de 1927 y, sobre todo, 1941, cuando comience a aplicarse el impuesto de usos y consumos de la regresiva reforma de aquel año<sup>30</sup>. Si el avance de los impuestos indirectos aligeró el peso de la fiscalidad directa, el surgimiento de nuevos dacios directos a partir de los años veinte contribuyó aún más a que el Catastro perdiera posiciones relativas (cuadro 3).

## CUADRO 3

*Estructura de los recursos no financieros de la hacienda foral, 1891-1970*

	<i>Recursos no financieros</i> (porcentajes sobre el total sin resultas)				<i>Contribuciones directas</i> (porcentajes sobre el total de impuestos directos)				
	<i>Impuestos directos</i>	<i>Impuestos indirectos</i>	<i>Resto</i>	<i>Total</i>	<i>Catastro</i>	<i>Renta</i>	<i>Utilidades</i>	<i>Resto</i>	<i>Total</i>
1891-1899	71,7	10,8	17,6	100,0	99,6	—	—	0,4	100,0
1900-1909	60,9	21,4	17,7	100,0	99,6	—	—	0,4	100,0
1910-1919	54,1	23,0	22,9	100,0	98,2	—	—	1,8	100,0
1920-1929	63,3	19,7	17,0	100,0	76,3	—	5,4	18,3	100,0
1930-1939	56,2	28,0	15,8	100,0	54,8	0,4	19,0	25,8	100,0
1940-1949	45,2	40,0	14,9	100,0	38,4	2,8	30,4	28,4	100,0
1950-1959	53,8	33,6	12,6	100,0	28,1	4,3	42,8	24,7	100,0
1960-1969	41,3	49,5	9,2	100,0	24,9	5,7	41,9	27,6	100,0

FUENTE: Véase cuadro 1.

Sometido a revisiones periódicas y a técnicas que lo perfeccionasen, la historia del catastro refleja bien la tensión permanente entre los intereses de los propietarios y la necesidad institucional de elevar los ingresos<sup>31</sup>.

Buena parte de los informes internos de los negociados de hacienda y estadística reiteran durante ese medio siglo largo la existencia de unas actividades económicas —agricultura, banca e industria— menos gravadas que sus homólogas peninsulares. Y, de manera más o menos explícita, los ingenieros transmiten a los políticos que había margen para incrementar las entradas en caja sin imponer demasiados sacrificios a los contribuyentes.

Ya a principios de los años veinte se tenía conciencia clara de cómo «la investigación y caracterización de la riqueza imponible no se hace con

<sup>30</sup> Sobre las reformas tributarias del franquismo, véase la reciente síntesis de Albiñana (1998), pp. 82-87.

<sup>31</sup> Para sus orígenes, De la Torre y García-Zúñiga (1998), pp. 206-208.

la escrupulosidad y detalles» exigibles, dando «pábulo al desarrollo de las pasioncillas humanas». En tono autojustificadorio, se advertía que hasta entonces «las inequidades involuntarias que podían cometerse representaban algo insignificante». La Comisión de Hacienda estaba convencida —como sus predecesoras— de que «la potencialidad económica» de la provincia era «muchas veces superior a la cifra en que hoy la tenemos valorada». De hecho, en 1923 los responsables forales conocían que «la valoración de la riqueza agrícola de Navarra se halla por debajo de la realidad» y que los tipos imposibles eran inferiores a los vigentes en las provincias de régimen común (entre un 50 y un 58 por 100 para cultivos de regadío, cereales y leguminosas y secano, un 21 por 100 para el olivar y un 13 por 100 para el viñedo)<sup>32</sup>. Parecía llegada la hora de corregir el rumbo.

La hacienda foral destinó recursos para elaborar un catastro parcelario que reemplazase a los que por masas de cultivo se venían elaborando desde su establecimiento en 1888, y con el que se esperaban conseguir «muy buenos intereses materiales»<sup>33</sup>. Este plan se perfeccionará en 1929 al añadir la aerofotogrametría, método en el que Navarra fue pionera<sup>34</sup>. Año a año la Diputación iba disponiendo de informaciones cada vez más fidedignas, pero su estrategia de incrementar los recursos sin lesionar demasiado a los contribuyentes pasó por esperar a que ese nuevo catastro estuviese completo para toda la provincia; el cálculo más optimista lo situaba en 1939 y no entraría en vigor hasta finales de los cuarenta.

Conscientes de la subimposición de la agricultura y del amplio margen diferencial sobre el que operaba, se pensó que podían elevarse los tipos imposibles sin generar excesivo malestar entre los propietarios ni la oposición del Consejo Foral Administrativo que los representaba. Así se hará en 1920, 1925, 1929, 1937, 1942, 1946, 1948, 1952, 1954, 1959 y 1963<sup>35</sup>. Analizadas en el largo plazo, las tarifas navarras reflejan dos hechos: de un lado, la tendencia a converger con las estatales, bien que con una enorme lentitud y de forma disímil<sup>36</sup>; de otro, que, pese a las revisiones al alza, la riqueza agropecuaria siguió soportando unos gravámenes inferiores, si exceptuamos los pastos (cuadro 4). El estudio comparativo con territorios de régimen

<sup>32</sup> AAN, Catastro, cj. 16554.

<sup>33</sup> *Ibidem*, cj. 16553.

<sup>34</sup> Véase Pro (1992), pp. 310-313.

<sup>35</sup> Oroz y Zabaleta (1950), pp. 97-102; *Diccionario de legislación...*, pp. 648-666.

<sup>36</sup> Aunque no se nos ha permitido consultar esta documentación para los años sesenta, a través de diferentes testimonios cualitativos puede inferirse que la convergencia prosiguió en esa década.

común limítrofes con Navarra no sólo corrobora, sino que refuerza esa imagen<sup>37</sup>.

## CUADRO 4

*Porcentajes que representan las cuotas de Navarra respecto a las del Estado (= 100), 1950-1954*

	1950	1952	1954
Riqueza agrícola.....	23	52	61
Pastos.....	53	114	125
Riqueza forestal.....	30	72	79
Riqueza pecuaria .....	22	53	58

FUENTE: AAN, Catastro, Cj. 1999.

Las revisiones al alza de los tipos medios apenas lograrían compensar la marcha ascendente de los precios. En pesetas constantes, la aportación de la riqueza rústica a las arcas de la hacienda foral en vísperas de la guerra civil era la misma que en los años noventa de la anterior centuria. En 1936 inició una tendencia descendente, que continuó durante la autarquía, a pesar de la entrada en vigor de ese nuevo y más perfeccionado catastro y de que la agrarización se intensificó en los años del llamado «decenio bisagra». Y pese al repunte que se produce a inicios de los sesenta, a finales de esta década los niveles habían retornado a los que tenían en 1945 (gráfico 4).

Hasta 1900 los capitales imponibles de las distintas riquezas gravadas por el Catastro —agrícola y forestal, industrial y comercial y urbana— habían evolucionado a un mismo ritmo, pero desde los inicios de la centuria los de la riqueza rústica quedaron siempre algo rezagados, y ya de una forma notoria en el primer franquismo. De esta forma, su peso en la contribución catastral se fue aligerando, pasando a suponer un 21 por 100

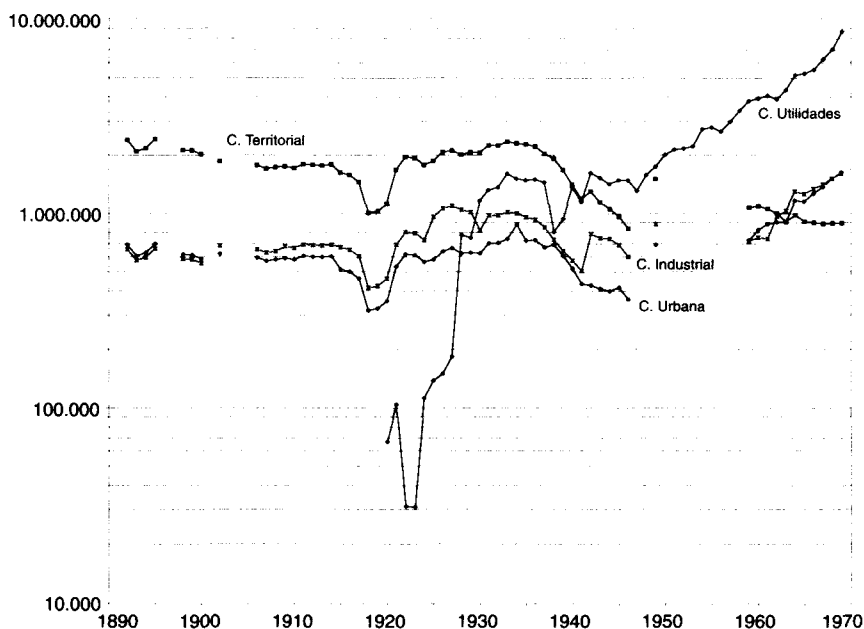
<sup>37</sup> *Porcentajes que representan las cuotas de Navarra respecto a tres provincias de régimen común (=100)*

	Riqueza agrícola	Riqueza pecuaria	Riqueza urbana
Zaragoza.....	57,4	61,9	49,5
La Rioja.....	58,2	63,6	49,5
Guipúzcoa.....	48,3	38,8	49,5

FUENTE: AAN, Catastro, cj. 1999.

## GRÁFICO 4

*Evolución de la Contribución Catastral según tipo de riquezas (territorial, industrial y urbana) y de la Contribución de utilidades, 1891-1970 (en pesetas de 1913)*



en 1969 frente al 64 por 100 que representaba hasta 1900. Como, paralelamente, el Catastro cada vez participaba menos en los ingresos de la hacienda foral —descendente desde 1915, su retroceso se aceleró tras la firma de los convenios de 1927 y, sobre todo, 1941—, la conclusión es obvia: tal y como venía sucediendo en el resto de España desde el arranque del siglo, la agricultura estuvo cada vez menos gravada. Si en las postrimerías del XIX la riqueza rústica y pecuaria allegaba en torno al 45 por 100 de los ingresos totales (sin resultas) de la hacienda foral, en los años sesenta tan sólo proporcionaba un 3 por 100, en tanto su aportación al PIB provincial se situó en un 27 por 100 como promedio.

El reglamento catastral de 1887 había establecido también unas tarifas para comerciantes e industriales muy inferiores a las del régimen común, con el «laudable propósito [...] de] favorecer el desenvolvimiento de las

industrias al amparo de una legislación tributaria protectora», pero en 1914 los técnicos forales constataban cómo ese mecanismo tributario apenas había estimulado la inversión fabril y que el sector se caracterizaba, además, por «una constante y tenaz ocultación», por lo que sugerían elevarlas <sup>38</sup>. La Comisión de Hacienda denunciaba en 1921 que lo que pagaban industriales y comerciantes procedía de unas estimaciones de los beneficios ficticias y proponía el establecimiento de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo, del capital y del ejercicio de la industria <sup>39</sup>. El tímido arranque de una variante foral de las utilidades se expandirá con el nuevo marco fiscal establecido en el Convenio de 1927 <sup>40</sup>. Frente a la pérdida de peso relativo de la contribución catastral desde los años veinte, las utilidades ganan representatividad en el conjunto de los impuestos directos (cuadro 3 y gráfico 4). Esto podría explicarse en parte por el «lento despertar» de la industria que tiene lugar en las décadas de 1910 y 1920 <sup>41</sup>; las iniciativas fabriles que se desarrollan en esos años se convertían en oportunidades de nuevos ingresos para la hacienda foral. Pero ese incremento de la presión tributaria sobre la industria estaría reflejando también el trato de favor hacia la agricultura <sup>42</sup>.

El paulatino aumento de las cargas sobre la industria no sería incompatible con unas exacciones inferiores a las vigentes en el Estado. Al entrar en vigor las utilidades, las tarifas del catastro industrial apenas se alteraron y, en consecuencia, se amplió el diferencial con el resto de España, donde las cuotas se habían incrementado en 1920 y 1922. Las tarifas navarras, que ya eran entre un 35 y un 45 por 100 inferiores, pasaron a situarse entre un 63 y un 69 por 100 por debajo de las estatales. Al igual que sucede con los tipos de la riqueza rústica y pecuaria, la tendencia posterior es a converger. Muy lentamente en las utilidades (a la altura de 1950 las tarifas navarras equivalían aún a la mitad de las vigentes en el régimen general) y con mayor rapidez en el catastro industrial, cuyos tipos se situaban en 1952 en un 72 por 100 de los estatales <sup>43</sup>. No parece, sin embargo, que durante la primera mitad de la centuria la desgravación relativa del

<sup>38</sup> AAN, Hacienda, cj. 2467.

<sup>39</sup> AAN, Catastro, Memoria de 1921.

<sup>40</sup> Las sociedades domiciliadas en Navarra e inscritas antes de 1 de enero de 1927, con «mayoría del capital desembolsado» perteneciente «a personas de condición navarra» y realizando la mayoría de los negocios de la empresa en esa provincia, quedaron «libres de contribuir al Tesoro Nacional por las Tarifas 2.<sup>a</sup> y 3.<sup>a</sup>». AAN, Catastro, cj. 10870.

<sup>41</sup> Un reciente balance en Garrués (1997), pp. 55-63.

<sup>42</sup> AFH, docs. núm. 783 y 930, pp. 672 y 819.

<sup>43</sup> AAN, Catastro, cj. 16554.

sector secundario haya sido condición suficiente para activar un proceso endógeno de desarrollo industrial, ni para atraer inversiones de fuera de la provincia <sup>44</sup>.

Si la mayor disponibilidad relativa de recursos de capital no fue absorbida de manera dominante antes de los años sesenta por las actividades fabriles, ¿hacia dónde se canalizaron los excedentes no captados por el fisco foral? Una hipótesis plausible es que ese capital propiciara mayores disponibilidades dinerarias para el consumo y/o buscara rentabilidad en un ámbito más seguro: el sector financiero. A la altura de 1922 Navarra era la segunda provincia del Estado en ahorro por habitante, muy por debajo de Vizcaya pero a una sustancial distancia de las demás <sup>45</sup>. Ahora bien, mientras, por ejemplo, en Vizcaya o en Guipúzcoa esos capitales excedentarios estuvieron más conectados a una banca mixta con poderosos intereses industriales <sup>46</sup>, hasta bien entrado el siglo xx la estructura bancaria navarra se caracterizó por la escasa inversión en valores fabriles y por el peso absoluto en su cartera de títulos de deuda pública y obligaciones de empresas de transporte, tal y como se infiere de los balances anuales del principal banco privado que actuó en este territorio entre 1863 y 1954, el Crédito Navarro, y de los de la Caja de Ahorros de Navarra entre 1922 y 1960.

Las instituciones forales no asumirán la política industrial como una competencia propia hasta fechas bien avanzadas. Y cuando en 1953 decidan promover una política fiscal de exenciones temporales a las nuevas industrias, seguirán teniendo «muy presente que la principal fuente de riqueza de Navarra es la agrícola». En consecuencia, se benefició más a las «industrias que hayan de aprovechar total o preferentemente productos agrícolas de Navarra como primera materia o que hayan de producir artículos empleados en la producción agrícola o en su perfeccionamiento e intensidad de cultivo», junto a las de transporte que «reduzcan las distancias e intensifiquen el tráfico» <sup>47</sup>.

<sup>44</sup> Véase García Merino (1953), p. 1528, y, aunque contradictorio en su argumentación, Ferrer (1968), pp. 155-156.

<sup>45</sup> Vizcaya y Navarra presentan un *ratio* de 844,7 y 388,6 pesetas *per capita*. Por detrás se sitúan Santander, Álava, Baleares, Guipúzcoa y Asturias (con 278,5, 220,6, 187,9, 168,4 y 126,5 ptas/hab., respectivamente). Cálculos propios a partir de Álvarez Llanos (1983), pp. 80-81, y, para el censo de población de 1920, Melón (1951), pp. 261-263.

<sup>46</sup> Para el caso vasco, véanse Fernández de Pinedo (1988), y Valdaliso (1988). Una visión agregada de los cuatro territorios forales, en Tedde (1974), pp. 292-294.

<sup>47</sup> *Diccionario de legislación...*, pp. 720-721. Esa filosofía no difiere de la que en esos mismos momentos subyacía a los planes de desarrollo franquista. Para el Plan Badajoz de 1952, véase Barciela, López Ortiz y Melgarejo (1998), pp. 125-127.

Esa voluntad de los diputados por facilitar el establecimiento de fábricas ya en el decenio previo a la Estabilización responde en buena medida a una actitud decidida a paliar los problemas derivados de una mayor mecanización en la agricultura: el agravamiento del desempleo rural y la expulsión de mano de obra del campo. Así, en 1955 intentaron que el Ministerio de Industria interviniese para instalar en Alsasua la factoría automovilística Citroën con la que combatir «la crisis de trabajo en las actividades agrícolas»; el automóvil generaría empleos directos, pero asimismo contribuiría «a proporcionar trabajo a quienes se empleen en las industrias privadas auxiliares». Como es sabido, la firma francesa optó por Vigo. En 1958 fracasaría un nuevo intento para instalar una fábrica de coches por una firma vizcaína, esta vez en Villafranca <sup>48</sup>. Cuando menos, se era consciente de los efectos multiplicadores que encerraba esa opción fabril.

#### 4. POLÍTICA PRESUPUESTARIA Y DESARROLLO ECONÓMICO EN LOS AÑOS SESENTA

Al igual que en el conjunto de la economía española, la guerra civil había marcado un punto de ruptura en la trayectoria creciente de los activos industriales desde inicios de los años veinte. Esa senda se recuperó con el arranque fabril de los cincuenta y, más aún, con el *Plan de Promoción Industrial* de 1964 (PPI).

Las exenciones y subvenciones fiscales y los créditos blandos otorgados por la Diputación a las nuevas industrias y a las que, ya instaladas, se renovasen fueron dos de los principales instrumentos del PPI <sup>49</sup>. En una coyuntura favorable, con una filosofía no muy alejada de la planificación indicativa propia del desarrollismo franquista y apoyada desde los presupuestos provinciales, la intervención pública foral coadyuvó de forma clara

<sup>48</sup> Sobre los orígenes y evolución de la industria del automóvil en Navarra, De la Torre (2002).

<sup>49</sup> El PPI de 1964, refundido en 1966, subvencionaba hasta un 95 por 100 de los gastos fiscales de constitución de las empresas, de los aranceles por importar maquinaria y del impuesto de tráfico de empresas por compra de equipo; les eximía —entre otras— de la cuota mínima y de la cuota sobre beneficios de utilidades por un periodo de cinco a quince años (si éstos no excedían del 10 por 100 del capital) y de la contribución urbana entre uno y diez años; además de conceder entre el 1 y el 2,5 por 100 de los créditos utilizados para la mitad de la inversión fija, promover los polígonos municipales y crear un fondo de 500 millones de pesetas en obligaciones. La suma de esas bonificaciones serían abonadas a las empresas en cinco anualidades tras comprobar el cumplimiento del proyecto industrial. *Diccionario de legislación...*, pp. 1653-1659.

al rápido cambio experimentado por el sector fabril en los sesenta. Los resultados del primer quinquenio de puesta en marcha del PPI parecen avalarlo: de las casi trescientas empresas acogidas al plan, 87 estaban vinculadas al sector metálico y de la automoción, representando un 36 por 100 del empleo a crear y casi el 45 por 100 del capital movilizado; mientras las alimenticias configuraban el principal rasgo de continuidad con el pasado fabril al aportar un 21 por 100 de los puestos de trabajo. Conviene no perder de vista la otra cara de la moneda de esos gastos fiscales: del lado de los ingresos, las arcas forales se beneficiaron del tirón experimentado por el Impuesto de Tráfico de Empresas, junto a los del Timbre y Transmisiones Patrimoniales<sup>50</sup>.

El fuerte crecimiento del producto transformado —un 12 por 100 entre 1960 y 1973—<sup>51</sup> no tenía lugar en un *desierto* fabril. Durante los años cincuenta, de manera lenta pero sostenida, la iniciativa privada creó un cierto tejido industrial. De otro, el capital social fijo acumulado en las décadas anteriores —básicamente en infraestructuras viarias—, la excelente posición estratégica de la economía navarra en los ejes de desarrollo de los mercados español y europeo y el gasto presupuestario desde los años cuarenta en las escuelas de formación profesional son aspectos a tener en cuenta. En suma, fueron factores endógenos y exógenos, iniciativas públicas y privadas, los que promovieron el cambio.

La apuesta industrial no implicó abandonar el tradicional apoyo al sector primario. Para elevar el nivel de renta de los agricultores «en paridad con los restantes sectores económicos», entre 1965 y 1969 el *Plan de Promoción Agrícola* (PPA) inyectó cerca de quinientos millones de pesetas en la mejora de las estructuras agropecuarias y forestales y en incentivar la industrialización y mercantilización de sus productos<sup>52</sup>. Ambos planes, en consecuencia, resultaban complementarios para encarar la fuerte reconversión de un mundo rural que redujo —en el lapso de una década— en 13,5 puntos porcentuales su peso en la estructura de la población activa (cuadro 8). Aunque por ahora no sea posible evaluar el grado de responsabilidad de la acción pública<sup>53</sup>, la modernización de la agricultura navarra durante los sesenta seguía respondiendo a esa política fiscal y financiera de la Dipu-

<sup>50</sup> Neumark (1986), pp. 89-90, insiste en el papel, normalmente olvidado, que en las teorías sobre el crecimiento del sector público juega el propio crecimiento económico.

<sup>51</sup> Alcaide y Cuadrado (1985), p. 22. Véase el estudio de Llopis y Fernández Sánchez (1998), pp. 114-121 y 128-129, sobre la industria manufacturera española.

<sup>52</sup> *Diccionario de legislación...*, pp. 220-226. Sobre la problemática agraria de los sesenta, Majuelo y Pascual (1991), pp. 325-347.

<sup>53</sup> Véase Iriarte Goñi y Lana Berasain (2002).



## CUADRO 5

*Empresas, inversión y empleo acogidos al Plan de Promoción Industrial,  
1964-1968*

	Núm. Empresas	Inversión (miles ptas.)	Puestos de trabajo	Núm. Empresas (%)	Inversión (%)	Puestos de trabajo (%)
Alimentación .....	54	1.138.050	4.989	18,4	8,4	20,8
Automoción, material de transporte, re- paración e indus- trias auxiliares .....	12	610.883	1.910	4,1	4,5	7,9
Bebidas .....	11	175.539	302	3,7	1,3	1,3
Cauchos y plásticos...	14	168.270	553	4,8	1,3	2,3
Cueros y calzados .....	5	54.210	228	1,7	0,4	1,0
Electricidad .....	6	108.537	987	2,0	0,8	4,1
Madera y muebles.....	30	381.087	1.470	10,2	2,8	6,1
Materiales de cons- trucción, vidrio y cerámica .....	35	422.657	1.446	11,9	3,1	6,0
Papel y artes gráficas.	10	654.221	1.060	3,4	4,9	4,4
Químicas .....	6	492.484	303	2,0	3,7	1,3
Siderurgia, metalur- gia y afines .....	75	5.433.643	6.789	25,5	40,3	28,2
Textiles y confeccio- nes .....	19	309.979	1.964	6,5	2,3	8,2
Varios .....	17	3.536.655	2.045	5,8	26,2	8,5
Totales.....	294	13.486.215	24.046	100,0	100,0	100,0

FUENTES: Banco de Vizcaya (1968), p. 78, y Consejo Económico Sindical de Navarra [cesp] (1970), p. 78.

tación: algo más de la mitad de ese dinero institucional fue en forma de subvenciones directas.

El agregado del PPI y PPA y los presupuestos extraordinarios habilitados en los cincuenta y sesenta para la mejora de infraestructuras y educación contribuyeron a una radical transformación de la estructura económica de Navarra, a facilitar la entrada en una senda de desarrollo económico y a corregir algunos de los problemas básicos de una sociedad

## CUADRO 6

*Inversión directa en el Plan de Promoción Agrícola, 1965-1969*  
(en pesetas)

	1965	1966	1967	1968	1969	Total 1965-69	Presupuestos Extra. 1969
Reorganización de la Dirección de Agri- cultura y Ganade- ría (Personal) .....	7.086	11.065	11.724	12.172	15.716	57.763	—
Formación del agri- cultor .....	6.025	3.275	6.017	11.229	12.139	38.685	—
Mejora de estructura y explotaciones.....	4.994	41.150	43.719	28.719	21.319	139.901	16.402
Fomento de la pro- ducción agrícola...	10.133	14.031	12.490	14.465	18.284	69.402	—
Fomento de la pro- ducción ganadera.	8.816	14.340	15.637	20.885	28.549	88.196	—
Industrialización y comercialización ..	375	375	375	800	800	2.725	74.477
<b>Totales.....</b>	<b>37.430</b>	<b>84.207</b>	<b>89.964</b>	<b>88.272</b>	<b>96.809</b>	<b>396.672</b>	<b>90.879</b>

FUENTES: *Diccionario de legislación...*, pp. 224-226, y Ardaiz (1981), vol. II, pp. 362-368.

hasta entonces muy dependiente de la trayectoria del sector primario<sup>54</sup>. Con las precauciones que impone el uso de fuentes fiscales, y además de naturaleza diversa, el fondo documental de la contribución industrial y del impuesto de utilidades permite reconstruir la estructura del tejido fabril navarro desde 1888.

Hasta los años treinta se observa la clara hegemonía del sector alimenticio, tecnológicamente atrasado y con escasos efectos de arrastre sobre el resto de la industria. La década de los cuarenta y cincuenta presentan a una estructura fabril más ponderada, redistribuyéndose el peso perdido por el sector alimenticio hacia textiles, químicas, cuero y calzado y, con

<sup>54</sup> Es obvio que un proceso tan acelerado de crecimiento gestaría otro tipo de debilidades y desequilibrios. Tanto el informe de CESP como las actas de la patronal agraria (Majuelo y Pascual, 1991) apuntan a una pérdida del nivel de renta agraria, junto a los problemas inherentes a una industrialización acelerada sin que el parque de viviendas, infraestructuras y servicios sociales aumentasen con igual intensidad.

## CUADRO 7

*Evolución de la estructura industrial navarra, 1888-1971 (en porcentajes)*

<i>Sector</i>	1888	1905	1913	1927	1948	1953	1955	1960	1971
Alimenticias .....	76,9	74,0	69,3	61,7	41,9	35,2	21,2	23,2	12,4
Textiles .....	2,5	1,8	1,7	1,4	4,3	5,7	10,8	7,0	2,2
Metálicas.....	7,2	6,5	7,2	8,0	8,1	9,0	11,9	15,2	43,0
Químicas.....	2,7	4,5	5,4	5,0	12,5	11,9	15,4	18,1	8,4
Papel y artes gráficas.....	2,8	4,9	3,0	3,1	3,1	5,4	3,1	4,2	12,2
Cerámica, cal y yeso.....	4,4	4,5	6,1	4,3	10,4	13,3	3,4	6,1	4,7
Madera .....	1,6	2,5	5,3	11,2	16,4	14,4	18,3	8,5	7,5
Cuero y calza- do .....	1,9	1,4	2,0	5,3	2,8	4,5	15,9	17,7	9,6
Diversas .....	—	—	—	—	0,5	—	—	—	—
Total .....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTES: 1888, 1905, 1913 y 1927: Contribución catastral. Cálculos propios a partir de Grupo de Industria del Instituto Gerónimo de Uztáriz (1990); 1948 y 1953: Contribución de Utilidades. AAN, Utilidades, años correspondientes; 1955, 1960 y 1971: VABcf. Banco de Bilbao (1978), pp. 179-204.

menor intensidad, metálicas. Con todo, la mayoría de las empresas seguían teniendo unas dimensiones muy reducidas y un elevado carácter artesanal. En 1960 las agroalimentarias seguían ocupando el primer puesto, pero ahora con un claro auge de las conserveras (cárnicas y vegetales) y de las plantas embotelladoras de vino y el surgimiento del sector del frío y de las industrias lácteas. Tras ellas se han erigido plantas modernas en los sectores químico (Potasas de Navarra, Penibérica, Inquinasa, Magnetitas de Navarra) y metalmecánico (Superser, Agni, Azkoyen, Motorización Agrícola, Matesa, Chalmeta, Eaton Ibérica, Laminaciones de Lesaca, Grupo Huarte...), que estaban destinadas a cumplir un papel clave en el decenio desarrollista. Junto a cuero y calzado, generaban tres cuartas partes del *vab* fabril. Por su parte, el subsector de la madera ha perdido el peso que antes había tenido y lo mismo ocurrió con el textil. Los valores añadidos brutos de 1971 reflejan el carácter que tuvo en Navarra el impulso industrial de los años sesenta: las metálicas, que en los cuarenta y cincuenta se habían desarrollado vinculadas mayoritariamente a la construcción, se sitúan en cabeza y su bandera será la industria del automóvil (Authi). La seguirán

**CUADRO 8**  
*Evolución sectorial del número de activos, 1887-1971*

	Número de activos			Total	Porcentajes		
	Primario	Secundario	Terciario		Primario	Secundario	Terciario
1887 .....	82.758	14.961	18.834	116.553	71,0	12,8	16,2
1910 .....	80.397	14.953	18.525	113.875	70,6	13,1	16,3
1930 .....	75.739	26.159	22.664	124.562	60,8	21,0	18,2
1940 .....	75.555	25.671	31.868	133.105	56,8	19,3	23,9
1950 .....	81.304	31.452	35.646	151.380	53,7	20,8	23,5
1960 .....	73.127	52.817	50.296	176.240	41,5	30,0	28,5
1971 .....	52.687	75.974	59.319	187.980	28,0	40,4	31,6

FUENTES: 1887-1930: Gallego (1986), vol. II, p. 928; 1940 y 1950: Ardaiz (1981), vol. I, p. 23; 1960 y 1971: Banco de Bilbao (1978), pp. 123-130.

a gran distancia y con idéntico peso, alimenticias y papeleras. Estos cambios en el tejido industrial estuvieron acompañados por modificaciones de la estructura de la población activa.

Entre 1887 y 1930 la agricultura proporcionó entre el 71 y el 61 por 100 de los puestos de trabajo, en tanto el sector secundario no superaba en esta última fecha el 21 por 100. El avance que se produce en el número de activos industriales durante los años diez y veinte se vería interrumpido, como en el resto de España, por la guerra civil y la política autárquica de los cuarenta (el aumento de la población activa que se produce entre 1940 y 1950 no modificaría el peso del sector secundario). La ruptura de ese modelo de crecimiento agrario y escaso desenvolvimiento industrial, que se consumó en los dos decenios siguientes, se refleja en el retroceso del empleo agrícola, tanto en cifras brutas como relativas, y en el comportamiento inverso del trabajo industrial. Y aunque en 1969 la contribución del sector primario al PIB regional superase en 6 puntos porcentuales la media nacional, Navarra era ya una provincia industrializada.

## 5. CONCLUSIONES

La estructura de ingresos y gastos de la hacienda foral de Navarra se transformó cualitativa y cuantitativamente en las siete primeras décadas del siglo xx. De las escuálidas funciones de gasto decimonónicas se dio

el salto a instrumentos de intervención institucional, acordes con el marco político y económico, que la iniciativa pública estimó más idóneas en el contexto de las ventajas comparativas de la región. La Diputación navarra protagonizó ciertos gastos económicos que contribuyeron a mejorar tanto la productividad de su actividad básica, la agricultura, como su capacidad de integrarse en los mercados de su entorno. Pero no fue hasta el contexto expansivo del desarrollismo franquista cuando ese modelo cambió de rumbo, jugando a favor de una rápida industrialización.

Mayores gastos exigieron mayores ingresos, al haber renunciado a compensar vía endeudamiento las bajas exacciones tributarias, tal y como habían practicado en la anterior centuria. Sin embargo, dos fueron los rasgos más destacados del modelo impositivo navarro: el mantenimiento a toda costa una presión fiscal inferior a la del resto de España —y tanto en la agricultura como en la industria— y la consolidación de su capacidad normativa en materia tributaria.

El régimen foral confería a las instituciones navarras una capacidad de intervención pública inexistente en el resto de territorios españoles —si exceptuamos Álava, puesto que Vizcaya y Guipúzcoa vieron abolido su estatus tributario tras la guerra civil—. La clave residió en una autonomía fiscal que posibilitaba precisamente una autonomía financiera para recaudar y gastar *in situ*. La Diputación pudo así drenar recursos públicos hacia servicios económicos y bienes preferentes en unas proporciones netamente superiores a las de los territorios de régimen común.

El elevado nivel de autogobierno tributario fue hábilmente explotado por los gestores políticos. En lo relativo al ingreso y frente a la simplicidad del cuadro fiscal del Diecinueve, en el siglo xx la Hacienda Foral fue adaptando los sucesivos cambios introducidos por la del Estado y, conforme avanza la centuria, con una relativa celeridad. Dados los largos plazos de tiempo que median entre convenio y convenio y en tanto no se concertase con el Estado el nuevo impuesto, incorporar las novedades tributarias confería a Navarra un potencial para mejorar la recaudación. El diferencial que fijaba una presión tributaria inferior a la de los territorios de régimen común permitía a las instituciones forales, por otra parte, incrementar sus recursos sin grandes tensiones; bastaba con mejorar algo las bases, elevar un poco los tipos impositivos y perfeccionar la gestión de los impuestos. En el largo plazo, la tendencia de los tipos navarros fue a converger con los estatales, pero el proceso sólo culminaría tardíamente. En segundo lugar, la autonomía de gasto y de endeudamiento permitía, una vez liquidadas las transferencias al Estado, acometer

políticas de inversión acordes con sus competencias. Históricamente los gastos en infraestructuras viarias y en apoyo a la agricultura fueron considerados imprescindibles para el crecimiento regional y siempre por encima de las inversiones en capital humano y del gasto en servicios sociales. Sólo a mediados de los sesenta —y a remolque de los planes de desarrollo franquistas— comenzaría a recibir la industria un mejor trato presupuestario. Fue esa enorme autonomía fiscal y financiera la que hizo factible la versión foral de la planificación indicativa.

Ambas piezas —dominio pleno del ingreso que agregaba con retraso las reformas españolas, y autonomía absoluta del gasto, no controlado por autoridad superior alguna— otorgaban a la hacienda de Navarra un margen de maniobra que no se daba en otras provincias. Ese federalismo fiscal *sui generis*<sup>55</sup> perduró fuera cual fuese el sistema político español. No deja de ser paradójico que fuesen los regímenes dictatoriales de la pasada centuria, y no los sistemas democráticos, quienes asentasen (en 1927, 1941 y 1969) las bases sólidas de esa excepcionalidad administrativa y, sobre todo, tributaria.

No obstante, dadas las dimensiones de esa economía regional, los instrumentos de política económica disponibles y el volumen de capital recaudado e invertido, las posibilidades de influir en el ciclo económico no podían ser muy amplias. Las ventajas habían de venir de los gastos fiscales y/o de una carga tributaria más baja. En teoría la menor presión fiscal debía brindar mayores oportunidades para colocar los capitales no fiscalizados en actividades productivas que apoyasen el crecimiento y desarrollo económico de Navarra. Pero, a la altura de los cincuenta no parece que las ventajas tributarias que se derivaban del régimen foral hubiesen generado un crecimiento del producto interior *per capita* mucho mayor que en los territorios de régimen común<sup>56</sup>.

En la primera mitad del siglo xx, y por más que disfrutase de la ventaja adicional de una relativa exención fiscal, la iniciativa privada fue incapaz por sí sola de estimular un proceso de industrialización y las instituciones forales apostaron de forma decidida por la vía del desarrollo agropecuario: menores gravámenes, inversiones directas, desgravaciones coyunturales... hasta bien entrados los años sesenta. Esto resulta bastante lógico si consideramos que el origen mayoritario de las fortunas de los diputados forales

<sup>55</sup> No lo es en el estricto significado económico que se asigna al término. Véase Oates (1977), pp. 34-39, y (1999), pp. 1120-1125.

<sup>56</sup> Un balance provisional de la posición relativa de Navarra en los dos últimos siglos, Álvarez Llanos (1986) y Carreras (1990).

no era otro que la mediana y gran propiedad agraria. A mediados de la centuria Navarra había reforzado su carácter agrario sin que, en paralelo, se hubiese industrializado —en un típico modelo de *industria sin industrialización*— y seguía expulsando factor trabajo. A ese crecimiento por la vía agraria tampoco habría sido ajena una mentalidad contraria a la industrialización, debido al pánico a los cambios sociales que implica este proceso <sup>57</sup>.

Desde la aprobación del primer presupuesto extraordinario en 1943 y con más claridad desde finales de los años cincuenta, los técnicos que participaban en el Consejo Foral insistieron en la necesidad de vincular las posibilidades de desarrollo a través de la industria y con un apoyo institucional más decidido <sup>58</sup>. Fueron capaces de realizar el diagnóstico, pero carecían de los instrumentos necesarios para acometerlo. El ciclo expansivo de los sesenta será potenciado y bien aprovechado con la entrada en las instituciones de unos políticos con una actitud más enérgica. En un contexto general más favorable a la inversión y dentro de una dinámica institucional marcada por la planificación indicativa, la Diputación impulsó el Plan de Promoción Industrial de 1964, que sentaría unas nuevas bases para la intervención pública y que contribuiría a modificar radicalmente la estructura económica y social de Navarra. En el largo plazo, el alto grado de autonomía de su hacienda favoreció ese cambio y sentó las bases de un nivel de prestaciones sociales y de gasto en la esfera productiva relativamente superior al de las comunidades no forales.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBIÑANA, C. (1998): «Las reformas tributarias legales en España (1845-1995)», en J. DE LA TORRE y M. GARCÍA-ZÚNIGA (eds.) (1998), pp. 65-98.
- ALCAIDE, J., y CUADRADO, J. R. (1988): «La economía navarra en perspectiva: una referencia a la evolución de algunas magnitudes básicas», *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas*, núm. 6, pp. 19-26.
- ÁLVAREZ LLANOS, R. (1986): «Evolución de la estructura económica regional de España en la historia», *Situación*, núm. 1, pp. 5-61.
- (1983): «Una historia de la banca privada en España», *Situación*, núm. 3, pp. *Anuarios Estadísticos de España, 1916, 1917 y 1925-26*. Madrid, Imp. de los sobrinos de la sucesora de M. Minuesa de los Ríos; Imp. de la viuda de Prudencio Pérez Velasco; Sucesores de Rivadeneyra.

<sup>57</sup> García Merino (1953), p. 1521; Senador Gómez (1953), p. 1502; Ferrer (1967), p. 123; Paredes (1997), pp. 300-301.

<sup>58</sup> AAN, Consejo Foral, Actas, cjs. 2091-2092.

- ARDAIZ, I. (1980-1981): *Navarra: elementos para su estudio regional* Pamplona, Eusko Ikaskuntza.
- ASCHAUER, D. A. (1989): «Is Public Expenditure Productive?», *Journal of Monetary Economics*, núm. 23, pp. 177-200.
- BANCO DE BILBAO (1978): *Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea, 1955-1975*, Bilbao, Banco de Bilbao.
- BANCO DE VIZCAYA (1968): *Navarra y su desarrollo económico*, Bilbao, Banco de Vizcaya.
- BARCIELA, C. (1986): «Los costes del franquismo en el sector agrario: la ruptura del proceso de transformaciones», en R. GARRABOU, C. BARCIELA y J. I. JIMÉNEZ BLANCO (eds.) (1986), pp. 383-454.
- BARCIELA, C.; LÓPEZ ORTIZ, M.<sup>a</sup> I., y MELGAREJO, J. (1998): «Autarquía e intervención: el fracaso de la vertiente industrial del Plan Badajoz», *Revista de Historia Industrial*, núm. 14, pp. 125-169.
- BIEHL, D. (1988): «Las infraestructuras y el desarrollo regional», *Papeles de Economía Española*, núm. 35, pp. 293-310.
- CAJA LABORAL. DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS (1989): *Economía vasca, 1975-1987*, Mondragón, Caja Laboral.
- CARRERAS, A. (1990): «Fuentes y datos para el análisis regional de la industrialización española», en J. NADAL y A. CARRERAS (dirs.) (1990), pp. 3-20.
- CERUTTI, M., y VELLINGA, M. (eds.) (1989): *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*, Madrid, Alianza.
- COMÍN, F. (1989): *Hacienda y economía en la España contemporánea (1800-1936)*, Madrid, IEF.
- (1994): «El papel del presupuesto en el crecimiento económico español: una visión a largo plazo», *Revista de Historia Económica*, vol. XII, núm. 2, pp. 283-314.
- (1996): *Historia de la hacienda pública, II. España*, Barcelona, Crítica.
- COMITÉ CENTRAL DE FONDOS PROVINCIALES. MINISTERIO DE GOBERNACIÓN (1928a): *Estadística de los presupuestos de las Diputaciones provinciales, sujetas al régimen común, correspondientes al segundo semestre de 1926...*, Madrid, Sucesores de Rivadeneyra.
- (1928b): *Estadística de los presupuestos de las Diputaciones provinciales, sujetas al régimen común, correspondientes al ejercicio económico de 1927...*, Madrid, Sucesores de Rivadeneyra.
- Congreso Nacional de Viticultura*, Pamplona, Impr. Provincial, 1914.
- CONSEJO ECONÓMICO SINDICAL PROVINCIAL (1970): *Estructura y posibilidades de desarrollo económico de la provincia de Navarra*, Madrid, Sucesores de Rivadeneyra.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1992): «Cuatro décadas de crecimiento regional en Europa. Principales corrientes doctrinales», en *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde Fuertes*, vol. 3, Madrid, Eudema, pp. 525-561.
- Cuentas del Estado Español, 1890-91 a 1907*, Madrid, IEF, 1976 [reimp. facsímil de la *Estadística de los presupuestos generales del Estado y de los resultados que ha ofrecido su liquidación. Años 1890-1991 a 1907*, Madrid, 1909].
- DE LA FUENTE, A. (1996): «Infraestructuras y productividad. Un panorama de la evidencia empírica», *Información Comercial Española*, núm. 757, pp. 25-40.



- DE LA FUENTE, A., y VIVES, X. (1995): «Infraestructure and Education as Instruments of Regional Policy: Evidence from Spain», *Economic Policy*, núm. 20, pp. 13-40.
- DE LA TORRE, J. (2002): «Antes de Volkswagen: orígenes y desarrollo de la industria del automóvil en Navarra (c. 1955-1980)», Ponencia presentada al Seminario *La industria del automóvil en los países latinos*, Madrid, Fundación Barreiros, Universidad Complutense.
- DE LA TORRE, J., y GARCÍA-ZÚÑIGA, M. (1996): «Hacienda foral y reforma tributaria, 1841-1876», *Hacienda Pública Española*, monografías, pp. 151-165.
- (1998): «Hacienda foral y crecimiento económico en Navarra durante el siglo XIX», en J. DE LA TORRE y M. GARCÍA-ZÚÑIGA (eds.) (1998), pp. 183-210.
- (eds.) (1998): *Hacienda y crecimiento económico, siglos XIX y XX. La reforma de Mon, 150 años después*, Madrid, Marcial Pons.
- DE SARALEGUI, F. J. (1965): «Navarra: desarrollo regional y comarcal», *Información Comercial Española*, núm. 390, pp. 115-123.
- Diccionario de legislación administrativa y fiscal de Navarra*, Pamplona, Aranzadi, 1969.
- DRAPER, M., y HERCÉ, J. A. (1994): «Infraestructuras y crecimiento: un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, vol. II, núm. 6, pp. 129-168.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1988): «Factores técnicos y económicos en el origen de la moderna siderurgia y la flota vizcaína, 1880-1899», en E. FERNÁNDEZ DE PINEDO y J. L. HERNÁNDEZ MARCO (eds.), *La industrialización en el norte de España*, Barcelona, Crítica, pp. 252-279.
- FERNÁNDEZ PRIETO, L. (2001): «Camino del cambio tecnológico en las agriculturas españolas contemporáneas», en J. PUJOL, M. GONZÁLEZ DE MOLINA, L. FERNÁNDEZ PRIETO, D. GALLEGU y R. GARRABOU, *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*, Barcelona, Crítica, pp. 95-146.
- FERRER REGALÉS, M. (1967): «La industria navarra», *Pirineos*, núm. 83-86, pp. 121-136.
- (1968): «El régimen de concierto fiscal en Navarra», en *Estudio socioeconómico de la provincia de Logroño*, vol. II, Logroño, Iberplan, pp. 149-201.
- FURIÓ, E. (1996): *Evolución y cambio en la economía regional*, Barcelona.
- GALLEGU, D. (1986): *La producción agraria de Álava, Navarra y La Rioja desde mediados del siglo XIX a 1935*, Madrid, Universidad Complutense.
- GARCÍA AÑOVIROS, J. (dir.) (1969): *Las Haciendas locales en España, 1940-1965*, Madrid, IEF.
- GARCÍA CRESPO, M.; VELASCO BARROETABEÑA, R., y MENDIZÁBAL, A. (1981): *La economía vasca durante el franquismo. Crecimiento y crisis de la economía vasca, 1936-1980*, Bilbao, La Gran Enciclopedia Vasca.
- GARCÍA MERINO, P. (1953): «El régimen foral y su influencia en la economía navarra», *Información Comercial Española*, núm. 240, pp. 1521-1525.
- GARRABOU, R.; BARCIELA, C., y JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (eds.) (1986): *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica.
- GARRUÉS, J. A. (1997): *Empresas y empresarios en Navarra. La industria eléctrica, 1888-1986*, Pamplona, Gobierno de Navarra.

- GERMAN, L. (1993): «Crecimiento económico, disparidades y especialización regional en España (siglos XIX y XX)», *Cuadernos Aragoneses de Economía*, núm. 2, pp. 203-212.
- GERMÁN, L.; LLOPIS, E.; MALUQUER DE MOTES, J., y ZAPATA, S. (eds.) (2001): *Historia económica regional de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica.
- GRAMLICH, E. M. (1994): «Infraestructure Investment: A Review Essay», *Journal of Economic Literature*, vol. 30, núm. 3, pp. 1176-1196.
- GRUPO DE INDUSTRIA DEL INSTITUTO GERÓNIMO DE UZTARIZ (1990): *Las aportaciones navarras al proceso de industrialización español (1876-1936)*, original mecanografiado.
- IRIARTE GOÑI, I. (1997): *Bienes comunales y capitalismo agrario en Navarra, 1855-1935*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- IRIARTE GOÑI, I., y LANA BERASAIN, J. M. (2002): «El sector agrario navarro durante el siglo XX: modelo productivo y acción pública», en LANA BERASAIN, J. M. (coord.), *En torno a la Navarra del siglo XX. Veintiún reflexiones acerca de sociedad, economía e historia*, Pamplona, Universidad Pública de Navarra, pp. 79-112.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1986): «El nuevo rumbo del sector agrario español (1900-1936)», en R. GARRABOU, C. BARCIELA y J. I. JIMÉNEZ BLANCO (eds.) (1986), pp. 9-140.
- KUKLINSKI, A. (ed.) (1977): *Polos y centros de crecimiento en la planificación regional*. México, D.F., FCE.
- LLOPIS AGELÁN, E., y FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, R. (1998): «Las industrias manufactureras regionales en la época del desarrollismo. Un nuevo análisis de localización y convergencia», *Revista de Historia Industrial*, núm. 13, pp. 113-144.
- MAJUELO, E. (1989): *Lucha de clases en Navarra (1931-1936)*, Pamplona, Gobierno de Navarra.
- MAJUELO, E., y PASCUAL, A. (1991): *Del catolicismo agrario al cooperativismo empresarial. Setenta y cinco años de la Federación de Cooperativas navarras, 1910-1985*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- MALUQUER DE MOTES, J. (1999): «El desenvolupament regional y la teoria dels milieux innovateurs: innovació tecnològica y espionatge industrial a Catalunya als inicis del segle XIX», en A. CARRERAS, P. PASCUAL, D. REHER y C. SUDRIÀ (eds.), *Doctor Jordi Nadal. La industrialización y el desarrollo económico de España*, vol. II, Barcelona, Universitat de Barcelona, pp. 1080-1100.
- MAS, M.; MAUDOS, J.; PÉREZ, F., y URIEL, E. (1996): «Infrastructures and Productivity in the Spanish Regions», *Regional Studies*, vol. 30, núm. 7, pp. 641-649.
- MELÓN, A. (1951): «Los censos de la población en España (1857-1940)», *Estudios Geográficos*, núm. 43, pp. 203-281.
- NADAL, J., y CARRERAS, A. (dirs.) (1990): *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona, Ariel.
- NADAL, J.; CARRERAS, A., y SUDRIÀ, C. (comps.) (1987): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.
- NAGORE, D. (1932): *Las posibilidades agrícolas de Navarra*, Pamplona, Biblioteca de Estudios Navarros.
- NEUMARK, F. (1986): «Cambios en la estructura impositiva y crecimiento económico», *Hacienda Pública Española*, núm. 100, pp. 89-98.

- OATES, W. L. (1977): *Federalismo fiscal*, Madrid, IEAL.
- (1999): «An Essay on Fiscal Federalism», *Journal of Economic Literature*, vol. 37, núm. 3, pp. 1120-1149.
- OROZ Y ZABALETA, L. (1917-1923): *Legislación administrativa de Navarra*, Pamplona, Imprenta Provincial y Artes Gráficas.
- (1950): *Legislación tributaria de Navarra*, Pamplona, Impr. Provincial.
- PALAFIX, J., y CUBELL, A. (1996): «El sector público durante el primer tercio del siglo XX», en P. TEDDE (comp.), *El Estado y la modernización económica, Ayer*, núm. 21, pp. 97-126.
- PARADES, J. (1993): *Félix Huarte. Fuentes Históricas*, Madrid, Rialp.
- (1997): *Félix Huarte, 1896-1971. Un luchador enamorado de Navarra*, Barcelona, Ariel.
- PRO RUIZ, J. (1992): *Estado, geometría y propiedad. Los orígenes del catastro en España (1715-1941)*, Madrid, Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria.
- RICHARDSON, H. W. (1977): *Teoría del crecimiento regional*, Madrid, Alianza.
- SANZ, J. (1987): «La agricultura española durante el primer tercio del siglo XX: un sector en transformación», en J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIÁ (comps.) (1987), pp. 237-257.
- SEGURA, J. (1990): «Intervención pública y política de bienestar: el papel del estado», en GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.), *España. Economía*, Madrid, Espasa-Calpe, pp. 831-857.
- SENADOR GÓMEZ, J. (1953): «Estructura económica y económico-social de Navarra», *Información Comercial Española*, núm. 240, pp. 1500-1502.
- TEDDE, P. (1974): «La Banca privada española durante la Restauración (1874-1914)», en *La Banca española en la Restauración*, vol. I, Madrid, Banco de España, pp. 217-455.
- THEOTONIO CÁCERES, V.; CAPÓ IVARS, J., y REUS ÁVILA, R. (1978): «Los conciertos de Álava y Navarra (Una visión crítica)», *Hacienda Pública Española*, núm. 54, pp. 111-140.
- VALDALISO, J. M.<sup>a</sup> (1988): «Grupos empresariales e inversión de capital en Vizcaya, 1886-1913», *Revista de Historia Económica*, vol. VI, núm. 1, pp. 11-40.
- ZAPATA, S. (ed.) (1996): *La industria de una región no industrializada: Extremadura, 1750-1990*, Cáceres, Universidad de Extremadura.
- ZUBIRI, I. (2000): *El sistema de Concierto Económico en el contexto de la Unión Europea*, Bilbao, Círculo de Empresarios Vascos.



# OLIGOPOLIO Y COMPETENCIA EN LA BANCA ESPAÑOLA DEL SIGLO XX: CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y MOVILIDAD INTRA-INDUSTRIAL, 1922-1995 \*

JAVIER PUEYO SÁNCHEZ

Universitat Pompeu Fabra

## RESUMEN

La banca española se ha considerado tradicionalmente como una industria sujeta a comportamientos oligopolistas. Incluso se le ha llegado a tratar como un cartel, que se ha mantenido a lo largo del siglo XX con el apoyo del Estado. En este artículo se revisa esta interpretación con la ayuda de un conjunto de indicadores del grado de competencia en un mercado: una serie anual de concentración económica y otra de movilidad intra-industrial, así como algunas cifras estimativas de la altura de las barreras de entrada. Los resultados arrojan dudas sobre la tesis de la cartelización de la banca. En concreto, se defiende el carácter básicamente competitivo de la industria bancaria antes de la guerra civil y se pone en duda que la gran banca saliera incólume del *statu quo* del franquismo.

## ABSTRACT

Spanish banking has been considered as an industry ruled by oligopolistic conducts. It has been even dealt as a cartel, which has been able to keep along XX century with the support of the State. This paper checks this inter-

---

*N. de E.*: Fecha de recepción del artículo: mayo, 2001.

Fecha de aprobación por el Consejo de Redacción: octubre, 2002.

\* Quisiera agradecer los comentarios y sugerencias a las diversas versiones de este trabajo que he recibido de A. Carreras, J. L. García Ruiz, M.ª A. Pons, C. Sudrià y X. Tafunell, así como de los evaluadores anónimos de la *Revista*. Cualquier error o falta en la argumentación, como es obvio, debe achacarse al autor. Esta investigación ha gozado de ayuda financiera del Banco de España, a través de su programa de becas para la realización de proyectos sobre temas de historia económica.

pretation with the aid of a set of indexes of the degree of competition in a market: an annual series of economic concentration and another one of intra-industrial turnover, as well as some proxy figures of the height of the barriers to entry. Doubts about the thesis of the banking cartelization are yielded by our results. To be precise, the competitive nature of the Spanish banking industry is defended, at least for the time before the civil war, and it is questioned that big banks emerged unharmed from the *statu quo* declared by Franco's governments.

JEL Classification: L11, N24.

## 1. INTRODUCCIÓN

La banca española ha atravesado en los últimos años por uno de los cambios más espectaculares de toda su historia a consecuencia de la globalización económica internacional, que en nuestro caso se ha sumado al proceso de integración europea. Los mercados se amplían al romperse las fronteras nacionales y, simultáneamente, cobran interés renovado las cuestiones relacionadas con la configuración de los mercados y las estrategias competitivas de las empresas. A lo largo del último cuarto de siglo la banca española ha pasado de un régimen restrictivo, que obstaculizaba el desarrollo de las capacidades competitivas, a un sistema menos regulado, en el que se confía en las reglas del mercado para asegurar el funcionamiento eficiente de las actividades financieras. Existe un consenso generalizado de que la banca española se ha desarrollado a lo largo del siglo xx en un entorno protegido por el Estado y autorregulado mediante acuerdos colusivos entre los propios bancos. Esta interpretación se fundamenta en una serie de reflexiones acerca de las consecuencias de las leyes de ordenación bancaria y unas pocas cuantificaciones del grado de concentración económica y las relaciones de la banca con las grandes empresas. En este artículo se revisa esta interpretación historiográfica a la luz de unas series anuales de concentración económica y movilidad intra-industrial, que sirven como indicadores indirectos del grado de competencia en un mercado. En el siguiente apartado sintetizamos la tesis más extendida acerca de la estructura de mercado en que se ha desenvuelto la banca española en el siglo xx y las causas de sus hipotéticos comportamientos oligopolistas, con una dedicación especial a los cálculos de la concentración económica, que han formado la base empírica principal en que se fundamenta la tesis anterior. En el tercer apartado presentamos la metodología que se ha empleado en la construcción de las series de concentración y movilidad.

A continuación, comentamos los aspectos más destacables de las mismas y, en el quinto apartado, discutimos la tesis tradicional en función de los resultados obtenidos. Un apartado de conclusiones cierra el artículo.

## 2. LA HISTORIOGRAFÍA DE LA BANCA ESPAÑOLA DEL SIGLO XX

La historiografía española sobre la banca trata este sector como un mercado donde han predominado los comportamientos oligopolistas, hasta el punto de hablarse incluso de cartelización. Se da por cierto que los bancos, capitaneados por las entidades de mayor tamaño, han evitado competir entre ellos y han fijado tipos de interés y comisiones o se han repartido el mercado. Una de las características más mencionadas ha sido su elevada concentración, que presumiblemente habría sido una condición necesaria para la colusión, de acuerdo con la hipótesis más tradicional de la Economía Industrial. Los expertos que han tratado el tema desde finales de los años sesenta hasta la actualidad han considerado que la regulación fue el elemento crucial que facilitó el ejercicio del poder de mercado en el sector de la banca. Primero la Ley de Ordenación Bancaria promulgada en 1921 y después el *statu quo* franquista permitieron cerrar el mercado a nuevas incorporaciones y a la banca extranjera, al tiempo que se daba pie a la autorregulación del sector bajo el control de los grandes bancos <sup>1</sup>.

García Delgado, al comentar la Ley de Ordenación Bancaria de 1921, señala como uno de los problemas que encaraba esta norma la falta de coordinación entre los bancos privados, que daba lugar en ocasiones a un exceso de competencia. Para ilustrar este tema, cita un largo párrafo del discurso pronunciado por Cambó en la presentación del proyecto de Ley al Parlamento en el que el orador destaca la necesidad de promover la coordinación entre los bancos, evitar el exceso de competencia e impedir prácticas temerarias que pusiesen en peligro la solvencia del conjunto del sistema <sup>2</sup>. García Delgado acaba concluyendo que posiblemente la Ley

<sup>1</sup> La versión más extrema de esta hipótesis se encuentra en Muñoz (1969). En cuanto a la concentración económica como característica definitoria del sistema bancario español del siglo xx, véase Tortella-Palafox (1983), p. 36, o Tortella (1995), p. 332. La hipótesis de la relación positiva entre concentración y colusión procede originalmente de Bain (1951).

<sup>2</sup> García Delgado (1984), pp. 164 ss. El discurso de Cambó se encuentra publicado en Ministerio de Hacienda (1921), tercera parte, título primero. Cambó se remitía a la legislación de otros países («En otros países, Sres. Diputados, este régimen existe», *op. cit.*, p. 30) para defender la idoneidad de la regulación que propugnaba. La publicación del

no consiguió sentar las bases de una política monetaria eficaz y convertir el Banco de España en un banco central, que era el gran objetivo de la Ley,

«... pero es incuestionable que limita la competencia interbancaria mediante el moderado intervencionismo que supone la creación de la Comisaría de la Banca y del Consejo Superior Bancario, así como la atribución al Banco de España de funciones inspectoras de la Banca privada. La trascendencia de estas medidas difícilmente puede exagerarse: baste con señalar que el Consejo Superior Bancario cumple desde entonces el papel de centro y agente de la limitación de la competencia de la Banca privada española, contribuyendo eficazmente, al modo de una asociación patronal, a formar una conciencia bancaria de grupo»<sup>3</sup>.

«La ordenación de la Banca privada española durante la Dictadura no hace sino completar el sistema establecido por Cambó.» En estos años destaca «el apuntalamiento del inicial *statu quo* bancario insinuado en la Ley de Ordenación Bancaria de 1921», que se concreta en «una distensión de la competencia dentro del negocio bancario», llegándose al reparto de la geografía española, y el aumento de la concentración de capital por el crecimiento de los grandes bancos gracias a las absorciones, apertura de sucursales y al apoyo indirecto del Banco de España y las emisiones de Deuda de los gobiernos de la Dictadura<sup>4</sup>.

No existen todavía trabajos de síntesis acerca de la evolución de la banca española después de la guerra civil, salvo el libro de Muñoz al que me referiré más adelante. Sin embargo, está claro que el elemento fundamental del sistema en los años del franquismo ha sido el llamado *statu quo*, «que erigió barreras de entrada infranqueables y desdibujó la competencia entre entidades»<sup>5</sup>. El *statu quo* fue definido por Sáez de Ibarra como el mantenimiento en lo fundamental de la situación de la banca en 1936 en tanto el Estado no dispusiese otra cosa<sup>6</sup>. Si bien existen algunas

---

Ministerio citada contiene unos resúmenes acerca de la legislación bancaria de varios países europeos y de los Estados Unidos.

<sup>3</sup> García Delgado (1984), p. 165. Las conclusiones del autor habían sido defendidas en un trabajo anterior, Roldán-García Delgado-Muñoz (1973, vol. 2), donde ya se podía leer que el objetivo fundamental de la LOB de 1921 fue «limitar la competencia que existe en el sector mediante un moderado intervencionismo» (p. 265). En los mismos términos se expresa en su obra más reciente García Delgado-Jiménez (1999), pp. 61-62.

<sup>4</sup> Las citas proceden de García Delgado (1984), pp. 165 y 167. En la misma línea se expresa Velarde (1968), pp. 132-133.

<sup>5</sup> Martín Aceña-Pons (1994), p. 137.

<sup>6</sup> Sáez de Ibarra (1954), p. 24.



discrepancias para datar el inicio de esta política <sup>7</sup>, su contenido está bastante claro: se exigía autorización gubernamental, concedida discrecionalmente, para crear bancos, abrir sucursales, modificar la personalidad jurídica de los bancos y banqueros, ampliar el capital social o poner en circulación acciones bancarias y cualesquiera acuerdos a los que pudiesen llegar las entidades respecto al traspaso de sucursales, participaciones de capital, fusiones o adquisiciones <sup>8</sup>. La Ley de Ordenación Bancaria de 1946 consagró el *statu quo* y el intervencionismo del Ministerio de Hacienda en la regulación de las actividades bancarias <sup>9</sup>. Esta Ley recopila la legislación de posguerra, pero no fijó ningún criterio para la ejecución de las muchísimas competencias atribuidas al Ministerio de Hacienda, que en opinión de Paris Eguilaz debían servir para asegurar la colaboración de la banca privada con la política del Nuevo Estado <sup>10</sup>. Entre las prerrogativas del Ministerio se hallaba la fijación de los tipos de interés de todas las operaciones activas y pasivas de la banca, que para Paris Eguilaz implicaba la supresión de la competencia bancaria. Esto le llevó a advertir del peligro de que los bancos funcionasen en régimen de monopolio, más aún si se tiene en cuenta que una de las funciones del Consejo Superior Bancario iba a consistir en informar acerca de los tipos de interés máximos y mínimos. El resultado final de la regulación de los tipos de interés no fue precisamente el control de las prácticas monopolistas, porque se fijaron tipos activos mínimos y pasivos máximos <sup>11</sup>. A esto debe añadirse que los bancos llegaron a acuerdos privados para mantener los mismos tipos de interés, dentro de los márgenes oficiales <sup>12</sup>.

Velarde relaciona la creación del Consejo Superior Bancario con el incremento del monopolio bancario, asistido por el Estado. Con estas bases fue posible la situación descrita por Paris Eguilaz: «que por la acción monopolista de los propios Bancos, los tipos de interés pasivos sean los mismos para toda la Banca, y que estén muy por debajo de los tipos de interés

<sup>7</sup> Muñoz (1969), p. 61, la fija en la Orden del Ministerio de Hacienda de 17 de mayo de 1940 y la Ley de 30 de diciembre de 1940, que proroga la anterior (véase también Giménez-Arnau, 1965). Sardà (1970), p. 453, se refiere, en cambio, a la Orden Ministerial de 19 de octubre de 1939, «una disposición pensada quizás como circunstancial pero que tuvo carácter permanente hasta la reforma de 1964». Por su parte, Galán y Galindo (1968) da el título de Ley del *statu quo* a la de 10 de febrero de 1940.

<sup>8</sup> Sáez de Ibarra (1954), p. 24.

<sup>9</sup> Sardà (1970).

<sup>10</sup> Paris Eguilaz (1947).

<sup>11</sup> Pons (1999), pp. 36-38.

<sup>12</sup> Son los llamados Acuerdos Moderadores de la Competencia de los que hay constancia al menos en 1949 (Velarde, 1967, p. 79) y 1952 (Sáez de Ibarra, 1954, pp. 25-26).

activo», lo que da lugar a «ganancias muy superiores a las que obtendrían en régimen de competencia». El sistema funcionaba sobre todo a favor de un grupo de seis grandes bancos, que van a ir dominando poco a poco a la Banca privada restante y a aumentar su control sobre la industria española, fomentando «el monopolio en numerosas ramas de nuestra vida económica» mediante el control del capital social de las empresas por los grandes bancos, las conexiones a través de consejeros comunes y por la delegación del voto que otorgaban los accionistas de las empresas a los bancos donde tenían depositados sus títulos en custodia<sup>13</sup>. El texto clave con el que culminó esta línea de análisis de la estructura de mercado de la banca española fue el libro de Muñoz, *El poder de la banca en España*, donde se insiste en el poder de mercado ejercido por las grandes entidades como variable explicativa esencial de la evolución del sector desde la Primera Guerra Mundial.

Según la imagen esbozada en los párrafos anteriores, la banca española se desarrolló en un marco monopolista desde 1922, sistema que llegó a su máxima expresión con la Ley de Ordenación Bancaria de 1946. El origen de esta interpretación puede rastrearse al menos hasta el trabajo de Velarde, *Sobre la decadencia económica de España*, editado originalmente en 1951 y que se hallaba asociado a un conjunto de trabajos sobre el tema de la concentración económica en España que estaban realizando por entonces un grupo de especialistas ligados al Instituto de Estudios Políticos<sup>14</sup>. Estos autores seleccionaron una serie de sectores que se presumía tenían una estructura oligopolista y constataron su fuerte concentración, aunque en ningún momento compararon sus resultados con los de otros sectores presuntamente no oligopolizados o con los de otros países. Se examinaron también las incorporaciones de nuevas empresas a estas industrias, llegando a la conclusión de que eran más bien escasas, y estudiaron las relaciones inter-empresariales por el método de los consejeros comunes. Las conclusiones y análisis desarrollados por estos autores se introdujeron en la historiografía a través del magisterio de Juan Velarde

<sup>13</sup> Las citas provienen de Velarde (1967), pp. 78, 80 y 81. Tortella-Palafox (1983) también han tratado del predominio del capital financiero en la industria española.

<sup>14</sup> Tamames (1961), p. 15; véase también la introducción del libro de Velarde (1967). Las referencias más importantes del grupo al que se refiere Tamames son: De la Sierra (1950, 1951), Muñoz Linares (1952a, 1952b, 1955), AAVV (1954), Velarde (1955), Cerrolaza-Santos-Velarde (1961), Tamames (1961, 1966, 1977), Santos Blanco (1962), Muñoz (1969) y Ardura (1973).

sobre un grupo de historiadores de la economía española que empezaron a publicar sus trabajos en la década de los setenta <sup>15</sup>.

Una de las características esenciales atribuidas al sistema bancario español ha sido su gran nivel de concentración. La concentración de mercado mide el grado en que la producción, ventas u otro indicador del tamaño de las empresas está controlado por un número reducido de éstas. Se entiende que un mercado está tanto más concentrado cuantas menos empresas actúen en el mismo o cuanto más desigual sea la distribución de cuotas de mercado. Con los indicadores de concentración se pretende medir la distancia a la que se encuentra un mercado de las situaciones de competencia perfecta o de monopolio, al entenderse que cuanto más próxima esté una estructura de mercado a uno de los extremos más se ajustarán los comportamientos de las empresas o sus resultados a los típicos de dichas circunstancias. En el caso de concentración elevada, se espera que el ejercicio de poder de mercado o la práctica de comportamientos colusivos por parte de las grandes empresas sea más probable. No se trata de discutir aquí la relación entre concentración y poder de mercado, aunque no estará de más señalar que en modo alguno es inmediata. Otras propiedades del mercado como el tipo de producto, las características de la demanda, la tecnología y, especialmente, la naturaleza de las barreras de entrada son esenciales para determinar en qué medida las empresas pueden ejercer un dominio efectivo del mercado. De todo ello se deduce que el cálculo de la concentración es insuficiente para dictaminar la existencia o no de comportamientos anti-competitivos, tan sólo puede presumirse que una concentración elevada facilita la colusión de las empresas instaladas <sup>16</sup>. Sin embargo, la historiografía española ha situado el tema de la concentración en el centro de su análisis de la banca, de ahí la importancia de tratar la cuestión con el máximo detalle.

A pesar del alcance que se ha dado a esta materia, no disponemos de demasiados trabajos dedicados a medir la concentración bancaria con cierta perspectiva histórica. Dos intentos tempranos se deben a De la Sierra y Tamames <sup>17</sup>. Los dos calcularon ratios de concentración (porcentaje del mercado controlado por las empresas más grandes) para algunos de los

<sup>15</sup> Roldán-García Delgado-Muñoz (1973), Roldán-Muñoz-Serrano (1976), Muñoz-Roldán-Serrano (1978).

<sup>16</sup> Véanse los manuales clásicos de Organización Industrial de Scherer (1980) o Tirole (1988).

<sup>17</sup> De la Sierra (1953) y Tamames (1961, 1966, 1977), que continúa el trabajo del primero con la misma metodología.

sectores que por entonces se consideraban típicamente oligopolistas, entre los que se incluía la banca privada, e hicieron especial hincapié en destacar lo cuantioso de los valores obtenidos, que en su opinión mostraban claramente la existencia de unas situaciones de oligopolio. Otro resultado que se aprecia cuando se consideran conjuntamente los trabajos anteriores es la tendencia a la baja de los indicadores de concentración entre finales de los años cuarenta y finales de los sesenta. Al parecer el grado de concentración y, presumiblemente, de oligopolio fueron cediendo a lo largo de las décadas de los cincuenta y sesenta, aunque ninguno de los autores mencionados encontró significativa esta circunstancia<sup>18</sup>.

Los resultados anteriores han sido confirmados en dos trabajos posteriores debidos a Fanjul y Maravall, el primero, y a Martín Aceña y Pons, el segundo<sup>19</sup>. Fanjul y Maravall presentan diversos indicadores de concentración con la variable *valor de los depósitos* de la banca privada y de las cajas de ahorros para los años 1952, 1959, 1966, 1973 y 1980. Comprueban que la concentración disminuyó entre 1952 y 1980, con un período de fuerte descenso (1959-1973) entre dos etapas de estancamiento (1952-1959 y 1973-1980). El análisis de la distribución de tamaños les permite afirmar que el descenso se debió a la pérdida de cuota de mercado de los bancos más grandes a favor de los pequeños. Martín Aceña y Pons, por su parte, llevan a cabo un ejercicio similar, pero para un período de tiempo más amplio. Con la misma variable representativa del tamaño y las mismas fuentes que los dos autores anteriores, calculan ratios de concentración e índices de Hirschman-Herfindhal para siete años (1915, 1920, 1930, 1946, 1952, 1962 y 1973) y con la variable *capital desembolsado*, para 1874, 1892 y 1915. Obtienen una tendencia a la baja a lo largo de todo el período. La reducción de la concentración se inició ya entre 1874 y 1915, se estancó en las décadas de los veinte y treinta y volvió a descender después de la guerra civil, especialmente a partir de 1952. La interpretación de Martín Aceña y Pons se fundamenta en la relación estrecha que pudiera existir entre concentración y poder de mercado, en línea con el razonamiento típico en Economía Industrial. Las fuerzas competitivas que actuaron antes de la Primera Guerra Mundial, que explicarían el descenso de

<sup>18</sup> A modo de resumen de los resultados obtenidos por estos autores para la banca presentamos los valores de los CR4: 57,24 por 100 (1949), 55,90 por 100 (1958), 51,15 por 100 (1965) y 48,99 por 100 (1967). CR4 es el porcentaje de los recursos ajenos totales de la banca situados en las cuentas de los cuatro mayores bancos en cada uno de los años indicados. Las fuentes son: De la Sierra (1953), Tamames (1961), Tamames (1966), Muñoz (1969).

<sup>19</sup> Fanjul-Maravall (1985), Martín Aceña-Pons (1995).

la concentración desde 1874, se vieron neutralizadas en el período de entreguerras, lo que les da pie a pensar que las empresas tuvieron en esos años una capacidad efectiva para ejercer poder de mercado. Sin embargo, su interpretación lleva a una paradoja: la reducción de la concentración después de la guerra civil implicaría que volvieron a actuar con más o menos celeridad las fuerzas competitivas, en contra de todo lo que se ha escrito acerca del *statu quo* bancario del franquismo<sup>20</sup>. Una explicación posible de esta contradicción quizás resida en que Martín Aceña y Pons calcularon la concentración en base a las sociedades con personalidad jurídica propia, sin tener en cuenta la importancia que se ha otorgado a los grupos bancarios. Buena parte de los bancos que se crearon durante el franquismo, lo fueron de la mano de los ya establecidos y sería preciso calcular la concentración por grupos para tener una imagen más cabal de lo ocurrido en estos años. Fanjul y Maravall aprovecharon la agrupación que elaboró Muñoz para comparar los cambios en la concentración por grupos bancarios entre 1967 y 1980-1982. Les resulta una gran estabilidad en el grupo de cabeza sin una variación apreciable de la concentración entre ambas fechas, posiblemente porque en 1967 todavía estaba plenamente vigente el *statu quo* bancario y en 1980-1982 nos encontramos inmersos en la crisis bancaria, que afectaba principalmente a bancos medianos y pequeños. Ninguno de los trabajos anteriores compara el nivel de concentración de la banca española con el de otros países, debido a la dificultad para disponer de cifras elaboradas con criterios homogéneos. Revell ofrece una información, que reproducimos en el cuadro 1 y al que se han añadido los valores correspondientes a España, que permite hacerse una idea de la magnitud de la concentración económica de la banca española<sup>21</sup>. Como puede verse, otros países habrían soportado una concentración bancaria superior a la española.

<sup>20</sup> Pons (2001), p. 682, resuelve parcialmente la paradoja al afirmar que la concentración no es siempre el mejor indicador del grado de competencia en un mercado. Ahora bien, en el artículo citado, en el que se intenta estimar la evolución de los tipos de interés de la banca durante el franquismo, se sostiene como una de sus conclusiones principales que desde principios de los años cincuenta se aprecia una cierta competencia vía precios (p. 690), justamente el tipo de fenómeno que se espera refleje un índice de concentración.

<sup>21</sup> El cuadro en cuestión procede de un trabajo inédito de otros autores (véase Revell, 1987, pp. 30-31, para la referencia exacta). Revell supone que las cuotas de concentración a que se refiere se han calculado con los depósitos domésticos, excluidos los inter-bancarios, del conjunto de las entidades financieras de cada país. Los datos españoles que se han añadido sobrevaloran el grado de concentración español porque sólo se han recogido los depósitos de los bancos privados.

CUADRO 1  
*CR5 de varios países (%)*

	<i>Canadá</i>	<i>Gran Bretaña</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>	<i>Alemania</i>	<i>Japón</i>	<i>EEUU</i>
1930.....	84	70	41	52	44	22	9
1935.....	85	65	44	57	51	27	11
1950.....	80	84	66	68	n. d.	31	13
1955.....	80	84	70	65	27	29	14
1960.....	83	83	65	64	24	26	15
1965.....	86	81	66	58	25	23	14
1970.....	85	85	57	57	24	21	16
1975.....	81	70	60	51	24	20	18
1980.....	80	68	81	50	24	22	18

NOTA: CR5 es la ratio de concentración de los cinco bancos mayores en cada momento.

FUENTES: Reproducido en Revell (1987), p. 31, excepto los datos españoles que se han calculado con la información proporcionada por las publicaciones del CSB: *Balances Trimestrales de la Banca Inscrita* y *Anuario Estadístico de la Banca Privada*.

En resumen, disponemos de una hipótesis muy asentada que relaciona concentración y poder de mercado, mientras que los trabajos empíricos presentan una reducción continua de la concentración con unos valores que, si bien pueden parecer elevados, no destacan especialmente cuando los comparamos con los de otros países. En las páginas que siguen se revisa esta hipótesis a la luz de la evidencia proporcionada por dos indicadores empleados habitualmente para determinar el grado de competencia en un mercado: la concentración económica y la movilidad intra-industrial. También se aportan datos parciales acerca de la creación de bancos que permiten apreciar la altura de las barreras de entrada. Al tratar conjuntamente los indicadores citados para examinar el estado de la competencia en la banca española del siglo xx, se pretende someter a crítica la relación directa que la historiografía española ha mantenido entre una variable de estructura como es la concentración y el comportamiento competitivo o colusivo de los bancos. Sin embargo, ya se ha dicho que esta variable resulta insuficiente para juzgar el grado de competencia en un mercado, aunque constituya un punto de partida ineludible. De ahí la necesidad de complementarla con los índices de movilidad, que sirven también de indicadores indirectos de los comportamientos empresariales, y con alguna estimación mínima del grado de dificultad de acceso al mercado. Debe

recalcarse que no se ha pretendido realizar un análisis sistemático de la estructura de la banca española en el siglo XX, sino discutir en sus propios términos la tesis más asentada en la historiografía actual.

### 3. LOS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN Y MOVILIDAD

El grado de competencia que exista en un mercado se puede medir, en una primera aproximación, de dos formas: mediante los índices de concentración o con algún indicador de la movilidad de las empresas que actúen en el mercado o quieran acceder al mismo<sup>22</sup>. Generalmente, se considera que los índices de concentración sirven como señales estáticas de la rivalidad en el mercado y los índices de movilidad como indicadores dinámicos. Más que de técnicas alternativas, se trata de dos formas complementarias de analizar la competencia en los mercados al proporcionar cada uno de ellos un tipo de información diferente<sup>23</sup>. Por ejemplo, una concentración elevada se asocia habitualmente con la posibilidad del ejercicio de poder de mercado por parte de las grandes empresas del sector. Sin embargo, puede darse el caso de que coexista con un flujo considerable de nuevos competidores o una inestabilidad elevada del *ranking* de las empresas o de sus cuotas de mercado. Estaría justificado, entonces, pensar en la existencia de una situación de competencia o rivalidad o, al menos, de falta de eficacia de los acuerdos colusivos, a pesar del valor elevado de la concentración<sup>24</sup>. La movilidad empresarial depende de los mismos elementos que influyen en la concentración: las condiciones básicas de la oferta y la demanda, así como de las barreras de entrada. Todos estos factores ejercen su influencia a través de la estructura del mercado y de los comportamientos de las empresas, de ahí que la concentración y la movilidad se consideren unos indicadores indirectos de los comportamientos empresariales<sup>25</sup>.

A pesar de que las cuestiones relacionadas con la concentración económica se llevan discutiendo desde mediados del siglo pasado, no disponemos de criterios objetivos para seleccionar el indicador más adecuado a cada circunstancia<sup>26</sup>. Así pues, procederemos de la forma habitual en los trabajos

<sup>22</sup> Scherer (1980), pp. 56-74.

<sup>23</sup> Baldwin-Gorecki (1989), encuentran que la concentración y la movilidad están correlacionadas negativamente, pero no de un modo perfecto. Las conclusiones pueden diferir según se utilice un índice de concentración o de movilidad.

<sup>24</sup> Caves-Porter (1978), p. 289.

<sup>25</sup> Gort (1963), Heggstad-Rhoades (1976), Caves-Porter (1978).

<sup>26</sup> Para más detalles de las cuestiones relacionadas con la concentración de mercado y su medición, véase Scherer (1980, cap. 3) y Curry-George (1983).

empíricos sobre el tema. Se ha optado por calcular dos indicadores típicos: la ratio de concentración (CR) y el índice de Hirschman-Herfindhal (HH), complementado este último con un indicador de desigualdad de los tamaños, el coeficiente de variación<sup>27</sup>. La ratio de concentración (CR<sub>k</sub>) —el porcentaje acumulado de la variable tamaño por las k-ésimas empresas más grandes— tiene la ventaja de la facilidad de cálculo e interpretación, pero en contrapartida desaprovecha la información que nos proporciona la distribución de tamaños de las empresas antes y después de k-ésima y tampoco tiene en cuenta el número total de empresas. Para paliar este inconveniente se acostumbra a presentar un conjunto de ratios con distintos valores de k, elegidos arbitrariamente. El índice de Hirschman-Herfindahl (HH) —el sumatorio de los cuadrados de las cuotas de mercado— recoge la información de todas las empresas —no desperdicia información—, pero pondera implícitamente a cada una con su propia cuota de mercado, lo que supone primar el peso de las grandes empresas. No obstante, en estas últimas es precisamente donde se espera encontrar el origen de las fuerzas oligopolistas. El inconveniente más grave reside en la necesidad de disponer de información de *todas* las empresas del sector.

Existen dos conceptualizaciones de la movilidad de las empresas en una industria: la extra-industrial —las entradas y salidas de empresas del mercado— y la intra-industrial —los cambios en las cuotas de mercado o en el *ranking* de las empresas instaladas—<sup>28</sup>. La movilidad extra-industrial se evalúa mediante el número o el porcentaje de empresas que han entrado o salido del mercado, en valores absolutos o ponderados con algún indicador de sus tamaños. En este artículo nos limitaremos a presentar información acerca del número de entradas en la banca para establecer el grado de dificultad en el acceso al mercado. Más importancia vamos a dar a la movilidad intra-industrial. Se ha seleccionado como indicador la suma de los valores absolutos de las diferencias entre las cuotas de mercado de las empresas entre dos años consecutivos<sup>29</sup>. Se trata de un indicador de fácil comprensión y cálculo, está normalizado entre cero (estabilidad máxima: todas las empresas mantienen sus cuotas de mercado) y uno (es-

<sup>27</sup> Que es el cociente entre la desviación estándar y la media de los tamaños de las empresas.

<sup>28</sup> Acerca de los índices de movilidad, véase Hymer-Pashigian (1962), Gort (1963), Grossack (1965), Heggstad-Rhoades (1976), Caves-Porter (1978) y Baldwin-Gorecki (1989).

$$m = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |s_{i2} - s_{i1}|$$



tabilidad mínima: cambia totalmente la identidad de las empresas) y no contiene supuestos implícitos, como sucede con el coeficiente de correlación lineal, otro indicador muy utilizado. Se ha optado por calcular el índice de movilidad con las cuotas de mercado en vez de con los ordinales de jerarquía, porque se aprovecha mejor la información y no se subvalora el grado de competencia. Téngase en cuenta que los cambios de posición en el *ranking* de empresas siempre suponen variaciones de las cuotas, mientras que lo contrario no es cierto. Dicho de otro modo, los cambios en la distribución de las cuotas pueden dar lugar o no a variaciones en las posiciones, las cuales dependerán de las distancias que separen a las empresas entre sí. Si éstas son importantes, la competencia puede causar cambios de cuotas que no se reflejen en posiciones jerárquicas y, de esta manera, el índice calculado con el *ranking* subvaloraría la movilidad interna.

Estamos interesados en estudiar la actividad de intermediación bancaria, que consiste en recoger el ahorro de los agentes con superávit para prestarlo a otros deficitarios. La legislación española ha entendido por banco o banquero a las personas físicas o jurídicas que se dedicasen habitualmente a las operaciones propias de la banca, a saber: recepción de depósitos irregulares u operaciones análogas cuyos fondos se aplicaran a operaciones de crédito o similares, al tiempo que se ofrece a la clientela servicios de giro, custodia de valores, etcétera<sup>30</sup>. En resumidas cuentas, nuestro mercado está formado por las entidades que han competido en la captación de depósitos y en el suministro de crédito: los bancos privados y oficiales, los banqueros y casas de banca, las cajas de ahorros, las cooperativas de crédito y otras sociedades de intermediación financiera. El análisis del grado de competencia o la naturaleza oligopolista de la industria de intermediación financiera debería incluir el conjunto de las entidades citadas y los indicadores cuantitativos tendrían que calcularse para cada uno de los mercados geográficos relevantes, allí donde las entidades compitieran de forma efectiva entre sí. Respecto a este segundo aspecto, actualmente se considera que el ámbito donde se desenvuelve la competencia entre las entidades financieras se encuentra más cerca del nivel local o, incluso, de barrio. Sin embargo, nuestro trabajo va a tratar únicamente de los bancos privados y dos entidades oficiales, el Banco de España y

<sup>30</sup> Véase el artículo 37 de la Ley de Ordenación Bancaria de 1946 y el artículo 1 del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, de adaptación de la legislación española a la comunitaria. El Código de Comercio de 1885, todavía vigente, se limita a enunciar el tipo de operaciones, que «corresponderán principalmente a la índole» de las compañías de crédito y bancos de emisión y descuento (arts. 175-183) y que son las citadas en el texto.

el Exterior; así mismo, los indicadores se calcularán para el conjunto del territorio nacional. Ambos aspectos requieren ser aclarados.

Los estudios históricos se han centrado hasta el momento en la banca privada y los bancos oficiales, incluido el Banco de España. Apenas se han dedicado trabajos a las cajas de ahorros y poco se sabe del resto de entidades financieras<sup>31</sup>. La causa de la orientación de los análisis históricos no es accidental. La intermediación financiera en España ha estado dominada abrumadoramente por los bancos debido a las restricciones a que han estado sometidas otras instituciones financieras en su capacidad de actuación y a la escasez de sus recursos en comparación con los de la banca privada. Así, las cooperativas de crédito han tenido un peso mínimo y se han dedicado a operar principalmente con sus socios; otras sociedades financieras se han encontrado limitadas a un tipo de operaciones muy concretas (financiación de venta a plazos, arrendamiento financiero, inversión mobiliaria) y han estado ligadas a las grandes entidades bancarias, sobre todo después de la guerra civil<sup>32</sup>. De la misma manera, las cajas de ahorros han tenido vedados algunos tipos de operaciones, el empleo de sus recursos venía fijado por regulaciones administrativas hasta el punto de restarles prácticamente autonomía propia y su expansión geográfica estuvo confinada a sus regiones de origen. Las cajas de ahorros sólo se vieron en disposición de empezar a competir con los bancos privados a raíz de la liberalización financiera iniciada con las medidas de 1974<sup>33</sup>. Por lo que respecta a los bancos oficiales, excepto el Banco Exterior, tradicionalmente no se han financiado con depósitos ajenos, sino con dotaciones presupuestarias o empréstitos, y sus operaciones activas han estado reguladas de tal manera que no les permitía competir con el resto de la banca. En resumidas cuentas, hasta hace pocos años, las entidades que han gozado de mayor autonomía para dedicarse a las actividades propias de la intermediación financiera han sido los bancos privados, cuyas actuaciones han configurado la estructura y el funcionamiento del conjunto del sistema financiero español. De ahí que los historiadores de la economía española se hayan dedicado casi en exclusiva al estudio de la banca. Ahora bien, los trabajos sobre la situación actual del sistema financiero español están obligados a tratar con-

<sup>31</sup> Véase una panorámica del estado de nuestros conocimientos en Martín Aceña-Titos Martínez (eds.), (1999).

<sup>32</sup> Véase García Ruiz (1999).

<sup>33</sup> La homogeneización de los distintos tipos de entidades financieras se inició tímidamente en 1971 con la ley de organización y régimen del Crédito Oficial aprobada en dicho año, pero no empezó a discurrir de forma más decidida sino a partir de 1974: véase Gil (1980), pp. 7-12.

juntamente a bancos y cajas. A modo de comparación, puede comprobarse que las evaluaciones recientes de la concentración bancaria, que incluyen bancos y cajas de ahorros, presentan una evolución de la concentración similar a la obtenida en nuestros cálculos en los años en que se solapan<sup>34</sup>. En la medida que estamos interesados en revisar la tesis del poder de la banca en España, parece oportuno limitarnos a la concentración y la movilidad exclusivas de la banca y, de acuerdo con el peso muy limitado que han tenido otros intermediarios financieros a lo largo del período analizado, cabe esperar que nuestros indicadores estimen con un error mínimo las condiciones de la competencia en los mercados financieros. Sin embargo, el papel hegemónico del Banco de España en la captación de depósitos en el primer tercio del siglo y la competencia que le supuso la banca privada ha obligado a incluirlo en las series de concentración y movilidad, aunque la naturaleza peculiar de sus funciones ha aconsejado elaborar dos grupos de series, según se incluyan o no los depósitos del banco central<sup>35</sup>.

Como ya se ha indicado, la competencia bancaria se desarrolla a nivel local y el mercado debería definirse sobre el ámbito geográfico menor donde las oficinas bancarias interaccionen para captar clientela. Actualmente, dada la proliferación de sucursales, se ha de bajar hasta el nivel de barrio, al menos en las grandes ciudades, o, en todo caso, al nivel municipal. La concentración o la movilidad agregadas a un nivel superior, como sería el nacional, no tienen por qué seguir las mismas pautas que unos hipotéticos perfiles comunes a la mayor parte de los sub-mercados. Ambos tipos de indicadores se calculan con las cuotas de mercado de las empresas y en modo alguno la cuota nacional de un banco tiene por qué coincidir con ninguna de sus cuotas locales, sobre todo si los bancos se distribuyen de forma heterogénea sobre el territorio. Además, de acuerdo con las definiciones correspondientes a las cuotas de mercado nacional ( $s_i$ ) y locales ( $s_{ik}$ ), las cuotas nacionales varían tanto en función de los que suceda con las cuotas locales como por variaciones en la importancia relativa de los sub-mercados<sup>36</sup>.

<sup>34</sup> Véase Maroto (1994) o Cebrián (1997).

<sup>35</sup> Las cifras de depósitos del Banco de España proceden de Carreras (ed.) (1989), cuadro 9.2, pp. 377-379, y del *Boletín Estadístico* del propio Banco.

<sup>36</sup> Sean  $s_i = \frac{a_i}{A_k}$ ;  $s_{ik} = \frac{a_{ik}}{A_k}$ ;  $A_k = \sum_{i=1}^{n_k} a_{ik}$ ;  $A = \sum_{i=1}^n a_i = \sum_{k=1}^m A_k$ , donde  $a_i$  es el tamaño absoluto del banco  $i$ -ésimo a nivel nacional y  $a_{ik}$  es el tamaño absoluto del banco  $i$ -ésimo en el sub-mercado  $k$ -ésimo. Entonces, podemos establecer la siguiente relación:  $s_i = \sum_{k=1}^m b_k s_{ik}$ .

A pesar de las consideraciones anteriores, pensamos que sigue siendo necesario el cálculo de índices nacionales por dos motivos. En primer lugar, la tesis del poder de la banca sostenida en la historiografía actual tiene su fundamento empírico en estimaciones de la concentración a nivel nacional, por lo que resulta lícito preguntarse en qué medida esta hipótesis es consistente con una serie de concentración anual, en vez de descansar en los valores de unos pocos años sueltos. En segundo lugar, cabe la posibilidad de que un índice nacional refleje la pauta general de los índices locales, con mayor probabilidad cuanto más homogéneamente los bancos distribuyan sus oficinas sobre el territorio y más estable sea la distribución de tamaños de los sub-mercados. La banca española en el siglo xx se ha caracterizado por la expansión de un grupo reducido de bancos que se convirtieron en nacionales mediante la apertura de sucursales a lo largo y ancho del país. A medida que avanzábamos en la centuria, se ha generalizado la presencia de los grandes bancos en todas las poblaciones españolas, lo que homogeneizaría la situación de la mayor parte de los sub-mercados. Por otro lado, la situación relativa de las regiones españolas no ha sufrido grandes variaciones, salvo la aparición de Madrid como centro industrial y de servicios y el desarrollo de los archipiélagos gracias al turismo<sup>37</sup>. Si se comprobase que los índices locales siguen la misma pauta que el nacional, este último aparecería como un indicador aproximado de la situación de la competencia en la mayor parte del país. A tal fin, calcularemos la concentración por provincias en unos pocos años que juzguemos significativos, con objeto de que nos proporcionen una idea de la evolución de esta variable en un nivel más próximo a los mercados geográficos relevantes.

Se ha seleccionado el valor de los depósitos ajenos en pesetas (excluidos los interbancarios) como la variable representativa del tamaño de las empresas, porque constituyen la fuente de recursos más importante de la banca moderna, que le permite llevar a cabo su función de intermediación financiera<sup>38</sup>. La información sobre los balances de los bancos y banqueros se ha obtenido de las publicaciones del Consejo Superior Bancario<sup>39</sup>, acordes con el modelo de balance aprobado por el Ministerio de Hacienda a pro-

<sup>37</sup> Véanse las series de PIB real recogidas en German *et al.* (2001), apéndice estadístico, cuadro 25, p. 587.

<sup>38</sup> Según García Ruiz (1991), p. 138, representaban tres cuartas partes de los pasivos bancarios ya en el período de entreguerras y en la actualidad llegan al 90 por 100.

<sup>39</sup> Las referencias concretas son: *Boletín del CSB* de mayo de 1929 y agosto de 1930, *Balances Trimestrales de la Banca Inscrita*, meses de diciembre de 1930 a 1934, *Balances de la Banca Adherida al Comité Central de la Banca Española, referidos al 31 de diciembre*

puesta de dicho organismo<sup>40</sup>. La fuente de datos ha delimitado en parte el período a estudiar. El CSB inició la publicación de las cuentas anuales en 1922 y la última serie completa antes de la guerra civil se editó en 1934. El conflicto bélico dislocó las organizaciones bancarias del mismo modo que trastocó todas las actividades económicas. Finalizada la guerra hubo de procederse a la reunificación de cuentas y, finalmente, en 1942 se aprobaron los estados financieros de los ejercicios económicos correspondientes a la guerra. Reiniciamos en este año nuestras series y les damos término en 1995, por considerar que alrededor de esta fecha pierde relevancia el mercado nacional. Los años noventa han supuesto la disolución del mercado financiero español como sistema independiente, que ha pasado a estar englobado en el mercado europeo. El aislamiento a que estuvo sometido el mercado español a lo largo del siglo XX desaparece y, en consecuencia, los problemas de la competencia bancaria adquieren otro cariz<sup>41</sup>.

Se ha dicho anteriormente que el índice de Hirschman-Herfindhal debe calcularse con datos de *todas* las empresas del sector. En caso de que no se incluyesen las de menor tamaño se obtendría tan sólo una medida aproximada de la concentración. Se sabe que los datos proporcionados por las fuentes proceden de los propios bancos en cumplimiento de la obligación establecida en las leyes de ordenación bancaria de 1921 y 1946. La primera obligaba al Consejo Superior Bancario a publicar los balances de «toda la banca nacional o extranjera operante en España»<sup>42</sup>. A pesar de la prescripción legal, no puede asegurarse que todas las entidades cumplieran la obligación de remitir los balances al CSB. Se conoce la existencia de los llamados bancos y banqueros de la «tercera vía», que no sólo no enviaban sus cuentas anuales para su publicación, sino que ni siquiera se habían dado de alta ante el CSB. Se trataba de entidades cuyo volumen de negocio era muy reducido, de ámbito estrictamente local o, incluso, cuya actividad bancaria era esporádica. La situación inmediatamente pos-

---

de 1942 a 1947, *Anuario Estadístico de la Banca Privada*, años 1974 a 1990, y *Anuario Estadístico de la Banca (Privada) en España*, años 1991 a 1995.

<sup>40</sup> RO de 21 de septiembre de 1922.

<sup>41</sup> En los años noventa se ha completado la adaptación legislativa del sector bancario a las normas vigentes en la Unión Europea: en 1993 se liberalizaron totalmente los movimientos de capitales y entró en vigor el Mercado Único Europeo, en 1994 se adaptó la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y en 1995 el Banco de España estrenó su estatuto de independencia. A partir de este momento todos los esfuerzos se van a centrar en la formación de la Unión Monetaria.

<sup>42</sup> Ley de Ordenación Bancaria, de 29 de diciembre de 1921, artículo 2, base 4.ª, apartado A; Reglamento del CSB, de 13 de junio de 1922, artículo 6.º, de donde procede la cita.

terior a la guerra civil es aún más confusa y tampoco puede presumirse que las estadísticas estén completas<sup>43</sup>. La situación se aclara a partir de 1954, cuando se cierra el registro de bancos y banqueros creado por la Ley de Ordenación Bancaria de 1946, que decretaba la obligatoriedad de la inscripción de todas las entidades que ejerciesen actividades bancarias. Sólo a partir de entonces se puede asegurar que se dispone de la información completa que se precisa<sup>44</sup>. Para el período precedente sólo se dispone de datos del tramo superior, aunque muy posiblemente representen la mayor parte de los bancos y banqueros establecidos. Cuando sólo se dispone de la distribución truncada de la cola superior para el cálculo del índice de Hirschman-Herfindahl, se puede reconstruir el resto suponiendo una distribución de tamaños para el conjunto de la población estimada con los parámetros de la parte conocida o, simplemente, se computan los índices de concentración con los datos disponibles y suponemos su validez para el conjunto del sector. Este último será el método que se va a seguir en este trabajo, por lo que no está de más advertir que los resultados que se presentan sobrestiman, aunque imperceptiblemente, la concentración del período anterior a 1954<sup>45</sup>.

Lamentablemente, no disponemos de información pública acerca de la distribución geográfica de las variables representativas de la actividad bancaria; en nuestro caso, los depósitos. Sólo conocemos la distribución de las sucursales, ya sea por la información a nivel provincial proporcionada por las estadísticas oficiales o por los listados de oficinas facilitados por los *Anuarios Financieros* o las Memorias de las entidades. Se ha considerado que la unidad de mercado mínima, donde se desarrolla la competencia efectiva entre las entidades bancarias, se encuentra en la provincia, en línea con algunos trabajos recientes sobre la situación actual de la banca española<sup>46</sup>. Si el ámbito provincial resulta hoy en día una aproximación razonable a los mercados geográficos relevantes, en mayor medida lo habrá

<sup>43</sup> Véase Giménez-Arnau (1999). Se ha detectado un buen número de bancos de tamaño reducido que aparecen y desaparecen de las publicaciones del CSB. Las bajas estadísticas son especialmente abundantes en los años treinta, aunque muchos de estos bancos y banqueros reaparecen en los años de postguerra.

<sup>44</sup> Véase en el anexo el número de bancos de los que se ha dispuesto de información cuantitativa.

<sup>45</sup> Véase Jaumandreu-Mato (1985). A partir de las formulaciones de estos autores, se puede acotar el error cometido si suponemos que las *m*-ésimas empresas menores, de las que no disponemos de información ni sabemos su número, tienen un tamaño inferior al de la empresa más pequeña conocida. Los resultados de estos cálculos para los años 1922-1953 proporcionan unos errores de medida prácticamente nulos, aunque supongamos que el número de banqueros que no informaban ascendía a varios centenares.

<sup>46</sup> Véase Gual-Vives (1992) y Maudos (1998, 2001).

sido en el pasado, cuando las oficinas bancarias no abundaban tanto y el cliente estaba más acostumbrado a desplazarse en busca de un proveedor de servicios financieros. Igual que en los trabajos citados, trabajaremos bajo el supuesto de que los depósitos de los bancos tienen la misma distribución geográfica que las sucursales: la ratio de los depósitos por sucursal de cada banco es igual en todas las provincias en las que está presente y de idéntico valor que la ratio nacional<sup>47</sup>. Se han calculado índices provinciales para cinco años: 1926, 1934, 1950, 1960 y 1975 (véase el anexo estadístico). La primera fecha fue señalada por Muñoz como el momento a partir del cual se consolidó la apertura de sucursales en España como el camino para formar una banca nacional<sup>48</sup>, mientras que 1934 refleja la situación poco antes de la guerra civil. Los años 1950 y 1960 se han elegido para representar la evolución de la concentración durante el *statu quo* y 1975 nos presenta el estado de la cuestión al principio de la liberalización y crisis del sistema financiero español.

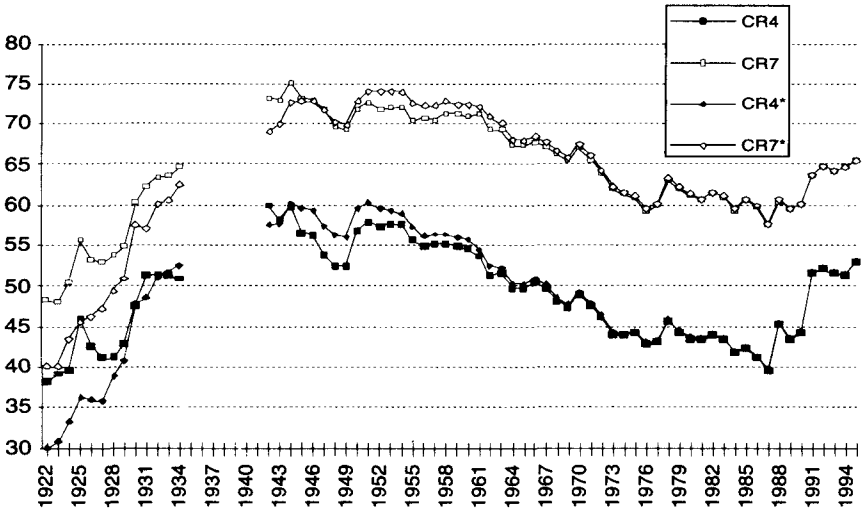
#### 4. CONCENTRACIÓN Y MOVILIDAD DE LA BANCA ESPAÑOLA DEL SIGLO XX

Los gráficos 1 (ratios de concentración), 2 (índices de Hirschman-Herfindahl) y 3 (movilidad intra-industrial) muestran las series obtenidas (véase el anexo para las series numéricas). Sin embargo, antes de comentar los resultados se ha de mostrar que la pauta que sigue el índice nacional se corresponde con la evolución de la concentración en la mayor parte de los sub-mercados. En el anexo estadístico se encuentran las estimaciones de la concentración provincial. Cuando incluimos el Banco de España en los cálculos nos encontramos con doce provincias que siguen la pauta del índice nacional, al tener el máximo en 1950 (catorce si excluimos el banco central). Sin embargo, el rasgo más persistente de la serie nacional —la reducción de la concentración desde los años cincuenta— se encuentra presente en los perfiles de la mayor parte de las provincias: treinta y tres

<sup>47</sup> Esta hipótesis es necesaria para repartir la cifra de depósitos totales de cada entidad, pero implica un comportamiento por parte de las entidades que no carece de lógica: la proximidad física aparece como la variable estratégica fundamental que utilizan los bancos para captar el ahorro. Los tipos de interés o las condiciones de los servicios financieros quedarían en un segundo plano. Esta situación se corresponde con un mercado de competencia monopolista, típicamente atribuido a la banca (véase Freixas-Rochet, 1997, cap. 3), con las características de los productos financieros fijadas por la costumbre, el acuerdo entre las entidades o la legislación.

<sup>48</sup> Muñoz (1978).

GRÁFICO 1  
*Ratios de concentración*



NOTA: Las series con un asterisco corresponden a la banca privada; las otras incluyen también al Banco de España.

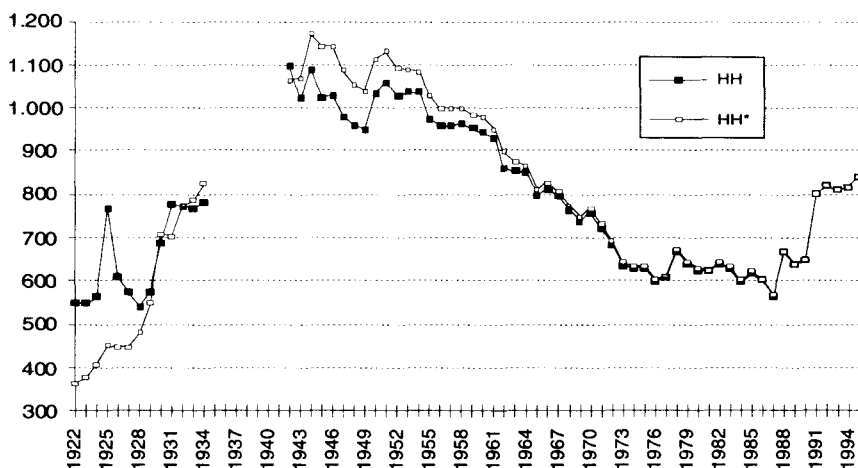
FUENTE: Boletín del CSB, Balances Trimestrales de la Banca Inscrita, Balances de la Banca Adherida al Comité Central de la Banca Española, Anuario Estadístico de la Banca Privada y Anuario Estadístico de la Banca (Privada) en España.

con el Banco de España y treinta y ocho sin él, de un total de cuarenta y siete. Por tanto, pensamos que el índice nacional de concentración refleja la pauta general de los sub-mercados con bastante aproximación al menos para el período posterior a la guerra civil.

Los índices agregados de concentración registran dos períodos muy diferentes separados por la guerra civil y su posguerra, dejando al margen la discusión acerca de si los valores pueden considerarse grandes o pequeños. Vemos primero un aumento acentuado en los años anteriores a la guerra civil, que culmina en la primera mitad de la década de los cuarenta. Posteriormente, se observa un estancamiento que se va convirtiendo paulatinamente en declive a partir de algún momento de la década de los cincuenta, que se mantuvo hasta bien entrados los años ochenta. En cuanto a los índices provinciales, queda de manifiesto que las discrepancias res-



GRÁFICO 2  
Índice de Hirschman-Herfindahl



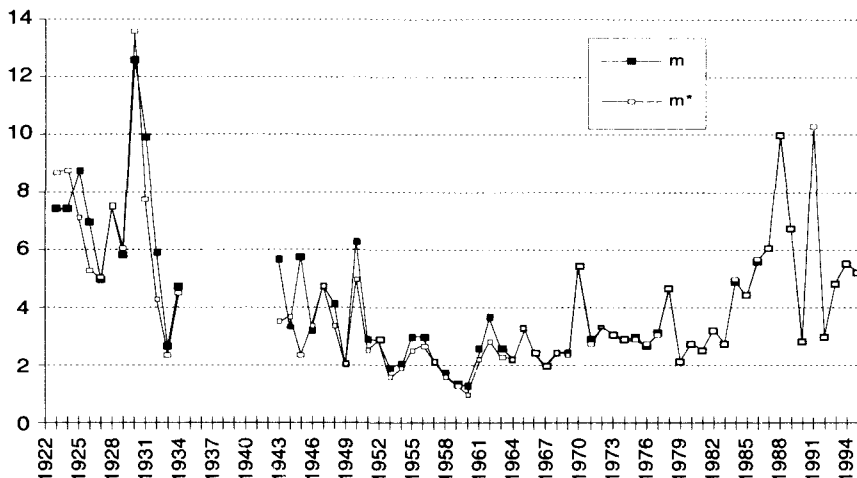
NOTA: Las series con un asterisco corresponden a la banca privada; las otras incluyen también al Banco de España.

FUENTE: Boletín del CSB, Balances Trimestrales de la Banca Inscrita, Balances de la Banca Adherida al Comité Central de la Banca Española, Anuario Estadístico de la Banca Privada y Anuario Estadístico de la Banca (Privada) en España.

pecto de los agregados aparecen en los años anteriores a la guerra civil: treinta y cinco provincias presentan una evolución de la concentración opuesta a la pauta nacional y tan sólo doce registran un aumento de la concentración. Sin embargo, entre estas últimas se encuentran las provincias con los mercados financieros más desarrollados, con la excepción de Madrid (Asturias, Barcelona, Guipúzcoa, Sevilla, Valencia y Vizcaya). Después de la guerra civil, la desconcentración constituye una pauta común a la mayor parte de las provincias y así queda registrado por el índice agregado.

Antes de seguir, obsérvense las diferencias de las series agregadas según comprendan o no los depósitos del Banco de España. La distancia entre las gráficas sólo es importante en la década de los veinte, cuando la inclusión del Banco incrementa notablemente la concentración. Su peso, no obstante, mengua rápidamente y resulta ya irrelevante en los años treinta. Posteriormente, la inclusión del Banco de España solo sirve para reducir el grado de concentración. Estos resultados no hacen más que reflejar un

GRÁFICO 3  
*Movilidad intra-industrial*



NOTA: Las series con un asterisco corresponden a la banca privada; las otras incluyen también al Banco de España.

FUENTE: Boletín del CSB, Balances Trimestrales de la Banca Inscrita, Balances de la Banca Adherida al Comité Central de la Banca Española, Anuario Estadístico de la Banca Privada y Anuario Estadístico de la Banca (Privada) en España.

hecho bien conocido: la pérdida de importancia del Banco de España en la actividad bancaria con el público y la restricción creciente de sus operaciones con otros bancos y las administraciones públicas<sup>49</sup>.

En el cuadro 2 se destacan los aspectos principales de la evolución de la concentración. Se han acotado los cuatro períodos con características homogéneas: 1922-1934, 1942-1950, 1950-1987 y 1987-1995. El período de entreguerras y los años que siguieron a la integración de España en la CE constituyen las dos etapas de incremento de la concentración. En los dos casos se observa que el índice que pondera en mayor medida a los grandes bancos (HH) aumenta en cuantía superior. Si atendemos a los cambios en los componentes de la concentración se comprueba que

<sup>49</sup> Martín Aceña (1985), pp. 128-129, ofrece un panorama similar con cifras de activos totales.

## CUADRO 2

*Concentración económica y movilidad intra-industrial*  
 [Tasas de variación anuales acumulativas (%),  
 excepto  $m^*$  que son medias anuales]

	Ratios de concentración		Hirschman- Herfindabl	Número de bancos	Coefficiente de variación	Movilidad intra-industrial
	CR4 *	CR7 *	HH *	n	c	$m^*$
1922-29 .....	4,51	3,50	6,04	3,75	5,48	6,92
1929-34 .....	5,23	4,17	8,48	- 6,89	0,14	6,42
1922-34 .....	4,81	3,78	7,05	- 0,82	3,22	6,74
1942-50 .....	0,43	0,67	0,56	0,44	0,99	3,51
1950-76 .....	- 1,25	- 0,77	- 2,30	- 0,91	- 1,80	2,60
1976-87 .....	- 0,74	- 0,28	- 0,57	1,74	0,57	3,74
1950-87 .....	- 1,10	- 0,63	- 1,79	- 0,13	- 1,10	2,96
1987-95 .....	3,69	1,61	5,03	1,77	4,01	6,04

NOTA: El número de bancos (n) y el coeficiente de variación (c) son los dos componentes de la concentración, cuya relación con el índice de Hirschman-Herfindabl es  $HH = (c^2 + 1)/n$ . No se han tenido en cuenta los depósitos del Banco de España. El número de bancos corresponde a aquellos para los que las fuentes proporcionan información cuantitativa.

FUENTES: *Boletín del CSB* de mayo de 1929 y agosto de 1930, *Balances Trimestrales de la Banca Inscrita*, meses de diciembre de 1930 a 1934, *Balances de la Banca Adherida al Comité Central de la Banca Española*, referidos al 31 de diciembre de 1942 a 1947, *Anuario Estadístico de la Banca Privada*, años 1974 a 1990, y *Anuario Estadístico de la Banca (Privada) en España*, años 1991 a 1995.

en la década de los veinte y en los años más recientes la causa de los aumentos debe atribuirse a la mayor dispersión de los tamaños. Los grandes bancos crecieron más deprisa que el resto de la comunidad financiera, hasta el punto de compensar la rebaja de la concentración que debía haber impulsado la entrada de nuevas entidades. Sólo en los años treinta observamos que la concentración se vio acrecentada también por la salida masiva de bancos. Sin duda, estas cifras reflejan la consolidación de la gran banca, ya anotada por la historiografía española. Ahora podemos afirmar que la escalada definitiva de los grandes bancos se llevó a cabo a lo largo de los años veinte y que la situación de crisis política o económica de los años treinta, que dio lugar a la desaparición de un número considerable de bancos y banqueros, sirvió para congelar el estado del sector tal como se había configurado en la década precedente. La expansión de la gran banca ayuda a explicar también la evolución discordante de los índices provinciales. A medida que los grandes bancos extendían sus redes de

sucursales por el territorio nacional se iba reduciendo la concentración en los mercados provinciales, servidos inicialmente por banqueros locales <sup>50</sup>, excepto en aquellos más desarrollados financieramente donde ya estaban instalados a principios de los años veinte un gran número de bancos. Simultáneamente, estos mismos grandes bancos incrementaban el tamaño de sus depósitos a nivel nacional, lo que les permitía distanciarse del resto de entidades: este fenómeno queda registrado en el índice agregado.

Entre los dos períodos comentados en el párrafo anterior nos quedan los años del llamado *statu quo*. La década de los cuarenta presenta una serie de vaivenes que dejan la concentración en un nivel constante. Tras el estancamiento, vino la caída, paulatina pero continua, a lo largo de más de treinta años. De nuevo se comprueba que en una primera fase (1950-1976) el componente que impulsó la desconcentración fue la reducción de la dispersión de tamaños: los bancos de menor tamaño debieron crecer más deprisa o, en general, los tamaños relativos tendieron a igualarse. Entre 1976 y 1987, en cambio, cobró más importancia la entrada de nuevos bancos, a consecuencia de la reaparición en España de la banca extranjera <sup>51</sup>. Si el *statu quo* impuesto por la regulación de post-guerra pretendió mantener los tamaños relativos de las entidades financieras, podemos afirmar que fracasó a largo plazo, pero si la intención hubiera sido conseguir un equilibrio entre las grandes entidades, entonces sí podemos decir que fue todo un éxito (véase cuadro 5). La movilidad intra-industrial transcurre por unas etapas similares a las de la concentración. Para calibrar sus cambios, tomaremos como valores de referencia los del período más reciente, marcado por las primeras grandes fusiones de bancos españoles <sup>52</sup>. Desde 1984 el valor de la movilidad se ha situado por encima de cuatro, con la media algo superior a seis. Estas cifras sólo fueron superadas en los años anteriores a la guerra civil, cuando se alcanzaron los valores más elevados de todo el período analizado. En cambio, desde los años cuarenta hasta la primera mitad de los ochenta las cifras de movilidad han permanecido casi siempre por debajo del valor de referencia <sup>53</sup>.

<sup>50</sup> Un fenómeno similar fue apuntado por Presnell (1970) para la Inglaterra del siglo XIX.

<sup>51</sup> Sesenta y uno de los ochenta y siete bancos creados en España entre 1979 y 1995 fueron directamente sucursales o filiales de bancos extranjeros. Los dieciséis bancos restantes fueron de capital nacional o mixto.

<sup>52</sup> El BBV se formó en 1988 y el ya desaparecido BCH en 1991.

<sup>53</sup> Las únicas excepciones son 1947 (4,74), 1950 (5,00), 1970 (5,40) y 1978 (4,66). En los tres últimos años la causa del aumento brusco de la movilidad fueron sendas operaciones de absorción de bancos de mediano tamaño por parte de alguno de los grandes bancos. La operación de 1950 fue la absorción del Hispano Colonial por el Banco Central,

A efectos complementarios, se ofrecen algunos datos de creación de empresas bancarias, que sirven para hacerse una idea de la altura de las barreras de entrada en el período analizado. Hubiera sido necesario disponer de un censo de las empresas de banca en todas sus formas jurídicas, personalistas o societarias, así como de las fechas de creación y cese de la actividad. Esta información sólo está disponible de un modo completo a partir de la puesta en marcha del Registro de Bancos y Banqueros creado por la LOB de 1946. Podemos asegurar que disponemos del censo completo a partir de la fecha de cierre del mismo en 1954, puesto que entre 1947 y 1954 se legalizaron muchas casas de banca que venían ejerciendo su actividad desde tiempo antes, aunque no hubieran dejado constancia pública. Para los años anteriores se puede reconstruir parcialmente el censo con ayuda de las publicaciones del CSB y de los *Anuarios Financieros*. Las primeras nos proporcionan indicios de la existencia de entidades que remitían las cuentas anuales para su publicación y los segundos dan la filiación de los bancos con forma de sociedad anónima. Con ayuda de ambas fuentes, se ha elaborado el cuadro 3, donde aparece el número de entradas que se ha podido detectar en cada uno de los períodos seleccionados. Se han empleado dos criterios, el número de entidades con datos publicados por el CSB y la reconstrucción de las fechas de inicio y fin de actividad de algunas entidades a partir de los *Anuarios Financieros* y del trabajo de V. Patxot, *Medio siglo del Registro de Bancos y Banqueros*. Las cifras del primer bloque están contaminadas por un efecto estadístico: la aparición de un banco sólo significa que decidió enviar sus cuentas al CSB y la desaparición implica que dejó de hacerlo. Sin embargo, la información todavía sería útil si suponemos que la decisión de remitir o no

---

que le supuso a éste ganar casi tres puntos de cuota de mercado. El valor del indicador hubiera sido de 1,94 si no contáramos esta operación. En 1970 se registraron hasta siete absorciones. Las más importantes fueron las del Banco de Aragón por el Banco Central, que le supuso una ganancia de 0,87 puntos, y la del Banco de La Coruña por el Banco de Bilbao, que permitió a éste obtener 1,92 puntos de porcentaje. El valor de la movilidad se reduciría a menos de 3 si descontáramos estas operaciones. También fueron absorbidos el Banco Castellano, el Asturiano y el de Irún por el Banco de Bilbao, el Crédito y Docks por el Banco Central y el Industrial de Barcelona por el Banco de Santander. Finalmente, la cifra de movilidad de 1978 superó el valor de 4 por las absorciones del Banco Coca por Banesto (1,26 punto de cuota más) y del Banco Ibérico por el Banco Central (1,15 puntos añadidos a su cuota). En cuanto a 1947, la causa es puramente estadística. En este año el Consejo Superior Bancario empezó a publicar los balances de todas las entidades apuntadas en el Registro de Bancos y Banqueros creado a raíz de la Ley de Ordenación Bancaria de 1946, lo que dio lugar a la reaparición de bancos que habían estado operando hasta entonces pero sin que informasen de sus cuentas.

CUADRO 3  
*Movilidad extra-industrial*

	(1)		(2)	
	Núm. entradas	Media anual	Núm. entradas	Media anual
1923-1924.....	7	3,5	5	2,5
1925-1929.....	86	17,2	11	2,2
1930-1934.....	8	1,6	7	1,4
1935-1945.....	20	1,8	3	0,3
1946-1950.....	46	9,2	4	0,8
1951-1955.....	2	0,4	—	—
1956-1960.....	—	—	—	—
1961-1965.....	21	4,2	21	4,2
1966-1970.....	1	0,2	1	0,2
1971-1975.....	11	2,2	11	2,2
1976-1980.....	21	4,2	21	4,2
1981-1985.....	14	2,8	14	2,8
1986-1990.....	26	5,2	26	5,2
1991-1995.....	25	5,0	25	5,0

(1) Número de bancos y banqueros que presentan sus cuentas por primera vez para su edición por el CSB.

(2) Número de bancos y banqueros de los que se tiene constancia de su fecha de inicio de actividades. De 1922 hasta 1954, debe entenderse como la cantidad mínima de entidades de las que ha quedado constancia de su fecha de fundación. Muchas de las entidades aparecidas entre 1947 y 1954 no fueron más que la legalización de casas de banca que ya actuaban como tales desde fechas anteriores y no pueden considerarse entradas genuinas.

FUENTES: *Boletín del CSB, Balances Trimestrales de la Banca Inscrita, Balances de la Banca Adherida al Comité Central de la Banca Española, referidos al 31 de diciembre de...*, *Anuario Estadístico de la Banca Privada, Anuario Estadístico de la Banca (Privada) en España, Anuario Financiero y de Sociedades anónimas de España*, y V. Patxot (1999), *Medio siglo del Registro de Bancos y Banqueros, 1947-1997*.

la información está relacionada con el nivel de actividad de la empresa. En cuanto a las cifras del segundo bloque, las anteriores a 1955 deben entenderse como el número mínimo de entradas. A pesar de lo imperfecto de los criterios aplicados, aparecen unas pautas similares en los dos bloques. Las entradas abundaron en los años anteriores a la guerra civil y en las últimas décadas del siglo. En cambio, entre 1951 y 1970 fueron prácticamente inexistentes, salvo el racimo de bancos industriales de

1963-1965<sup>54</sup>. Si atendemos a los valores medios anuales, comprobamos que los valores mínimos anteriores a la guerra civil se recuperan a partir de la década de los setenta.

La inmensa mayoría de las entidades que empezaron su actividad antes de la guerra civil fueron pequeños banqueros particulares. Las grandes iniciativas societarias fueron escasas, aunque se crearon un par de entidades que llegaron a las posiciones de cabeza después de la guerra civil: Banco Ibérico y Banco Popular<sup>55</sup>. Los bancos autorizados en 1963-1965 son los bancos industriales regulados en la Ley de Bases de 1962. Como se sabe, ninguno de ellos llegó a conformar una gran entidad, además de que la mayoría no eran más que filiales de los grandes bancos comerciales. El único banco industrial que ha formado parte de la gran banca ha sido el Banco Urquijo, creado mucho antes y dedicado vocacionalmente a la banca industrial desde sus orígenes. Tampoco pueden calificarse de iniciativas de peso las que se han puesto en funcionamiento en los últimos años estudiados. Las únicas operaciones de verdadera relevancia han consistido en las fusiones de los grandes bancos españoles y la reorganización de la banca pública. Sólo tras superar la crisis económica de los noventa encontramos la entrada de bancos extranjeros en gran escala, fuera ya de nuestro período de estudio y en un contexto cuyo mercado relevante desborda la geografía española.

Resumiendo lo visto hasta ahora, comprobamos la existencia de dos etapas en la historia de la banca española contemporánea con características parecidas, que situamos al principio y el final del período analizado. Tanto en el período de entreguerras como en las décadas finales del siglo xx aumenta la concentración y sobresale un grupo muy reducido de grandes entidades, las entradas de nuevos bancos fueron numerosas y la movilidad interna, elevada. En medio nos encontramos con la etapa del *statu quo*

---

<sup>54</sup> Las cifras extraordinarias de 1925-1929 y 1946-1950 que aparecen en el primer bloque se deben a sendas normas legales. El Real Decreto de 25 de mayo de 1926 refuerza la obligación que tenían todos los bancos y banqueros, inscritos o no, de enviar las cuentas anuales para su publicación. La LOB 1947 creó el Registro de Bancos y Banqueros donde debía apuntarse a todas las entidades autorizadas a ejercer los negocios bancarios. Esta última disposición fue la que acabó teniendo éxito, puesto que se ha detectado un número considerable de pequeños banqueros que enviaban información al CSB en los años veinte, desaparecieron de sus publicaciones en los treinta y reaparecieron tras la guerra civil.

<sup>55</sup> La iniciativa de nuevo banco más destacable de los años veinte fue la transformación del Banco de Cartagena en el Banco Internacional de Industria y Comercio en 1924 por un grupo financiero internacional —Société Générale, Banque Belge, Crédit International de Liège, Credit Suisse— más la colaboración de la Banca Marsans, con la que se mantuvo asociada hasta su absorción por el Banco Central en 1943.

bancario conformado durante el franquismo. Sus características más duraderas, vigentes entre *circa* 1950 y mediados de los ochenta, fueron las contrarias de las otras dos etapas: la concentración se redujo, tenue pero constantemente año tras año, la fundación de bancos fue excepcional y la movilidad interna, baja. La década de los cuarenta queda como una sub-etapa de transición, con una concentración que fluctúa con tendencia a estancarse, una movilidad interna intermedia y cierta efervescencia en la aparición de bancos. Esto último se debe en gran medida a causas espurias: el registro estadístico, la normalización de operaciones tras la guerra o el deseo de aprovechar la consolidación de la ficha bancaria, cuyo valor se presumía elevado ante las expectativas de cierre del mercado.

## 5. OLIGOPOLIO Y COMPETENCIA EN LA BANCA ESPAÑOLA DEL SIGLO XX

Vamos a plantearnos la cuestión de la generalización de los comportamientos colusivos en la banca española a lo largo del siglo xx y su hipotética cartelización con ayuda de la regulación decretada por el Estado. Las respuestas que demos se limitarán a las facilidades o dificultades que las entidades financieras han encontrado en la estructura de mercado para llevar a la práctica los comportamientos citados. La verificación de la realidad de los mismos exige otro tipo de análisis más sofisticado o el acceso directo a los archivos históricos de los bancos.

Una situación de acceso abierto al mercado bancario y de inestabilidad acentuada de las cuotas de mercado no resulta compatible con la colusión efectiva y aún menos con la cartelización de la industria. En el período de entreguerras y en las últimas décadas del siglo hemos detectado un número relativamente elevado de entradas, que implica la presencia de un gran número de competidores potenciales, capaces de entrar en el mercado en el momento que juzgasen más oportuno. Cualquier acuerdo que establecieran las empresas instaladas se enfrentaría a la amenaza permanente de los nuevos competidores, poco o nada comprometidos con el mismo. Si se pretendiese mantener el pacto habría que hacer sitio a los recién llegados, lo que obligaría a una renegociación continua y al incremento de las probabilidades de ruptura, a falta de algún mecanismo estabilizador. El grado de movilidad interna también lleva a pensar en un mercado con competencia efectiva en estas dos etapas. Teóricamente existe una relación positiva entre el grado de competencia y los indicadores de



movilidad: una situación de colusión está vinculada con una baja variación de las cuotas de mercado de las empresas, incluso aunque las variables objeto del acuerdo colusivo no hayan sido las cuotas. Cualquier cambio importante de las mismas sería visto como una amenaza por las empresas que experimentasen una disminución o, al menos, como un indicio de ruptura del acuerdo por parte de sus rivales<sup>56</sup>. En cambio, una situación de competencia sería compatible tanto con la estabilidad como con la inestabilidad de la distribución de cuotas de mercado. La movilidad dependería del éxito relativo de las empresas y bien podría darse el caso de que todas mantuviesen los niveles de eficacia relativa. Por tanto, unos valores altos del índice de movilidad nos indicarán una situación de competencia o ineffectividad de la colusión, mientras que unos valores bajos no permitirán discernir entre competencia y colusión<sup>57</sup>. No debe perderse de vista la semejanza de los valores de la movilidad del período de entreguerras y los años más recientes. No está muy claro cuál es el grado de rivalidad que pueda existir entre los bancos españoles en la actualidad, pero en cualquier caso resulta difícil hablar de que exista un cártel o algún tipo de acuerdo explícito para rebajar la competencia, más aún si tenemos en cuenta que nos encontramos en un mercado abierto a los bancos foráneos<sup>58</sup>. Ahora bien, la similitud de los valores de la movilidad en las dos etapas da pie a pensar en un estado de la competencia semejante: ni cártel, ni colusión explícita, aunque tal vez pactos tácitos más o menos inestables.

La situación de los años posteriores a la guerra civil, que se mantuvo hasta la década de los ochenta, es diametralmente opuesta. El mercado estuvo claramente cerrado con barreras de entrada legales. Sólo se podía fundar un banco, cambiar la situación jurídica o la propiedad de una entidad financiera si se contaba con el visto bueno de la Administración, que se dedicó a otorgarlo sin criterios transparentes. Los resultados de la movilidad no son concluyentes por sí solos. Ya se ha dicho que un grado de movilidad interna reducido es compatible con la competencia o con la cartelización.

---

<sup>56</sup> La cuota de mercado juega un papel central en el proceso competitivo de la banca comercial, en la medida que refleja el volumen de negocio o clientela captado por cada entidad y, en consecuencia, su capacidad de generar beneficios en el futuro inmediato. El activo principal en la banca es la información acerca de sus clientes, que las entidades van acumulando a lo largo del tiempo y utilizan para estimar el rendimiento y riesgo de las operaciones a emprender con cada uno de ellos. La pérdida de cuota supone la desvalorización de una parte de este activo inmaterial y la necesidad de asumir nuevos gastos si se pretende recuperar el terreno perdido.

<sup>57</sup> Véase Shaffer (1986) y Schmalensee (1989), p. 999.

<sup>58</sup> Véase Gual (1992) y Freixas (1996) para dos diagnósticos diferentes del estado de la competencia en la banca española actual.

Sin embargo, conocemos el carácter de la regulación que se aplicó durante estos años, que ponía en manos de la Administración la determinación de los aspectos más importantes del negocio bancario: tipos de interés activos y pasivos, definición de operaciones y productos financieros, expansión de la red de sucursales, absorciones y fusiones. Las Autoridades públicas no se mostraron dispuestas a introducir cambios en el sistema financiero hasta los años setenta. Las normas legales trascendentales fueron muy pocas: la legislación de guerra (1938-1940), la LOB de 1946, la Ley de Bases de 1962 y las reformas del crédito oficial de 1958 y 1971. La ley de 1962 dio lugar a algunas normas posteriores, aunque parte de sus disposiciones quedaron sin el desarrollo previsto. Los tipos de interés se modificaron en muy pocas ocasiones<sup>59</sup>, las modalidades de operaciones permitidas a cada tipo de entidad apenas sufrieron variaciones<sup>60</sup>, la apertura de sucursales fue objeto de una regulación muy restrictiva<sup>61</sup> y las fusiones se limitaron a la absorción de bancos pequeños por los más grandes<sup>62</sup>. Si en algún momento se vio facilitada la cartelización de la banca española, apoyada por la regulación estatal, fue en los años del régimen franquista.

Comentaremos, a continuación, el papel que pudo haber jugado la regulación en los hipotéticos comportamientos colusivos de la banca española. En el período de entreguerras su única función habría sido la de ayudar a estabilizar los hipotéticos acuerdos colusivos. En un mercado con estructura competitiva, actuaría como una variable exógena tendente a garantizar el cumplimiento de los acuerdos adoptados por los bancos privados. Muy diferente habría sido su función después de la guerra civil.

<sup>59</sup> Los tipos de interés de las operaciones activas y pasivas quedaron fijados con la OM de 25 de noviembre de 1938 y no se modificaron hasta la promulgación de la OM de 30 de octubre de 1964. Sólo a partir de 1966 se modificaron con cierta frecuencia.

<sup>60</sup> La novedad más importante fue el Decreto-ley 7/1960, de 10 de agosto, que autorizó el descuento de letras y la concesión de préstamos a más de noventa días.

<sup>61</sup> La OM de 19 de octubre de 1939 anuló todas las autorizaciones para la apertura de sucursales que pudieran subsistir y, mediante la Circular número 57 del Comité Central de la Banca Española, de 29 de noviembre, se comunicó a los bancos que se abstuvieran incluso de solicitar autorizaciones de este tipo. En 1945 el gobierno abrió la mano (OM de 13 de abril) y procedió a conceder permisos de apertura de sucursales previa solicitud por la entidad interesada. No se dio un paso más hasta la aprobación del Decreto 1312/1963, de 5 de junio, que implantó los llamados planes de expansión bancaria, cuya novedad principal fue la desaparición de la discrecionalidad gubernamental absoluta que había sido la norma desde 1945.

<sup>62</sup> La absorción más importante durante el franquismo fue la del Banco Hispano Colonial por el Banco Central en 1950, que ocupaban respectivamente la sexta y la tercera posición del ranking de la banca privada. La otra gran operación de consolidación del franquismo, la fusión del Hispano Americano con el Central, fue desautorizada en el último momento por el propio Dictador (véase García Ruiz-Tortella, 1994, pp. 423-426).

Ahora sí cobra verosimilitud la tesis acerca de la captura del Estado defendidas por algunos historiadores de la banca: el pacto que conformó el cártel bancario sería la propia legislación y las competencias que atribuía al CSB.

De acuerdo con las referencias historiográficas citadas al principio del artículo, la Ley de Ordenación Bancaria de 1921 facilitó los comportamientos anti-competitivos de los bancos, por lo que el aumento de la concentración en los años de la Dictadura y la República habría que achacarlo a este tipo de actuaciones. Habría existido algún tipo de acuerdo colusivo, presumiblemente entre los grandes bancos, para configurar el mercado a su conveniencia, Así se obtendrían no sólo los beneficios extra-económicos correspondientes, sino también el aumento de las cuotas de mercado a expensas del resto de bancos más pequeños y, en consecuencia, menos poderosos. El poder asociado con la concentración llegó a tal extremo tras la guerra civil que los grandes bancos habrían convertido en ley los acuerdos de colusión, aunque a costa de tener que colaborar con el Estado franquista en la financiación de su política económica<sup>63</sup>. La cartelización, ahora reforzada con los instrumentos jurídicos del Estado, debería haber garantizado el mantenimiento del nivel de concentración económica mientras permaneciera invariable el marco legal.

Sin embargo, el indicador de concentración que hemos calculado permite presentar algunas objeciones a la coherencia de la tesis del poder de mercado en la banca española. De acuerdo con la hipótesis de Bain, la colusión se ve facilitada por la elevada concentración. Es decir, primero debe concentrarse la industria y luego, gracias a ella, serían posibles los acuerdos entre empresas. Resulta bastante más complicado explicar que la concentración aumente a causa del ejercicio de poder de mercado. A fin de cuentas, una elevación de la concentración implica que algunas entidades aumenten su tamaño relativo a expensas de las demás, lo que ha de provocar algún tipo de respuesta por parte de las empresas que se considerasen perjudicadas. Por otro lado, los indicadores provinciales de concentración, al disminuir en la mayor parte del país, reflejan la infiltración de los grandes bancos en el conjunto de los sub-mercados, un hecho incompatible con la colusión generalizada. Debemos resolver, pues, dos problemas: quién formaba parte del grupo colusivo y cómo se evitaban los comportamientos independientes.

<sup>63</sup> Esta idea, que se encuentra en Paris Eguilaz (1947) como una aspiración de la política financiera del Régimen, ha sido recuperada recientemente por Pérez (1997) y Pons (1999, 2002) como un hecho cierto.

Las fuentes historiográficas señalan a la gran banca como la beneficiaria de la colusión en la industria bancaria. Podemos comprobar si los grandes bancos en el momento de la promulgación de la Ley Cambó en 1921 fueron los que efectivamente ganaron cuota de mercado en el período de entreguerras. Si tal hubiera sido el caso, tendríamos a la vista en el cuadro 4 al grupo dominante de la banca española y a los responsables de su cartelización. A fin de cuentas, si el acuerdo entre los grandes bancos se mantuvo después de la guerra civil de forma voluntaria, cabe suponer que respondería a los resultados satisfactorios obtenidos con anterioridad, en las décadas de pre-guerra.

Las cifras muestran que los grandes bancos de 1934 ya encabezaban el *ranking* en 1922, pero sus evoluciones en los años intermedios fueron muy diferentes, demasiado quizás para sostener un acuerdo colusivo estable durante doce años. Si nos limitamos a los quince mayores bancos en 1922, nos encontramos con que no todos los grandes bancos ganaron peso en el período de entreguerras. Banesto incrementó su participación espectacularmente, mientras que el Bilbao no se movió y el Urquijo cedió posiciones; los tres más grandes de 1922 crecieron por debajo de la media y dos de los tres siguientes, por encima. En cuanto a los bancos medianos de 1922, en general, perdieron cuota de mercado y algunos desaparecieron, como el Crédito de la Unión Minera. Los historiadores partidarios de la tesis de la oligopolización de la banca también han dado importancia a la formación de grupos bancarios. Bien podría ser que la evolución de las entidades que encabezaban cada uno de estos grupos no sea representativa de los progresos del grupo. Sin embargo, como puede verse, la evolución del banco-matriz y de su grupo fueron similares <sup>64</sup>.

Las fuentes historiográficas no nos han explicado qué impidió que los bancos perjudicados actuaran al margen del contenido de los hipotéticos pactos o cómo la LOB de 1921 evitaba estos comportamientos. Se han limitado a destacar las competencias autorreguladoras que la Ley concedía al CSB para concluir que, a partir de ese momento, la banca privada dis-

---

<sup>64</sup> Los grupos bancarios se han delimitado mediante el método de los consejeros comunes. Se ha definido un grupo bancario como el compuesto por el conjunto de entidades que formen una trama cuyas relaciones sean la pertenencia de una misma persona a dos o más consejos de administración. Se parte de la idea de que la pertenencia de una persona a más de un consejo de administración de empresas que actúen en un mismo mercado indica una alta probabilidad de coordinación entre las sociedades. Sin embargo, no debe descartarse que en ocasiones se invitase a una personalidad de prestigio a sentarse en varios consejos, sin que supusiera coordinación entre las empresas. Para minimizar este riesgo se ha considerado que existía relación cuando eran más de dos los consejeros comunes.

## CUADRO 4

*Ranking de la banca privada en 1922 y evolución en 1922-1934*

Banco	Por entidades			Por grupos (**)		
	Cuota en 1922	Cuota en 1934	% variación de la cuota	Cuota en 1922	Cuota en 1934	% variación de la cuota
Hispano Americano.	15,77	18,59	17,9	21,56	23,16	7,4
de Bilbao.....	9,64	9,67	0,3	12,04	12,12	0,7
de Vizcaya.....	6,98	8,91	27,7	6,98	8,91	-7,7
Urquijo (*).....	6,69	4,90	-26,8	7,41	5,78	-22,0
Español de Crédito..	4,95	17,18	247,1	6,99	17,18	145,8
Central.....	3,67	5,30	44,4	7,01	9,36	33,5
Mercantil.....	3,40	2,42	-28,8	—	—	—
Crédito de la Unión						
Minera.....	3,34	—	—	—	—	—
Guipuzcoano.....	2,47	2,38	-3,6	—	—	—
Comercio.....	2,40	0,93	-61,3	—	—	—
Cartagena.....	2,38	—	—	—	—	—
Herrero.....	2,25	2,74	21,8	—	—	—
Crédito Navarro.....	1,96	1,16	-40,8	—	—	—
Gijón.....	1,94	1,08	-44,3	—	—	—
Aragón.....	1,88	2,12	12,8	—	—	—

NOTA: Cuotas de mercado según depósitos ajenos de los bancos privados; no se ha incluido ni el Banco de España ni el resto de bancos oficiales. El orden corresponde al ranking de 1922 por entidades. El Crédito de la Unión Minera quebró en 1925 y el Banco de Cartagena se transformó en el Banco Internacional de la Industria y el Comercio en 1924, cuya cuota de mercado en 1934 era del 0,68 por 100.

(\*) Banco Urquijo y sus filiales: U. Catalán, U. Vascongado, U. de Guipúzcoa y Minero Industrial de Asturias.

(\*\*) Composición de los grupos:

- Hispano Americano, Herrero, Gijón y San Sebastián en las dos fechas.
- Bilbao y Comercio en 1922 y los dos más Castellano y Asturiano de la Industria y el Comercio en 1934.
- Vizcaya sólo en ambas fechas.
- Banesto, Comercial Español, Oviedo y Gijónés de Crédito en 1922 y Banesto sólo en 1934.
- Banco Urquijo y sus filiales (Urquijo Catalán, Urquijo Vascongado, Urquijo de Guipúzcoa y Minero Industrial de Asturias), Asturiano de la Industria y el Comercio y Valencia en 1922. Urquijo y sus filiales, Oeste de España, Valls y Mercantil de Tarragona en 1934.
- Central y Crédito de la Unión Minera en 1922 y Central, Hispano Colonial, Zaragoza, Banca Arnús, Crédito de Zaragoza, Badalona, Crédito y Docks, López Quesada, Menorca y de la Propiedad en 1934.

FUENTES: Las cifras de depósitos proceden de los *Balances Trimestrales de la Banca Inscrita*; las agrupaciones de bancos se han obtenido de Roldán-García Delgado-Muñoz (1973) para 1922 y cruzando la información de consejeros comunes del *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España de 1934*.

ponía de un centro director capaz de condicionar el grado de competencia en el sector. Sólo disponemos de un trabajo histórico acerca de la actuación efectiva del CSB en esta época, que pone en duda su capacidad para forzar la voluntad de las entidades bancarias<sup>65</sup>. Un testigo contemporáneo, Ceballos Teresí, aseguraba que a la altura de 1925 el CSB había sido desde su creación un mero organismo burocrático, «sin efectividad real alguna»<sup>66</sup>. El mismo autor hace una serie de reflexiones a raíz de la quiebra del Crédito de la Unión Minera. Atribuye la crisis bancaria a «salpicaduras directas e indirectas de la Gran Guerra», «concurrencia y excesivas expansiones» y «ausencia de solidaridad» entre los bancos, es decir, todo lo contrario de un monopolio bancario. Otro ejemplo lo proporciona lo poco que sabemos acerca de los pactos colusivos durante el franquismo, que dejan entrever la tensión y desconfianza que rodeaba este tipo de acuerdos, así como su inestabilidad<sup>67</sup>.

Las dudas acerca de la validez de la tesis tradicional para los años de entreguerras se extienden también a los años del *statu quo*. A partir de la guerra civil los gobiernos franquistas decretaron la congelación de la estructura del mercado bancario. Exigieron la autorización gubernamental previa a cualquier alteración del estatuto jurídico de las empresas y, desde el Ministerio de Hacienda, se llegó a fijar las modalidades de operaciones bancarias permitidas, los tipos de interés aplicables y la cuantía de las comisiones. Sí puede afirmarse que la intención del legislador en los años que van de 1940 a 1974 fue evitar la competencia entre las entidades, ya fuera como resultado de la captura del regulador, un pacto entre la banca y el Estado o la imposición unilateral de las reglas de juego por este último. En este contexto, nos encontramos con la caída de la concentración, tanto a nivel nacional como en la mayor parte de las provincias,

<sup>65</sup> Véase Faus Mompert (2001), cap. 3.

<sup>66</sup> Ceballos Teresí (1932), vol. V, pp. 343-345. Velarde (1968), p. 132, le cita y parece compartir sus opiniones.

<sup>67</sup> Pons (2001) comenta algunos de estos indicios y concluye que «desde principios de los cincuenta existió una cierta tensión entre colusión y competencia». Faus Mompert (2001), pp. 215-216, explica algunos detalles de las negociaciones y acaba diciendo que «lograron sólo un parcial cumplimiento, incluso entre los firmantes». Véanse también las referencias de este último autor a los extra-tipos y a la utilización desde 1931 de los correspondientes como sucursales encubiertas para eludir la legislación restrictiva. El trabajo de Faus Mompert deja entrever que el CSB servía como un foro donde negociar todos estos asuntos, pero no como un organismo capaz de imponer sus decisiones. Recientemente, García Ruiz (2002) ha llegado a la conclusión de que «los procesos de colusión estuvieron llenos de dificultades e incumplimientos, y que el comportamiento de las autoridades no siempre respondió a los deseos de la gran banca».

acompañada por una movilidad inter-anual bajísima, muy inferior a los valores anteriores a la guerra civil o los actuales. El valor de la movilidad confirma la efectividad del *statu quo*: en ningún año se registraron cambios significativos en la distribución de las cuotas de mercado, lo cual resulta acorde con la falta de competencia. Pero si el *statu quo* se ideó para mantener las posiciones relativas de los bancos, no se entiende cómo fue posible la reducción de la concentración desde mediados de los años cincuenta. Un vistazo a los cambios en el *ranking* de bancos da algunos indicios de las causas de la desconcentración (cuadro 5).

Las tres entidades que encabezaban el *ranking* en 1947 pierden posiciones (Hispano Americano, Banesto y Vizcaya), el Bilbao aumenta ligeramente en estos treinta años y el Central es el único de los grandes que muestra un crecimiento cuantioso, aunque la práctica totalidad lo consiguió antes de 1950<sup>68</sup>. Los dos bancos que seguían a los cinco grandes en 1947 tampoco obtuvieron mejores resultados: el Banco Hispano Colonial, con una cuota del 3,42 por 100 en dicho año, desapareció al ser absorbido por el Banco Central tres años después y el Urquijo registró una caída similar a la de los bancos mayores. Los ganadores fueron bancos que al principio del *statu quo* podían calificarse de medianos (Santander, Popular, Exterior) o algunos recién llegados (el Banco Ibérico fue fundado en 1946, el Banco Coca se había convertido en sociedad anónima en 1934, el Banco Atlántico nació de la transformación de la banca Nonell en 1946, de la misma manera que Banca Catalana salió de la ficha de la Banca Dorca de Olot y el Banco de Madrid de la Banca Suárez de Ripoll). Estas cifras apuntan a buscar las causas de la reducción de la concentración en factores cuyas consecuencias sólo pudieran manifestarse a largo plazo, de ahí lo paulatino de la misma, y que perjudicaran en mayor medida a los bancos grandes que a los medianos o pequeños. Tampoco ahora la evolución de los grupos bancarios muestra una pauta diferente de la seguida por las entidades individuales.

Los especialistas en banca española ya habían observado los resultados, muy diferentes en términos de cuota de mercado, que experimentaron los bancos medianos respecto de los grandes durante el período del *statu*

---

<sup>68</sup> La ganancia de cuota de mercado por el Banco Central fue el resultado de las absorciones que realizó en la década de los cuarenta. Partía del 4,27 por 100 en 1934 y en 1949 era ya del 7,7 por 100. Fue entonces cuando absorbió al Hispano Colonial, que contaba con el 3,0 por 100 de los depósitos bancarios; la suma de ambas cuotas da la que tuvo el Central en 1950 (10,7 por 100). A partir de ese momento apenas varió su posición relativa.

## CUADRO 5

*Ranking de la banca privada en 1975 y evolución en 1947-1975*

Banco	Por entidades			Por grupos (**)		
	Cuota en 1947	Cuota en 1975	% variación de la cuota	Cuota en 1947	Cuota en 1975	% variación de la cuota
Español de Crédito..	21,23	12,75	- 39,9	21,24	14,23	- 33,0
Central .....	7,93	11,64	46,8	14,92	13,24	- 11,3
Hispano Americano .	19,46	10,78	- 44,6	28,49	12,82	- 55,0
de Bilbao .....	8,29	9,16	10,5	9,58	9,77	2,0
de Vizcaya .....	8,40	6,49	- 22,7	8,40	6,94	- 17,4
de Santander .....	2,45	6,02	145,7	—	—	—
Popular Español.....	2,00	4,29	114,5	—	—	—
Exterior de España ..	0,52	3,08	492,3	—	—	—
Ibérico .....	0,32	1,90	493,8	—	—	—
Coca .....	0,26	1,77	580,8	—	—	—
Pastor .....	2,09	1,72	- 17,7	—	—	—
Urquijo.....	2,74	1,71	- 37,6	—	—	—
Atlántico (ex-banca Nonell).....	0,09	1,64	1.722,2	—	—	—

NOTA: Cuotas de mercado según depósitos ajenos de los bancos privados; no se ha incluido ni el Banco de España ni el resto de bancos oficiales. El orden corresponde al ranking de 1975 por entidades. Los dos bancos siguientes en el ranking de 1975 eran Banca Catalana y el Banco de Madrid, cuyos antecesores (Dorca y Cía. y Banca Súñer) eran bancos locales en 1947 (de Olot y Ripoll, respectivamente).

(\*) Composición de los grupos:

— Banesto, Guipuzcoano, Vitoria y Banca Epifanio Ridruejo en 1947; los dos primeros más la Banca Garriga Nogués, Bandesco y Masaveu y Cía. en 1975.

— Central, Hispano Colonial, Popular, Valencia, Badalona, Crédito y Docks y Banco de Menorca en 1947; Central, Valencia y Fomento en 1975.

— Hispano Americano, Urquijo, Gijón, Mercantil de Tarragona, Valls, Zaragozano, Herrero, San Sebastián y de la Propiedad en 1947; los cinco primeros en 1975.

— Bilbao, del Comercio, Castellano, Asturiano de la Industria y el Comercio, Fomento Agrícola de Mallorca y Banco de Tolosa en 1947; los dos primeros más el Banco Industrial de Bilbao en 1975.

— Vizcaya sólo en 1947 y con el Banco de Financiación Industrial en 1975.

FUENTES: Las cifras de depósitos proceden del *Anuario Estadístico de la Banca Privada*. Los grupos bancarios se han establecido por el método de los consejeros comunes con la información proporcionada por el *Anuario Financiero y de Sociedades anónimas de España* de 1947 y el *Anuario Estadístico de la Banca Privada* de 1975.

*quo*. Se ha entendido que los primeros fueron más eficientes (costes operativos inferiores, mayor capacidad para adaptarse a las necesidades de la clientela o margen para aprovechar las economías de escala), lo que les permitió crecer en términos relativos. El tema de la ineficiencia de



la banca española se convirtió en un tópico de la literatura bancaria en las décadas de los setenta y ochenta, desplazando a la cuestión del poder de mercado, debido a los altos costes financieros que trajo la crisis económica y al temor de que los bancos españoles no fueran capaces de competir en el mercado abierto que se avecinaba con la integración en la CEE y, posteriormente, la entrada en vigor del Mercado Único. Existía un acuerdo generalizado acerca del diagnóstico (bancos demasiado pequeños en comparación con los europeos, con exceso de sucursales y costes operativos, productividad reducida y márgenes de intermediación muy amplios) y las causas (regulación de tipos de interés que dejaba fijado el margen y abocaba a la expansión del volumen de negocio para incrementar los beneficios, activos bancarios cargados con coeficientes de inversión obligatorios)<sup>69</sup>.

La causa última de la ineficiencia de la banca española y, particularmente, de los bancos de mayor tamaño tendría sus raíces en los años del *statu quo*, que erosionaron gradualmente la capacidad de gestión e innovación de las sociedades financieras y, en mayor medida, de las que ocupaban la cima del sistema. El ejemplo británico presenta características parecidas a este respecto. Cinco grandes bancos aparecidos antes de 1920 mantuvieron hasta 1971 unos acuerdos colusivos que limitaron la competencia vía precios, con el beneplácito de las autoridades públicas. Collins explica que los cinco grandes no fueron capaces de adaptarse a la sofisticación financiera creciente que mostraron las empresas y el público británicos en los años de crecimiento económico de las décadas de los cincuenta y sesenta. Otras instituciones financieras les comieron el terreno. Collins se pregunta si el declive relativo de los grandes bancos comerciales fue acaso un resultado auto-inducido por la cartelización bancaria. Esta idea se haya presidida por la conocida frase de Hicks de que el mayor beneficio de un monopolio es una vida tranquila. La imposibilidad de mantener una actitud competitiva durante una larga serie de años desincentivó la capacidad de adaptación de los grandes bancos, que no supieron o no pudieron cubrir las demandas de una economía más desarrollada<sup>70</sup>. La diferencia con el ejemplo español la encontramos en la respuesta dada por el sistema económico. En Gran Bretaña aparecieron intermediarios financieros que ocuparon el espacio abandonado por la gran banca. En cambio, en España, el *statu quo* no sólo adormeció a los bancos instalados sino que, además, cerró el mercado a cualquier innovación.

<sup>69</sup> Véase Torrero (1982), Fanjul-Maravall (1985) y Cals-Garrido (1997).

<sup>70</sup> Véase Collins (1988), pp. 412-421.

## 6. CONCLUSIONES

La historiografía española ha sostenido la tesis de que la banca se ha desenvuelto en un medio favorecedor de los comportamientos colusivos, desde la promulgación de la Ley Cambó hasta, prácticamente, la apertura del proceso de integración con Europa. Sin embargo, han faltado trabajos empíricos que contrastasen esta hipótesis. En el presente artículo se ha dado un primer paso mediante la aplicación de una metodología típica en el análisis del grado de competencia en un mercado: el cálculo de la concentración económica y la movilidad intra-industrial. Se ha hecho, además, mediante la construcción de series anuales que permiten fijar con detalle la cronología de los acontecimientos. El método no es definitivo, puesto que concentración y movilidad son indicadores indirectos, cuyos valores dependen a su vez de las características del mercado y los comportamientos empresariales, sin que pueda establecerse una conexión unívoca con el grado de competencia. Existen otras técnicas más depuradas, basadas en contrastes econométricos, que atacan directamente el problema de los comportamientos colusivos o competitivos<sup>71</sup>. Sin embargo, éstas requieren previamente el cálculo de variables como la concentración o la movilidad, las cuales se utilizan habitualmente en los estudios previos encaminados a determinar el grado de competencia en un mercado. Por otro lado, nuestro objetivo no ha sido tanto dejar sentado el carácter de oligopolio o de mercado competitivo de la banca española, como realizar una primera revisión de la tesis tradicional sobre la base de sus propios argumentos.

A pesar de la naturaleza parcial del análisis, hemos obtenido algunas conclusiones destacables. Los valores de la movilidad intra-industrial de los años anteriores a la guerra civil son incompatibles con una estructura de mercado cartelizada o sujeta a acuerdos colusivos estables. Esta conclusión se ve reafirmada por los datos acerca de las entradas de bancos en el sector, que fueron relativamente numerosas. La concentración muestra un crecimiento sustancial en estos años, pero tal parece ser el comportamiento habitual de esta variable en un mercado bancario en expansión, donde la rivalidad sea efectiva, como está sucediendo en la actualidad. El propio crecimiento de la concentración se debió en buena parte a la ampliación de las diferencias de tamaños de la población de bancos, que sería difícilmente compatible con el mantenimiento de pactos estables entre

---

<sup>71</sup> Véase Bresnahan (1989) y, para el caso específico de la banca, el *survey* de Gilbert (1984), los análisis de Berger (1995) o Berger-Hannan (1997) y las estimaciones no-estructurales como las realizadas por Shaffer (1993) o Molyneux *et al.* (1994).

las empresas. Dando un paso más, podríamos sugerir la hipótesis de que fue la misma presión competitiva la que habría favorecido a los bancos de mayor tamaño o facilitado de algún modo la formación de grandes bancos. Esta conclusión es menos sorprendente de lo que parece si atendemos a otros ejemplos históricos. En la mayor parte de los países europeos se fueron formando entre finales del siglo XIX y principios del XX un número muy reducido de grandes bancos, por lo que la hipótesis de la colusión parece innecesaria para explicar el fenómeno. Precisamente han sido los grandes bancos aparecidos en esta etapa los que han protagonizado las respectivas historias bancarias a lo largo del último siglo. A su vez, los teóricos de la banca han indicado las ventajas que supone un cierto tamaño, al permitir una diversificación mayor de riesgos y una gestión más eficiente de las tareas de supervisión y gestión de la información <sup>72</sup>.

La situación durante el franquismo es diametralmente opuesta. Las cifras de movilidad son coherentes con la interpretación tradicional de los efectos del *statu quo*: cierre del mercado y ausencia de competencia. Sin embargo, la evolución de la concentración contradice la supuesta bondad del régimen para la gran banca, si atendemos a la evolución de sus cuotas de mercado. El sistema parece que tendió a primar a los bancos medianos antes que a los de mayor tamaño, en lo que parece la búsqueda de un mayor equilibrio entre las sociedades. En cualquier caso, la regulación no dejaba ningún margen a la competencia abierta entre los bancos. Aun así, debería replantearse seriamente la hipótesis de la existencia de comportamientos competitivos encubiertos, que explicarían las distintas evoluciones de los bancos. La similitud con otros ejemplos históricos, permite plantear la hipótesis de que a largo plazo el *statu quo* y el régimen de financiación privilegiada habría socavado las capacidades competitivas de la banca y, en particular, de los grandes bancos. Las consecuencias se habrían puesto de manifiesto cuando la crisis internacional debilitó la marcha de la economía desde mediados de los setenta, dando lugar a una de las crisis bancarias más graves de la que se tiene constancia <sup>73</sup>.

<sup>72</sup> Véase el resumen histórico de Revell (1987) y el manual de Freixas-Rochet (1997). Revell defiende la tesis de que el elemento motor de la concentración bancaria se encuentra en el crecimiento económico y el proceso de industrialización, que amplía los mercados y el tamaño de las empresas. De esta manera, se necesitan proveedores de servicios financieros cuyo tamaño esté en consonancia con el de las empresas no financieras a las que se ha de atender. Precisamente en el período de entreguerras, la economía española vivió uno de los momentos más intensos de crecimiento y desarrollo (véase Carreras, 1990, pp. 160-161).

<sup>73</sup> Véase Cuervo (1988).

La influencia de la legislación tampoco parece haber desembocado en los resultados descritos por la historiografía, que tendría que haber sido el reforzamiento de los grandes bancos. Se ha querido ver en las dos Leyes de Ordenación Bancaria un marco favorable a la colusión entre los grandes bancos con objeto de controlar el mercado en su integridad. Sin embargo, la evolución de las cuotas de depósitos ajenos no permiten señalar al conjunto de los grandes bancos como los ganadores más destacables. En el período de entreguerras asistimos a desarrollos bastante dispares y durante los años del franquismo vemos cómo les ganan terreno entidades de menor calibre, aunque sin que llegasen a cuestionar su hegemonía. La información empírica que se proporciona en este artículo no permite profundizar mucho más pero sí apuntar que la historia de la banca española no se asienta únicamente en la regulación o en el apoyo que el Estado haya prestado a posibles colusiones, de cuyo contenido, por otra parte, poco se sabe. También o, mejor dicho, sobre todo debemos examinar con detenimiento las decisiones autónomas de las direcciones de los bancos y su reacción ante el entorno, que comprende el conjunto de la economía y la sociedad.

### ANEXO ESTADÍSTICO

#### *Índices de concentración y movilidad intra-industrial*

<i>n</i>	<i>Con el Banco de España</i>					<i>Sin el Banco de España</i>					
	<i>CR4</i>	<i>CR7</i>	<i>HH</i>	<i>c</i>	<i>m</i>	<i>CR4 *</i>	<i>CR7 *</i>	<i>HH *</i>	<i>c *</i>	<i>m *</i>	
1922 .....	170	38,22	48,04	550	2,88	—	29,87	40,02	364	2,26	—
1923 .....	165	39,15	47,92	548	2,82	7,42	30,69	40,08	376	2,26	8,67
1924 .....	161	39,54	50,43	565	2,82	7,43	33,24	43,42	409	2,34	8,77
1925 .....	155	45,94	55,62	767	3,28	8,70	36,22	45,50	451	2,42	7,15
1926 .....	159	42,49	53,19	611	2,93	6,92	35,94	46,11	447	2,44	5,28
1927 .....	200	41,14	52,86	574	3,22	4,97	35,81	47,19	448	2,80	5,02
1928 .....	210	41,12	53,74	540	3,20	7,48	38,78	49,42	480	2,99	7,47
1929 .....	220	42,80	54,85	575	3,38	5,82	40,67	50,94	549	3,29	6,06
1930 .....	162	47,58	60,22	687	3,10	12,60	47,82	57,46	708	3,14	13,56
1931 .....	160	51,31	62,26	776	3,29	9,90	48,43	57,19	703	3,10	7,72
1932 .....	157	51,44	63,50	772	3,24	5,91	51,04	60,19	776	3,24	4,32
1933 .....	156	51,26	63,60	766	3,22	2,63	51,72	60,53	785	3,25	2,39
1934 .....	154	50,90	64,68	780	3,22	4,73	52,48	62,47	825	3,31	4,48
1942 .....	141	59,93	73,35	1.096	3,64	—	57,57	69,05	1.064	3,57	—
1943 .....	134	58,13	73,01	1.023	3,42	5,6	57,67	70,04	1.069	3,49	3,49
1944 .....	128	59,88	75,27	1.089	3,44	3,3	60,13	72,77	1.171	3,56	3,70

	<i>n</i>	<i>Con el Banco de España</i>					<i>Sin el Banco de España</i>				
		<i>CR4</i>	<i>CR7</i>	<i>HH</i>	<i>c</i>	<i>m</i>	<i>CR4 *</i>	<i>CR7 *</i>	<i>HH *</i>	<i>c *</i>	<i>m *</i>
1945 .....	130	56,56	73,35	1.026	3,36	5,8	59,59	72,81	1.142	3,55	2,38
1946 .....	126	56,29	72,94	1.027	3,32	3,2	59,37	72,86	1.145	3,50	3,38
1947 .....	134	53,75	71,91	979	3,40	4,7	57,38	71,82	1.085	3,57	4,74
1948 .....	142	52,45	69,82	962	3,50	4,2	56,31	70,28	1.055	3,67	3,39
1949 .....	144	52,38	69,35	951	3,54	2,0	56,02	69,93	1.040	3,70	2,04
1950 .....	146	56,91	71,88	1.034	3,73	6,3	59,60	72,84	1.112	3,86	5,00
1951 .....	143	58,01	72,66	1.061	3,74	2,9	60,33	74,16	1.131	3,85	2,52
1952 .....	133	57,39	71,91	1.029	3,53	2,9	59,50	74,07	1.093	3,63	2,87
1953 .....	129	57,65	72,00	1.036	3,49	1,9	59,34	74,11	1.089	3,57	1,59
1954 .....	128	57,48	72,22	1.038	3,48	2,1	58,90	74,01	1.084	3,54	1,92
1955 .....	127	55,54	70,37	975	3,35	3,0	57,35	72,67	1.029	3,43	2,51
1956 .....	119	54,93	70,74	960	3,20	3,0	56,16	72,33	999	3,25	2,67
1957 .....	117	55,08	70,63	959	3,17	2,2	56,38	72,30	999	3,22	2,14
1958 .....	113	55,32	71,40	967	3,12	1,7	56,41	72,81	1.001	3,16	1,59
1959 .....	112	54,98	71,27	954	3,08	1,3	55,97	72,56	985	3,12	1,31
1960 .....	112	54,56	70,92	944	3,06	1,3	55,77	72,49	982	3,11	0,99
1961 .....	112	53,69	71,43	929	3,04	2,6	54,31	72,26	949	3,06	2,21
1962 .....	111	51,31	69,25	863	2,90	3,6	52,54	70,90	899	2,95	2,84
1963 .....	109	51,58	69,30	855	2,86	2,6	52,23	70,18	876	2,88	2,29
1964 .....	116	49,81	67,36	850	2,87	2,3	50,33	68,07	868	2,89	2,19
1965 .....	129	49,76	67,34	799	3,02	3,3	50,24	67,99	813	3,04	3,26
1966 .....	129	50,36	67,77	812	3,05	2,4	50,86	68,44	827	3,07	2,44
1967 .....	127	49,83	67,24	797	2,99	2,0	50,21	67,76	809	3,00	1,95
1968 .....	122	48,19	66,31	765	2,86	2,5	48,52	66,77	775	2,87	2,45
1969 .....	121	47,24	65,40	737	2,79	2,4	47,63	65,93	748	2,80	2,39
1970 .....	114	48,85	67,13	757	2,74	5,5	49,17	67,56	767	2,74	5,40
1971 .....	109	47,47	65,63	721	2,59	2,9	47,86	66,16	732	2,60	2,75
1972 .....	108	46,00	63,92	684	2,50	3,3	46,31	64,36	693	2,50	3,32
1973 .....	111	43,96	61,86	636	2,44	3,1	44,21	62,20	643	2,44	3,05
1974 .....	111	43,86	61,33	631	2,42	2,9	44,00	61,53	635	2,42	2,86
1975 .....	114	44,11	60,83	630	2,46	2,9	44,33	61,13	636	2,46	2,87
1976 .....	115	42,76	59,22	601	2,41	2,7	42,97	59,51	606	2,41	2,72
1977 .....	113	43,04	59,95	608	2,40	3,1	43,21	60,18	613	2,40	3,06
1978 .....	112	45,60	63,08	669	2,52	4,7	45,77	63,31	674	2,52	4,66
1979 .....	121	44,21	61,91	641	2,57	2,1	44,37	62,14	645	2,57	2,16
1980 .....	128	43,49	61,11	625	2,62	2,8	43,65	61,33	629	2,62	2,77
1981 .....	130	43,28	60,59	623	2,65	2,5	43,43	60,80	627	2,65	2,51

n	Con el Banco de España					Sin el Banco de España					
	CR4	CR7	HH	c	m	CR4 *	CR7 *	HH *	c *	m *	
1982 .....	130	43,79	61,38	639	2,69	3,2	43,94	61,59	643	2,69	3,23
1983 .....	135	43,41	60,91	629	2,72	2,8	43,54	61,10	632	2,72	2,75
1984 .....	136	41,76	59,34	599	2,65	4,9	41,89	59,52	602	2,65	4,94
1985 .....	138	42,23	60,56	619	2,72	4,4	42,36	60,73	623	2,72	4,41
1986 .....	138	41,19	59,74	603	2,67	5,6	41,31	59,91	606	2,67	5,63
1987 .....	139	39,50	57,52	566	2,57	6,1	39,62	57,69	569	2,56	6,08
1988 .....	140	45,30	60,50	667	2,83	9,9	45,40	60,64	670	2,83	9,95
1989 .....	143	43,28	59,48	638	2,79	6,8	43,37	59,60	641	2,79	6,76
1990 .....	155	44,16	60,08	649	2,95	2,8	44,22	60,16	650	2,95	2,81
1991 .....	158	51,58	63,63	801	3,35	10,3	51,62	63,69	802	3,35	10,24
1992 .....	160	52,05	64,80	820	3,42	3,0	52,05	64,80	820	3,41	2,96
1993 .....	163	51,50	64,34	810	3,43	4,8	51,50	64,34	810	3,42	4,82
1994 .....	159	51,33	64,57	819	3,42	5,5	51,33	64,57	819	3,41	5,49
1995 .....	160	52,95	65,56	843	3,53	5,2	52,95	65,56	843	3,51	5,24

LEYENDA:

n: número de bancos para los que se ha dispuesto de información sobre el valor de los depósitos ajenos.

CR4 y CR7: ratios de concentración de las cuatro y siete empresas más grandes, respectivamente.

HH: índice de Hirschman-Herfindahl.

c: coeficiente de variación, cociente entre la desviación standard y la media.

m: índice de movilidad industrial.

FUENTES: *Boletín del CSB*, Balances Trimestrales de la Banca inscrita, Balances de la Banca adherida al Comité Central de la Banca Española, *Anuario Estadístico de la Banca Privada y Anuario Estadístico de la Banca (Privada) en España*.

## CONCENTRACIÓN DE LA BANCA POR PROVINCIAS (HH)

(Incluido el Banco de España)

Provincia	1926	1934	1950	1960	1975
Álava .....	0,2451	0,1863	0,2587	0,1839	0,0737
Albacete .....	0,2365	0,1822	0,2461	0,2333	0,1717
Alicante .....	0,2196	0,1379	0,1678	0,1658	0,0870
Almería .....	0,4175	0,2258	0,1911	0,1849	0,1204
Asturias .....	0,1876	0,2215	0,1672	0,1409	0,0759
Ávila .....	0,3554	0,2451	0,2966	0,3260	0,1549
Badajoz .....	0,3593	0,2813	0,3293	0,2771	0,1511
Barcelona .....	0,0456	0,0764	0,0955	0,0675	0,0517

<i>Provincia</i>	1926	1934	1950	1960	1975
Burgos.....	0,2006	0,1998	0,1839	0,2136	0,1211
Cáceres.....	0,3209	0,2018	0,3986	0,3920	0,1881
Cádiz.....	0,2964	0,2228	0,1773	0,1677	0,1004
Cantabria.....	0,2121	0,1934	0,2901	0,3208	0,1824
Castellón.....	0,2325	0,1599	0,1827	0,1785	0,0932
Ciudad Real.....	0,2959	0,2307	0,2658	0,2527	0,1659
Córdoba.....	0,2176	0,2360	0,3277	0,3012	0,1268
Cuenca.....	0,6903	0,2203	0,1907	0,1882	0,1407
Gerona.....	0,1670	0,1567	0,2170	0,1709	0,0798
Granada.....	0,2577	0,2012	0,1851	0,1824	0,1131
Guadalajara.....	0,2585	0,2062	0,1699	0,1903	0,1347
Guipúzcoa.....	0,1620	0,2855	0,1917	0,1811	0,1172
Huelva.....	0,2676	0,3361	0,3024	0,2751	0,1530
Huesca.....	0,2881	0,1914	0,1944	0,2121	0,1614
Jaén.....	0,2650	0,2641	0,2991	0,2841	0,1827
La Coruña.....	0,1818	0,1966	0,1759	0,1531	0,1122
La Rioja.....	0,1772	0,1147	0,1507	0,1561	0,0924
León.....	0,2174	0,1861	0,2006	0,2130	0,1062
Lérida.....	0,3133	0,1374	0,2751	0,2810	0,0947
Lugo.....	0,2699	0,3008	0,3148	0,3853	0,1564
Madrid.....	0,1765	0,1375	0,0909	0,0728	0,0571
Málaga.....	0,3163	0,2332	0,1938	0,1450	0,0993
Murcia.....	0,2251	0,1925	0,1921	0,1480	0,0908
Navarra.....	0,2144	0,1846	0,1490	0,1350	0,1636
Orense.....	0,3874	0,3380	0,2498	0,3120	0,1238
Palencia.....	0,1956	0,1504	0,2142	0,2337	0,1665
Pontevedra.....	0,1923	0,2084	0,1469	0,1456	0,0955
Salamanca.....	0,1695	0,1279	0,1699	0,1672	0,1111
Segovia.....	0,3863	0,2872	0,2749	0,2967	0,1826
Sevilla.....	0,1468	0,2116	0,1625	0,1394	0,0724
Soria.....	0,3447	0,1791	0,1754	0,1669	0,1576
Tarragona.....	0,2038	0,1536	0,1872	0,2232	0,0739
Teruel.....	0,2360	0,2156	0,2368	0,2873	0,2387
Toledo.....	0,3589	0,2017	0,2789	0,2810	0,2252
Valencia.....	0,1194	0,1784	0,1418	0,1097	0,0763
Valladolid.....	0,2433	0,2501	0,1779	0,1855	0,0841
Vizcaya.....	0,2175	0,2737	0,2698	0,2248	0,0848
Zamora.....	0,2640	0,1950	0,2932	0,3381	0,1645
Zaragoza.....	0,1598	0,1393	0,1408	0,1022	0,0761

NOTA: Cuotas de mercado estimadas suponiendo que los depósitos bancarios tienen la misma distribución geográfica que las sucursales de cada banco.

FUENTES: Sucursales: AFSAE, Memorias de los bancos y Anuario Estadístico de la banca española.

DEPÓSITOS: Publicaciones del CSB.

## CONCENTRACIÓN DE LA BANCA POR PROVINCIAS (HH)

*(Sin incluir el Banco de España)*

Provincia	1926	1934	1950	1960	1975
Álava .....	0,3239	0,2280	0,2936	0,2018	0,0749
Albacete .....	0,3025	0,2219	0,2753	0,2492	0,1760
Alicante .....	0,2634	0,1599	0,1832	0,1745	0,0878
Almería .....	0,5070	0,2911	0,2245	0,2016	0,1233
Asturias .....	0,2255	0,2518	0,1782	0,1463	0,0766
Ávila .....	0,5211	0,3217	0,3500	0,3599	0,1597
Badajoz .....	0,4911	0,3556	0,3647	0,2908	0,1537
Barcelona .....	0,0478	0,0795	0,0968	0,0679	0,0517
Burgos .....	0,2422	0,2235	0,1955	0,2229	0,1228
Cáceres .....	0,4370	0,2498	0,4317	0,4107	0,1909
Cádiz .....	0,3005	0,2836	0,2048	0,1829	0,1029
Cantabria .....	0,2526	0,2178	0,3105	0,3348	0,1842
Castellón .....	0,2851	0,1858	0,1960	0,1862	0,0942
Ciudad Real .....	0,4196	0,2936	0,2995	0,2726	0,1703
Córdoba .....	0,2647	0,2892	0,3617	0,3184	0,1290
Cuenca .....	1,0000	0,2818	0,2160	0,2049	0,1449
Gerona .....	0,1928	0,1855	0,2340	0,1781	0,0802
Granada .....	0,3461	0,2378	0,2041	0,1919	0,1147
Guadalajara .....	0,2613	0,2327	0,2038	0,2149	0,1408
Guipúzcoa .....	0,1808	0,3136	0,1985	0,1845	0,1179
Huelva .....	0,3515	0,4528	0,3475	0,2936	0,1560
Huesca .....	0,4016	0,2292	0,2155	0,2253	0,1647
Jaén .....	0,3528	0,3327	0,3341	0,3044	0,1876
La Coruña .....	0,2084	0,2429	0,2125	0,1931	0,1136
La Rioja .....	0,1729	0,1258	0,1697	0,1708	0,0957
León .....	0,2751	0,2191	0,2145	0,2224	0,1073
Lérida .....	0,4552	0,1593	0,3045	0,2973	0,0955
Lugo .....	0,3613	0,3868	0,3603	0,4172	0,1581
Madrid .....	0,1876	0,1459	0,0923	0,0777	0,0572
Málaga .....	0,4544	0,3030	0,2227	0,1567	0,1006
Murcia .....	0,2620	0,2383	0,2150	0,1563	0,0920
Navarra .....	0,2474	0,2018	0,1571	0,1397	0,1650
Ovense .....	0,5026	0,4933	0,2913	0,3436	0,1254
Palencia .....	0,2279	0,1762	0,2357	0,2477	0,1703
Pontevedra .....	0,2312	0,2632	0,1666	0,1564	0,0968
Salamanca .....	0,2037	0,1455	0,1851	0,1672	0,1129
Segovia .....	0,5663	0,4018	0,3611	0,3511	0,1891
Sevilla .....	0,1701	0,2353	0,1678	0,1416	0,0727
Soria .....	0,3260	0,2117	0,2073	0,1868	0,1644
Tarragona .....	0,1801	0,1492	0,2241	0,2519	0,0755



Provincia	1926	1934	1950	1960	1975
Teruel .....	0,2827	0,2731	0,2687	0,1906	0,2462
Toledo.....	0,5465	0,2525	0,3230	0,3102	0,2305
Valencia .....	0,1341	0,1995	0,1477	0,1175	0,0766
Valladolid.....	0,3214	0,3255	0,2015	0,1999	0,0851
Vizcaya.....	0,2428	0,2928	0,2776	0,2287	0,0851
Zamora .....	0,3438	0,2413	0,3426	0,3781	0,1688
Zaragoza .....	0,1883	0,1618	0,1522	0,1193	0,0770

NOTA: Cuotas de mercado estimadas suponiendo que los depósitos bancarios tienen la misma distribución geográfica que las sucursales de cada banco.

FUENTES: Sucursales: AFSAE, Memorias de los bancos y Anuario Estadístico de la banca española.

DEPÓSITOS: Publicaciones del CSB.

## BIBLIOGRAFÍA

- AAVV (1954): *Notas sobre política económica española*, Madrid, Publicaciones de la Delegación Nacional de Provincias de FET y de las JONS, 2.ª parte: «Notas sobre el monopolio y sus efectos», pp. 59-169.
- ARDURA, M.ª L. (1973): «Dimensión y concentración de empresas», en M. FRAGA IRIBARNE, J. VELARDE y S. DEL CAMPO (eds.), *La España de los años setenta*, vol. 2: *La economía*, Madrid, Moneda y Crédito.
- BAIN, J. S. (1951): «Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing, 1936-1940», *Quarterly Journal of Economics*, núm. 65 (3), pp. 293-324.
- BALDWIN, J. R., y GORECKI, P. K. (1989): «Measuring the dynamics of market structure. Concentration and mobility statistics for the Canadian manufacturing sector», *Annales d'Économie et de Statistique*, núms. 15-16, pp. 315-332.
- BERGER, A. N. (1995): «The profit-structure relationship in banking: Test of market power and efficient-structure hypotheses», *Journal of Money, Credit, and Banking*, núm. 27 (2), pp. 404-431.
- BERGER, A. N., y HANNAN T. H. (1997): «Using efficiency measures to distinguish among alternative explanations of the structure-performance relationship in banking», *Managerial Finance*, núm. 23 (1), pp. 6-31.
- BRESNAHAN, T. F. (1989): «Empirical studies of industries with market power», en R. SCHMALENSEE y R. D. WILLIG (eds.) (1989): *Handbook of Industrial Organization*, vol. 2, North-Holland, Amsterdam.
- CALS, J., y GARRIDO, A. (1997): «Sistema y mercados financieros», en J. L. GARCÍA DELGADO (ed.), *Lecciones de economía española*, Madrid, Civitas.
- CARRERAS, A. (ed.) (1989): *Estadísticas históricas de España, siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior.

- CARRERAS, A. (1990): *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*, Madrid, Espasa Calpe.
- CAVES, R. E., y PORTER, M. E. (1978): «Market, structure, oligopoly, and stability of market shares», *Journal of Industrial Economics*, núm. 26 (4), pp. 289-313.
- CEBALLOS TERESÍ, J. G. (1932): *Historia económica, financiera y política de España en el siglo XX*, 7 vols.
- CEBRIAN, J. (1997): «Concentración del sistema bancario en el período 1980-1995», *Boletín Económico del Banco de España*, enero.
- CERROLAZA, A.; SANTOS, A., y VELARDE, J. (1961): «La dimensión de la explotación industrial en España», *ICE*, núm. 330.
- COLLINS, M. (1988): *Money and Banking in the UK. A History*, London, Routledge.
- CUERVO, A. (1988): *La crisis bancaria en España, 1977-1985. Causas, sistemas de tratamiento y coste*, Barcelona, Ariel.
- CURRY, B., y GEORGE, K. D. (1983): «Industrial concentration: a survey», *Journal of Industrial Economics*, núm. 31 (3), pp. 203-255.
- DE LA SIERRA, F. (1950): «La situación monopolística de algunas industrias españolas», *Revista de Economía Política*, vol. 2, núm. 1.
- (1951): «La situación monopolística de la banca privada en España», *Revista de Economía Política*, vol. 3, núms. 1-2.
- FANJUL, Ó., y MARAVALL, F. (1985): *La eficiencia del sistema bancario español*, Madrid, Alianza.
- FAUS MOMPART, E. M.<sup>a</sup> (2001): *Regulación y desregulación. Notas para la historia de la banca española*, Barcelona, Península.
- FREIXAS, X. (1996): *Los límites de la competencia en la banca española*, Bilbao, Fundación BBV.
- FREIXAS, X., y ROCHET, J. C. (1997): *Microeconomics of Banking*, MIT Press.
- GALÁN y GALINDO, A. (1968): *Estructura del sistema crediticio español*, Madrid, ICE.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1984): «La industrialización española en el primer tercio del siglo XX», en J. M.<sup>a</sup> JOVER ZAMORA (dir.), *Historia de España Ramón Menéndez Pidal*, vol. 37: *Los comienzos del siglo XX. La población, la economía, la sociedad (1898-1931)*, Madrid, Espasa Calpe.
- GARCÍA DELGADO, J. L., y JIMÉNEZ, J. C. (1999): *Un siglo de España. La economía*, Madrid, Marcial Pons.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (1991): *Banca y crisis económica en España, 1930-1935*, Madrid, Universidad Complutense.
- (1999): «Otras instituciones de crédito», en MARTÍN ACEÑA y TITOS MARTÍNEZ (eds.).
- (2002): «Los arreglos interbancarios durante el franquismo», *Revista de Historia Económica*, año XX, núm. 2.
- GARCÍA RUIZ, J. L., y TORTELLA, G. (1994): «Trayectorias divergentes, paralelas y convergentes: la historia del Banco Hispano Americano y del Banco Central, 1901-1965», en J. HERNÁNDEZ ANDREU y J. L. GARCÍA RUIZ (eds.), *Lecturas de historia empresarial*, Madrid, Civitas.
- GERMÁN, L.; LLOPIS, E.; MALUQUER DE MOTES, y ZAPATA, S. (eds.) (2001): *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica.
- GIL, G. (1980): *Sistema financiero español*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España, Documento de Trabajo 8004.

- GILBERT (1984): «Studies of bank market structure and competition», *Journal of Money, Credit, and Banking*, núm. 16 (4).
- GIMÉNEZ-ARNAU, E. (1965): «Esquema de las disposiciones legales vigentes sobre el llamado *Statu quo* bancario», *Revista de Derecho Mercantil*, vol. 40, núm. 98, pp. 337-365.
- (1999): «Evolución de la normativa sobre licencias, matrículas, relaciones o inscripciones de banqueros y bancos», en V. PATXOT (1999).
- GORT, M. (1963): «Analysis of stability and change in market shares», *Journal of Political Economy*, núm. 71 (1), pp. 51-63.
- GROSSACK, I. M. (1965): «Toward and integration of static and dynamic measures of industrial concentration», *Review of Economic and Statistics*, núm. 47, pp. 301-308.
- GUAL, J. (1992): *La competencia en el sector bancario español*, Bilbao, Fundación BBV.
- GUAL, J., y VIVES, X. (1992): «Algunos determinantes de la rentabilidad en la banca española», en *Ensayos sobre el sector bancario español*, FEDEA.
- HEGGESTAD, A. A., y RHOADES, S. A. (1976): «Concentration and firm stability in commercial banking», *Review of Economic and Statistics*, núm. 58 (4), pp. 443-452.
- HYMER, S., y PASHIGIAN, P. (1962): «Turnover of firms as a measure of market behavior», *Review of Economic and Statistics*, núm. 44 (1), pp. 87-82.
- JAUMANDREU, J., y MATO, G. (1985): *Concentración industrial en España*, Madrid, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 8504.
- MAROTO, J. A. (1994): «El proceso de concentración de bancos y cajas de ahorros en España», *Papeles de Economía Española*, núm. 58.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1985): «Desarrollo y modernización del sistema financiero», en N. SÁNCHEZ ALBORNOZ (ed.), *La modernización económica de España, 1830-1930*, Madrid, Alianza.
- MARTÍN ACEÑA, P., y PONS, M.<sup>a</sup> A. (1994): «Spanish Banking after the Civil War, 1940-1962», *Financial History Review*, núm. 1 (1), pp. 121-138.
- (1995): *Estructura y rentabilidad de las empresas financieras en España, 1874-1975*, Fundación del INI, Programa de Investigaciones Económicas, serie E, núm. 7.
- MARTÍN ACEÑA, P., y TITOS MARTÍNEZ, M. (eds.) (1999): *El sistema financiero en España. Una síntesis histórica*, Granada, Universidad de Granada.
- MAUDOS, J. (1998): «Market structure and performance in Spanish banking using a direct measure of efficiency», *Applied Financial Economics*, núm. 8 (2), pp. 191-200.
- (2001): «Rentabilidad, estructura de mercado y eficiencia en la banca», *Revista de Economía Aplicada*, vol. IX, núm. 25, pp. 193-207.
- MINISTERIO DE HACIENDA (1921): *Ordenación bancaria de España. Antecedentes y elementos para el estudio del problema bancario español. Proyecto de Ley de D. Francisco de A. Cambó sobre régimen ulterior de la banca de emisión y de la banca privada*, Madrid, Gráficas Reunidas.
- MOLYNEUX, P.; LLOYD-WILLIAMS, D. M., y THORNTON, J. (1994): «Competitive conditions in European banking», *Journal of Banking and Finance*, núm. 18 (3), pp. 445-459.

- MUNOZ, J. (1969): *El poder de la banca en España*, Madrid, XYZ.
- (1978): «La expansión bancaria entre 1919 y 1926: la formación de una banca nacional», *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 6.
- MUNOZ, J.; ROLDÁN, S., y SERRANO, Á. (1978): «La involución nacionalista y la vertebración del capitalismo español», *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 5.
- MUNOZ LINARES, C. (1952a): «La concentración de capital en las sociedades y empresas españolas», *Revista de Economía Política*, vol. 3, núm. 3.
- (1952b): *El monopolio en la industria eléctrica española*, Madrid.
- (1955): «El pliopolio en algunos sectores del sistema económico español», *Revista de Economía Política*, vol. 6, núm. 1.
- PARIS EGUILAZ, H. (1947): «El problema de la reforma bancaria en España», *Anales de Economía*, núm. 26.
- PATXOT, V. (1999): *Medio siglo del Registro de Bancos y Banqueros, 1947-1997*, Madrid, Banco de España.
- PÉREZ, S. A. (1997): *Banking on privilege. The politics of Spanish financial reform*, Ithaca and London, Cornell University Press.
- PONS, M.<sup>a</sup> A. (1999): «Capture and agreement? Why Spanish banking was regulated under the Franco regime, 1939-1975», *Financial History Review*, núm. 6 (1), pp. 25-46.
- (2001): «Oligopolio y tipos de interés en la banca española, 1942-1975», *Revista de Historia Económica*, año XIX, núm. 3, pp. 679-703.
- (2002): *Regulating Spanish banking, 1939-1975*, Aldershot, Ashgate.
- PRESNELL, L. P. (1970): «Cartels and competition in British banking: A background study», *Banco del Nazionale Lavoro Quarterly Review*, núm. 95.
- REVELL, J. (1987): «Mergers and the Role of Large Banks», *Research Monographs in Banking and Finance*, núm. 2, Bangor, Institute of European Finance, University College of North Wales.
- ROLDÁN, S., y GARCÍA DELGADO, J. L. (1973): *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro.
- ROLDÁN, S.; MUNOZ, J., y SERRANO, Á. (1976): «Minería y capital extranjero en la articulación del modelo de desarrollo subordinado y dependiente de la economía española en la segunda mitad del siglo XIX y primeros años del XX», *ICE*, núm. 154.
- SÁEZ DE IBARRA, L. (1954): «La regulación de la banca española», *Moneda y Crédito*, núm. 51, pp. 15-34.
- SANTOS BLANCO, A. (1962): «La influencia del tamaño de la planta en algunas actividades industriales españolas», *Revista IN*, núm. 8.
- SARDÁ, J. (1970): «El Banco de España (1931-1962)», en *El Banco de España. Una historia económica*, Banco de España, Madrid, Banco de España.
- SCHERER, F. M. (1980): *Industrial market structure and economic performance*, 2.<sup>a</sup> ed., Boston, Houghton Mifflin.
- SCHMALENSEE, R. (1989): «Inter-industry studies of structure and performance», en R. SCHMALENSEE y R. D. WILLIG (eds.), *Handbook of industrial organization*, vol. 2, Amsterdam, North-Holland.
- SHAFFER, S. (1986): «Does competition imply frequent rank turnover?», *Scandinavian Journal of Economics*, núm. 88 (3), pp. 511-527.

- (1993): «A test of competition in Canadian banking», *Journal of Money, Credit, and Banking*, núm. 25 (1), pp. 49-61.
- TAMAMES, R. (1961<sup>1</sup>, 1966<sup>2</sup>): *La lucha contra los monopolios*, Madrid, Tecnos.
- (1977): *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Planeta.
- TIROLE, J. (1988): *The Theory of Industrial Organization*, Boston, Ma., MIT Press.
- TORRERO, A. (1989): *Estudios sobre el sistema financiero*, Madrid, Espasa Calpe.
- TORTELLA, G. (1995): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza.
- TORTELLA, G., y PALAFOX, J. (1983): «Banca e industria en España, 1918-1936», *Investigaciones Económicas*, núm. 20.
- VELARDE, J. (1955): «Consideraciones sobre algunas actividades monopolísticas en el mercado papelero español», *Revista de Economía Política*, vol. 6, núm. 3.
- (1967): *Sobre la decadencia económica de España*, Madrid, Tecnos.
- (1968): *Política económica de la Dictadura*, Madrid, Guadiana de Publicaciones.



# NOTAS





# LA ESPAÑA DE FRANCO (1939-1975). ECONOMÍA<sup>1</sup>

ELENA MARTÍNEZ RUIZ

London School of Economics

El propósito del libro de Carlos Barciela, Inmaculada López, Joaquín Melgarejo y José A. Miranda, al que dedicamos esta nota, es ofrecer una visión general de la historia económica del franquismo. Este empeño se enmarca en un proyecto editorial más amplio que incluye un volumen dedicado a la evolución política y social en el mismo período, firmado por E. Moradiellos, y otro, a la cultura y vida cotidiana, por J. Gracia García y M. A. Ruiz Carnicer. En el volumen consagrado a estudiar la economía española durante el franquismo se presenta un actualizado estado de la cuestión sobre el tema. Una revisión de este tipo resulta especialmente oportuna en un momento como el actual, en que la extensión de la bibliografía aparecida en los últimos años hace difícil para el estudioso del período abarcar todas las facetas relevantes y en que, además, las nuevas investigaciones están poniendo en duda alguna de las más asentadas interpretaciones mantenidas hasta hoy. De manera que el libro que se reseña ha venido a cubrir una necesidad creciente y será sin duda muy bienvenido, tanto entre los especialistas como entre aquellos lectores interesados en la evolución económica durante este período.

El libro se divide en cinco capítulos de muy desigual longitud. En primer lugar, en una breve introducción se hace una presentación general del trabajo, revelando las principales cuestiones tratadas. De lo recogido

---

<sup>1</sup> Una nota a propósito del libro de Carlos Barciela, M.<sup>a</sup> Inmaculada López, Joaquín Melgarejo y José A. Miranda, *La España de Franco (1939-1975). Economía*, Madrid, Síntesis, 2001.

en estas primeras páginas se deduce que la gran preocupación de los autores es reflexionar sobre la parte de responsabilidad en el éxito o fracaso económico que cabe atribuir a la actuación de las autoridades franquistas. La respuesta a estas cuestiones se adelanta ya en la propia introducción: en opinión de los autores, la responsabilidad del fracaso de los cuarenta recae claramente en los responsables políticos, mientras está menos claro el papel de la política económica en el éxito de la etapa desarrollista o en la aceleración del crecimiento registrada en los cincuenta. En este sentido, un asunto en el que se pone especial énfasis es el grado de voluntariedad de las decisiones sobre política económica y los factores que llevaron a los varios cambios de rumbo que los autores reconocen en el período franquista. Sólo aquellas políticas decididas de forma autónoma, sin condicionantes externos, pueden considerarse «puramente» franquistas, y, por tanto, sólo estas medidas y sus resultados deben atribuirse directamente a los responsables políticos. Son éstos, efectivamente, los temas centrales que se examinan en profundidad a lo largo de todo el libro.

El segundo capítulo del libro revisa en detalle las consecuencias económicas de la Guerra Civil. Es éste un aspecto que queda demasiadas veces relegado a un espacio reducido, por lo que considero un acierto de los autores haber dedicado un capítulo a indagar acerca de la herencia económica del conflicto civil. Sobre todo, porque la mayor parte del mismo se centra en estudiar con detalle las pérdidas de capital humano tan frecuentemente olvidadas. En estas páginas se analizan diversas fuentes para ofrecer una cuantificación de las muertes acaecidas durante la guerra, de las originadas por la represión y de las víctimas de la posguerra. Además se señalan las represalias económicas contra los vencidos y el exilio como otros dos factores que contribuyeron a aumentar las «pérdidas irreparables» que la guerra iniciada por el levantamiento militar infringió al país. A continuación se examinan las pérdidas materiales en una reconstrucción menos detallada que la anterior de la que se concluye que, a pesar de ser considerables, las destrucciones de capital físico no fueron suficientes para justificar los deficientes resultados de la economía española durante los cuarenta, afirmación que se apoya en una comparación con lo ocurrido en otros países de Europa tras la Segunda Guerra Mundial.

En los siguientes capítulos se tratan, por orden cronológico, las tres grandes fases que, de acuerdo con los autores, atravesó la economía española durante el período franquista. Así, en el tercer capítulo del libro, mucho más extenso que los anteriores, se analiza el devenir económico durante el decenio de los cuarenta, un devenir caracterizado «por la puesta

en práctica de una política de signo autárquico e intervencionista y por la existencia de una profunda recesión» (p. 10). En primer lugar se realiza un breve balance de las realizaciones del período, incidiendo en la rémora que supusieron la naturaleza y preferencias ideológicas del régimen que impidieron a la economía española aprovecharse de la neutralidad durante la conflagración internacional, del plan Marshall una vez acabada ésta y, en general, de las ventajas de la inserción en los mercados internacionales. Se caracteriza el sistema autárquico a través de su afán intervencionista, el aislamiento de la economía internacional y la represión política. El resultado de esta opción ideológica, se explica a continuación, fue el hambre y la miseria para los españoles que se intentaron paliar con intervenciones y procedimientos que revelaban el espíritu cuartelero y represor del régimen. El capítulo continúa estudiando la economía política del Nuevo Estado, para lo que se examinan, en primer lugar, los rasgos distintivos del ideario autárquico frente a opciones anteriormente ensayadas en España y, en segundo, las vinculaciones del franquismo con otros regímenes totalitarios del momento, para terminar pasando revista a las regulaciones que afectaron a las relaciones laborales y a las organizaciones sindicales. Se analizan a continuación las políticas monetaria, financiera y fiscal en un, necesariamente, apretado repaso de las medidas más significativas en cada una de esas facetas y de sus principales resultados. En este apartado se transgrede por primera vez el rígido esquema temporal anunciado en la introducción y se lleva la revisión de las políticas hasta el Plan de Estabilización. Esta decisión resulta comprensible por cuanto, como se pone de manifiesto en el libro, las líneas generales de estas políticas no variaron a lo largo de los dos primeros decenios del régimen franquista, pero contradice en cierta manera el postulado de etapas claramente diferenciables en que se basa la organización del texto. El capítulo continúa tratando la política comercial, cuyas características más destacables quedan claras en el título de la sección «Aislacionismo e intervencionismo». Se examinan en este caso algunos de los principales rasgos de las relaciones económicas con el exterior, para abordar después algunos de los principales episodios que marcaron el devenir de las relaciones económicas y políticas de España con el extranjero, como fueron los vínculos con la Alemania nazi entre 1936 y 1945, el aislamiento decretado por Naciones Unidas en 1946, y los acuerdos con la Argentina de Perón.

El capítulo revisa a continuación la evolución de los principales sectores económicos. La mayor parte de la quinta sección, dedicada al sector agrario, analiza, sin embargo, diversas áreas de la política agraria del régimen, por

ejemplo, las medidas destinadas a devolver las tierras a los propietarios afectados por la reforma agraria republicana, la regulación laboral en el campo, la política de colonización o la política hidráulica, repasando las medidas más importantes en cada caso y juzgando sus resultados. La última parte de la sección estudia el desarrollo de la producción agraria, describiendo, tal vez demasiado brevemente, la evolución de los cultivos y las técnicas utilizadas, para terminar describiendo lo ocurrido con la ganadería en estos años. Muy diferente es la organización de la siguiente sección, dedicada al sector industrial. La primera parte ilustra la evolución de la producción y el cambio estructural experimentado en el sector secundario en esta década, apoyándose para ello en diversas fuentes que son discutidas con detalle, lo que permite hacerse una idea clara de la magnitud, tanto del estancamiento que afectó a la industria española, como de los cambios que ésta estaba atravesando. Con estos antecedentes, resulta más sencillo acercarse a la revisión de la política industrial que se hace a continuación. Las principales leyes industriales son sometidas a escrutinio en primer lugar, para pasar después a examinar en detalle las actuaciones del que fuera gran protagonista de la política industrial, el Instituto Nacional de Industria. Por último, en un apartado titulado «Frenos a la recuperación industrial», se analizan los principales problemas a los que se enfrentó la industria española en estos años, problemas que, como se muestra en estas páginas, fueron en su mayor parte consecuencia de las decisiones, políticas y económicas, de los dirigentes franquistas. El capítulo termina con unas conclusiones acerca de los perniciosos efectos del sistema interventor autárquico sobre la economía española y la vida de los españoles: escasez, racionamiento, mercado negro, corrupción, búsqueda de rentas y situaciones de privilegio son descritas en estas páginas, llamando acertadamente la atención sobre las consecuencias a largo plazo de esta situación y completando la visión de lo que ha sido el período más negro de la historia económica de la España contemporánea.

El cuarto capítulo del libro estudia las transformaciones de la economía española durante los años cincuenta, una «fase de crecimiento, en la que, progresivamente, se renunció al proyecto autárquico y se inició una apertura que desembocó en la solución drástica de la estabilización» (p. 10). Las páginas iniciales del capítulo se dedican a señalar la existencia de peculiaridades que distinguen el decenio de los cincuenta de las etapas anterior y posterior, aunque, en mi opinión, esta explicación queda algo incompleta porque no se llega a definir con precisión aquello que diferencia más claramente los cuarenta de los cincuenta, esto es, las realizaciones, y se incide

demasiado en el paulatino cambio de política, incluyendo en cierto modo el golpe de timón de final de década con lo que se diluye aquello en que los cincuenta son más diferentes de los sesenta, esto es, la política aplicada. La presentación general de los cambios en la política económica durante el decenio de los cincuenta (pp. 161-163) resulta ambigua porque el lector nunca llega a poder determinar de qué momento en el tiempo se está hablando, y llega a parecer que los años cincuenta son un período de evolución lineal con un final decidido previamente que sería el Plan de Estabilización. No es ésta, desde luego, la intención de los autores, que en la página 161 advierten al lector contra la tentación de interpretar el decenio de los cincuenta «en términos de un proyecto de transición calculado hacia la modernización económica». Sin embargo, tan sólo una página después se afirma que «prueba de las resistencias que tuvo que vencer la nueva política fue que tardó en prosperar casi una década desde que se dieron los primeros pasos hasta que cuajó en Plan de Estabilización» (p. 162) y unas páginas más tarde se afirma que tras su llegada al Ministerio de Comercio, Arburúa «puso en marcha el proceso que conduciría a las reformas de finales de década» (p. 202). O bien los cambios de 1951 se entienden como «precursores» de lo que iba a ocurrir más tarde, como el primer paso hacia una liberalización proyectada, o bien se explica cada giro político en su contexto sin necesidad de referirlos a acontecimientos posteriores. Es cierto que todo esto queda algo más claro cuando se trata cada una de las variaciones de política por separado, no obstante, en ocasiones los autores parecen contradecir su propia interpretación de esta etapa del franquismo. A esta impresión contribuye poderosamente la decisión de analizar el Plan de Estabilización y sus resultados en las primeras secciones de un capítulo dedicado a entender los años cincuenta. Repasar los resultados del programa estabilizador en este momento no contribuye a entender lo ocurrido en esos años, por lo que quizá habría sido mejor esperar al final del capítulo e incluir este análisis como introducción al estudio de los años sesenta.

Dos secciones no consecutivas de este capítulo se dedican a estudiar la situación de España en el contexto internacional. Así, en una primera parte, se analiza el cambio en la actitud internacional hacia el régimen de Franco que condujo al final del aislamiento decretado por Naciones Unidas, gracias fundamentalmente al estallido de la Guerra Fría y el cambio de prioridades que impulsó en el gobierno de Estados Unidos. La modificación de la postura norteamericana desembocó en la concesión de los primeros créditos de entidades estadounidenses privadas, en 1949, y públi-

cas, en 1950, y culminó en la firma de los Pactos de septiembre de 1953 que significó, en opinión de los autores, el final de este proceso de normalización de la situación de España. En apartado posterior se vuelve sobre el asunto estudiando en más detalle las consecuencias económicas del pacto hispano-norteamericano, es decir, de la ayuda americana. Además, en este segundo apartado se hace un breve repaso a asuntos varios como el progresivo proceso de integración de las economías europeas y sus consecuencias para España, el aumento de los ingresos por turismo y su importancia como financiadores de la importación y, por último, se analiza el giro impuesto a la política comercial a partir de la creación de un ministerio propio en 1951 y el significado del cambio de gobierno de febrero de 1957. Estos cambios en la política económica son tratados de forma individual en una sección intermedia, donde se revisan consecutivamente los derivados del cambio de gobierno de julio de 1951, las medidas preestabilizadoras de 1957 y, por fin, el Plan de Estabilización que cierra la etapa.

Como puede deducirse de este breve resumen, estos primeros apartados resultan algo repetitivos y confusos. Sin embargo, ofrecen una interpretación de lo ocurrido en los cincuenta sin duda controvertida y que despierta el interés del estudioso del franquismo. Según se afirma en estas páginas, «el agotamiento del modelo autárquico hizo ineludible la introducción de cambios en la política económica», y como resultado de estos cambios, «[...] la economía española experimentó un pulso muy distinto al compás del escalonado final del aislamiento y de las más rígidas prácticas de intervención» (p. 155). Pero si bien los años cincuenta son marcadamente diferentes de los cuarenta en cuanto al desarrollo de la economía española, no lo son tanto en cuanto a la política económica puesta en práctica. De hecho, un número creciente de investigadores, entre los que debe destacarse a Sardá, han puesto en duda la virtualidad de la ruptura de 1951 en lo referente a diversas facetas de la política económica, lo que los autores reconocen, pero desestiman quizá sin suficiente fundamentación. Por ejemplo, entre las políticas que no cambiaron en absoluto se encuentran la fiscal, la monetaria y la industrial, además de importantes aspectos de la política comercial y cambiaria, como la existencia de restricciones cuantitativas y cambios múltiples. ¿No eran estas políticas parte integrante del proyecto autárquico? En mi opinión, las novedades reseñadas en la primera parte del capítulo, esto es, el fin del racionamiento, la aparición de un mercado «libre» de divisas y el giro en la política agraria no alcanzaron

a desmontar más que superficialmente el armazón de la política autárquica y, por tanto, parece exagerado hablar de un cambio de política.

Por otro lado, aun admitiendo la existencia de cambios, tampoco parece que éstos no fueran de entidad suficiente para justificar el notable ritmo de crecimiento de la economía, y además fueron posteriores al inicio de la aceleración del crecimiento, de manera que, a lo sumo, sirvieron para apuntalar este proceso. Quizá sería necesario un estudio más detallado de los cambios y sus resultados para poder sostener una tesis como la mantenida por los autores. También habría sido deseable dedicar unas páginas a explorar por qué la economía española comienza a crecer en los cincuenta. Es ésta, en mi opinión, una pregunta fundamental que no recibe la atención debida en este libro. Porque si la política económica autárquica se mantuvo en alguno de sus aspectos básicos en los cincuenta, resulta esencial entender qué desencadenó el proceso de crecimiento a pesar de la existencia de tales obstáculos. ¿O, a pesar de haber tenido nefastos resultados en los años anteriores, estas políticas resultaron más acertadas, o al menos inocuas, en los cincuenta? En este sentido, una interpretación alternativa podría ser que, más que forzar un giro en la política económica española, el cambio de actitud del gobierno estadounidense hacia el régimen franquista, la expansión de la demanda mundial causada por la guerra de Corea y el rápido proceso de liberalización comercial en Europa contribuyeron a insuflar a la política autárquica el aire que ya le estaba faltando, dándole de ese modo unos años más de vida. Sea como fuere, causa perplejidad que se dedique gran parte del capítulo sobre los cincuenta a hablar de las transformaciones de la política económica como si éstas hubieran sido las causantes del cambio de tendencia, cuando la interpretación general presentada en la introducción es justo la contraria.

Continuando con el esquema utilizado para la década de los cuarenta, el capítulo estudia después lo ocurrido en los principales sectores económicos, comenzando en primer lugar por la agricultura. También aquí la sección, titulada en este caso «La recuperación agraria», se dedica casi exclusivamente a hacer un repaso a los principales aspectos de la política agraria, que según se refleja en estas páginas, varió su rumbo a partir de la llegada de Cabestany al Ministerio de Agricultura, en julio de 1951. Las medidas liberalizadoras y de fomento de la producción que supusieron, en opinión de los autores, el comienzo de la modernización del sector, son analizadas en primer lugar, realizándose también una valoración de los principales resultados. Las medidas que promovían las transformaciones estructurales, como la colonización y la política de regadíos y la concen-

tración parcelaria se valoran después, para terminar haciendo una breve evaluación del desarrollo del sector en lo que se califica como la «etapa de máximo esplendor de la agricultura tradicional». Se describen las condiciones que permitieron al sector agrícola crecer dentro de este marco tradicional, como la existencia de mano de obra barata, la mayor oferta de medios de producción, más fácil acceso al crédito o la favorable evolución de los precios, así como el inicio del proceso de éxodo rural que forzó la mecanización. Como consecuencia de todo ello el sector agrario comenzó a desempeñar el papel que le correspondía dentro del proceso de desarrollo económico, como fuente de recursos y mercado para productos industriales. Las secciones dedicadas al sector agrario se benefician de la experiencia de los autores, entre los que se cuentan reconocidos investigadores en la materia. Sin embargo, quizá precisamente por esto, son menos ilustrativas para un lector no especializado que las dedicadas a otros aspectos. Se echa de menos una discusión más detallada acerca de la evolución general del sector que permita al lector formarse una opinión propia sobre el grado de estancamiento o avance en cada caso, más allá de las afirmaciones generales contenidas en el texto y, tal vez, previa a la revisión de las políticas seguidas desde el Ministerio de Agricultura. Asimismo sería útil añadir alguna reflexión acerca de la influencia que otras políticas, fundamentalmente la comercial, tuvieron sobre la evolución del sector agrario.

El capítulo termina repasando el desarrollo del sector fabril en esta etapa calificada de «afirmación» de la industria. En este caso se comienza haciendo una presentación de los principales datos sobre la evolución del sector, mucho más breve que en el capítulo anterior, para continuar repasando la evolución de algunos sectores industriales, en particular de aquellos donde la actuación del INI fue especialmente intensa, como la siderurgia, la metalurgia, la fabricación de maquinaria y material de transporte, la construcción naval o la química. No se aclara, sin embargo, por qué son éstos y no otros los sectores elegidos. Al comienzo de la sección se afirma que «fueron las ramas productoras de bienes intermedios y de capital, donde se volcó el grueso de la inversión pública y de las medidas gubernamentales de apoyo, las que conocieron una mayor expansión» (p. 219) y quizá eso justifique centrar el interés en estas industrias, aunque una comparación con sectores donde la intervención pública no fue tan determinante o donde el crecimiento fue menor habría permitido indagar en las razones de este desigual desarrollo. A continuación se examinan los estímulos y frenos que encontró el sector secundario en su expansión. Así



se revisan factores que contribuyeron al crecimiento industrial, como la sustitución de importaciones, el comportamiento de la inversión, la mayor capacidad para realizar importaciones —atribuida en este caso al aumento de la disponibilidad de divisas causada por el aumento de la exportación de bienes y servicios y por la llegada de la ayuda americana—, el paulatino aumento de una inversión extranjera todavía poco importante, pero que permitió acceder a una tecnología más avanzada y, por último, la relajación de algunos controles administrativos sobre la producción, distribución y los precios de los productos industriales. Frente a esta numerosa lista, en el lado negativo sólo encontramos el fuerte proteccionismo y las distorsiones asignativas que éste causó y el deficiente comportamiento de la exportación. Sin duda, esto resulta paradójico: ¿cómo puede una misma política industrial llevar al «fracaso» en los cuarenta (pp. 113-146) y contribuir a la «afirmación» de la industrialización en los cincuenta (pp. 219-238)? ¿No debería la intervención pública en el sector figurar en el debe de la expansión industrial de los cincuenta? Y, sin embargo, fueron, como se ha visto, precisamente aquellos sectores donde el sector público participó más activamente los que protagonizaron el crecimiento industrial de la década, en alguno casos, explican los autores, debido en parte a «la maduración de las inversiones del decenio anterior» (p. 232). Probablemente esta paradoja sólo refleje el estado del conocimiento actual sobre las razones de la expansión industrial durante los cincuenta y sus consecuencias para la economía española a largo plazo, que son hoy todavía objeto de debate, lo que tal vez habría hecho deseable una formulación algo más crítica con la bibliografía.

Por último, en el quinto capítulo se trata la etapa final del franquismo, la del «milagro económico», una fase de la modernización económica en la que, según se anuncia en el título del capítulo, las libertades políticas no conocieron los mismos avances. El estudio de este período comienza con un análisis de la coyuntura económica internacional, con especial atención a la europea, en el que se inserta una presentación general de la evolución de la economía española. La introducción de un marco de referencia, como es la evolución de las economías europeas, resulta de gran utilidad para el lector, y tal vez se habría debido introducir en los capítulos anteriores este tipo de comparaciones generales. Se analiza a continuación lo que se define como «el lastre de la política económica». La planificación indicativa de los planes de desarrollo, primero, y las políticas fiscal, monetaria y financiera, después, son estudiadas. En estas páginas se destaca, por un lado, la incapacidad, o falta de voluntad, de los dirigentes franquistas

para acometer una política estabilizadora profunda que abordase de manera seria los problemas de financiación del Estado y, por tanto, modificase la distribución de la carga fiscal, lo que inevitablemente condujo a una permisiva política monetaria. Y, por otro, la vuelta a las tendencias intervencionistas que tuvieron su mejor reflejo en la planificación indicativa y las regulaciones de los mercados financieros. La sección está guiada por la idea general adelantada en la introducción de que la política franquista no sólo no fue la causa del crecimiento de los sesenta, sino que sirvió para impedir que éste fuera aún mayor. Se concede, sin embargo, un gran protagonismo al Plan de Estabilización en la modernización de la economía española en esta etapa, aunque siguiendo con el razonamiento adelantado en la introducción, los autores entienden que esto no puede considerarse un éxito de las autoridades económicas, porque el Plan no fue una política voluntariamente adoptada, sino más bien impuesta por circunstancias externas al régimen. No estoy segura de que el solo argumento de que Franco no se contaba entre los más entusiastas defensores de la estabilización y liberalización y que sólo la quiebra del sector exterior le convenció para permitir su puesta en marcha, pueda borrar el hecho de que el Plan de julio de 1959 fue una decisión de política económica de primer orden. De manera que, aunque los responsables franquistas «sólo acertasen cuando rectificaban», creo que tal vez la política económica sí tuvo algo que ver con el rápido crecimiento de los sesenta, pese a que no fuese la política que el jefe del Estado hubiese deseado, o la que los autores definen como más auténticamente franquista, y quizá esto podría haberse señalado.

La tercera parte del capítulo indaga sobre las relaciones entre crecimiento económico y cambio demográfico. Se trata en estas páginas la evolución del factor trabajo en todas sus facetas, desde el crecimiento de la población, a los movimientos migratorios; de las variaciones en la ocupación y el empleo a la educación y la acumulación de capital humano, o en el caso de la economía franquista sería más exacto decir el descuido del capital humano y la ignorancia de su importancia para el desarrollo del país. Por último, se pasa revista a las medidas políticas que afectaron a las relaciones laborales y su influencia sobre el nivel de vida de los españoles. Es ésta, sin duda, una de las más completas secciones del libro y, sin embargo, su inclusión en este momento produce extrañeza, fundamentalmente, porque la sección no sólo trata los años sesenta y setenta, sino todo el franquismo y, en ocasiones, todo el siglo xx. Este desfase temporal introduce un elemento de desorden que no está en consonancia con el resto del libro y que no facilita el proceso de lectura y comprensión

del lector. En la cuarta sección se examina la contribución del sector exterior. Para ello se comienza analizando tanto las principales características del proceso de liberalización comercial puesto en marcha en 1959 y sus consecuencias, como los resultados de los nuevos mecanismos de protección puestos en marcha para reemplazar a las restricciones cuantitativas. A continuación, se pasa revista a las contradictorias medidas de fomento de la exportación, para terminar, se estudian las principales facetas de las relaciones económicas exteriores, comenzando por el comercio y pasando revista a las principales partidas de la balanza de pagos.

Por último, se analiza la evolución de los grandes sectores económicos, comenzando por la agricultura. En este caso, se estudia en primer lugar la política agraria que, en este período, intentó, por un lado, promover la difusión de mejoras técnicas y facilitar el acceso a la financiación necesaria para aplicarlas y, por otro, garantizar un nivel de ingresos mínimos a los agricultores mediante la intervención en los mercados. Los controvertidos resultados de estas políticas se ejemplifican en el caso de un producto central: el trigo. En cuanto a las políticas de colonización y concentración parcelaria, se mantuvieron las líneas generales fijadas en los cincuenta, aunque en algunas ocasiones cambiaron los objetivos o las políticas se insertaron en el marco de la política regional, como fue el caso de la política hidráulica y de ampliación de regadíos. Se pasa a continuación revista a los factores que desencadenaron la crisis de la agricultura tradicional que había florecido en la etapa anterior: la acentuación del éxodo rural, la ruptura del equilibrio entre producción y demanda en los mercados agrarios facilitado por el aparato proteccionista y el final de la «posición financiera excedentaria» que ese equilibrio hacía posible. El resultado fue un proceso no homogéneo de modernización del sector que condujo a un aumento de la producción, los rendimientos, la productividad y la renta que se detalla en la parte final de la sección. También en la sección dedicada al sector industrial, se comienza estudiando las medidas políticas, en este caso para resaltar las transformaciones que la política industrial experimentó a partir de 1960. Así se pasa, en primer lugar, revista a las medidas la actuación sectorial, para continuar analizando la política regional inserta en los planes de desarrollos y, por último, el nuevo papel que le tocó desempeñar al INI en este nuevo contexto. El estudio de la política industrial es seguido de un panorama general sobre la evolución del producto industrial y las transformaciones internas del sector, donde se analizan los factores que explican el despegue industrial, concediéndose entre ellos especial importancia al capital extranjero. Para terminar se reflexiona acerca de las debilidades

de este crecimiento desequilibrado, entre las que se destacan la especialización en sectores maduros y de demanda y nivel tecnológicos medios, la fuerte dependencia de la tecnología extranjera, el hecho de haber crecido al amparo de un fuerte proteccionismo y la intensa utilización de materias primas energéticas. Por último, por primera vez en el libro se hace un repaso de la evolución del sector servicios. Tras una introducción al proceso de «terciarización» de la economía española, se describe la evolución del comercio interior y los transportes en el país, la consolidación de España como destino turístico y la importancia del *boom* del turismo y el crecimiento del sector público relacionado con el avance en la provisión pública de servicios básicos, como la sanidad y la educación, que el crecimiento económico había hecho posible. El texto termina de forma un tanto abrupta tras el análisis de la evolución del sector financiero. Sorprendentemente, no hay conclusiones que cierren el libro, con lo que se deja al lector ante el reto de recordar y resumir todos los datos e interpretaciones que se han ido presentando en las más de 450 páginas anteriores.

Y no resulta sencillo, porque es éste un libro ambicioso, donde los autores han realizado un notable esfuerzo por cubrir todas las facetas básicas de la evolución económica entre 1939 y 1975. Se aprecia en el libro un profundo conocimiento de la extensa bibliografía sobre el período, tanto de historia económica como de otras disciplinas afines. Pero los autores no sólo ofrecen una síntesis de la bibliografía, sino que presentan los principales debates aportando también una interpretación personal. Esto aumenta el valor del libro y lo hace especialmente interesante para especialistas y público en general. Sin embargo, de cara a las próximas ediciones que un libro como éste sin duda merece, se pueden apuntar varios aspectos del texto en los que quizá se podría mejorar. En primer lugar, se echa en falta una presentación general de la evolución de las principales macro-magnitudes durante el período. En muchas ocasiones parece que los autores cuentan con un lector experto, o, al menos, familiarizado con los rasgos más generales del período, lo que no necesariamente es el caso de un libro de este tipo. El lector no iniciado tendrá que realizar en ocasiones un acto de fe a la hora de aceptar alguna de las afirmaciones que se hacen. En general, no se ofrecen demasiados datos económicos, y las fuentes de los que se ofrecen no suelen ser discutidas. Quizá esta ausencia se deba a que, a pesar de su título, este libro no estudia la economía española, sino la política económica franquista, al menos en la etapa anterior a 1959, lo que tal vez debería ser explicado más explícitamente. En cualquier caso, una presentación general de la evolución económica sería de agradecer.

En relación con este asunto una afirmación sorprende al lector en los inicios de la lectura. En el primer párrafo de la introducción se señala que el libro pretende alejarse de una interpretación que presenta los logros del período, dejando de lado los aspectos más negativos. Interpretación que, según se indica unas líneas después, «se sustenta en las investigaciones que inciden, casi exclusivamente, en el comportamiento de las variables macroeconómicas». Los autores parecen pensar que presentar y analizar el comportamiento de las principales variables económicas en este período de la historia española es sinónimo de atribuir a la política económica franquista la responsabilidad del crecimiento que experimentó la economía española a partir de 1950. Se me antoja que esta afirmación no hace justicia al trabajo de tantos investigadores que han dedicado sus esfuerzos a escarbar en las fuentes con objeto de ofrecer datos fiables sobre la evolución de diferentes aspectos de la economía franquista, en muchos casos, precisamente para contrarrestar el sesgo «propagandístico» de los datos oficiales. Y, desde luego, retomando mi anterior comentario, pienso que resulta de gran utilidad, si no imprescindible, cuando se pretende ofrecer una visión de lo ocurrido en el plano económico en un determinado período.

Por otro lado, se podría realizar un mayor esfuerzo de coordinación que evitase reiteraciones innecesarias —y que hacen la lectura poco ágil— e incluso algunas contradicciones. En efecto, en algunas ocasiones las interpretaciones presentadas no son mantenidas de forma coherente a lo largo de toda la obra, lo que crea cierto desconcierto en el lector. Tal vez el mejor ejemplo de este problema sean las distintas posturas que aparecen en el texto a la hora de determinar el origen de la autarquía. Así, mientras se dedican varias páginas (pp. 35-37) a negar categóricamente que la opción autárquica fuese impuesta por las circunstancias exteriores, en otro pasaje se afirma que «[...] las mermadas posibilidades de obtener productos procedentes de los países beligerantes, la pérdida de medios de pago exteriores y el boicot internacional dificultaron, aún más, la reparación de los daños sufridos por el aparato productivo, lo que hizo que la vieja idea del nacionalismo económico apareciese como la única base para una política de reconstrucción económica» (p. 25). Del mismo modo, en la página 35 se rechaza la idea de que la opción autárquica se pueda entender como la continuación de las políticas proteccionistas vigentes en España desde finales del siglo XIX, aunque tan sólo unas páginas antes la autarquía es caracterizada como la «culminación de tendencias anteriores en la trayectoria de la política económica de la España contemporánea» (p. 29) o «la expresión final del introvertido nacionalismo español» (p. 33). Otro

ejemplo se encuentra en el caso del progresivo abandono de la política autárquica a principios del decenio de los cincuenta, ya comentada anteriormente. A lo largo del libro es posible encontrar tanto pasajes donde el mantenimiento de la política autárquica hasta 1959 es esgrimido como prueba de la falta de flexibilidad y capacidad de adaptación del régimen (p. 11), o como muestra de la escasa influencia que las circunstancias exteriores tenían sobre el diseño de la política económica en España (p. 37), como fragmentos donde precisamente los factores exteriores son señalados como causantes de los cambios de principios de los cincuenta (pp. 11-12 y 156), y, por fin, algunos otros donde se afirma que la política autárquica se abandonó en 1951 (p. 208). No sería difícil para los autores subsanar estas incorrecciones, lo que aumentaría el poder divulgativo del texto. Son éstas, sin embargo, observaciones que no disminuyen en nada el mérito del libro, que constituye un valioso esfuerzo de síntesis y se convertirá en un instrumento esencial para aquellos que, en el futuro, se acerquen al estudio de la economía franquista.

# RECENSIONES





Pierre GUICHARD: *Al-Andalus. Estructura antropológica de una sociedad islámica en Occidente*, Granada, Universidad de Granada, 1998, 616 pp. Edición facsímil. Estudio preliminar por Antonio Malpica Cuello. Incluye fuentes árabes, bibliografía e índice de documentos.

La situación de los estudios relativos a al-Andalus hasta los años setenta del siglo XX se reducía, prácticamente, a la esfera de la historia política, con algunas aportaciones de interés sobre aspectos de la cultura material y de la composición y funcionamiento de las ciudades, procedentes, sobre todo, del campo de la arqueología. De la organización social, de las formas de ocupación del territorio o de los sistemas productivos poco o nada se sabía. Ni siquiera se habían planteado todavía, seguramente por falta de un marco conceptual adecuado, las hipótesis de trabajo necesarias que hicieran posible una investigación con esos objetivos. Para avanzar

desde ese nivel de conocimientos se hacía necesario un esfuerzo innovador, tanto en el aspecto metodológico como en la ampliación de las fuentes históricas tradicionalmente empleadas. Y se había de romper con la inercia del arabismo académico, limitado, salvo contadas excepciones, a los estudios filológicos y vagamente culturales, que se mostraba incapaz de superar ancestrales prejuicios ideológicos y algunos dogmas repetidos de forma acrítica por la mayoría de los autores.

El trabajo de Pierre Guichard, publicado en 1969, sobre el poblamiento de la región valenciana durante los dos primeros siglos de la dominación musulmana, debe

considerarse como el punto de inicio de un proceso renovador en la investigación sobre la historia andalusí. Siete años después, el libro que comento, editado también en 1977 en Francia, con algunas modificaciones, vino a confirmar la solidez de aquellas expectativas. Guichard fue el primero en situar como objeto central de su investigación el problema de la organización social de al-Andalus, partiendo de la ruptura que significó la conquista musulmana de la Península. Frente a la tesis continuista de C. Sánchez-Albornoz, según la cual «lo árabe, cultural y vital hubo de ser insignificante durante décadas y décadas, en una España de raza, de vida y de cultura occidentales», Guichard señala que «tras un largo período de oposición, o incluso de hostilidad declarada entre ambos grupos, es finalmente el elemento foráneo el que tiende a predominar y el elemento indígena el que resulta socialmente asimilado o bien reprimido». El aparato conceptual que sustenta el trabajo de P. Guichard está considerablemente influido por la noción de estructura de C. Lévi-Strauss. Pero lejos de elaborar un modelo estructural ahistórico en el que se ignoran las transformaciones debidas a la propia dinámica social y a los factores externos, Guichard se esfuerza en situar históricamente sus análisis y descripciones etnológicas, considerando el juego dialéctico de los elementos que transforman las estructuras.

La hipótesis de trabajo fundamental de Guichard es que la larga presencia de grupos étnicos diferenciados en la Península tuvo como consecuencia que conservaran, por lo menos hasta el siglo X y probablemente después, determinadas estructuras sociales y, en particular, aspectos de su organización social en clanes y tribus. La primera parte del libro la dedica el autor al estudio de las estructuras sociales elementales, con especial atención a la situación de la mujer andalusí como componente esencial del funcionamiento de las prácticas endogámicas, del agnatismo y la segmentariedad que caracterizan a las sociedades tribales y clánicas. P. Guichard señala que hay suficientes indicios en las crónicas y en la literatura como para aceptar que el matrimonio endogámico fue un hecho habitual en las familias de origen oriental establecidas en la Península.

La segunda parte de su libro, en la que se ocupa de los grupos étnicos árabes y bereberes asentados en al-Andalus, es la que inspiró de forma más directa otros trabajos sobre el pasado islámico llevados a cabo por distintos autores. A lo largo de las más de trescientas páginas dedicadas a las tribus y los clanes andalusíes, el autor hace una primera y firme aproximación a la lógica de funcionamiento que se encontraba en la base de aquella sociedad. Para ello, además de someter a las fuentes a una nueva lectura y análisis crítico,

hubo de incorporar otras distintas y complementarias que sirvieran para hacer más inteligible aquella estructura social. Ante la escasez y las dificultades intrínsecas de los textos árabes disponibles, sesgados por la óptica urbana y, en consecuencia, poco aptos para examinar la esfera rural de la historia andalusí, Guichard se pregunta si existen otros medios de investigación apropiados, para concluir que la toponimia podría ser el complemento necesario de las fuentes escritas. También contempla la necesidad de recurrir a las relaciones entre la etnología actual y la historia del poblamiento, la etnografía histórica, la lingüística y la arqueología.

La investigación de Pierre Guichard, al tiempo que ofrecía nuevas alternativas, dirigidas a aspectos nucleares de la historia de al-Andalus, como lo son los campesinos y su entidad social, aportaba ya algunas conclusiones que han sido esenciales para plantear trabajos posteriores. En primer lugar, al situar a al-Andalus en el conjunto de las tierras islámicas —y no como un caso excepcional— por el hecho de participar de las características más profundas de sus estructuras sociales y culturales, lo que venía a contradecir radicalmente los presupuestos defendidos por la historiografía más tradicional. En segundo lugar, al ponderar adecuadamente el número y la importancia de los contingentes árabes y bereberes estable-

cidos en la Península a partir del siglo VIII, así como su vitalidad demográfica y la capacidad de asimilación de los grupos sociales indígenas. En tercer lugar, al señalar el mayor peso de los asentamientos bereberes en relación con los menos numerosos de origen oriental, siendo estos grupos bereberes los que extenderían y conservarían durante más tiempo el sistema tribal y clánico en la Península y, particularmente, en la zona levantina de ésta o *sbarq al-Andalus*.

Finalmente, argumentando que esta organización social, basada en la familia política, no era la más favorable para facilitar el desarrollo de relaciones de producción feudales, fundamentadas en un mayor grado de privatización de la tierra y un mayor dominio sobre los hombres. Pierre Guichard, con su trabajo riguroso e innovador tanto en la elección del objeto central de su investigación como en la metodología y en las fuentes empleadas, es el máximo representante del cambio profundo, del giro copernicano, que está permitiendo devolver a al-Andalus su entidad histórico-evolutiva, en un plano de igualdad con otras sociedades que la antecedieron o que la sucedieron en su existencia sobre el territorio peninsular e insular español.

Ángel POVEDA SÁNCHEZ  
Universidad de Alicante

Emilio LA PARRA LÓPEZ: *Manuel Godoy. La aventura del poder*. «Tiempo de Memoria», Madrid, Tusquets editores, 2002, 582 pp. (incluye índice onomástico y una extensa bibliografía).

De tanto en tanto la producción historiográfica española, felizmente fértil desde hace ya muchos años, nos regala estudios que descuellan sobremanera sobre lo que no deja de ser un auténtico torrente de aportaciones novedosas. Entre esos estudios cabe considerar el de Emilio La Parra sobre la figura, siempre controvertida, de Manuel Godoy. Me apresuro a indicar que el libro *Manuel Godoy. La aventura del poder*, publicado por la editorial Tusquets dentro de su serie «Tiempo de Memoria», constituye una aportación decisiva al estudio del complejo y convulso reinado de Carlos IV y, por supuesto, a la trayectoria vital y política de quien encarnó a la perfección el papel de «favorito» y disfrutó a raudales de eso que se denomina poder. También debo decir que estamos ante una obra de alta investigación, densa, erudita, enormemente reflexiva, minuciosa y objetiva, desprovista del encantamiento que el biografiado suele ejercer sobre el biógrafo y, probablemente, definitiva, tal y como afirma categóricamente en el comienzo del prólogo el profesor Carlos Seco, uno de los mejores conocedores de Godoy e iniciador, allá por los años cincuenta del siglo

pasado, de una corriente revisionista que perseguía fijar con precisión el papel desempeñado por aquél en una etapa ciertamente complicada de la historia de España.

El fulgurante ascenso al poder de Manuel Godoy desde su modesta posición de hidalgo extremeño, así como el ejercicio del mismo merced al tratamiento especial que le dispensaron los monarcas españoles, han sido objeto de cuidada atención y análisis, no exentos en ocasiones de un maniqueísmo exacerbado, desde los mismos momentos en que irrumpió en el escenario político español tras abandonar su Badajoz natal y desarrollar una fulgurante carrera en el selecto cuerpo de los guardias de corps. Sus contemporáneos, sobre todo los privilegiados, contemplaron su llegada al poder, que practicaría de manera omnívoda, con envidia, desdén y rabia mal disimulados, atacándole por el flanco que consideraban más débil: su particular relación con Carlos IV y en especial con su esposa María Luisa de Parma. Porque, no olvidemos, su encumbramiento a la máxima cota del poder se produjo al margen de las maniobras de los grupos de presión instalados en la Corte y, por ello, careció de significación política.

El profesor Domínguez Ortiz ya calificó en su momento este hecho como uno de esos elementos irracionales e imprevisibles con que siempre se debe contar en la historia, y obligaría a Godoy a desempeñar un muy difícil papel que, en acertado símil actual, Seco Serrano calificó de «centrista» y a mantenerse a prudente distancia de los sectores más conservadores pero también de los más reformistas al objeto de poder desempeñar la función coordinadora que, pese a corresponder a la corona, los monarcas hicieron recaer sobre sus espaldas al considerarlo como una «hechura suya».

Historiadores decimonónicos y de la primera mitad del siglo pasado abundaron en esta cuestión de la peculiar relación mantenida por Godoy con la pareja real, soslayando de manera interesada la significación de su acción política inserta en años clave y difíciles del reinado de Carlos IV. Historiadores actuales, desprendidos de prejuicios y pertrechados de un considerable bagaje documental y crítico, están poniendo las cosas en su lugar no sólo para bien del Príncipe de la Paz, sino para el de la historia en su máxima expresión. Entre estos últimos se encuentra incluido, de pleno derecho, Emilio La Parra. Seguidor de la estela iniciada por Carlos Seco Serrano hace ya la friolera de casi cincuenta años, el profesor La Parra había venido dedicando especial

cuidado a Godoy en diferentes trabajos publicados hasta la fecha en los que su figura era objeto de un tratamiento riguroso basado en la reflexión y relectura de muchas obras sobre el «favorito», pero, sobre todo, en el análisis de fuentes documentales de primera mano inéditas. Esa atención anunciaba que, tarde o temprano, estaría en disposición de ofrecer una biografía de Manuel Godoy tal y como merecía una figura histórica de tan gran significación. Y a fuer que lo ha conseguido. Porque el libro objeto de este comentario cumple a la perfección los requisitos exigibles a ese complicado género que es la biografía; máxime si se trata de un personaje tan relevante y controvertido.

Estructurado en siete capítulos razonablemente compensados y escrito en una prosa pulcra y grata a la lectura, el amplísimo estudio de Emilio La Parra (cerca de seiscientas páginas) analiza de manera exhaustiva la densa trayectoria vital de quien disfrutó del poder, en el sentido más amplio del término, desde su encumbramiento a la Secretaría de Estado en 1792 hasta que el motín de Aranjuez provocara su caída en marzo de 1808 y arrastrara en una vorágine incontrolada a la propia monarquía hispánica. La localización y tratamiento de las fuentes documentales, procedentes de archivos nacionales y extranjeros (franceses e italianos en este caso,

consecuencia del exilio que hubo de padecer) ha permitido alumbrar no pocas de las tinieblas existentes en múltiples pasajes de la vida de Godoy, resueltos hasta la fecha con un exceso de tópicos o invocando a una rancia historiografía. Emilio La Parra dedica, por ejemplo, un amplio capítulo, pórtico del estudio, a la contextualización del hidalgo extremeño en el tiempo que le tocó vivir, primero en su patria chica y, más tarde, en la Corte de la monarquía de Carlos IV que, no olvidemos, estuvo condicionada desde el inicio de su reinado por la explosión revolucionaria francesa y por las difíciles relaciones con Inglaterra. El desencadenamiento de conflictos bélicos con ambas potencias haría resentirse hasta extremos dramáticos a la maltrecha hacienda real, que, carente de las necesarias reformas que la condujeran hacia la modernidad, se reveló incapaz de hacer frente tanto al déficit permanente como a las necesidades eventuales.

Mucho han discutido los historiadores acerca de la existencia o no de un «programa» de gobierno por parte de Godoy y de su pretendida posición reformista. Emilio La Parra zanja la cuestión acertadamente, tras analizar de manera exhaustiva su paso por la Secretaría de Estado y dar cuenta de las realizaciones llevadas a cabo bajo sus auspicios. No cabe duda de que, pese a la difícil

posición en que se hallaba, derivada de la asunción de una inevitable equidistancia entre los sectores más conservadores y más reformistas del país, sacó adelante un programa de signo ilustrado que, al margen de reconocidas realizaciones de orden cultural, persiguió el objetivo de erosionar las rígidas estructuras vigentes en lo que a propiedad agraria y organización del trabajo en la industria y artesanía se refiere.

Y eso que su deseo de asegurar la pervivencia de la institución monárquica y de mantener la integridad territorial española le obligarían a ser en extremo cauto en lo que a esas reformas en política interior se refiere y a comportarse de manera paradójica en no pocas ocasiones. Y es que los problemas de política internacional con los que se topó no fueron nimios. La guerra contra la Francia revolucionaria sería uno de ellos. Pero además hubo de pechar con el mantenimiento, difícilmente comprensible en la Europa del momento, de los pactos de familia heredados de sus predecesores que derivaría en una alianza entre una monarquía tan tradicional como la española y una república regida de un Borbón. Los ya aludidos conflictos bélicos con Inglaterra, constante sangría para las arcas reales, no serían un problema menor y le acarrearían una creciente impopularidad. Pero, con todo, el mayor de ellos se dibujó

pronto en el horizonte tras el golpe de Estado del 18 de Brumario al emerger pletórico Napoleón. Aún habría que añadir otro, de índole más personal, que el profesor La Parra no oculta; antes bien no duda en plantearlo con toda su crudeza y sin limar ni una sola aspereza, y que se vincula estrechamente con la manera en que Godoy se encumbró al poder, inusual hasta esas fechas en la monarquía hispánica. Se trata de la capacidad mostrada por éste para atesorar sin empacho honores y prebendas en un claro deseo de lograr equipararse a los Grandes del país; aquellos que, precisamente, más odio le mostraban y más intrigas tejían en torno suyo no dudando, incluso, en utilizar al Príncipe de Asturias para alcanzar sus fines. Y junto a este asunto, la agitada vida sentimental del favorito también halla su puntual explicación alejada, con conocimiento de causa, del reduccionismo al que la había sometido la historiografía más tradicional pero sin ocultar la realidad de una boda interesada con María Teresa de Borbón y Vallabriga o la pasión despertada por quien, en última instancia, sería su gran amor: Josefa Tudó. Las páginas dedicadas a estas cuestiones son, sin duda, brillantes y clarificadoras; como igualmente lo son los capítulos en los que se pone de relieve la creciente dependencia del «dueño de Europa» que, a la postre, conducirían a la monarquía

de Carlos IV a un callejón sin salida, a Godoy a la derrota política frente a sus enemigos y, como triste corolario, a ambos y a sus familias a un exilio siempre ingrato. Son estos capítulos finales, en los que Emilio La Parra acredita un singular dominio de la compleja coyuntura internacional del momento, especialmente interesantes por el caudal de información, en buena medida procedente de archivos franceses, que aportan y que permiten, entre otras cosas, sentir el palpito del exilio y las dificultades de todo tipo que deparó.

Algunas reflexiones críticas que recientemente he leído acerca del libro de Emilio La Parra apuntan que éste ha cumplido el proceso de reivindicación, desprovisto de toda pretensión hagiográfica, de la figura y acción política de Godoy. Otras manifiestan que esta biografía derriba el mito odioso que sobre el favorito se había edificado, aunque sin hurtar al lector los aspectos más negativos que encierra el personaje, consiguiendo, de este modo, que la imagen del aborrecido ministro adquiriera el color y el brillo que, en justicia, le pertenece en el lienzo de la historia de España. Personalmente considero que nos encontramos ante una obra madura, producto del extraordinario conocimiento que el autor tiene del personaje y de la época, y que la convierte, a partir de ahora, en referente inexcusable

y en objeto de consulta imprescindible para todo aquel que quiera aproximarse con las máximas garantías a la personalidad de Manuel Godoy y a la realidad de la España

de las postrimerías del Antiguo Régimen.

Armando ALBEROLA ROMÁ  
Universidad de Alicante

José Miguel MARTÍNEZ CARRIÓN (ed.): *El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX*, Alicante, Universidad de Alicante, 2002, 734 pp. Incluye un apéndice estadístico sobre los salarios agrícolas en España desde 1700 a 1936 y una amplia bibliografía.

Un buen ejemplo de los progresos que la historiografía española ha experimentado en los últimos años lo constituye la obra *El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX*, editada por Martínez Carrión y publicada por la Universidad de Alicante. El editor ha reunido doce trabajos que afrontan el estudio del bienestar y la calidad de vida en España desde comienzos del siglo XVIII hasta mediados del siglo XX. Pese a su relevancia, la historiografía española no ha prestado un excesivo interés por este tema hasta fechas más bien tardías, a diferencia de las historiografías de otros países, especialmente la anglosajona, en las que el estudio del nivel de vida ha generado uno de los debates más prolongados en el terreno de las ciencias sociales. Las influencias que la historia económica ha recibido desde disciplinas como la economía del desarrollo o la economía del bienestar a través

de la historia antropométrica y la moderna demografía histórica han resultado, sin duda, decisivas para mejorar nuestro conocimiento sobre la evolución de las condiciones de vida en el largo plazo.

Entre las novedades que presenta este libro hay que destacar dos de ellas. En primer lugar, tiene la virtud de analizar el tema de los niveles de vida en los ámbitos rurales, marginando a las zonas industrializadas y urbanizadas que han constituido, hasta ahora, los escenarios habituales de investigación; y en segundo lugar, adopta una perspectiva múltiple desde la cual abordar el problema, de tal forma, que no sólo se examinan los indicadores económicos, como la renta, los ingresos, los salarios reales o el consumo, sino también otros indicadores alternativos que permiten medir la evolución de la calidad de vida desde la óptica que proporcionan



los estudios sobre la estatura física, la mortalidad infantil y juvenil, o el trabajo y el acceso a la cultura de los más jóvenes en la España rural.

El origen de este libro hay que buscarlo en la sesión dedicada a «Los condicionantes de los niveles de vida del campesinado» en el VIII Congreso de Historia Agraria (Salamanca) a finales de mayo de 1997 y en los artículos que Torras («Los condicionantes del nivel de vida del campesinado en el Antiguo Régimen») y Martínez Carrión («Los niveles de vida del campesinado en la España contemporánea. Algunas reflexiones») publicaron en el número 14 (1997) de la revista *El Noticario de Historia Agraria*, en los cuales sintetizan de forma crítica las comunicaciones presentadas a dicha sesión.

El texto se organiza en torno a una introducción y a once capítulos agrupados en cuatro epígrafes según sus afinidades metodológicas, más un apéndice estadístico donde se incluyen diversas series sobre salarios agrícolas en España desde 1700 a 1936. En el capítulo introductorio, «El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX. Nuevos enfoques, nuevos resultados», su autor, José Miguel Martínez Carrión, hace un notable esfuerzo por analizar las implicaciones que para el estudio del nivel de vida y del bienestar se deducen de los avances producidos por las investigaciones de historia

agraria en los últimos años, y que han llevado a cuestionar la tesis del estancamiento, ganando terreno los argumentos que presentan a la agricultura española como un sector que consiguió ser dinámico y eficiente, a la hora de asignar sus recursos, antes de acabar el siglo XIX. En este nuevo contexto, la medición del nivel de vida de la población agraria española en el largo plazo tiene que convertirse en un tema central. Y es en este terreno en el que este libro supone un indudable paso adelante.

Para cumplir sus objetivos los contenidos se estructuran en cuatro partes: la primera, «Salarios y coste de la vida», la forman los trabajos de Javier Moreno Lázaro «¿Fomentó el capitalismo agrario la desigualdad? Salarios niveles de vida en Castilla la Vieja, 1751-1861», de Ramón Garrabou y Enric Tello, «Salario como coste, salario como ingreso: el precio de los jornales agrícolas en la Cataluña contemporánea, 1727-1930», de José Miguel Lana Berasaín, «Jornales, salarios, ingresos. Aproximación a la evolución de los niveles de vida desde la Navarra rural, 1801-1935», y de Ángel Pascual Martínez Soto, «Salarios, sindicalismo y procesos de negociación en el área vitivinícola del sureste español, 1890-1936». La segunda parte, «Consumo y reproducción», la componen los estudios de Rafael Domínguez Martín, «Autoconsumo, mercantilización y niveles de vida

campesinos en la España atlántica, 1750-1930: algunas hipótesis a contracorriente», y de Josep Colomé, Enric Saguer y Enric Vicedo, «Las condiciones de reproducción económica de las unidades familiares campesinas en Cataluña a mediados del siglo XIX». En la tercera parte, «Salud y estatura», se incluyen los resultados de las investigaciones de Alberto Sanz Gimeno y Diego Ramiro Fariñas, «Infancia, mortalidad y niveles de vida en la España interior. Siglos XIX y XX», de José Miguel Martínez Carrión y Juan José Pérez Castejón, «Creciendo con desigualdad. Niveles de vida biológicos en la España rural mediterránea desde 1840», y de Gloria Quiroga Valle, «Estatura y condiciones de vida en el mundo rural español, 1893-1954». Y en la cuarta, se reúnen los trabajos de José María Borrás Llop, «El trabajo infantil en el mundo rural español, 1849-1936. Género, edades y ocupaciones», y de Carmen Sarasúa García, «El acceso de niños y niñas a los recursos educativos en la España rural del siglo XIX», bajo el título común de «Trabajo y educación infantil».

Tres elementos muestran la diversidad de los trabajos reunidos en este libro. Por un lado, la variedad de enfoques metodológicos empleados que van desde los centrados en cuantificar el progreso material hasta los interesados por examinar los indicadores antropo-

métricos, demográficos o culturales; por otro, el empleo de fuentes tan heterogéneas como las contabilidades privadas y las hojas de filiación de reclutas, o los registros parroquiales y el diccionario de Madoz; o la distinta escala espacial a la que se aplican las dos características anteriores, y que se mueven desde el análisis comarcal hasta la utilización de muestreos representativos para todo el territorio nacional. Estas nuevas perspectivas son también las que explican la obtención de nuevos resultados. De las conclusiones que se pueden extraer de sus páginas, una sintetiza las aportaciones realizadas por estas investigaciones, y no es otra que la constatación de que coincidiendo con el despegue de la economía española a partir de mediados del siglo se produce un «deterioro del nivel de vida en las décadas centrales del siglo XIX, sobre todo entre 1840 y 1870», como lo avalan la caída de los salarios reales, la reducción del consumo y de la estatura media, el incremento de la mortalidad infantil y juvenil, la intensificación del trabajo infantil o el aumento de la desigual en el acceso a la educación en la España agraria, al tiempo que estos trabajos coinciden en señalar el primer tercio del siglo XX como un período de avances espectaculares en los niveles de bienestar de las poblaciones agrarias. El libro finaliza con un interesante apéndice

estadístico en el que se recopilan datos sobre salarios agrícolas, especialmente masculinos, desde 1700 hasta 1936 proporcionados por las contabilidades privadas de fincas repartidas por ocho provincias españolas. No obstante, se echan en falta algunas series construidas a partir de fuentes privadas, así como una referencia más explícita a la información contenida en distintas fuentes oficiales y semioficiales, y en las cuales se desglosan, en algunos casos con mucho detalle, los jornales medios percibidos por los trabajadores agrícolas en numerosas provincias para diferentes años del siglo XIX.

Con la publicación de *El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX* la historiografía española preocupada por los temas económicos y agrarios dispone de una referencia obligada a la hora de estudiar el bienestar y las condiciones de vida de la población agraria en el largo plazo. Con seguridad, el conjunto de las contribuciones presentadas en este libro servirán para provocar nuevas investigaciones y la discusión sobre este tema, al tiempo que posibilitarán las comparaciones con los estudios realizados en otros países.

Miguel Ángel BRINGAS GUTIÉRREZ  
Universidad de Cantabria

Rafael DOMÍNGUEZ MARTÍN: *La riqueza de las regiones. Las desigualdades económicas regionales en España, 1700-2000*, Madrid, Alianza Editorial, 2002, 403 pp., contiene apéndices y bibliografía.

La historia económica siempre se ha interesado en describir y analizar los cambios en la localización espacial de las actividades económicas. De hecho, una gran parte de la producción española en este campo se compone de estudios que toman como marco de referencia las regiones y que pretenden explicar las causas de su relativo éxito o fracaso. Unos magníficos ejemplos de este interés de la historiografía nacional lo constituyen los volúmenes edita-

dos, respectivamente, por Jordi Nadal y Albert Carreras (*Pautas regionales de la industrialización española*, Barcelona, Ariel, 1990) y Luis Germán, Enrique Llopis, Jordi Maluquer de Motes y Santiago Zapata (*Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica, 2001).

La obra de Domínguez Martín, que vamos a pasar a reseñar a renglón seguido, sigue la estela de las anteriores con el objetivo de contes-

tar al cuándo, cómo y porqué de la desigualdad económica regional en España. En concreto, el libro se divide en seis capítulos. En el primero se discute el concepto de región y la evolución de las divisiones políticas de España. A lo largo del siguiente se analiza la evolución a largo plazo de las disparidades económicas en nuestro país. El tercero presenta algunas de las explicaciones de la ciencia económica a las desigualdades económicas regionales y ofrece la respuesta del autor a dicha cuestión. Finalmente, los restantes tres capítulos presentan un estado de la cuestión sobre la dinámica histórica del crecimiento y el atraso económico regional a partir de la sucesión de estudios regionales separados por períodos cronológicos (1700-1840, 1840-1936, 1940-2000) que se corresponden con cada uno de los capítulos. La investigación finaliza con unas consideraciones finales.

Me gustaría comenzar resaltando varias virtudes de este volumen. En primer lugar, Domínguez Martín aborda un extenso, y relevante, programa de investigación que, obviamente, merece la más detallada atención por parte de nuestra comunidad científica. Cabe también resaltar su notable arrojo, más cuando parte del principio de que «la historia es demasiado compleja para ser elegante» y «ha procurado mantener un difícil equilibrio entre la

divulgación y el rigor académico». En segundo lugar, la obra está bastante bien escrita y resulta bastante accesible a un público amplio. Asimismo, el autor hace claramente explícitas sus hipótesis teóricas y sus conclusiones. Finalmente, se encuentra bien organizada aunque el espacio ocupado por el capítulo primero es quizás excesivo, dado su limitado interés y su poca relevancia para el resto del discurso. En resumen, nos encontramos delante de una investigación muy ambiciosa que pretende esclarecer, tanto a expertos como legos, un fenómeno esencial para comprender la historia económica, política y social de España como son las desigualdades regionales.

Para no extender esta reseña en exceso voy a dividir mis críticas en dos grandes apartados. Por un lado, voy a discutir los aspectos teóricos de la obra y, por otro, la evidencia que sustenta los postulados del autor. Para ello, me voy a dedicar a examinar en detalle los dos capítulos centrales del libro, que son el segundo y el tercero.

Empecemos, pues, con los aspectos teóricos de la obra, es decir, con la hipótesis de las que parte el autor. Según Domínguez Martín, las desigualdades regionales derivan, en primer lugar, de las desigualdades en la distribución de la tierra y del ingreso, porque éstas tienen impacto a largo plazo en la acumulación de

capital humano y, en segundo lugar, de las ventajas de localización naturales (geográficas) y, sobre todo, institucionales (políticas) que son decisivas para las actividades con rendimientos decrecientes. En cambio, argumenta que la dotación de recursos naturales está demasiado sujeta a los cambios en las tecnologías como para convertirse en la fuente del destino desigual de las regiones españolas. Si extendemos dichas hipótesis, regiones con una «buena» (igualitaria) distribución de la renta, una posición geográfica aceptable que facilitase las comunicaciones e instituciones políticas más eficientes, se desarrollarían más que otras. Es más, dado que esas ventajas son absolutas, inamovibles y, por tanto, con rendimientos crecientes, las regiones españolas no tenderían a converger, sino a la divergencia en el largo plazo, a menos que los poderes públicos desarrollasen políticas económicas que ayudasen al desarrollo de las regiones más desfavorecidas.

Sin embargo, la desigualdad de la distribución de la renta que, según Domínguez Martín, es la que determina la propensión a invertir en capital humano, no depende, en última instancia, de la distribución de la propiedad, sino de la abundancia relativa de los factores de producción. Un ejemplo histórico ampliamente estudiado es el caso de los Estados Unidos y Europa a

mediados del siglo XIX. Con una distribución de la propiedad de la tierra muy desigual, los norteamericanos gozaban de una distribución de la renta muy igualitaria, mientras que los europeos, con una distribución de la propiedad de la tierra más igualitaria, tenía una distribución de la renta muy desigual. La razón era que en Estados Unidos el factor escaso era el trabajo y el abundante la tierra, mientras que en Europa sucedía exactamente lo contrario. Así, el precio relativo del trabajo respecto a la tierra era mayor en los Estados Unidos y, por tanto, los asalariados obtenían más remuneración individual que en Europa. Además, también cabe añadir que la propensión marginal a invertir en capital humano (y capital físico) no sólo depende de la distribución de la renta (es decir, de la oferta), sino también de la demanda, es decir, de su coste de oportunidad. Queda, pues, por demostrar que existe un vínculo directo entre el coste de oportunidad de la inversión en capital humano y la distribución de la propiedad. Asimismo, las ventajas de localización naturales no son estáticas, sino dinámicas, y, por tanto, efímeras. Así, como ha sido ampliamente demostrado por la ciencia económica regional, dependen del coste del transporte y de la cercanía a los mercados, que obviamente varían con el tiempo. Un ejemplo: en el siglo XIX, antes de la construcción

del ferrocarril y de las autopistas, los servicios comerciales estaban más espacialmente concentrados que en la actualidad. De hecho, lo que antes era una desventaja de localización (estar situado en el extrarradio de las grandes ciudades) se ha convertido en una ventaja «natural» al disponer de mayor espacio comercial a menor precio.

Finalmente, aunque gran parte de los historiadores económicos, y los economistas, coinciden en aceptar que son las instituciones las fuentes últimas de las diferencias internacionales de renta, no les conceden la misma importancia al explicar dichas diferencias dentro de los países. Así, las diferencias institucionales son significativamente más pequeñas entre regiones dentro de un mismo país que entre diferentes países. Más concretamente, hay que señalar que todos los españoles tienen un mismo orden de valores, disfrutan de un marco legal igual o parecido (aunque el Derecho consuetudinario de la Corona de Aragón sea diferente al de la Corona de Castilla) y, al menos desde Felipe V, de un gobierno común que controla la política interior y exterior. Es más, si nos remitimos a la influencia de las instituciones en la estructura de la propiedad agraria, dentro de las regiones españolas conviven diversos tipos y tamaños de propiedad bajo un único marco legal. Así, un mismo marco legal dio

lugar a una propiedad mucho más concentrada, pongamos por caso, en el sur y el oeste de la zona interior (centro, Extremadura, y provincia de Salamanca), mientras que en el resto predominaban propiedades de menor tamaño.

¿Qué nos sugiere, en cambio, la teoría económica y los estudios para otros países como explicación de las diferencias regionales en el largo plazo? En primer lugar, que la localización no es estática, sino dinámica, en el largo plazo y que depende de la apertura de los mercados que puede ser consecuencia tanto de los cambios institucionales que eliminan las barreras al comercio como de la reducción del coste del transporte. En segundo lugar, que con la apertura de los mercados las regiones se especializan en las industrias en las que tienen ventaja comparativa (según el conocido modelo de Heckscher-Ohlin), mientras que en la producción de algunos bienes algunas localizaciones se benefician de la presencia de rendimientos crecientes y economías de escala. Asimismo, la ventaja comparativa y los rendimientos crecientes también se modifican en el largo plazo con los movimientos de los factores de producción entre las distintas regiones, la modificación de los costes de transporte y los costes de congestión. Y, finalmente, que la integración de las regiones conduce en el

largo plazo a la convergencia y no a la divergencia en niveles de renta.

Pese a toda esa serie de reticencias a sus puntos de partida teóricos, sin embargo, quizás la principal crítica que se pueda hacer al texto de Domínguez Martín es que la evidencia empírica no sustenta sus hipótesis de partida. Así, el cuadro 2 (p. 72), al contrario de lo que se esperaría de las hipótesis de las que parte el autor, muestra que las regiones españolas divergen de 1800 a 1860 y convergen a partir de entonces. De hecho, si el autor hubiese analizado más en detalle sus datos, hubiese observado que, eliminando de su muestra a Madrid, la divergencia entre 1800 y 1860 desaparece y, por tanto, la historia de España en los últimos dos siglos consiste en un largo proceso de convergencia regional sin la intervención del Estado, ya que, de hecho, hasta tiempos muy recientes no ha habido notables transferencias públicas de renta entre las regiones. Asimismo, muestra cómo el *ranking* de las regiones españolas no es estático. Por ejemplo, Cantabria, que ocupa el primer lugar en Índice Físico de Calidad de Vida en 1900 pasa a la quinta posición sesenta años más tarde, mientras que Madrid, en el mismo período, asciende desde el puesto undécimo al cuarto. Lo que tampoco cuadra demasiado bien con una situación de rendimientos crecientes, sino más bien con un contexto de

creciente movilidad de factores y alteraciones en la ventaja comparativa. Es más, dadas las condiciones de partida iniciales, alguien podría haber dudado a principios del siglo XIX que Andalucía se encontraría a finales de dicho siglo entre las regiones más ricas de España. No hace Domínguez Martín una interpretación anacrónica cuando parte de la base que el éxito de hoy deriva de una situación pretérita cuando, de hecho, las condiciones iniciales no predicen demasiado bien el futuro económico de una región.

Además, los datos en los que el autor del libro sustenta sus tesis no son del todo fiables. Así, la serie del PIB per cápita regional que utiliza, extraída de un artículo de Álvarez Llano del año 1986 en la revista *Situación*, y en la que se basan gran parte de sus conclusiones, tiene un comportamiento absolutamente errático y parece que no ha sido deflactada por ningún índice de precios. Un ejemplo: según dicha serie, la renta de Madrid en 1860 es 3,09 veces la media española y en 1900 sigue siendo 2,66 veces la de la media. En términos internacionales, si esos datos fuesen ciertos, la renta per cápita de Madrid en 1860 sería el doble de la de Gran Bretaña. También utiliza con profusión los coeficientes de correlación de rangos de Spearman, que no son la herramienta más adecuada para demostrar causalidad y que no evi-

tan el problema de las variables omitidas. Finalmente, y para no incidir más en los problemas empíricos de la obra, no parece posible alcanzar conclusiones estadísticamente satisfactorias con 17 observaciones que se corresponden con unidades de análisis de tamaños tan dispares. De hecho, el mismo Sukko Kim demuestra que para análisis basados en modelos de rendimientos crecientes se deben utilizar unidades de análisis más pequeñas (como las provincias o los partidos judiciales), mientras que para el análisis del modelo de ventaja comparativa son más eficientes las unidades suprarregionales.

En resumen, nos encontramos delante de una loable investigación en la que, sin duda, el esfuerzo no compensa los resultados. Quizás con mejores datos, una lectura diferente de los últimos logros de la nueva geografía económica y un instrumental analítico más sofisticado se podrían haber obtenido resultados más robustos que compensasen la ardua y arriesgada tarea que ha acometido el autor.

Joan R. ROSÉS  
Universidad Carlos III  
de Madrid

Antonio Miguel BERNAL y Antonio PAREJO BARRANCO: *La España liberal (1868-1913)*. Economía, Madrid, Síntesis, 2001, 303 pp.

Dentro de la colección «Historia de España, 3.º milenio», de la editorial Síntesis, aparece este volumen de los profesores Bernal y Parejo dedicado, precisamente, a la España liberal, completando así, en lo que al siglo XIX se refiere, un trabajo de la misma serie publicado por Candelaria Saiz Pastor y Javier Vidal Olivares. Siguiendo, pues, con esa labor de síntesis iniciada hace unos años por Gabriel Tortella, y dada la abundante bibliografía que la historia económica española está generando estas últimas décadas, estos

dos libros resultan ciertamente imprescindibles tanto para el aficionado como para el investigador. Ambos tienen la virtud de ponernos al día de las obras más destacadas aparecidas sobre esa etapa cronológica y de cuáles son los debates historiográficos más candentes actualmente sobre los más diversos temas de nuestra historia económica. De ahí que la primera virtud que debe ser señalada de esta obra que presentamos es su carácter compilatorio, tan útil para el lector, sobre todo si tenemos en cuenta la especial



relevancia que para la historia de España tuvo el período aquí estudiado. En efecto, entre 1868 y 1913 tuvo lugar, en el plano político, la consolidación y desarrollo del liberalismo y del parlamentarismo. Pero qué duda cabe que este triunfo liberal influyó, pues no podía ser de otra manera, en la propia vida económica del país. Como se sabe, el programa económico de los liberales difería bastante del imperante en la etapa anterior. Al fin y al cabo, los liberales españoles pugnaron por resquebrajar los pilares del Antiguo Régimen desde comienzos del siglo XIX.

En efecto, a lo largo de las primeras décadas de esa centuria se fueron sentando las bases para la liberalización de la economía española. Como nos recuerdan los autores en el primer capítulo, existió una serie de factores institucionales que permitieron la instauración de un régimen liberal. Las leyes desamortizadoras de Mendizábal primero y de Madoz después, la desamortización del subsuelo y la despatrimonialización del agua, así como las disposiciones liberalizadoras aplicadas a los factores capital y trabajo fueron medidas encaminadas todas ellas a la consecución de dicho objetivo, aunque, evidentemente, los resultados no siempre fueron los esperados, tal como ocurrió con la Hacienda, por ejemplo. Además, no hay que olvidar, por otro lado, los propios obstáculos a la moderniza-

ción existentes en la España de la época. Al menos, así lo ponen de manifiesto Bernal y Parejo (capítulo 2) al hablar de la pobreza de sus recursos físicos o de su escasa dotación demográfica. Otro tanto se podría decir del agotamiento de la reforma fiscal llevada a cabo en 1845 por Mon y Santillán, el cual supuso un estrangulamiento de la Hacienda, o del atraso agrario español de mediados del siglo XIX, con las consiguientes repercusiones negativas en el resto de los sectores económicos. Sin duda, a ello habría que añadir, aunque los autores no han insistido demasiado, las deficiencias del sistema educativo, el alto grado de analfabetismo y las limitaciones de la enseñanza técnica existentes entonces en España.

En este contexto de deseos de modernización y de frenos a la misma, la española se fue integrando en la economía internacional, aumentando sus intercambios con Gran Bretaña y Francia, en primer lugar, y con Estados Unidos, Alemania o Argentina, posteriormente (capítulo 3), dando como resultado una clara dependencia exterior de la economía española en su proceso de modernización. Como en otros países europeos, también España se vio afectada por la crisis agraria de finales del siglo XIX, aunque, al parecer, aquella fue más breve y menos intensa, lo que no fue óbice para que se tuviera que importar grano

de allende los mares. Para Bernal y Parejo, la mayor rémora de la economía española de estas décadas estuvo en la primacía de una economía campesina caracterizada por unas minúsculas parcelas, cuya reducida dimensión terminó siendo el principal obstáculo para asumir los costes de una innovación tecnológica a todas luces necesaria. Ahora bien, aun siendo ésta la tónica general, hay que decir que sí hubo modernización en determinados productos (aceite de oliva, cítricos o pasas, por ejemplo), los cuales se dirigieron fundamentalmente hacia la exportación. Esta orientación hacia el comercio exterior favoreció la integración de España en la economía internacional, como sucedió igualmente con las expediciones de minerales. El papel de la minería como factor de integración exterior de la economía española durante la segunda mitad del siglo XIX resulta innegable y decisiva, aunque, como ya señalara Nadal hace unos años, aquélla se convirtió en un sector muy colonizado, lo mismo que sucediera con el comercio exportador.

No obstante, esta cada vez mayor participación de España en los intercambios internacionales abrió, como en el resto de países, el debate entre el proteccionismo y el liberalismo. Así, al arancel librecambista de 1869 le sucedió un progresivo proteccionismo, cada vez más tangible, en tiempos de la Restauración. Los

aranceles de 1891 y 1906 fueron la expresión más diáfana de lo que decimos. De hecho, en la misma línea de Leandro Prados, ambos autores sostienen que el crecimiento económico y la industrialización del país fueron comprometidos por unas medidas excesivamente proteccionistas. Tanto la agricultura como la industria nacionales quedaron blindadas frente a la competencia exterior, lo que, sin duda, frenó su modernización, su innovación tecnológica.

En este sentido, no debemos olvidar que el período estudiado por estos autores coincidió con el paso de la primera a la segunda revolución tecnológica (capítulo 4), siendo la trayectoria de España durante esta fase más parecida a la que estaban siguiendo las primeras naciones que se industrializaron que a la de los grupos de los *second* o los *later comers*, a los que España pertenecería por afinidad territorial o cronológica. Mientras estos últimos avanzaron en la transformación de sus estructuras productivas y modificaron a la baja el cociente entre industrias de bienes de consumo y de inversión, España siguió aproximadamente en el mismo lugar hasta la segunda década del siglo XX. Se produjeron, pues, escasos cambios en la distribución del producto (ligero incremento de la participación energética), siendo las tasas de crecimiento más bien moderadas (sólo

algo superiores al 2 por 100). Por lo tanto, continuaron predominando las industrias relacionadas con las necesidades del cuerpo humano, es decir, vestirse, calzarse y comer. De ahí la gran importancia que durante estas décadas siguieran teniendo las industrias de algodón, de lana y de bienes de consumo relacionadas con el sector primario, aunque se detecta, es cierto, un incremento de la actividad minera y de la producción de las industrias intermedias (siderurgia, por ejemplo).

En definitiva, y a la luz de los datos ofrecidos en este trabajo, Bernal y Parejo entienden que la modernización española resultaba claramente incompleta en vísperas de la Primera Guerra Mundial. En opinión de estos dos historiadores, factores estructurales y coyunturales, internos y externos, confluyeron para ralentizar las expectativas abiertas en las décadas centrales del siglo XIX. El ciclo económico fue entonces claramente expansivo y alcanzó a todas las actividades económicas. Sin embargo, la primera década de la Restauración coincidió con una ralentización de todos los indicadores productivos, aunque con un fuerte impulso inversor, debido a la estabilidad política y social reinante. Pero una vez conseguida la estabilidad, la bonanza se fue difuminando, de manera que

ambos indicativos, productivo e inversor, terminaron acompasando sus ritmos de crecimiento. Tras la crisis de finales del siglo XIX y una vez superada la euforia intersecular se inició de nuevo una tímida recuperación en torno a 1906. En definitiva, la conclusión última que estos autores hacen no invita al optimismo, insistiendo precisamente en todos aquellos elementos que supusieron un lastre para la modernización económica de España, situándose en una posición bien distinta a la sostenida por Ringrose hace unos años y Fusi y Palafox más recientemente. Por lo tanto, y volviendo a la idea inicial de este escrito, el libro no constituye únicamente una síntesis, sino mucho más, ya que es también un análisis exhaustivo y una interpretación seria y rigurosa de lo que ha sido la economía española entre 1868 y 1913, sin duda, una de las etapas más interesantes de nuestra historia, como así lo demuestran los resultados de este trabajo y el extenso apéndice documental que lo acompaña. De ahí que sólo nos quede recomendar encarecidamente la lectura de un trabajo que, a nuestro entender, está llamado a marcar un hito historiográfico importante.

- Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ  
Universidad del País Vasco

Luis GERMÁN, Enrique LLOPIS, Jordi MALUQUER DE MOTES y Santiago ZAPATA (eds.): *Historia Económica Regional de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica, 2001, 619 pp.

El espacio no comenzó a ocupar un lugar de cierta importancia en la ciencia económica hasta bien entrado el siglo XIX. Von Thünen, el primero en introducir esta variable en el análisis económico, lo hizo para explicar exclusivamente los diferentes usos agrícolas de la tierra. Y aún habría que esperar mucho tiempo hasta que Launhardt y Weber consideraran los costes de transporte para explicar con carácter general las decisiones de localización empresarial, o hasta que el mismísimo Marshall elaborara el concepto de externalidades como factor explicativo de determinadas decisiones de localización. A partir de entonces, la teoría de la localización fue siendo objeto de sucesivas ampliaciones, primero por parte de Hotelling, Christaller y Lösch y, más tarde, por otros muchos economistas. Después de la Segunda Guerra Mundial, se daría un vigoroso impulso a esta nueva orientación, hasta el punto de que las políticas industriales más activas comenzaron a apoyarse en la llamada teoría de los polos de crecimiento de Perroux, punto de partida de la moderna ciencia económica regional.

El interés, mucho más reciente, por la evolución y causas de las dis-

paridades económicas regionales ha llevado a que la ciencia económica regional se vincule con las teorías del crecimiento económico, una fructífera relación que ha desembocado en dos grandes corrientes de pensamiento. Por un lado, las nuevas teorías neoclásicas del crecimiento económico, surgidas en los noventa, han conseguido ampliar considerablemente el modelo inicial de Solow, introduciendo el concepto de convergencia condicional para explicar la lentitud de los procesos de convergencia económica basándose en las disparidades en preferencias y tecnologías. Por otro, las distintas corrientes de las modernas teorías sobre crecimiento económico endógeno, herederas de las aportaciones de autores como Myrdal o Hirschman, han venido a poner en duda los supuestos del análisis neoclásico, incorporando nuevos factores explicativos (infraestructuras, capital humano, I+D) que conducen a la necesidad de instrumentar políticas públicas para corregir las disparidades económicas espaciales.

En este contexto y con más de veinte años de vigencia del Estado de las Autonomías en España, que tantas iniciativas intelectuales relacionadas con el territorio ha incen-

tivado en este período de tiempo, resultaba muy atractivo abordar de forma sistemática una historia económica nacional desde una perspectiva regional, culminando con ello una serie de iniciativas que habían ido aproximándose progresivamente a este objetivo. En el campo de la historia, estrictamente, hay que recordar, en efecto, entre otros, el trabajo de Plaza Prieto, sobre estimación de la renta nacional y su distribución provincial; el de Roberto Álvarez, sobre evolución histórica de la estructura económica regional; el de Nadal y Carreras, sobre pautas regionales de la industrialización española; y el de Martín, sobre evolución de las disparidades económicas regionales desde una perspectiva histórica. En el campo de la realidad económica actual, los trabajos han sido mucho más abundantes, y por ello tan sólo señalaremos aquí el que podría considerarse casi como hermano gemelo de éste que ahora comentamos, la *Economía y Política Regional en España ante la Europa del Siglo XXI*, una obra colectiva coordinada por Mella.

Como recuerdan en el prólogo los propios editores de este libro, la inquietud científica por hacer una historia económica regional había tenido además otras manifestaciones, como el Seminario sobre *Las causas del atraso* celebrado en Jaramilla de la Vera (1992), o la sesión dedicada a *La riqueza de las regiones*

dentro del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica celebrado en Gerona (1998) o el I Encuentro de Historia Económica Regional celebrado en Palma de Mallorca (2000), en todas las cuales han participado ellos mismos de manera muy activa. De la última de ellas proceden, precisamente, la mayor parte de las monografías regionales que integran la presente obra.

Como acabo de indicar, el libro que comentamos está integrado por una serie de monografías relativas a cada una de las actuales comunidades autónomas españolas, que ha sido el criterio elegido por los editores para dividir el territorio español, redactadas por un conjunto de historiadores que cuentan ya en su haber con numerosas publicaciones de calidad acerca de los espacios económicos sobre los que ahora escriben: Galicia (Joám Carmona), Asturias (Germán Ojeda), Cantabria (Rafael Domínguez y Patricio Pérez), País Vasco (Emiliano Fernández de Pinedo), Navarra (Alejandro Arizkun), La Rioja (Ramón Morena), Castilla y León (Javier Moreno), Madrid (José Luis García Delgado y Miguel Carrera), Castilla-La Mancha (Rafael Dobado y Santiago López), Extremadura (Enrique Llopis y Santiago Zapata), Andalucía (Antonio Miguel Bernal y Antonio Parejo), Aragón (Luis Germán), Cataluña (Jordi Maluquer de

Motes), Comunidad Valenciana (Jordi Palafox), Murcia (María Teresa Pérez Picazo y José Miguel Martínez Carrión), Baleares (Carles Manera) y Canarias (Antonio M. Macías). El período común de tiempo en todas ellas son los siglos XIX y XX, aunque no faltan excursiones a tiempos anteriores, aparte de que en la obra se añaden sendas monografías de Enrique Llopis y Jordi Maluquer de Motes, en las que se recogen, respectivamente, un corte temporal en 1797 para el conjunto de las regiones españolas y un estudio sobre el comportamiento de las distintas regiones desde la integración de España en la Unión Europea. Y, adicionalmente, la obra cuenta con un cuidado y rico apéndice histórico-estadístico, de Santiago Zapata.

Dado el variado arsenal analítico disponible actualmente para el análisis económico regional a medio y largo plazo, al que me he referido antes, los distintos autores, en función de sus propias preferencias y de la disponibilidad de información para sus respectivos ámbitos de estudio, han adoptado muy diferentes enfoques y han centrado particularmente su atención en diferentes etapas históricas, como cabía esperar en una obra de estas características. En general, abundan las explicaciones más convencionales: factores geográficos y falta de recursos naturales (incluida población) y

de infraestructuras públicas aparecen como causas explicativas del atraso económico de Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura y otras regiones; factores institucionales, en la línea explicativa de North, particularmente en lo relativo a regulación de mercados y circulación interior y exterior de mercancías, sirven a menudo para explicar el éxito o el fracaso de un determinado sector o de una determinada iniciativa empresarial, como en el caso de la industria siderúrgica cantábrico-andaluza o de la industria textil catalana-andaluza. Rara vez se utilizan en la obra explicaciones derivadas de los modernos modelos de crecimiento económico y menos aún conceptos como los de convergencia económica territorial en sus diferentes acepciones, lo que tan sólo ocurre en algunos capítulos, como los dedicados a Andalucía y Cataluña. Llama la atención la gran disparidad existente en cuanto a información estadística utilizada, con capítulos en los que no se presenta ni un solo cuadro numérico, como los de Madrid, Comunidad Valenciana y Murcia, y otros en los que aquella es muy abundante. También cabe destacar la escasez general de información relativa a magnitudes macroeconómicas, ya que tan sólo en muy pocas regiones (Cantabria, Andalucía, Cataluña) se dispone de estimaciones relativamente fiables, lo que indica a su vez

lo lejos que estamos aún de una historia económica regional en España. Por último, en esta línea de consideraciones de carácter general, aunque todos los autores tratan de hundir las raíces de sus respectivas historias en los comienzos del siglo XIX, la mayor parte de ellos centran sus esfuerzos en la época estadística regional que, como es sabido, comienza en España con los estudios sobre distribución provincial de la renta del BBVA.

Todo ello explica, seguramente, que los editores no se hayan atrevido a ofrecer en el propio libro una síntesis o unas conclusiones generales sobre la evolución económica de las regiones españolas y sobre los procesos históricos que han conducido a la convergencia/divergencia económica de cada una de ellas con respecto a la media nacional. Para poder hacerlo, necesitarán más información estadística y factual y, al mismo tiempo, tendrán que elegir un modelo explicativo único que incorpore variables y elementos de análisis de los actuales modelos de crecimiento económico.

¿Significa esto que la obra carece de utilidad o que no ha cumplido

con los objetivos que se proponían sus editores? En modo alguno, a mi juicio. Como ellos mismos destacan en el prólogo, la perspectiva regional no sólo pretende conocer mejor las economías regionales, sino que «también está interesada en aportar nuevos puntos de vista y mayor riqueza de enfoques para la comprensión de la dinámica de la actividad económica en el país entero». Y es en esta fase de la investigación donde debe insertarse esta publicación. Si los trabajos del grupo GEHR comenzaron a desvelar los secretos regionales de la agricultura española y los de Nadal y quienes acudieron a sus Seminarios de la UIMP los de la industria, los de este grupo pueden alumbrar una futura historia económica regional de España. Por de pronto, disponemos ya de una primera aproximación, todo lo heterogénea que se quiera, pero que constituye el actual estado de la cuestión, la piedra sobre la que deberá construirse en un futuro todo el edificio.

Manuel MARTÍN  
Universidad de Granada

Jean-Pierre BARDET y Jacques DUPÂQUIER: *Historia de las poblaciones de Europa, III, Los tiempos inciertos. 1914-2000*, Madrid, Síntesis, 2001.

El análisis histórico de la población se ha ido convirtiendo en un elemento importante, y a menudo imprescindible, de numerosos trabajos de especialistas de distintas áreas de conocimiento —economistas, sociólogos, antropólogos...— y, por supuesto, de historiadores de todas las ramas. Ello es así por diversas razones. En primer lugar, no hay cambio económico y social que no se vea acompañado por una modificación del comportamiento demográfico que, a su vez, actúa de factor acelerador o retardador, según los casos, del cambio global. Los indicadores demográficos suelen ser asimismo muy expresivos a la hora de caracterizar una época o un colectivo, y con frecuencia constituyen un buen punto de partida para abundantes monografías. Por otra parte, las fuentes demográficas, si bien dotadas todavía hoy de inexactitudes y carencias, acostumbra a ser más precisas y verídicas que las que nos informan de otro tipo de magnitudes económicas y sociales, además de disponer de una metodología más depurada para la detección y corrección de los errores.

Junto a todo esto, se halla el gran desarrollo de la demografía histórica a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, que ha sabido aprovechar

los avances en el análisis demográfico y crear, al mismo tiempo, métodos propios. En 1956 se publicó el *Manuel de dépouillement et d'exploitation de l'état civil ancien*, de Michel Fleury y Louis Henry. Jacques Dupâquier considera este hecho como «el acta de nacimiento de la demografía histórica». La elección de esta fecha se comprende si tenemos en cuenta que tanto Dupâquier como Jean-Pierre Bardet han contribuido de manera notable a la renovación metodológica de las técnicas de análisis de los registros parroquiales que, hace cerca de cincuenta años, desarrollaron Henry, Fleury, Gautier y Goubert.

Dupâquier y Bardet son los directores de una obra colectiva titulada *Historia de las poblaciones de Europa*, cuyo volumen III, *Los tiempos inciertos. 1914-2000*, acaba de ser publicada en castellano por la Editorial Síntesis. La obra es un manual de alta divulgación, que incluye un estado de la cuestión de diversos temas, países y épocas, y ofrece un buen número de gráficos y datos estadísticos y una extensa bibliografía. Para ello, los editores han seleccionado un nutrido grupo de prestigiosos especialistas, entre los que se encuentran algunos de los pioneros del proceso de florecimien-



to metodológico de la demografía histórica al que me he referido.

La producción y análisis de datos estadísticos es un elemento central del paradigma científico-racional que, a partir de la Edad Moderna, y sobre todo de la Ilustración, sustituirá a las formas tradicionales de representación y explicación del mundo. Dupâquier, que ya había tratado en los volúmenes anteriores el surgimiento y desarrollo de la disciplina y de instituciones específicas para el tratamiento de las fuentes demográficas —dentro de un proceso que caracteriza como «el triunfo de la estadística»— abre este último volumen con un extenso capítulo dedicado a la historia de la demografía a partir de 1914. En él analiza la evolución de las fuentes, los métodos, las teorías, las doctrinas y las políticas sobre población. Llama la atención la nula presencia, tanto en este capítulo como en el resto del libro, de la nueva economía de la población de raíces neoclásicas, pese a que en la bibliografía se cite un par de trabajos de Gary Becker (no confundir con Jean-Jacques Becker, que el segundo capítulo del presente libro nos ofrece una evaluación demográfica de las dos guerras mundiales, desde una perspectiva metodológica bien diferente). Esta notable ausencia lleva necesariamente a preguntarnos si este camino, que se presenta como una teoría general del comportamiento

humano, tiene las bases conceptuales y metodológicas adecuadas para incorporar las ricas aportaciones realizadas desde hace tiempo por la demografía histórica.

Entre la demografía analítica y la demografía histórica no se ha producido el dramático divorcio que, en determinados momentos, se ha dado entre la teoría y la historia económica. De hecho, la segunda se ha aprovechado casi de inmediato del gran desarrollo formal de la primera, y de las técnicas creadas para ser aplicadas a los países con estadísticas deficientes; y los demógrafos han estado muy atentos a las investigaciones y los métodos de los historiadores. Dos ejemplos sobresalientes de esta simbiosis pueden encontrarse en Massimo Livi Bacci y Georges Tapinos. Livi Bacci fue un pionero, a través de su conocido trabajo sobre el descenso de la fecundidad en España, de la aplicación de la teoría de las poblaciones estables al análisis histórico. La muerte de Tapinos, en plena madurez creadora, ha dejado un gran hueco en el esfuerzo de combinar el rigor analítico con la evolución social y las aportaciones de la historia del pensamiento económico. El capítulo tercero del libro está constituido precisamente por una clara y precisa síntesis elaborada por ambos autores sobre «economía y población», donde se analizan las correspondencias entre los ciclos

demográficos y los económicos, la movilidad geográfica, los cambios en la distribución de la población activa y el mercado de trabajo, y las relaciones entre el desarrollo económico, el crecimiento demográfico y los cambios en la estructura de la población.

Peter Laslett fundó en 1964, junto con Schofield y Wrigley, el *Cambridge Group for the History of Population and Social Structure*, que, entre otras muchas aportaciones, revolucionó y popularizó el análisis de las estructuras familiares, relacionándolas con los modelos de nupcialidad, las pautas de residencia postmatrimonial y el sistema sucesorio, contribuyendo de esta forma a integrar el estudio de la reproducción biológica de una sociedad con su reproducción social y sus condiciones económicas. En uno de los capítulos del libro que comentamos, Laslett estudia unos de los aspectos con mayores repercusiones socioeconómicas y culturales de la historia del siglo pasado, «la emergencia de la tercera edad». Estrechamente relacionado con el momento en que se origina y la forma en que se desarrolla la transición demográfica, el autor examina las características del proceso de envejecimiento, la estructura interna de la población anciana y los efectos de esta evolución en los comportamientos sociales de los países europeos. El resto de capítulos temáticos ha sido

encargado asimismo a excelentes especialistas. Así, Graziella Caselli, France Meslé y Jacques Valin analizan el progreso de la esperanza de vida y los avances en los sistemas de salud. Jean-Claude Chesnais se encarga del descenso de la fecundidad y los cambios en la estructura de la población activa. Las transformaciones en los modelos de nupcialidad y cohabitación y la crisis de la familia tradicional son estudiadas por Evelynne Sullerot, y las migraciones europeas por Olivier Faron y Pierre George.

Tras estas 320 primeras páginas, todavía quedan otras tantas dedicadas a los distintos modelos territoriales y nacionales, escritas asimismo por conocidos investigadores, que ofrecen unas sinopsis de apreciable interés para los estudiosos que, desde campos de conocimiento afines, quieran tener una visión general del comportamiento de la población en los diferentes países. Entre ellas, la excelente síntesis de Joaquín Arango y Robert Rowland sobre los cambios demográficos en la Península Ibérica durante el pasado siglo.

En el último capítulo, los editores examinan las convergencias y diferencias de los comportamientos demográficos europeos y las previsiones demográficas efectuadas por los organismos internacionales, para concluir con una nota de nostalgia, tomada de un programa televisivo: «Europa, que se ha quedado en casa

junto al hogar encendido de la chimenea que tiene mal el tiro, le da vueltas y más vueltas a la maldad de los tiempos que le han hurtado la dominación del mundo.»

En conclusión, un buen libro, en el que la dificultad de articular enfoques, países y temas distintos está bastante bien resuelta, y que resulta de utilidad al investigador en ciencias sociales. Para el economista y

para el historiador de la economía, puede ayudarle a tener un mejor conocimiento de los hechos demográficos, esos que suelen aparecer en escena al principio de las investigaciones y de los manuales, y luego resulta tan difíciles de integrar con el resto de los contenidos.

Fausto DOPICO  
Universidad de Santiago

Mario CERUTTI: *Propietarios, empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: de 1848 a la globalización*, México, Siglo XXI, 2000, 262 pp.

En los últimos veinte años, México ha experimentado un período de extraordinaria transformación de su economía, marcada por avances importantes pero también por graves crisis. La crisis de la deuda que estalló en 1982 provocó el hundimiento del modelo sustitutivo de industrialización que había mantenido su auge durante cuarenta años. Este modelo había logrado altas tasas de crecimiento pero con base a un excesivo proteccionismo y, en los años de 1970, merced a un exagerado endeudamiento. Luego de la crisis vendrían los procesos de reestructuración y privatización de empresas estatales que tuvieron lugar entre 1982 y principios de 1990. Al mismo tiempo, se produjo una sorprendente globalización de

un buen número de las compañías y sectores más dinámicos de la economía mexicana. Ello no impidió nuevas crisis, como la debacle financiera de 1995, pero junto con la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) impulsó una fuerte reorientación de la economía mexicana.

Quizá la región que se haya adaptado más exitosamente a la combinación de crisis y auges económicos en este corto período ha sido precisamente la del norte/oriental, y particular las empresas que operaban a partir del eje inicial de Monterrey. ¿Por qué? Éste es precisamente uno de los interrogantes centrales que intenta contestar (exitosamente) Mario Cerutti en el trabajo que reseñamos. Debe agregarse que este

libro es, en realidad, una síntesis de una multitud de trabajos individuales y colectivos que ha emprendido Mario Cerutti, a lo largo de estos últimos veinte años, al paralelo y, casi podríamos decir, *al son* de los enormes cambios que se han ido forjando en el sector industrial, financiero y comercial de su ciudad adoptiva. Todos los que trabajamos en el viñedo de la historia económica mexicana tenemos una fuerte deuda por su ejemplo, perseverancia y creatividad, pero pienso yo que esa deuda es particularmente fuerte en el propio norte de México, pues sin su impulso tendríamos una idea *muy pobre* de lo que ha sido la historia económica del norte oriental del país en el último siglo y medio. Hoy en día, en cambio, se cuenta con una considerable riqueza de análisis y estudios empíricos merced al esfuerzo sistemático y enérgico que han realizado Cerutti y sus colegas por sacar a la historia económica del norte de México *del atraso*, y lanzarla a la modernidad.

Entre otras virtudes, este libro demuestra de manera contundente que no se puede entender la historia (el pasado), el presente ni el futuro de la economía mexicana sin tener en cuenta sus estrechas relaciones con la economía de los Estados Unidos, el mayor y más dinámico mercado del mundo. Durante largo tiempo, la historiografía mexicana —y en particular la del centro— ha

presentado la historia de México como una lucha constante contra ese *enemigo externo* que serían los Estados Unidos. La obra de Cerutti viene a desmitificar esta interpretación unilateral. Demuestra cuán importante han sido desde hace un siglo y medio las relaciones económicas entre ambos, el comercio, los flujos migratorios, las transacciones financieras, el intercambio empresarial y tecnológico. Ahora bien, ello no implica que el desempeño de la economía (industrial, comercial y financiera) de Monterrey haya dependido exclusivamente de las relaciones con los Estados Unidos. Al contrario, Cerutti nos demuestra que la base del éxito de las grandes firmas de Monterrey fue primero su conquista del mercado interno. Como nos demuestra en el caso espectacular muy reciente de la expansión mundial de Cemex, el punto de partida inicial ha sido la conquista del mercado interno, pasando después a una muy rápida expansión internacional en los últimos quince años. Así, hoy en día, Cemex —tercera empresa del sector a nivel mundial— no sólo controla el 60 por 100 del mercado cementero de México, sino que tiene además subsidiarias muy importantes en España, los Estados Unidos, Venezuela, Centroamérica, y ya está muy activo en Indonesia y Filipinas. En efecto, ha sido el doble fuelle de la demanda del mercado interno

y de los mercados externos (en particular el de los Estados Unidos) una de las claves fundamentales del éxito de las grandes empresas de la zona norte-oriental de México. Pero, como señala Cerutti, este desarrollo simultáneo *hacia adentro* y *hacia afuera* ha sido clave en otros casos nacionales. En efecto, debe hacernos reflexionar sobre similares experiencias en otras latitudes: las industrias y la banca del sur de Canadá en sus relaciones con la pujante economía del norte de los Estados Unidos; o la expansión de las industrias y la banca del País Vasco o del norte de Italia desde fines del siglo XIX, que también han dependido del doble impulso del mercado doméstico y de los mercados externos. En resumidas cuentas, la contribución de Cerutti no se limita al análisis del notable caso de la industrialización y globalización de la economía del norte/oriental de México, sino que abre además múltiples puertas para nuevas investigaciones en historia económica comparada.

El libro se compone de 18 apretados capítulos, que sintetizan los más importantes resultados de la investigación realizada en los últimos veinte años sobre el desarrollo económico del norte/oriental de México desde mediados del siglo XIX hasta hoy. En la primera mitad del libro, el autor analiza fundamentalmente problemas del siglo XIX: el

despegue inicial de la economía del norte/oriental de México a mediados del siglo pasado; el impacto de la guerra de secesión (1861-1865) sobre esa región, la expansión formidable de los ferrocarriles norteamericanos en México en el decenio de 1880; el despegue de la industria pesada en Monterrey desde fines de siglo; y las características de la elite empresarial de la región. Para concluir esta parte del libro, incluye un estimulante ensayo que compara el despegue industrial de Bilbao y de Monterrey a fines del siglo pasado.

En la segunda mitad del libro, el autor analiza el impacto económico de la revolución mexicana (1910-1920) en la región, los difíciles años veinte, la recuperación a partir del decenio de 1930 y el crecimiento acelerado posterior. Finalmente, estudia la conformación de los conglomerados empresariales en los años de 1970 en pleno auge petrolero, seguido por dos capítulos sobre el impacto del fin del proteccionismo desde 1982 en adelante y la sorprendente globalización de las grandes empresas de Monterrey.

Lo que se desprende del libro de Cerutti es una nueva forma de interpretar la historia mexicana, en primer lugar poniendo el acento en factores de empresa y economía (por encima de los enfoques políticos tradicionales) y, en segundo lugar, haciendo ver cómo la historia eco-

nómica mexicana no es una historia delimitada por las fronteras nacionales (de la historiografía tradicional), sino una historia plenamente internacional y con significado para los estudios comparados. Por ambos motivos, considero que el libro es,

desde ya, una lectura obligada para todos los interesados en la evolución del México moderno.

Carlos MARICHAL  
El Colegio de México

E. J. T. COLLINS (ed.): *The Agrarian History of England and Wales, 1850-1914*, vol. VII, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, 2 vols., 2.277 pp.

Estos dos volúmenes completan la colosal *Historia Agraria de Inglaterra y Gales* abarcando el período posterior a la abolición de las Leyes del Grano y a la «Segunda Revolución Agrícola» de F. M. L. Thompson. Período en el que la política agrícola inglesa y los cambios acontecidos en su agricultura fueron muy diferentes a los sucedidos en la mayoría de los países europeos. La prosperidad del sector durante el período de *High Farming*, entre 1850 y 1875, fue consecuencia «mucho más de los altos precios que de un aumento en la productividad o del cambio tecnológico» (p. 127). Desde principios de los años setenta hasta la Primera Guerra Mundial la producción se estancó mientras que la productividad total de los factores creció a un modesto 0,65 por 100 anual. Los cambios en la economía internacional modificaron la naturaleza de la agricultura inglesa signi-

ficativamente. El declive de la renta de la tierra provocó que algunos de los grandes propietarios vieran reducidos sus ingresos a la mitad entre 1870 y 1914, lo que tuvo excepcionales consecuencias sociales, de las que hay pocas referencias en este libro, pero que han sido estudiadas por David Cannadine y otros. En 1914 las agriculturas inglesa y galesa sólo contribuyeron con un 7 por 100 al producto nacional y con un 8 por 100 al empleo total. Otro cambio importante sobrevino en la composición de la producción agraria, merced al aumento del producto ganadero desde el 38 al 56 por 100 del total entre 1868-1870 y 1911-1913, factor que influyó de forma decisiva en el éxito relativo de las regiones ganaderas del país. Desde otra perspectiva, el que a principios del siglo xx sólo el 43 por 100 de los alimentos consumidos en Gran Bretaña se hubieran producido allí y sig-

nificó un notable impacto para los consumidores. Por último, una de las mayores transformaciones no fue sólo el declive de la demanda de trabajo en las granjas, sino también el crecimiento del empleo en el proceso de manipulación y distribución de los productos. Para dicha aseveración, Collins cita los datos de Thompson de, aproximadamente, cuatro obreros en la agricultura por cada trabajador de «apoyo» en 1841, una cifra que se había reducido a poco más de uno en 1914.

Éste es un magnífico, pero enorme libro, con la contribución de veinticinco autores, entre ellos Collins, Turner, Holderness, Brassley, Beckett, Dewey, Chartres, Perren, Thompson, Howkins, Digby y Afton. La obra empieza con una sección sobre «la agricultura y el estado industrial» que sitúa al sector en el contexto de la economía nacional. Los capítulos siguientes tratan todos los temas más obvios: los sistemas y técnicas de cultivo, la ciencia y la educación, la tierra, el trabajo, el capital, los impuestos, el comercio, las industrias de transformación de alimentos, etcétera. Pero el libro trata mucho más que, simplemente, la agricultura, dedicando más de trescientas páginas a «la sociedad rural y la comunidad» y al «impacto urbano en el campo». Finalmente, para los historiadores que insisten en que la agricultura solamente puede entenderse miran-

do la experiencia local no se les defrauda con un extenso capítulo que divide al país en siete regiones.

Pocos historiadores van a querer leer los dos volúmenes desde la primera página hasta la última. Pero esto no es necesario. Dada la formidable tarea que aborda Collins revisando cuarenta y cinco capítulos, de los que nos informan que cuatro se completaron más de una década antes de la su publicación, la mayoría de los capítulos pueden leerse de manera aislada y de los que algunos serán de lectura esencial durante muchos años para el historiador económico. La última sección, de más de cuatrocientas páginas y compilada por Afton y Turner, proporciona un rico fondo estadístico para el período. Las estimaciones recogidas incluyen tanto las elaboradas por coetáneos al período como las calculadas por historiadores contemporáneos con series de la producción, los rendimientos, los precios, los salarios, la renta de la tierra, la formación de capital, etcétera, presentadas completas y acompañadas de un comentario excelente y detallado. La ingente masa de información proporcionada llega a veces a agobiar. Por ejemplo, no sólo tenemos los precios de cuatro categorías diferentes de ovejas para el condado de Hampshire entre 1850 y 1914, sino que, además, la significativa diferencia entre los precios máximos y mínimos para cada categoría no facilita

su uso para los historiadores. Finalmente, la conversión de chelines y peniques al sistema decimal será apreciado en su justo valor por los lectores.

Por supuesto, el libro tiene sus limitaciones. Una es la falta de información sobre la importancia relativa del sector agrícola en las diferentes regiones del país. Es verdad que en la tabla 38.13 se reproducen las cifras de Thompson sobre el producto agrario por condados en Inglaterra entre 1873 y 1913. Sin embargo, el lector raramente va a tener una idea de si la agricultura en Norfolk, por ejemplo, era más o menos importante que en Lancashire. Una segunda crítica es que el libro en general no tiene en cuenta lo que estaba pasando fuera de Inglaterra y Gales, con las excepciones obvias de Escocia e Irlanda. De hecho, el propio Collins hace esa

autocrítica en las últimas líneas del libro, citando las posibilidades de «comparar la experiencia del cultivo de cereales en East Anglia con “le grande culture” de Beauce en la Cuenca de Paris». Finalmente, los economistas encontrarán el libro, como los otros de esta serie, demasiado descriptivo. Una última crítica sería el precio de unos 300 euros. Sin embargo, como inversión académica el lector estará comprando un libro que va a ser de lectura obligatoria durante por lo menos un par de décadas. También podría ser una buena inversión económica ya que los ejemplares de segundo mano del volumen cuatro, que está agotado desde hace mucho tiempo, se venden considerablemente por encima del precio original de venta.

James SIMPSON

Universidad Pablo de Olavide

William EASTERLY: *The Elusive Quest of Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, Mass. MIT Press, 2001, 342 pp.

La pregunta de por qué crecen los países, por qué unos crecen en unas condiciones y bajo ciertos modelos y otros en condiciones económicas quizá semejantes no lo hacen, es la pregunta que probablemente ha dado origen a la mayor cantidad de literatura económica,

empezando por *La investigación acerca del origen y de las causas de la riqueza de las naciones*, de Adam Smith. ¿Cuál es la estructura económica que más beneficia la creación de riqueza, qué medidas de política económica deben tomarse en cada momento para dirigir una



nación por la senda del crecimiento estable y sostenido? Estos enigmas, enfocados de forma ampliada al desarrollo económico por el autor, hacen que el libro ya sea interesante, sólo por el título, ya que, como dijo Robert Lucas, «una vez que uno empieza a pensar sobre estos temas, es difícil pensar sobre otra cosa».

El libro está estructurado en dos partes bien diferenciadas. En la primera se aborda un diagnóstico de la cuestión, en negativo. Es decir, Easterly repasa seis panaceas que se han tenido como motor del crecimiento y que se han revelado fallidas. En la segunda parte, trata de ofrecer algunas pistas de solución al problema, basando toda la obra en una hipótesis bien clara: la gente responde a incentivos, y toda actividad que se emprenda sin tener en cuenta esta realidad humana conducirá al fracaso.

La primera parte, las panaceas fallidas, está compuesta por seis capítulos bien trabados en los que el autor describe con argumentos teóricos y empíricos abundantes, por qué ha fallado lo que en otro tiempo se creyó que iba a ser el remedio o la solución para todos los males que condicionan la falta de crecimiento económico de un país. La primera panacea que falla es la ayuda al desarrollo. Sorprende que un economista que lidera estudios de gran calidad en el Banco Mundial sea quien empiece reconociendo

que la ayuda al desarrollo por sí sola, y tal y como se lleva a la práctica en la actualidad, ha sido incapaz de cubrir la brecha financiera, algo que ya denunciaron Chenery y Strout en los sesenta [H. Chenery y A. Strout (1966), «Foreign Assistance and Economic Development», *American Economic Review*, núm. 56 (4), pp. 670-733]. En los sucesivos capítulos, Easterly, a semejanza de los antiguos alquimistas que buscaban el remedio para curar todas las enfermedades —que es el significado propio de «panacea»—, reconoce que la inversión no se ha revelado como la clave del crecimiento, tal y como creyó Robert Solow, pero que tampoco la educación, sobre todo la educación básica, saca de la pobreza a los países de forma directa, ni el control demográfico, ni la perseverante renovación de los préstamos para el ajuste estructural, ni la condonación de la deuda externa. Todos estos factores son importantes a la hora de entender el proceso dinámico del crecimiento, pero en lo que Easterly pone el acento es en que por sí mismos, sin atender si los receptores de estas medidas están incentivados a ponerlos en juego o no, son inútiles o —cuando menos— limitados.

Una vez hecho el diagnóstico de lo que no funciona, en la segunda parte del libro el autor trata de ofrecer alternativas o pistas sobre elementos clave que se revelen estra-

tégicos para el crecimiento. Las habilidades y conocimientos que nos diferencien de los demás para competir a la hora de encontrar empleos mejor remunerados y con mayores niveles de productividad laboral permiten, tanto a las familias como a los países, obtener mayores niveles de renta. Por otro lado, hay que tener en cuenta los efectos de los factores de divergencia económica como la calidad de los productos ofertados, las economías de aglomeración o las economías de escala, entre otros, que explican gran parte de los diferentes niveles de competitividad entre países, incluso si su dotación factorial y sus productividades son semejantes. El autor insiste en que el factor central para acelerar el crecimiento económico es la tecnología, que a menudo actúa en procesos de destrucción creativa. En sentido negativo, presenta argumentos convincentes y abundante evidencia empírica de cómo el mal gobierno, la corrupción o la polarización étnica y social pueden acabar con el crecimiento potencial de cualquier país. Por último, dedica un original capítulo a reflexionar cómo la suerte, la incertidumbre y la incapacidad humana para predecir el contexto futuro pueden ayudar o retrasar el desarrollo.

Desde el punto de vista económico, Easterly identifica lo que podríamos llamar el «sexágono maldito» del crecimiento: los países con

alta inflación, altas primas de tipo de cambio en el mercado negro, tipos de interés reales negativos (¡EEUU los tiene actualmente!), elevado déficit público, restricciones al comercio y unos servicios públicos ineficientes, forman una composición que podríamos imaginar en forma concéntrica con la corrupción en el centro de esa diana. Es significativa la observación del autor de cómo la mayoría de los manuales de economía del desarrollo aún no incluyen un capítulo sobre la corrupción, a pesar de la abundante literatura y evidencia empírica que existe al respecto, mostrando cómo la corrupción es capaz de anular cualquier paquete de medidas macroeconómicas de crecimiento económico bien diseñado o cualquier plan de desarrollo humano, por muy participativo que éste sea, como quieren ser los actuales *Poverty Research Strategic Programs (PRSPs)* exigidos por el Fondo Monetario Internacional para acceder a la financiación especial destinada a la reducción de la deuda externa, y que están aprovechando muchos donantes de ayuda al desarrollo como documento base de planificación para sus acciones.

Como principales debilidades del libro, ya convertido en referencia obligada sobre el tema, se podrían señalar el escaso desarrollo de dos temas que aún permanecen en estado de vivo debate dentro de la

comunidad científica internacional: la apertura comercial y la eficacia macroeconómica de la ayuda al desarrollo.

El tema de la apertura comercial es tratado de forma muy rápida por el autor, al menos en comparación con la profundidad con que trata otros problemas. A pesar de las reservas existentes en la literatura sobre la relación causal entre apertura y crecimiento, existe un consenso bastante generalizado acerca del efecto positivo de la apertura comercial sobre el crecimiento económico considerado en términos agregados. Sin embargo, paulatinamente se detecta con mayor claridad la necesidad de establecer un orden bien secuenciado de la apertura, tanto comercial como financiera, con análisis particulares para cada país y su entorno comercial, así como la importancia de establecer acertadamente el ritmo de dicha apertura. En lenguaje matemático, el problema hay que centrarlo en términos de segunda derivada, no ya de primera.

Con relación al segundo tema relativamente ignorado en este libro, la eficacia macroeconómica de la ayuda, Easterly no cita los numerosos estudios que están produciendo en respuesta a las conclusiones que divulgó el estudio del Banco Mundial en 1998 sobre el tema (*Assessing Aid. What Works, What Doesn't, and Why*). Sin ir muy lejos, en el *Journal*

*of Development Studies* de agosto de 2001 se ofrecen cuatro estudios profundos que revisan la tesis mantenida por el Banco Mundial de que la ayuda sólo ofrece buenos resultados en entornos de política macroeconómica estable. En ellos se demuestra la alta sensibilidad de los datos que sirvieron de base para obtener esta conclusión y cómo fueron manipulados para reforzarla por parte de sus autores. Además, el libro no incorpora trabajos económicos recientes que sostienen la eficacia global de la ayuda al desarrollo, sobre todo cuando actúa sobre el crecimiento del país a través del incremento de la inversión productiva. El propio Banco Mundial, con motivo de la Cumbre de Monterrey sobre financiación para el desarrollo, editó un estudio en el año 2000 sobre estas cuestiones, *The Role and Effectiveness of Development Assistance. Lessons from World Bank Experience*, que algunos autores sospechan que sea una respuesta a la postura mantenida por Easterly en el libro que se reseña.

La obra indudablemente da que pensar. Su tesis central de que la gente responde a incentivos enlaza con la mejor tradición utilitarista del pensamiento económico y con la consecuencialista de la ética. Lástima que no nos ofrezca respuestas a cómo se crean y transmiten esos incentivos o haga una clasificación siquiera básica, de los tipos de

incentivos a los que puede responder el hombre. Quizá, además de los económicos, debemos contemplar los psicológicos —a ello nos invitan los últimos premios Nobel de economía—, los espirituales o trascendentales, los éticos y los sociales. O quizá, la propia economía deba avanzar en comprenderse como disciplina obligada al diálogo constante con estas dimensiones. Cada vez está más claro que el desarrollo humano, que éste comprende dimensiones de participación social y política, de vulnerabilidad y seguridad, de aumento de la capacidad de decisión y de ampliación de oportunidades y libertades. Cada una de estas dimensiones tiene su propia fuente de incentivos.

El lenguaje del libro es preciso a la vez que sencillo, su estilo tremendamente ameno y además el autor goza de un excelente sentido del humor. Esto hace ampliar su audiencia, pues Easterly ha obviado los detalles técnicos a lo largo de la obra, dirigiendo al lector al amplísimo aparato bibliográfico que acumula al final. Bastaría una ojeada a esas últimas páginas para tener un abigarrado panorama de lo mejor que se ha escrito sobre el crecimiento económico. Un último detalle. Llena de satisfacción encontrarse, en un libro de este tipo, con relatos de historias de vida concretas que se intercalan entre cada capítulo. Muchas de ellas emocionan por su

destino, impulsan a leer con más interés el siguiente apartado y humanizan noblemente el discurso sobre la pobreza que se narra. Es una gran noticia que los libros de economía incluyan la parte emocional del hombre como un elemento a la misma altura que la racional. Ignorar a los pobres, en un libro sobre crecimiento económico, puede ser técnicamente brillante, pero humanamente incompleto. Algo así le ha pasado a la ayuda al desarrollo. Ha generado mucho discurso y ha aportado muchos recursos financieros. Pero ha prestado poco oído a los propios pobres. Desde la macroencuesta recientemente publicada por el Banco Mundial de la que Easterly extrae muchas de sus historias de vida, *La Voz de los Pobres; ¿hay alguien que los escuche?*, disponemos de muchas narraciones originales y hoy podemos conocer mejor cómo se manifiestan los pobres. Como reta el propio subtítulo del libro, ahora hace falta que alguien los escuche. Incluidos economistas y organismos multilaterales que pretenden trabajar para ellos y con ellos. Easterly ha iniciado un nuevo estilo de divulgar y pensar sobre el crecimiento económico que esperamos tenga una larga continuidad.

José María LARRÚ  
Universidad San Pablo-CEU

# III Jornadas de Historia Económica

Montevideo - 9 al 11 de julio de 2003

## **SIMPOSIO:**

**Inversiones extranjeras y empresas multinacionales en América Latina en el siglo xx**

## **COORDINADORES:**

María Inés Barbero (Universidad de Buenos Aires/Universidad de General Sarmiento): mbarbero@fibertel.com.ar

Andrés Regalsky (Conicet/Universidad Nacional de Tres de Febrero/Universidad Nacional de Luján): regalsky@utdt.edu

Raúl Jacob (Universidad de la República): rjacob@chasque.apc.org

## **FUNDAMENTACIÓN Y OBJETIVOS**

Las inversiones extranjeras han vuelto a ocupar un lugar relevante en las economías latinoamericanas desde comienzos de la década de 1990, ligadas en una primera etapa a la capitalización de la deuda externa y al proceso de privatizaciones y en un segundo momento a la reconversión productiva que tuvo lugar en el marco de los bloques regionales que se conformaron tanto en el norte como en el sur del continente.

Este proceso se dio a su vez en un contexto internacional signado por la globalización y la desregulación de los mercados, que generó cambios significativos tanto en la organización como en las estrategias de las empresas multinacionales. Junto con la integración económica mundial surgieron empresas cada vez más globalizadas, a la vez que se tendió a una creciente concentración a través de fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas entre firmas.

El objetivo del simposio es contribuir al análisis de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina en una perspectiva histórica, comparando las modalidades y efectos de las sucesivas etapas de la inversión externa en la producción de bienes y servicios que tuvieron lugar a lo largo del siglo veinte. A grandes rasgos se puede determinar que después de un período previo que hunde sus raíces en el siglo xix, y que se extiende hasta la Primera Guerra Mundial, se producen sucesivas oleadas en las décadas de 1920, 1960 y 1990, presentando cada uno de estos ciclos características diferenciales en cuanto a su operatoria y a su incidencia sobre las economías locales.

Los temas incluidos en la propuesta alcanzan, por una parte, a la IED en América Latina, pero también, explícitamente, al proceso de multinacionalización de empresas latinoamericanas —las multilatinas— que tuvo un origen temprano pero que se aceleró desde fines de los años setenta para alcanzar una fuerte expansión en los noventa.

El simposio contempla como temas relevantes el análisis de las estrategias empresariales, el estudio de las filiales locales de empresas multinacionales y la profundización de los debates conceptuales que surgen a partir tanto de la especificidad que asume la IED en América Latina como de las diversas modalidades de la inversión extranjera en su dimensión histórica.

## **CALENDARIO**

**Presentación de resúmenes:** 15 de marzo de 2003

**Ponencias:** 1 de junio de 2003

# Congreso de americanistas de Santiago de Chile

Julio, 2003

Se solicitan ponencias para la sesión: «Comercio exterior, instituciones y cambio económico en América Latina, siglos XVIII-XX».

## Coordinadores

Marcello Carmagnani, Universidad de Turín.

Zacarias Moutoukias, Universidad de París 7.

La imagen estándar del sector externo de las economías latinoamericanas es el resultado, como bien sabemos, del esfuerzo de varias generaciones de estudiosos provenientes de diversos horizontes. Sin embargo, la lectura de cualquier síntesis nos convence de cuanto quedaba por hacer cuando, a principios de los años ochenta, este tradicional terreno de investigación comenzó a perder atractivo. En particular en lo que se refiere a la propia evolución del sector externo desde el antiguo régimen colonial hasta su configuración más reciente, así como a sus vínculos con transformaciones más amplias. A ello se han ido agregando los nuevos interrogantes surgidos de debates historiográficos más recientes. El objetivo del simposio propuesto es retomar algunos de estos debates, concentrándonos en el entramado institucional del comercio exterior y las relaciones entre aquél y el cambio económico. Sus dispositivos comprenden desde los mecanismos que aseguraban, con mayor o menor costo, el cumplimiento de los contratos hasta las reglas de juego que definían riesgos y ocasiones, pasando por la propia organización de los agentes. Simplificando un poco, en general se aborda dicho entramado institucional adoptando dos enfoques aparentemente opuestos: por un lado, se lo considera como una respuesta óptima a los costos de transacción y, por el otro, como producto de los nuevos lenguajes culturales que fueron acompañando la modernización. Intentamos debatir sobre la pertinencia de uno y otro, situándonos tanto en el contexto desde el cual la acción local de los agentes construye un orden global de transacciones, como en el de las políticas que organizan las relaciones entre formaciones estatales y afectan a la actividad de dichos agentes. Por ello procuramos atraer comunicaciones sobre: *a)* redes sociales, redes mercantiles y organización empresarial; *b)* institución monetaria, crédito y formas de pago y transferencia; *c)* agentes, formas de contrato, información e incertidumbre; *d)* derechos de propiedad y políticas comerciales. No se trata obviamente de una lista exclusiva, sino de los temas que intentan delimitar el espíritu de la propuesta: debatir sobre el entramado institucional del comercio exterior y su relación con las transformaciones en el largo plazo, para lo cual nos concentraremos de manera prioritaria, pero no excluyente, en el período 1750-1914.

Zacarias Moutoukias

Université de Paris 7 – Denis Diderot

UFR-GHSS

2, Place Jussieu

75251 Paris Cedex 05

Correo electrónico: Moutoukias.ZACARIAS@cicrp.jussieu.fr

# ASOCIACIÓN DE HISTORIADORES LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE (ADHILAC)

## CIRCULAR 1

La Asociación de Historiadores Latinoamericanos y del Caribe (ADHILAC) y la Revista *América a Debate* de la Facultad de Historia de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo convocan al IV Congreso de Historiadores Latinoamericanistas con el tema *América Latina y el Caribe en la historiografía mundial; procesos históricos, identidades y los retos de la globalización para el subcontinente*, en torno a cuyo enunciado se propone una reflexión sobre los problemas actuales de la historiografía latinoamericana y caribeña a través de los siguientes aspectos específicos:

- *Presencia e importancia de los procesos latinoamericanos y caribeños en la historiografía universal contemporánea.*
- *La historiografía de América Latina y el Caribe en el actual debate historiográfico internacional.*
- *La enseñanza de la historia en América Latina y el Caribe.*
- *Los retos de la globalización neoliberal: movimientos migratorios, mentalidades, conciencia histórica e identidades.*
- *Movimientos sociales, reformas, revoluciones y contrarrevoluciones en la historia latinoamericana.*
- *América Latina y el Caribe en la historia de la economía mundial.*
- *Etnicidad, fronteras e identidad en la historia latinoamericana y caribeña.*
- *La historiografía regional y local en la hora de la globalización: realizaciones y perspectivas.*
- *El enfoque de género en la historiografía latinoamericana y caribeña.*
- *Procesos y fenómenos políticos en la historia del subcontinente: universalidad y particularidades.*
- *La integración y las relaciones interamericanas en perspectiva histórica; del Congreso Anfictiónico al ALCA.*
- *Ciudades y urbanización en la historia latinoamericana.*
- *Cosmopolitismo y autoctonía en la historia del pensamiento latinoamericano y caribeño.*
- *El Caribe y la independencia haitiana: reflexiones en torno a un bicentenario.*

Este congreso internacional tendrá lugar entre los días 17 y 21 de noviembre de 2003 y su sede principal será la Casa del Benemérito de las Américas Benito Juárez, situada en la calle Mercaderes esquina a Obrapia, Habana Vieja, Cuba. El evento está coauspiciado por las instituciones y asociaciones que a continuación se relacionan:

Departamento de Historia de la Universidad de La Habana (Cuba).  
Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana.  
Asociación por la Unidad de Nuestra América (AUNA).  
Universidad del Norte (Colombia).  
Universidad de Buenos Aires (Argentina).  
Universidad de Santiago de Compostela (España).  
Universidad de Vigo (España).  
Universidad Veracruzana (México).  
Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional de Costa Rica.  
Taller de Historia Económica (Ecuador)-ADHILAC.  
Universidad Autónoma de Yucatán (México).  
Universidad de Cádiz (España).

El Comité Organizador está integrado por los Doctores Sergio Guerra Vilaboy (Universidad de La Habana-ADHILAC), Alejo Maldonado Gallardo (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo-ADHILAC), Carlos Sixirei Paredes (Universidad de Vigo) y Pilar Caglio (Universidad de Santiago de Compostela).

Las ponencias deberán ser comunicaciones concisas que no excedan las 10 cuartillas, pues los participantes sólo contarán con quince minutos para su exposición, y deberán ser entregadas en formato electrónico.

La cuota de inscripción para los ponentes será de 50 u.s.d. y la de estudiantes y observadores 25 u.s.d.

Para formalizar su inscripción los interesados deberán enviar los resúmenes de sus trabajos, de uno o dos párrafos de extensión, antes del 1 de noviembre del 2003, a las siguientes direcciones:

Dr. Sergio Guerra Vilaboy  
Secretario Ejecutivo de ADHILAC  
Casa Fernando Ortiz, L y 27, Vedado, Ciudad de La Habana, Cuba  
Tel. (537) 8323200 Fax (537) 8329115, e.mail: adhilac@ffh.uh.cu

Dr. Alejo Maldonado Gallardo  
Vicepresidente ADHILAC y Director de la Revista *América a Debate*  
Facultad de Historia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán, México.  
Tel. y Fax (524) 3164177, e.mail: malejo@zeus.ccu.umich.mx

En próximas circulares se brindará más información.

## VI PREMIO LID DE HISTORIA EMPRESARIAL ESPAÑOLA

### BASES DE LA CONVOCATORIA DE 2003

- 1.º Se entiende por historia empresarial española las biografías de empresarios y la historia completa de empresas de nacionalidad española. Se valorarán menos los estudios sectoriales, la historia parcial de una empresa o los trabajos sobre empresas extranjeras en España.
- 2.º El premio consistirá en un anticipo sobre derechos de autor de 2.500 € y la publicación de la obra en la Colección de Historia Empresarial. El jurado podrá otorgar uno o dos accésit de 1.000 € cada uno y la correspondiente publicación del libro o declararlo desierto.
- 3.º Podrán concurrir a este premio autores de cualquier nacionalidad. Es imprescindible que el original esté escrito en español e inédito. No se considerará inédito cuando partes importantes del trabajo se hayan publicado con anterioridad y sí se considerará inédito cuando esté basado en una tesina o tesis no editada comercialmente. La extensión mínima será de 90.000 palabras y la máxima de 240.000 incluyendo anexos, índice onomástico y bibliografía.
- 4.º El original deberá remitirse a LID Editorial Empresarial, Soplana 22, Madrid 28023 (una versión en papel y una versión en CD en Word), junto con una carta en la que el autor declare que la obra es inédita, que no ha sido presentada a otro premio o concurso del que aún no se haya producido el fallo, que los derechos de la obra no han sido cedidos anteriormente y que acepta todas las bases de este premio. La editorial y el autor premiado firmarán en su momento el contrato de edición habitual. La versión final deberá ajustarse a las normas de presentación y estilo de la colección.
- 5.º El plazo de inscripción se abre el 1 de enero y finaliza el 31 de julio y el de admisión de originales acaba el 15 de octubre, todos ellos de 2003. En la inscripción se hará constar simplemente el nombre y datos de contacto del autor y un resumen de un folio del trabajo a presentar.
- 6.º El jurado estará formado por el Comité Editorial de la Colección de Historia Empresarial, compuesto por: Enrique Badía, Alfonso Ballester, Albert Carreras, Marcelino Elosua, Carlos Espinosa de los Monteros, Jesús Huerta de Soto, Manuel Montero, Pedro Tedde y Gabriel Tortella. La decisión del jurado se comunicará a los presentados antes del 30 de noviembre de 2003.

Para cualquier aclaración se puede contactar en el teléfono 91 372 90 03 o en el correo [info@lideditorial.com](mailto:info@lideditorial.com).



Diciembre 2002

# HISTORIA AGRARIA

28

## *Estudios monográficos*

### **La pesca en la España contemporánea**

**JESÚS GIRÁLDEZ RIVERO**  
Introducción

**ERNESTO LÓPEZ LOSA**  
Una aproximación al sector pesquero tradicional vasco (c.1800-c.1880)

**SEGUNDO RÍOS JIMÉNEZ**  
La industrialización de la pesca en la provincia de Huelva (1800-1930)

**JOAQUÍN OCAMPO SUÁREZ-VALDÉS**  
Cambio técnico e industrialización pesquera en Asturias (1880-1930)

**JESÚS GIRÁLDEZ RIVERO**  
Armadores de Cádiz: competir y cooperar

**ANA ISABEL SINDE CANTORNA, M.ª TERESA FERNÁNDEZ VÁZQUEZ E  
ISABEL DIÉGUEZ CASTRILLÓN**  
El proceso de difusión tecnológica en la pesca de altura del norte de España

## *Estudios*

**IÑAKI MARTÍN VISO**  
La comunidad y el monasterio: el Señorío de Santa María en el Valle  
de Valdeiglesias (siglos XII-XIV)

**GRUPO DE INVESTIGACIÓN HISTORIA DE SALAMANCA (G.I.H.S.)**  
La naturaleza y el mercado: orientaciones para una explotación agraria  
a finales del siglo XIX

## *Debates*

### **Sobre el atraso de la agricultura española contemporánea**

**ENRIQUE LLOPIS AGELÁN – JORDI PALAFOX  
PERE PASCUAL y CARLES SUDRIÀ – JAMES SIMPSON**



SEMINARIO  
DE HISTORIA  
AGRARIA

#### *Suscripciones:*

SEMINARIO DE HISTORIA  
AGRARIA (SEHA)  
Secretaría del Seminario de Historia Agraria  
Centre de Recerca d'Història Rural (ILCC)  
Facultat de Lletres, Universitat de Girona  
Plaça Ferrater Mora, 1 - 17071 Girona  
Tel.: 972 418 945 - Fax: 972 418 230  
e-mail: rosa.congost@udg.es

#### *Intercambio:*

Servicio de  
Intercambio Científico  
UNIVERSIDAD DE MURCIA  
C/ Santo Cristo, 1  
30001 MURCIA (ESPAÑA)

# REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS

(Nueva Época)

**Director:** Pedro de Vega García, **Secretario:** Juan J. Solozábal Echavarría

Sumario del núm. 118 (octubre-diciembre 2002)

## ESTUDIOS

- JOSÉ RAMÓN MONTERO y RICHARD GUNTHER, *Los estudios sobre los partidos políticos: una revisión crítica.*
- H. C. F. MANSILLA, *La mentalidad tradicional como obstáculo a la democratización en el caso boliviano. Factores históricos y culturales en los procesos de modernización.*
- KLAUS-JÜRGEN NAGEL, *El federalismo alemán. ¿Más cooperación o nueva asimetría?*
- FÉLIX JOSÉ BORNSTEIN SÁNCHEZ, *Rodríguez Compomanes. Los límites del reformismo ilustrado.*
- JOSEP BACQUÉS QUESADA, *La Ilustración escocesa: ¿un depósito de intuiciones para el neoconservadurismo?*

## NOTAS

- JOSÉ ANTONIO RIVAS LEONE, *El desmantelamiento institucional de los partidos en Venezuela, 1900-2000.*
- GUILLAUME SAINTENY, *Estudio de las élites políticas en Francia.*
- JUAN MANUEL HERREROS LÓPEZ, *El régimen jurídico de la televisión: análisis del Derecho comparado.*
- JOSÉ SOLÍS, *Política catalana de Carlos de Austria: la Real Junta de Estado y la Junta de Medios de 1705.*
- FRANCISCO J. CONTRERAS, *Cinco tesis sobre el nacionalismo.*
- RAFAEL DURÁN MUÑOZ, *Los informativos televisivos y la campaña electoral vasca de 2001. La cobertura autonómica.*
- FLAVIA FREIDENBERG y FRANCISCO SÁNCHEZ LÓPEZ, *¿Cómo se elige un candidato a Presidente? Reglas y prácticas en los partidos políticos de América Latina.*

## DOCUMENTACIÓN

- GEOFFREY K. ROBERTS, *Sistema de partidos y Parlamento en Gran Bretaña: 2001.*

## RECENSIONES • NOTICIA DE LIBRO

### PRECIOS AÑO 2002

NÚMERO SUELTO		SUSCRIPCIÓN ANUAL	
España	Extranjero	España	Extranjero
11,88 €	18,75 €	45,07 €	66,88 €

Suscripciones, venta directa y pedidos por correo de números sueltos:

**CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES**

San Francisco de Sales, 6  
28071 MADRID

Tel. (34) 91 441 27 00 - Fax (34) 91 441 00 86 - E-mail: [distribrev@cepc.es](mailto:distribrev@cepc.es)

## PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Políticos y Constitucionales)

Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Ángel Luis López Roa (Director de la Fundación SEPI)

Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)

Revista de  
Historia Económica

