Arxiu històric FUNDACIÓ JAUME BOFILL

Política industrial i primer franquisme: l'impacte a Catalunya

Jordi Catalan

JUNY 1990

FUNDACIÓ JAUME BOFILL

L'AVENÇ. REVISTA D'HISTÒRIA
n. 149, Juny 1991, Barcelona

POLÍTICA INDUSTRIAL I PRIMER FRANQUISME: L'IMPACTE A CATALUNYA

Jordi Catalan

La tradició dominant en els estudis de la política industrial del primer franquisme ha vingut centrant l'atenció en tres tipus de mesures legislatives que arrenquen del temps de la Guerra Civil. Així, durant un interval de prop de tres dècades, treballs com els d'Estapé (1962), Ros, Clavera i altres (1973), Clavera (1976), Ribas (1978), Braña, Buesa i Molero (1984) o García Delgado (1986) han insistit en les següents mesures de l'ordenació jurídica franquista com a elements fonamentals de la regulació de l'activitat industrial a l'Estat espanyol.

En primer lloc, es consideren claus l'autorització prèvia per establir o ampliar instal·lacions industrials i altres mesures restrictives sobre la inversió privada. Aquesta normativa s'inicia amb el Decret d'agost de 1938 i prendrà rang de llei el novembre de 1939 amb l'anomenada Ley de Ordenación y Defensa de la Industria. Com a mesures més significatives d'aquest paquet legislatiu cal subratllar-ne dues: l'obligatorietat d'obtenir permís del Ministeri d'Indústria per a qualsevol tipus d'inversió industrial; i el límit imposat a la participació estrangera en el capital de les empreses espanyoles, situant-se el sostre en el 25%.

Atenció similar ha merescut la concessió dels beneficis lligats a la declaració d'indústria d'«interès nacional». Aquests venen establerts a la Ley de Protección a las Nuevas Industrias de Interés Nacional d'octubre de 1939. Les empreses escollides de determinades branques industrials considerades de desenvolupament prioritari podrien fruir, com a resultat de l'esmentat ordenament legislatiu dels següents avantatges: expropiació de terrenys, desgravacions fiscals, rendabilitat mínima garantida, imposició d'un consum mínim al mercat interior i desgravacions aranzelàries per a la importació de maquinària.

I, en darrer terme, les investigacions han posat l'èmfasi en la creació i el manteniment d'empreses públiques industrials. La fita legislativa més important en aquesta direcció seria la fundació de l'INI, creat per la llei de setembre de 1941. L'Estat mostrava clarament la seva voluntat de participar de manera directa en el desenvolupament d'activitats industrials jutjades com a necessàries.

Ribas, que dedica el capítol III del seu llibre a descriure els objectius d'aquesta política d'ordenació industrial, conclou que entre els objectius explícits d'aquesta es trobava la reducció de la importància industrial de zones com Barcelona i Biscaia (p. 132).

A posteriori podem comprovar que, si aquest va ser un dels objectius de la política del primer franquisme, no es va aconseguir en cap dels dos casos. Aquesta constatació tendeix a suggerir que o bé l'interès de desindustrialitzar Catalunya o Euzkadi no va ser tan pronunciat com sovint es creu, o bé els instruments de política industrial esmentats van ser poc eficients per aconseguir llurs objectius. O bé, tal com penso, totes dues coses alhora. Sense un aparell administratiu mínimament eficient i sense un coneixement estadístic de tipus europeu, era impossible impedir que un empresari que tingués els mitjans per fer-ho amplíés la seva capacitat productiva. Per altra banda, la falta de recursos financers de l'Estat espanyol feia que, malgrat les intencions, les empreses declarades d'interès nacional o les empreses de l'INI només poguessin ser unes poques a cada regió, amb l'excepció de Madrid on, de fet, sí que es va donar una gran concentració d'empreses vinculades d'una forma o altra al sector públic. El govern, per tant, podia transformar el panorama industrial abocant la major part dels seus recursos en una regió i en determinades contrades de la resta de l'Estat, però no tenia mitjans financers ni tècnics per evitar el creixement de les zones on abans de la guerra hi havia hagut economies prosperes.

Vehículos Eléctricos Autarquía, S. A.

Aragón, 308 BARCELONA

Construcción y Técnica Española

Fabricados en diversas capacidades de carga

Omnibus de 30 plazas
Velocidad: 35 kilómetros hora
Recorrido: 60 kilómetros

Camión, 3 toneladas carga útil
Velocidad: 30 kilómetros hora
Recorrido: 65 kilómetros

Distribuidor general para España y Portugal: A. CASAJUANA Diputación, 279 - Tel. 17666 - BARCELONA

Anunci aparegut l'any 1944 a *Información Comercial Española*. L'economia catalana es veie afectada més intensament per la crisi de postguerra que la resta de l'Estat espanyol a causa de la pròpia estructura de la seva industria.

Si el creixement i la transformació industrial de Catalunya va topar amb seriosos obstacles durant el primer franquisme, això no va ser tant el resultat de les esmentades normes d'ordenació industrial com degut al conjunt d'estrangulaments que va patir el procés de desenvolupament a l'Estat espanyol durant els inicis de la postguerra. Aquests colls d'ampolla van afectar de manera molt més intensa a la economia catalana que a d'altres zones de l'Estat espanyol, a causa de la pròpia estructura i del grau de diversificació assolit per la industria catalana. Les principals barreres per a l'expansió i modernització industrial foren, al meu entendre, quatre —sent les dues primeres les més importants: la manca de primeres matèries i la qualitat deficient d'aquestes: la falta d'energia: els estrangulaments en el sistema de transports: les dificultats per importar maquinaria i renovar l'utillatge productiu.

En conseqüència, les anàlisis que vulguin aprofundir en l'impacte de la política industrial del primer franquisme sobre l'economia catalana, hauran de centrar-se, crec, en aquests quatre aspectes i, especialment, en els dos primers.

PRIMERES MATÈRIES

La insuficiència dels diversos tipus de materials necessaris per als processos productius industrials i la mala qualitat dels *inputs* disponibles van ser el resultat de dos fenomens de natura diversa: la disminució d'importacions: l'organització centralitzada de distribució a base de *cupos* i preus taxats.

Catalunya, que al llarg de dos segles ha estat una economia gran importadora de primeres matèries per elaborar i vendre, va quedar molt perjudicada per la disminució d'importacions de primeres matèries durant els anys quaranta, ja fossin coto, metalls, fosfats, cautxú, pells o fustes. Les branques industrials que depenien d'aquestes importacions van treballar durant més d'un decenni per sota de la seva capacitat productiva.

A més, no només les quantitats de materials disponibles eren menors que abans de la guerra, sinó que, a causa del sistema de distribució centralitzada, aquests van estar més mal repartits. En el cas de la intervenció per part de l'Estat en el subministrament d'*inputs*, té molt de sentit plantejar-se si Catalunya va ser discriminada per la política del primer franquisme. A diferència de la major part de la normativa industrial abans considerada, la distribució centralitzada de primeres matèries no afectava només unes poques empreses industrials o a determinades localitzacions, sinó que era soferta pel conjunt d'empreses que operaven en cadascuna de les branques fabrils on el subministrament de la primera matèria restava intervingut.

El treball de seguir la ruta que va fer la primera matèria en una branca determinada és molt més feixuc que fer un llistat d'ordres

debats

Marzo/Junio 1991 Núms. 35/36

CRISIS ECOLÓGICA Y SOCIEDAD
H. P. Dreitzel, *Miedo y civilización* • J. Dahl, *La última ilusión* • H. Berking, *Los nuevos movimientos de protesta* • U. Beck, *La irresponsabilidad organizada* • H. E. Daly, *Criterios operativos para el desarrollo sostenible* • Ch. Schütze, *La incompatibilidad entre economía y ecología* • L. M. Jiménez Herrero, *Crisis ambiental y desarrollo sostenible.*

LA POBREZA EN EL MUNDO OCCIDENTAL
A. B. Atkinson, *Pobreza* • V. Sandoval, *Resurgimiento y transformación de la pobreza en Francia* • Y. Chassard, *Polarización y desigualdad social en la Francia de los años ochenta* • E. Ariei - R. Braceglia, *Los pobres en Italia. Quiénes y cuántos son* • E. Klee, *La miseria del bienestar. Pobreza en Alemania* • F. Cairncross, *Rigor en eficacia* • W. W. Goldsmith, *Pobreza, aislamiento y política urbana* • J. N. García Nieto, *Nueva pobreza en España* • F. Miguélez, *Pobres en el área metropolitana de Barcelona.*

LA GUERRA DEL GOLFO
B. Urquhart, *Lecciones del Golfo* • T. Garton Ash, *El Golfo y Europa* • S. Mc.Leod, *Tras la "Tormenta del Desierto".*

DON McCULLIN: UNA VIDA EN FOTOGRAFÍAS

MARIO PRAZ
A. Chastel, *Para saludar a Mario Praz* • G. Macchia, *Las sugerencias de lo artificial* • J. Gattegno, *Descubrí a Mario Praz en 1956* • P. Maurriès, *La familia del coleccionista* • J. Y. Masson, *El erotismo del coleccionista* • R. Fohr, *"Scene di conversazione"* • I. Calvino, *El secreto, el tonel y la mesa.*

EDICIONS ALFONS EL MAGNÀNIM
INSTITUCIÓ VALENCIANA D'ESTUDIS I INVESTIGACIÓ
GENERALITAT VALENCIANA - DIPUTACIÓ PROVINCIAL DE VALÈNCIA
Pl. Alfons el Magnànim, 1, 1 - Tel. 352 79 94 - 46003 VALÈNCIA

legislatives de política industrial, però penso que és una tasca molt més rellevant per tal d'analitzar l'impacte real de la reestructuració econòmica que es va dur a terme sota el franquisme. Aquest approfundiment en l'àmbit sectorial —que també pot donar resultats amb aproximacions locals—, ha de ser la línia de futur avenç en la recerca.

Actualment ja comptem amb alguns esforços en aquesta direcció: el mateix Ribas, en el capítol IV del seu llibre, va fer un intent de presentar algunes evidències empíriques sobre les discriminacions en les distribucions de *cupos* de materials per a indústries com la tèxtil cotonera, la siderúrgica o del ciment. Altres recerques que han aprofundit en l'impacte sectorial del sistema interventor han estat les de Maluquer Sostres (cotó), Sudrià (carbó) i Calvet (llana). Per la meva banda, he analitzat el cas de la distribució de materials férrics per a les indústries de transformació metal·lica. A continuació presento alguns dels meus resultats. La normativa que regia la intervenció en materials férrics, igual que la d'altres *inputs* bàsics, va estar sotmesa a canvis permanents al llarg dels anys quaranta. Tanmateix, el conjunt de disposicions preses van tendir a subordinar la recuperació productiva a l'objectiu principal de consolidar el poder polític assolit mitjançant la victòria militar de 1939. Els criteris de distribució de ferros i acers es van dissenyar d'acord amb els interessos prioritaris dels guanyadors i, en particular, de l'estament que havia estat decisiu per al triomf del bloc social franquista: les forces armades. Per tal de servir de guia en la distribució de materials es van establir *cupos* teòrics dels diversos *inputs* intervinguts, seguint el criteri de la capacitat productiva de cada instal·lació transformadora. D'altra banda, l'ordenament legislatiu va donar prioritat en el subministrament dels *cupos* assignats a les empreses que treballaven per al que s'anomenava serveis oficials. Un cop satisfetes les comandes d'aquestes instal·lacions, passava a repartir-se la resta de la primera matèria entre

les altres empreses en funció del *cupo* que cadascuna tenia assignat. En el cas dels materials siderúrgics es publicaren llargues llistes de comandes declarades d'interès oficial o preferent. Van gaudir del caràcter preferent totes les comandes fetes pels tres ministeris militars (Exèrcit, Marina i Aire), així com les de totes les indústries relacionades amb projectes bèl·lics i autàrquics: construccions aeronàutiques i navals, fabricació d'alumini i nitrogen, instal·lacions per a la síntesi d'hidrocarburs, mineria del carbó i el ferro, mines de Riotinto, explotació de pissarres bituminoses, construcció de gasógens i vehicles elèctrics, etc. També van gaudir d'aquesta condició les comandes del Ministeri d'Agricultura, del Frente de Juventudes, la Direccion General de Prisiones, la CAMPSA i altres. A més, a la Secretaria General Tècnica del Ministeri d'Indústria, se li atorga la potestat de concedir la condició de comanda oficial als serveis que considerés escaients. L'esmentada Secretaria mostra també una inequívoca preferència per les activitats orientades cap a l'autosuficiència, concebudes com d'interès estratègic en cas de guerra.

Un cas específic del qual he pogut reunir informació quantitativa força completa es el de la distribució de lingot de ferro per a les foneries d'arreu de l'Estat espanyol. En base a l'evidència de les dades presentades en les taules 1 i 2, no es pot parlar de discriminació directa contra les foneries catalanes, malgrat que les prioritats establertes si que van obstaculitzar decisivament el desenvolupament del sector a Catalunya i ho van fer amb molta major intensitat que a d'altres zones de l'Estat. Analitzant les dades de distribucions de lingots de ferro al llarg dels anys quaranta resulta que, una vegada deduïdes les quantitats de ferro destinades a serveis oficials i preferents, els subministraments fets a les foneries catalanes van tenir relació amb el *cupo* assignat i, per tant, no van ser de caire discriminatori. Ara bé, les foneries catalanes van obtenir molta menys primera matèria de la que els hauria pertocat si el criteri de distribució hagués estat exclusivament el de la capacitat productiva instal·lada. Això, pel fet que a Catalunya hi havia una proporció molt menor d'empreses treballant per a subministraments oficials que a d'altres zones de l'Estat.

Per exemple, en un any com 1943, els organismes interventors oficialment van distribuir 38.912 tones de lingot de ferro al conjunt de foneries de l'Estat espanyol. D'aquestes, unes 11.549 tones, és a dir el 29,7% del total, van destinar-se a les empreses que treballaven per als serveis oficials. Als anomenats serveis ordinaris es van dedicar les restants 27.362 tones disponibles —un 70,3% del lingot distribuït a les foneries. Les darreres van repartir-se segons el *cupo* assignat a cada empresa.

La suma de *cupos* teòrics assignats a les foneries de les quatre provincies del Principat equivalia al 33,8% del total espanyol, proporció que ens dóna una idea de la gran importància relativa de les instal·lacions catalanes dedicades a les construccions metal·lo-mecàniques. L'any 1943 les foneries del Principat van rebre 8.571 tones de lingot de ferro en concepte de serveis ordinaris. Això representava exactament el 31,3% del lingot repartit per aquest concepte. Com que aquest percentatge és inferior en poc més de dos punts al que correspondria, no es pot parlar rigorosament d'existència de discriminació.

Ara bé, en concepte de serveis oficials, les foneries del Principat van rebre només 2.155 tones de lingot, la qual cosa representava solament el 18,7% del total distribuït al conjunt de l'Estat espanyol. El fet que hi hagués una proporció molt inferior d'empreses catalanes treballant per a projectes d'interès oficial o preferent, feia que, de fet, arribés a Catalunya molta menys primera matèria de la que li hauria pertocat segons el criteri de la capacitat instal·lada.

Prenent el conjunt del període 1942-1949, la mitjana anual de lingot de ferro distribuït pels organismes interventors a les foneries de la província de Barcelona va ser de 9.603 tones. Això representava, aproximadament, el 44,4% del consum de lingot que aquestes van efectuar el 1935 —quan es va situar al voltant de les 21.628 tones. Les foneries espanyoles de fora de la província de Barcelona van obtenir una mitjana de 26.413 tones de fosa a l'any, és a dir, el 56,7% del consum de primera matèria efectuat abans de la guerra —que era de 46.618 tones. La diferència entre ambdós percentatges és de més de 12 punts i, per tant, significativa.

Aquestes xifres ens indiquen que les foneries de la província de Barcelona —el gruix de la capacitat catalana—, si no haguessin tingut altres fonts d'*inputs* que els subministraments oficials, haurien treballat en el transcurs dels anys quaranta aprofitant només el 44% de la capacitat productiva utilitzada cap a 1935. Les altres foneries espanyoles haurien treballat al 58% del ritme pre-bèl·lic, com a promig. Ara bé, cal posar èmfasi en què les diferències s'expliquen no per l'existència de discriminació directa, sinó perquè a la resta d'Espanya hi havia una part molt més gran de foneries treballant per a serveis oficials.

Per la mateixa raó, les diferències de consum entre empreses dintre d'un mateix territori van ser molt més importants que les diferencies entre territoris. Els percentatges esmentats encobreixen, per tant, realitats molt diferents. A Catalunya mateix, tenim el cas d'empreses a les quals se'ls lliurava entre el 65 i el 130% del lingot de ferro corresponent al *cupo* assignat i, en canvi, una gran majoria que obtenia només entre el 40 i el 65% del *cupo* que sobre el paper els pertocava. Dins del primer grup trobariem companyies com Roca, Mateu, Metalco, Escorsa, La Maquinista, Industrias Mecánicas, La Electricidad, Sangrà o Siemens. El segon grup, la immensa majoria, l'integraven els fabricants més modestos de maquinària lleugera i de productes metàl·lics.

En el cas del lingot de ferro es palesa també l'existència d'una correlació positiva entre tamany de l'empresa i proporció de primera matèria rebuda en relació al *cupo* teòric: és a dir, com més gran era l'empresa, tendia a obtenir una

Quadre 1

Comparació entre *cupos* de lingot de ferro assignats centralment i quantitats efectivament lliurades pels organismes interventors a les foneries de les provincies de Catalunya i de la resta d'Espanya durant l'any 1943.

	Cupo assignat		Lingot lliurat		Lingot lliurat segons servei			
					Ordinari		Oficial	
	Tms.	%	Tms.	%	Tms.	%	Tms.	%
Barcelona	15.140	31,7	10.148	26,0	8.176	29,9	1.973	17,1
Girona	334	0,7	187	0,5	160	0,6	27	0,2
Lleida	190	0,4	130	0,3	75	0,3	55	0,5
Tarragona	436	0,9	260	0,7	160	0,6	100	0,9
CATALUNYA	16.100	33,8	10.725	27,6	8.571	31,3	2.155	18,7
Altres provincies	31.535	66,2	28.187	72,4	18.791	68,7	9.394	81,3
ESPANYA	47.635	100	38.912	100	27.362	100	11.549	100

Font: elaboració pròpia, text doctoral en cites.

Quadre 2

Volum de lingot de ferro lliurat pels organismes interventors al total de foneries espanyoles i a les de la provincia de Barcelona. 1942-49. Proporció de lingot rebut respecte del consum aproximat efectuat abans de la guerra.

Any	1 Espanya Lingot lliurat Tms.	2 Barcelona Lingot lliurat Tms.	3 Espanya % sobre el consum de 1935	4 Barcelona % sobre el consum de 1935
1942	42.682	8.024	62,5	37,1
1943	38.912	10.726	57,0	49,6
1944	34.652	7.205	50,8	33,3
1945	34.749	10.524	50,9	48,6
1946	35.282	9.021	51,6	41,7
1947	33.087	8.525	48,4	39,4
1948	36.839	10.729	53,4	49,6
1949	31.929	12.071	46,7	55,8
Mitjana	36.016	9.603	52,7	44,4

Font: elaboració pròpia, text doctoral en cites.

major proporció de primera matèria sobre el seu consum potencial. A més, les empreses a les quals es lliurava una proporció significativament major de primera matèria estaven sovint vinculades a destacats polítics i representants sindicals del Règim. Especialment revelador de les rendes de situació generades per l'ordenament econòmic del període, és el cas de Miguel Mateu —qui, entre gran multitud de càrrecs, ocuparia els d'alcalde de Barcelona i de president de la Caixa de Pensions. L'any de 1949 passaven per les mans de l'empresa particular de Mateu, unes 3.186 tones de lingot de ferro, al voltants d'un terç de la quantitat total oficialment lliurada a les foneries catalanes. No és estrany, doncs, que aquest personatge formes part del Consell d'Administració d'un nombre destacat d'empreses catalanes del metall de gran dimensió. Les grans empreses tenien més recursos per poder-se permetre el luxe d'asseure en els seus consells a prohoms del Règim o per destinar-los a obtenir del Ministeri la consideració de les seves comandes com a serveis oficials. En canvi, les petites i mitjanes empreses i les que no estaven d'una forma o altra vinculades al poder polític, havien d'adquirir majors quantitats de materials al mercat negre si volien assolir un nivell s'utilització normal de la seva capacitat productiva. Els costos eren, en conseqüencia, més elevats, ja que el preu de la primera matèria al mercat clandestí doblava o triplicava el preu de taxa pagat pels subministraments oficials.

Com a conclusió, podem afirmar que en el cas del metall, malgrat que la política d'intervencio de la primera matèria no va comportar una discriminació directa envers les empreses catalanes, el sistema va ser altament negatiu per al desenvolupament industrial català: la majoria d'empreses van haver d'obtenir una gran part de la primera matèria consumida al mercat negre. Això va implicar costos molt majors i, conseqüentment, majors dificultats per competir. El deteriorament de les qualitats de les primeres matèries, derivat de la intervenció i la profusió de mercats clandestins, també perjudica notablement les indústries de transformació catalanes que estaven especialitzades en productes, com ara la maquinària lleugera, que exigien l'utilització de materials de qualitat òptima. L'altra cara de la moneda va ser que unes poques empreses de dimensió major van poder augmentar el seu grau d'oligopoli dintre del mercat del producte respectiu.

ENERGIA

La insuficiència d'energia va ser l'altre gran estrangulament de l'economia catalana durant el primer franquisme. Les empreses industrials van patir dificultats en el subministrament de totes i cadascuna de les principals formes d'aprofitament de l'energia, ja fossin carbó, combustibles líquids o electricitat. El tema ha estat tractat, entre d'altres, per Ros, Ribas, Sudrià, Cabana i per mi mateix.

¿Podem parlar de discriminació de Catalunya en el repartiment de la limitada energia disponible? Ribas i Cabana s'esforcen particularment en presentar evidències en aquest sentit. Tanmateix, crec que l'anàlisi feta per al lingot de ferro amb destí a la foneria seria, amb modificacions, vàlid també si aprofundíssim en els criteris de distribució del carbó, el fuel o la benzina. Atenent als criteris de repartiment, no hi hauria discriminació directa. Malgrat això, les opcions globals de la pròpia política econòmica van tenir un impacte marcadament negatiu per al desenvolupament industrial català. En el cas de l'electricitat queda molt clar: el congelament de les tarifes elèctriques en un marc altament inflacio-

nari i les dificultats posades a empreses estrangeres com la Barcelona Traction per repatriar beneficis, van desincentivar el creixement de la potència elèctrica, mentre l'abaratiment real de l'electricitat que es donava des de la Guerra Civil va provocar una forta acceleració en el ritme de creixement de la demanda. Com a conseqüència, la demanda va expandir-se molt més ràpidament que l'oferta fins arribar a un punt on van haver d'imposar-se restriccions elèctriques a tot l'Estat espanyol. El mateix fet de manca d'interconnexió de la xarxa elèctrica espanyola impedia que es poguessin donar grans trasvassaments d'energia entre les grans zones de l'Estat espanyol (excepte entre el País Valencià i Madrid, on la xarxa era comuna i hi ha evidències de discriminació en favor del consum madrileny).

Això no vol dir que Catalunya no fos la zona més perjudicada de tot l'Estat per les restriccions elèctriques. A causa del major grau d'industrialització i d'electrificació del país i de la seva pròpia estructura industrial, les conseqüències dels talls en el subministrament van ser molt més greus per a l'economia catalana. Una sola dada significativa permet provar l'anterior afirmació. Entre agost del 1945 i juny de 1946 a tot Espanya hi havia 554.825 treballadors acollits als serveis assistencials de l'atur per manca d'energia elèctrica. D'aquests, 281.915 eren de les quatre provincies del Principat, és a dir, el 50,8% del total de l'Estat.

IMPORTACIONS DE MAQUINÀRIA

A curt termini el creixement industrial depenia de la disponibilitat de primeres matèries i energia, però a mig i llarg termini la capacitat per renovar i modernitzar l'utillatge productiu jugava un paper decisiu per a la supervivència de l'empresa. El grau d'envelliment de la maquinària utilitzada determinava que una empresa o una branca productiva tendissin a guanyar o a perdre mercats, tant a l'interior de l'Estat com més enllà de les fronteres espanyoles. La maquinària més moderna era gairebé sempre d'importació i, per tant, la distribució de llicències per importar equip esdevenia un factor decisiu per a l'esdevenidor industrial. Per poder parlar de discriminació en aquest camp caldria estudiar, en l'àmbit espanyol, quins van ser efectivament els criteris de repartiment de llicències i com aquestes es van donar branca per branca. Em fa l'efecte que trobaríem quelcom de similar al que passava amb el repartiment de les primeres matèries. No devia ser tan important la discriminació en contra d'alguna zona determinada, com en favor d'un model determinat de desenvolupament industrial. Les empreses lligades a la indústria militar, metal·lúrgia bàsica, energia, construcció naval, material ferroviari i projectes autàrquics, en general, van tenir prioritat a l'hora d'obtenir llicències. La indústria lleugera, en canvi, va rebre llicències d'importació de maquinària només amb comptagotes. Com que la indústria catalana era, sobretot, d'aquest últim tipus, va poder importar molt menys equip nou. Els efectes van ser l'acceleració de l'obsolescència de bona part de la indústria lleugera catalana.

En l'àmbit del conjunt industrial català, una altra dada global permet provar que les prioritats de la política econòmica franquista van ser més perjudicials per al model de creixement industrial català que per al conjunt espanyol. Les importacions espanyoles de maquinària (mesurades en tones) per duanes de fora del Principat, van tornar a recuperar el nivell de 1935 l'any de 1949. En canvi, les importacions de maquinària per duanes del Principat van haver d'esperar fins a 1953. És a dir, la recuperació catalana va venir amb prop d'un lustre de retard.

SISTEMA DE TRANSPORTS

Finalment, cal fer esment a l'estrangulament del sistema de transports. Aquest és el cas on les dades permeten mantenir de manera més contundent l'existència de discriminació directa per part del franquisme. La matriculació d'automòbils durant els anys quaranta a Catalunya va anar per sota de Madrid, mentre que abans de la guerra havia passat exactament el contrari: la major part d'automòbils dels quaranta eren d'importació i calia obtenir llicència.

Una altra forma mitjançant la qual l'Estat espanyol incidí directament en el procés de desenvolupament català va ser la política d'inversions en infrastructures. Una manera de mesurar fins a quin punt el primer franquisme afavorí el desenvolupament amb les seves inversions directes és analitzar la despesa del Ministeri d'Obres Públiques. De la despesa que figura com a descentralitzada es pot calcular que l'esmentat ministeri es gastà entre 1945 i 1957 uns 344 milions de pessetes de 1940 a Catalunya. Aquesta xifra equival a 106,1 pessetes de 1940 per habitant. En el cas de la província de Barcelona, cor de la industrialització catalana, la despesa fou de 160 milions, la qual cosa representa una despesa per càpita de 71,6 pessetes de 1940. La despesa descentralitzada del Ministeri d'Obres Públiques va equivaler a 175,8 pessetes per espanyol. La despesa descentralitzada a la província de Madrid —amb una població i territori similars als de la de Barcelona— va ser de 344,3 pessetes per habitant: és a dir, prop de cinc vegades més del que es va gastar a Barcelona. La diferència és massa gran per ser casual i revela l'existència d'una forta discriminació de l'àrea metropolitana catalana en relació a la madrilenya en la despesa d'un ministeri d'importància estratègica per al desenvolupament econòmic. Caldria tanmateix, tractar de mesurar si aquest va ser només un tret específic del franquisme o si, contràriament, ha persistit durant el postfranquisme. En cas que fos certa la segona hipòtesi, caldria, doncs, atribuir el tractament diferenciat no al franquisme sinó al tipus de vincle establert entre Catalunya i l'Estat espanyol.◀

JORDI CATALAN I VIDAL
Professor del Departament d'Historia Economica de la UB.

Bibliografia General

DD.AA: *Franquisme. Sobre resistencia i consens a Catalunya (1939-1959)*, Barcelona, 1990.

BRANA, F.J.; BUESA, M.; MOLERO, J.M.: *El Estado y el cambio tecnologico en la industrializacion tardia. Un analisis del caso español*, FCE, 1984.

CABANA, Francesc; FELIU, Assumpcio: *Can Torras dels temps. 1876-1955*, Barcelona, 1987.

CALVET, Jordi: *La industria textil llanera a l'Estat Espanyol durant la postguerra (1939-59)*. Tesi doctoral. Facultat de Filosofia i Lletres de la UAB, 1990.

CARRERAS, Albert: *La producció industrial espanyola i italiana des de mitjan segle XIX fins a l'actualitat*. Tesi doctoral. Facultat de Ciencies Economiques de la UAB, 1983.

«La Industria: Atraso y Modernizacion», dins NADAL, J.; CARRERAS, A.; SUDRIA, C. (comps.): *La economia española en el siglo XX. Una perspectiva historica*, Barcelona, 1987.

«Una visio a llarg termini de la industrialitzacio catalana», *Revista Economica de Catalunya*, num. 4, 1987.

Industrializacion española: Estudios de historia cuantitativa, Madrid, 1990.

CATALAN, Jordi: «Autarquia y desarrollo de la industria de fabrica durante la Segunda Guerra Mundial. Un enfoque comparativo», dins GARCIA DELGADO, J.L.: *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Madrid, 1989.

«En el cincuenta aniversario de la II Guerra Mundial: un fracaso de la economia española», *Revista de Economia*, num. 3, Madrid, 1989.

«Los años cuarenta en la Periferia de Europa: la economia española en perspectiva comparada», dins CASAS, J.L. (coord.): *La posguerra española y la Segunda Guerra Mundial*, Cordoba, 1990.

CLAVERA, Joan: «Industrialitzacio i canvi de conjuntura en la Catalunya de la postguerra», *Recerques*, num. 6, 1976.

COLL, Sebastian; SUDRIA, Carles: *El carbon en España 1770-1961. Una historia economica*, Paracuellos del Jarama, 1987.

ESTAPE, Fabian: «En torno a una nueva medida de politica economica: la determinacion de "dimensiones minimas"», dins ESTAPE, F.: *Ensayos sobre economia española*, Barcelona, 1972.

FONTANA, Josep; NADAL, Jordi: «Spain 1914-1970», dins CIPOLLA, C.M.: *The Fontana Economic History of Europe. Contemporary Economies. Part Two*, Glasgow, 1976.

FONTANA, Josep: «Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del Franquismo», dins FONTANA, J. (ed.): *España bajo el Franquismo*, Barcelona, 1986.

GARCIA DELGADO, Jose Luis: «Notas sobre el intervencionismo economico del Primer Franquismo», *Revista de Historia Economica*, III, 1, 1985.

«Estancamiento industrial e intervencionismo economico durante el primer franquismo», dins FONTANA, J. (ed.): *España bajo el Franquismo*, Barcelona, 1986.

«La industrializacion y el desarrollo economico de España durante el franquismo», dins NADAL, J.; CARRERAS, A.; SUDRIA, C. (comps.): *La economia española en el siglo XX. Una perspectiva historica*, Barcelona, 1987.

RIBAS, Albert: *L'economia catalana sota el franquisme (1939-1953)*, Barcelona, 1978.

ROS HOMBRAVELLA, Jacint; MONSERRAT, Antoni: «Entorn del retard en el recobrament dels nivells macroeconomics de pre-guerra a l'Espanya dels 1950», *Recerques*, num. 2, 1972.

ROS HOMBRAVELLA, J.; CLAVERA, J.; ESTEBAN, J.; MOSES, M.A.; MONSERRAT, A.: *Capitalismo Español: de la Autarquia a la Estabilizacion, 1939-1959*, Madrid, 1973.

MALLOLTR SOSTRES, Joaquim: *La politica algodonera (1940-1970)*, Barcelona, 1973.

MOLINERO, Carme; YSAS, Pere: *Patria, Justicia y Pan. Nivell de vida i condicions de treball a Catalunya 1939-1951*, Barcelona, 1985.

NADAL, Jordi; SUDRIA, Carles: *Historia de la Caixa de Pensions*, Barcelona, 1981.

NADAL, Jordi; CARRERAS, Albert (ed. i coord.): *Pautas regionales de la industrializacion española (siglos XIX y XX)*, Barcelona, 1990.

SUDRIA, Carles: «Un factor determinante: La Energia», dins NADAL, J.; CARRERAS, A.; SUDRIA, C. (comps.): *La economia española en el Siglo XX. Una perspectiva historica*, Barcelona, 1987.

«El dilema energetic en el creixement economic catala», *Revista Economica de Catalunya*, num. 4, 1987.

Una societat plenament industrial. Historia Economica de la Catalunya Contemporania. Vol. IV. Segle XX, Barcelona, 1988.

«La industria electrica y el desarrollo economico de España», dins GARCIA DELGADO, J.L.: *Electricidad y desarrollo economico: perspectiva de un siglo*, Oviedo, 1990.

TAYA, Regina: «Sobre la intervencio estatal i el creixement industrial a Espanya de 1939 a 1966», dins DD.AA: *Economia Critica: una perspectiva catalana*, Barcelona, 1973.

DIFERENCIACIÓ PAGESA I PROLETARITZACIÓ: EL CONTRACTE DE «RABASSA MORTA» A L'ANOIA EN EL DARRER TERÇ DEL SEGLE XVIII*

per MIQUEL GUTIÉRREZ I POCH

* Aquest treball va guanyar «ex-aequo» el III Premi Jaume Caresmar, atorgat l'any 1989 i convocat conjuntament pel M.I. Ajuntament d'Igualada i el Centre d'Estudis Comarcals d'Igualada.

INTRODUCCIÓ

Les raons bàsiques que ens han mogut a la realització d'aquest treball són bàsicament personals, però també insertades en el camp d'investigacions que estem desenvolupant. Aquestes raons cal vincular-les, doncs, a la necessitat d'anàlisi del mecanisme jurídic bàsic del procés de diferenciació social pagesa i les seves implicacions en els processos de proletarització. D'aquesta forma l'objectiu inicial era contribuir de forma modesta, a la desmitificació de la visió igualitària i pairalista del camp català i de les relacions socials presents en aquest, que és estructurada al voltant d'un intens missatge ideològic, tendent a justificar la posició social dels grups dominants i els mecanismes utilitzats en el seu domini.

El projecte inicial era realitzar un veritable buidatge de l'Arxiu Notarial d'Igualada en el període que va des de finals del segle XVIII i principis del XIX en el que respecte a la contractació agrària, però aquest «innocent» projecte ben aviat es va veure reduit en les seves pretensions inicials, a causa de multitud de factors, com ara les condicions de consulta (el treball de buidatge es va realitzar quan l'arxiu era encara al García Fossas es una estança anexa al Museu de la Pell), l'estat de catalogació i desclassificació, etc. Varen ser aquests imponderables els que ens van fer reduir el camp projectat, centrant-se en l'anàlisi dels manuals de dos notaris diferents, com són Francesc Melcióu i Agustí Viladés, dels quals hem consultat la majoria dels seus protocols, malgrat ser ambdós notablement extensos. En el cas de Melcióu hem hagut d'eliminar una bona colla d'anys per l'estat lamentable de conservació de la documentació, mentre que en el cas de Viladés hem hagut de consultar els manuals que es van localitzar. D'aquesta forma hem intentat realitzar una caracterització del contracte de «rabassa» en base dels seus mecanismes jurídics i clàusules, prestant també una especial atenció a l'expansió territorial del conreu de la vinya, com a expressió del procés d'especialització propi del capitalisme emergent en el camp català.

LES DIFERENTS MODALITATS DE CONTRACTACIÓ AGRÀRIA A FINS DEL SEGLE XVIII A CATALUNYA: UNA APROXIMACIÓ

La visió tradicional del camp català com un medi econòmic igualitari arrenca de la interpretació tradicional de la Sentència Arbitral de Guadalupe de 1486 (1), que posava fi al problema del remences, perspectiva que ha enterbolit els treballs sobre aquesta temàtica que s'han realitzat durant molt temps a Catalunya. Segons Pierre Vilar la reforma agrària que reclamaven els il·lustrats a finals del segle XVIII a Castella s'estava realitzant de forma espontània a Catalunya. Però el joc de les institucions jurídiques no es va aturar en aquest esquema, ja que des de principis de l'esmentat segle sota la pressió demogràfica i la comercialització d'alguns productes agrícoles augmenten el valor de la terra i també la quantia de les rendes, la qual cosa condueix els propietaris a prescindir de les enajenacions perpètues o semi-perpètues, en parceria o arrendament. Aquests foren els moments d'expansió de la «rabassa morta», la qual ara emmarquem en el context general d'altres formes de contractació agrària (2).

La «pagesia de mas», grup social format en base del desgast del feudalisme i del contracte emfitèutic, va tenir els mecanismes bàsics per a procedir a l'apropiació d'una part de l'excedent (2 bis), procés que podem vincular al creixement agrari, junt a l'evident impacte del mercat. Aquests serien, dones, els trets característics de la consolidació d'un grup social benestant o, fins i tot, d'una «burgesia agrària» que tenia un component important d'establitat en el sistema d'herència, mitjançant la institució de l'hereu. Abans de generalitzar-se l'absentisme de la «pagesia de mas» eren els mateixos propietaris els qui realitzaven l'explotació de la terra. Quan aquesta no residia a la propietat, cada unitat d'explotació estava regida per un colon o masover, essent la masoveria un contracte segons el qual a més de la terra se cedia el propi mas. Aquest contracte és normal després dels processos de concentració, que es produien entre aquesta èlite del camp català, mitjançant els casaments hereupubilla. El contracte s'establia a canvi d'una part alíquota de la collita. La seva durada acostumava ser d'un any agrícola, però les següents pròrrogues feien que en la pràctica aquests contractes assolissin una durada indefinida, traspassant se de

1. JAUME VICENS VIVES (*Historia de los remensas en el siglo XV*, Barcelona, 1945, *El Gran Sindicato Remensa 1488-1508*, Madrid 1954) màxim representant, dels principis tradicionals per explicar la «evolución» remensa i de la sentència de Guadalupe, propugnava que amb aquesta darrera es podia parlar del final del feudalisme a Catalunya. Les darreres aportacions, realitzades al voltant de la inicial d'EVA SERRA (*Pagesos i senyors a la Catalunya del segle XVI. Baronia de Sentmenat*, Barcelona 1988, «El règim feudal català abans i després de la sentència arbitral de Guadalupe» a *Recerques*, 10, Barcelona 1980, pp. 17-32) suposen la visió de la Sentència Arbitral com un mecanisme legal de readaptació dels principis del feudalisme català. Una visió sintètica dels plantejaments d'EVA SERRA a «El règim feudal al camp català als segles XVI i XVII» a *Estructura social i econòmica del camp català*, Barcelona 1983, pp. 89-99.
2. Una visió conjunta del paisatge jurídic dels contractes agraris i les seves implicacions ens el proporciona PIERRE VILAR: *Catalunya dins de l'Espanya moderna III. Les transformacions agràries del segle XVIII català*, Barcelona 1986 (3a.), pp. 551-589.

(2 bis) PERE PASCUAL «La masia: autoconsum, circulació monetària i exacció fiscal (1833-1847)» a *Tous, mil anys d'història*. Montserrat, 1981, pp. 265-340.

generació en generació, el que possibilitava que determinats masovers gaudissin de mecanismes per a controlar l'extracció de l'excedent. Aquest tipus de contracte és essencialment típic de la Catalunya vella, amb una població més dispersa, per exemple a moltes zones de l'Anoia no són gaire habituals, mentre que Llorenç Ferrer ha demostrat la seva vigència durant molt temps al Bages, és a dir a zones més caracteritzades per la presència del mas com a unitat coherent i plena d'explotació de la terra, el mateix autor diu «El paissatge bagènc del segle XVIII es caracteritzava per la presència arreu dels masos com a organitzadors de l'espai. Cases de pagès disperses, amb les dependències auxiliars annexes i de 100 a 300 ha. de terra al seu entorn que limitaven amb altres explotacions d'aquesta mena» (3).

A les zones on la masia era menys predominant la forma jurídico-legal alternativa era la parceria, que tenia una gran sèrie de variants comarcals, consistent bàsicament en el pagament d'una part de la collita per tenir el poder o facultat de conrear la terra durant un període de temps determinat, oscil·lant la seva durada d'un any a vint-i-cinc o cinquanta. Respecte a la parceria existeix una confusió conceptual, ja que s'ha intentat equiparar-la amb el de «rabassa», però darrera d'aquesta ocultació terminològica s'amaguen els interesos dels propietaris de la terra que d'aquesta forma intentaven allunyar al pagès «rabasser» dels drets que tradicionalment li donava aquest contracte sobre la terra. Aquest procés ha estat analitzat per Josep Ma. Torras i Ribé (4), en el si d'una tendència desnaturalitzadora de la «rabassa morta».

Però també cal tenir en compte una contractació com l'arrendament, que es trobava difosa per tota Catalunya, encara que únicament dominava a les zonas de regadiu i horta situades a la vora de les riberes, arroçals de l'Empordà (5) i del delta de l'Ebre. Com es veu corresponen a conreus amb un rendiments, freqüentment prou alts. Aquest contracte malgrat això no era gaire ben vist per economistes i agrònoms pel descuit que suposava en el treball del pagès (6).

Aquestes foren les eines jurídiques que varen permetre l'explotació per part de molts propietaris de bona part de les seves finques, junt a la fórmula d'emfiteusi que analitzarem paral·lament a la «rabassa morta», per les evidents similituds que presenten ambdues formes de contractació.

3. LLORENÇ FERRER I ALÓS: «Estructura de la propietat i de l'explotació en un vinyar de la Catalunya central: el Bages als segles XVIII i XIX» a *Estudis d'Història Agrària*, 6, Centre d'Estudis Històrics Internacionals 1983, p. 104.
4. TORRAS I RIBÉ, JOSE.ª MA.: «Evolución de las cláusulas de los contratos de "rabassa morta" en una propiedad de la comarca de Anoia» a *Hispania*, XXXVI, Madrid 1976, pp. 663-690.
5. SURROCA I SENS, JOAN: «El conreu de l'arròs a l'Empordà durant el segle XVIII» a *Estudis d'historia agrària* 2, CEHI 1979, pp. 73-94.
6. VILAR, PIERRE: *Catalunya*... op. cit., pp. 577-581.

LA VITICULTURA CATALANA A FINALS DEL SEGLE XVIII I PRINCIPIS DEL XIX

El conreu de la vinya durant el segle XVIII era el segon en importància de l'agricultura catalana després dels cereals, essent objecte d'un gran increment des d'aquest segle i el XIX. L'estudi, fins ara inèdit de Francesc Valls ens proporciona una perspectiva d'aquesta expansió en base de les dades procedents dels Cadastres de Piera de 1724, 1752 i 1787. Ja s'adverteix, però, que l'expansió del conreu es realitza en base de terres bosquines i ermes, i no en sembrats que ateses les circumstàncies de no articulació estable d'un procés actiu d'intercanvis, gaudien d'una major estabilització. La terra «campa» s'ocupava de vinya, dones únicament en casos de fàcil subministrament, o el més habitual en terres de reduïts rendiments. També l'olivera es va expandir, però d'una forma més modesta, i a l'axoplue de la vinya.

QUADRE NÚM. 1

	1724	*1752*	*1757*
Bosc	3,56 %	39,36 %	24,56 %
Erm	63,90 %	26,84 %	39,33 %
Horta	0,27 %	0,34 %	0,42 %
Olivar	3,90 %	4,49 %	4,51 %
Vinya	6,79 %	10,98 %	13,29 %
Sembrat	16,55 %	17,95 %	17,87 %

Aquestes dades es complementen amb la «Reconeixença de les vinyes de Piera» (1750), segons la qual l'extensió de les vinyes cedides a «rabassa» entre les qualificades com velles era de 13,15 %, mentre que entre les «malloles» era de 43,95 %. Les primeres representaven 611,875 jornals, mentre que les segones representaven uns 70,25 jornals. Aquests darrers dividits segons la següent cronologia: 1747: 0,5; 1748: 17,75; 1749: 29,625; 1750: 22,375.

Però sense cap gènere de dubtes l'intent més reeixit de quantificar l'expansió del conreu de la vinya, en base dels contractes de «rabassa morta» és el realitzat pels mateixos Frances Valls i Josep Termens (7), en base de dades de la notaria de Piera i en talls de cinc anys i que es troba resumit en el quadre no. 2.

7 TERMENS I SAMSÓ, JOSEP; VALLS I JUNYENT, FRANCESC: «La guerra del francès en un poble de la comarca de l'Anoia. «Notes» del Dr. PERE SOLAN I LLONCH, rector de Piera» a *Miscellanea Igualadina. A Homenatge al Dr. Joan Mercader i Riba I. Estudis Locals*. Igualada 1987, p. 120.

QUADRE NÚM. 2

	Núm. rabasses	*Jornals mules/bous*	*Jornals de cavar*
1721-1725	2	2,5	–
1726-1730	5	12,5	–
1731-1735	8	14,5	–
1736-1740	11	20,5	–
1741-1745	22	54	–
1746-1750	38	69	79
1751-1755	41	67,5	200
1756-1760	44	79,5	80
1761-1765	63	105	(?)

Respecte al paisatge dels vinyars a l'Anoia les diferents informacions proporcionades pels viatgers del segle XVIII ens apropen a aquesta realitat, en especial Arthur Young, el qual l'any 1787 afirmava que a Calaf es va trobar amb ceps amb una distància de 6 peus entre filera i filera, igual que a Collbató –entre 4 o 6 peus entre fileres: «Las viñas unas veces están sin orden aparente a cuatro pies de distancia; otras en líneas de seis pies» (8)–. També Jaume Caresmar diu «Desde Calders hasta Calaf y des de Monistrol de Montserrat hasta Balsareny que hay seis leguas de distancia, son todas montañas cultivadas de viñas» (9). Aquests elements contrasten amb la realitat reflesada per Guicciardini al segle XVI, quan constata que el castell de Piera era situat en terres bosquines, i que el viatge a Montserrat es feia per un camí ple de pinedes (10).

La tendència a l'expansió del conreu de la vinya es troba determinada per causes econòmiques, ja que mentre el preu del blat (11) es caracteritza per la seva tendència a l'estabilitat, sempre parlant a llarg termini, durant la primera meitat del segle, el del vi i l'aiguardent mantenia una constant tendència alcista, i cal veure que

8 GARCIA MERCADAL, J.: *Viajes de extranjeros por España y Portugal III. Siglo XVIII*. Madrid 1962, p. 1676.

9 JAIME CARESMAS: *Discurso sobre la agricultura, comercio e industria*..., citat per LLORENÇ LIRRER: «L'estructura de la propietat...», art. cit., p. 106.

10 J. BOLÓS MASCLANS: *Com veieren els Països Catalans alguns viatgers del segle XVI*, Barcelona 1980, citat per MONTSERRAT DURÁN: «Producció i renda agrària a la Catalunya del segle XVI» a *Terra, treball i propietat. Clàsics agrèstes i règim senyorial als Països Catalans*, Barcelona 1986, p. 196.

11 EMILI GIRALT: «La formació al preció del trigo» a *Hispania*, 70 (1958), III, pp. 38-61. Un estudi concret sobre l'evolució dels preus en un mercat concret, i en base dels mercuials, ens el proporciona RAMÓN GARRABOU a «Sobre la formació del mercat català en el segle XVIII.: Una primera aproximació a base dels preus dels grans a Tàrrega (1732-1811)» a *Recerques*, 1 (1970), pp. 83-121. Per a obtenir una perspectiva més global de l'evolució dels preus agrícoles hem de recórrer a PIERRE VILAR *Catalunya dins...*, op. cit., pp. 369-480.

el mateix E. Giralt situa l'Anoia com a zona exportadora de cereals. Com ha afirmat Pierre Vilar des de 1780 a Catalunya l'activitat econòmica estava dominada per un sistema d'intercanvis interns a curta distància i per la influència d'algunes grans exportacions. Aquest procés implicava una accentuació de l'especialització regional, factor que en aquells moments encara es conjugava en bona mesura amb un elevat grau d'autosuficiència no ja de cada comarca, sinó de les pròpies explotacions camperoles. La situació deficitària en relació amb les cereals es cobria mitjançant l'exportació dels vins, aiguardents i productes manufacturats. Aquesta especialització havia progressat sota l'estímul dels avantatges que aportava, permetent l'expansió de la vinya amortiguar part dels problemes plantejats a la societat rural tradicional, contradiccions que tenien en bona part com a motiu l'expansió demogràfica, que va fer possible l'ocupació de terres ermes i bosquines. Pierre Vilar ens ofereix una visió del conjunt econòmic de la Conca d'Òdena, en aquells temps, en afirmar: «Malgrat l'afluència de població deguda a les seves creacions industrials, la Conca d'Òdena es basta en grans i exporta vins, aiguardents de bona qualitat, anyells, cavalls» (12), mentre que completa la idea en dir que «als darrers decennis, malgrat la multiplicitat dels seus recursos, serà tanmateix essencialment vitícola –i és perquè exporta els seus aiguardents» (13). El vi de més baixa qualitat donc, s'aconvertia en aiguardent, destinat a l'exportació –per exemple un 70,5 % del vi de les rendes de la rectoria de St. Pere de Pierola de la collita de 1787 es va vendre a l'aiguardenter de Masquefa (14)–. Tampoc no cal deixar de banda la importància del mercat intern del Principat tant de Barcelona, com de comarques interiors on el conreu de la vinya era totalment insuficient per a cobrir la demanda. Aquesta tendència exportadora, i el seu paper en l'estructura econòmica catalana, és definit per Jaume Torras i Elias: «No hay duda que los productos vitícolas, y en particular los aguardientes, eran el pivote fundamental de las relaciones exteriores de la economía catalana; de hecho, la posibilidad de exportarlos había sido factor determinante de la capacidad de especialización de la agricultura regional, de los límites impuestos a su extensión e intensificación» (15). Aquesta tendència exportadora de la producció vinícola sembla prou arrelada a l'Anoia, ja que existia des d'antic, segons L. Ottlobon comerciava amb Malvasia, ja al segle XVI (16). Aquesta potencialitat es trobava, en el cas d'aquesta zona geogràfica, afavorida per la important connexió amb el port de Barcelona mitjançant una via de comunicació tan important com era el camí Real de Barcelona-Saragossa-Madrid, que a més obria el pas als mercats de l'interior.

12. PIERRE VILAR: *Catalunya dins...*, op. cit., p. 339.
13. PIERRE VILAR: *Catalunya dins...*, op. cit., p. 358.
14. JOSEP FERMENS I SAMSÓ, FRANCESC VALLS I JUNYENT: «La guerra del francès...», art. cit., p. 122.
15. JAUME TORRAS I ELIAS: «Aguardiente y crisis rural. Sobre la coyuntura vitícola, 1793-1832» a Angel García Sanz y Ramón Garrabou (eds.): *Historia agraria de la España contemporánea 1. Cambio social y nuevas formas de propiedad (1800-1850)*. Barcelona 1985, p. 154. Aquest article havia estat publicat amb anterioritat a *Investigaciones Económicas*, 1, 1976, pp. 45-67.
16. J. BOLÓS MASCLANS: Op. cit., p. 27 citat per MONTSERRAT DURAN: «Producció i renda...», art. cit., p. 192.

Aquest procés d'esbrossada de boscos i posada en conreu de terres fins llavors ermes per a plantar-hi vinya ja fou posat en evidència per part de Pierre Vilar (17) i diferents testimonis coetanis. Per exemple l'ajuntament de Castellolí en la seva resposta al qüestionari enviat per Zamora deia amb data de 11 de gener de 1790: «Hay menos bosques que antiguamente, porque son plantados de cepas» (18). Segons els diferents contractes de «rabassa» buidats per aquesta ocasió de l'Arxiu Notarial d'Igualada hi havia una majoria aplastant de les terres que mereixerien aquesta qualificació. Per exemple del total protocolats per Francesc Melción entre 1764 i 1780 un 83,3 % corresponia a aquest concepte, mentre que en el cas d'Agustí Viladés (1769-1790) seria d'un 90,4 %. Aquests percentatges demostren com bona part de l'expansió de la vinya es va realitzar en base de boscos, ermots, vinya destruïda, etc., i que en poques ocasions a costa de terra campa, com ja s'ha pogut advertir al quadre no. 1. La cessió a «rabassa morta» o en parceria feia que inicialment s'ocupessin les millors terres, però de forma paral·lela al manteniment de la tendència alcista dels preus del vi, cada vegada s'ocupaven terres d'inferior qualitat (en algun contracte fins i tot es parla de terra rocallosa com a objecte de cessió). Pierre Vilar ja va comentar com l'arxiu notarial d'Igualada, en concret els protocols de Piera i Pierola, abundaven els terrenys rocallosos cedits mitjançant establiment i «rabasses» (19). Aquestes eixarmades en general, en els dos o tres primers anys, tenien com a resultat la plantada de cereals per a aprofitar els alts rendiments inicials.

Dins de l'esquema explicatiu realitzat per Pierre Vilar en l'increment del conreu de la vinya hem de tenir en compte molts factors, ja que la situació geogràfica també va condicionar en un alt grau el desenvolupament d'aquest conreu, ja que l'increment fou més fort a la zona costanera i a la prelitoral –de l'Empordà al Camp de Tarragona: això ho reflecteix Joan Boades en el cas de Sant Feliu de Guíxols (20), on entre 1718 i 1787 es va produir un índex de creixement d'un 330 %–, el que s'explica per les facilitats que tenien aquestes zones d'arribar a exportar els seus productes per via marítima.

En aquests sectors poc a poc la vinya es converteix en el conreu predominant, però aquesta tendència també es va fer evident cap a l'interior del país. L'exemple més tradicional és el del Penedès (20 bis), junt als de la Conca de Barberà, on segons

17. PIERRE VILAR: *Catalunya dins...*, op. cit., p. 222.
18. Aquestes informacions del qüestionari de Zamora ens han estat facilitades per JOSEP MA. TORRAS, que les publicarà amb proximitat a la col·lecció «Monografies anoienques», junt a diferents testimonis de viatgers referents a la comarca de l'Anoia durant el segle XVIII.
19. PIERRE VILAR: *Catalunya dins...*, op. cit., p. 567.
20. JOAN BOADAS RASET: «Aproximació a les transformacions del litoral català a la primera meitat del segle XVIII: el cas de Sant Feliu de Guíxols» a *Actes del Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya. I Volum*. Barcelona 1984, pp. 267-280.

(20 bis) Les informacions més acurades sobre aquest procés ens les ofereix Emili Giralt a «Evolució de l'agricultura al Penedès. Del cadastre de 1717 a l'època actual» a *Actes i comunicacions de la I Assemblea Intercomarcal del Penedès i Conca d'Òdena*. Barcelona 1952, pp. 156-176. L'aplicació d'aquests principis a un cas concret la proporciona el mateix autor a «Técnicas, rendimiento y mutaciones agrícolas en una finca catalana del s. XVIII» a *Première Conférence Internationale d'Histoire Economique*. Paris 196, pp. 569-576.

opinió de Josep Ma. Porta i Balanyà (21) l'expansió forta de la vinya no es va produir fins després dels anys 1780-1782, ó del Pla del Bages, en què va canviar la configuració del paissatge. En aquest darrer cas l'expansió de la viticultura, s'ha d'interpretar, a base de la seva situació geogràfica, que com a nus de comunicacions, feia possible que la seva producció estés destinada a altres comarques on el conreu de la vinya presentava dificultats més notables. També l'Anoia complia aquesta tendència subministrant vi a la Cerdanya, Osona i la Garrotxa, i altres terres de l'interior català on el conreu de la vinya ja havia desaparegut (22).

LA «RABASSA MORTA»: UN CONTRACTE AGRARI

Realitzar la descripció jurídica d'un contracte agrari, i procedir, a la vegada a una vinculació a la realitat sòcio-econòmica de l'època és una tasca prou considerable, i en la que en bona part encara hi ha molts buids a cobrir. La «rabassa morta» no es pot analitzar com un tot unitari, sobretot quan s'ha alterat tant el seu contingut en relació amb les diferents cojuntures econòmiques, les diferents circumstàncies socials i les pròpies condicions d'ambdues parts contractants. Però podríem arrencar d'una definició, la realitzada per Jaume Tos i Urgeles, el qual fou definit per Josep Fontana com a «notario al servicio de los principales magnates» (23), que diu al seu *Tratado de cabrevación* que «consiste en que el poseedor de una pieza de tierra la establece para plantarla de viña, mientras existan las primeras cepas, muertas las cuales ó inútiles, fenece el contrato, y vuelve al primitivo dueño ó á su sucesor» (24). Mentre que per Pau Benach a *En defensa de la rabassa morta* (1911) diu que «consiste en un contrato de cesión temporal del suelo para plantar viña, á cambio de una pensión anual» (25). Per a Victoriá Santamaria «es un contrato por el cual el dueño de un pedazo de tierra concede a un labrador el dominio útil del mismo para que lo plante de viña pagando al concedente un censo, con la condición de que la tierra revierta al que la concedió concluido el tiempo de concesión, o bien, siempre que quedaren extinguidas las dos terceras partes de las primeras cepas» (26). Però la més sintètica és la proporcionada per la documentació del «Patrimoni Reial»: «Venta... de la facultad de plantar de viña» (27).

Giralt ens situa la problemàtica en aquests termes: «Al segle XVIII, la característica reacció senyorial amb l'augment de les rendes i de les exigències en les prestacions feudals encara subsistents endurí les relacions entre pagesos i senyors» (28), marc genèric que hem de tenir en compte per contribuir al nostre intent de trencar amb la imatge igualitària que s'ha tingut del camp català i entendre l'evolució de les clàusules de la contractació agrària. Però cal prendre un punt de partença que serveixi de referència temàtica per analitzar els contractes de «rabassa morta» presents als manuals de protocols notarials consultats de l'Arxiu Notarial d'Igualada, i aquesta referència sera una amplia definició realitzada per E. Giralt: «la rabassa morta era un establiment enfitèutic de naturalesa temporal, però de duració indefinida, que tenia per objecte la cessió d'una terra al rabasser per tal que aquest l'eixarmes, la plantés de vinya i la conreés a ús i costum de bon pagès. El rabasser havia de pagar una part alíquota de la collita al propietari, però gaudia de domini útil de la terra mentre vivien els ceps que ell havia plantat: les analogies amb l'emfiteusi propiament dita –que impregna des de l'Edat Mitjana totes les formes contractuals d'explotació de la terra a Catalunya- eren nombroses: separació dels dominis útil i directe, canon anual (al marge de la part de fruits), dret d'entrada, possibilitat de vendre les millores, formalització del contracte en escriptura, etc.» (29).

Les parts contractants eren: el propietari o establiment que cedia el domini útil tot conservant el directe; el «Rabasser» o «rabassaire» –«lo dit Adquisidor» com apareix en els contractes com ho feia també als establiments emfitèutics- que amb el contracte de «rabassa morta» assoliren el domini útil de la terra per a plantar-hi vinya. Les parts contractants, junt a l'especificació de la peça de terra, ocuparia una hipotètica primera part del contracte.

Tradicionalment la «rabassa morta» ha estat interpretada com l'eina jurídica per a la plantada i l'expansió del conreu del cep o de la vinya, i per tant simbolitza tambe l'impuls present al segle XVIII, encara que com parlarem en el present treball la major part de contractes estaven pensats per a explotacions mixtes amb blat, llegum, oliveres, etc., complint d'aquesta forma la condició de policonreu que caracteritza l'agricultura tradicional. En el nostre cas ja P. Vilar afirma «A la Conca d'Òdena, la majoria d'aquest contractes del segle XVIII són de "rompuda viticola" a rabassa morta» (30). Però aquest tipus de contractació agrària tenia un origen veritablement secular, en realitat aquest no pot precisar-se amb seguretat. Per exemple Tos diu que després de molt buscar únicament podia dir: «de algunos labradores viejos, que por tradición de sus pasados sabían que empezó a practicarse en los parajes marítimos, por lo que puede ser muy antiguo, particularmente atendiendo á

21. JOSÉ MA. PORTA I BALANYÀ: «Algunes consideracions preliminars sobre l'evolució econòmico-agrària de la vila de Montblanc en el segle XVIII» a *Actes del Primer Congrés* ... op. cit., pp. 381-390.
22. JOSÉ TERMENS I SAMSÓ; FRANCISC VALLS I JUNYENT: «La guerra del francès ...», art. cit., p. 121. Carles Sudrià a «L'ingrés agrícola a la Plana de Vic en el segle XVIII. Les rendes d'origen agrari» a *Recerques*, 9, Barcelona 1979, ens proporciona informació sobre la reducció dels vinyars a la comarca d'osona.
23. JOSÉ FONTANA I LÁZARO: *La revolución liberal (Política y Hacienda) 1833-1845*, Madrid 1977, p. 296. Joaquín Tos fou autor del *Tratado de cabrevación*, que s'inserta en la jurisprudencia del segle XVIII defensora i actualitzada dels drets senyorials. De 1767 a 1801 va escripturar els assumptes relacionats amb la gestió dels patrimonis de Cardona i Aitona dels Cardona-Medinaceli. És a dir que era una espècie de notari «particular» de la companyia d'aquests.
24. article «rabassa morta» a *Enciclopedia universal ilustrada europeo-americana*, XLIV, Barcelona 1923, p. 20.
25. article «rabassa morta» *Enciclopedia*... op. cit., p. 20.
26. article «rabassa morta» *Enciclopedia*... op. cit., p. 20.

27. PIERRE VILAR: *Catalunya* ... op. cit., p. 224.
28. EMILI GIRALT: «Introducción de la Primera Edición» a ALBERT BALCELLS: *El problema agrari a Catalunya. la questió rabassaire 1890-1936*, 1983, p. 8.
29. EMILI GIRALT: «Introducción...» art. cit., a ALBERT BALCELLS: op. cit., p. 9.
30. PIERRE VILAR: *Catalunya*... op. cit., p. 222.

que ninguno de los anales patrios se halla tratado» (31). En les obres d'altres juristes anteriors al mateix Tos com Cáncer, Cortiada, Villaplana, Fontanella, Mieres, no apareix cap referència a la «rabassa morta», malgrat que Solsona s'ocupa d'aquest contracte en una obra de mitjans del segle XVI, referint-se a la costa levantina. També a la *Suma Artis Notariae* de Gali (1682), hi ha una fórmula de contracte que bé es podria equiparar a la «rabassa morta», i que troba sota l'epígraf «Instrumentum stablimenti unius petiae terrae, ad primus vites tantum». Al *Viridarium Artis Notoriatus* de Comes (1704), també trobem una referència a aquest contracte. En el nostre treball, tot examinant uns manuals que es troben en pèssim estat de conservació, protocolaritzats per Francesc Meleión vàrem descobrir el primer contracte de «rabassa morta» escripturat per aquest notari l'any 1742, també n'hi havia el 1743, 1744 i 1747. En el cas del Bagès el contracte de «rabassa» més antic conegut data de 1660 (32). En aquest sentit la «rabassa», a més d'analitzar-se en funció d'aquesta expansió dels conreus, no d'una fragmentació de la propietat, s'ha d'interpretar com un sistema d'augment d'ingressos dels propietaris.

Aquest contracte tingué un ampli desenvolupament al Penedès, al Camp de Tarragona, al Maresme, al Vallès, o el que és el mateix la Catalunya litoral i prelitoral, arribant a l'interior fins al Bagès, encara que va ésser conegut i emprat per bona part de Catalunya, permetent l'expansió de les àrees de conreu dedicades a la vinya. Afectant d'aquesta forma al sector més dinàmic i innovador de l'agricultura, que es trobava determinat per la transició entre l'autoconsum i la comercialització. En aquest sentit cal recordar les paraules d'Ernest Labrousse on comenta com la viticultura com un vehicle introductor d'elements moderns a l'agricultura tradicional (33). Bona part de la importància d'aquesta modalitat de contractació ve determinada per l'àmplia durada que ha tingut en el camp català, essent reflex i mecanisme de les diferents cojuntures existents, determinant en bona part la història agrària de moltes contrades catalanes.

¿UN ESTABLIMENT EMFITÈUTIC?

Una reflexió de Ramon Garrabou i Eva Serra ens és especialment útil per a iniciar aquesta comparança emfiteusi –«rabassa morta» en uns termes precisos: «Els establiments del XVIII, però, sembla que en una important part mantenen el caràcter del vell establiment emfitèutic es desenvolupa i pren importància un establiment de signe diferent (la rabassa morta) de caràcter temporal i amb obligacions anuals proporcionals a la collita. Els nous establiments tendeixen a defensar els interesos dels propietaris...» (33 bis).

31. article «rabassa morta» *Enciclopedia*, op. cit., p. 20.
32. LLORENÇ LEGRUI I ALÓS: *Pagesos, rabassaires i industrials a la Catalunya Central (segles XVIII-XX)*, Barcelona 1987, p. 251.
33. ERNEST LABROUSSE: *Fluctuaciones económicas e historia social*. Madrid 1962, p. 378.
33 (bis) RAMON GARRABOU, EVA SERRA: «Els estudis d'història agrària a Catalunya,» a *Ir Col·loqui d'Historia Agrària, 13-15 d'octubre 1978*, València 1983, p. 51.

En els contractes consultats es realitza la cessió de la terra sota la fórmula d'«establesch en emphiteushim dono», a més de figurar en els registres com «establiments a rabassa morta». En aquest context cal recordar com la paraula «establiment» feia referència als contractes d'emfiteusi. Però cal fer una distinció bàsica entre aquesta i la pròpia «rabassa», ja que en el primer contracte no hi havia establert un límit temporal, mentre que al segon es fixava la seva fi en la pròpia mort dels ceps que s'havien plantat, factor que es podia perllongar gairebé indefinidament mitjançant la realització dels «colgats i capficats», a la utilització de la qual s'oposaven els propietaris. Aquesta tendència de relacionar directament ambdós tipus de contractació va trobar els seus principals opositors en els propietaris, ja que reconèixer aquesta relació presuposava ampliar els drets del «rabasser» sobre la terra.

El pagés tenia obligació de fer saber al propietari quan començava la verema, i la collita dels altres productes recollits en el contracte. Això quedava perfectament explicitat en un contracte escripturat el 20-2-1772 per F. Meleión en el que el propietari havia d'avisar-se tres dies abans de realitzar la verema, a més de fixar-se un plaç (el dia de Sant Miquel) com el dia a partir del qual es podia realitzar aquesta (34), factor que també es recull en el cas del batre. Tot això en base a la clàusula que deia «reservant-me en dit nom en poder meu, de mos successors qualsevol directe, alodial domini lo cens superioritat, firma, fadiga, los lluhismes forscops, ÿ altres qualsevols drets al Señor directe alodial pertanyents que antes de la unió ÿ con validació del domini útil ab lo directe» (35). En ocasions per controlar la verema es fixava als contractes la possibilitat d'enviar un home per part del propietari: «puga si voldre un home per mon compte tant al temps de veremar com del batrer» (36), és a dir que el propietari podia exercir uns mecanismes de control sobre les operacions productives. El que no deixa de ser un mecanisme de coherció exercit pel propietari.

En relació amb el problema de fer efectiu el cens o pensió, consistent en una part alíquota de la collita, sempre està present la clàusula de fer-ho a casa del propietari. Encara que aquest principi general s'adequi a les pròpies necessitats instrumentals i d'organització del patrimoni, ja que aquest arbitrava en alguns casos fórmules contractuals que s'adeien el contingut genèric dels interesos privats del propietari. Aquest fixava, en ocasions, un lloc de pagament diferent segons quin fos el producte, per exemple en un contracte de 1771 fixava el pagament del percentatge de l'Oli a la casa del propietaris a Igualada, mentre que el vi i el gra a un mas proper a la finca situada al terme d'Orpí (37). O fins i tot apareixien clàusules segons les quals el propietari es reservava la possibilitat d'anar a buscar el vi, dret que indubtablement exerciria en el moments de necessitat particular o d'una bona cojuntura de mercat. D'aquesta forma advertim els mecanismes de flexibilitat a les clàusules dels con-

34 ANE FRANCESC MELCIÓN, Manual 1772, (fol. 49-52). Els fons de l'Arxiu Notarial d'Igualada en l'actualitat es troben depositats a l'Arxiu Historic Comarcal de l'Anoia.
35 ANE FRANCESC MELCIÓN, Manual 1769, (fol. 287- 288).
36. ANE FRANCESC MELCIÓN, Manual 1778, (fol. 208).
37 ANE FRANCESC MELCIÓN, Manual 1771, (fol. 161- 164).

tractes objecte d'aquest estudi, que es podien adoptar a unes circumstàncies concretes i pràctiques.

Però a més del percentatge de la collita hi ha una quantitat de diners, que havia de fer efectiva el «rabasser»: una part destinada a fer front al pagament del Cadastre i una altra per al cens que es passava al respectiu senyor de la Baronia. «Tindreu obligació de pagar del dia present en avant als Regidors de Montbuy lo Catastro corresponent, à, dit tros de terra en cas de recanació, ÿ aumentarse dit Catastro hareu vos dit Aquisidor, ÿ los vostres de pagar lo dit aument, aixi mateix quatre sous de cens quiscun any, à, dita Exm. Señora» (38).

Una altra analogia respecte a l'emfiteusi era l'obligatorietat per part del «rabasser» de fer millores al troç de terra i la possibilitat de vendre-les –«a effecte de millorar, y no deteriorar. De grat i certa siencia mia Per mi i per mos hereus y successors qualsevols que sian», «condició que lo dit tros de terra milloreu ÿ millorant de sermens planteu dins de termini de (...)»–. Es precisament aquesta clàusula de plantar la terra en un periode temps determinat, és a dir en un termini fixe, és una de les ens fa interpretar la «rabassa» com un mecanisme subtil de proletarització del camperolat. Aquest termini podia variar d'un any a vuit, i fins i tot més, segons fossin les condicions mare del contracte i l'estat o condició de la terra (bosquina, campa, rocosa, etc.). Cal tenir en compte tot el que representava aquesta feina: arrencar arbres; «fer llenya»; transportar pedres; construir marges, bancals, barraques i rasses; la feina estricta de la «plantada», etc.

L'escripturació pública dels contractes de «rabassa morta», problema al qual ja s'han enfrontat diferents teòries, ha estat assenyalada com una de les característiques que l'assimilen a l'emfiteusi. Però la pràctica ens fa qüestionar aquest aspecte, ja que en la documentació notarial que hem rastrejat hem trobat una marcada freqüència d'escripturacions de contractes que s'havien realitzat amb anterioritat de paraula:

F. Meleión (1764-1798)	A. Viladés (1769-1790)
10 % (sobre 28)	12 % (sobre 41)

Això ens duu a pensar, que en realitat fossin molts els que havian utilitzat aquest mecanisme, i que molts d'ells no van arribar a escripturar-se mai, com a mínim de forma pública, el que no impideix que fos possible l'existència d'un contracte de caire privat. Aquesta «oficialització» del contractes realitzats de paraula es feia, sovint, quan canviava alguna de les condicions inicials: desaparició del propietari que va formalitzar les condicions, quan les terres s'encloien en el futur patrimoni d'un hereu o una pubilla dins d'uns capitols matrimonials, testament, etc. En moltes ocasions aquesta escripturació es realitzava força temps després de la formulació «verbal», arribant fins i tot a trenta anys l'interval entre una i altra, i en la totalitat de casos sota demanda del «rabasser»: «haveu plantat aquella vinya y nos

38 ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1770, (fol. 206-209)

haveu requerit redulissem à escriptura publica lo dit Establiment» (39). I fins i tot en alguns casos s'arriba a detectar una clara despreocupació fruit del pas del temps i la seva escripturació: «concedirem a rabassa morta y no me recorda si feu firma ò no escriptura pública» (40). Un exemple d'aquest tipus de contracte és aquest del que hem extret el fragment següent: «concedida a paraula a rabassa morta en lo any mil set cents Sinquanta a poch antes o poch després a Jsph. Vinyals espardanyer de la vila de Igualada de dit bisbat de Vich Pare de Alexandre Vinyals pagès de dita Vila sens haver fet escriptura alguna a fi que en lo esdevenidor constas de aquella, no ser lo dit Alexandro Vinyals fil hereu de dit Jph. Vinyals ni sos successors molestar per no justificar lo Sobreeferit Establiment, nosaltres dit Pere fill Matheu Portals altre aere rebut en poder de nos avall escrit vuy dia, antes de aquest havem fet firmat lo dit acte de establiment a rabassa morta a favor de dit Alexandro Vinyals fill hereu sobredit» (41). És a dir que els pactes orals formaven part d'una tradició global, i que aquests donaven uns determinats drets als «rabassers», és a dir que aquests no es trobaven totalment desarmats en termes legals, malgrat poder arribar a tenir problemes per la no escripturació.

Aquesta opinió generalitzada d'assimilar la «rabassa morta» amb l'emfiteusi, es troba negada per tractadistes com Brocà i Amell, que el confon amb un dret de superfície, mentre que Victoriano Santamaria en dóna una definició molt peculiar: «La rabassa morta tiene una naturaleza especial, la cual participa de la enfiteusis perpetua y un poco de los contratos de sociedad, de colonato precario ó aparcería y arrendamiento» (42).

L'ENTRADA ¿UN SIMBOLISME?

En moltes ocasions s'ha parlat del simbolisme de l'entrada, com a representació de l'alienació del domini útil. Però també aquesta clàusula té uns mecanismes d'adaptabilitat a circumstàncies de la cojuntura al si de l'enduriment de les condicions globals de la «rabassa morta» i del millorament de les prestacions rebudes pel propietari. Aquesta clàusula, que també és herència, o simplement paralel·la, a la també existent a l'emfiteusi consistia habitualment a donar un pollastre o una gallina (de vegades un parell de conills, un parell de pollastres o gallines). El mecanisme més rudimentari d'aquest enduriment consistia en una multiplicació de les aus a pagar. El 1774 ja s'introdueix el pagament d'un gall dindi, sempre fent referència als protocols de Francesc Melción, i en aquest sentit Josep Ma. Torras parla de la introducció de perdius com a entrada (43), aspecte que encara que anecdòtic també fa referència a una prestació que és quelcom més que simbòlica.

39 ANE: AGUSTÍ VILADÉS, Manual 1776, (fol. 111)
40 ANE: AGUSTÍ VILADÉS, Manual 1771, (fol. 218)
40 (bis) R. GARRABOU: cal cercar referència.
41 FRANCESC MELCIÓN, Manual 1770, (fol. 35)
42 Enciclopedia Espasa, article «rabassa morta»
43 JOSEP Mª. TORRAS: al «colmeión», op. cit., p. 672

QUADRE NÚM. 3

ENTRADES DE LES «RABASSES MORTES»

(F. Melción 1764-1804)

	1 parell conills	*1 tassa d'aigua*	*1 pollastre*	*1 parell pollastre*	*1 gallina*	*en diners*	*1 parell gallines*	*1 gall dindi*
1764	2							
1765		1	3					
1769				1	1			
1770			1	2		1		
1771			2	1	3	1		
1772					1		1	
1774					1			1
1775			1					
1777			1					
1778						3		
	2(7,1 %)	1(3,5)	8(28,5)	4(14,2)	6(21,4)	5(17,8)	1(3,5)	1(3,5)

Com es veu en els quadres núms. 3 i 4, la varietat d'entrades és molt gran, anant des d'una tassa d'aigua (també molt utilitzada en establiments emfitèutics) a quantitats de diners en metàl·lic, que comencen a aparèixer en la década del setanta, però que agafen més força a inicis dels vuitanta. Especial atenció ens va marèixer el contracte escriptural per Agustí Viladés i Lladó on es fixava el pagament d'una entrada consistent en sis gallines, mentre que la propietat cedida pot considerar-se com molt normal (3 jornals de llauror de mules) i amb un cens o pensió també proper a la normalitat (1/5 de gra i llegums, 1/4 de la verema, 1/3 de les olives). Però hi ha una dada que ens fa reflexionar sobre aquest fet: l'estabilitat era el «senyor jurisdiccional» d'aquella localitat (St. Martí de Tous), que en aquest cas era el Monestir de Sant Jeroni de la Murtra situat a Badalona. L'entrada, però també s'adaptava a les peculiaritats de les parts contractants i de la pròpia cojuntura. Per exemple la família Padró d'Igualada va fixar dues entrades consistents en quantitats de blat, i fins i tot en una prestació d'un jornal de treball humà per part del «rabasser» (44).

Torras afirma que els pagaments de l'entrada en metàl·lic s'incrementaren a partir de 1779, el que es confirma amb les dades que hem pogut reunir, entrant dins del context que l'esmentat autor caracteritza com a procés de desnaturalització. Encara que la mateixa documentació no confirma la seva afirmació que l'entrada en

44. JOSEP MA. TORRAS, «Evolución...», art. cit., p. 671.

QUADRE NÚM. 4

ENTRADES DE LES «REBASSES MORTES»

(A. Viladés 1769-1790)

	1 pollastre	*2 pollastres*	*6 gallines*	*en diners*
1769	3			
1770	2			
1771	3			3
1772	2			
1773	3			1
1774		2		
1775	3			
1776		3		
1777	1			
1778	1			
1779	2			
1780	1			
1782				1
1783	1			1
1789	1			
1790	1			2
	22(64,8 %)	5(13,5 %)	1(2,7 %)	7(18,9 %)

QUADRE NÚM. 5

	Francesc Melción		*Agustí Viladés*	
	lliures	*jornals*	*lliures*	*jornals*
1770	25	4	–	–
1771	–	–	8	1
1771	18	1	6?	2
1778	28	2	–	–
1778	50	2	–	–
1778	100	6	–	–
1782	–	–	50	2
1783	–	–	15	10
1783	–	–	16	2
1790	–	–	8	2
1790	–	–	23i 13 sous	2

metàl·lic no excedia de 5 lliures, però si ratifica que el factor determinant no era únicament l'extensió de la terra contractada, sino les seves característiques i les dificultats que comportés la plantada dels ceps.

El quadre no. 5 deixa clar que no existeix una relació directa entre l'entrada en diners i la superfície cedida, ja que molts altres factors distorsionaven aquesta relació bàsica. Aquest pagament també es podia fer de forma fraccionada, com en el contracte de 8-1-1804 (45), on es fixava un primer pagament realitzat en el moment de formalitzar el contracte o amb anterioritat i que consistia en 8 lliures i cinc sous d'un total de 25 lliures (el rabasser li prometia pagar la quantitat restant abans de l'Agost).

EL CENS: UNA PART ALÍQUOTA DE LA COLLITA?

El cens que havia de pagar el rabasser al propietari i que es fixava en el moment de formalitzar el contracte, en la «rabassa morta» genuïna i originària era sempre una part alíquota de la collita, que com diu Giralt: «variaba según la calidad del terreno y las demás circunstancias. Las participaciones a medias o al tercio –una parte para el propietario, dos para el rabasser- eran las más corrientes en los siglos XVIII y XIX» (46). Aquesta forma de pagament, semblant a la parceria, ha fet identificar ambdós tipus de contractes, identificació darrera de la qual s'amaga tot un discurs ideològic, ja que ignora la divisió del domini que establia el directe pel propietari i l'útil pel «rabasser» (fins i tot a les Comptaduries d'Hipoteques i posteriorment als Registres de la Propietat eren escripturades les finques a favor del segon). Però cal tenir en compte que als contractes s'especificava que la part que li corresponia al propietari era damunt de la collita que quedava una vegada pagats el delme i la primícia.

Segons Torras i Ribé la part de la collita destinada al propietari era inicialment de 1/5 en el referent al vi, passant després de 1778 a 2/7, mentre que a partir de 1779 s'altera fins i tot el concepte mateix del cens, deixant d'ésser una part alíquota de la collita per convertir-se en un cens fix i únic de cereals. Cal reflexionar respecte a aquestes afirmacions, ja que aquests canvis suposen un major grau de pressió damunt del rabasser, atès que qualsevol circumstància o accident metereològic perjudicava el conreador, mentre que el propietari s'havia assegurat rebre una quantitat fos la que fos la collita. Però també cal parlar del fet que aquest cens es fixés en un pagament de cereals, que es podien conrear entre les fileres de ceps amb un rendiment prou baix com a justificar un cens únic en aquest producte. Cal pensar que el propietari intentava aprofitar la cojuntura de preus alts en els cereals. Malgrat això, aquesta tendència sembla haver-se iniciat amb anterioritat, ja que al 1774 s'ha

45 ANL FRANCESC MELCIÓN, Manual 1804, (fol. 22-24)

46 GIRALT, EMILI: «El conflicto "rabassaire" y la cuestión agraria en Cataluña hasta 1936», a *Revista del trabajo*, 1965, p. 7.

localitzat un contracte que exigia al «rabasser» el pagament d'una quartera de ségol (47). Però també a partir de 1791 s'introdueix una novetat per la qual el propietari canviava els censos a parts de collites per un cens fix de blat, aspecte que cal relacionar amb la cojuntura apareguda a partir de 1789, fent constar que el canvi de cens es produia sota la demanda del rabasser, però això es difícil de creure. Aquest aspecte ens mostra com el propietari tenia uns mecanismes de coacció damunt del conreador, que obligaven aquest a realitzar el canvi.

En general, ja que el percentatge de la collita varia segons la posició inicial del propietari i del propi «rabasser», i tota la sèrie de mecanismes i articulacions, encara que també té importància l'extensió de la finca i el seu caràcter en el moment d'establir l'escripturació (erma, bosquina, campa, etc.). Obrint d'aquesta forma una sèrie de possibilitats en la part de la collita fixada, totalment adaptables a la necessitat particular del propietari, aspecte que s'adverteix en el següent quadre que ens fa veure la gran varietat de fórmules que apareixen en els diferents contractes.

QUADRE NÚM. 6

CENSOS FIXATS EN EL CONTRACTE ESCRIPTURAT PER FRANCESC MELCIÓN (1764-1804)

	1764-1774	*1774-1784*	*TOTAL*
- 1/6 gra, 1/5 verema, 1/6 llegum	2		2
1/5 verema	2		2
- 1/5 ver., 1/2 fruits, 1/4 oli	1		1
- 1/4 ver., 1/6 gra	5		5
- 1/4 ver., 1/6 gra, 1/2 oli fruits	11		11
– 1/5, 5 ver., 1/6 blat	1		1
1/4 ver., 1/4 gra, 1/2 oli i fruites	1		1
1/4,5 ver., 1/4,5 gra		1	1
- 1/4 ver., 1/5 gra i llegum		1	1
-- 1/5 ver., 1/5 gra, 1/2 fruits		1	1
– 1/3 ver., 1/4 blat i llegums		2	2
	23	5	28

47 ANL AGUSTÍ VILADÉS, Manual 1774, (fol. 71-72).

S'ha desistit de fer el quadre corresponent als contractes escripturats per Agustí Viladés, ja que presenten una dispersió encara major, entre les que únicament destaquen la de 1/5 pel propietari, en tots els casos, i la d'un 1/5 de la verema i una 1/6 de llegum, gra i fruites –23 fórmules diferents sobre un total de 41 contractes, encara que n'apareixien moltes de similars–. En especial destaquen uns contractes que fixaven com a cens les dues onsenes parts del total de la verema i el gra.

Aquesta varietat és precisament un dels punts fonamentals sobre els quals es recolza una de les argumentacions del present treball: la flexibilitat de les clàusules de la contractació agrària, en termes generals, i de les «rabasses mortes» de forma particular. Flexibilitat que entra en relació amb la posició del propietari i del «rabasser» i d'altres factors cojunturals. És a dir que el model defensat per Giralt ens assemblaria estàtic i mancat de resorts característics del «camaleonisme» d'aquesta documentació. En opinió de Josep Ma. Torras: «En su conjunto, las modificaciones analizadas son un fiel reflejo del impacto de las fluctuaciones de los precios de los productos agrarios sobre la contratación, al mismo tiempo que la demostración del carácter abusivo del propietario, siempre dispuesto a valerse de cualquier circunstancia con tal de propiciar un aumento de sus beneficios» (48). Salvant aquesta imatge excessivament maniqueista, cal tenir clar que també els «rabassers» tenien els seus mecanismes de defensa, com ara ocultar part de la collita, i per intentar evitar això molts contractes fixaven la presència d'un «vigilant» imposat pel propietari durant la verema, que en ocasions havia de pagar-se a mitges entre ambdues parts.

L'esmentada flexibilitat feia que correus com els arbres fruiters, que en la gran majoria de casos s'equiparaven a les oliveres en el percentatge a pagar, mentre que en altres ocasions s'especifica clarament que aquest no han de pagar en absolut o es fixa un nombre límit fins al qual no s'haurà de pagar res (49) o en la que es prohibia el plantar determinats tipus d'arbres, per exemple en un cas es feia amb noguers i figues (50). En una altra ocasió el propietari permetia al «rabasser» plantar hortalissa sense pagar res (51). En altres el propietari com a mesura precautòria, incluia una clàusula segons la qual s'arribava a plantar un determinat producte el «rabasser» havia de pagar una part de la collita que fixava el mateix contracte. Alguns protocols recullen fins i tot la possibilitat de canviar el cens inicial. Per exemple en un contracte de 1790 es fixava un cens d'una cinquena part pel producte de la verema, del blat i de l'oli, però anotant el següent: «ý en cas de quitar la sisena part que jo dit Brunet /nom del propietari/ corresponch del fruyts de dita heredat en eix com deureu, corresponderme al quart vi i oli y la sexta part del blat, sens pagar de llegum» (52).

48. JOSEP MA. TORRAS: «Evolución de las cláusulas de los contratos de «rabassa morta» en una propiedad de la comarca de l'Anoia», 1976, p. 675.
49. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1771, 1-12-1771.
50. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1778, 23-9-1778.
51. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1804, 8-1-1804.
52. ANE: AGUSTÍ VILADÉS, Manual 1790, (fol. 83).

En general aquestes parts s'expressen en els següents termes, variant els percentatges, «de cada (x) càrregues (y) per al dit propietari i les (z) restants per al dit adquisidor, i del blat i llegums de (x) quarteres (y) per dit propietari i les restants (z) per dit adquisidor, i l'oli ha d'ésser repartit a (x)».

LA «RABASSA MORTA» I LA REPRODUCCIÓ SOCIAL DE LA FAMÍLIA

La terra objecte de la cessió en la «rabassa» no era suficient per reproduir la unitat social familiar, entenent per aquesta operació aquella que realitzaria la generació que portava el pes de l'explotació per tal de col·locar els seus descendents en un estadi semblant en el que havien nascut. En tot aquest marc, cal tenir en compte els mecanismes de reproducció social, que utilitzava la família, mitjançant el sistema de transmissió de béns (testaments, «inter-vivos»; dots, etc.). En realitat molts «rabassaires» no arribaven ni a fer testament. El camí final del procés de desfeta de l'estructura de reproducció social del «rabassaire» fou la proletarització, quan el contracte base del seu «status» social va anar degradant les condicions que per a ell eren positives.

Aquesta qüestió exigeix una anàlisi, encara que ràpida ja que es comentarà més ampliament en relació amb els conflictes «rabassaires», a la durada del contracte, que es feia segons la fórmula contractual: «y aqui voldreu perpetuament y a las primeras rabassas tant solament, y fins, y a tant los serments, o, ceps, en la infrint troç de terra viuran» (53). És a dir que el contracte tenia vigència fins que visquessin la totalitat dels ceps o més generalment «de perdrese la tercera part dels seps se trobarán plantats en dit troç de terra cessia en tal cas lo present establiment y quedia per mi y los maus lo dit troç de terra» (54).

El que és clar és que com diu Giralt «que en los inventarios de herencias las "rabasses" constarán entre los inmuebles de pertenencia dels "rabassers", y en cambio, en los de los propietarios figurarán sólo como un derecho similar al de los censos de nuda percepción» (55). S'ha de tenir clar que el «contracte de rabassa morta» s'establia «per mi per mos hereus» en favor «del dit Adquisidor els seus». Fins i tot en ocasions apareixen com a propietaris pare i fill, com a mesura reforçadora. Per exemple en aquest cas Francesc Mateu i el seu fill cedien a «rabassa» dos jornals a Sebastià Vila, millor dit escripturaven ja a l'any 1771 un contracte formalitzat verbalment el 1748. Aquest vint-i-vuit anys de diferència entre ambdues parts de la formalització del contracte tenen una explicació relacionada amb l'estratègia de reproducció social de família «rabassaire», ja que aquesta «rabassa» l'havia inclòs Sebastià Vila en els capítols matrimonials de la seva filla, establint d'aquesta

53. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1769, (fol. 287).
54. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1778, (fol. 259).
55. EMILI GIRALT, «El conflicte "rabassaire"», art. cit., p. 8.

forma un mecanisme precautori front problemes de caire jurídic, quedant perfectament reflectit el caràcter hereditari del contracte (56).

Cal, però establir un vincle genèric entre el grup dels «rabassaires», o millor dit d'un sector d'aquests, i la pagesia de mas, dins del marc genèric del procés global de la reproducció social de la família, ja que els cabalers (o fills segons de la pagesia de mas) podien arribar a convertir-se en «rabassaires», complint un doble paper: evitar el deteriorament del patrimoni del seu mas i crear una mà d'obra imprescindible per a la posada en conreu de terres ermes, bosquines, etc. o camps de cereals en vinyes en el si de l'unitat del propi mas. Aquest mecanisme es veu clarament reflectit en un contracte de 1770 firmat per Melció Albareda i Francesc Albareda, el primer com a propietari i pare del segon, en aquest cas el «rabasser», comptant l'esmentat Melció com a possessor de la casa mas i de l'heretat Albareda. En aquest contracte es cedien 8 jornals de terra, amb la peculiaritat de que la terra es trobava ja eixarmada i tenia una forta presència d'hort i oliveres, tenint dos anys per a millorar-la (57). El mateix Francesc Albareda rebia dos anys després 4 jornals de part del seu germà Jaume Albareda i Vilaseca, el presumiblement hereu de l'heretat (58), i fins i tot un altre Albareda (Jeroni) prenia a 1773 una «rabassa» sobre unes terres situades a Orpí (el poble originari dels Albareda era Argensola). Quan P. Vilar es refereix a aquests «artigaires-plantadors de vinya» diu que «El cas deu correspondre sobretot als fadristerns pagesos proveïts d'un peculi mitjà» (58 bis), ja que abans de treure productivitat de la plantada passava un temps mitjanament llarg. Segons R. Garrabou i Eva Serra l'estabilitat que proporcionava la institució de l'hereu es troba contraposada per la seva actuació «com a mecanisme d'explotació d'expropiació i de proletarització de tots aquells membres de la família que queden exclosos del patrimoni» (58 ter).

Però aquests mecanismes estaven regulats i matisats per un conjunt de determinades circumstàncies. Es el cas de Jaume Vallés que va cedir al seu germà Pere Vallés dos jornals i mig sota la condició de que «no tindreu obligació de satisfer vos dit Pere Valles mentre estareu en ma casa a sigue deureu corresponder dita sinquena part de fruyts, del dia que vos ne anireu de dita casa en avant» (59). És a dir que el «cabaler» trobaria un cert recolzament en el «mas», mentre que no s'independitzés d'aquesta unitat. Com sembla evident l'«hereu» controlava de forma ostensible el futur i la reproducció social dels seus germans.

Un exemple clar de la imbricació entre les parts contractants i sectors econòmics relacionats amb les manufactures tradicionals ens ve proporcionat per un contracte, formalitzat el 1775 per Cristòfol Gramunt (pagès i propietari de la Pobla de Claramunt) i Narcís Gramunt (paperer de la Torre de Claramunt) (60), segons el

56. ANE FRANCESC MELCIÓN, Manual 1771, (fol. 196-199).
57. ANE AGUSTÍ VILADES, Manual 1770, (fol. 129-130).
58. ANE AGUSTÍ VILADES, Manual 1772, 15-2-1772.
58 (bis). PIERRE VILAR: *Catalunya*..., op. cit., p. 651.
58 (ter). RAMÓN GARRABOU, EVA SERRA: «Els estudis...», art. cit., p. 46.
59. ANE AGUSTÍ VILADES, Manual 1772, (fol. 2-3).
60. ANE FRANCESC MELCIÓN, Manual 1775, (fol. 17-20).

qual el primer cedia al segon, el seu fill, un jornal de terra bosquina per a eixarmar-la. És a dir que la pagesia de mas de contrades on li era impossible una adequada col·locació de tots els seus membres al voltants de les activitats productives del mas, i tenia l'alternativa de les manufactures tradicionals, utilitzava aquestes com lloc on assegurar el futur d'aquests fills. Aquesta solució en zonas com l'Anoia, i en manufactures com la paperera, era l'utilitzada pels propis «rabassers», que donat la migradesa de les terres que podien explotar no asseguraven de cap forma els mecanismes de reproducció social del seus descendents, a més de la possibilitat que aquest establis nous contractes de «rabassa». Cal comentar, com bona part de la mà d'obra d'aquestes manufactures procedia de famílies «rabassaires», les dones i els fills dels quals o bé treballaven als molins paperers o en les seves cases produien fil o teixien per als paraires de Capellades o Igualada. En aquest sentit l'ajuntament de Tous, en contesta al qüestionari de Zamora, afirmava que «hay algunos que hilan con lana por los fabricantes de Igualada» (61), el que va certificar Jaume Caresmar en atribuir el seu desenvolupament a «la lana que van a buscar allí para hilar, en que ganan su jornal las mujeres, niños y niñas» (62).

AGRICULTURA TRADICIONAL: CONREU A «ÚS I COSTUM DE BON PAGÈS»

La referència al conreu a «ús i costum de bon pagès» ens remet al contingut tradicional de les pràctiques i mètodes seguits, essent una fórmula que es va repetint en els contractes de «rabassa». El sistema de plantada de la vinya era diferent segons les terres i els costums de cad indret. Les terres més ben plantades eren objecte de llaurada dues o tres vegades l'any. Però en molles ocasions el cost dels jornals, afegit a la poca qualitat de la terra, hom no permetia realitzar determinats treballs que evidentment hi haurien estat necessaris. Però sota l'estímul dels alts preus del vi, es donava una major preocupació sobre la quantitat, més que sobre la qualitat, factor també relacionat amb el fet que els mercats demandaven en bona part aguardent i amb les menors dificultats de comercialització d'aquest. La productividad era prou baixa, factor compensat per l'alt contingut alcohòlic dels vins. En general, però, els mètodes de treball es trobaven prou ancorats en la tradició.

Aquest concepte de «a ús i costum de bon pagès» feia referència a una forma de treball coneguda pels qui hi havien d'intervenir. En general en els contractes es fixa la necessitat de millorar aquell troç de terra i la fixació d'un plaç per plantar aquest, dins d'un marc en que s'inscriuen pràctiques com ara els «colgats i capficats». Aquesta agricultura tradicional (62 bis) s'ha de vincular a diferents factors i elements: autoconsum, policultiu, conreu extensiu, rendiments escassos, absorció de

61. Informació facilitada per JOSEP MA. TORRAS.
62. JAUME CARESMAR: *Carta al Baron de La Linde*. Igualada 1979, p. 83.
62 (bis). EMILI GIRALT: «Principals problemes de la historia agrària» a *Col·loqui d'Historiadors*, *ponència* [illegible] *feta per la Fundació J. Rubió*, *Barcelona 1974*.

molta mà d'obra, equilibri inestable entre agricultura i ramaderia, enquadrament de les relacions de producció en un context feudalitzant en l'ordre jurídic i precapitalista en el terreny econòmic.

Cal dir, en referència al nostre tema d'estudi, que el primer d'aquests factors l'autoconsum ha estat minimitzat com a component relacionat amb la «rabassa morta». Aquesta infravaloració es deu a la seva identificació com a eina jurídica per a l'expansió del conreu de la vinya al segle XVIII i com a primer motor d'una especialització agrària que portaria a una activació o primera confirmació d'un mercat interior català. Però la realitat és molt més complexa que tot això, ja que a quasi tots els contractes es recull la possibilitat d'altres conreus a més del cep o la vinya (blat, civada, ordi, espelta, llegums, olives, fruits, etc.) eren altres productes que apareixen als percentatges fixats per pagar al propietari) essent habitual que en les vinyes «clares» (plantades amb una considerable distància entre filera i filera) es plantés a aquest espai qualsevol tipus de cereal o llegum, mentre que els arbres fruiters acostumaven a situar-se als límits de la vinya o en les immediacions de la barraca. El que ens fa pensar, que si és cert que bona part de la producció del «rabassaire» estava abocada al mercat, tenia un important component d'autarquia a l'intentar conrear a la seva petita vinya una sèrie de productes que possibilitessin una certa independència respecte les oscil·lacions d'aquell. És a dir que la vissió en la que altres conreus ocupessin un lloc secundari és totalment incerta, ja que aquests jugaven un paper essencial en la pròpia supervivència del «rabassaire» i de la seva família, a la vegada que el feia menys exposat a les violentes oscil·lacions dels preus del vi. A més cal tenir en compte que existia un tipus de «rabassaire», que habitava a «viles», i acostumava a viure a unes cases on la part posterior estava ocupada per una petita horta i galliners, etc. Respecte a la residència d'aquest, Giralt diu que «sabemos que entre las tierras tenidas a "rabassa" el "rabasser" edificó algunas veces una casa con lagar, bodega y habitación fundando una nueva célula de vida campesina» (63). Evidentment aquesta tendència autàrquica entlaça plenament amb un tema com és el del policonreu.

Altres dos aspectes d'aquesta agricultura tradicional que es complementen són el del conreu extensiu i els rendiments escassos, vinculat al que es va produir per a possibilitar l'expansió de la producció de vi: realitzada l'eixarmada de boscos, feina que exigia una abundant mà d'obra i un alt grau d'explotació. Però en els contractes de «rabassa» ens apareix un element gairebé paradoxal, com és que al segle XVIII amb tota l'expansió dels mecanismes del capitalisme comercial, utilitzés com a eina en un sector determinat un contracte tan clarament feudalitzant, encara, que com assenyala R. Garrabou (64) no és possible establir una relació mecànica entre feudalisme i la «rabassa morta» com a supervivència d'aquest, a la vegada que el mateix autor assenyala com el mateix conflicte és típic del procés de transició del feudalisme al capitalisme. Encara que Giralt té certa raó a l'assenyalar el marc feudalitzant de les relacions de producció que emanen del contracte, mentre que econòmicament respon a uns elements que l'emmarcaven al desenvolupament de la viticultura, que en opinió de Jordi Nadal «se convirtió en factor básico de la acumulación primitiva de capitales, que contribuiría al despegue industrial subsiguiente» (65). A aquest respecte cal comentar l'íntima relació existent entre les manufactures tradicionals, les que podiem encloure sota el concepte de «protoindustrialització» i el conreu de la vinya que feia que fins i tot s'aprofités la pròpia instal·lació per a realitzar-hi activitats com ara en el cas del molí paperer, on es podia arribar a produir aiguardent o vi, a aquest respecte s'aprofitaven les premses «en lo temps de premsar se lo vi brisas» (66) o utilitzar el cup del molí per part de l'arrendador (67) i també la clàusula, en pactes entre paperers, del manteniment del rec net de «les vinasses de l'aiguardent» (68). Tendència constatada a altres manufactures, com a l'adobera, en aquest cas per Josep Ma. Torras quan diu «el fet que els blanquers fossin al mateix temps propietaris d'extensions de terra conreable en els encontorns d'Igualada, permetia ocupar aquesta mà d'obra en treballs agrícoles durant les fluctuacions estacionals de la demanda i en les èpoques de crisi general» (69). Josep Riba i Gabarró també ha documentat un contracte on aquestes clàusules encara estan més detallades, fixant una rescissió del contracte si es passava un any sense podar els ceps o dues anyades sense cavar-los (70).

Els mètodes de conreu a utilitzar es troben perfectament descrits a alguns contractes, on de forma molt minuciosa es detalla l'articulació de l'explotació i la interrelació dels conreus, del qual és una perfecta mostra aquesta referència: «Item ab pacte que dit adquisidor, y los seus debran sembrar dita porció de terra ó vinya cada any un baneal per altre i donarhi tres llaurors ab la de sembrar, y posar, y cobrir per cada jornal cent formiguers quiscun any y fallant qualsevol de ditas circunstancias passats dos anys puga dit monastir prendrer aquella pesa propia autoritat sens pagar cosa alguna dels treballs per ell fets en dita porció de terra. Item ab lo pacte que en cas que dit Monastir vulla vendre formiguers, y dit Adquisidor no necessita per adobar dita porció de terra promet en dit nom no vendrerli à son preu essent preferit a qualsevol altre» (71). Com s'adverteix el contracte està encaminat a treure el màxim rendiment de la porció de terra. També era habitual que es fixessin mesures precautòries sobre la utilització dels formiguers: «no replantaré per adobar per fer

63 EMILI GIRALT: «La vinicultura y el comercio catalán del siglo XVIII» *Estudios de Historia Moderna* II, Barcelona 1952, p. 165.

64 RAMÓN GARRABOU: «El camp català als segles XIX i XX» a *Estructura* , op. cit., p. 112.

65 JORDI NADAL: *El fracaso de la revolución industrial en España 1814-1913*. Barcelona 1975, p. 73.

66. ANE VICENÇ AULET, Manual 1769, f. 21

67. ANE VICENÇ AULET, Manual 1783, f. 46.

68. ANE JOSEP ANTONI MATEU, Manual 1772, sf.

69. JOSEP MA. TORRAS I RIBÉ: «Trajectòria d'un procés d'industrialització frustrat (Contribució a l'estudi de la relació entre infraestructura econòmica i transformacions industrials)» a *Miscellanea Igualadensia 2*. Igualada 1974, p. 190. Les relacions entre la pagesia i la indústria dels curtis és estudiada per ANTONI BORRÀS I QUADRES: «Valor geogràfico de la industria de curtidos de Igualada (Barcelona)» a *Estudios geográficos*, 41, 1950, p. 684.

70. JOSÉ RIBA I GABARRÓ: «Activitats agràries i industrials» a *Fonts mil anys d'història*. 1981, p. 253.

71. ANE AGUSTÍ VILADÉS, Manual 1773, (fol. 223).

formiguers per dita vinya sens poderlos portar en altra part» (72). Els formiguers, forma tradicional d'adob, segons la qual la mateixa vinya s'autobastia un cop realitzada la rompuda inicial, era un mecanisme per subsanar les deficiències en adob animal. Segons la resposta de Castellolí al qüestionari de Zamora, l'origen preferent dels formiguers seria el bosc, encara que també mencionava com s'adobava amb fems, que no podien ser gaire abundants per la quantitat de ramaderia que expressa.

Existeix una íntima relació entre les fórmules arbitrades per l'explotació i els percentatges a pagar dels «rabassers»: «que vos dit Adquisidor no podreu fangar arreu lo dit troç de terra, sino es per lo termini de quatre anys, en estos quatre anys que fangareu no tindreu obligació de pagar parts algunas del Llegum hi sembrareu bancals de llegum, sens haver de pagar parts algunas» (73). Cal recordar que l'operació de fangar consisteix a girar la terra d'un camp amb una eina de ferro amb forma de forquilla (la fanga o palafanga), i que era una tasca veritablement dura. Aquesta feina de la «fangada» era lenta i molt feixuga, però molt productiva. En realitat la fangada s'ha d'interpretar com un mecanisme equilibrador del dèficit d'adobs.

En aquest aspecte cal destacar la clàusula segons la qual el propietari es reservava els herbatges, les branques, els troncs, etc., que eren utilitzats per fer formiguers o simplement com a llenya: «Que me reservo todos los tronchs principals dels arbres que hi ha en la terra que se pot traurer las ramas quedan ä son favor com la part del Bosch que és al cap damunt que no se pot traurer» (74), «reservantme la palla del llegum i les socas dels pins» (75). És a dir que el que acostumava a succeïr era que el pagès es reservés la «llenya», mentre que pel «rabasser» acostumava a quedar les brosses i les branques, amb l'obligació d'utilitzar-les per fer «formiguers».

LA «RABASSA MORTA»: ¿UN MECANISME D'EXPLOTACIÓ O DE PROLETARITZACIÓ AMAGADA?

Carrera i Pujol diu, tot citant un document firmat pels Justícies i Ajuntaments de Caldes de Montbuy, Sant Feliu de Codines, Castellar, Sentmenat, Montmany, Vallcarca i Tagamanent: «La común utilidad que tienen en el referido contrato /la rabassa morta/ el que concede el terreno por la seguridad que adquiere de que a expensas ajenas se ha de hacer fructífero lo que era antes casi estéril y el enfiteuta por conseguir un derecho irrevocable durante su industria y la existencia de la viña sobre el terreno que se toma ha sido seguramente el motivo de haberse adoptado en el vuestro Principado de Cataluña, una de las principales causas de ser en éste tan

72. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1743, (fol. 187).
73. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1777, (fol. 279).
74. ANE: FRANCESC MELCIÓN, Manual 1804, (fol. 22-23).
75. ANE: AGUSTÍ VILADES, Manual 1772, (fol. 32).

floreciente la agricultura y cultivada una grandísima porción de montañas que en otros tiempos era bosques y yermos de poco provecho al público y al estado. Como el objeto del referido contrato sea la utilidad que se propone uno y otro de los contratantes por las razonas antes anotadas, es consiguiente que faltando ésta cesen también los efectos de la obligación mutua o recíproca que se impone al tiempo de su otorgación, de donde es el concebirse, como se concibe aquél, unas veces con la cláusula de que subsista durante las primeras cepas, y algunas hasta que las tierras vuelvan a ser yermas: pero siempre quedándose la facultad los adquisidores de hacer en ella renuevos, llamados vulgarmente «colgats i capficats», que es un medio no sólo para mantener la viña, sino también para hacerla más duradera» (76). Aquesta cita ens ajuda a apropar-nos a la imatge generalment extesa entre la historiografia pairalista, segons la qual es parla de la «justícia social» d'aquest contracte. En aquesta modificació, que arrenca, dels tractats dels ideòlegs de les classes dominants del segle XVIII i del XIX, forma part de tot un muntatge explicatiu de la realitat catalana i del seu sector agrari, com a plenament igualitari. Aquesta imatge profundament harmònica i ignoradora de les tensions socials que va causar el desenvolupament del capitalisme, ens mena cap a una agricultura «pròspera», «dinàmica», «oberta socialment». Un historiador que ha contribuït de forma decissiva al millor coneixement d'aquest contracte, però també a aquesta mitificació ha estat Emili Giralt, qual expressa alguns dels principis defensats per Vicens Vives (76 bis), i que ha afirmat que «fue necesario un instrumento que hiciera posible socialmente la trabajosa y dura roturación de los bosques, y la sabiduría jurídica de nuestro pueblo supo encontrarla en el contrato de «rabassa morta». En él confluyen el interés del propietario y del campesino: el primero deseoso de poner en explotación las tierras propias y el segundo sabedor de que será partícipe indiscutible de los frutos de la viña por él plantada durante cincuenta años o más. La misión social de la «rabassa morta» al evitar la proletarización del campo su poder colonizador y su importancia en el fijamiento del payés sobre la tierra que trabaja, podrían constituir uno de los capítulos más substanciosos de la historia de nuestra Edad Moderna» (77).

Aquestes interpretacions ens arriben a parlar de que el contracte representa de forma idèntica els interessos de propietaris i «rabassers». Però investigacions més recents, tendeixen a eliminar aquesta mitificació pròpia de la visió pairalista del camp català, tot posant-se en evidència com el propietari en el moment de la protocolització tenia moltes de les cartes en joc a les seves mans. Per exemple Llorenç Ferrer afirma que «hem de pensar que l'accés a la terra via arrendament o via contracte de rabassa era cada cop més gravós pel que s'hi havia de sotmetre i més gran l'excedent pagès que es desviada cap els grups socials que detenyaven la terra en

76. JAUME CARRERA I PUJAL: *Historia política y económica de Cataluña IV. Siglos XVI y XVIII*, Barcelona 1987, pp. 53-54.
76 bis. JAUME VICENS VIVES, MONTSERRAT LLORENS: *Industrials i polítics (segle XIX)*, Barcelona 1958, p. 124.
77. EMILI GIRALT: «La viticultura...», art. cit., pp. 164-165.

grans extensions» (78) i que «La relació de força pagesos de mas/rabassaires es decanta a favor dels primers. Sense invertir-hi una sola lliure –la rompuda l'havia de fer el rabasser–, el bosc del mas era romput, lloc inversemblants eren plantats de vinya; i a cada collita les parts de fruits arribaven al cup del mas. El cens que pagava el domini útil pel mas al senyor directe era irrisori comparat amb el que arrencava el propietari als seus parcers» (79). És a dir que s'establia una nova relació d'explotació entre els qui controlaven el domini útil i els que tenien interès o necessitat d'accedir a la terra. Com s'ha demostrat al present treball és característica la flexibilitat de les diferents clàusules presents al contracte que el propietari, adopta segons les seves circumstàncies personals, per exemple un propietari enfeblit era menys dur en el moment d'establir les condicions del contracte que un que tenia el seu sistema de reproducció social no compromès en processos com el d'endeutament, o també en l'evolució de la cojuntura (pujada dels preus dels cereals, etc.), tant en el referent a l'entrada, com al cens i altres condicions del contracte. Això ens porta a matisar la veritable posició del propietari i el «rabasser» en relació a la tinença de la terra, ja que per poder fer productiva una terra erma o bosquina havia de realitzar un treball molt dur i complex, indubtablement incentivat per la relativa seguretat que li conferia la «rabassa». Aquest punt porta a interrogar-nos si al propietari no li era més rendible aquesta fórmula de cessió de la terra, que realitzar aquesta tasca amb uns assalariats que evidentment no tindrien tant interès a eixarmar aquell tros de terra, com el «rabasser» sota la imatge de la quasi-propietat. El que ens mena a la ja comentada «no igualtat del camp català», tenint en compte factors com la fixació d'un plaç determinat per tal de plantar el tros de terra, o l'obligació de la presència d'un vigilant manat pel propietari, etc. Factors que ens obren als ulls front a les afirmacions de teòries com V. Santamaria que el 1893 deia: «A consecuencia de la enfiteusis primero y de la rabassa morta después, la propiedad rústica hállase repartida en Cataluña de un modo razonable; no existe en ella la propiedad acumulada, que en otras provincias españolas se ve, en contra de las buenas teorías económicas y en perjuicio de la agricultura y de la tranquilidad pública, ni tampoco, gracias a un excelente sistema de sucesiones, y otras disposiciones legales que no es del caso referir, se la ve reducida a átomos imperceptibles, por decirlo así, como sucede en Galicia y Asturias» (80). Aquesta actitud es troba reflectida en un article publicat a un diari local «La Veu de Capellades» a març de 1906 per part de L. Ribot que feia referència l'estructura de propietat existent a Andalusia: «Quina diferència ab lo modo de ser Catalunya! Aquí en virtut de la sabia costum de la rabassa morta, el pagés pobre se converteix en propietari, treballa per ell y per l'amo, puig si bé aquest té'l domini útil de la mateixa, y d'aquesta comunitat d'interesos naixen entre abdós

78. LLORENÇ FERRER I ALÓS: *Conreus, accés a la terra i proletarització a Montreal en el segle XVIII*, memòria de llicenciatura, Universitat de Barcelona 1980, pp. 293-294.
79. LLORENÇ FERRER I ALÓS: «Notes sobre la formació dels grups socials a la Catalunya Central» a *Terra, treball i propietat. Classes agràries i règim senyorial als Països Catalans*, Barcelona 1986, pp. 335-336.
80. citat per RAMÓN GARRABOU: «El camp català als segles XIX i XX» a *Estructura...*, op. cit., p. 109.

factors de germanor, que aplicats a l'explotació de la riquesa agrícola, han convertit aquesta terra en un manantial d'abundància» (81).

Però tampoc aquest ànim de desmitificació de la «rabassa» ha de dur a afirmacions que deixin de costat tots els avantatges amb els que es trobava el «rabasser» front al simple assalariat. Com afirmen Garrabou-Serra «es pot afirmar que la pagesia catalana en sorti més ben parada d'aquest procés que els pagesos d'altres indrets de l'estat» (81 bis). Encara que tota aquesta problemàtica no es pot tractar d'un punt de vista atemporal, sino que cal seguir el procés de transformació i de desnaturalització de les clàusules del contracte. També s'haurien de tenir en compte factors com la utilització de la «rabassa» com un mitjà per fixar la mà d'obra en un lloc determinat.

Un aspecte estructural dels «rabassers» era l'endeutament per assolir la reproducció social, però aquest endeutament no assegurava que aquesta reproducció social fos òptima. El sistema d'endeutament més utilitzat fou el dels censals, que era un préstec escripturat notarialment fet a temps indefinit, obligant a pagar un 5 % típic de mitjans del segle XVIII que passà a un 3 % després, i que es feia sobre la hipoteca de la totalitat dels béns. Bàsicament l'endeutament suposava carregar damunt del patrimoni les pensions del censal, el que representava hipotecar les funcions reproductores d'aquest patrimoni vers les futures generacions.

ELS CONFLICTES «RABASSAIRES»: FINALS DEL SEGLE XVIII I PRINCIPIS DEL XIX

L'existència de manifestacions de descontent camperol ens fan veure l'error de la visió pairalista de la historiografia tradicional catalana i la realitat de les tensions derivades de la diferenciació social pagesa, i de l'impacte del capitalisme en el camp. Aquests conflictes se centraven en dues posicions; els «rabasaires» que volien perpetuar el contracte mitjançant la pràctica dels «colgats i capficats», és a dir mantenir la possessió de la terra, sobre la qual havien adquirit uns drets amb el seus ús. Mentre que el propietari volia recuperar el domini útil o bé realitzar els contractes a un termini fix sense reduir la productivitat de l'explotació. La posició dels propietaris venia motivada en bona part per la revalorització de la terra i els productes de la vinya durant el segle XVIII, quan els contractes d'emfiteusi pura s'havien reduït molt. La pràctica dels «colgats i capficats», era un factor que podia garantir una part de fruits que li fes rendible la cessió de terra, ja que esperar la mort de la vinya significava mantenir-la d'una forma carregosa, tenint en compte que als últims quinze o vint anys productius la vinya veia notablemente reduïda la seva productivitat. Aquest element suposaria un veritable absurd econòmic, però la «Real Audiència de Barcelona» en intervenir en els conflictes de propietaris i «ra-

80 bis. RAMÓN GARRABOU, EVA SERRA: «Els estudis d'història...», art. cit., p. 57.
81. HARR (Hemeroteca Arxiu Amador Romanyà) «La Veu de Capellades», 24-3-1906, nº 13, p. 1.

bassaires» va prohibir els «colgats i caplicats», posant-se al costat dels propietaris, en el seu intent de degradar la situació del «rabasser» per reduir-lo a un parcer sense cap tipus de domini útil sobre la terra. Però, en realitat, aquesta mesura feria els interessos dels mateixos propietaris que la propiciaven, a més d'anar clarament en contra de dret, ja que la sentència de la Real Audiència no recollia una de les condicions establertes en lla contractació: el millorar la finca i «conrear-la a ús i costum de bon pagès».

Però ateses donades aquestes contradiccions internes, entre la pròpia decisió i els interessos dels propietaris, aviat fou deixada de banda, legalitzant els «colgats i caplicats» a 1764, però limitant la durada dels contractes a cinquanta anys. De forma que el propietari veia assegurat el seu domini ple sobre la terra en un termini fix i molt més curt del que acostumaven a durar les antigues «rabasses». En aquest sentit fou la resolució de l'Audiència de Catalunya de 1773, que fou base de «iurisprudentia», que fou recollida en la recopil·lació del Codi Civil de 1889 en la regla octava de l'article 1666. Però aquesta modificació fou molt difícil d'introduir, com ho demostra el fet que en els contractes escripturats per Meleión i Viladés no hi havia cap fet sota aquesta circumstància, ja que els hàbits jurídics presents a la quotidianeitat de la comunitat rural eren profundament difícils de canviar.

A finals del segle XVIII la qüestió «rabassaire» va adquirir una significació de conflicte social de molta importància en el context general de Catalunya. L'any 1793 els «rabassaires» ja havien adreçat al rei un primer memorial col·lectiu on protestaven contra les sentències de l'Audiència de Barcelona, fet amb el que comença el moviment «rabassaire». En aquells anys els principals agraristes del país com ara Marià Oliveras, criticaven l'opció escollida per la Real Audiència, referida als cinquanta anys, ja que creia més oportuna una durada de cent anys. El 1805 els batlles i jutges locals de Martorell, el Papiol, Sant Andreu de la Barca, Sant Vicenç dels Horts, Castellbisbal, Rubí, Sant Cugat del Vallès i d'altres van realitzar o enviar a Madrid una demanda explicant els abusos dels propietaris, que no paraven de gravar els «rabassaires» amb noves condicions, amenaçant-los amb els tribunals i el desnonament, mentre que aquests sol·licitaven que els contractes conservessin la seva naturalesa de caràcter emfitèutic, tot reclamant el pagament de les millores. També durant els anys 1818 i 1819 els «rabassaires» continuaven demanant l'arbitratge de la més alta magistratura de l'Estat: el Consejo supremo de Castilla, havent-se de recordar que durant els anys de la década dels vint es va accelerar la caiguda dels preus de l'aiguardant i del vi. Durant el Trienni Constitucional es van modificar les condicions de les reivindicacions agràries i hom otorgà la possibilitat de redimir les emfiteusis a bon preu, la qual cosa permitia que el pagès adquiris la terra. Si bé aquesta llei no arribà a ésser posada en pràctica, des d'aleshores els «rabassaires» reclamaren sempre la redempció de la «rabassa» a voluntat pròpia al pagar una indemnització al propietari. L'any 1837 les Diputacions de Barcelona i Tarragona amb nou diputats a Corts van tornar a demanar que el Parlament votés el caràcter perpetu de la rabassa.

En tot aquest procés organitzatiu apareixen els primers nexes organitzatius dels «rabassaires», els quals formaren juntes de defensa per a fer front als propietaris,

establint quotes de socors per a ajudar a pagar les despeses judicials i un programa de reivindicacions immediates. Amb això enllaça el caràcter de maledicció que tenia pel «rabassaire» el dit «que tinguis plets i els guanyis», ja que un plet significava l'endeutament del pagès, a més de que existia el convenciment de que únicament es feia justícia a favor dels propietaris. La documentació notarial de l'Alt Penedès, confirma els trets apuntats en aquesta ocasió per l'Anoia, reflectint que a les dues primeres décades del segle XIX hi havia un percentatge de 98,8 % i 96,6 % de contractes fixats amb un plaç determinat: la vida dels ceps.

SITUACIÓ GEOGRÀFICA DE LES TERRES CEDIDES A «RABASSA MORTA»

En els contractes oficialitzats pel notari igualadí Francesc Meleión, es concentra la part més significativa al voltant del poble de Montbui, representant un 44,8 %, mentre que en els d'Agustí Viladés la major densitat es troba a St. Martí de Tous. Aquestes dades i les que exposem a continuació, són d'especial utilitat per veure el caràcter del contracte, tot posant en conreu de forma continuada determinats llocs de cada poble, havent-se de recordar que bona part d'aquestes terres eren bosquines o ermes.

QUADRE NÚM. 7

CONTACTES DE «RABASSA» REFERENTS A CADA POBLE I LA SUPERFÍCIE TOTAL DE LES TERRES AFECTADES (EN JORNALS).

	F. Meleión		*A. Viladés*		*TOTAL*	
	Nóm (%)	*Super (%)*	*Nóm (%)*	*Super (%)*	*Nóm (%)*	*Super (%)*
Rubió	–	–	2(4,8)	16 (12,9)	2(2,8)	16 (8,7)
Odena	2(7,1)	3 (5,9)	4(9,7)	9 (7,2)	6(8,6)	12,5(6,8)
Copons	-	-	2(4,8)	4 (3,2)	2(2,8)	4 (2,1)
Sta. Ma. Camí	-	-	2(4,8)	14 (11,3)	2(2,8)	14 (7,6)
Vila. Camí	4(14,2)	12,5(21,2)	-	–	4(5,7)	12,5(6,8)
Montbui	13(46,4)	26 (44,2)	1(2,4)	2,5(2,02)	14 (20,2)	28,5(15,6)
Argençola	–	–	3(7,3)	15 (12,1)	3(4,3)	15 (8,2)
Tous	-	-	16(39)	34 (27,5)	16(23,1)	34 (18,6)
La Torre	1(3,4)	1 (1,7)	1(2,4)	2,5(2,02)	2 (2,8)	3,5(1,8)
Orpí	4(13,7)	11 (18,7)	5(12)	9(12)	25 (13,7)	
Mediona	1(3,4)	1,5(2,5)	2(4,8)	4 (3,2)	3(4,3)	5,5(3)
Grabuet			1(2,4)	6 (4,8)	1(1,4)	6 (3,2)
Il·legible			1(2,4)	1 (0,8)	1(1,4)	1 (0,5)
	28	58,75	41	123,5	69	182

Està clar el caràcter merament selectiu de les dades exposades en el quadre no. 7 no es permet establir unes conclusions de caire genèric, però si reflexionar sobre alguns termes. La diferència entre els percentatges dels notaris i el que fa referència al no. de contractes i la terra que ocupen, ens fa veure que seria una postura equivocada realitzar una anàlisi sobre termes concrets per tal d'extreurem unes idees globals. Citem a aquest respecte el treball de Giralt on s'exposen unes dades de la contractació de la «rabassa» a l'Alt Penedès, tenint en compte únicament dos variables: els anys i el nombre de contractes fets a «primeres rabasses», el que deixa de banda altres aspectes que poden servir com equilibradors d'aquesta «mitja veritat», a més que una anàlisi d'aquest tipus es presenten dificultats metodològiques de difícil resolució, com el fet d'escripturar els contractes a notaris de localitats no incloses en les actuals demarcacions territorials i que ens asserveixen com a base de l'anàlisi. El que ens mena cap una metodologia de treball que consideri a la contractació, endeutament, compra-venda, etc. com a parts d'un tot global i connectat per una lògica interna, i per això no hi ha prou consultant la documentació dels Arxius dels Protocols Notarials, sino que hauriem de recorrer més freqüentment a documentació privada per tal d'entendre moltes fórmules i aspectes que en aquells apareixen molt poc o amb una imatge molt difusa, i que s'allunya prou de la realitat viscuda.

En els contractes de «rabassa» a més de fixar la localitat on es troba la terra cedida, es parla en tots de l'heredat o del nom pel qual es coneix el lloc on s'establia, tot fent la seva delimitació en referència a les terres amb les que limita. Però l'aspecte que de més utilitat ens pot ésser és la mencció del lloc exacte (mas, muntanya, camp, etc.) on es troba la terra, ja que es permet advertir com els propietaris realitzen un ritme de posada en conreu prou important, escripturant en un mateix dia diferents contractes que fan referència a un mateix lloc. Per exemple en la documentació del notari Agustí Viladés, en els contractes que fan referència a Sant Martí de Tous s'adverteix el reiterat eixarmament de les terres en dos llocs ben concrets: «Can Valtà» i «Lo Puntarró». En la de Meleión en un termini de 10 anys apareixen quatre contractes que fan referència a «la Falconera» (situada dins del terme de Montbui) i que representen més de la quarta part escripturada per aquest notari en l'esmentat terme, mentre que la «Rovira del Prat» (contractacions realitzades entre 1770-1771) amb uns dotze jornals representaria un 46 %. A més aquest nom de lloc ens ajuda a saber coses en relació amb la terra: com per exemple al mas que pertany (Mas Vidal, Can Albareda, etc.), el seu anterior propietari (la conca den Oller) o fins i tot el conreu existent amb anterioritat (vinya de Deu, vinya del Rector, pla dels Pinyers, camp de noguers, fexes de l'agullol, etc.), etc...

EXTENSIÓ DE LES TERRES

Aquesta part del treball té com objectiu presentar l'aspecte o aspectes relacionats amb l'extensió de la terra cedida a «rabassa morta», per tal de fixar les dificul-

tats de supervivència que podia arribar a tenir el «rabasser» si depenia única i exclusivament de l'explotació d'aquest tros de terra.

QUADRE NÚM. 8

EXTENSIÓ DE LES TERRES (EN JORNALS)

	F. Meleión	*A. Viladés*	*TOTAL*
(0-2)	20 (71,4 %)	27 (61,3 %)	47 (65,2)
(2-4)	7 (25, %)	13 (29,5 %)	20 (27,7)
(4-12)	1 (3,5 %)	4 (9 %)	5 (6,9)
	28	44 (*)	72

(*) L'augment es deu a la inclusió en el primer grup de les parts resultants de dos contractes, un primer de tres jornals, però dividit en dues mentals i d'un segon de quatre amb una part de dos jornals i dos d'un.

Aquests dos contractes que hem mencionat en la nota a peu de quadre posseeixen aquesta peculiaritat: la d'ésser varis els contractes dins d'una mateixa escripturació, ja que es distingeix perfectament el tros corresponent a cada «rabasser». Per realitzar un plantejament, que ens pogués proporcionar, la clau de la raó d'aquest comportament hauriem de realitzar un treball més aprofundit en l'Arxiu Notarial per localitzar més casos, però l'assumpte es podria vincular a un intent d'estalviar l'escripturació per separat d'aquests contractes. Mentre que també representava un major domini del propietari front a una diversitat de «rabassers» que contracten un tros de terra determinat.

Com es pot apreciar el nucli central de l'extensió de la terra es situaria en torn dos o tres jornals, existent, però casos extrems: de 1/2 i 3/4 de jornal o de dotze jornals (de terra rocosa, erma i bosquina). La mitjana dels contractes de Meleión es de 2,09 jornals i dels de Viladés és 2,8, mentre que la total és de 2,6 jornals. En la «Recanaació de vinyes de Piera» (1750) les finques cedides a «rabassa» tenien una mitja de 1.485 jornals (1,75 la vella i 1,06 la mallola). L'extensió es mesurava en jornals de llauror de mules, matxos, bous, que han estat els apareguts en el nostre cas i que s'han utilitzat de forma homogènia.

ORIGEN DELS PROPIETARIS I DELS RABASSAIRES

En els contractes de «rabasses» apareixen múltiples informacions, de gran interès i que sovint han estat ignorades, en fixar-se l'analitzador únicament en el contingut jurídic. En aquesta part del treball aprofitarem una d'aquestes múltiples informacions: la que ens parla de l'origen socio-professional de les dues parts contractants i del lloc on resideixen o en altres casos d'on són naturals. Aspectes que es poden vincular a la pròpia realitat econòmico-social del moment i fins i tot amb la

pròpia plataforma de cadascuna de les famílies. En aquest sentit ha estat pioner el moltes vegades citat treball de Josep Ma. Torras sobre els Padró d'Igualada, com exemple d'una família urbana que mitjançant la compra d'una baronia passa a formar part de la petita noblesa rural, dels que també hem trobat contractes que han servit per a configurar el resultat final del treball. Aquesta família abans de 1750 tenia centrada bona part dels seus ingressos en la renda, però amb el canvi d'interès de les pensions de censal de 5 a 3 % la família Padró va deixar d'invertir en censals per a passar a comprar massivament terres, que són posades de forma immediata en conreu mitjançant establiments i «rabasses». «La explicación de que se optara, como alternativa al préstamo, por la compra de las tierras y su casi inmediata cesión en enfiteusis y "rabassa morta" creemos poderla atribuir entre, otras posibles razones, a la similitud del planteamiento jurídico y económico de la nueva fórmula de inversión con los censales, puesto que el establecimiento era considerado en su mecánica jurídica como una forma modificada de censal, en el cual, en vez de la cesión del dinero en metálico, lo que transfería era la porción de tierra establecida, cuyo rédito, en forma de censo fijo o a partes del fruto, correspondía a la pensión del censal» (82).

QUADRE NÚM. 9

OFICI DELS PROPIETARIS

	Meleión		*Viladés*		*Total*	
Oficina	*núm.*	*%*	*núm.*	*%*	*núm.*	*%*
Paraire	2	7,1	3	7,3	5	7,2
Fer. de tall	1	3,5			1	1,4
Calderer	1	3,5			1	1,4
Comerciant	2	7,1			2	2,8
Pagès	11	35,7	32	78,0	42	60,8
Cand. Cera	2	7,1			2	2,8
Pet. Nob. Rural	5	17,8			5	7,2
Cord.-Esparl.	3	10,7			3	4,3
Pastor			1	2,4	1	1,4
Vicari-Rector			2	4,8	2	2,8
Banquer			1	2,4	1	1,4
Fuster			1	2,4	1	1,4
Desconegut	2	7,1	1	2,4	3	4,3

82. JOSEP MA. TORRAS I RIBÉ: «La evolución...», art. cit., 1976, p. 668.

QUADRE NÚM. 10

LLOC D'ORIGEN DELS PROPIETARIS

	Meleión		*Viladés*		*Total*	
Lloc	*núm.*	*%*	*núm.*	*%*	*núm.*	*%*
Igualada	16	57,1	4	9,1	20	28,9
La Pob. Clar.	2	7,1	1	2,4	3	4,3
Vila. Camí	1	3,5			1	1,4
Montbui	4	14,2	1	2,4	5	7,2
Mediona	1	3,5	2	4,8	3	4,3
Torre Clar.	1	3,5	1	2,4	2	2,8
Guissona	2	7,1			2	2,8
Rubió			1	2,4	1	1,4
Tous			13	31,7	13	18,8
Orpí			6	14,6	6	8,6
Argençola			3	7,3	3	4,3
Querol			1	2,4	1	1,4
Badalona			1	2,4	1	1,4
Jorba			1	2,4	1	1,4
Veciana			2	4,8	2	2,8
Copons			2	4,8	2	2,8
Avús			1	2,4	1	1,4
Il·legible	1	3,5	1	2,4	2	2,8

El primer detall que ens cal destacar de les dades representades en aquest quadre és la diferència en el d'oficis, respecte al percentatge de propietaris que apareixen als contractes com a pagesos, ja que entre les de Meleión únicament representen un 37,9 %, mentre que en les escripturacions de Vilades arriben fins al 78 %. Aquest factor està íntimament relacionat amb el propi origen dels propietaris, ja que en el primer cas els originaris d'Igualada eren el 55,1 %, mentre que el segon únicament representaven 9,1 %. Aquestes dues circumstàncies ens proporcionen una imatge prou nítida, l'existència d'una certa especialització entre els notaris, en base de la seva clientela, malgrat tenir els dos la seva oficina a Igualada. En base a les dades de Meleión ens adonem com els membres o partícips de l'activa manufactura igualadina (paraires, etc.) o gent d'«ofici» realitzaven inversions amb compres de terres que rendabilitzaven en posar-les en conreu mitjançant la «rabassa morta» i que fins i tot arriben a comprar una petita baronia com en el cas dels Padró en relació amb la d'Orpí o com els Farreres, paperers de Capellades, el senyoriu d'Orpinell. Aquests mecanismes són propis de la «protoindustrialització» en la que el

capital fixe era molt restringit, en aquest contexte, s'inscriu la diversificació de recursos per part dels «manufacturers», invertint en terres. En general aquestes classes socials realitzaven la compra de terres de dos punts de vista: prestigi i especulació, ja que compraven les terres allà on les trobaven, per exemple les propietats dels Padró es trobaven dividides entre cinc poblacions: Orpí, Carme, La Pobla de Claramunt, Òdena i Montbui sota l'impuls de la pujada de preus i de valor de la terra. Malgrat que aquesta documentació pot dur a errors greus, si es segueix de forma estricta, no en va en molta documentació apareixen com a pagesos els Pasqual (Torre de Claramunt) o els Guarro (Pobla de Claramunt), els quals tenien una important font d'ingresos en la manufactura paperera, i que tenen un origen marcadament pagès, sobre tot en el primer cas, que eren membres de la «pagesia de mas» (Mas Vidal), i que a més d'establir en «rabassa» múltiples terres, arrendaven dos molins paperers de la seva propietat. Aquestes dades s'han de posar però en relació amb l'origen dels mateixos «rabassaires».

QUADRE NÚM. 11

OFICI DELS RABASSAIRES

	Melción		*Viladés*		*Total*	
Ofici	*núm.*	*%*	*núm*	*%*	*núm.*	*%*
Paperer	1	3,5			1	1,3
Teixidor	4	14,2			4	5,5
Abaixador	1	3,5			1	1,3
Cur. teologia	1	3,5			1	1,3
Calceter	1	3,5			1	1,3
Pagès	20	71,4	36	81,8	56	77,7
Sabater			1	2,2	1	1,3
Paraiere	1	3,5	1	2,2	2	2,7
Mestre-Cases			2	4,5	2	2,7
Ferrer			2	4,5	2	2,7
Cirurgià			1	2,2	1	1,3
Sastre			1	2,2	1	1,3

Respecte als «rabassers» és més normal que fossin residents a la rodalia de la terra que era cedida en «rabassa morta», el que provoca una major dispersió en els percentatges de presència a les respectives poblacions.

La relació entre l'origen del propietari i el del «rabasser», exceptuant els casos de propietaris d'Igualada que establien terres comprades a diferents llocs de la co-

QUADRE NÚM. 12

LLOC D'ORIGEN DELS RABASSAIRES

	Melción		*Viladés*		*Total*	
Ofici	*núm.*	*%*	*núm*	*%*	*núm.*	*%*
Esparraguera	1	3,5			1	1,3
Igualada	11	39,2	5	12,1	16	22,2
Pobla-Clar.	3	10,7	1	2,4	4	5,5
Vila-Camí	2	7,1			2	2,7
Orpí	1	3,5	4	9,7	5	6,9
Jorba	1	3,5				
Montbui	3	10,7			3	4,2
Miralles	1	3,5			1	1,3
Carme	1	3,5			1	1,3
Odena	1	3,5			1	1,3
St. Quintí	1	3,5	1	2,4	2	2,7
Torre Clara.	1	3,5	1	2,4	2	2,7
Marganells	1	3,5			1	1,3
Rubió			1	2,4	2	2,7
Clariana			1	2,4	1	1,3
Argensola			5	21,1	5	6,9
Querol			1	2,4	1	1,3
Tous			13	31,7	13	18,0
Cast. Boix			1	2,4	1	1,3
Mediona			1	2,4	1	1,43
Valmanyà			1	2,4	1	1,4
Copons			2	4,8	2	2,7
Desconegut			3	7,3	3	4,2

marca, es prou clara, ja que per exemple en els contractes de Melción el 44,8 % dels «rabassaires» eren del mateix lloc que el propi propietari i en el cas de Viladés aquesta proporció augmenta en un 53 %, diferència deguda a l'elevada concentració en els de Melción de propietaris residents a Igualada.

En el cas dels «rabassaires» la gran majoria, un 78 %, apareixen en la documentació com pagesos, en frontal 51,4 dels propietaris. Aspecte que és confirmat pel criteri de Ll. Ferrer quan diu que «El rabassaire acostuma a ésser un pagès de professió» (83).

83 LLORENÇ FERRER I ALÓS, «El contracte de rabassa morta al Bages, els segles XVIII i XIX» a *Miscel·lània d'estudis bagencs, 4 (XXVI Assemblea intercomarcal d'estudiosos a Manresa, vol. 2, Manresa 17-18 octubre 1981*. Centre d'Estudis del Bages, p. 14.

CONCLUSIONS

El contracte de «rabassa morta», amb totes les relacions i continguts feudalitzants que li eren propis per la seva relació amb l'establiment emfiteutic, fou un mecanisme de penetració dels resorts típics del capitalisme en el camps català. Aquesta penetració es tradueix en dos principis: una agricultura adreçada al mercat i especialitzada, malgrat mantenir una important component d'autoabasteixement, i en segon lloc un procés de diferenciació social en el si del camperolat, que va finalitzar amb la proletarització del «rabasser», i això si no considerem la situació emanada de la «rabassa morta» com de proletarització encoberta. D'aquesta forma es va crear una capa benestant al camp català, la «pagesia de mas», mentre que s'anava deteriorant l'estatus social dels que en base del sistema de transmissió de béns, és a dir per l'institució de l'hereu, es veien apartats de la propietat directa de la terra. En primer lloc aquesta gent es converteix en mà d'obra que possibilita l'expansió de les terres conreades, i en segon lloc, i ateses les limitacions d'una possible reproducció social d'aquesta família esdevé en base de la mà d'obra de manufactures tradicionals (paperera, adobera, cotonera, llanera, etc.) i amb posterioritat, i deixant de banda la concepció complementària d'aquestes respecte l'agricultura, de la indústria en el seu concepte més modern. L'espai cronològic en el qual hem centrat el present treball correspondria als inicis de tots aquesta sèrie de processos, i per trobar la seva fi ens haurien de remetre a la crisi finiseculat del segle XIX i a tota la problemàtica social derivada dels «rabassaires» present al camp català en el primer terç del segle XX. És a dir, que tota explicació del desenvolupament capitalista del camp català en termes harmònics i igualitaris es troba mancada de fonament teòric, i el que és més important de raons pràctiques, ja que l'impacte dels mecanismes del mercat i de l'especialització agrària van provocar una sèrie de tensions i conflictes, del que els derivats de la «rabassa morta» únicament són una molt petita part.

LA COMARCA DE L'ANOIA EN LES DESCRIPCIONS DE VIATGERS DELS SEGLES MODERNS (1494-1834)

per JOSEP M. TORRAS I RIBÉ

LA MANUFACTURA PAPERERA CATALANA A LA SEGONA MEITAT DEL SEGLE XVIII:UNA INTRODUCCIÓ.

Miquel Gutiérrez i Poch

Introducció.

Aquesta comunicació és del treball prepatatori d'una investigació de la indústria paperera catalana durant el segle XIX i el XX, amb l'objetiu d'esbrinar les raons de l'existència de dues trajectòries diferenciades com la de Girona (símbol de modernitat) (1) i la de la comarca de l'Anoia i la de Francolí-Brugent (representant de la tradició). El marc conceptual del present estudi és deutor dels treballs de Jaume Torras i Elias (2), i pretén traçar els mecanismes bàsic sobre els que es var assentar la manufactura paperera durant la segona meitat del segle XVIII.Les fonts utilitzades són fonamentalment notarials precedents de l'Anxiu Notarial d'Igualada, complementades amb les aportacions documentals realitzades per Madurell(3) i Valls (4).

La manufactura paperera catalana en la segona meitat del segle XVIII és va manifestar com un manufactura centralitzada és a dir que els paperers eren fabricants "amb fàbrica"(5), i estructurada amb uns principis "protoindustrials", malgrat que en la mateixa manufactura hem de realitzar una anàlisi diferenciada en diferents nivells. El primer nivell és el de molins amb una producció restringida i en total depedència dels nivells superiors, amb un manteniment més considerable de les activitats agrícoles donada la gran estacionalitat de la seva dedicació a la papereria. En terme intermig trobaríem els paperers connectats directament amb els grans grups,

1.- Jordi Nadal: "La formació de la industria moderna" a *Catalunya, la fabrica d'Espanya. Un segle d'industrilització 833-1936*. Barcelona, 1985, pp. 97-99.

2.- Vegi's de Jaume Torras i Elias "Estructura de la industria pre-capitalista. La draperia" a *Recerques* 11, Barcelona, 1979, pp.7-28. Com a marc genèric trobaríem "La industria precapitalista y las tesis sobre la "protoindustralización" a Manuel González Portilla, Jordi Maluquer de Motes, Borja de Riquer Permanyer (eds.): *Industrialización y nacionalismo. Análisis comparativos. Actas del I Coloquio Vasco-catalán de Historia celebrado en Sitges 20-22 diciembre 1982*, 1905, p, 69. Un cas concret d'especial interès és "Fabricants sense fàbrica. Estudi d'una empresa llanera d'Igualada (1726-1765)" *Recerques* 19 (Homenaje Pierre Vilar I), Barcelona, 1987, pp. 145-160.

3.- Dels diferents treballs de Josep M Madurell i Marimón destacarem *El paper a les terres catalanes. Contribució a la seva història* (2 volums). Barcelona 1972, 1336 pàgs.

4.- Vegis Oriol Valle i Subirà *El papel y sus filigranas en Catalunya I.*, Amesterdam, 1970, 476 pàgs + 32 il.ls. També *La història del paper en España II. Siglos XVII-XIX*.

5.- Torras, Jaume: "Fabricants dense fàbrica...", art. cit.

i amb una major capacitat de resposta als estímuls de la demanda. En el nivell superior es situarien determinades famílies papereres, que eran les que dominaven la comercialització, els mecanismes de producció i el subministrament de les matèries primeres, la qual cosa, donada l'articulació del sector, els hi atorgava una situació privilegiada. Aquestes famílies com els Romaní, els Guarro, els Carbó, etc., realitzaven una autèntica política endogàmica, que tenia l'objectiu d'enfortir el domini de la manufactura, completat per la seva habitual posició de predomini en els respectius ajuntaments.

El molí paperer: funcionalitat i estructures bàsiques.

El primer element definidor de la situació i de l'espai intern dels molins paperers ve determinat per la recerca d'aigua, i amb unes dererminades condicions de neteja i claretat en bona part de l'any, la qual cosa fei que la manufactura paperera es concentrés en conques fluvials. Això s'havia de combinar amb una fàcil comunicació que fes possible una arribada contínua de les matèries primeres i una fàcil comercialització. En aquest sentit és paradigmàtic el cas de Capellades (l'Anoia), on els paperers tenien els avantatges que els proporcionava el "Camí Ral" de Barcelona a Madrid, que connectava la producció amb els mercats i amb un port centre d'arribada de les matèries primeres i de comercialització de la producció.

Realitzant una anàlisi de la configuració de l'edifici (6), es por arribar a construir un model (mirar esquema adjunt), segons el qual aquest es podria dividir en tres sectors. El primer correspondria al soterrani, on es realitzava la trituració del drap mitjançant les "maces trituradores", on es trobava la "tina", espai dedicat a la fabricació del full, i que determinava fins i tot la jornada dels paperers en funció d'una dererminada producció (18-20 postes diàries, constituïda cadascuna per 250-260 fulls, que per parells formaven una raima).

El segon sector estaria situat a la planta baixa i a la principal. En la primera es trobava el "comptador", on se seleccionaven els fulls. En la mateixa palnta baixa es podria trobar l'"esquiçador" (lloc on es classificaven i tallaven els draps) i el "perol", caldera no es bullien les "carnasses" pells d'animal seques per a estreure'n la gelatina base de l'encolatge. Al pis principal acostumava haver la residència dels "belaires" (arrendataris del molí) o dels propietaris, ja que era habitual la pràctica de l'arrendament com ho demostra el fet que segons una comanda de la corona (11-3-1786), on apareixen reservades cent deu tines dividides en tres categories: "propietaris que són fabricants", "propietaris que no són fabricants" i "arrendataris", únicament trenta-set apareixen encloses en la primera categoria (7). A més d'aquests també era habitual que hi visquessin bona part dels treballadors.

El tercer element, que ocuparia els darrers pisos, nomenat "mirador", es destina a assecar el fulls mitjaçant la circulació de l'aire. Es podia distingir perfectament des de l'exterior per la gran abundància de finestres, que omplenaven les façanes en aquesta zona, esdevenint el tret identificador de l'arquitectura "paperera". A més tampoc tenia divisions internes per a facilitar la circulació de l'aire. Fins i tot el "mirador" d'un molí podia trobar-se en un edifici deferent (8).

6.- Respecte a la configuració arquitectònica del molí paperer vegi's Lourdes Munné i Sellarés "Els molins paperers de la comarca de l'Anoia. Introducció al seu estudi" a *Miscellanea Aqualatensia*3, Igualada, 1983, pp. 185-213. Una aportació més aprofondida es troba a Miquel Gutiérrez i Ponch: "La tècnica de la manufactura papereratuna aproximació als mètodes tradicionals de treball dels parerers catalans" (treball inèdit).

7.- ARXIU MUSEU PAPERER CAPELLADES (AMPC):"Carpeta Pau Vila".

8.- ARXIU HISTORIC COMARCAL DE L'ANOIA (AHCA): Arxiu Notarial d'Igualada (ANI), Mariano Cunyer, 21-3-1769, f. 21-24, en aquest cas el "mirador" es trobava en un batà de llana propietat del propi arrendador.

Respecte a la relació existent entre l'activitat agraria i la manufactura tradicional, i de la peperera en particular, la Junta de Comerç, referint-se a l'autosuficiència característica del molí deia el 1817 "Como cada fábrica tiene ocupados en su recinto y en sus inmediaciones un multitud de operarios, todos los fabricantes tienen u cultivan con esmero su huerto en que hacen producir toda suerte la lugumbres y verduras, asi como frutas, patatas, cáñamo, etc" (9). El molí no era, doncs, únicament l'edifici dedicat a l'elaboració del paper, sinó que també ocupava terres de conreu, galliners, cellers, etc., que feien l'esmentada instal.lació autosuficient La pròpia família camperola en molts casos s'estructurava al voltant d'aquest fet, essent habitual que dones i fills de "rabassers" treballessin en els molins paperers (10). Únicament cal recordar l'origen pagès de dues de les més importants nissagues papereres: els Romaní i els Guarro, i que durant dècades mantenen la seva vinculació amb la terra, fins al punt de convetir aquestes compres en un dels principals capítols en el referent a les inversions dels beneficis, el que suposava un fre per la renovació tecnologia (11). P. Vilar comenta la participació d'ambdues nissagues en el moviment de millorament agrícola, que durant la segona meitat del segle XVIII van protagonitzar diferents "industrials" (12). Una altra via fou la d'arrendar molins, que famílies de la "pagesia de mas" havien construït o reconvertit per aprofitar el bon moment de la manufactura en la segona meitat del segle XVIII. Dos casos coneguts són el dels Pascual del Mas Vidal de la torre de Claramunt i el dels Coca de la Pobla de Claramunt (13).

El molí era també una espai dedicat a activitats agràries, no merament d'autosufecència, com ara la producció d'aiguardent o vi, a aquest respecte s'aprofitaven les premse "en lo temps de premsar-se lo vi y brisa" (14) o d'utilitza el cup del molí per part de l'arrendador (15) i també la clàsula, en pactes entre paperers, del manteniment del rec net de "les vinasses de l'aiguardent" (16). Cal recordar que són anys de forta expansió de la vinya a la comarca de l'Anoia, així ho cometa P. Vilar quan diu referint-se al sector central que "Malgrat la afluència de població deguda a les seves creacions industrials, la conca d'Odena es basta en grans i exporta vins, aiguardents de bona qualitat" (17), idea completada quan afirma que "als darrers decennis, malgrat la multiplicitat dels seus recursos, serà tan mateix essencialment viticola i és perque exporta els seus aiguardents" (18). No és estrany, doncs, trobar múltiples presències de paperers en contractació

9.- AMPC:"Carpeta Pau Vila".

10.- Un comentari interesant de la relació entre l'estructura familiar i les manufactures "protoindustrials" es troba a Peter Kridte, Hans Medick, Jürgen Schlumdohm. *Industrilitación antes de la industrilización*, Barcelona, 1986, pp.-113.

11.- AMPC: Capbreu del 1805-1808, en aquesta documentació els parerers de Capellades apareixen com a propietaris de diferents tipus de terres, fins al punt de convertir-se en molts casos en propietaris d'extrensions considerables. Respecte l'anclatge tecnològic és significatiu que, mentre que Holanda feia dècades que elaboraven la pasta amb cilindre (les anomenades "piles holandeses"), a Catalunya encara s'elaborava amb "maces trituradores", no assimilant bona part dels multiples avonços paral.lels a aquesta (J. Dverton: " A note on technical advances in the manufacture of before the Ninenteenth Century" a Ch. Singer (ed.) *A History of tecnology III*, Oxford, 1958.

12.- Pierre Vilar *Catalunya dins de l'Espayna Moderna, III. Les transformacions agràries del segle XVIII català*, Barcelona, 1986 (2). p. 277à

13.- Vegi's Josep Riba i Gabarró: *Un vilatge dels Cardons Medinaceli a Catalunya. Història d'un senyoriu*. Barcelona, 1968, 61 pags. Una anàlisi de la posició social dels cora ens ve proporcionada per l'obra del mateix autor *La Pobla de Claramunt. Evolució econòmico-social d'un municipi de la comarca d'Igualada*, 1972, 335 pàgs..

14.- AHCA: Arxiu Notarial d'Igualada, Vicenç Aulet, 1769, f.21.

15.- AHCA: Arxiu Notarial d'Igualada, Vicenç Aulet, 1783, f. 46.

16.- AHCA: Arxiu Notarial d'Igualada, Josep Antoni Mateu, 1772, sf.

17.- Pierre Villar, op cit., p. 339.

18.- Pierre Villar, op. ci., p. 358.

agrària del període, sobretot a "rabasses mortes" (19), eina jurídica de l'anteriorment mencionada expansió(20). Aquests elements ens menen cap una visió complementària d'ambdues feines, a les quals es dedicaven a temps parcial els paperers, sobretot tenint en compte que l'activitat del molí era, en molts casos, estacional per falta d'aigua, draps, etc..

En rares ocasions es construïa una nou edifici, el més sovintejat era reconvertir instal.lacions preexistets, com ara molins fariners, polvorers, batans de llana, fleques, etc.. La forta despesa que suposava la construcció del molí dun el constructor a l'endeutament i finalment a la venda del molí (21). És a dir, que malgrat que el capital fix no representava un volum molt considerable si que no era més que altres manufactures tradicionals en base el propi procés productiu, ancara que la realitat existent no era tan exagerada con la presentada per J.M. Delgado (22). Aquesta situació tan sumament ambivalent, es pot resumir en una transferència d'actius procedents del sector agrari, en base dels canvis esdevinguts en aquest sector. La tendència, anteriormente expressada, ja es constata de forma molt primària a mitjans del segle XVIII quan Francesc Romaní era propietari d'un "molendium Paperarium per dictum confitentem constructum qui Antiquitus erat Molendinum" (23). Un cas prou conegut de complementarietat entre dues manufctures és el dels Marrà, fargaires, que a més exercicien de paperers i d'arrendadors de molins paperers, o el de Viçens Almirall, qui el 1784, apareix com a "bataner i paperer" (24). Un cas paradigmàtic és

19.- Vegis Miquel Gutiérrez i Ponch: *Una anàlisi de la "rabassa morta" en base de documentació procedent de l'Arxiu Notarial d'Igualada (La contractació de la "rabassa morta" a finals del segle XVIII i principis del XIX)* treball inèdit, 1.902. Un exemple és el del paperer de la torre de Claramunt Narcís Granlunt, al que el seu pare li establia un jornal de terra bosquina (AHCA: Arxiu Notarial d'Igualada. Francesc Melción, 1.775, f. 17-20).

20.- Pierre Vilar: "Geografía e historia estadística . Historia social y técnicas de producción. Algunos puntos de historia de la viticultura mediterránea" a *Creixement y desarrollo. Economia e historia. Reflexiones sobre el caso español.* Barcelona, 1974, p.249.

21.- Els Marrà, fargaires de La Torre de Claramunt havien deixant a deure 1.700 lliures a Francesc guarro, d'un prestec total de 3.000 utilitzat per a la construcció d'un molí paperer, en concepte de les quals venen algunes terres de la seva propietat, que sumaven en total 12,5 jornals (AHCA): Arxiu Notarial d'Igualada, Francesc Raurés, 1787, f.245-247). Segimon Borrull d'Igualada, ve vendre un molí paperer construit a 1774 a Joan Serra, paperer de Capellades per a pagar els deutes derivats de la seva construcció (ferro, fusta, el mestre de cases) (Josep M Madurell: op. cit,. p.647-649).

22.- El molí paperer tipus a la Catalunya del segle XVIII, no tenia les demisions del dues (Josep M Delgado: " La fabricació manual de paper Catalunya" a *L'Avenç*, 1983, p.729).

23.- AMPC:"Capbreu 1649" f.95.

24.- AHCA: ANI, Vicenç Aulet. 1788.

el del molí d'en Calvet de Cardona, que després de diferents canvis de propietaris va arribar a mans de la comunitat de Presbíters de la mateixa població, i que amb posteriorietat a una reforma es va convertir en molí paperer, fariner i d'oli a la mateixa vegada, havent-se d'arrendar cadascun d'ells al millor pagador (25). Darrera d'aquestes qüestions, també s'amaga en opinió de Madurell (26) un cert equívoc léxic.

Energia hidràulica: l'aigua.

L'aigua en relació a les manufactures tradicionals s'ha d'interpretar com un recurs econòmic fonamental, i com un bé patrimonial utilitzat com a mecanisme d'extracció d'excedent. Aquest sentit patrimonial s'ha de completar amb les peculiaritats del règim dels rius mediterranis sotmesos a unes oscil.lacions molt marcades que feien de l'aigua un bé de gran valor. Com afirma Jordi Maluquer "El agua tenia, en resumen, una gran importancia en la sociedad feudal, desde el momento en que daba pie a una serie de aprovechamientos altamente productivos en los aspectos agricola, industrial, de transporte y piscícola" (27). Bàsicament el rei era el propietari de les aigües, que les concedia en "enfiteusi".

P.Vilar diu que: "Al'oest de Barcelona, l'Anoia, el Riudebitlles, la Riera de Carme i fins a les febles fonts de llurs conques, són posats a contribució: pagesos i industrials paperers se'ls disputen o se'ls reparteixen" (28). Referent a l'ús industrial, i a les seves relacions amb l'agricultura, es donen múltiples situacions, tenien un cert complement en la pròpia estructura del molí, rodejat per terres de regadiu, que també es cedien en l'arrandament. Entre una i altra utilització acostumaven a sorgir conflictes, derivats d'aquest procés de transferència d'actius del sector agrari a l'industrial, en aquest cas corresponent als "recs" convertits en canals "industrials". Però els possibles conflictes, no s'establien únicament entre paperers i pagesos, sinó entre aquells i altres manufacturers que necessitaven de l'aigua com en el cas de Joan Serra i Segimon Borrull, paraire, que varen tenir un contenciós per l'acció que va realitzar aquest darrer en la resclosa construïda pel primer (29);o el del propi pare d'aquest Borrull qui intentava realitzar conductes subterranis per a cercar aigües, la qual cosa afectava als Coca (30); o com Cristofor Romeu (paperer de St. Quintí de Mediona) i Anton Ferrer, ja que el segon havia interposat accions legals en contra del primer, qui estava construint un molí paperer, perquè no col.loqués cap tipus de dificultats en el rec que submanistrava els seus molins fariners i bataners (31).

L'aprofitament dels recursos hidràulics representava una important despesa inicial i un constant manteniment. Element fonamental per a materialitzar les potenciaitats energètiques de l'aigua dels rius era la resclosa, que sovint era destruïda per les riades. Aquesta problemàtica tenia la seva concreció pràctica en pactes entre els fabricants que s'hi beneficiar en, que en ocasions provocaven problemes en el manteniment i construcció de la resclosa(32). En els contractes

25.- Vegi's Ramon Gaya Massot: *El molino papelera d'en Calvet en Cadona 1754-1888*,.

26.- Josep M Madurell: op. cit., pp 117-121.

27.- Jordi Maluquer de Motes: "La despatrimonialización del agua: movilización de un recurso natural fundamental" a Angel García Sanz i Ramon Garrabou (eds.): *Historia agraria de la España contemporánea I. Cambio social y nuevoormas de propiedad (1800-1850)*, 1985, p. 278.

28.- Pierre Vilar: op. cit., p. 265

29.- AHCA: ANI, Muntades (Capellades), 1793-1795, f.211a-212b.

30.- Josep M Madurell, op.cit., p. 669-677.

31.- AHCA: ANI. Josep'Antoni Mateu. 1776, sf.

32.- Juan Guarro i Ramon Romaní recordaven a Josep Fom les seves obligacions de mantenir el rec, aportar una determinada part en la seva reconstrucció (AHCA: ANi, Francesc Raurés, 1794, f.55). Joan Marrà i Romaní va fer una acords amb Josep Tort, pagès, mitjançant els quals podem entendre l'estructuració de la construcció i funcionament de la construcció i funcionament de la resclosa i el rec (AHCA: ANI, Marià Cuyner, 1771, f. 271).

d'arrendament es feia referència al manteniment del rec i a la reconstrucció de la resclosa, que depenent de les condicions requeien en una o altra de las parts contractants. En aquest setit són importants els pactes establerts per a mantenir en condicions el rec, ja que la més mínima alteració per part dels fabricants de la part alta podia tenir una influència decisiva respecte els de la part baixa(33). Aquests problemes acostumaven acabar amb una concòrdia , per exemple el 31-13-1775 es va establir una que fixava que els paraires de la població de Carme tindrien dret a rentar la llana i els draps al rec, però després de que aquest haguès passat pels molins paperers(34).

L'aigua representava un factor limitador de la capcitat productiva dels molins, així es constaten uns mesos a l'any, en què la migradesa de cabdal feia que molts haguessin de para o limitar extraordinariament la seva producció; o sasos de pluja en què l'aigua tèrbola impedia la trituració del drap, perquè la pasta hauria sortit bruta.

Draps i carnasses: les matèries primeres.

Un dels problemes estructurals de la manufactura paperera era el subministrament de draps vells, la matèria primera fonamental, que podien ser de lli, cànem i, posteriorment, de cotó, i que atenent a certs criteris determinava la qualitat del paper resultant.

Per a abastir-se de draps es nomenava un representant legal o "procurador" mitjaçant "poder" per procedir a la compra. Un exemple és l'atorgat per Josep Romaní al 1743 a un veí de Barcelona, que residia a Palma de Mallorca, amb la facultat de comprar qualsevol tipus de drap (50). En aquests poders era habitual establir un límit quantitatiu en el drap facultat a comprar, perquè el paperer no veiés superada la seva capacitat productiva (51). En ocasions aquestes procures facultaven per a establir una xarxa de corresponsals, sobretot en ciutats costaneres, per exemple en una del 1774, en ple període de carestia dels draps es facultava a Jacint Calsina un comerciant-blanquer d'Igualada perquè realitzés una política de compres "en los Pols Marítims de (...) Cádiz, Sevilla, Málaga, Cartagena y altres" (52). El motiu de l'establiment d'aquests circuits queda evidenciat en la resposta dels paperers capelladins a un qüestionari del 1779, en el qual afirmen que "Algunos fabricantes tienen en Madrid, Valencia, Alicante y otras partes corresponsables, con quienes hazen ajustes de pagarles los trapos, y carnazas a precios señalados en los respectivos parajes indicados, que después hazen venir de su cuenta; con cuya disposición logran aveces, las Fábricas estas primeras materias a un ocho a diez por ciento menos de lo que les cuestan compradas en esta capital /en refereixen a Barcelona/ de segunda o terdera mano" (53). Pierre Vilar també ha constatat un actiu comerç per proveir-se d'aquest material, qualificant en 2,543 quintars les importacions de draps vells arribats el 1793 al port de Barcelona, 1.275 procedents de Sardenya i 1.268 de Gènova (54). Aquesta situació feia necessària la formació d'una Societat per la compra del drap, establint un fons comú per a realitzar una posterior

33.- Francesc Romani i Francesc Guarro van establir una acord sobre un salt d'aigua, que perjudicava una de les parts (AHCA: Ani, Vicenç Aulés, 1783 f. 46)
34.- Modest Lluisà i Josep Riba: *El llibre dels paraires de Carme*, 1965, pp. 95-100.
50.- Josep M Madurell: op. cit., p. 142.
51.- Francesc Guarro autoritzava a Vicenç Canyador, sastre de Barcelona, a la compra de 600 quintars de draps (AHCA: ani, Mariano Cuyner, 1760, f. 105). També Jacint Calsina, un blanquer igualadí, fou autoritzat a la compra de 2.500 quintars(AHCA:ANI, Vicenç Aulés, 1774 I, f.7).
52.- AHCA: ANI, Vicenç.Aules, 1774 I, f.7.
53.- Oriol Valls: *La historia del papel en España...*, op cit. p. 184.
54.- Pierre Villar: *Catalunya dins de l'Espanya Moderna IV. La formació del capital comercial*, Barcelona, 1986 (2) p. 134.

distribució equitativa entre els signants (55). Una altra fórmula utilitzada fou la de l'intercanvi en la qual el qual entregava paper a canvi de drap i carnasses (56).

La legislació era tendent a aconseguir la lliure entrada i lliure circulació de draps importats i de "carnasses". En aquest context s'ha d'interpretar l'actuació de la Junta de Comerç, concretada en la carta adreçada per la Junta Particular de Govern a Luis de Alvarado, en que demanaven facilitats per un adequat subministrament (57), entre les quals enloïen la lliure entrada i la prohibició de l'exportació. La primera concessió a nivell legislatiu fou la llibertat de drets de duanes per al drap importat (7-11-1767), malgrat que el paper català encara hagués de pagar vuit diners en concepte del dret del General i de Guerra. Aquestes lleis eren de difícil aplicació, almenys de forma instantània, segons consta en un memorial del 1768 (58). Aquesta mesura es complementava amb la prohibició de la sortida a l'estranger, principis que amb altres clarament protectors apareixen recollits a la Real Cèdula de 25-10-1780. En la mateixa tendència se situa la concessió de determinats privilegis per part de la monàrquia borbònica, a fabricants com els Romaní i els Guarro (27-7-1773), consistents fonamentalment en el dret de "tanteo" (59) en la compra d'aquests draps fins al punt de concedir-se en una "Real Cèdula" del 1-5-1782 aquest dret a tots els fabricants del regne per a fer front a "acopiadores o tratantes". Amb aquestes mesures s'intentava frenar la creixent especulació, i pràctiques com la de mullar-los per a augmentar-ne el seu pes i obtenir un major benefici. Per part dels fabricants de la zona de Capellades es va redactar un document que expressava aquesta problemàtica (60), també ho feren uns comissionats de la Junta de Comerç amb l'objetiu d'impedir la barreja de draps recollits a Barcelona amb d'altres llocs (61). En referència a les carnasses cal veure la situació privilegiada del nucli de l'Anoia, prop de la zona d'adoberies d'Igualada, d'on s'obtenien pells de baixa qualitat. La Junta de Comerç va afirmar el 1817 "que venian la mayor parte de La Coruña y Sevilla" (62).

Aquest difícil accés a les matèries primeres va condicionar l'habitual fórmula d'arrendament dels molins per part del seus propietaris, ja que com ha afirmat Josep M Madurell "als amos dels molins paperers, en la major dels contractes de lloguer d'aquests, establien un pacte relacionat especialment amb la provisió exclusiva de draps i carnasses per part dels arrendadors a favor dels seus arrendataris" (63). Per exemple, en un arrendament del 1793, el propietari Francesc Pascual es comprometia a subministrar a l'arrendatari Josep Pages 32 quintars d'espardanyots, matèria primera per a l'elaboració del paper d'estrassa (64).

Com ja s'ha assenyalat, l'últim terç del segle XVIII fou el període de major expansió d'aquesta manufactura, malgrat produir-se ja contradiccions estructurals, a nivell productiu i de mercat, que feien preveure una gran crisi, entre els quals destacava un procés inflacionari, pel que fa referència els draps i a les carnasses, en el qual, a més de les dificultats de subministrament, va jugar un paper central la duríssima competència dels paperers per a conseguir-los. Segons una informació del 1775, restaven tancats 23 molins dels 109 existents a Catalunya i la seva capacitat productiva s'havia vist reduïda en un 60%, tendència que ens apunta l'extremada fragilitat de la manufactura en el suministrament de matèries primeres. Aquest procés d'insuficiència i inflació

55.- Josep M Madurall: op. cit. , p. 159.
56.- Ibid., pp. 216-217.
57.- Ibid., pp. 150-160.
58.- Ibid., document 141, pp. 1.132-1.134.
59.- Dret de similars característiques se'ls hi otorgava paraires per cases i instal.lar-hi telers (Jaume Torras: "Fabricants sense fàbrica...", art cit., p.151).
60.- Josep M Madurell: op. cit., document 142, pp. 1.134-1.135.
61.- Ibid, document 143, pp 1.136-1.137.
62.- AMPC: "Carpeta Pau Vila".
63.- Josep M Madurell: op. cit., p. 169.
64.- AHCA: ANI, Miquel Muntades, 1793, f. 156-158.

.ou degut en bona part a la distorsió del mercat de matéries primeres causada per la creixent expanxió de la demanda sobretot d'americans, que es exemplificada en un conveni signat entre Anton Ferrer i Francesc Guarro amb l'Intendent General de Catalunya, segons el qual els primers es comprometien a subministrar una determinada quantitat de "paper blanc" amb destí a Mèxic, respecte al qual comentaven" y observar que tots los dias se va augmentant lo Preu dels draps prevehent que al no privar lo augment en que se posan los draps, no se podria cumplir a lo promés a dit Illtre. Senyor Intendent, a no ser de augmentar los preus del paper"(65). Aquesta situació va dur els fabricants de paper de Capellades (1775) a obligar-se mútuament a aportar tot el drap, adquirit en l'interior del Principat, a un magatzen comú, a partir del qual es realitzaria el repartiment entre tots els signants. A aquest conveni també s'hi van afegir paperers de La Riba i Sant Pere de Riudebitlles, malgrat que es van enfrontar a múltiples resistències que finalment van dur l'assumpte als tribunals, fins al punt que el 1770 va desaparèixer aquest compromís (66). Aquests tipus de pactes confirmen el domini dels paperers de Capellades sobre el maercat de les matèries primeres (67).

En les respostes dels paperers a l'"Informe de la Junta de comerç de Barcelona" (1778) s'afirma que "Indagando las razones de este valor excesivo de las materias primeras del papel, se encuentra que por lo respecto al trapo no reside en el, sinó en las terribles manos que lo acopian para venderlo al Fabricante, las quales aumentan el precio hasta el ochenta por ciento o ciento por ciento, y ahun talvez mas sobre el valor a que compran a los que recogen por las casas y basureros. De suerte que hay trapo que les cuesta a cincuenta quartos la arroba, y se venden a conce reales" (68). La informació és completada quan es comenta que mentre que a Espanya es pagaven 64 rals de velló per un quintar de draps, el seu valor a França era de 32, i que el valor de les "carnasses" s'havia duplicat. Aquesta procés inflacionari, com ja s'ha apuntat amb anterioritat, va produir un procés d'encariment del propi paper, que va ser assenyalat per Miguel-Jerónimo Suárez el 1778 (69).

La papereria catalana.

Arrencant del segle XII ens trobaríem amb una llarga tradició d'aquesta manufactura, com ho expressa el Pare Pere Gil quan afirma que "l'abundància de cànem i lli, y aiguacuita y molins, aigua a propòsit per aplicar y fer dit paper: per ço de aquest paper s'en fa molt en Cataluña, specialment en Girona y Montacada y algunes altres parts"(35).

Diferents testimonis ens situen la major expanxió de la manufactura paperera entre mitjans de la dècada dels setanta i inicis de la dècada dels noranta. Segons el Baró de Bourgoing "En 1777 Cataluña sólo tenia ciento doce fábricas del papel. En 1788 llegaron a ser más de trescientas"(36), tot i que aquesta darrera xifra sembla notablement inflada, ja que Laborde parla de 200 el 1792, és irrefutable el creixement del sector. Aquest procés que suposava la culminació d'un mecanisme ja intuït amb anterioritat quan dels 35 molins del 1728 es va passar al 69 del 1766. Mostra d'aquesta creixent expansió són les inversions realitzades per gent vinculada a altres activitats, com ara els Torelló paraires d'Igualda (37); o com en el cas de rellotgers, fargaires, condelers i

65.- AHCA: ANI, Vicenç Aulet, 1773 II, f. 131.
66.- AHCA: ANI, Vicenç Aulet, 1778, s. p.
67.- Josep Sabater (paperer de la zona Ripoll- Llobregat) comprava draps a Antoni Ferrer i Geroni Romeu, paperers de Capellades (Oriol Valls: *El papel y sus filigranas*..., op. cit., p. 178).
68.- Oriol Valls: *La historia de papel en España III*..., op., p. 176.
69.- Josep M Madurell:op. cit., p. 1.147
.35.- Josep M Madurell:op. cot.,p.678.
36.- J.Garcia Mercadal: *Viajes de extranjeros para Españo y Portugal III, Siglo XVIII*, Madrid, 1962, p 1065.
37.- Jaume torras i Elias: "Fabricants sense fàbrica...", art. cit., p. 152.

llibreters (38), que d'una o altra forma estaven relacionats amb la manufactura paperera. Aquest període expansiu cal interpreta-lo com la reacció a una estabilització de la demanda interior, possibilitada per l'enfortiment de l'Estat durant el regnat de Carles III i una major facilitat per a l'accés als mercats exteriors, en concret els de les colònies americanes, amb la situació derivada dels decrets de lliure comerç, que es va desenvolupar sobre una realitat ja preexistent (39). És a dir que la política desenvolupada pels governs espanyols va representar un avantatge comparatiu propiciador del ràpid desenvolupament de la manufactura paperera.

Aquesta política es defineix per uns principis marcadament proteccionistes, que troben la seva millor expressió en les nombroses franquícies i privilegis atorgats a la manufactura, mentre que de forma paral.lela i com veure'm assegurava l'estabilitat d'una demanda, Josep M Delgado ha definit aquesta política "intervencionista" en base a tres característiques: privilegis per a la recollida de matèries primeres,exempcions i franquícies fiscals i la concessió d'assentaments per a proporcionar el paper utitlitzat per diferents organismes públics. Les mesures proteccionistes semblen haver estat sumament necessàries per a fer front a la forta competència estrangera, a la qual cosa es refereix Larruga quan diu que"... era excesiva la pérdida que sufriamos con el papel extranjero" (40). En un comunicat de la Junta de Comerç amb data de 1817 deia "Mientras que a beneficio de la libertat indefinida del comercio nuestra peninsula apenas conocía otro papel que el extrangero. Mientras comerciantes no eran más que unos meros comisionistas de los Genoveses, Franceses y otros, recibiendo de estos el papel para surtir a nuestras Américas, la Cataluña y toda la España apenas conocian las tinas o fabricas de papel, pero luego que por el sabio decreto decreto del S.D. Carlos III de inmortal memoria se impuso el subido derecho de 17 reales de vellón a cada resma de papel extrangero, condediendo al mismo tiempo varias gracias y franquicias a la Fábricas Nacionales" (41).

El govern de Carlos III, seguint aquests criteris intervencionistes i de regulació de la producció paperera, va realitzar sovintejats qüestionaris i interrogatoris per a controlar la qualitat i condicions del paper (42). En aquestes regulacions hi va jugar un paper fonamental Miguel-Jerónimo Suárez y Nuñez, qui era Secretari d'arts i oficis de la "Societat Económica d'Amics del País de Madrid" i fou l'encarregat de "documentar" la política a seguir, i aquest context fou especialment important l'interés de la corona perquè Suárez realitzés la traducció de l'obra de la Lande L'art de faire du papier..., que es va concretar per ordre de la "Real Junta de Comercio, Moneda y Minas", editant-se el 1778 (43).

38.- Ignasi Jardí, Llibrater de Barcelona, apareix a diferents "procures", on esnomenava procurador a diferentes paperers (AHCA :ANI. Miguel Muntades, 1793, f.106-108; Vicenç Aulés, 1781, f. 49-50). El mateix Jardí va participar directament la manufactura paperera arrendant un molí (Oriol Valls i Subirà: *El paper y sus filigranes*, op. cit.,p. 179).
39.- Vegi's Carlos Martinez Shaw: *Cataluña en la carrera de Indas, 1680-1756*, Barcelona, 1981, 396 pàgs... Itambé José m Oliva Melgar: *La Real Compañia de comercio de Barcelona a Indas. El comercio privilegiado de Caralunya en la segunda mitad del siglo XVIII*. Respecte el lliure comerç destaquen les aportacions realitzades per Josep M Delgado: *Catalunya i el sistema de libre comercio*.
40.- Marcos Bermejo, Maria Teresa: *La industria artesanal del papel en Cuenca*. 1985, p. 21
41.- AMPC: "Carpeta Pau Vila", 24-1-1817. L'historiador del paper Briquet feia referència a la política proteccionista del govern genovés, front a la creixent competència del paper català (Oriol Valls: *El papel y sus filigranas en Catalunya*, op.cit., p. 131).
42.- Josep M Madurell: op. cit., doument n 148, pp. 1.150-1154. Una aportació global referent a la política econòmica en , J. Rodríguez Labandeira: "La política económica de los Borbones" a *La economia española a finales del Antiguo Régimen* IV, Madrid, 1982.
43.- La Lande, Mr. de: *Arte de hacer el papel según se practica en Francia, y Holanda en la China*, y en Japón, Madrid, 1770.

QUADRE Nº 1

	Raimes Fabricades		Raimes possibles		Molins		
	n	%	n	%	n	%	parats
Anoia	42000	34,7	91400	29,9	29	26,6	3
Riudebitlles	12400	10,2	32600	10,6	13	11,9	2
Fran.- Brug.	30000	24,8	67500	22,1	25	22,9	4
Foix-Gaià	3700	3,06	13200	4,3	5	4,5	3
Fluvia-Terri	13700	11,3	29100	9,5	12	11	2
Ripoll.-Llob.	4200	3,4	14900	4,09	6	5,5	2
Ter	4200	3,4	12500	4,09	6	5,5	2
Tordera	2100	1,7	7700	2,5	4	3,6	2
Cardener	5500	4,5	20000	6,5	5	4,5	1
Segre			9000	2,9	2	1,8	2
Cenia	3000	2,4	7500	2,4	2	1,8	1
	120.800		305.400		109		23

En base del quadre n 1, segons un llistat del molins existents a Catalunya el 1775 i el seu estat de producció (44), es pot constatar l'existència de dos nuclis principals, l'Anoia (Capellades) i Francolí-Brugent (La Riba), que totalitzen la major potencialitat productiva. A més d'aquests dos nuclis existien altres clarament cel.luritzats, i amb unes possibilitats productives més reduïdes, íntimament depenents del de l'Anoia, que el 1784 ja comptava amb 34 molins (45). Aquest seria un dels trets més característics de la manufactura paperera, i mitjançant aquest mecanisme podien tenir una relativa flexibilitat en la producció i adaptabilitat a la demanda.

QUADRE N 2

	Paper Blanc		Paper d'estrassas	(en raimes)
València	116.706	(54,9 %)	29.658	(36,4 %)
Aragó	38.678	(18,2 %)	28.500	(35 %)
Catalunya	28.000	(13,1 %)	13.500	(16,6 %)
Segòvia	9.900	(4,6 %)	800	(0,9 %)
Valladolid	6.200	(2,9 %)	-	-
Murcia	4.300	(2%)	8.200	(10%)
Navarra	4.300	(2 %)	8.200	(10 %)
Guadalajara	2.430	(1,1%)	610	(0,6 %

44.- "Censo o estado general de las fábricas de papel en Cataluña en el año 1775 (Josep M Madurell:op. cit., pp 61-64). El resultat de la capacitat productiva és en la font de 301 600 raimes, però després d'un ajust, el resultat és de 305.400.

45.- Badosa i Coll, Elisa:"La industria rural a Cataluña a finals del s. XVIII" a *Actes del Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya I. Població. Món Rural. Món Urbà*. Barcelona, 1984, p.346.

Les dades del quadre n 2, proporcionades per Larruga (46) ens menen cap una imatge global del sector a finals del segle XVIII. Aquesta aproximació ens situa a la crisi de la manufactura paperera catalana a finals del segle XVIII, sota la forta competència dels paperers alcoins. A aquesta població alacantina s'hi va instal.lar el primer molí paperer el 1755 per a abastir la demanda creada pel sector tèxtil, encapçaat per la "Real Fábrica de Paños". Aquesta aportació inicial va fer que a finals del segle XVIII Alcoi tingués el 50% de les tines del País València (47). Aquests tipus de demanda la va fer més resistent, junt a la seva aportació als "reales asientos", a la crisi de finals de segle que el sector català, en especial el de La Riba, ja que Capellades podía respondre d'una forma més àgil en base a la major vinculació al mercat interior. La crisi en el comerç americà, deguda als procesos bèl.lics de la dècada dels noranta, i sobretot a la segona guerra amb Angleterra de 1796 a 1801, la qual va suposar el col.lapse dels circuits comercials amb les colònies, fou la principal fila per a entendre la desfecta d'aquest sector. A aquest fet que hem de sumar les contradiccions productives, com el procés inflacionari de les matèries primeres etc... Un factor a tenir en compte és la desfeta dels mecanismes de l'administració borbònica, fent perillar el cobrament del "paper sellat" per part dels paperers (48). Segons una carta de la Junta de comerç de 27 de març de 1818, existien a Catalunya 210 tines, de les quals en aquella data es trobaven paralitzades més de la tercera part "por falta de consumo".

Mercat: "Real Sello" i Amèrica.

La manufactura paperera es caracteritza per la seva inserció dins els circuits dels mercats incentivats per la demanda de l'administració pública, com és el cas dels "asientos" del "Papel Sellado" i d'altres organismes de l'administració de forma general. L'interès de la corona per l'eficient execució de les planificacions en la producció tenia un doble objectiu: no aturar el funcionament de la burocràcia estatal i els ingressos que el "sello" proporcionava a la "Real Hacienda". El primer contracte d'aquestes característiques es va signar al 1743, per al lliurament de 10.000 raimes. El proveïment d'aquest es va realitzar per una companyia formada pel rellotger barceloni Alexandre Soler i membres de les famílies Romaní i Guarro (70). El complement a la demanda de paper per al "real sello" el trobem a altres organismes oficials, com la fabricació de paper amb destí a la "Real Fábrica de Tabacos de Nueva España". Per exemple entre 1771 i 1773 Anton Ferrer i Francesc Guarro havien signat tres contractes, que sumaven 325.000 raimes anuals durant cinc anys, és a dir, aproximadament la cinquena part de la capacitat productiva del sector (71).

Aquesta demanda posava a prova les possibilitats productives d'un sector amb unes limitacions ostensibles en la producció, donada la inèrcia tècnica, ja que durant molts segles no es va introduir cap tipus d'innovació, com per exemple en relació a la trituració del drap, limitat considerablement el ritme de treball. Segons una informació del 1730 una "molienda" de vint-i-quatre hores pruduiria pasta únicament per nou raimes (72). A més també s'enfrontava a

46.- Larruga, Eugenio: *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España XIX*. Madrid, 1787-1800, pp.220-221. Les dades de Larruga, amb tots els possibles problemes, que poden proporcionar-nos ens serveixen com a mecanisme d'orientació.

47.- Vegi's Cerda Gordo, Enrique: *Monografía sobre la industria papelera*. Alcoi, 1965, los pàg.. Una visió més global de la situació econmica de la papereria d'Alcoi ens la proporcionen Rafael Aracil i Marius Garcia Bonafé: *Industrialització al País Valencià: el cas d'Alcoi*, Valencia, 1974, p. 219 i ss..

48.- Oriol Valls: op cot., p. 212.

70.- Ibid, pp. 142-143.

71..- AHCA: ANI, Vicenç Audelt, 1779, f. 234-237.

72.- Oriol Valls: *La historia del papel y las filigranes* ..., op. cit., p. 200.

limitacions metereològiques i que el cabdal d'aigua fos baix i impedís el treball al molí, o que l'excessiva humitat atmosfèrica no fes possible un adequat secatge del paper, com afirmava l'alcalde major d'Igualada "por una casual repentina mutación del aire" (73). En ocasions determinades dificultats com poden ser la ruptura de la resclosa al riu, feien impossible la producció de paper durant llarg temps, per exemple el molí de Montbuí restava inactiu a l'abril del 1792 i al maig de l'any següent encara no havia reemprés la prodicció (74). Un altre dels aspectes a tenir a compte es la necessitat d'una mà d'obra prou especialitzada. Aquests elements feien sensible la manufactura paperera, ja que a una oferta rígida hi hem de sumar un mercat en expansió, tant per part de l'administració pública com dels mercat americans. En referència a aquest darrer mercat la Junta de Comerç analitzava la problemàtica en els següents termes: "En estos reinos faltan aún fábricas suficientes para abastecer: América necesita la mayor parte del papel que aqui se fabrica, y como que falten fábricas sobran compradores" (27-11-1793) (75). Aquesta manca de fàbriques queda confirmada per Towsend, quan afirma que l'Anoia "sirve para mover un gran número de fábricas y en particular para papelerias que, por medio del papel que fabrican y del hecho en Francia con su marca, que entra de contrabando, proporcionan el consumo de una gran parte de España y de las Indas" (76). Aquesta rigidesa productiva es trobava complementada per la flexibilitat proporcionada per la vinculació a les activitats agràries. Un dels mecanismes d'expansió de les grans famílies papereres, que es basava en un creixement extensiu, era el d'arrendar molins que es trobessin a altres zones, malgrat es corria el perill de finir el contracte en un moment en què el fabricant s'havia compromés a l'entrega de paper (77). Aquest creixement extensiu es caracteritzava, per un augment sostingut de la producció, amb uns guanys de productivitat prou restringits. A aquesta política "tentacular" la mateixa família era l'eix propulsor, per exemple els Guarro, dedicats a la manufactura paperera des de finals del segle XVII, durant el següent segle van ocupar molins a diferents zones de Catalunya i de fora d'aquesta, un exemple significatiu seria el de la Cartoixa de Scala Dei (78): estratègia familiar que també tenia un punt fort en situar un membre significatiu a Madrid per a realitzar les pressions adequades per a obtenir determinats privilegis (79). A això hem de sumar les dificultats de subministrament de matèries primeres, d'aquí els privilegis atorgats als fabricants del paper del "Real Sello" segons els quals "Que para más fomento de los molinos o fábricas comprehenidios en esta escritura, y par animar a sus Dueños, a su desempeño, y que pueden facilitar mayores ventajas para la Real Hacienda, han de tener todos y cada uno de los dhos. fabricantes la preferencia por el tanteo en las compras de drapo y cola", especificant en aquest sentit el venut als corregiments de Barcelona i Mataró, ja que eren ports d'arribada de matèries primeres (80). Els paperers de l'Anoia exercien un clar domini sobre aquesta demanda "oficial", fins al punt de què havien d'inspeccionar el paper produït a la Riba amb aquest objertiu (81).

73.- Elisa Badosa: art. cit., p. 346.
74.- AHCA: Lligalls, Caixa n4, 6, 3, 2..
75.- Oriol Valls: *La historia del papel y las filigranas*..., op. cit., p. 137.
76.- J. García Mercadal: op. cit., p. 1.384.
77.- AHCA: ANI, Josep Antoni Mateu, 1774, S. P.
78.- AHCA:ANI, Vicenç Aulet, 1769, f. 383-384.
79.- Oriol Valls: *El papel y sus filigranas*..., op. cit., p. 185.
80.- AHCA:ANI, Vicenç Aulet, 1764 f. 105
81.- Oriol Valls:op. cit., p.209

La fórmula utilitzada pels fabricants per a cobrir la demanda oficial consistia en associar-se en companyies, que realitzaven un repartiment sobre el total per a cadascun dels seus membres, element que contrasta amb la inexistència de gremis de paperers i en bona part respon als mecanismes descrits per Jaume Torras, quan parlant de l'empresa artesana que satisfà una demanda "popular" afirma que "es corriente que estas empresas aparezcan asociadas en cofradías u otras corporaciones que tienen por un lado fines asistenciales y por otro defienden la viabilidad económica de esta pequeña producción independiente (facilitando un mejor accéso a los mercados de materias primas, regulando o restringiendo la competencia en el mercado de sus productos, regulando la instalación mancomunada de instalaciones costosas, etc.)" (82). El cas que millor coneixem és la "Companyia de paperers", formada per fabricants de la zona de Capellades, que tenien un procurador a Madrid, mecanisme habitual per a obtenir el "Real Asiento". La primera ocasió en què es forma aquest grup segons sembla fou el 1764, i la durada del contracte era de tres anys, havent de produir 16.000 raimes anuals. En el contracte s'arbitrava la forma d'empaquetat, les condicions físiques del paper, elements de fabricació i els preus a pagar.

Entre els privilegis existents per als fabricants del "Real Asiento" destaquem que els operaris dels respectius molins estaven exempts de quintes i que els carros que els transportessin "han de ser libres de pagar derechos de aduanas, Portazgo, Puentes, Barcas, y otro cualquier derecho establecido por privilegiado que sea". A més es possibilitava que si en cas de necessitat els fabricants haguessin de recórrer a cercar altres productors ho poguessin fer sense cap dificultat, clàusula que acostumaven a utilitzar (83). Un altre privilegi consistia en què poguessin estar armats per protegir-se els i el paper (aquest privilegi es va generalitzar el 1796 en base a una Real Cèdula). Segons sembla per diferents requeriments realitzats a ajuntaments aquests tres darrers privilegis havien d'enfrontar-se a algun obstacle (84). Aquest "Real Asiento" es va renovar el 1768 i el 1770 amb els mateixos preus i condicions, com ara el lloc d'entrega: la "Real Imprenta".

Aquesta tipus de demanda evidenciava les limitades possibilitats de producció de la manufactura. En aquest sentit, el 1772, un dels membres de l'esmentada companyia Antoni Ferrer junt a Francesc Guarro, havia adquirit amb l'Intendent General de Catalunya el compromís d'entrega de 25.000 raimes el 1773. Això va portar a què els dos fabricants de paper, a més del recolzament per part dels paperers de Capellades, haguessin de recórrer a la producció dels de St. Pere de Riudebitlles amb 5.000 resmes i dels de La Riba amb 10.000 (85). L'anteriorment expressada vulnerabilitat portava a què fabricants davant qualsevol aventualitat es veiessin obligats a cercar fórmules d'associació per a cobrir la seva part de la demanda (86) o veure's amençats per l'aministració què complissin amb els plaços d'entrega previstos (87).

Fins al moment ens hem referit únicament als mercants del paper blanc, el de major qualitat, però també existien produccions de cartró i paper d'estressa. En aquest sentit encara queda molt a investigar, però es poden apuntar alguns dels possibles mercats d'aquests productes, en el primer cas, com ja s'ha comentat, la manufactura drapera era una de les seves principals sortides (per a realitzar l'operació de tondosar). Els grans paraires igualadins semblen ser un mercat potencialment important, en aquest context es especialment significativa la comanda realitzada per

82.- Jaume Torras: "La industria precapitalista...", art. cit., p. 69. En aquest cas hem fet servir cometes per les condicions especials de mercat de la manufactura paperera.
83.- AHCA: ANI, Vicenç Aulet, 1764, f. 106.
84.- AHCA: ANI, Vicenç Aulet, 1768, f. 171.
85.- AHCA: ANI, Vicenç Aulet, 1772, f. 532.
86.- AHCA: ANI, Miquel Muntades, 1792, f. 31.
87.- AHCA: Lligalls, Caixa n 4, 1793, 6. 2. 2.

Segimon Borull (88), soci dels Torelló (89), que havia establert a la Carolina (Jaen) "la Real Fábrica de Tejidos" a partir del 1774 (90). Un altre mercat del cartró era la fabricació dels naips.

Comercialització.

El "Camí Real" de Barcelona a Madrid explica la posició privilegiada del nucli paperer d'Anoia per un millor compliment dels plaços fixats per l'entrega del paper pel "Real Sello". El transport d'aquesta producció a Madrid comportava l'existència d'una estructuració, element en què és fonamental la concentració del paper dels diferents concessionaris a un lloc determinat, com era la "font de la Reina", on es trobava un hostal a la vora del camí ral, on els traginers recollien la producció per a transportar-la a l'interior o a Barcelona. Els "llogaters de mules" acostumaven a ser d'Igualada on el 1779 "para dar salida a las continuas tareas de tantas fábricas, hay en la villa treinta y dos carros, el que menos con quatro mulas, y estan en incesante ejercicios" (91). Aquest sistema del transport que a més suposava un aprofitament integral al conduir llana, matèries,etc., establint-se unes condicions globals segons les quals sempre tindrien els carros a disposició dels fabricants en el plaç de la durada del contracte obligant-se a pagar en el cas que els paperers es veiessin obligats a cercar "carros" Barcelona (92) i obligant-se els traginers a pagar el preu del paper en cas de que aquest sofrís algun tipus de desperfecte per la seva culpa. La forma de pagament es feia a meitats, és a dir, una primera meitat en el moment de carregar el paper i la resta quan entreguin el rebut d'haver-ho entregat a Madrid. Els paperers també s'havien d'ocupar de treure i proporcionar tots els passaports necessaris. En aquests contractes els fabricants a més intententaven resoldre el problema del transport durant els tres anys que acostumava a durar el "Real Asiento", per la qual cosa sempre tenien aquesta mateixa durada. També s'asseguraven de possibles dilacions en el pagament, mitjançant una clàsula segons la qual cobrarien dels propis "carreters" el valor del paper en cas que el paper no arribés a temps, retornant aquests diners quan els fabricants ja haguessin rebut el pagament, a més de fer-se càrrer de "tots los danyos, gastos, missions, interessos i despeses" que tinguessin en raó de l'objecte de contractació els "carreters", mentre aquest durés.

L'altre nucli principal de la papereria catalana situat al voltant de La Riba, en certa forma depenent de l'anterior, no es va poder beneficiar de forma tan ostensible dels "assentaments" reals. Aquest nucli productiu tenia el seu principal mercat a Amèrica, aspecte possibilitat per la seva proximitat a diferents platges, principalment Tarragona, que a més del comerç indià el feia partícep d'un actiu comerç de cabotatge. Les violentes oscil.lacions d'aquest mercat possibilitava que els paperers de la zona de l'Anoia tinguessin un paper de certa preponderància sobre el de La Riba.

Evidentment el centre de les exportacions cap a Amèrica era Cadis, on els parerers catalans hi tenien centrals comercials. També el paper era enviat a diferents ports de la península, resseguint una ruta per a arribar a zones com la gallega on era objecte d'una política de comercialització, que en molts casos suposava al retorn en productes colonials i en pesca salada. En aquest sentit és coneguda la participació del grup de traginers de Copons, que mantenien

88.- AHCA: ANI, Vicenç Aulet, 1785, f.160.
89.- Jaume torras: "Fabricants sense fàbrica...", art. cit..
90.- Vegi's Luis Javier Coronas: "Colonos catalanes en las nuevas poblaciones de Sierra Morena" a *Actes del primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*..., op. cit., p.42.
91.- Josep M Torras i Ribé: "Trajectòria d'un procés d'industrialització frustrat a *Miscellanea Agualiensia 12*, Igualada, 1974. p. 166.
92.- AHCA: ANI, Mariano Cuyner, 1764, f. 264.

comerç amb tota la península i connexions amb amèrica a través de La Coruña (93). Sense ser una de les partides més importats, en el periode 1778-1818, foren 364.000 rals en paper els reexportats des de ports gallecs fins a Amèrica (94).

Les grans companyies de comerç catalanes del segle XVIII també participen en la comercialització de paper, com és la "Compañia de Aragón" de Cortadellas (95) o la de "Ermengol Gener", amb una presència significativa en la comercialització a Madrid i Cadis (96), igual que havia succeït amb anterioritat durant el periode del comerç privilegiat amb "La Companyia de Barcelona" (97).

93.- Josep M Torras: art. cit., p. 166. Una visió global del sistema de transport amb mules s'ofereix a Núria Sales "Ramblers, traginers i mules (s. XVIII-XIX)" a *Recerques* 13.
94.- Luis Alonso Alvárez: *Comercio colonial Crisis del Antiguo Regimen en Galicia (1778-1818)*.A Coruña. 1986. p. 91.
95.- Rafael Muñoz Melgar: "Una aportacions al estudio del comercio catalán a finales del siglo XVIII: "La fábrica de sabó dels senyors Cortadelles i Satorras de Calaf" a *Actes del Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*..., op. cit., 324.
96.- Magdalena Andreu Vidiella: "Catalunya i els mercats espanyols al segle XVIII: la Casa Ermengol Gener" a *Actes del Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya* ... op. cit., p. 533.
97.- Josep M Oliva: op. cit.

PEDRALBES
REVISTA D'HISTÒRIA MODERNA

DEPARTAMENT D'HISTÒRIA MODERNA
Facultat de Geografia i Història
Universitat de Barcelona

UNIVERSITAT DE BARCELONA
PUBLICACIONS

SEPARATA

1988

DEPARTAMENT D'HISTÒRIA MODERNA
Facultat de Geografia i Història
Universitat de Barcelona

BUTLLETÍ

DE LA

SOCIETAT CATALANA D'ESTUDIS HISTÒRICS

Filial de l'Institut d'Estudis Catalans

V, 1994

INSTITUT D'ESTUDIS CATALANS
BARCELONA

LA CRISI TARDOMEDIEVAL I EL DESENVOLUPAMENT D'UNA RAMADERIA SENYORIAL. MALLORCA, SEGLES XIV-XVI[1]

GABRIEL JOVER

1. LES CONDICIONS DEL DESENVOLUPAMENT D'UNA RAMADERIA COMERCIAL EN UNA SOCIETAT PREINDUSTRIAL

En les economies preindustrials orgàniques la ramaderia constituïa un formidable «convertidor biològic» (E. Tello, 1994). El bestiar transformava l'energia fixada per les plantes en proteïnes i greixos per al consum humà —aliments i il·luminació—; en adobs naturals; en matèries primeres per a la indústria —llibres i cuir—, o en força mecànica que l'home emprava per llaurar, moure els molins o pel trigi. Emperò, el manteniment i reproducció dels ramats exigia reservar una part important de l'espai agrari per a pastures. La convergència de totes les demandes energètiques de la societat sobre un mateix factor, el sòl fèrtil, provocava periòdics desequilibris en l'assignació i disponibilitat dels recursos. Així, l'avenç de l'agricultura comportava un retrocés de les pastures —i de les reserves naturals de combustible—, i per tant, la reducció d'aquestes constrenyia la grandària i tipus de bestiar que es podia sustentar sobre una determinada regió.[2] Per tant, el desenvolupament d'una ramaderia a gran escala topava amb menys resistències en les àrees amb baixes densitats demogràfiques que en les densament poblades (Slicher Van Bath, 1978).

L'herba fresca i un clima atemperat eren requisits bàsics per a la reproducció del bestiar i la producció de derivats —carn, cuir, llana, llet, formatge o mantega— de bona qualitat. En els espais àrids, com els grans altiplans asiàtics o l'entorn mediterrani, la manca de prats naturals o artificials i la impossibilitat de practicar una agricultura intensiva capaç de nodrir homes i ramats, obligava a acudir a formes extensives d'organització de les explotacions ramaderes.[3] L'obtenció d'aquests requisits obligava els ramats mediterranis a desplaçar-se de les pastures d'estiueig, situades a les muntanyes, a les d'hivernada esteses a les zones de garrigues i sobre els guarets i rostolls dels camps de conreu. Aquesta forma d'explotació exigia un estricte control sobre les

1. Aquest article forma part del tercer capítol del meu treball de doctorat, *Crisi feudal i canvi econòmic. Mallorca, segles XIV-XVI*, presentat el setembre del 1995. Vull agrair a Gaspar Feliu, Montserrat Duran, Enric Tello i Ricard Soto les crítiques i suggeriments que m'han fet.

2. Els rasts bàsics del funcionament d'una economia orgànica els ha sintetitzat magistralment E. A. Wrigley (1992; p. 37-109, 1993, p. 17-85).

3. Als països àrids —amb una baixa pluviometria, sòls prims i una cobertà de fulla perenne, com la dels països mediterranis— hàvien d'experimentar amb formes extensives d'equilibrar els recursos: guarets llargs, semitranshumància ramadera, conreus poc exigents. Una descripció d'aquest procés es pot trobar a Braudel (1985a, p. 109-132) i per la península italiana a Bevilacqua (1980, p. 5-55).

pastures, les aigües i els camins ramaders —«carrerades»—, que a cops s'estenia sobre els camps immediats a les zones de pas.[4]

A Europa, la despoblació posterior a la pesta negra facilità un creixement en termes relatius i absoluts de la ramaderia, fins a tal punt que per a algunes regions constituí una veritadera especialització econòmica. Però l'abast i magnitud d'aquest procés no depenia únicament de les baixes densitats demogràfiques i de la disponibilitat d'avantatges naturals. Les ramaderies ovines anglesa, aragonesa o castellana estaven estretament relacionades amb les demandes dels centres drapers flamencs, catalans o italians, i les ramaderies bovines hongaresa i danesa tenien com a destinació les aglomeracions urbanes i portuàries atlàntiques.[5] Els processos d'especialització regional iniciats durant el segle xiv a Europa i amplificats des del 1500, la creixent urbanització i agriculturització de l'Europa atlàntica, els canvis en la distribució de la renda i l'alça dels preus relatius pecuaris[6] eren els factors que, en una economia orgànica, desplaçaven la frontera de producció pecuària cap a la dreta.

L'organització de la producció i de l'explotació dels recursos ramaders fou menada en la majoria de les experiències històriques pels «senyors de renda».[7] La despoblació baixmedieval augmentà la disponibilitat de pastures, però l'ordenació de l'espai agrari fou el resultat dels conflictes entre la classe senyorial, aliada amb els grans terratinents, i les comunitats vilatanes: una lluita entre l'especialització ramadera i el manteniment de l'agricultura pagesa caracteritzada per la diversificació, l'autoproveïment i l'ús col·lectiu dels recursos naturals. Els tancaments de terres a Anglaterra durant els segles xiv a xvi, els privilegis de les poderoses organitzacions ramaderes castellanes i aragoneses sobre les carrerades i deveses foren elements que reordenaren l'espai agrari d'acord amb la progressiva especialització ramadera.

En els dos segles posteriors a la pesta negra es desenvolupà a Mallorca un important sector pecuari caracteritzat per la seva vocació comercial. Un procés en el qual convergiren l'alienació de les tinences pageses i l'organització de grans patrimonis agraris senyorials, la demanda externa de llanes, el desenvolupament d'una draperia autòctona d'exportació i unes condicions naturals i demogràfiques adients.

2. Crisi feudal i canvis en la possessió i ordenació de l'espai agrari

A Mallorca durant la segona meitat del segle xiv, la crisi de la renda feudal afavorí una creixent concentració dels grans dominis feudals en mans del monarca (Cateura, 1982).

4. Sobre el naixement de les pràctiques transhumants vegeu amb caràcter general el treball de Wickham (1983), on destaca l'empremta monàstica d'aquest procés. Sobre els orígens de la transhumància catalana vegeu Riera Melis (1985*a* i 1985*b*), i per la ramaderia baixmedieval catalana vegeu l'estudi de Fernández Trabal (1989). Per una síntesi dels aspectes etnològics i econòmics de la ramaderia transhumant catalana vegeu Sodrià (1981). El recent treball de Soto (1992) estudia la ramaderia musulmana i la cristiana medievals a les illes Balears.

5. Sobre el comerç de bestiar bovi cap als ports atlàntics vegeu Kriedte (1982; p. 45-46) i Glamann (1979; p. 364-369). Un recull important de treballs sobre el comerç europeu de llanes a Spallanzani (1972). La relació entre l'especialització ramadera, les exportacions de vedrions aragonesos i l'evolució de la demanda extraregional està ben documentada en l'estudi de Melis (1976) i Carrere (1974, p. 205-219) pel segle xv, i pel segle xvi castellà a Basas Fernández (1963) i Lapeyre (1974, p. 221-230).

6. Vegeu Kriedte (1982; p. 46-47) i Epstein (1991 i 1992).

7. Vegeu Wickham (1983) i Barceló (1988; p. 202-215).

Paral·lelament, les economies dels petits senyors feudals patiren una mutació en la composició dels seus patrimonis. Fins a meitat del segle xv els seus ingressos derivaren, bàsicament, de les detraccions feudals — censos, taxes de mutació, delmes i tasques— i de l'explotació directa de les seves «reserves».

La cessió, el 1315, de la meitat del delme a l'Església comportà una primera escapçada al volum dels ingressos senyorials, a la qual s'afegiren la pèrdua de poder jurisdiccional, la contracció econòmica i demogràfica des del 1330, la resistència vilatana, l'alça dels jornals i el descens dels preus relatius dels productes agrícoles, tot plegat afebli el poder coercitiu i econòmic d'aquest grup. L'endeutament de moltes cases feudals les abocarà a l'alienació de «cavalleries» i obriria les portes a la «senyorialització» de l'esmerç urbà. Les adquisicions de feus, per algunes cases del patriciat urbà, i el conseqüent ascens a l'estament de cavallers, i també la progressiva mudança de les cases feudals de les seves «torres» rurals a Ciutat constituïren les primeres passes de la formació d'una nova classe senyorial. Les antigues famílies de «cavallers» i les famílies de mercaders i rics emfiteutes vilatans travaren les primeres alianses en el context de l'economia urbana, i en els conflictes polítics i socials que els enfrontaren amb els grups populars urbans i la pagesia. La cohesió social de la classe senyorial augmentà durant el segle xv com a resultat de les estratègies matrimonials, les vinculacions patrimonials i els privilegis obtinguts.[8]

L'augment de la fiscalitat pública durant la segona meitat del segle xiv (López Bonet, 1991; Cateura, 1993), la minva dels efectius demogràfics i la caiguda general dels preus i particularment el descens dels preus relatius agraris respecte dels urbans, foren els factors que accentuaren els desequilibris econòmics i el procés de diferenciació econòmica en les comunitats vilatanes. La rebel·lió i pogrom pagesos del 1391, la guerra civil dels anys 1451-1454, encapçalada pels pagesos, i la de 1521-1523, dirigida pels menestrals, i els plets entre la «Part Forana» i la Ciutat dels anys 1424, 1466, 1477 i 1511, foren esconreses fallides per aturar el desigual augment de les càrregues fiscals i la creixent desigualtat en la distribució de la riquesa. La desfeta militar, les represàlies econòmiques, l'augment de l'endeutament vilatà foren el llevat del procés d'apropiació de les tinences vilatanes per la classe senyorial i el patriciat urbà.[9]

El procés d'apropiació de la terra i dels recursos naturals[10] el podem sintetitzar en els trets següents. En general, l'apropiació del domini útil per la classe senyorial fou major en les viles sotmeses a una forta pressió feudal, amb una baixa densitat demogràfica i on la presència

8. El procés de formació d'una nova classe senyorial fou ja apuntat per Quadrado ([1893], 1980). Els primers estudis sòlids d'aquest procés pels segles xv al xvii foren els de Montaner (1978), Montaner i Le Senne (1980 i 1981). Sobre la vinculació dels patrimonis senyorials vegeu Montaner i Morey (1989). Per la relació entre els factors polítics, econòmics i socials en la constitució de la nova classe senyorial vegeu Jover (1993).

9. Malgrat la pagesia aconseguí aturar l'envestida de la classe feudal, especialment dels petits senyors (Jover, 1993), no pogué fer front als exèrcits reials que defensaren l'aliança entre la classe senyorial i el patriciat urbà. Les dues obres més importants sobre les guerres civils del 1451-1454 i 1521-1523 son la de Quadrado ([1893], 1980) i la de Duran (1982).

10. El procés d'apropiació de la terra fou acompanyat d'una progressiva «privatització» dels recursos naturals. Els testimonis emergeixen en la documentació sota l'aparença de «delictes comuns» furts, disputes per a l'ús de les garrigues i el bosc, violació dels drets de pasturatge, i plets pels empriu sobre l'aigua o les fitacions de terres, vegeu Rosselló (1975, p. 20-21 i 111); Ramis d'Ayreflor (1955, p. 47); Rosselló (1977, p. 90 i 117); Danos (1990, p. 62, 151 i 159), i Font Obrador (1974).

d'activitats no agràries era menor. La majoria de les tinences adquirides per la classe senyorial (alqueries, «rafals» o «possessions») eren grans unitats agràries que s'ubicaven a partir del segon anell de terres del districte vilatà.[11] La menor fertilitat dels sòls es compensava amb la possessió de garrigues i erms que permeteren el manteniment d'una considerable dotació de bestiar. La grandària d'aquestes tinences variava segons la qualitat dels sòls. En les terres primes dels districtes propers al litoral oriental o a les serralades de Tramuntana i Llevant, podien superar amb facilitat el milenar d'hectàrees. Fou precisament en aquestes zones, les «marines» —districtes de les viles d'Algaida, Llucmajor, Santanyí, Manacor, Artà i Santa Margalida— i de la serralada de Tramuntana —Pollença, Escorca, Bunyola, Selva, Alaró i Valldemossa— on es concentrà la major part de l'activitat ramadera a Pilla (Jover, 1993).

L'adquisició de la terra pels senyors fou una decisió independent del domini directe o feudal.[12] L'objectiu era constituir un continu agrari en domini útil o ple: les terres adquirides per la casa Ballester a Manacor i Artà formaven un conjunt homogeni que s'estenia des de la parròquia de Bellver (districte de Manacor) fins a endinsar-se en el terme d'Artà (Carrossa i Salina) sobre quasi 2.000 hectàrees.[13] Els Sureda de Sant Martí consolidaren el domini ple sobre les terres de la seva cavalleria (entorn de 900 hectàrees en els districtes de les viles de Petra, Porreres i Sant Joan) i adquiriren terres que confrontaven amb elles, endemés de la gran «possessió» de l'Àguila a Llucmajor, de 1.242 hectàrees;[14] els Abri Descatlar a Selva, Campos i Santanyí[15] o els Safortesa a Santa Margalida[16] o els Berard a Manacor[17] per posar solament alguns exemples, arrodoniren els seus patrimonis entorn d'una gran alqueria o de l'antiga «reserva senyorial» del feu.

El tret que distingia l'estratègia ramadera d'algunes grans cases de la resta de la classe senyorial era la constitució d'extensos patrimonis clarament escindits en dos cossos, un a les serralades de Llevant o Tramuntana, i l'altre a les marines orientals. La casa Sant Joan tenia una marina a la parròquia de Santa Margalida i les «muntanyes» de Binimorach i l'Ofre al terme d'Escorca. La casa Sureda de Sant Martí, endemés de les terres de la cavalleria de Sant Martí d'Alanzell a Petra, tenia l'Àguila a les marines de Llucmajor i la muntanya d'Almadrà (Bunyola) a la serra de Tramuntana; la casa Andreu adquirí l'alqueria d'Albocàsser al sud de la parròquia

11. El primer estava constituït pel cinturó de petites unitats intensament conreades i amb una elevada productivitat per hectàrea —horts, vergers, sorts, camps— que envoltaven la vila. Vegeu les descripcions cadastrals de les viles en els «estims» del 1576 (Font Obrador (1978) i Vaquer (1975 i 1987).

12. Per exemples les «possessions» adquirides per la casa Sant Joan eren en domini directe del bisbe de Mallorca i d'altres magnats. Les de la casa Berard a Manacor també eren sota afron de diferents magnats (*ARMPN7-196*, folis 114v-139). Les adquisicions d'A. Ramírez estaven sota afron del rei i de diferents magnats (*ARMTTAR 14, EA 20 I AR 14, EA 32*).

13. Sobre una part de les alqueries, La Bàgura, Son Nàvata i Les Planes tenien el domini ple, puix formaven part de la cavalleria dels Dalls que posseïen des del 1485. La resta de possessions confrontaven amb aquestes terres; vegeu l'inventari del 1501 a *ARMPN7-737*, f. 1-67.

14. Vegeu Montaner (1989), especialment el plànell de les terres de la cavalleria.

15. Els Abri Descatlar eren senyors del domini de Massanella a Selva, el 1415 adquiriren la cavalleria del Palmer a Campos, i durant la segona meitat del segle xv s'apropiaren de terres en domini ple del Palmer o en domini útil contigües al seu patrimoni. Vegeu *ARMTTAR 14*, f. 125-145.

16. Sobre els límits i dates d'adquisició de les «possessions» dels Safortesa vegeu Montaner i Le Senne (1981) i March i Rosselló (1981).

17. Sobre les dates d'adquisició de les alqueries dels Berard a Manacor i les seves confrontes vegeu l'inventari de béns realitzat el 1501 a *ARMPN7-196*, f. 114v-139.

de Manacor i després la Duaia a la serra de Llevant. Els Santa Cília tenien La Torre a la marina de Capocorp (Llucmajor) i el Teix a Bunyola. A les conrades orientals de l'illa i als vessants nord-occidentals de la serra de Tramuntana era on s'enregistraven les densitats més baixes de l'illa, i les zones que tenien les condicions orogràfiques, pluviomètriques i edafològiques més adients per a l'explotació extensiva de la ramaderia.[18]

3. Dues ramaderies

a) Una anàlisi del producte brut pecuari: els delmes del reial patrimoni

A principi del segle xiv la reforma de l'administració del reial patrimoni descentralitzà les rematades decimals per districtes vilatans i destrïà la gestió dels delmes de la resta d'imposicions. Aital desagregació ens permet obtenir un indicador de la magnitud dels productes agrans bàsics —bestiar, cereals, oli, vi i hortalissa—, estimar la composició de la riquesa agrària i estudiar la distribució local o comarcal de les rendes decimals. Els delmes del reial patrimoni o del Capítol i del bisbe de Mallorca han estat objecte d'estudis recents.[19]

Les detraccions decimals eren taxes proporcionals que gravaven desigualment els diferents productes.[20] La detracció sobre els grans representava un deu per cent, per l'hortalissa variava del set coma sis al nou per cent i sobre l'oli era el vuit per cent. El delme del bestiar representava des de finals del segle xiii un 6,7 per cent sobre els nadons dels ramats ovi i caprí, mentre que gravava la reproducció del bestiar equí i bovi amb una quantitat en metàl·lic: 8 diners pels pollins i mulets, 6 diners pels vedells i 4 pels rucs.[21] Unes desviacions que cal tenir en consideració quan hom pretén avaluar la composició de la producció bruta a partir de les rendes decimals.

Les rendes decimals del patrimoni reial, que capitava quasi la meitat de tots els delmes de l'illa, constitueix un indicador aproximat del producte brut agrari de l'illa. El quadre 1 expressa la composició del producte brut agrari a partir dels valors nominals de les rendes decimals. En el quadre 2 hem calculat la composició del producte brut agrari decimal igualant els diferents percentatges decimals de cada producte, al 10 per cent, i hem deflectat els valors de les rematades amb els preus de València. Amb la deguda cautela que exigeix semblant manipulació de les dades podem realitzar algunes consideracions genèriques sobre l'evolució, composició i distribució del producte brut agrari.

Els quadres 1-2 certifiquen un considerable augment de les rendes del bestiar entre el final del segle xiv i el principi del xvi. Tant el volum de la renda decimal com la seva participació en

18. Per una descripció de l'orografia i edafologia dels diferents paisatges de l'illa de Mallorca vegeu Bisson (1977).

19. Soto (1991 i 1992) ha estudiat els delmes del patrimoni reial per al segle xiii, López Bonet (1983 i 1989) pel segle xiv, Portella (1993) els delmes del patrimoni reial i del Capítol de Mallorca pel període 1380 a 1530, i finalment Juan i Vidal (1988, 1989 i 1990) els delmes del patrimoni reial i del Capítol de Mallorca pel segle xvi.

20. Sobre la distribució de les taxes del delme per producte vegeu Juan i Vidal (1986, p. 160), Portella (1993) i López Bonet (1989). Les ordinacions del delme han estat transcrites a la tesi de Portella (1993).

21. Per un reial privilegi del 1230 els pobladors de l'illa foren alliberats del pagament del delme sobre el bestiar. Tanmateix, el 1280 a instàncies del bisbe i Capítol de Mallorca s'ordenà el delme del bestiar. El 1285, amb un privilegi reial aquest fou reglamentat i recollit en la «Declaració dels Drets de Barons i Capítols del delme del Bestiar v del Ioguaxes», vegeu Campaner (1986, p. 21 i 24).

el producte brut agrari fou creixent entre el 1400 i el 1500. Després del 1525 hom pot observar una forta caiguda dels valors, provocada en part pels estralls de la guerra civil del 1521-1523 i pels canvis que experimentà l'economia agrària durant la segona meitat del segle xvi.[22]

QUADRE 1

COMPOSICIÓ DEL PRODUCTE BRUT AGRARI. PERCENTATGES OBTINGUTS ELS VALORS NOMINALS DE LES REMATADES DECIMALS

	% DG	% DB	% DV	% DO	% DH	% DT
1324/1346	60	8	18	12	3	100
1348/1370	54	11	25	8	2	100
1373/1397	49	16	24	9	3	100
1402/1451	53	13	20	11	3	100
1453/1480	53	14	18	12	2	100
1484/1519	57	17	9	14	3	100
1525/1555	68	9	7	12	4	100
1556/1583	70	10	5	12	3	100

QUADRE 2

EVOLUCIÓ DEL PRODUCTE BRUT AGRARI. DELMES DEFLACTATS PEIS PREUS DE VALÈNCIA I HOMOGENEÏTZATS A UNA TAXA DEL 10 %

	% DG	% DB	DT	DG	DB
	(100= mitjana 1413-1459)				
1413/1426	49	15	107	110	91
1435/1449	46	19	88	86	91
1450/1459	47	21	104	104	118
1460/1466	44	17	120	112	114
1471/1480	57	21	103	122	124
1484/1489	50	25	85	90	119

22. L'estagnació posterior solament palesa una lleugera recuperació en el decenni del 1570. A partir del 1580 els estudis de Joan i Vidal (1987: p. 136-137) han constatat els primers símptomes de crisi en el sector: la reducció del nombre de caps ovins, l'escassesa de carn a ciutat, la importació de bestiar. Sobre algunes de les causes del declivi de l'economia pecuària vegeu Jover (1993).

	% DG	% DB	DT	DG	DB
	(100=mitjana 1413-1459)				
1490/1498	49	23	89	91	113
1500/1509	52	24	84	92	112
1510/1519	60	21	121	152	142
1520/1529	58	20	100	121	110
1530/1539	63	16	106	140	93
1540/1549	64	16	114	155	100
1550/1559	70	11	145	215	85
1560/1569	69	11	139	201	80

FONTS. Les dades les hem obtingudes dels apèndiss documentals dels treballs de López Bonet (1989) per al segle xiv, i de Portella (1993) per als segles xv i xvi. Els preus procedeixen dels llibres d'Hamilton (1975 i 1983).
DT: delmes totals.
DG: delmes de grans.
DB: delmes del bestiar.
% DG: percentatge del delme de grans respecte del total.
% DB: percentatge del delme del bestiar respecte del total.
% DV: percentatge del delme del vi respecte del total.
% DO: percentatge del delme de l'oli respecte del total.
% DH: percentatge del delme de l'hortalissa respecte del total.

La distribució de les rendes decimals per districtes parroquials aporta informació sobre la localització de les activitats ramaderes. En el treball de López Bonet (1989) sobre les rendes decimals apunta la progressiva especialització ramadera de les comtades orientals de l'illa, i molt especialment a les viles d'Algaida, Llucmajor i Porreres, que eren els districtes on apareixen les rematades més elevades, seguides per Artà i Manacor. Durant el segle xv, l'hegemonia es desplaça vers les viles de Llucmajor, Artà i Manacor i Ciutat i en menor mesura la Pobla i Campanet (Juan i Vidal, 1987). Les raons d'aquests canvis són de caràcter demogràfic, ecològic i fiscal. La major disponibilitat de terres i pastures a Manacor i Artà facilitava l'extensió de la ramaderia ovina, mentre que a Porreres i Algaida, la major fertilitat del sol i la menor pressió senyorial facilitaren la fragmentació del terrer i unes densitats demogràfiques més elevades, el triomf de l'agricultura vilatana. Ciutat adquirirà importància des de finals del segle xiv com a conseqüència dels canvis que es produïren en l'organització i propietat de la ramaderia.[23]

El creixement del sector pecuari esdevingué el nervi de l'economia rural durant el segle xv, però els guanys derivats d'aquesta no es distribuïren equitativament entre les classes socials que el protagonitzaren.

23. Vegeu *infra*.

b) Les dotacions de bestiar a les finances pageses

La ramaderia pagesa es diferenciava clarament de la ramaderia comercial, tant en la magnitud i composició dels seus contingents com en els seus objectius. Els contractes i inventaris ramaders dels segles xiv i xv descriuen una ramaderia de petita escala, articulada majoritàriament entorn de les pastures i garrigues —privades o comunes— que integraven el districte vilatà. Partint de l'abundant documentació recollida sobre la ramaderia a la vila de Llucmajor, Font Obrador (1973, p. 227-230) afirma que la *guarda* tipus d'ovelles al segle xiv no depassava els tres-cents caps. En els districtes de Manacor i Artà, viles ramaderes com Llucmajor, la documentació ressenyada en els treballs de Rosselló Vaquer (1978*a*, 1978*b*, 1979) o en els de Ramis d'Ayreflor (1935 i 1955), Gili (1983) i Lliteres (1972), també constaten una grandària semblant en les guardes d'ovins. Les companyies de bestiar bovi i equí eren molt més reduïdes. Tampoc la presència de grans terratinents no modificava l'extensió dels ramats. Ni a les terres del migjorn ni al nord-est de l'illa, en comtades més humides com eren les Marjals de l'Albufera, els contingents de bestiar ovins o caprins no eren superiors als tres-cents caps.[24] A Campanet, entre l'Albufera i la Serralada, pas obligat de les guardes que estiuejaven a la serra de Tramuntana o a les viles del Pla i el Raïguer, podem constatar el predomini de les petites guardes d'ovins, caprins o bovins.[25]

Els inventaris d'algunes alqueries pageses del final del segle xiv i principi del segle xv confirmen aquesta suposició. Les dotacions de bestiar relacionades eren relativament petites i equilibrades. Els emfiteutes del migjorn i del llevant, tot i disposar de grans extensions territorials, tenien dotacions de bestiar bovi, ovi i cabrum més aviat reduïdes. A Petra, Gabriel Vadell tenia el 1429 una alqueria a la cavalleria de Sant Martí, amb una dotació de 200 ovelles, 35 bovins i 10 equins; i Pere Andreu, el 1423 tenia una alqueria amb 6 bovins, 5 mulars i 4 porcs.[26] A una zona eminentment ramadera com era Llucmajor, Antoni Cardell posseïdor de l'alqueria de La Llapassa, que tenia més de 500 hectàrees entre garrigues i conrades, el 1414 tenia 373 ovelles i 350 cabres, 10 equins i 24 bovins;[27] a l'alqueria Sollerich, Jaume Pastor el 1430 tenia 259 ovelles, 33 bovins, 11 equins i 19 bèsties porcines.[28] A Manacor a l'alqueria de Jaume Llull el 1385 hi havia 140 ovelles, 7 bèsties bovines i 2 equines, i endemés 20 porcs (Cateura, 1984, p. 127); a les terres d'Antoni Belloch de Llucmar, la grandària de la guarda de bestiar no depassava les 200 ovelles entre el 1415-1422.[29]

La grandària, la composició i l'organització de les companyies ramaderes vilatanes respon a les característiques d'una ramaderia vilatana, de petita escala. Durant els segles xiv-xvi, excepte els grans terratinents emfiteutes, la majoria de les explotacions pageses disposaven d'una dotació de bestiar que per la seva grandària i diversitat constituïa no solament un element decisiu per a les tasques agrícoles —tir, tragi, batedura—, per la reposició de nutrients a la terra —els fems

24. G. Moroni, ciutadà, que posseïa l'alqueria de Verdessa, i que segurament tenia una gran quantitat d'ovelles, no realitza mai contractes que depassin la xifra del centenar de caps de bestiar ovi (Obrador, 1987, p. 47-48).

25. Vegeu Rosselló Vaquer i Lopez Pons (1982, p. 143) per Campanet, Binissalem i Lloseta a Caps (1985, p. 320), per Sencelles a Rosselló Vaquer i Vaquer Bennàsar (1993).

26. Vegeu *ARMPNR-253*, f. 111-112, i *ARMPNT-405* f. 162-164, respectivament.

27. Vegeu *ARMPNT-199*, sense foliar.

28. Vegeu *ARMPN Llibre d'inventaris del Not. Joan Despuig* (1387-1420).

29. Vegeu *ARMPN X-35*, f. 1-2.

del bestiar— sinó que era també quasi l'únic ingrés en metàl·lic de què disposava l'hereta i un important fons de reserva de capital que permetia a l'explotació fer front a les adversitats empenyorant o venent el bestiar major. Les comandes de petites guardes d'ovelles permetien als pagesos aprofitar més intensivament els seus recursos o bé disposar d'un important complement de les seves activitats agrícoles.[30]

c) L'especialització ovina de les explotacions pecuàries senyorials

De les acaballes del segle xiv daten les primeres referències a grans ramats d'ovelles a la zona d'Artà, Manacor, Bellver i Llucmajor. L'aparició de grans guardes, superiors als tres-cents caps, de bestiar ovi itinerants i de grans propietaris ramaders, fou observada pels coetanis, i especialment pels perceptors de rendes decimals. El 1370 el procurador reial i els grans magnats feudals engeguen una important reforma de la legislació del delme del bèstiar, especialment per determinar on, a qui i quan s'havien de pagar els delmes. Per l'augment de les companyies ramaderes itinerants i el progressiu assentament a Ciutat de molts senyors feudals i grans terratinents vilatans, tots anys era gran contrast entre los compradors del dit delme del bestiar-.[31] Uns canvis que coincideixen amb l'etapa de creixents desequilibris en les unitats d'explotació vilatanes. Des del 1360 les alienacions de bestiar són beqüents per saldar els déficits productius o fer front als crèdits que amenaçaven les explotacions.[32]

Els inventaris d'algunes de les més importants cases senyorials ramaderes il·lustren aquesta expansió de la ramaderia ovina, lligada a l'augment de la possessió de pastures. La casa Des Colombers, cavallers i importants terratinents d'Artà, tenia a la gran alqueria de Morell el 1412 una *guarda* de 1.500 ovelles i 1.000 cabres, el 1497 el contingent de l'alqueria havia augmentat a 1.800 ovelles i 1.000 cabres endemés d'un nombre indeterminat de caps de bestiar bovi i porqui (Ramis d'Ayreflor, 1933, p. 66-77; Gili, 1983; p. 165-166). La família Montanyans posseïa les alqueries de Galdent i Puntxuat (Llucmajor i Algaida); a mitjan segle xv el nombre de caps de bestiar tenia un nombre relativament modest, 500 ovelles i 525 cabres. Entre el 1490 i 1515 el nombre d'ovins havia passat de 850 caps a 1.000 i a 1.100 el 1565. Un augment que s'ha de relacionar amb la incorporació al patrimoni d'una muntanya a Valldemossa que li proporcionava les preuades pastures d'estiuada.[33] La casa Andreu, -ciutadans-, posseïa des del 1454 l'alqueria d'Albocasser (Manacor) i el 1465 adquirí a la serra de Llevant l'alqueria de la Duaia (Artà). El 1456 la guarda d'ovelles disposava de 217 caps, i el 1508 s'havia incrementat fins a 600 ovelles endemés de les 700 que tenia a les terres d'Artà.[34] La casa Sant Joan de la Bastida tenia el 1446 en el conjunt

30. Vegeu Tkatanow (1974, p. 196-200).

31. Les reformes comencen entorn del 1370 i es cloen a 1401, vegeu l'apèndix documental de la tesi de Pontella (1993).

32. Vegeu per exemple d'alienacions de bestiar realitzades pels pagesos Ramis d'Ayreflor (1933, p. 156-157 i 182-208), Damis (1990; p. 49, 63 i 134), Rosselló (1977; p. 90 i 134-135) i Xamena i Rosselló (1970, p. 104, 108 i 164). Probablement les detraccions decimals també tingueren un paper important en el procés de concentració de caps de bestiar en mans dels senyors feudals, vegeu Barceló (1988).

33. Vegeu Font Obrador (1975; p. 85, 1978; p. 111-116) i l'inventari realitzat el 1512 a *ARMPNT-407*, f. 101v-115v.

34. Vegeu per l'adquisició d'Albocasser a Manacor *ARMPR-176*, f. 357-357v, la compra de la Duaia i els negocis ramaders dels Andreu a Manacor i Artà a Gili (1983; p. 159-160) i Rosselló i Vaquer (1991) i l'inventari del 1508 a *ARMPNH-112*, f. 31-34.

de la Bastida, Binimoratch i la Marina de Santa Margalida un nombre de caps de bestiar ovi relativament baix i una guarda molt important de bèsties bovines. Al llarg del segle xv amb la incorporació de noves pastures d'estiuada a Escorca (1448) i d'hivernada a Petra (1482-1495) el nombre d'ovelles s'havia incrementat notablement: dels 368 caps del 1446 als 4.320 del 1511; mentre el bovi havia minvat en termes relatius i absoluts dels 89 caps del 1446, solament en restaven 22 a la Bastida i 53 a les explotacions de Petra el 1511. La relació que el 1446 era d'un bòvid per quatre ovelles, el 1511 era d'un per 58.[35]

La casa Sureda de Sant Martí estava, des del principi del segle xv, relacionada amb les activitats ramaderes.[36] A la segona meitat del segle xv, la incorporació d'importants territoris en domini útil, la muntanya d'Almadrà (Alaró), l'Àguila (Llucmajor) i algunes «possessions» en el seu districte feudal, fou acompanyat d'un increment molt notable de la dotació de bestiar. El 1478, a les terres d'Almadrà i l'Àguila, Joan Sureda, tenia 990 ovins i 40 bòvids.[37] El 1496 en el conjunt de les seves terres de Sant Martí d'Alanzell tenia una guarda de 700 ovelles a Sant Martí i una altra de 600 entre Almadrà (Alaró) i l'Àguila (Llucmajor). Endemés, en l'arrendament de les alqueries d'Alanzell i Albadallet hi havia 270 i 300 caps de bestiar ovi respectivament i 81 de bovi. Tenia en comanda 16 guardes de moltons i ovelles que totalitzaven 3.226 caps de bestiar ovi.[38]

Finalment, la casa Ballester de Manacor comença el seu ascens social com a grans emfiteutes i ramaders durant el primer terç del segle xv. Al principi del segle xv Feliu Ballester tenia companyies de bestiar amb el seu nebot Jaume Ballester: companyies d'ovelles, arrendament d'eugues i truges (Rosselló, 1979; p. 101). El fill de Feliu, Joan Ballester, amb la incorporació de les terres de Llucmatar i la Real en el decenni del 1430, ben dotades de pastures i aigües, augmentà l'escala dels negocis ramaders tant bovins com ovins. A la segona meitat del segle xv, l'heretat sota la direcció de Miquel Ballester, es convertirà en una de les empreses ramaderes més importants de l'illa. L'inventari del 1504 [39] detalla el contingent de bestiar de l'heretat i l'organització de l'explotació pecuària. La companyia de bestiar de la casa totalitzava 2.664 caps de bestiar ovi, 130 de bovi, 265 caps de capri i 20 de porqui. Endemés tenia cedits en comanda 1.472 caps d'ovins, i a les explotacions agrícoles del seu domini territorial tenia 41 caps de bestiar equi, 45 de bovi i una important dotació de bestiar ovi, 902 caps, i cabrum, 199 caps, que tenien la funció de reposar els nutrients consumits en el conreu dels cereals.

Les dades aportades certifiquen que l'augment de les dotacions de bestiar dels senyors estava estretament relacionada amb l'adquisició de terres, pastures d'estiuada i hivernada, en segon lloc que fou majoritàriament un negoci senyorial, i en tercer lloc l'especialització ovina subordinà el bestiar bovi, bàsicament, a les necessitats de les tasques de tir agrícoles.

35. Vegeu els inventaris del 1446 a *ARM PN M 237*, f. 112-131, i del 1511 a *T 499*, f. 49-61.

36. El 1401 arrendava 139 ovelles i 14 cabres a Manacor (Rosselló Vaquer, 1979; p. 103-104). Dos anys més tard, el 1415 arrendava pastures i ermats en les seves terres de Sant Martí d'Alanzell (Rosselló Vaquer, 1975, p. 37).

37. Les dues alqueries eren de Joan Sureda, fill de Salvador, que recentment havia heretat a l'hereu Pau Sureda després de la seva mort el 1478; vegeu *ARM PN T 855*, f. 28-46.

38. Vegeu l'inventari del 1496 a *ARM PN P 457*, ff. 1-61 i els contractes d'arrendament ramaders a *ARM PN T 885* (ff. 28-280), *T 878* (ff. 96-128), *T 882* (ff. 67-68, 95-96v i 120-122) i *T 879* (ff. 65-67v).

39. El detallat inventari del 1504 recull l'estat del patrimoni en la data de l'obit de Miquel Ballester, i endemés els negocis de la família des del 1401: adquisicions de terres, censals, vendes de cereals i llanes. Vegeu *ARM PN M 747*, f. 1-67.

d) *L'organització de les explotacions pecuàries*

Les escasses activitats econòmiques alternatives a l'agricultura, l'empremta del latifundi senyorial, el pes dels dominis senyorials i les baixes densitats demogràfiques caracteritzaven un gran nombre de comunitats vilatanes. L'acumulació de gran part del domini útil de la terra i de la ramaderia que exercia la classe senyorial permetria no solament imposar unes dures condicions d'accés a l'usdefruit dels factors productius i dels recursos naturals a les noves generacions de pagesos, sinó també ordenar l'espai agrari per maximitzar la renda per superfície cultivada en contra dels interessos pagesos.[40] Una correlació de forces que explica el predomini de formes contractuals de curta durada — contractes d'arrendament a curt termini—, amb asimetria en la distribució dels risc i guanys desfavorables pel parcer o arrendatari i una escassa autonomia de decisions en el cultivador.[41]

La modalitat d'explotació senyorial de la ramaderia més difosa era l'arrendament de pastures i *guardes* de bestiar.[42] La varietat de les formes contractuals la podem simplificar en dos grans tipus: els contractes únicament de bestiar i els que incorporaven bestiar i pastures. El primer, la comanda de bestiar, era la modalitat contractual més simple, i menys arriscada per al ramader. El propietari arrendava una guarda d'ovelles —porcs o alguns caps de bestiar bovi i equi—, normalment entre els 10 i els 200 caps, a canvi d'una renda en metàl·lic. L'arrendatari havia de posar el treball, les pastures i pagar els delmes, a canvi fruïa dels fruits que aportava la guarda: anyells, llanes i formatges. La durada del contracte era, generalment, d'un a quatre anys. Aquests tipus de contractes sovintejaven entre els terratinents ramaders i els petits pagesos manegats de ramats i amb excedent de pastures o que tenien drets de pasturatge en les terres comunals de la vila, un complement imprescindible per a les petites explotacions agràries.

L'arrendament de grans *guardes* d'ovelles, anomenat a vegades *companyia*, es diferenciava respecte de les *comandes* per la grandària de la *guarda* i la inclusió de les pastures per al ramat. L'objectiu era explotar comercialment una gran unitat d'explotació pecuària. Generalment, el senyor posava les pastures, les ovelles i algunes terres i llavors per a l'aliment del bestiar major que acompanyava als pastors. Els arrendataris es feien càrrec del bestiar per un període entre tres i nou anys i a canvi pagaven una renda en metàl·lic i alguns gatges als senyors: anyells, formatges o llana.

Els arrendaments de la casa Sureda de Sant Martí poden il·lustrar els elements bàsics que s'enregistraven en aquest tipus de contracte. El 1494 Barbara, muller de Joanot Sureda, arrendava

40. La possessió d'extensos territoris cultivats i ermis permetia a la classe senyorial regular l'oferta de terra i incidir sobre la renda i l'oferta de treball, vegeu Robinson i Caswell (1986; p. 80-88). Les conseqüències del quasi monopoli de la terra pel desenvolupament econòmic foren adverses pels clàssics, vegeu Stylos Tabani (1988; p. 24-92).

41. Per a una síntesi dels avantatges o inconvenients per al pagès d'un tipus o altre de contractació agrària i de les repercussions sobre el desenvolupament econòmic, vegeu Stiglitz (1993), Bardan (1988; p. 48-49), Ellis (1988; p. 140-159). Per a Mallorca seguiex essent fonamental el treball de Moll i Sureda (1979).

42. La gestió directa de les activitats ramaderes es limitava a la conducció de les grans companyies, d'algunes grans cases senyorials, mitjançant pastors i rossaiguers. Els exemples son escassos i majoritàriament de la segona meitat del segle xv, vegeu per exemple la companyia de vaques de la casa Sant Joan a mitjan segle xv (*ARM PN M 237*, f. 112-131) o la companyia d'ovelles de Sant Martí de la casa Sureda el 1490 (*ARM PN P 457*, f. 1-61) o la de Llucmatar dels Ballester al final del segle xv (*ARM PN M 747*, f. 1-66v).

a Bernat Salvà de Lluchmajor sis-centes ovelles, les pastures de l'alqueria l'Àguila de Lluchmajor (al migjorn de l'illa) «axi camps com encara la marina» i la muntanya d'Almadrà «ço és l'estivada i l'hivernada». La senyora especificava les terres de conradís que es reservava a la possessió de l'Àguila i a Almadrà tant pel conreu de grans per al bestiar com per arrendar separadament, i empriu sobre l'aigua: «que quan l'aigua de la sistema serà a dos palms i mig ... que el dit Bernat no puga abeurar la seu bestiar sols ne pugue pendre per son beure». Per l'habitatge lliurava als pastors una cabana a l'Àguila i la «casa de les dones» a Almadrà. La renda seria de 150 lliures a sant Miquel, 6 anyells i tres dotzenes de fogasses de formatge.[43] En els contractes ramaders d'Antoni Gual, del 1495 i el 1501, el ramat totalitzava dues mil ovelles i 500 cabres. L'arrendament del 1495 fou per sis anys i integrava: un esclau per conrear i guardar el bestiar, les garrigues, pastures i marines del rafal Ametller, reservant-se el conradís i les pastures i marines del rafal de Sant Jordi d'en Bas i de Xorrigo —terres d'hivernada properes a Ciutat— i endemés «són incloses en dit arrendament les pastures e ivernada ab estiuada de les muntanyes d'Esporles d'en Nebot, de'n Colom e d'en Massip, ensemps ab una cabana en la dita possessió de Sant Jordi i en el Rafal de n'Ametller». Finalment, tres quarterades de terra en el rafal Ametller per sembradura. L'arrendatari Miquel Mayol d'Alaró havia de fer «400 lliures de renda cada any, 10 anyells i 100 fogasses de formatge. El 1501 novament arrendava el mateix ramat i pastures a Francesc i Joan Mulet d'Algaida, per tres anys, sense l'esclau i per una renda de 360 lliures anuals i els mateixos gatges.[44]

Les cases ramaderes que no disposaven de pastures d'estiuada i hivernada mantenien unes condicions semblants. Els Sant Joan de la Bastida entre el 1511 i el 1535 arrendaren 1.200 ovelles i les pastures d'estiuada de les muntanyes de Binimorach i l'Ofre (Escorca) a grans arrendataris pagesos, com Antoni Nadal el 1511, o a terratinents ramaders que disposaven de pastures d'hivernada com Honorat Salvà de la Llapassa (Lluchmajor), entre el 1528 i 1540. La diferència entre un tipus i altre de contracte era òbviament el nivell de renda exigit. Els contractes que solament aportaven les pastures d'hivernada, o d'estiuada, tenien una renda molt inferior, entorn de la meitat, respecte dels que incorporaven la totalitat de les pastures necessaries per a la hivernada i l'estiuada.[45]

El contractes ramaders a mitgeria són escadussers en la documentació dels segles xv i xvi; la distribució dels rèdits entre els pagesos i els senyors era un practica poc freqüent. La major part de contractes d'aquesta mena els hem trobat entre els grans ramaders o bé entre els arrendataris de bestiar. En les companyies d'anyells i moltons de la Casa Dameto de Bellpuig i A. Moll, les

43. Vegeu l'arrendament de les pastures i ramats d'Almadrà i l'Àguila a *ARMPNM-397*, f. 12v i 13v; *T-878*, f. 9v i 12v, i *T-883*, f. 28-28v.

44. Vegeu *ARMPNG-873* (f. 13v-15v) i *T-879* (f. 35v-38). Les mateixes característiques tenien els contractes ramaders de la casa Alou Descallar. S'arrendaven el bestiar ovi i les pastures d'hivernada dels seus domins de Campos conjuntament amb les d'estiuada de la seva alqueria de Massanella al terme d'Alaró: vegeu els contractes dels anys 1534 (*ARMPNG-909*, sense foliar), 1537 (*ARMPNG-212*, f. 305-102), 1548 (*ARMPNG-223*, f. 32-33), 1559 (*ARMPNG-231*, f. 82-83v).

45. L'arrendament de les ovelles i pastures d'hivernada de Puntxent i Galdent al final del segle xv, de la casa Montanyans, no depassa les 150 lliures (Font Obrador, 1975, p. 83-84), amb la incorporació de les pastures d'hivernada a Valldemossa, dies del 1511, el preu de l'arrendament pujà a 400 lliures (Font Obrador, 1978, p. 115-116).

compres de moltons, el pagament de les pastures i els guanys eren a mitges (Gil, 1985, p. 95-103). Aquesta practica també era comuna entre els grans pagesos arrendatars de bestiar. En l'arrendament dels grans ramats senyorials els pagesos s'associàven en la gestió per compartir els rèdits i rendibilitzar al màxim les pastures afegint-hi els seus bestiars particulars.[46]

L'estructura dels patrimonis pecuaris i els contractes d'arrendament de grans companyies d'ovelles emfasitzen el caràcter semiitinerant d'una part dels ramats ovins senyorials. Mentre la part del ramat ovi no reproductiu, els moltons i les ovelles *buenas*, era cedida en petites unitats als pagesos de la rodalia amb pastures suficients per mantenir adequadament la *guarda*, la companyia d'ovelles practicava la transhumància. Els topònims, les ordinacions de pastors d'algunes viles[47] i la distribució dels aljubs són les petjades que resten dels «camins de muntanya».[48]

e) El desenvolupament de la ramaderia, la demanda de matèries primeres tèxtils i els ingressos ramaders

Un factor que estimularia decisivament l'especialització ovina i l'expansió dels negocis ramaders fou la demanda exterior de formatges i llanes. L'existència d'una demanda de formatges mallorquins en els mercats barcelonís i napolità ha estat ben documentada per diferents autors.[49] Tanmateix la seva significació no assoliria les magnituds de l'extracció de llanes. Els treballs de F. Melis (1962 i 1976) sobre el comerç de la llana hispana en el Mediterrani i el seu monumental estudi de l'obratge de la llana en l'empresa Datini de Prato posaven de relleu dues qüestions. Primerament que la cotització de la llana mallorquina era superior a les bastes llanes magribines, i també a les llanes valencianeses del Maestrat i als vellons aragonesos (Melis, 1976, p. 149). Una cotització que reflectia una qualitat mitjana, suficient emperò per ésser barrejada amb llanes de qualitat superior com les menorquines i angleses (Melis, 1962). Segonament, la seva qualitat la convertia en una mercaderia cobejada pels productors de teles destinades a la demanda massiva. Els agents de F. Datini i els mercaders genovesos seguien de prop el mercat per tal d'adquirir-la. Malgrat que no disposem de xifres fiables, les partides que consignaven extraccions de llana mallorquina amb destinació als ports italians, durant la primera meitat del segle xv, estan ben documentades en l'estudi de P. Macaire (1984, p. 66).

El naixement de la draperia mallorquina és, com la resta de la draperia catalana, del principi del segle xiv (Riera, 1983*a* i 1986), emperò els indicadors de què disposem apunten al segle xv com el moment de l'arrencada d'una draperia acarada als mercats extraregionals. Tres elements ens porten a conjecturar-ho.

46. El 1542, Bartomeu Estany i Onofre Cabanellí, pagesos de Lluchmajor, s'associaren per gestionar les 1.250 ovelles arrendades a Pau Sureda de Sant Martí, a les quals afegien trenta-dues bèsties bovines i cinc bèsties equines, vegeu *ARMPNH-42*, f. 37-38.

47. Vegeu Habes i Vallespir (1985, p. 250-252).

48. Sobre «camins de muntanya» vegeu Rosselló (1984, p. 380), Alomar i Rosselló (1990, p. 148), Font Obrador (1978, p. 192) i Cabanero (1992, p. 67).

49. Vegeu A. Campaner (1881), F. Font Obrador (1975, p. 183-186) i T. M. Vinyoles (1991).

Quadre 3

NOMBRE DELS PARAIRES I TEIXIDORS RELACIONATS EN LES TALLES DE CIUTAT DE MALLORCA

	Paraires	*Teixidors*	*Drapers*
1446	59	12	4
1478	267	108	2
1483	342	121	1
1512	414	161	
1530	357	137	
1576	217	119	

FONT: Les dades de les talles procedeixen: de J. Portella (1978) la talla del 1446; les de 1478, 1483, 1512 de Barceló Crespí (1988), la de 1530 de Barceló Crespí *et al.* (1988).

Quadre 4

INGRESSOS RAMADERS D'ALGUNES CASES SENYORIALS (VALORS EN SOUS)

Ballester de Tiges

Any	*Censos i censals*	*Renda feudal*	*Renda terres*	*Guanys pecuaris*
1505	9.684	2.170	2.704	25.022
1577	1.149	3.000	46.728	

Sureda de Sant Martí

Any	*Censos i censals*	*Renda feudal*	*Renda terres*	*Guanys pecuaris*
1500	11.257	2.605	4.900	12.632
1568	3.001	4.799	22.190	10.300

Sant Joan de la Bastida

Any	*Censos i censals*	*Renda feudal*	*Arrendament pastures i ovelles*
1511	9.912	2.240	14.652

FONT: G. Jover (1995, quadres 3.3.a - 3.3.c).

Primerament, que la documentació oficial sobre el segle xiv aportada fins al present parla més de la formació de la manufactura i de la seva necessitat de protecció que no pas de la seva concurrència en els mercats exteriors (Sevillano Colom, 1974); segonament, l'espectacular augment del nombre de paraires i teixidors entre la meitat de segle xv i els anys anteriors de la Germania, sistematitzats al quadre 4.[50] En tercer lloc, la presència de la draperia llenca, durant la primera meitat del segle xv, ja era significativa en els mercats de Llevant (Ashtor, 1983, p. 341,357-58, 496 i 500) i en la Itàlia meridional (Bresc, 1986) on assoliren una creixent fama. Emperò des del 1463, coincidint amb la guerra civil catalana, els draps mallorquins passen a ocupar un lloc preeminent en els mercats de la Itàlia meridional. Els estudis d'E. Ashtor (1988) sobre els protocols notarials de Nàpols i Palerm constaten la preeminència de les teles mallorquines; A. Giufreda (1976) abunda en la mateixa direcció sobre les fonts fiscals, els drets que gravaven la introducció de teixits en el mercat palermità; C. Trasselli (1976) arriba a semblants conclusions a partir de l'anàlisi de les botigues dels mercaders palermitans. Els primers estudis del comerç mallorquí de la segona meitat del segle xv, realitzats sobre els protocols notarials, certifiquen aquesta hipòtesi. Vaquer (1991, p 108-109) xifra el valor de l'exportació de teixits en el 80% de les exportacions de productes elaborats a l'illa. L'exportació de teixits es mantindria com a primera partida de les exportacions fins ben entrat el segle xvi.

Com a resultat de l'expansió de la draperia d'exportació autòctona, el control de la llana provocà nombrosos conflictes entre senyors i mercaders i paraires. Mentre els primers maldaven per mantenir els preus i liberalitzar les exportacions, els segons sol·licitaven protegir la draperia autòctona assegurant-li el proveïment de primeres matèries (Sevillano Colom, 1976; Deyà, 1992 i 1993).

Les tensions en el mercat de les primeres matèries tèxtils eren conseqüència, en part, del control que exercien els senyors sobre l'oferta de llanes i dels seus interessos lligats amb el vast moviment mercantil. El seu paper no es limità a la venda de llana als mercaders. Salvador Sureda, endemés de participar en companyies ramaderes operava com a mercader exportador de llanes a Itàlia.[51] G. Gual, mercader i terratinent ramader, controlava una xarxa espessa de petits productors pecuaris del pla de l'illa, endemés de comercialitzar la dels seus propis ramats.[52] La casa Ballester de Manacor comença la seva embranzida mercantil entorn del 1470. Els debitoris de vendes de llanes i ovelles consignats en els quaderns mostren com la comercialització de la llana i les ovelles abastava el conjunt de les viles de la Mallorca oriental i s'estenia cap a Pollença, centre draper, Ciutat i arribava a Menorca.[53] La llana obtinguda alimentava una atapeïda xarxa mercantil i manufacturera amb l'epicentre als magatzems de Manacor. A la botiga de la llana a

50. Un moviment que depassa el marc de la ciutat per estendre's a la ruralia; les viles de Manacor, Inca, Sóller i Pollença al final del segle xv assoliren el mateix volum de producció de draps de Ciutat (Santamaria, 1955, p. 130-151).

51. El 1455 i 1456 exportava llanes a Gènova, vegeu Font Obrador (1975, p. 141-142).

52. Els llibres de comptes de llanes entre el 1450 i el 1450 han deixat constància de les activitats d'aquest gran mercader i propietari de ramats i terres (*ARM PNM-185, 7-87-0*). De les seves activitats mercantils ens ha quedat constància en els contractes marítims; vegeu a Vaquer (1991). Des de la segona meitat del segle xv posseïa pastures a Ciutat i a Espolles i una important companyia d'ovelles i cabres.

53. Vegeu els quaderns dels registres dels debitoris que acompanyaven l'inventari del 1505 (*ARM PNM-737*).

la tardor del 1504, hi havia 208 quintars de llana —prop de 9 tones—, després de vendre entorn de 150 quintars a pagesos, mercaders, paraires i teixidors de les viles amb una notable implantació de la draperia —Pollença, Inca, Artà i Manacor—, distribuïa la llana sobrera entre les lliadores i els teixidors de les rodalies.[54] Un cop teixida la llana, els draps crus es portaven a Ciutat pel seu aprest, conforme a la distribució regional del treball que operava en l'època.[55]

* * *

La classe senyorial, sobre la base de l'apropiació del domini útil i l'acumulació de ramats, protagonitzà en les contrades orientals de l'illa i les zones nord-occidentals de la serra de Tramuntana una important activitat ramadera. Una demanda sostinguda, local i extraregional, de llanes al llarg del segle XV estimulà l'especialització ramadera de les grans unitats productives agràries senyorials. Tot plegat, la possessió de pastures i ramats, el control d'un considerable volum de l'oferta de vellons i la seva relació amb l'estament mercantil i l'economia marítima situava a la classe senyorial ramadera en una posició de força en les transaccions econòmiques. La importància dels guanys derivats dels diversos negocis ramaders es palesa en el quadre 4. Malgrat la migradesa de la mostra podem constatar que per les grans cases ramaderes, entorn del 1500, el conjunt d'activitats que constituïen l'economia pecuària —l'arrendament de pastures, vendes de bestiar i llanes— havien assolit unes magnituds semblants o superiors als ingressos derivats dels censals o les rendes feudals. La ramaderia no solament assolí un pes important en el producte brut agrari, sinó que fou el principal ingrés d'algunes de les més destacades cases de la classe senyorial durant aquesta etapa.

54. A l'inventari del 1505 s'especificava que una partida «sexanta dues lliures de stam lliat me han torna diverses filoreres la qual no era inventariada tendelmes d'I un drap setzen me ha tornat lo teixidor». En els protocols notarials consten les «comandes de llana que feublitzava a paraires i teixidors de la vila de Manacor: «Nos Anthonius Pons et Magdalena eius uxor confitemur tenere in commanda a et deposito ab honor dictum Francisca Ballestera XVII quintars lane... dat doli est per un de illis vollus dare XVI pannos setzens crudos». Vegeu *ARMPNM-22* f. 15.

55. A les botigues de la casa d'Umbert Togores, gendre seu, de Ciutat tenien set draps setzens blancs. «Los quals en la mort del dit dimut eren en casa d'en Pere alies Febrer abatxador e dels quals jo dita heretat ne he fet tanyir»... Endemés la quantitat de draps crus, cordellats, lanells emmagatzemats a les cases de la vila i a Ciutat han posat en una activitat important com a negociant de draps, vegeu l'inventari del 1505 a *ARMPNM-737* (f. 146ss). Per a una descripció de l'organització de la draperia a finals del segle XV, vegeu els treballs de Dieva (1987 i 1988).

Bibliografia

ASHTOR, E. (1988). «Catalan cloth on the late Medieval mediterranean markets», *Journal of European Economic History*, XVII, núm. 2, p. 227-257.

AYMARD, M. (1976). «Commerce et consommation des draps en Sicile et en Italie Méridionale (XV-XVIII siècles)», a: SPALLANZANI, M. *Produzione, commercio e consumo dei panni di lana (sec. XII-XVIII)*, Firenze, p. 127-139.

BARCELÓ CLAPÉS, M. (1988). *Ciutat de Mallorca en el trànsit a la modernitat*, Mallorca.

BARCELÓ, M. *et al.* (1988). «Aspectes de la fiscalitat municipal de la Ciutat de Mallorca (1532-33)», a: BERMASO (1988), p. 139-224.

BARDHAN, P. (1988). «Alternative Approaches to Development Economics». A: CHENERY, H.; SRINIVASAN, T. N. (1988), p. 39-71.

BEJARANO, A. *et al.* (1988). «Fiscalitat estatal i hisenda local. Funcionament i repercussions socials». *VI Jornades d'Estudis Historics Locals*, Palma de Mallorca.

BISSON, J. (1977). *La terre et l'homme aux îles Baléares*, Aix-en-Provence.

BRAUDEL, F. (1981). *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, México.

CAMPANER Y FUERTES, A. (1881). *Cronicon Mayoricense*, Palma de Mallorca.

CARBONERO, M. A. (1992). *L'espai de l'aigua. Petita hidràulica tradicional a Mallorca*, Palma de Mallorca.

CATEURA, P. (1982). «Mallorca y la política patrimonial de la monarquía (siglo XIII y la primera mitad del siglo XIV)», *Estudis Baleàrics*, núm. 6, p. 80-130.

CHAYANOV, A. V. (1974). *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires.

CHENERY, H.; SRINIVASAN, T. N. (ed.) (1988). *Handbook of Development Economics*. Volume I.

DASES, M. (1900). *La vila de Santanyí i el seu terme. Estudi Historic (1391-1479)*, Mallorca.

DIEVA BAUZÁ, M. (1987). *Gremios rurales e industria pre-capitalista en Mallorca durante el siglo XIV: la manufactura textil*, tesi de llicenciatura inèdita, Palma de Mallorca.

DIEVA BAUZÁ, M. J. (1993). «La implantación de la *Bolla del Roder*: un aspecto del enfrentamiento entre mercaderes y artesanos en la Mallorca del siglo XIV». a: ROSSELLÓ BORDOY (1993), p. 63-78.

DURAN, E. (1982). *Les germanies als països catalans*, Barcelona.

EATWELL, J. H. *et al.* (1993). *Desarrollo Económico. 'The New Palgrave'*, Madrid.

ELLIS, F. (1988). *Peasant Economics. Farm Households and Agrarian Development*, Cambridge.

EPSTEIN, S. R. (1991). «Cities, Regions and the Late Medieval Crisis: Sicily and Tuscany Compared», *Past and Present*, núm. 130, p. 3-50.

EPSTEIN, S. R. (1992). «Manifatture tessili e strutture politico istituzionali nella Lombardia tardo-medievale. Ipotesi di ricerca». *Studi di storia medievale e diplomatica*, 12-13.

FERNÁNDEZ TRABAL, J. (1989). «Aprofitaments comunals, prats i pastures al delta del Llobregat (segles XIV-XV). Conflictes per a la utilització de l'espai a la Ratxa Estat Major». *Acta Historica et Archaeologica Mediaevalia*, núm. 10, p. 189-220.

FOSTI OBRADOR, B. (1974). *Història de Binissalem*, vol. II, Mallorca.

FOSTI OBRADOR, B. (1978). *Història de Binissalem*, vol. III, Mallorca.

FURIÓ, A. (ed.) (1985). *València, un mercat medieval*, València.

GILI, A. (1985). *Artà en el segle xv*, Mallorca.

GIUFFRIDA, A. (1976). «Aspetti del commercio internazionale dei panni in Sicilia nella prima meta del sec. xv», a: SPALLANZANI (1976) p. 169-197.

HAMILTON, E. J. (1975). *Money, Prices and Wages in Valencia, Aragon and Navarre, 1351-1500*, Philadelphia.

HAMILTON, E. J. (1983). *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*, Barcelona.

JOVER AVELLÀ, G. (1992). «Una crisi de la renda feudal? Mallorca 1330-1500». *Estudis d'Història Econòmica*, 1, p. 31-55.

JOVER AVELLÀ, G. (1993). «Crisi feudal i canvi economic. Mallorca segles xiv-xvi» (inèdit).

JUAN VIDAL, J. (1989). «La distribución de los cultivos en la Mallorca del siglo xvii», *Butlletí de la Societat Arqueològica Luliana*, núm. 45, p. 165-175.

JUAN VIDAL, J. (1987). «Aproximación a la coyuntura agraria mallorquina en el siglo xvii». *Studia Historica. Historia Moderna*, V.

JUAN VIDAL, J. (1988). «La evolución de la renta de la tierra en Mallorca durante el siglo xvi», a: (1988) *Homenatge al Doctor Sebastià Garcia Martínez*, València, p. 153-179.

KIRIDE, P. (1982). *Feudalismo tardío y capital mercantil*, Barcelona.

LÓPEZ BONET, F. J. (1989). *La riquesa de Mallorca al segle xv*, Palma de Mallorca.

LLABRÉS, J.; VALLESHIR, J. (1983). *Els nostres anis i oficis d'antany*, IV, Palma de Mallorca.

MALAIRE, P. (1986). *Majorque et le commerce international (1400-1450 environ)*, Lille.

MELIS, F. (1962). *Aspetti della vita economica medievale*, I, Firenze.

MELIS, F. (1985). «La llana de l'Espanya mediterrània i de la Berberia occidental en els segles xiv-xv», a: TURIO (1985) p. 63-80.

MOLL, J.; SERRA, J. (1979). «Senyors i pagesos a Mallorca (1718-1860-70)», *Estudis d'Història Agrària* núm. 2, p. 9-170.

MONTANER, P. DE; MOREY, A. (1989). «Notes per a l'estudi de la ramaderia mayor mallorquina durante los siglos xvi y xvii», *Estudis Baleàrics*, núm. 34, p. 71-89.

MONTANER, P. DE; LE-SENNE, A. (1981). «Explotació d'una possessió mallorquina durant la primera meitat del segle xvi: Son Sureda», *Recenques*, 11, p. 107-124.

MONTANER BUJOSA, J.; ARGENTE SÁNCHEZ, J. F. (1980). *Introducción a la historia de Vallldemossa*, tomo I, Mallorca.

OBRADOR SOCIAS, J. (1987). *Marginalia. Marjals de Huyalfas (Sa Pobla)*, Palma de Mallorca.

PORTELLA COSTAS, J. (1993). *El negoci feudal*, tesi doctoral inèdita, Barcelona.

QUADRADO, J. M. (1986 [1847]). *Forasteros y ciudadanos. Historia de las disensiones civiles en Mallorca en el siglo xv*, Palma.

RIERA MELIS, A. (1986a). *La corona de Aragón y el Reino de Mallorca en el primer cuarto del siglo xiv. I. Las repercusiones arancelarias de la Autonomía Balear (1298-1311)*, Madrid - Barcelona.

RIERA MELIS, A. (1986b). «L'aparició de la drapera urbana als Principats Orientals», *Annals de la I Universitat d'Estiu. El segle xiii*, p. 152-178.

ROBINSON, J.; EATWELL, J. H. (1976). *Introducción a la economía moderna*, México.

ROSSELLÓ BORDOY, G. (ed.) (1993). *Homenatge a Antoni Mut Cifofell, arxiver*, Palma de Mallorca.

ROSSELLÓ VAQUER, R. (1973). *Cronica feudatària*, xv, Felanitx.

ROSSELLÓ VAQUER, R., (1978). *Història de Manacor, segle xiv*, Mallorca.

ROSSELLÓ VAQUER, R. (1985). *Sant Joan: segles xiii-xvi*, Mallorca.

ROSSELLÓ VAQUER, R. (1979). *Història de Manacor, segle xv*, Mallorca.

ROSSELLÓ VAQUER, R.; VIDAL OLLERS, J.; VAQUER, O. (1977). *Història de Campos*, Campos.

ROSSELLÓ VAQUER, R.; VAQUER, O. (1991). *Història de Manacor. El segle xvi*, Mallorca.

ROSSELLÓ VAQUER, R.; VAQUER, O. (1993). *Història de Sencelles i Costix, 1229-1600*, Palma de Mallorca.

ROSSELLÓ VERGER, V. M. (1964). *Mallorca. El sur y el sureste (Municipios de Llucmajor, Campos, Ses Salines, Santanyí, Felanitx y Manacor)*, Palma de Mallorca.

SANTAMARIA, A. (1955). «El reino de Mallorca en la primera mitad del siglo xv», IV *Congrés d'Història de la Corona d'Aragó*. Palma.

SEVILLANO, F. (1974). «Artesanía textil de la lana mallorquina (siglos xiv y xv)», *Butlletí de la Societat Arqueològica Luliana*.

SLICHER VAN BATH, B. (1978). *Historia agraria de Europa Occidental 500-1850*, Barcelona.

SOTO COMPANY, R. (1991). *L'ordenació de l'espai i les relacions socials a Mallorca en el segle xiii (1229-1301)*, tesi doctoral inèdita, Barcelona.

SOTO COMPANY, R. (1992). «Ovelles, vaques, porcs i eclesiàstics (algunes consideracions sobre la ramaderia balear a l'Edat Mitjana, segles xi-xiv)», *Estudis d'Història Econòmica*, 1, p. 13-29.

SPALLANZANI, M. (ed.) (1976). *Produzione, commercio e consumo dei panni di lana (Nei secoli xii-xviii)*, Firenze.

STIGLITZ, J. E., 1993. «Aparcería», a: EATWELL (1993), p. 44-55.

SYLOS LABINI, P. (1988). *Las fuerzas del desarrollo y del declive*, Barcelona.

TELLO, E. (en premsa). *Les transformacions de l'agricultura en un temps de crisi, 1780-1850*.

VAQUER, O. (1990). «Importacions i exportacions dels gremis textils», *IX Jornades d'Estudis d'Historia Local*.

VAQUER, O. (1991). «El comerç marítim de Mallorca a la segona meitat del segle xv», *Randa*, 29, p. 105-119.

WRIGLEY, E. A. (1992). *Gentes, ciudades y riqueza. La transformación de la sociedad tradicional*, Barcelona.

WRIGLEY, E. A. (1993). *Cambio, continuidad y azar. Carácter de la revolución industrial inglesa*, Barcelona.

ESTUDIS D'HISTÒRIA ECONÒMICA
1992/1, PÀGS. 31 a 55

UNA CRISI DE LA RENDA FEUDAL? MALLORCA 1330-1500

Gabriel Jover Avellà
Universitat de Barcelona

¿UNA CRISIS DE LA RENTA FEUDAL? MALLORCA, 1350-1450

Este trabajo argumenta que la crisis de la renta feudal fue la causa de las transformaciones observadas en las economías señoriales durante la segunda mitad del siglo XIV y primera del XV. Un descenso en los ingresos feudales provocó una mutación en la estructura patrimonial de la aristocracia. Las estrategias de la clase señorial para recuperar sus niveles de renta anteriores a 1350 se concretaron en la extensión de sus dominios territoriales y en la recuperación del dominio útil anteriormente cedido en enfiteusis.

IS THERE A CRISIS OF FEUDAL INNCOME? MALLORCA, 1350-1450

The author of this paper attempts to explain that the crisis of the feudal income was due to the changes produced in the economy of feudal domains in Majorca during the second half of the XIVth century and the first of the XVth. A fall of their feudal incomes lead to a mutation in the inheritance structure of Nobility. In order to recover their 1350's income level this class used several strategies, such as expanding their territories and getting back the domains they had previously transferred by "enfiteusis".

Respecte a la segona qüestió, aital lectura de la història és incapaç d'encaixar les 'peces' d'un procés força més complexe. Un exemple pot il.lustrar-ho. La fiscalitat és el component "causal" que concita una major unanimitat, i potser un dels trets originals de la crisi tardomedieval [6]. La creixent punció fiscal tindria conseqüències a llarg termini sobre la societat illenca, d'una banda com a mecanisme directa de captació d'excedents per la monarquia o indirectament, mitjançant la Universal Consignació, per l'aristocràcia i el patriciat urbà. I d'altra, tal vegada la més coneguda, com a palanca que desballastà les economies vilatanes i accelerà les transferències de terres vers l'aristocràcia. Ningú discuteix la rellevància d'aquest factor, emperò, hom no es demana sobre les raons de l'aparició de la fisalitat i les seves relacions amb la crisi de les finances reials. L'estrebada de la fiscalitat pública comença a partir dels anys 1360/70, i, amb posterioritat a la crisi productiva i demogràfica que segons els treballs de **J.F.López Bonet**(1985, 1989) s'inicià al primer terç del segle XIV. Per què fou precisament a la segona meitat del segle quan es creen un seguit d'impostos per alimentar les hisendes reials? Era la causa o la seqüela d'una crisi més profunda?.

I.3. Plantilles i dades

Els treballs de **G.Bois** (1976) i **P.Kriedte** (1978) sobre la naturalesa i dinàmica de l'ordre econòmic feudal constitueixen la base metodològica de la nostre exploració. El sistema feudal s'assentava sobre l'apropiació d'una part del producte agrari obtingut per les tinences pageses. La captació de l'excedent tenia una caràcter extraeconòmic, legitimada en el monopoli que exercien els senyors de les funcions coercitives i jurídiques. La dinàmica del sistema descansava sobre les dotacions de treball i terra de les famílies pageses. Les etapes de creixement es caracteritzaven per una interacció positiva entre els augments de la població i les activitats econòmiques. Els increments del producte brut i del volum de renda senyorial depenien del nombre de llars que cada generació s'incorporava a la comunitat, de l'eixamplament del terrer o de l'intensificació del treball pagés. Emperò a mesura que la superfície conreada s'estenia sobre terres menys fèrtils, i baixaven els rendiments (per superfície o per llavor/collita), les condicions de reproducció de les unitats productives es deterioraven, puix el producte brut per unitat minvava. L'augment dels preus i les crisis de subproducció expressaven la creixent tibantor del sistema.

La relació econòmica que regulava el creixement o l'estagnació era la renda feudal, una punció econòmica exògena a les unitats productives, que en el nostre cas es concretava en una taxa proporcional al producte brut, els delmes i les tasques. La sostracció feudal era el mecanisme que afeblia tant els ritmes de creixement productiu com poblacional. Una "cotilla" que constrenyia l'augment de la riquesa sobre la que parà la seva atenció **D.Ricardo** (1984:149-12):

"Els delmes són un impost sobre el producte brut de la terra"...

"Tant els terrenys de pitjor qualitat com els millors paguen delmes, en una proporció exacta de la quatitat de producte que hom obté"...(p:149)

6 Des dels treballs de **J.M.Quadrado** fins els de **J.Portella** tots coincideixen en assenyalar el creixent pes de la fiscalitat pública com un dels factors causants de la crisi de l'economia baixmedieval. Vegi's els recents estudis de **M.Barceló**(1988, 1991) sobre les talles i els de **J.F.López Bonet**(1986) sobre les imposicions sobre el consum i tràfec del segle XIV,i sobre les imposisicons de la segona meitat del segle XV els treballs de **R.Urgell**. Amb un caràcter més general sobre le sistema impositiu de l'edat mitjana vegi's **P.Cateura**(1982) i **A.Santamaria**(1955).

"La principal objecció contra els delmes és que no són un impost invariable i fix, sinó que augmenten de valor a mesura que augmenta la dificultat per produir gra".(p:150)..."*Un impost que augmenti amb els ingressos bruts i recaigui sobre els nets ha d' ésser necessàriament molt onerós i intolarable*". (p:151)

Era la naturalesa de l'impost, proporcional a la collita bruta, que feia que els perceptors obtinguessin

..."constantment una part creixent del producte net de la terra i del treball del país"... (p:151)

En un suggerent llibre **A.Barceló** (1988:30-31) ha formalitzat aquesta relació. L'escapçada sobre el producte net -collita menys llavor- era inversament proporcional als rendiments agrícoles de les unitats productives. Quan menors eren els rendiments una major part proporcional del producte net era xuclat per la renda feudal, i per tant les possibilitats de reproducció minvaven. Un procés que acabava col.lapsant el conjunt de processos reproductius. L'esgotament del creixement agrari arrossegueria la renda feudal, vinculada orgànicament al producte. Primer davalleria la captació del producte per càpita i després cediria el volum de les percepcions. Una etapa que en **M.Bloch** (1978:340-54) caracteritzà com la "crisi de les fortunes senyorials".

La meva hipòtesi de treball descansa sobre aquests palntajaments. Entorn del 1400 la majoria dels ingressos de la classe senyorial mallorquina provenien de la tinença del feu. La crisi productiva i demogràfica i el descens de la renda feudal durant el segles XIV i XV provocaren una reacció senyorial que abasta tots els ordres de la societat illenca. Una minva de l'ingrés feudal que impel.lí a la classe senyorial a augmentar el ventall i la intensitat de les detraccions. Primerament esbossaré l'estructura dels ingressos i la gestió dels feus mallorquins, les cavalleries, a partir d'alguns inventaris senyorials, per després atansar-me a l'evolució de la renda feudal a partir dels arrendaments dels delmes.

L'estudi presenta algunes limitaciions, d'una banda degudes a la precarietat de les fonts disponibles sobre les rendes i heretats de l'aristocràcia feudal dels segles XIV i XV, i del reduït abast geogràfic de la mostra, algunes cavalleries de les contrades orientals de l'illa (Sant Martí d'Alanzell a Petra, Bellpuig a Artà i la de Pachs a Felanitx) i del raïguer (Lloseta i Aiamans a Lloseta). La manca de sèries d'arrendaments dels drets senyorials, i el caràcter fragmentari i discontinu de la documentació recollida són obstacles, de moment insalvables, per mesurar el decurs de la renda en les cases de la petita aristocràcia. Una de les formes d'apropar-se a l'evolució de la renda senyorial, concretament als delmes i les tasques, és l'anàlisi de les sèries d'arrendaments dels drets del reial patrimoni o de les grans institucions eclesiàstiques. Un indicador emprat per nombrosos autors a Catalunya (**P.Vilar**,1962/64; **M.Duran**,1986; **E.Serra**,1988; **G.Feliu**,1990) i a casa nostre recentment utilitzat per **J.F.López Bonet** (1983, 1989) i **J.Juan Vidal** (1988,1989).

Més dificultats presenta el càlcul de l'evolució de la renda real. La manca de preus pel segle XV -una de les tasques urgents de la historiografia medieval- l'hem subsanat mitjançant una extrapolació dels preus del blat d'Aragó i València (**E.J.Hamilton**, 1975a i 1975b) que hem comparat amb els de Palerm (H.Bresc,1986; M.Aymard,1972), ciutats amb estretes vinculacions mercantils amb l'illa [7]. Els preus de Mallorca són, bàsicament, els de Ciutat. Els

(7) Les referències a importacions de cereals sicilians durant el segle XV són força documentades en les cròniques i actes del Gran i General Consell, veure **P.Macaire** (1983: 441-50). A finals del segle XIV i principis del XV, els grans aragonesos via Tortosa tenien, encara, un presència significada en les importacions illenques vegi's **A.Santamaria** (1955: 123-126).

el 1479 representaven un 60 per cent del total dels ingressos de la cavalleria, a l'Honor de Bellpuig, entre 1446/54, assolien el 56 per cent i a la de Lloseta ca. d'un 60% de tots els ingressos de la cavalleria.

Quadre 2
ELS INGRESSOS DE LES CAVALLERIES.
INGRESSOS DE L'HONOR DE BELPUIG (ARTÀ), 1446-1453

	Valor sous	%
Censos i rendes	1600	11,53
Censos en gallines	74	0,53
Fàdigues	36	0,26
Lluïsmes	620	4,47
Delmes totals	7800	56,22
Molins	2000	14,41
Explotació directa:		
Companyies d'ovelles	1745	12,58
Bellpuig	13875	100,00

INGRESSOS DE LA CAVALLERIA DE LLOSETA I ALAMANS, 1388

	Valor sous	%
Censos	536	8,95
Fàdigues	766	12,79
Lloguers cases	163	2,72
Molí d'Alaró	200	3,34
Venda del vi	350	5,84
Venda de la llana	335	5,59
Delme de l'oli	1620	27,05
Delmes dels grans	2020	33,72
	5990	100,00

INGRESSOS DE LA CAVALLERIA DE PACHS, 1479

	Valor sous	%
Censos alodials	1768	14,12
Delmes	7800	55,91
Arrendamenst de terres:		
Torre de Pachs	2953	23,58
	12521	100,00

FONTS: A.Gili(1983) per l'honor de Bellpuig; l'inventari i curacíf de 1388/90 a A.C.M.,P. Notari Salzet, Llibre d'inventaris i testaments sense foliar; les dades de la cavalleria de Pachs les hem obtingudes de l'inventari ARM/P, R-304, folis 89-114, i extrapolant les dades que apareixen a R.Rosselló(1975) i a O.Vaquer(1987), comparades amb les dels delmes reials de Felanitx.

Malgrat la manca de dades per la resta dels feus, hom pot comprovar que els delmes tenien una rellevància destacable en el conjunt les detraccions derivades dels dominis feudals.

La gestió dels delmes i les tasques de les cavalleries es cedia en arrendament períodicament. Una estratègia que externalitzava els costos de recaptació i permetia substreure's de les oscil.lacions de la producció i ajustar-se a l'evolució dels preus.

Els censos alodials, rendes fixes en forment o en metàl.lic, gravaven la tinença de les alqueries, rahals o "possessions" en que s'havia dividit el territori. La seva significació variava d'una cavalleria a l'altra, en funció dels drets que detentava el posseïdor. A Sant Martí d'Alanzell, a finals del segle XIV, els censos eren l'ingrés més important de la cavalleria, per sobre dels delmes; mentre que a l'honor de Bellpuig representaven un 12 per cent dels ingressos, a l'heretat de Pachs el 14 dels ingressos totals de la cavalleria, i a la cavalleria de Lloseta un 9 per cent. El que atrau més l'atenció, és la magnitud dels censos i el tamany de les tinences. Les alqueries, rahals i "possessions", relacionades en els inventaris i capbreus senyorials, són unitats territorials vinculades a un cens -normalment en espècies, com el forment- que gravava la tinença. Quan el domini útil es dividia entre diferents tinents -per qüestions successòries, venda o subestabliment- el cens alodial es partia. El rafal Satril de Sant Martí d'Alanzell el 1391 pagava un cens de 40 quarteres de forment, l'explotació estava dividida en dues unitats, posseïdes per Jaume Sallosa, una d'elles aportava 10 quarteres i l'altra 30. La part més gran d'aquest rafal fou incorporada al domini ple de la cavalleria mentre, la unitat menor es dividiria en dues "possessions" que contribuirien cada una amb 5 quarteres -vegi's **quadre 1**, i **P.de Montaner** (1989:303-04). L'organització i cessió de l'espai agrari dels dominis feudals en unitats de gran tamany es pot atribuir a diverses causes. A la Mallorca Oriental probablament els sòls prims i escassa pluviositat dissuadirien una excesiva fragmentació territori en petites tinences, fenòmen que propiciaria una certa especialització pecuària. Factors que arrelantiren el repoblament en la zona oriental de l'illa. Contrariament al que havia succeït en zones més properes a Ciutat, més densament poblades i amb unes terres més grasses, on l'esmicolament del terrer fou més intens i es concentraren els conreus comercials, la vinya i l'olivera [9].

Els emfiteutes terratinents que posseïen les alqueries, combinaven l'explotació directa de les terres més fèrtils, on s'asentaven les instal.lacions i cases amb el subestabliment i arrendaments de peces de terra, i la ramaderia extensiva en les terres vagants, erms i garrigues. Una estratègia que permetia combinar l'autoconsum cerealícola amb una certa especialització ramadera -vendes de llanes i formatges- i l'obtenció de rendes destinades a saldar els censos i drets que gravaven l'alqueria [10]. Les fonts esdevenen més opaques pels nivells inferiors de la pagesia. La majoria de les petites explotacions es concentraven a les rodalies de la vila, el tamany de les explotacions era insuficient per assegurar la seva reproducció, els ingressos es complementaven amb el lloguer del treball excedentari a les grans explotacions, i el recurs a l'arrendament i al subestabliment de terres.

La resta d'ingressos derivats del domini jurisdiccional i alodial eren molt menys significatius i presentaven contrastos més acusats entre les distintes cavalleries. Mentre a l'honor de Bellpuig el monopoli sobre la molturació reportava uns ingressos importants, equiparables als que devengaven els censos. A la cavalleria de Lloseta les fàdigues aportaven

(9) Probablament fos en aquests indrets -al Raïguer i a la vessant oriental de la Serra de Tramuntana- on la pressió de la renda feudal assolís una major intensitat per càpita, veure J.Portella (1986) i R.Soto (1986, 1989).

(10) L'estudi sobre la gestió d'una gran explotació pagesa de Llucmajor,La Llapassa, entre 1400 i 1466 permet constatar que la producció de cereals, un cop descomptats els delmes i els censos, era destinada a l'autoconsum familiar, mentre que els productes pecuaris -formatges, llanes, venda de bestiar- eren majoritàriament comercialitzats. Les terres vagants eren subestablides o arrendades per pasturar ramats d'altri. Vegi's **ARM/P, T-119** i **B.Font Obrador**(1975:136-139).

3. *La feudal i la resistència vilatana*

3.1. Els símptomes de la crisi a les economies senyorials

Entorn del 1300 les economies dels magnats porcioners i del monarca, els ingressos del reial patrimoni a l'illa, mostren símptomes de feblesa. L'esforç de la conquesta i repoblació, les guerres amb Castella, i l'expansió a la Mediterrània havien desballestat les finances senyorials. **P.Cateura** (1983) en un estudi sobre les incorporacions de les heretats dels magnats al patrimoni del monarca, posava l'èmfasi en un dels motius de les donacions i vendes senyorials: ..."la dificultades financieras por las que atraviesa la nobleza de la época". Els ingressos del reial patrimoni, estudiats per **J.F.López Bonet** (1983, 1989), permeten seguir l'evolució de les rendes feudals que captava la corona sobre els seus dominis insulars -quasi tres quartes parts del territori- durant el segle XIV. L'anàlisi dels valors nominals dels arrendaments dels delmes, la percepció de censos, lluismes i altres rendes, certifica una davallada de les rendes des de 1330/40 fins a finals del segle. Crisi dels ingressos que s'hauria de relacionar amb l'expansió de noves formes de captació de l'excedent que es desenvolupen a la segona meitat del segle XIV (**J.F.López Bonet**, 1986). L'increment de la fiscalitat i l'endeutament censualista del reialme i de les universitats vilatanes s'ha de llegir sobre la conjuntura depressiva de la hisenda reial, en gran part alimentada pels drets feudals ([16]): a la segona meitat del segle, entre 1360 i 1396, els ingressos acumulats pel reial patrimoni totalizazen quasi mig milió de lliures -448511- (**J.F.López Bonet**,1989: 87, 122-130), mentre els donatius u subsidits concedits pels mallorquins al monarca entre 1360 i 1385 superava el milió de lliures (**J.F.López Bonet**,1986: 129).

Els estaments inferiors de l'aristocràcia palesaven semblants quebrants. Les subhastes de cavalleries a la cort reial i les alienacions patrimonials són el resultat d'un procés d'endeutament que resta encara per esbrinar. La transferència de la cavalleria de Sant Martí d'Alanzell dels Sant Just als Sureda, el 1391, es feu a requeriment dels creditors (**P.de Montaner**,1989; **J.F.López Bonet**,1986/7): la cavalleria d'Adzon i Adzona -després Son Paretó-, situada a Manacor i de ca. 3000 hectàrees, fou venuda en tres ocasions entre 1372 i 1445 [17]; els dominis de Mancorme Abiniara -després cavalleria de Pachs-, a Felanitx, de la casa Valentí fou tranferida el 1441 als Armadans i aquests la veneren als Pachs el 1444 (**P.Xamena i R.Rosselló**, 1976:154). L'Honor de Bellpuig adquirit el 1425 pels Vivot al Monestir de Bellpuig de les Avellanes (Lleida), fou objecte el 1436 d'una *"empara en els fruits, rèdits i drets de l'heretat"* per un encarregament censal, i el 1444 l'Honor fou traspassat a la casa Dameto (**A.Gili**,1983: 83-85). Una gran casa de cavallers d'Artà, els Des Colombers s'extingia a principis del segle XV, i els seus successors, els Sureda de Manacor, subhastarien una part important dels seus dominis carregats amb censals[18]. El patrimoni de la casa Ferrandis, la cavalleria de la Bastida, s'incorporava a l'heretat dels Sant Joan -tinents de la meitat de la Cavalleria dels Monjos a Porreres- per matrimoni de la hereva Margalida

(16) Solament els delmes, durant la segona meitat del tres-cents representaven ca.55 per cent del total dels ingressos de la procuració reial (**J.F.López Bonet**,1989:43) i entre 1541-50, ca.70 per cent (**O.Vaquer**, 1988:597-98)

(17) El 1372 alienada per 950 lliures, novament subhastada el 1394 per pagar als creditors, al preu de 1300 lliures, i a 1445 novament alienada per 1100 lliures. Vegi's **J.Oleza i d'Espanya** (1913:19-219; **J.Ramis d'Ayreflor** (1933:149) i **R.Rosselló** (1978:105-107).

(18) Vegi's **J.Ramis d'Ayreflor** (1911 i 1933)

Ferrandis amb Joan de Sant Joan, l'heretat seria vinculada el 1375 al patrimoni dels Sant Joan[19]. Els freqüents atzucacs financers de la petita aristocràcia cridaren l'atenció de la corona. Des de principis del segle XIV un seguit d'inmunitats fiscals (**J.F.López Bonet**,1991:24-33) i privilegis jurídics[20] tenien com objectiu preservar els dominis de la fragmentació i l'alienació.

Els canvis en la tinença de les cavalleries, l'extinció d'antigues famílies compromeses amb l'expansió del dos-cents, la concentració dels patrimonis i la progressiva penetració de l'esmerç urbà en el món rural, són indicadors de les mutacions econòmiques i demogràfiques que s'operaven en aquest grup social [21]. Però, quines foren les causes d'aquests trasbalsaments econòmics i demogràfics? Respondre a aquesta pregunta exigeix una anàlisi de l'evolució de la renda senyorial.

3.2. La fi de l'expansió agrària medieval

A la zona oriental la depressió demogràfica tardomedieval no assolí les magnituds conegudes pel conjunt de la població rural de l'illa, amb unes pèrdues de quasi un 50 per cent dels efectius humans entre 1343 i 1364, ni d' altres regions continentals. Les baixes densitats demogràfiques i la dispersió del poblament [22] obstaculitzaren la difusió de les epidèmies, i, probablement, la disponibilitat de terres podia atraure als excedents poblacionals d'altres indrets més saturats -vegi's el treball d'Antoni Mas(1992)-. Ambdós factors coadjuvarien a una relativa recuperació demogràfica després de la "Pesta Negra", però serien insuficients per sustentar el creixement de les comunitats més enllà del llindar assolit a meitat del segle XIV -vegi's **quadre 3.2 i el gràfic**-. La caiguda i posterior estabilització del nombre de focs durant l'etapa 1350 - 1450 s'ha imputat a les caresties i les epidèmies que periòdicament colpiren les poblacions rurals[23], i molt especialment als estralls de la "Pesta Negra". Aquest argument té un inconvenient seriós, des de princis del segle XIV es palesa una relantització del creixement demogràfic, o un decrement segons el recent estudi de **J.F.López**

(19) Vegi's **J.M.Bover**(1850) i ARM/PN,M-231:112v-131

(20) El 1351 es regulava la vinculació dels béns patrimonials -fideicomís- i el 1363 el dret de primogenitura (**P.Cateura**,1982:141-145). Hom no pot deixar de relacionar aquesta legislació vinculatòria amb la que coetàniament es desenvolupava a Castella, vegi's **B.Clavero** (1989).

(21) Els canvis en la composició de l'aristocràcia medieval ja havien estat assenyalats per **J.M.Quadrado** (1893:38-41), i estudiats per **P.de Montaner** i **A.Le Senne** (1980 i 1981), autors que han posat l'èmfasi en la formació d'una nova noblesa que tenia, en part, arrels mercantils. Les geneologies de la tinença de les cavalleries, elaborades per **J.d'Oleza i d'Espanya** i publicades al *Bolletí de la Societat Arqueològica Luliana*, forneixen multitud d'exemples sobre aquesta substitució en la possessió dels feus.

(22) El poblament dispers de la zona l'hem inferit a partir de les notícies sobre la distribució de la terra i la diferenciació que es realitzava a les talles entre els veïns que habitaven en el nucli de la vila o ravals-"albarrains"- i els que habitaven a les explotacions agràries, "alquerians". A Llucmajor el 1404 dels 329 caps fiscals comptabilitzats en una talla 88 vivien fora del nucli de la vila -un 27 per cent-, en les alqueries i "possessions" "los de fora poble" (**B.Font Obrador**,1975:29-69). El 1523 en les declaracions efectuades al representant del Lloctinent per avaluar la participació dels llucmajorers en la "Germania", dels 607 homes citats -el 1517 hi havia 617 focs-, 101 eren "alquerians", un 17% (**B.Font Obrador**,1978:37). Nombre que es reduïria a mesura que s'incrementava l'alienació de tinences pageses.

(23) Vegi's una síntesi a **F.Sevillano** (1973), **F.López Bonet**(1983) i **A.santamaria**(1971/72 i 1955).

QUADRE III.1

PREUS DEL BLAT
Preus de València, Aragó i Ciutat de Mallorca
Índexs de les mitjanes decennals
(1): 1001= 1410/19
(2): 1001= 1510/19

	VALÈNCIA Barcel/ Parròq. (1)	(2)		ARAGÓ Saragó/ Cabla (1)	(2)		CIUTAT Seus/ Ros. (1)	(2)	
1335/1339							12	75	80
1340/1349							12	75	80
1350/1359							11	69	72
1360/1369							15	94	100
1370/1379							25	160	169
1380/1389							35	222	148
1390/1399				231	54				
1400/1409							57	348	175
1410/1419				303	109				
1420/1429	73	100	100	285	100		(181)	100	100
1430/1439	72	97	103	272	96				
1440/1449	76	102	104	226	80		(201)	103	103
1450/1459	75	102	115	244	86				
1460/1469	70	95	108	264	93				
1470/1479	71	98	110	263	93				
1480/1489	80	109	123	329	116				
1490/1499	72	99	112	247	87		(172)	106	111
1500/1509	69	95	107	252	89				
1510/1519	83	114	129				19	124	132
1520/1529	85	89	130				18	96	109

QUADRE III.2

DC:Delmes dels grans
DT:Delmes totals
DB:Delmes del bestiar
F: Foc del vorabatl
DTp i DCp: Delmes totals i dels grans preus del blat
PB: Preus del blat de Ciutat

	MALLORCA RURAL DC (1334-1339)	DT (1334-1339)	DC/DT %	FB (1378-)	F	DTp	DCp	DCp/F
1337/39	4595			0,55	8991		3593	1,22
1340/49	4554	4593	98	0,60	7281	10455	7626	1,04
1360/69	3478	5014	69	0,65	7281	9416	6313	0,85
1350/59	2820	5219	54	0,75	5469	8479	4640	0,85
1370/79	2524	4324	57	0,85	5963	7558	4158	0,70
1380/89	3513			0,96	5900		3513	0,60
1390/99	3225	5930	55	0,95	5852	6150	3249	0,56

	PALMA CIUTAT DC (1334-1339)	DT (1334-1339)	DC/DT %	FB (1378-)	F	DTp	DCp	DCp/F
1324/33	39	323	223	3	199	1,55	412	2,07
1334/44	30	300	220	6	210	1,42	513	2,443
1339/83	65	210	255	16	245	1,24	541	2,20
1381/87	46	201	425	18	245	1,78	454	1,85
1401/06	31	461	515	6	242	2,15		
1420/20	29	318	348	9	217	1,61		
1438/44	30	242	272	8	240	1,13		
1445/50	26	253	259	10	322	1,17		
1451/55	24	258	252	12	311	1,23		
1460-65	28	344	345	5	266	1,47		
1470/75	50	435	455	11	332	1,37		
1480/85	51	341	295	14	346	1,16		
1490/95	51	291	344	15	332	1,03	247	1,03
1500/09	64	351	295	15	330	0,93	253	0,87
1510/19	55	408	465	18	469	0,99	270	1,00

conminatòries dels batles senyorials i del governador el 1356 (R.Rosselló,1978:76), 1369 i 1374 (A.Campaner,1984:70,71) recordaven que els grans no es podien retirar de les eres abans de què passessin els delmers; les denúncies dels senyors com a consequència de la resistència dels "terratinents" al pagament dels delmes i censos esdevenen perfodiques des del 1350[25]. Substreure una part de la collita bruta esdevenia essencial per la viabilitat de les explotacions marginals.

A la segona meitat del segle a la sostracció feudal s'addicionaria una intensa fiscalitat pública. La despesa pública ens ofereix un indicador homogeni del procés[26]: el 1372 el total de despeses totalitzava 32756 lliures, el 1378 ascendia a 41331, i el 1432 a 57.155 lliures; la pressió fiscal havia augmentat de les 3 lliures per foc de 1372, a quasi 4 a 1378, i a 7 lliues el 1432. La fiscalitat era l'atre braç de la tenalla que ofegava la capacitat de reproducció en les tinences menys dotades. La successió de males collites -1348, 1361/67, 1374/76, 1388- abocaren a la fallida a nombroses explotacions agràries. La venda d'una part de la collita reservada pel consum -menjar i llavors- era el primer esglaò d'un cicle d'endeutament que podia acabar amb la desfeta de la unitat productiva i familiar. Les repercusions sobre les comunitats vilatanes es feren sentir aviat. A finals dels anys seixanta les notícies sobre endeutament i empenyorament sovinetgen en la documentació vilatana: els deutes amb la comunitat jueva s'incrementen des dels anys trenta del segle, l'incompliment dels plaços portava a l'empenyorament de "captius" -esclaus-, bestiars i terres. Als decennis de 1380 i 1390 l'empitjorament de les economies pageses portaria al segrestament, plets i amenaces, per fer efectius els pagaments de les pensions censals i dels deutes endarrerits [27]. A finals de segle, el 1391, esclatà la primera gran rebel.lió antifiscal, l'assalt als calls d'Inca i Ciutat i a les cases de l'aristocràcia, principals grups censualistes. Era la resposta de la pagesia a les execucions i segrestaments dels dos decennis anteriors (F.López Bonet,1986:141-152). Una generació després, el 1424 s'obre el primer gran procés entre els vilatans i l'aristocràcia urbana; i vint-i-cinc anys després, 1450-54 comença la guerra civil entre els "forans" i els "ciutadans" (A.Santamaria, 1955).

3.3. Ingrés senyorial i resistència vilatana

Què suposà aquest procès per a la renda senyorial? El volum d'ingressos nominals davallava des dels anys centrals del segle XIV, però la renda real havia començat a minvar com a mínim des del decenni de 1330 -**quadre 3**-, i el descens s'accentuaria a la segona meitat del segle. Els delmes, vinculats orgànicament a la producció, descendien durant la segona

(25) Els exemples de la "vaga de delmes" són abundants a les terres de la Mallorca Oriental, un primer escorcoll de les històries locals certifica aquesta hipòtesi. Les cavalleries de Llodrà a 1405 (R.Rosselló,1979:111), de Socorrats 1417, Galiana a 1427 (R.Rosselló, 1975:39 i 52); a la Berenguer d'Homs als seus dominis de Campos el 1367(R.Rosselló,1979:124). Les crides a delmar de caràcter general com les de 1458 (M.Danús,1990: 51) fixen l'abast de la indolència pagesa.

(26) Hem escollit la despesa del Regne per què eren les úniques xifres homogènies i precises de què disposavem. La despesa del Regne cobria bàsicament el pagament de les pensions censals -encarregades sobre les imposicions sobre el consum i el tràfec i les gabelles- i els salaris dels funcionaris que representaven prop d'un 10 per cent de la despesa. Per completar aquest indicador s'haurien d'afegir les talles del Regne i de les viles. Vegi's P.Cateura (1982:168), i A.Santamaria (1955:42-43, 144-45)

(27) El procés d'endeutament, empenyorament i alienació de bestiars i terres es pot resseguir, especialment, en la monografies de R.Rosselló (1975) i P.Xamena i R.Rosselló (1976) sobre Felanitx, a R.Rosselló(1977:90, 134-35) sobre Campos pel darrer quart del segle XIV, i en la de M.Danús per Santanyí (1990:49, 63, 121, 131-160) on documenta el procés entre finals del segle XIV i meitat del XV. Per Manacor al segle XIV a R.Rosselló(1978).

institucions del Regne. La vila trobà la solidaritat de les comunitats properes i el suport de les institucions del reialme. El rei acabà revocant un rera l'altre els privilegis que havia concedit a P.Abrí Descalar (**B.Font Obrador**,1975:302-387; **J.Vich**,1959:396-404).

La resistencia a capbrevar[29], al pagament de censos i delmes, i els litigis sobre les jurisdiccions senyorials que abans hem citat evidencien les dificultats en que topava l'aristocràcia en l'entorn feudal per tal de recuperar els seus nivells d'ingressos. Durant el segle XV els dominis feudals no augmentaren i , malgrat no estiguem en condicions de mesurar-la, la intensificació de la sostracció era difícilment viable quan els senyors alodials havien de recorrer a les autoritats reials per impel.lir als seus tinents a complimentar els drets i rendes que pertocaven al senyor.

En l'explotació directa de les terres que tenien en domini ple, les "reserves senyorials", l'aristocràcia trobà menys dificultats. Les grans explotacions senyorials tenien en l'agricultura i la ramaderia les activitats predominants. Emperò l'augment dels ingressos per aquesta via durant la primera meitat del segle XV tenia fortes restriccions. Els preus dels productes, la disponibilitat de terres i el cost de la mà d'obra eren obstacles al dimensionament d'aquestes explotacions (G.Bois,1976:222-230). Durant el tres-cents, mentre es mantenia la puja dels preus cerealícoles i la demanda absorbia els excedents la rendabilitat estava assegurada. Però a principis del segle XV, l'estagnació demogràfica i el canvi en l'estructura de preus relatius perjudicava a les explotacions agrícoles:

..."es decir se limitó la economia cerealera en beneficio de la ganaderia, y por otro lado aparecieron en su lugar cultivos intensivos"... "Los dos procesos tenían una causa común: la disminución de la población a fines de la Edad Media. Esta habia puesto límites a la producción de alimentos de demanda inelástica y fomentado en su lugar la producción de bienes alimenticios de demanda elástica, ya que la demanda de estos últimos no depende directamente del número de población dado" (**P.Kriedte**,1982:32-33).

De la banda dels costos, la despoblació provocaria una relativa fretura de treball que pressionaria a l'alça dels salaris. Les regulacions dels jornals i les "primes" per repoblar el regne testimonien aquesta conjuntura[30]. L'altra forma d'explotació del treball, l'esclavatge, també palesa un increment dels preus. Els preus els esclaus, calculats per **O.Vaquer**(1988:534), mostren una alça entre el 1350 i el 1500. A la segona meitat del segle XIV el preu mig d'un esclau era de ca.40 lliures, a la primera meitat del quatre-cents ascendiria a 55 lliures i a la segona meitat del segle a les 83 lliures[31]. Així doncs, la minva de la demanda i l'increment dels costos del treball a llarg termini comprimien el marge de guanys de les explotacions

29 A 1427 els tinents de la cavalleria del Llulls conminaven a un dels seus enfiteutes a capbrevar les terres que tenia sota alou i jurisdicció de la cavalleria (**R.Rosselló**,1978:113). Als dominis de la família Vives a Artà, es fan reiterades crides a la capbrevació desateses pels tinents, el governador publica un ban obligant a la capbrevació sota pena d'execució dels béns(**J.Ramis d'Ayreflor**,1933:56-57). Cal recordar que la rebel.lió de 1450 esclatà com a conseqüència de la dura normativa que es volia aplicar en les capbrevacions d'aquell any (**J.M.Quadrado**,1893:111-113)

30 Sobre la despoblació dels camps i a les dificultats per controlar l'alça dels preus dels jornals i a les pràctiques dels terratinents per captar la mà d'obra durant el segle XIV i primera meitat del segle XV, vegi's **P.Xamena i R.Rosselló** (1976:165), **M.Danús** (1990:54), **A.Santamaria** (1970/71:188, 207, 220; 1955:122) i **P.Cateura** (1984:45-46).

31 Vegi's també **P.de Montaner**(1979:296,297-300). L'alça dels preus dels esclaus també es certifica a Sicília i veure **H.Bresc**(1986)

cerealícoles. Calia doncs ajustar-se la conjuntura i assignar els recursos en aquelles activitats que oferien unes expectatives de guanys més favorables.

El desenvolupament de la ramaderia implicava una major disponibilitat del factor terra. La cessió de les terres a perpetuitat que havia caracteritzat l'expansió dels segles XIII i XIV posava fora de l'abast senyorial una gran part dels seus dominis. Solament l'abandonament de la tinença per l'emfiteuta i el dret de fàdiga senyorial permetien recuperar -legalment- el domini ple. La possessió de la terra obriria un altre front de fricció entre la pagesia i l'aristocràcia. Com explicitava **R.Brenner**(1988:50) un dels problemes que es suscitava sota la intensa conflictivitat social posterior al despoblament tardomedieval era l'accés a la terra, la lluita per l'usdefruit dels recursos on la titularitat no estava estrictament reglamentada. En aquests casos la conflictivitat emergeix de la documentació sota l'aparença de "delictes comuns": furts, disputes per l'ús de les garrigues i el bosc, violació dels drets de pasturatge, i pleits pels emprius sobre l'aigua, sovintetgen en la correspondència entre els senyors alodials i les màximes autoritats polític-militars de l'illa[32].

Els inventaris de les cases Sureda i Sant Joan ens permeten observar com juntament amb l'augment dels alous i els dominis feudals apareixen importants incorporacions de terres en domini útil. Ho podem constatar rera la progressiva minva dels censos en forment que percebia l'Honor de Sant Martí. El 1391 es comptabilitzen 178 quarteres de forment en concepte de censos alodials que corresponien a 12 alqueries, rahals i "possessions", el 1496 solament en rebien 88, endemés les 59 d'Alcudiarrom agregat a la cavalleria el 1449 -vegi's **quadre 1**-, com assenyala el document de la casa Sureda que comptabilitzava els censos de la cavalleria entre el 1391 i el 1496 (registre 4212, A.C.V.) molts dels antics censos havien sigut incorporats en domini ple de l'heretat, com a sementers d'altres unitats productives o formant una tinença independent (vegi's també l'inventari de 1497 ARM/P,P-451). La casa Sant Joan havia aconseguit el domini ple sobre la majoria de terres de la seva cavalleria ja el 1446, en part com a conseqüència del despoblament: una "*marina en temps passats Raffals*" ..." *la qual Marina es per servitud del bestiar de la dita Bastida*"(ARM/PN, M-231, folis 130-31); i segurament abusant dels seus drets sobre els tinents (**R.Rosselló**,198:41,47). Aquesta progressiva recuperació del domini ple seria el factor que permetria el notable increment dels contingents de ramats que apareixen relacionats als inventaris senyorials de la segona meitat del segle XV i que aportarien un ingrés substancial a les heretat[33].

* * *

Hom es conscient de les mancances del treball presentat, un motiu més per encoratjar a la recerca sobre el tema i revisar els arguments aquí esbossats. El nostre propòsit és suggerir alguns elements que permetin comprendre els canvis econòmics observats en l'aristocràcia mallorquina del quatre-cents. La crisi de la renda feudal resulta una hipòtesi sugestiva per comprendre les transformacions esdevingudes en les heretats senyorials. Com hem vist a finals del segle XIV i primera meitat del segle XV les rendes feudals eren un ingrés clau en les heretats senyorials. Per tant la davallada d'aquests ingressos havia de desequilibrar les hisendes senyorials.

(32) Les disputes abastaven des de les fitacions de les terres (**R.Rosselló**,1975:111), passant pels drets de pasturatge a Manacor (**R.Rosselló**,1975:20-21), Artà (**J.Ramis d'Ayreflor**,1933: 47) i Campos(**R.Rosselló**,1977:117), fins als emprius sobre llenyes i aigues a Campos i Santanyí (**R.Rosselló**,1977:90; **M.Danús**,1990:62,151 i 159)

(33) La casa Sant Joan tenia el 1446 368 ovelles i ca de 71 vaques i vadelles als seus dominis de la Bastida i Binimorach, el 1528 els ramats d'ovelles totalitzaven 1589 caps i el de vaques 26 (ARM/P,T-499 folis 38-63).

KRIEDTE, P., 1982, *Feudalismo tardío y capital mercantil*, Barcelona.
LIVI BACCI, M.,1988,*Ensayo sobre la història demogràfica europea. Población y alimentación en Europa*, Barcelona.
LOPEZ BONET,J.F., 1981/84, "Sant Martí d'Alanzell davers 1400: contribució a l'estudi evolutiu d'un domini senyorial mallorquí", *Mayürqa*, número 20, pp: 223-232.
- 1986, *Corona y comunidad*. Palma de Mallorca
- 1989, *La riquesa de Mallorca al s.XIV (Evolució i tendèndies econòmiques)*. Palma de Mallorca.
MACAIRE, P., 1986, *Majorque et le commerce international (1400- 1450 environ)*, Lille.
MONTANER,P.de, 1979, "Aspectos de la esclavitud en Mallorca durante la Edad Moderna", *B.S.A.L.*, XXXVII, pp: 291-328.
- 1986, "Les cavalleries mallorquines (segles XIII-XVIII), pp: 42-65. *Terra, treball i propietat: cases agràries i règim senyorial als països catalans*, N.SALES et ALRI,1986.
- 1987, "La estructura del brazo noble mallorquín bajo los Austrias", *Estudis Baleàrics*, número 27, pp: 3-54.
- 1989, "Las franquicias de una baronía mallorquina: Sant Martí d'Alanzell" *B.S.A.L.*, número 45, pp: 299-315.
MONTANER, P.de y LE-SENNE, A.,1978, "Documentación medieval sobre el honor de Sant Martí", *Fontes Rerum*.
- 1980, "Aproximación al estudio de la formación de la clase noble en Mallorca: el patrimonio de los Formiguera durante el siglo XVII", *Trabajos de Geografía*, pp: 55-85.
- 1981, "Explotació d'una possessió mallorquina durant la primera meitat del segle XVI: Son Sureda", *Recerques*, número 11, pp: 107-124.
NELL,E. J., 1984, *Historia y teoría económica*, Barcelona.
OLEZA, J.de, 1931, "Caballerias de Mallorca: caballeria de Son San Juan", *B.S.A.L.*, XXIII, pp: 347-48.
- "Caballerias de Mallorca" *B.S.A.L.*
PORTELLA, J., 1988/88, "La colonització feudal de Mallorca: els primers establiments de l'alqueria Deià (1232-1245)", *Estudi General*, números 5 i 6, pp: 331-343, Girona.
QUADRADO, J.M., 1986, *Forenses y Ciudadanos*, Mallorca.
RICARDO, DAVID, 1984, *Els principis d'economia política itributació*. Barcelona.
ROSSELLO, R., 1975, *Cronicó felanitxer XV*, Felanitx.
- 1978, *Història de Manacor, segle XIV*, Mallorca.
- 1979, *Història de Manacor, segle XV*, Mallorca.
- 1983, *Cronicó felanitxer XIV*, Felanitx.
- 1985, *Sant Joan: segles XIII-XVI*, Mallorca.
- 1989, *Cronicó felanitxer. Apèndix 2, segles XIII-XVI*, Felanitx.
SALES, N., 1986, *Terra, treball i propietat: classes agràries i Règim senyorial als paissos catalans*. Barcelona.
SANTAMARIA, A., 1955, *Mallorca durant la primera mitas del siglo XV* Palma de Mallorca.
- 1970/71, "Mallorca en el siglo XIV", *Anuario de Estudios Medievales*, número 7, pp: 165-235.
- 1971, "Pragmática de Granada: una década de la historia de Mallorca (1495-1504)", *Boletín Oficial de la Cámara de Comercio, Indústria y Navegación de Palma de Mallorca*, números 670-71, pp: 3-73.

- 1981, "En torno a la evolución del modelo de sociedad en el Reino de Mallorca (siglos XIII-XVIII)", *Estudis Baleàrics*, número 3, pp: 5-214.
SERRA, E., 1988, *Pagesos i senyors a la catalunya del segle XVII: Baronia de Sentmenat 1590-1729*, Barcelona.
SEVILLANO, F., 1971, "Artisanía textil de la lana mallorquina (siglos XIV y XV)", *B.S.A.L.*.
- 1974, "La demografía de Mallorca a través del impuesto del morabati: siglos XIV,XV y XVI",*B.S.A.L.*, XXXIV, números 820-21, pp: 233-271.
SOTO, R., 1990, "Repartiment i "repartiments": l'ordenació d'un espai de colonització feudal a la Mallorca del segle XIII", *De Al-Andalus a la sociedad feudal: los repartimientos bajomedievales*. VV.AA.
- 1981, "El primer tràfic esclavista a Mallorca", *L'Avenç*, número 35, pp: 60-65.
VAQUER, O., 1987, *Una sociedad del antiguo régimen: Felanitx y Mallorca en el siglo XVI*, Volum 1, Mallorca.
- 1988, *Una sociedad del antiguo régimen: Felanitx y Mallorca en el siglo XVI*, Volum 2, Mallorca.
VICH, J., 1959, "Alfonso V y el estamento noble en Mallorca", pp: 387-421. *IV Congreso de historia de la Corona de Aragón Actas y Comunicaciones I*, Palma de Mallorca.
VILAR, P., 1968, *Catalunya dins l'Espanya moderna. Volum III*. Barcelona.
WALLERSTEIN, I.,1979, *El moderno sistema mundial: agricultura capitalista y los orígenes de la economía mundo-europea en el siglo XVI*. Madrid.
XAMENA, P. i ROSSELLO, R.,1976, *Història de Felanitx*. Mallorca.
YUN CASALILLA, B., 1985 Aristocracia, señorio y crecimiento económico en Castilla: algunas reflexiones a partir de los Pimentel y de los Enríquez (siglos XVI y XVII)". *Revista de Historia Económica, III, 3*.
- 1987, *Sobre la transición al capitalismo en Castilla*, Salamanca.

ABREVIATURES:

A.R.M.= Arxiu del Regne de Mallorca.
PN= Protocols notarials.
A.C.M.= Arxiu Capitular de Mallorca.
A.C.V.= Arxiu Casa Vivot.
B.S.A.L.= Butlletí de la Societat Arqueològica Lul.liana.

Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada.

● Jordi Catalan
Universitat de Barcelona

Desarrollo y cambio técnico

Las razones últimas sobre cuáles son los factores que impulsan el desarrollo económico a largo plazo son todavía hoy objeto de controversia entre economistas e historiadores. Hay, sin embargo, un número creciente de investigadores que subrayan la importancia del cambio técnico como motor de las transformaciones[1]. Es decir, la capacidad de una sociedad determinada para incorporar nuevos procesos técnicos constituye un factor explicativo decisivo del éxito económico a medio y largo plazo. Dicha permeabilidad social respecto al cambio técnico depende de un amplio espectro de factores, raramente improvisables, que van desde los sistemas de incentivos hasta el stock de conocimientos y habilidades disponibles. En la medida que la política económica mejora la capacidad de una sociedad para generar y difundir innovaciones, promueve el desarrollo, y viceversa. Cualquier análisis sobre los efectos benéficos o no de una determinada estructura arancelaria debe, por tanto, prestar especial atención al tema de si estimuló la adopción de nuevas técnicas y el desarrollo de nuevos sectores productivos o no.

Industria y economía

Para obtener conclusiones significativas, los resultados de la economía española deben de contrastarse preferentemente con los de las economías europeas con

1 Denison (1967), Landes (1969), Rosenberg (1976) y (1982), Abramovitz (1977) y (1989), Pollard (1981), Sylos Labini (1983), (1984) y (1992), Freeman (Ed.) (1990), De Long Summers (1991), Murphy, Shleifer Vishny (1991) y Landes (1991)

CUADRO 1

TASAS DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL MASCULINA EN LA EUROPA CAPITALISTA
Proporción de activos industriales masculinos en porcentaje

	1910	1930	1950	1960	1970	1980(@)	1989(@)
Alemania	(48,7)[1907]	(49,4)[1933]	52,7*	56,2*[1961]	55,1	53,1	49,6
Austria	(31,6)	38,8 [1934]	46,3 [1951]	50,4 [1961]	50,1[1971]	49,3	47,7[1988]
Bélgica	49,5	51,8	51,6 [1947]	52,5 [1961]	49,1	42,9	37,0[1988]
Bulgaria	12,5	12,0 [1934]	–	.	..	..	
Checoslovaquia	–	42,8	..	–	–	..	
Dinamarca	27,3	33,1	39,0	41,9	43,4	40,5[1981]	37,4[1986]
España	14,4	25,3	25,6	30,1	38,0	41,8	40,1
Finlandia	12,5	18,5	32,4	37,7	41,8	43,7	42,1
Francia	33,5 [1911]	37,5 [1931]	41,6 [1951]	43,9 [1962]	48,0[1968]	43,9	38,5
Grecia	–	17,0	18,3	22,4 [1961]	30,1[1971]	33,9[1981]	32,8[1988]
Hungría	(19,2)	26,4	26,0 [1949]	..	..		
Irlanda	(19,6)	16,7 [1936]	25,9 [1951]	26,6 [1961]	33,7[1971]	34,3[1983]	31,6[1988]
Italia	23,6 [1911]	25,4 [1931]	31,0 [1951]	39,8 [1961]	46,5[1971]	41,6	36,6
Noruega	27,8	29,3	39,7	40,8	44,4	39,9	35,6
Países Bajos	37,4	41,8	43,0 [1947]	48,0	43,3	38,7[1981]	34,9
Polonia	13,6 [1921]	22,4 [1931]	30,4			.	
Portugal	21,7 [1911]	18,9	25,2	28,6	30,5	43,5[1981]	41,3[1987]
Rumanía	11,4 [1913]	13,8	.				
Rusia	15,6 [1897]	8,7 [1926]	–		.		
Suecia	30,2	37,1	46,3	52,7	50,5	45,4	43,1
Suiza	46,2	48,4	51,0	56,3	55,9	47,9	47,1[1986]
Reino Unido	54,4	49,6	53,6	53,2 [1961]	49,4[1971]	46,8	39,4[1987]
Yugoslavia	..	13,5 [1931]		–	-		

Notas: (@) Los datos de 1980 y 1989 recojen el peso de la población activa masculina empleada en el sector industrial. (*) Las cifras entre paréntesis se refieren al territorio anterior a 1914. Para Alemania, las cifras sin paréntesis corresponden a la R.F.A. Fuentes: Mitchell B.R. (1978): *European Historical Statistics, 1750-1970*, Macmillan, London. Para Italia he utilizado la reestimación de Zamagni V. (1987): "A Century of Change: Trends in the Composition of the Italian Labour Force, 1881-1981", Papel presentado en el congreso "Crecimiento y cambio estructural en Italia y España": tendencias históricas", Universidad de Alcalá. Para España he utilizado los datos de Nicolau (1989). Las cifras de los años ochenta proceden siempre de U.N. (1992): *Statistical Yearbook*, New York.

sistemas de producción parangonables –las capitalistas– y, en particular, con aquellas más periféricas. Así, desde una perspectiva continental, puede afirmarse que el crecimiento del siglo XX ha girado alrededor del desarrollo industrial. La pauta de desarrollo de las economías capitalistas avanzadas fue la de ir aumentando el peso de su población activa industrial masculina hasta los años sesenta y, aunque luego, dicha cuota descendiera en favor de los servicios, una gran parte de los mismos se destinaron a empresas fabriles[2]. Además, a pesar de que ciertas fases de la actividad manufacturera fuesen siendo desplazadas fuera de los grandes países industriales, siguieron siendo controladas por los mismos.

Precisamente, hoy son las primeras potencias económicas del continente, los países como Alemania, Suiza, Suecia o Austria, quienes alcanzaron las mayores tasas de actividad industrial en la segunda mitad del siglo –véase el cuadro 1–. Dichos países constituyen el núcleo de lo que ha venido a llamarse el capitalismo renano o de economía social de mercado, en contraposición al anglosajón o liberal –imperante en el Reino Unido y los Estados Unidos–[3]. Las economías mencionadas en primer lugar, todavía a finales de los años ochenta destacaban por tener algunas de las tasas más altas de actividad industrial masculina de entre los países industriales. En general, su pauta de desarrollo se diferenció de la anglosajona por poner más énfasis en la maximización de beneficios a largo plazo, lo que implicaba dar prioridad a la integración productiva, la formación técnica, la estabilidad en el empleo y la implementación de políticas redistributivas favorables al trabajo a través de la extensión del estado del bienestar[4].

El incontestable fracaso ochocentista

Ciñéndonos al caso español, la imagen más nítida que ofrece el proceso de desarrollo industrial al final del Ochocientos es la del fracaso[5]. Hacia 1910 el peso de la población masculina en la industria fabril ascendía a un pobre 8,6% del total de activos[6]. En dicha fecha, sólo un 14% de la actividad masculina correspondía al sector industrial. Para encontrar proporciones tan bajas de implantación del sistema de fábrica había que trasladarse a la Europa Oriental, donde la servidumbre se reforzó durante toda la edad moderna, o a los Balcanes, muy tardíamente desgajados del Imperio Otomano.

La mayor cuota de responsabilidad en el fracaso de la industrialización ochocentista debe atribuírse a la estructura social del campo hispano y a la derivada hegemo-

2. Pasinetti (Ed.) (1986).
3. Albert (1991)
4. Flora y Heidenheimer (Eds.) (1981) y Flora (Ed.) (1986).
5. Nadal (1975) y (1992).
6. Las cifras de población y actividad que empleo a lo largo del trabajo son las de Nicolau (1989).

nía detentada por los propietarios de la tierra. Un sistema agrario articulado sobre la coexistencia de multitud de campesinos pobres con pequeñas parcelas y grandes latifundios explotados con trabajo jornalero abundante, generó deficientes condiciones de demanda para las industrias de bienes de consumo y débiles estímulos para el cambio técnico[7]. La protección dispendiada a los cereales contribuyó a reducir el ingreso real de los trabajadores industriales, encarecer los costes de la industria y frenar el crecimiento de la demanda de manufacturas[8].

La importancia de los diferentes tipos de apropiación de la tierra quedan muy claras comparando las diferentes pautas de crecimiento regional[9]. Un contraste significativo es el de Andalucía y el País Valenciano[10]. Una distribución de la tierra más igualitaria en el segundo caso, facilitó la difusión de los cítricos, la mejora del ingreso local y la creación de un mercado regional de manufacturas que estaría en la base de la industrialización valenciana. En cambio, Andalucía se desindustrializó a lo largo del Ochocientos.

La barrera que la baja demanda derivada de la agricultura cerealícola representaba para la diversificación industrial queda de manifiesto en el reducidísimo nivel de consumo de fertilizantes químicos antes de la Primera Guerra Mundial, siendo por hectárea, sólo el 37% del de un país atrasado como Italia[11].

El segundo factor importante para explicar el fracaso tuvo que ver con la disponibilidad de recursos naturales y las condiciones del ecosistema. La falta de depósitos de carbón, la baja calidad de los filones existentes, la aridez o la escasez de agua constituyeron importantes cuellos de botella con los que chocó el desarrollo peninsular[12].

Por último, el subdesarrollo industrial también tuvo que ver con el papel desempeñado por el estado. La baja presión fiscal -que evitaba gravar excesivamente el principal recurso productivo del país, la tierra- comportó la existencia de un déficit público estructural y un tipo de interés relativamente alto[13]. En 1900, alrededor del 34% del gasto público se destinaba a pagar los intereses de la deuda[14]. El gasto militar absorbía otro 20% del presupuesto. Por contra, los recursos dedicados a favorecer el desarrollo industrial a través de la mejora del sistema educativo, la ampliación de las infraestructuras o la demanda pública de bienes de capital fueron mínimos. En 1900 las cuotas dedicadas a educación e inversión pública ascendían, respectivamente, a tan sólo el 1,5 y el 2% del gasto gubernamental. El número de niños escolarizados en primaria se redujo entre el inicio del reinado de Alfonso XII y la Semana Trágica. Durante los treinta años que antecedieron al estallido de la Guerra Mundial, la población universitaria española creció mucho más lentamente que en Alemania, Suiza, los países escandinavos, Francia e, incluso, Italia[15].

Además, decisiones como la baja protección efectiva de la industria metalmecánica contribuyeron a retardar el desarrollo de la fabricación de bienes de capital[16]. La decisión arancelaria más perjudicial para la transformación industrial fue, sin embargo, el exceso de protección dispendiado al cereal, al carbón y a algún otro input básico, que implicó encarecer notablemente los costes de prácticamente todas las actividades fabriles. La política arancelaria estuvo hasta finales del ochocientos subordinada a los intereses de los propietarios de la tierra[17].

El resurgimiento de principios de siglo

Entre 1910 y 1936 se manifestó un cambio de tendencia en el proceso de industrialización español. El peso de la población activa fabril masculina se duplicó en los veinte años que siguieron a 1910, pasando de 8.6 a 17.2%. La actividad industrial alcanzó el 25,3% hacia 1930, tasa que, tal como refleja el cuadro 1, la distanciaba de los países más rezagados de la Europa meridional y oriental y la aproximaba a Italia y a los países industriales. La producción industrial no sólo creció más deprisa entre 1910-30 (3% anual) que durante el ventenio 1890-1910 (2% anual), sino que, además, se produjo una pronunciada diversificación fabril -cociente Hoffmann de 5 en 1914 a 2,5 en 1930-[18]. Los datos de producto per cápita también coinciden en señalar

7. Fontana (1973), Nadal (1975), G.E.H.R. (1983) y (1989), Nadal (1984), reproducido en (1992), Bernal (1985), Maluquer (1985), Tedde (1985), Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (Eds.) (1986) y Palafox (1991).

8. Nadal (1984) reproducido en (1992), Maluquer (1985a), Tortella (1985) y (1992) y Palafox (1991).

9. Sánchez Albornoz (Ed.) (1985), Garrabou (Eds.) (1988), Nadal y Carreras (Eds.) (1990), Carmona (1990) y Fernández de Pinedo y Hernández Marco (Eds.) (1989).

10. Nadal (1975) y (1992), Bernal (1985), Tedde (1985) y Martín (1990), Lluch (1976), Palafox (1985), Garrabou (1985) y (1988) y Nadal (1987) y (1990).

11. Nadal (1986), reproducido en Nadal (1992). Gallego (1986).

12. Nadal (1975) y (1992), G.E.H.R. (1982), Maluquer (1983), Nadal y Maluquer (1985), Tortella (1985) y (1992), Sudrià (1987) y Pérez Picazo y Lemeunier (Eds.) (1990).

13. Fontana (1973), (1980) y (1988). Nadal (1975) y (1984), reproducido en (1992). Tortella (1981), Comín (1985), (1989a) y (1989b).

14. En los cálculos referentes al presupuesto he utilizado las cifras elaboradas por Comín (1989a).

15. Berend y Ranki (1982) subrayaron el divergente grado de escolarización en las periferias escandinava y mediterránea del continente como clave explicativa del éxito relativo en el proceso de desarrollo de la primera durante la segunda mitad del ochocientos. Núñez (1992) y Tortella (1992) han vuelto sobre el tema, insistiendo en la alfabetización. Esta última pareja tiende, sin embargo, a subestimar la importancia de la educación universitaria, que, a mi entender, fue decisiva en la gestación de la segunda revolución industrial en Alemania, centroeuropa y los países escandinavos. No puede pasarse por alto que España prácticamente registró el crecimiento más lento de Europa en el número de universitarios durante las decisivas décadas que precedieron a la del estallido de la Gran Guerra, hecho que indudablemente tuvo que repercutir en el lento crecimiento industrial de los primeros decenios de la Restauración

16. Nadal (1975) y Maluquer (1985).

17. Serrano (1987).

18. Carreras (1983) y trabajos recogidos en Carreras (1990).

una recorte de distancias respecto de los países industriales durante las décadas segunda y tercera del siglo. Puede, globalmente, hablarse de neto avance de la industrialización y del proceso de desarrollo económico durante este período.

Entre las causas explicativas del éxito del primer tercio del siglo me parece que son relevantes las cinco que, a continuación, se analizan. Primeramente, una serie de moderadas transformaciones del sector primario en determinadas partes de la Península, mejoraron las condiciones de demanda de la industria. En particular, la difusión del cultivo de cítricos, remolacha, tubérculos, productos de huerta y frutos secos y de la producción conservera, ampliaron la demanda de bienes de consumo como de bienes intermedios y equipo –fertilizantes inorgánicos, papel, madera, cemento, envases, máquinas herramienta, bombas de riego, etc.–[19]. Además, la difusión de los fertilizantes químicos permitió ampliar el producto obtenido por unidad de superficie. Nótese, que los cambios se dieron, sobre todo, en el litoral mediterráneo, donde existía una estructura de propiedad campesina más favorable a la adopción de innovaciones y un mercado de bienes de consumo más próspero[20]. El mercado mundial jugó también un papel positivo a través del aumento de demanda exterior de alimentos como cítricos o conservas y en forma de las divisas generadas por las remesas de los emigrantes y la inversión extranjera[21].

En segundo lugar, la difusión de la electricidad contribuyó a superar el cuello de botella energético[22]. Esta nueva fuente de energía permitía la parcial substitución de un carbón caro y de deficiente calidad. Además, tenía las ventajas de la mayor facilidad de transporte y divisibilidad. Preparaba, finalmente, el surgimiento de actividades de fabricación de cables, bombillas, maquinaria eléctrica, etc. y la renovación de los procesos productivos en industrias como la siderúrgica.

De otra parte, la difusión del motor de explosión alteró radicalmente los sistemas productivos y de transportes. La revolución en el transporte por carretera mejoró la movilidad de los agentes económicos y creó nuevas oportunidades de diversificación fabril. Una nueva gama de actividades fabriles fueron así estimuladas: producción de motores, neumáticos, cemento, refino, carrocerías, etc.

19. G.E.H.R. (1983) y (1985), Tortella (1985), Garrabou (1985) y Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (Eds.) (1986). Véanse también el conjunto de trabajos regionales contenidos en Sánchez Albornoz (Ed.) (1986), Garrabou (Ed.) (1988), Nadal y Carreras (Eds.) (1990), así como los papeles presentados en el seminario de U.I.M.P., "La modernización de los sectores no líderes", dirigido por J.Nadal, julio de 1991.

20. La literatura no insiste suficientemente en el papel decisivo de la estructura de propiedad en el desarrollo agrario e industrial del litoral mediterráneo. Este hecho era, sin embargo, ya evidente para el Perpiñá Grau de los años treinta. Perpiñá (1932).

21. G.E.H.R. (1982), Palafox (1986) y Prados (1988) y (1992).

22. Nadal y Maluquer (1985), Maluquer (1985a y b), Nadal, Carreras y Sudrià (Eds.) (1987), Sudrià (1987), Nadal, Carreras, Martín Aceña y Comín (1988), Nadal y Carreras (Eds.) (1990), Sudrià (1990).

En cuarto lugar, la Primera Guerra Mundial favoreció la substitución de importaciones y estimuló la exportación industrial[23]. Aceleró la substitución del carbón. Ramas como el textil lanero, el algodonero, la fabricación de armas o el calzado, registraron volúmenes de exportación excepcionales. Después de la erosión inicial, los salarios reales industriales crecieron de manera generalizada y se mantuvieron significativamente por encima del nivel prebélico hasta 1936[24]. El efecto del conflicto fue para el desarrollo industrial de España, a medio y largo plazo, inequívocamente positivo. Permitió una cierta acumulación de beneficios extraordinarios que, aunque en parte se perdiesen en inversiones financieras y especulativas, en otra nada despreciable estarían en la base de la diversificación industrial de los años siguientes.

Por último, la irrupción en escena del movimiento obrero encuadrado en organizaciones de clase y de los partidos de masas de la periferia, alteró la distribución de la renta y forzó al estado español a tener que jugar un papel más activo en favor de los intereses colectivos. No sólo los salarios registraron una clara tendencia expansiva durante el cuarto de siglo que antecedió a la sublevación militar de 1936[25]. El peso de la inversión pública en el presupuesto pasó del 2 al 7% entre 1900 y 1935. La cuota de la educación en el gasto público ascendió del 1,5 al 6,8%. El número de escolares de la primaria, que –fenómeno insólito en Europa– había disminuido en términos absolutos entre 1880 y 1908, mejoró en cambio posteriormente, situándose en la víspera de la guerra civil en un nivel del 64% por encima del de veinte años antes. El ritmo anual de crecimiento de la población universitaria pasó de un alarmante 0,85% durante el intervalo de 1883-1914 al 1,71% durante 1914-35, tasa más cercana a la media europea[26].

Si el nacimiento del estado del bienestar en Alemania ha sido interpretado como la respuesta de Bismarck al auge socialista, el cambio de rol del estado que se dibuja en la España de principios de siglo debe atribuirse a la creciente movilización de las masas encuadradas en organizaciones como la CNT, la UGT o los partidos obreros y nacionalistas. Mayor gasto social y mayor gasto productivo fueron el resultado de la intensificación de la movilización política de las clases populares. Esta tuvo éxito y consiguió no sólo aumentar los salarios reales, sino también canalizar más recursos públicos hacia la educación y a la formación de capital fijo. Es la época de la preparación y puesta en marcha de nuevos programas de infraestructuras y de ampliación de la base productiva. A través de la ampliación y electrificación de los ferrocarriles, construcción de carreteras y obras hidráulicas, modernización de la flota e impulso a

23. Roldán y García Delgado (1973), Fontana y Nadal (1976), Soler (1984) y Gómez Mendoza (1989).

24. Así lo indican las cifras compiladas por Maluquer (1989).

25. Coinciden en ello las series de Maluquer (1989) y Reher y Ballesteros (1993).

26. Así lo indican las cifras de escolares primarios y universitarios compiladas por Mitchell (1980).

la construcción aeronáutica, extensión de la red telefónica, etc., el estado contribuyó a acelerar el ritmo de creación de demanda, empleo y producto industrial[27]. Este conjunto de actividades tuvieron un importante efecto de arrastre sobre el conjunto del tejido productivo. Por otra parte, las mejores oportunidades de formación educativa contribuyeron a acelerar la diversificación de la industria fabril.

El período que transcurre aproximadamente entre 1910 y 1936 se caracterizó por un elevado nivel de protección arancelaria nominal para la industria manufacturera, pero el cambio estructural fue mucho más intenso que en el intervalo de 1890-1910. Ello confirma que la protección arancelaria concedida a la industria fabril no fue el obstáculo decisivo que impidió el éxito del proceso de industrialización en España[28].

El balance globalmente positivo del proceso de desarrollo durante el período 1910-36 contradice la tesis de la desindustrialización por substitución de exportaciones[29]. Lo anterior no quita, sin embargo, que la pauta de crecimiento de la economía española en las primeras décadas del Novecientos tuviera sus rémoras. La expansión del gasto público se basó en un fuerte incremento del endeudamiento y una baja presión fiscal[30]. Asimismo, comenzaron a manifestarse algunas tendencias corporativas tendentes a limitar la competencia por métodos diferentes de la protección arancelaria –prohibición de determinadas importaciones, cuotas obligatorias de consumo de inputs españoles, aparición de los comités reguladores de la producción nacional, etc.–[31]. Por último, los intereses vinculados a las actividades de sector primario y a los oligopolios industriales emergentes –siderúrgico y eléctrico– siguieron teniendo un peso excesivo en el diseño de la política arancelaria del estado español, en detrimento del desarrollo de las actividades fabriles nuevas[32].

Así, por ejemplo, los refinadores de semillas oleaginosas del País Valenciano fueron sacrificados en aras de los intereses de los propietarios olivareros, prohibiéndose la importación de las mismas, a pesar de las protestas de la cámara de comercio de la ciudad del Turia. Los industriales transformadores guipuzcoanos padecieron la política tendente a imponer el consumo de carbón y esparto español y la existencia de los cárteles del Plomo y del Zinc. Los armeros vascos tuvieron que especializarse en la exportación de armas cortas por el elevado coste del hierro. Los fabricantes catalanes de maquinaria eléctrica vieron hipotecada su expansión

27. Gómez Mendoza (1988) y (1989), Palafox (1991) Gómez Mendoza y López (1992) y Cubel (1993).
28. Véase Nadal y Sudrià (1993).
29. Fraile (1991).
30. Fontana y Nadal (1976), Fontana (1980), García Delgado (1985), Comín (1987a) y (1987b) y Palafox (1991).
31. García Delgado (1985) y Palafox (1991).
32. Serrano (1986), Palafox (1991) y Catalan (1992b).

por el excesivo precio del cobre y del hierro y la reducida protección efectiva para la manufactura[33].

La ruptura de posguerra

Demos ahora un salto en el tiempo y situémonos en pleno primer franquismo[34]. Obsérvese, de nuevo en el cuadro 1, como hacia 1950 la proporción de activos industriales había aumentado sensiblemente con respecto a la de 1930 en todos los países de la Europa capitalista, a excepción de España y Bélgica. La actividad industrial masculina española había quedado estancada alrededor del 25%. La tasa de actividad fabril masculina era, además, más baja en 1950 que veinte años antes –16,1% contra 17,2%–. Ello indica una insólita interrupción en el proceso de desarrollo industrial, es decir, una clara ruptura con la pauta de crecimiento prebélica.

Tal como indica el cuadro 2, hacia 1950 todos los países de la Europa capitalista habían sobrepasado el máximo nivel de P.I.B. per cápita de antes de la guerra salvo el Estado español y Bélgica. España no lo consiguió antes de 1954. La reconstrucción económica requirió tres lustros a contar desde el final de la guerra civil, mientras los países europeos consumieron, por lo general, menos de cinco años desde el término de la contienda internacional. La recuperación del producto industrial per cápita español requirió trece años desde 1939, lapso superior incluso al de Bélgica, el país con la segunda peor trayectoria industrial de posguerra en la Europa occidental. Los datos de consumo sugieren, asimismo, una extrema lentitud en superar los niveles prebélicos durante la posguerra y un paulatino alejamiento de la media europea. Los cambios en las pautas de crecimiento de las regiones españolas también confirman una total inversión de las tendencias anteriores[35].

Las evidencias presentadas sugieren que durante el primer franquismo sí que se produjo un inequívoco bloqueo en el proceso de desarrollo y no sería exagerado hablar de desindustrialización de la economía española. En cambio, es una falacia confundir éste episodio con el período que se inició a principios de siglo con la irrupción de las organizaciones de masas en la escena política y que culminó con la República.

33. Catalan (1992b)
34. Entre las interpretaciones clásicas del período destacan los trabajos Ros y colaboradores (1973), Donges (1976), Fontana y Nadal (1976), Viñas (1984), Viñas y colaboradores (1979), Fontana (1986), García Delgado (1986), Fontana (1986), Barciela (1986), García Delgado (Ed.) (1989), Carreras (1990) y Harrison (1991).
35. Catalan (1992b).

CUADRO 2

DURACIÓN DEL PROCESO DE RECONSTRUCCIÓN EN LOS PAÍSES DE LA EUROPA CAPITALISTA.

	P.I.B. PER CÁPITA		PRODUCTO INDUSTRIAL PER CÁPITA	
	Momento de recuperación del máximo prebélico	Años requeridos desde el final de la guerra	Momento de recuperación del máximo prebélico	Años requeridos desde el final de la guerra
Alemania	1948	3	1949	4
Austria	1950	5	1949	4
Bélgica	1949	4	1955	10
Dinamarca	1946	1	1947	2
España	1954	15	1952	13
Finlandia	1948	3	1947	2
Francia	1948	3	1951	6
Grecia	1949	4	1950	5
Irlanda	..		1946	1
Italia	1950	5	1949	4
Noruega	1946	1	1947	2
PP. BB.	1948	3	1949	4
Portugal	1945	0	.	
Reino U	1945	0	1947	2
Suecia	1945	0	1945	0

Notas: (a) El número de años requeridos para la recuperación del máximo nivel alcanzado por los productos per cápita antes de la guerra, se cuenta a partir del final de la guerra civil en el caso español y de la mundial en el de los restantes países. (b) He utilizado el cálculo de renta nacional de España de Alcaide como aproximación al P.I.B. Fuentes. El cuadro ha sido elaborado en base a las cifras de P.I.B. y población de Maddison (1982) y de producto industrial de Mitchell (1978). Para España he utilizado los trabajos de Alcaide (1976) y Carreras (1984). Las cifras de Portugal proceden de Valério (1983). El P.I.B. de Grecia proviene de Mitchell (1978). He tenido en cuenta las pérdidas de población provocadas por la guerra mundial y la guerra civil griegas que da Fieris (1986).

Las causas de la ruptura

La fractura que muestra el proceso de desarrollo industrial en la posguerra no fue ni el resultado de una crisis más intensa que la de los países europeos en los años treinta, ni de unas mayores destrucciones de equipo productivo durante la Guerra Civil en relación a las que se dieron en países vecinos durante la Mundial. De hecho, la Guerra de España fue un conflicto menos intensivo en el uso de capital y más intensivo en el de trabajo que la Guerra Mundial[36].

36. Para un análisis comparativo del problema, véase Catalan (1991).

El problema principal fue que la recuperación económica de posguerra fue mucho más lenta que en el resto de estados de la Europa capitalista y con presencia de un mayor número y más intensas recesiones. La pregunta significativa es, por tanto: ¿por qué la economía española tardó tanto en recuperarse durante la posguerra? Los factores más importantes que frenaron la reconstrucción económica en el caso español fueron básicamente cuatro: la falta de materias primas, la escasez de energía, el deterioro de la productividad del trabajo y las opciones políticas y económicas del nuevo régimen.

La política económica, aunque no fuese la única responsable de la penosa pauta de reconstrucción de posguerra, propició que los estrangulamientos productivos en la España de los años cuarenta alcanzaran intensidades muy superiores a los experimentados tanto por los estados neutrales europeos durante el conflicto como por los sufridos por los propios beligerantes después de 1945[37].

La política económica del primer franquismo tuvo más que ver con la de la Alemania nazi y de la Italia fascista de los años treinta que con la propia política económica española de la época de la Restauración. Las conexiones con la fase de autarquía de la política de Mussolini nos son más conocidas que los puntos de contacto con la de la Alemania hitleriana. Las coincidencias con el régimen nazi fueron, sin embargo, significativas. De una parte, la devaluación fue rechazada como instrumento de ajuste del sector exterior, optándose por la restricción cuantitativa de las importaciones y la intensificación del control de cambios, el bilateralismo y los acuerdos de clearing. Asimismo, el primer franquismo compartió con el Tercer Reich el sistema intervenido de distribución de materias primas, la fijación central de precios y la política de discriminación en la concesión de importaciones de materias primas para industrias consideradas no prioritarias como textiles, alimentarias y calzado. Ambos regímenes coincidieron también en la restricción generalizada de la libertad de creación y ampliación de instalaciones industriales. Su política industrial dio prioridad a la implantación y desarrollo de actividades como la síntesis de combustibles líquidos, fabricación de aluminio, producción de nitrógeno y, en general, a las industrias de interés militar. Por último, fueron elementos comunes de máxima importancia la supresión de la libertad política y sindical, la represión masiva, el encuadramiento obligatorio en los sindicatos verticales y la fijación centralizada de salarios.

Este conjunto de medidas, tanto por su inspiración como por el grado de extensión que alcanzaron durante el primer franquismo, constituyeron un punto neto de ruptura con la política económica de la Restauración. Ni es correcto verlas como la culminación de las políticas defendidas por los industriales antes de la guerra, ni como la única opción posible ante una situación de guerra exterior y posterior boicot internacional.

37. Catalan (1989) y (1992b).

Por poner el ejemplo de una organización de fabricantes que subsistió en la posguerra –la Liga Guipuzcoana de Productores–, ésta no manifestó grandes discrepancias con la política laboral del nuevo régimen y siguió mostrándose marcadamente proteccionista. En cambio, se pronunció abierta y repetidamente en contra de la autarquía y el intervencionismo. El principal blanco de las iras de la patronal guipuzcoana fueron las políticas gubernamentales que restringían las importaciones de materias primas y que intervenían la distribución y los precios de las mismas[38]. Lo mismo puede decirse de otras zonas de la Península con implantación significativa de la industria fabril, como Cataluña.

El primer franquismo substituyó el proteccionismo arancelario tradicional por otros mecanismos basados en la contingentación de importaciones, la asignación centralizada de las materias primas e inputs básicos, la regulación administrativa de la inversión y los precios y la discriminación directa de la política industrial en favor de las actividades estrechamente relacionadas con los intereses militares. Dicha política amplificó los estrangulamientos derivados de las escaseces reales.

Política de suministros y dislocación del sistema de incentivos en la esfera de la producción

Veamos, primeramente, el efecto de la prolongada escasez de materias primas y de su forma de distribución en el proceso de desarrollo industrial. La subutilización

38. En el Informe Anual de la Liga Guipuzcoana leído en la Asamblea General, correspondiente a una fecha tan temprana como marzo de 1940, se caracterizaba a la industria española como "capaz de abastecer los mercados interiores y aún los exteriores que abandonarán los beligerantes, siempre que todos los esfuerzos se enderecen a conseguir la entrada de materias primas exóticas indispensables, con preferencia, y en caso necesario de exclusividad, de otra importación". En el mismo informe quedaba reflejada la postura mayoritaria del organismo representativo de la burguesía industrial guipuzcoana ante el proyecto autárquico: "Sevilla y Valladolid, industrializadas durante la guerra, comprenden mejor la conveniencia de adquirir algodón y maíz americanos y hasta copra de Filipinas a cambio de manufacturas y productos españoles, pues la autarquía pretexto decoroso para sojuzgar pequeñas naciones limítrofes y necesidad de un pueblo grande vencido por el bloqueo, no puede generalizarse a las demás naciones sin que se origine el aniquilamiento del comercio internacional y la pobreza y malestar de los pueblos". Ambos extractos proceden de la Circular n. 108 bis, de 31 de Marzo de 1940 de la Liga Guipuzcoana de Productores, p.8. Archivo de la Cámara de Comercio de Guipúzcoa.

Unos años más tarde la situación descrita en la misma asamblea de industriales era mucho más sombría: "Florecía en Guipúzcoa la fabricación de un artículo alimenticio con características de sumo interés por el número de sus factorías, el crédito de sus marcas y el puesto logrado en la competencia libre hasta colocarse a la cabeza de esa industria nacional. Ni el mercado, juez supremo antes, ni el desplazamiento de nuestras empresas, pues ninguna de éstas emigró a climas de mayor benevolencia inspectora, sino la asignación de cupos de primeras materias, hizo descender del segundo puesto que, destacadísimo, ocupaba la industria guipuzcoana, en seguida de Barcelona, a un puesto inferior a la provincia de Madrid, que en régimen libre no significaba las tres cuartas partes de nuestra producción en este artículo, lo cual parece debería tener preocupados ante esos rumbos intervencionistas a las 46 empresas que se dedican a tal fabricación". Circular n. 299 bis de 2 de Junio de 1944, pp.XXV-XXVI, Archivo de la Cámara de Comercio de Guipúzcoa.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS DEFLACTADOS EN EMPRESAS REPRESENTATIVAS 1929 - 1945

(beneficios en millones de pesetas de 1935)

Bienes de consumo no duraderos

Azucareras

Construcción de material ferroviario y maquinaria y motores pesados

Construcción naval y de aviones

Superfosfatos

Eléctricas

Fabricación de material eléctrico

Automóviles y neumáticos

de la capacidad productiva en los años cuarenta fue, por un lado, el resultado de la reducción de los volúmenes físicos de importación de bienes tales como algodón, chatarra, metales, fosfatos o cueros. Por otra parte, se crearon estrangulamientos adicionales por la forma en que la mayoría de las materias primas fueron distribuidas. Los organismos interventores fijaron cupos y precios de tasa para los materiales básicos. Las empresas que trabajaban para los llamados proyectos de interés oficial o preferente tuvieron prioridad a la hora de recibir los suministros a precios tasados. Entre dichos proyectos figuraron los correspondientes a todos los ministerios militares, los del I.N.I. y los de una serie de proyectos industriales de naturaleza autárquica.

El acceso a las materias primas y el precio que se pagó por ellas condicionaron decisivamente el éxito de las empresas al inicio de la posguerra. La trayectoria de los beneficios deflactados de algunas empresas representativas de sectores relevantes creo que es suficientemente significativa. Tal como puede verse en el gráfico 1, bancos y minería del carbón, que trabajaban exclusivamente con materia prima nacional, registraron una espectacular recuperación a principios de los años cuarenta[39]. Algo similar se puede decir de las empresas vinculadas a proyectos de interés oficial tales como la construcción naval, de aviones y de material ferroviario y eléctrico. En cambio las que necesitaban importar directa o indirectamente inputs del exterior fuese chatarra, pasta de papel, fosfatos, caucho o componentes automovilísticos, pasaron por una coyuntura mucho peor. Las eléctricas, que vieron sus tarifas congeladas y no pudieron recurrir al estraperlo, no alcanzaron a recuperar los beneficios reales de principios de los años treinta.

Reunir evidencias que permitan analizar el impacto de la distribución intervenida de inputs básicos dentro de cada sector es tarea más bien ardua. No obstante, existen cifras significativas para subsectores como los dedicados a transformar materiales siderúrgicos. El cuadro 3 presenta los precios de tasa y de mercado negro en la provincia de Barcelona de inputs como chatarra, lingote de hierro y productos laminados a principios de los años cincuenta. Puede observarse que para todos estos materiales había una discrepancia de por lo menos el doble entre el precio oficial y aquel que regía en las transacciones al margen de la ley. El precio clandestino de los materiales siderúrgicos triplicaba frecuentemente el precio de tasa.

La discrepancia entre ambos sistemas de precios condujo a que los grandes beneficios se obtuviesen más con la reventa de materiales adquiridos a precio tasado, que a través de la introducción de innovaciones en el proceso productivo. Dicho de otra forma, la mayor parte del beneficio pasó a generarse en la esfera de la circulación o intercambio, en lugar de crearse en el mundo de la producción. El sistema estimuló, por tanto, la inversión especulativa y de corto plazo en detrimento de la pro-

39. Para construir el gráfico utilicé las utilidades netas declaradas por las empresas que figuran en los *Anuarios Financieros y de Sociedades Anónimas*, varios años. Deflacté los beneficios con el índice de precios al por mayor. Los resultados fueron publicados por vez primera en la *Revista de Economía*, n. 3.

CUADRO 3

COMPARACIÓN DE LOS PRECIOS DE TASA Y DE MERCADO NEGRO DE INPUTS SIDERÚRGICOS EN LA PROVINCIA DE BARCELONA. AÑOS 1949-52.

Año	(1) Precio de tasa pts/kg	(2) Precio clandestino pts/kg	(3) (2)/(1) pts/kg
		CHATARRA DE HIERRO	
1949	0,16	2,15	13,4
1950 (a)	0,39	1,50	3,8
(b)	0,22	0,70	3,1
1951 (a)	0,40	1,70	4,2
(b)	0,27	1,00	3,7
1952 (a)	0,62	1,50	2,4
(b)	0,39	3,50	9,0
		LINGOTE DE HIERRO	
1949	1,65	4,00	2,4
1950	1,63	4,25	2,6
1951	1,72	4,50	2,6
1952	1,63	4,50	2,7
		PRODUCTOS LAMINADOS	
1949	2,41	7,00	2,9
1950	4,00	7,50	1,9
1951	4,20	8,15	1,9
1952	4,00	8,50	2,1

Notas: (a) Chatarra de hierro dulce. (b) Chatarra de hierro colado. Fuentes: Elaborada con las cifras presentadas por la Junta Provincial de Ordenación Económico-Social de Barcelona, "Suplemento al Plan de Ordenación Económico-Social de la Provincia de Barcelona". Años de 1950, 1951, 1952 y 1953.

ductiva y de largo plazo. Asimismo, favoreció la aparición de una burguesía estra-

perfista, especializada en estrechar los lazos con la administración y comprar funcionarios, que contrasta con la burguesía de fabricantes innovadores de antes de la guerra[40]. El traslado de sedes sociales desde todos los núcleos fabriles de la península hacia Madrid, que tuvo su máximo auge a principios de los cincuenta, y el fulgurante crecimiento de la industria de la capital de España, ilustran muy bien el fenómeno de lo rentable que fue el vincularse al centro que repartía cupos de materiales o licencias de importación[41].

Las evidencias que he recogido para la distribución de lingote de hierro entre las fundiciones muestran que existió una correlación positiva entre tamaño de la empresa y proporción de materias primas obtenidas por encima del peso relativo de la respectiva capacidad productiva. El cuadro 4, construido a partir de los datos del propio Sindicato Vertical del Metal, presenta las diferencias entre el cupo de lingote de hierro asignado y el realmente recibido por las principales fundiciones de la provincia de Barcelona durante 1949. Los datos no sólo confirman que el sistema interventor era incapaz de cumplir sus propios objetivos. Manifiestan, además, que mientras las

CUADRO 4

DIFERENCIAS ENTRE EL CUPO DE LINGOTE DE HIERRO ASIGNADO Y EL EFECTIVAMENTE RECIBIDO POR LAS PRINCIPALES FUNDICIONES Y ALMACENISTAS DE LA PROVINCIA DE BARCELONA DURANTE EL AÑO 1949.

	(1) Cupo a suministrar Kgs.	(2) Suministro realizado Kgs.	(3) (2/(1) en %
Roca Radiadores	3833435	4965610	129,5
Hijo de Miguel Mateu	4160994 (a)	3185598	76,5
Hierros y Aceros S.A.	2623520 (a)	2030722	77,8
Metalco	3075940 (a)	614012	57,1
Fundición Escorsa S.A.	480145	374760	78,0
Sangrá S.A.	301268	276060	91,3
La Maquinista T. y M.	262580	262704	100,0
La Electricidad S.A.	301932	243310	80,6
E.N.A.S.A.	547994	190437	34,8
Siemens Industria Eléctrica	240741	164825	68,5
Sofer S.A.	242921	164406	68,2

(continúa)

40. Otro síntoma de la expansión de la economía especulativa en detrimento de la productiva, fue el auge de la abogacía y el declive de los estudios de ciencias en la España de los cuarenta. Fontana y Nadal (1976), Murphy, Shleifer y Vishny (1991).
41. Catalan (1992b).

	(1) Cupo a suministrar Kgs.	(2) Suministro realizado Kgs.	(3) (2/(1) en %
Rápida S.A.	261148	138720	53,1
Fundición Manresana	316631	133593	45,0
Fundición y Forja Roig	244170	125300	51,3
Establecimientos Méc. Bacas	187268	102194	54,4
Industrias Mecánicas	100195	98923	98,7
Antonio Viñallonga Marti	169284	98498	58,2
Font y Compañía	175139	97320	55,5
Mas Bapá S.A.	151833	95331	62,8
José Cañamerias	169450	94206	55,5
Serra S.A.	161302	89473	55,4
Vidal y Comas	146538	82039	56,0
Fundición Ubach	150910	80492	53,3
Engranajes Font Campdabadal	118971	75008	63,0
Bracons y Riera	121347	76066	62,6
Hijos de Félix Sagrera	110532	75912	68,7
Antonio Zamora Ferré	123387	72634	58,9
Maquinaria Industrial	107612	69656	64,7
Talleres Nuevo Volcano	119401	66805	55,9
Julian García Casanova	176175	64310	36,6
Fundición Espi S.A.	101092	61914	61,2
Fundición Faber	100336	58632	58,4
Padró y Compañía	106152	56028	52,8
Metalúrgica Las Corts	125905	54205	43,0
José Magriñá	118056	53790	45,6

(a) Las compañías Hijo de Miguel Mateu, Hierros y Aceros y Metalco, eran almacenistas. Actuaban como intermediarios entre las siderúrgicas y las fundiciones. Fuente: "Lingote de hierro. Cupos, programaciones y suministros en 1949 (Detalle)", *B.S.N.M.*, 1950.

mayores empresas recibieron entre el 57 y el 129% del cupo asignado, las más modestas de la lista obtuvieron entre el 37 y el 61% de la cantidad que les correspondía. La regresión entre tamaño y discriminación relativa permite rechazar la hipótesis de que no existiera dependencia entre ambas variables[42]. En otras palabras, las empre-

42. Catalan (1992b).

sas grandes -que podían presionar más sobre la administración- fueron favorecidas en los repartos de los años cuarenta. Como consecuencia, el sistema interventor escogido por el franquismo no sólo alentó el comportamiento especulativo, sino que contribuyó a aumentar el grado de oligopolio de los mercados.

Los orígenes domésticos de la crisis energética

La escasez de energía fue el resultado inicial de la disminución de las importaciones de combustibles líquidos y hulla británica. Los estrangulamientos vinieron, sin embargo, reforzados por la política exterior hostil a los aliados y, por inequívocos errores en la política económica. Por un lado, el consumo de carbón era ya mayor en 1940 que en 1935, pero el sistema intervenido de distribución de la hulla hizo que numerosas empresas sufrieron paralizaciones por falta de combustible[43]. En el caso de la electricidad, el abaratamiento real derivado del marco inflacionario provocó un sostenido aumento de la demanda que no fue acompañado de un paralelo crecimiento de la potencia instalada[44]. A partir de 1944 la oferta fue insuficiente para satisfacer la demanda y tuvieron que implantarse restricciones que duraron hasta 1955. En 1945-46 hubo más de medio millón de parados temporales por falta de suministro eléctrico. Durante algunos años -1945 y 1949- las restricciones equivalieron a cerca del 30% de la producción eléctrica efectiva. El abaratamiento de la electricidad fue un fenómeno generalizado en la Europa Occidental, pero en España tuvo su máxima intensidad, tal como indica el cuadro 5. Redundó en favor de los grandes consumidores de corriente, las industrias que fabricaban bienes básicos como aluminio, cemento o productos electroquímicos y electrosiderúrgicos -ramas con gran presencia del capital financiero. Por contra, la intensidad de las restricciones hipotecó la expansión de la industria ligera de fabricación de bienes de consumo. Es decir, de actividades como la producción de calzado, tejidos, papel o productos agroalimentarios donde la energía absorbía menos de un 2,5% del coste total del producto.

43. Los efectos perversos de la intervención del carbón ha sido analizados en Sudrià (1987b).
44. Roy y colaboradores (1973), Fontana y Nadal (1976), Fontana (1986), Sudrià (1987a) y (1990), Catalán (1989) y (1991).

CUADRO 5

ABARATAMIENTO DEL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD EN RELACIÓN AL ÍNDICE DEL COSTE DE LA VIDA DURANTE EL PERÍODO DE 1938-1951

	Precio real del fluido eléctrico en 1951 (*) (1938=100)
Alemania Federal	77
Bélgica (c)	47 (a)
España (c)	30
Finlandia	60 (b)
Francia	38
Irlanda	60
Italia (d)	41 (b)
Países Bajos	42 (b)
Noruega (c)	74
Reino Unido	56
Suecia	74 (b)
Suiza	53 (a)

(*) Cuando no se indica nada, el precio se refiere al precio medio pagado por todo tipo de consumos. (a) El precio considerado es la fuerza industrial. (b) El precio se refiere al suministro de los hogares. (c) Año base 1939. (d) El cálculo se refiere a 1950. (e) El cálculo se refiere a 1949. Fuente: Economic Commission for Europe, Committee on Electric Power, *Recent Developments in the Electric Power Situation in Europe, 1951-52.*

"La batalla de la peseta"

La insuficiente importación de materias primas y energía no fue sólo el resultado de la voluntad autarquizante del régimen, sino también de la escasez de divisas. Sin embargo, la política de tipo de cambio constituyó otro caso clamoroso de error económico que en lugar de favorecer el crecimiento de las exportaciones y de las ganancias de medios exteriores de pago, operó como lastre para su recuperación. La inflexibilidad del tipo de cambio oficial hasta 1948, en un marco altamente inflacionario, perjudicó al equilibrio exterior. La introducción de tipos de cambio múltiples, además de ser una nueva fuente de corruptelas y discriminaciones, fue insuficiente para evitar que la peseta continuase sobrevalorada hasta 1952. En dicho último año, según mis cálculos, fue el único momento de todo el intervalo 1939-56 en que la peseta estuvo ligerísimamente subvaluada en términos reales respecto a su nivel de 1935[45].

45. Según J.M. Serrano y J. Aixalà, mis cálculos sobre la sobrevaloración del cambio de la peseta son todavía demasiado optimistas. Agradezco a ambos sus observaciones cuando presenté este papel en el curso de la U.I.M.P. dirigido por el primero y C. Sudrià, julio de 1993.

Después de 1952, volvió a apreciarse en términos reales y fueron necesarias las devaluaciones de 1957 y 1959, para corregir definitivamente la sobrevaloración de la divisa.

CUADRO 6

EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO REALES EN EUROPA, 1935-38

Año	España	Portugal	Bélgica	Grecia	Italia	Alemania	Francia	PP.BB.
35	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
36	-	99,3	95,2	102,7	108,6	101,2	99,2	100,3
37	-	89,4	87,4	102,1	132,6	106,5	114,5	110,8
38	-	82,2	83,3	90,9	108,8	94,0	122,7	103,3
39	83,9	92,1	83,1	104,0	108,2	95,2	129,5	106,1
40	74,9	78,4	62,9	104,5	92,9	-	111,5	82,4
41	62,7	71,1	-	-	95,8		105,2	84,2
42	63,9	68,2	-	-	92,3	-	100,6	
43	66,8	57,6	-	-	338,9	-	90,9	
44	62,2	53,2	-	-	90,6	-	80,7	
45	60,7	53,2	-	-	38,3	-	65,7	117,7
46	56,4	62,3	58,5	1,3	97,9		104,8	96,3
47	64,1	73,9	67,6	4,4	73,3	-	85,4	111,1
48	63,5	80,1	66,6	44,8	127,8	144,9	138,7	115,1
49	81,7	75,5	68,9	27,5	131,3	184,5	127,1	111,4
50	87,6	86,2	76,1	60,1	153,7	190,3	129,6	139,1
51	88,8	89,0	69,9	75,5	149,2	179,7	111,9	125,1
52	106,8	85,5	71,5	73,3	153,6	169,2	103,5	135,0
53	97,4	90,6	75,2	124,8	152,1	172,8	107,6	128,1
54	97,4	88,2	76,1	111,5	153,6	176,2	109,8	127,2
55	90,6	89,1	75,3	105,1	153,6	172,8	110,8	128,4
56	87,1	88,0	75,5	99,1	155,1	176,4	109,7	129,8
57	100,4	89,0	75,9	101,9	158,0	178,1	106,6	128,4
58	96,9	90,7	79,3	105,4	162,4	180,0	84,1	131,2

Nota: Calculo los índices del tipo de cambio real a partir de los índices del movimiento efectivo del tipo de cambio (en términos de unidades de la moneda nacional por dólar) divididos por el índice nacional de precios al por mayor y multiplicados por el índice de precios al por mayor de los Estados Unidos. Cuando el tipo real obtenido se encuentra por debajo de 100, puede considerarse sobrevaluado en relación con el año base, en este caso el de 1935. Cuando se halla por encima de 100, está subvaluado. Fuente: Elaboración con los tipos de cambio nominales que figuran en United Nations, *Statistical Yearbook*, varios años. Los índices de precios al por mayor de Europa proceden de Mitchell (1980) y de la fuente anterior para los EE.UU. El tipo nominal español ha sido calculado tomando la media entre los tipos máximo y mínimo a partir de los cuadros de Viñas y colaboradores (1979).

Para los cálculos efectuados aquí he utilizado el dólar como elemento de comparación, por lo que los resultados son bastante mejorables: por ejemplo, utilizando canastas de divisas. El indicador es burdo también porque la adecuación de la tasa de cambio depende no sólo de la paridad general del poder adquisitivo. Además, varía con los movimientos de capital, tipos de interés y expectativas. La elección de 1935 como base de comparación es en cierta medida arbitraria porque implica caracterizarlo como año de equilibrio.

Sin embargo, hechas las advertencias anteriores, me parece significativo que países que abarataron radicalmente su tipo de cambio real en la posguerra en relación a mediados de los años treinta, tales como Italia, Alemania, los Países Bajos o Francia, tuviesen una recuperación mucho más satisfactoria y un crecimiento más boyante en los años cincuenta que estados como Portugal, Bélgica o la propia España, quienes lo mantuvieron sobrevalorado[46]. La prefencia por un tipo de cambio real alto frenó el proceso de desarrollo en los países ibéricos, mientras la devaluación real agilizó la reconstrucción en el primer grupo de estados –antiguo Eje incluído–[47].

El retroceso en la productividad del trabajo

El deterioro de la productividad del trabajo en las fábricas durante la posguerra fue el resultado de tres tipos diversos de factores. En primer lugar, la represión con que se saldó la Guerra Civil representó una pérdida de trabajo cualificado mayor que la derivada de las muertes directamente acaecidas durante el conflicto[48]. En segundo término, la disminución en los volúmenes de importación de materias primas y energía y maquinaria y componentes, redujo los niveles de utilización de la capacidad productiva y aceleró la obsolescencia del equipo productivo. Finalmente, el pronunciado y prolongado recorte que experimentaron los salarios reales después de la guerra conllevó la disminución en el rendimiento laboral.

La fijación centralizada de salarios y la supresión de las organizaciones de clase tuvieron como efecto un marcado deterioro de la remuneración real del trabajo. A partir de las cifras de Sabadell, Guipúzcoa y las que suministró París Eguilaz para el conjunto de España, puede afirmarse que en el transcurso de los años cuarenta el salario real neto en la industria española se mantuvo más de un cuarto por debajo del de antes de la guerra. Aunque en el decenio siguiente la trayectoria fue, por contra, expansiva, hacia 1955 el salario real seguía sin haber recuperado el nivel de 1935.

46. Lamfalussy subrayó tempranamente el papel destacado que jugó el tipo de cambio en el formidable crecimiento de las exportaciones alemanas, italianas y holandesas durante los años cincuenta. Apuntó que las autoridades aliadas sobreestimaron los daños de guerra experimentados por las mencionadas economías, al fijar el respectivo tipo de cambio. El pronunciado abaratamiento del cambio real en la posguerra preparó el llamado "ciclo virtuoso" de crecimiento asociado al éxito exportador. Lamfalussy (1963).

47. He comparado las pautas de reconstrucción de España, Portugal e Italia en Catalan (1992a).

48. Catalan (1991).

Incluso en 1958, después de haberse superado el efecto de corto plazo de las subidas demagógicas decretadas por Girón, el salario real neto en la industria todavía era inferior al prebélico –véase el cuadro 7–. A diferencia de la experiencia de la mayoría de países de la Europa capitalista, cerca de un cuarto de siglo con salarios mantenidos por debajo del nivel prebélico equivalió a un recorte permanente en la remuneración real del trabajo.

En la industria el salario real bruto –es decir, incluyendo las cotizaciones patronales a la Seguridad Social– pudo situarse en 1958 alrededor de un 7% por encima del de 1935[49]. Si tenemos en cuenta que en el primer año mencionado el producto industrial per capita superaba en un 73% el nivel prebélico, cabe presumir un radical abaratamiento del coste unitario del trabajo y una fortísima redistribución de la renta en favor del capital acontecida durante los dos primeros decenios de franquismo.

CUADRO 7

TRAYECTORIA DE LOS ÍNDICES DE SALARIOS REALES EN LA INDUSTRIA Y DEL DESEMPLEO NO TRANSITORIO, 1935/6–1950.

	Poder adquisitivo del salario familiar Sabadell	Salario líquido en Guipúzcoa	Salario neto en España	Número de parados involuntarios no transitorios en España
1935	100 (1936)	100 (1936)	100 (1935)	674.161
1939	48	–	69	441.288
1940	43	88	.	507.903
1941	–	69	.	388.092
1942	28	66		242.560
1943	39	72	.	216.201
1944	71	71	–	153.522
1945	72	61	..	163.759
1946	55	62	.	180.699
1947	51	67	–	122.673
1948	60	67	..	139.425
1949	67	70	–	161.066
1950	65	70	74	175.827
1951	68	74	..	116.943
1952	73	–	–	105.907
1953	66	..	–	119.052

(continúa)

49. Paris Eguilaz (1960).

	Poder adquisitivo del salario familiar Sabadell	Salario líquido en Guipúzcoa	Salario neto en España	Número de parados involuntarios no transitorios en España
1954	72		90	128.966
1955	70	–	94	111.207
1956	75		101	102.679
1957	77		105	88.588
1958		–	95	85.664

Notas y fuentes: Sabadell, capacidad adquisitiva de una familia obrera compuesta de marido, mujer y dos hijos, suponiendo un consumo idéntico al de 1936, C.O.C.I. de Sabadell, *Memoria comercial e industrial*, varios años. Guipúzcoa, salario líquido percibido deflactado –calculado incluyendo el jornal básico más pluses de cargas familiares, domingos y fiestas no recuperables, pagas extraordinarias y suministros en especie, y excluyendo las retenciones a los trabajadores por cuotas a la seguridad social–; elaborado en base a Arana (1953): "La evolución de los salarios", *Ciupeco ou la economía*. España, índice a precios constantes de salarios industriales, sin incluir seguros sociales, Paris Eguilaz (1960), "Renta nacional, inversión y consumo en España, 1939-59", *Anales de Economía*. El desempleo no transitorio excluye los parados temporales por falta de fluido eléctrico y algodón. Datos del Servicio Nacional de Encuadramiento y Colocación de la Delegación Nacional de Sindicatos.

Las consecuencias del recorte permanente en el precio de la fuerza de trabajo fueron de tres tipos. De una parte, la subalimentación y la pérdida de estímulos del trabajo condujeron a la disminución en el rendimiento laboral. A finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta las cámaras de comercio de Guipúzcoa, Madrid y Cataluña, coincidieron en señalar dicho deterioro[50]. Por otro lado, el abarata-

50. En el informe remitido durante marzo de 1948 al Consejo Superior de Cámaras de España, la Cámara de Industria de Guipúzcoa señalaba: "Claramente se percibe en el elemento trabajador una visible relajación en su disciplina laboral que si pretenden justificarla por el desnivel entre salarios y precios, éstos mucho más elevados que los emolumentos percibidos directamente por el trabajador en la mayoría de sus actividades, también debe atribuírselo a las predicaciones constantes de elementos conservadores y tradicionalistas como algunos religiosos que hablan demasiado de una revolución social que traería la satisfacción social de todas las ambiciones de las clases trabajadoras. La primera consecuencia de esta relajación es una disminución notoria del rendimiento del trabajo solo comparable a la que observamos en 1935 y 1936 también debida entonces a la indisciplina general tanto como a las jornadas de tres días por disminución de pedidos en las industrias. Sobretodo en la mujer se advierte hoy esa disminución en su rendimiento laboral en términos que han llegado a preocupar a los Jefes de Empresa consultados sobre este cuestionario". Informe-cuestionario remitido por la Cámara de Industria de Guipúzcoa al Consejo Superior de Cámaras de 14 de Agosto de 1948, pp.2 y 3.

En la memoria anual de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid correspondiente al ejercicio de 1952-53, se lleva a cabo la siguiente descripción de la evolución del rendimiento de la fuerza de trabajo en el sector del metal: "En cuanto al rendimiento de la mano de obra existe, por parte de la mayor parte de las empresas, una general lamentación en este particular. Consideran muy limitado su rendimiento, y en muchos casos, francamente deficiente, unas veces porque la necesidad y la plena capacidad de los talleres no puede ser nutrida con regularidad ni puede sistematizarse adecuadamente el régimen de producción. Otras señalan que tal fenómeno tiende a agravarse cada día, no consiguiéndose el aumento de producción si no es a base de primar y destajos. Según alguna empresa declara, el obrero parece haber perdido el orgullo profesional y no tiene más estímulo que el jornal a que puede aspirar. Otras veces observan que importantes núcleos de personal obrero consideran sus haberes como simple abono de la entrada del trabajo y necesitan destajos o tareas que les permitan recibir un ingreso análogo". Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid; *La economía de Madrid en 1952-53*, Madrid, p.159.

miento de la fuerza de trabajo, estimuló la demanda del mismo, tendiendo el desempleo no transitorio a eliminarse en el transcurso de la década. En tercer y último lugar, la selección de técnicas en los procesos productivos se orientó hacia aquellas más intensivas en trabajo y que utilizaban menos bienes de equipo que en los restantes países europeos. El empleo de técnicas menos mecanizadas vino favorecida, además, por las restricciones impuestas a la importación de maquinaria. Si, tal como defienden algunos economistas[51], la disponibilidad de máquinas es un factor clave en la intensificación de la trayectoria de crecimiento, la pauta de reconstrucción económica española hipotecó también el futuro del proceso de desarrollo industrial.

Conclusiones

Mientras el siglo XIX se cerró con un indudable fracaso de la revolución industrial en España, desde principios del siglo XX hasta 1936 el proceso de desarrollo industrial español registró un notable avance. Entre las causas del cambio de trayectoria destacan las moderadas transformaciones de la agricultura mediterránea, el efecto de la difusión de las nuevas energías, el impacto positivo de la Primera Guerra Mundial y la adopción de un papel más activo del estado en el fomento del interés colectivo como respuesta a la movilización política y sindical de las organizaciones obreras y de las naciones de la periferia.

Por contra, la pauta de reconstrucción económica por la que optó el régimen franquista bloqueó el proceso de desarrollo industrial español a corto plazo y distorsionó el modelo de crecimiento a largo plazo. En lo que se refiere a la política económica, el primer franquismo constituyó un punto cualitativo de discontinuidad respecto al proteccionismo tradicional defendido por la burguesía de fabricantes de la Restauración. Este tendía a restringir la competencia exterior, dejando lugar, sin embargo, a la concurrencia doméstica. El primer franquismo, en cambio, se propuso decidir directamente la asignación de los recursos en la gran mayoría de los ámbitos económicos que afectaban al crecimiento industrial. Los primeros gobiernos de Franco pretendieron centralizar la fijación del precio de las energías, de las materias primas, de los propios outputs, de la divisa y del trabajo, y, en la mayoría de los casos, cometieron errores de bulto. Además, racionaron la distribución de muchos de dichos bienes y ejercieron significativas discriminaciones entre empresas y sectores, incentivando el estraperlo generalizado, que permitió premiar a los fieles.

Esta política, emparentada estrechamente con la de los regímenes totalitarios de los años treinta, fue libremente escogida por el Régimen y, tanto por su extensión como por su intensidad, no tuvo parangón en la historia ibérica reciente[52]. Dicha opción retrasó significativamente la recuperación económica española. Además, reforzó los comportamientos especulativos y de corto plazo en detrimento de los productivos y de largo alcance, fomentando un bajo crecimiento del grado de mecanización y de la productividad del trabajo. Engendró, por esta vía, a una nueva burguesía industrial mucho menos emprendedora que la de los fabricantes de principios de siglo, quienes habían contribuído a gestar el auge industrial hispano de los cerca de treinta años que antecedieron a 1936, durante un período de protección arancelaria acusadamente alta.

Ni tiene sentido caracterizar el franquismo como la culminación de la vía nacionalista de la industrialización española, ni intentar vender una supuesta desindustrialización por substitución de exportaciones fundiendo dos períodos tan distintos de la historia económica de España como el que acaba en 1936 con el que comienza entonces[53]. La máxima distorsión en el proceso de desarrollo industrial español del siglo XX es en cualquier caso hija del franquismo y no del proteccionismo fabril ni de la España de la movilización política.

51. Rosenberg (1976) y (1982). Sylos Labini (1983), (1984) y (1992). Bradford de Long y Summers (1991).

52. Discrepo, por tanto, de Martín Aceña y Comín cuando vuelven a reivindicar la inevitabilidad de la senda seguida por la política económica del primer franquismo: "Esto no impide reconocer que, al menos inicialmente, la opción autárquica fuera casi inevitable, ya que acontecimiento exteriores, en particular la segunda guerra mundial, ejercieron una innegable influencia." Martín Aceña y Comín (1991), p.70.

53. Aunque varios autores han insinuado esta tesis, quien la ha formulado más claramente es Pedro Fraile: "En quinto y último lugar, y como resumen de todo lo anterior, el efecto primordial de la protección prohibitoria sobre la industria española durante la primera mitad del siglo XX fue un retraso relativo al resto de Europa que se fue acrecentando a lo largo de los últimos años del siglo XIX y primera mitad del XX. Los estudios sobre industrialización comparada de la Sociedad de Naciones, de Padros y de Carreras, mencionados anteriormente, lo ponen de manifiesto. A pesar del indudable avance de la industria durante todo el período, España pierde terreno en comparación no sólo con los países centrales de Europa, como Gran Bretaña, sino también con aquéllos, como Italia, por ejemplo, cuyos niveles de producto industrial y total eran muy similares a los españoles durante las últimas décadas del siglo XIX. En términos comparados, por lo tanto, podría hablarse de una desindustrialización española durante este largo período de autarquía progresiva". Fraile (1991), p.216.

BIBLIOGRAFÍA

ABRAMOVITZ, M. (1977), "Rapid Growth Potential and its Realization. The Experience of Capitalist Economies in the Postwar Period", in Malinvaud E. (Ed.), *Economic Growth and Resources. Volume I. The Major Issues. Proceedings of the Fifth World Congress of the International Economic Association*, vol.I

– (1989), *Thinking About Growth and Other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge U.P.

ALBERT, M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Paris.

ALCAIDE, J. (1976), "Una revisión urgente de la serie de Renta Nacional española en el siglo XX", en AA.VV., *Datos básicos para la historia financiera de España, 1850-1975*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

BEREND, I. y RANKI, G. (1982), *The European Periphery and Industrialization, 1780-1914*, Cambridge-Maison des Sciences de l'Home.

BARCIELA, C. (1986), "Introducción. Segunda Parte", Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (Eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional*, Crítica, Barcelona.

BERNAL, A-M. (1985), "La llamada crisis finisecular, 1872-1919", en García Delgado (Ed.), *La España de la Restauración*, Siglo XXI, Madrid.

BRADFORD DE LONG, J. y SUMMERS, L. (1991), "Equipment investment and economic growth", *The Quarterly Journal of Economics*, may.

CARMONA, J. (1990), *El atraso industrial de Galicia. Auge y liquidación de las manufacturas textiles (1750-1900)*, Ariel, Barcelona.

CARRERAS, A. (1984), "La producción industrial española: construcción de un índice anual", *Revista de Historia Económica*, 2, n.1.

– (1990), *Industrialización española: Estudios de historia cuantitativa*, Espasa Calpe, Madrid.

– (Coord.) (1989), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX*, Banco Exterior, Madrid.

CATALAN, J. (1989), "Autarquía y desarrollo de la industria de fábrica durante la Segunda Guerra Mundial. Un enfoque comparativo", en García Delgado (Ed.), *El primer franquismo. España durante la Segunda Guerra Mundial*, Siglo XXI, Madrid.

– (1991), "Los años cuarenta en la Periferia de Europa la economía española en perspectiva comparada", en Casas (Coord.), *La posguerra española y la Segunda Guerra Mundial*, Córdoba.

– (1992a), "Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del Sur de Europa, 1944-53", en Prados y Zamagni (Eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza, Madrid.

– (1992b), "Fábrica y franquismo, 1939-58. El modelo español de desarrollo en el marco de las economías del Sur de Europa", Tesis Doctoral, Facultat de Ciències Econòmiques, Universitat Autònoma de Barcelona.

COMIN, F. (1987), "La economía española en el período de entreguerras", Nadal, Carreras y Sudrià (Comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel.

– (1989a), "Sector público" en Carreras (Coord.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Banco Exterior,Madrid.

– (1989b), *Hacienda y Economía en la España Contemporánea*, 2 vols., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid

CUBEL, A. (1993), "Gasto público y crecimiento económico en la Restauración (1874-1923)", *Revista de Historia Económica*, 1.

DE LONG, J.B. y SUMMERS, L (1991), "Equip Investment and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, May.

DENISON, E. (1967), *Why Growth Rates Differ: Postwar Experiences in Nine Western Countries*, Brookings, Washington.

DONGES, J.B. (1976), *La industrialización en España*, Oikos-Tau, Barcelona.

FLORA, P. y HEIDENHEIMER, A. (Eds.)(1981), *The Development of Welfare States in Europe and America*, Transaction Books, New Brunswick.

FLORA, P. (1986) (Ed.), *Growth to Limits. The Western European Welfare States Since World War Two*, Walter de Gruyter, Berlin.

FONTANA, J. (1973), *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*, Ariel, Barcelona.

– (1980), *La Hacienda en la historia de España, 1700-1931*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

– (Ed.) (1986), *España bajo el franquismo*, Crítica, Barcelona.

– (1988), *La fi de l'Antic Règim i la industrialització, 1787-1868*, Edicions 62, Barcelona.

FONTANA, J. y NADAL, J. (1976), "Spain 1914-1970", en Cipolla C.M., *The Fontana Economic History of Europe. Contemporary Economies. 6, Part Two*, Glasgow.

FRAILE, P. (1991), *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950*, Alianza, Madrid.

FREEMAN, C. (Ed.) (1990), *The Economics of Innovation*, The International Library of Critical Writings in Economics, Edward Elgar.

FRERIS, A.F. (1986), *The Greek Economy in the Twentieth Century*, Croom Helm.

GALLEGO, D. (1986), "Transformaciones técnicas de la agricultura española en el primer tercio del siglo XX", en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (Eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional*, Crítica, Barcelona.

GARCIA DELGADO, J.L. (1986a), "Nacionalismo económico e intervención estatal, 1900-1930", en Sánchez-Albornoz (Ed.), *La modernización económica de España*, Alianza, Madrid.

– (1986), "Estancamiento económico e intervencionismo durante el primer franquismo", en Fontana (Ed.) *España bajo el franquismo*, Crítica, Barcelona.

– (1989) (Ed.), *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Siglo XXI, Madrid.

GARRABOU, R. (1985), *Un falsi dilema. Modernitat o endarreriment de l'agricultura valenciana 1850-1900*, València.

GARRABOU, R., BARCIELA, C. y JIMÉNEZ BLANCO, J.I. (Eds.) (1986), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional*, Crítica, Barcelona.

GARRABOU, R. (Ed.) (1988), *La crisis agraria de fines del siglo XIX*, Crítica, Barcelona.

GOMEZ MENDOZA, A. (1988), "Government and the development of modern shipbuilding in Spain, 1850-1935", *The Journal of Transport History*, IX.

– (1989), *Ferrocarril, Industria y Mercado en la Modernización de España*, Espasa Calpe, Madrid.

GOMEZ MENDOZA, A. y LOPEZ, S. (1992), "Los comienzos de la Industria Aeronáutica en España y la Ley de Woolf", *Revista de Historia Industrial*, 1.

GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (1983), "Notas sobre la producción agraria española, 1891-1931", *Revista de Historia Económica*, I, 2.

– (1989), "Sector agrario (hasta 1935)", Carreras (Coord.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Banco Exterior.

HARRISON, J. (1991), "Towards the liberalization of the Spanish economy, 1951-9", Holmes & Booth (Eds.), *Economy and Society: European Industrialization and its Social Consequences*, Leicester University Press.

LLUCH, E. (1976), *La via valenciana*, Eliseu Climent, València.

LAMFALUSSY, A. (1963), *The United Kingdom and the Six. An Essay on Economic Growth in Western Europe*, Richard Irwin, Homewood.

LANDES, D.S. (1969), *The Unbound Prometheus*, Cambridge U.P.

– (1991), "Does It Pay to Be Late?", in Batou (Ed.), *Between Development and Underdevelopment 1800-1870*, Centre of International Economic History, Geneva, Droz.

MADDISON, A. (1982), *Phases of Capitalist Development*, New York.

MALUQUER DE MOTES, J. (1983), "La despatrimonialización del agua: movilización de un recurso natural fundamental", *Revista de Historia Económica*, vol. I, n.2.

– (1985a), "La revolución industrial en Cataluña", en Sánchez-Albornoz (Ed.), *La modernización económica de España, 1830-1930*, Alianza, Madrid.

– (1985b), "Cataluña y el País Vasco en la industria eléctrica española, 1901-1935", en González Portilla, Maluquer de Motes y De Riquer Permanyer, *Industrialización y Nacionalismo. Análisis comparativo*, Publicaciones de la U.A.B.

– (1989), "Precios, salarios y beneficios. La distribución funcional de la renta", en Carreras, *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Banco Exterior.

MARTIN, M. (1990), "Andalucía: luces y sombras de una industrialización interrumpida", en Nadal y Carreras (Eds.), *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Ariel, Barcelona.

MARTIN ACEÑA, P. y COMIN, F. (1991), *I.N.I. 50 años de industrialización española*, Espasa Calpe, Madrid.

MATHIAS, P. y DAVIS, J.A. (1991), *Innovation and Technology in Europe. From the Eighteenth Century to the Present Day*, Basil Blackwell, Oxford.

MURPHY, K., SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1991), "The allocation of talent: implication for growth", *The Quarterly Journal of Economics*, May.

NADAL, J. (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Ariel, Barcelona.

– (1992), *Moler, tejer y fundir. Estudios de historia industrial*, Ariel, Barcelona.

NADAL, J. y MALUQUER DE MOTES, J. (1985), *Catalunya, la fàbrica d'Espanya. Un segle d'industrialització catalana*, Ajuntament de Barcelona.

NADAL, J., CARRERAS, A. y SUDRIA, C. (Comps.) (1987), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.

NADAL, J., CARRERAS, A., MARTIN ACEÑA, P. y COMIN, F. (1988), *España: 200 Años de tecnología*, Ministerio de Industria, Barcelona.

NADAL, J. y CARRERAS, A. (dir. y coord.) (1990), *Pautas regionales de la industrialización española (Siglos XIX y XX)*, Ariel, Barcelona.

NADAL, J. y SUDRIA, C. (1993), "La controversia sobre el atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX (1860-1913)", *Revista de Historia Industrial*, 3.

NICOLAU, R. (1989), "La población", en Carreras (Coord.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Banco Exterior.

NUÑEZ, C. (1992), *La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España Contemporánea*, Alianza, Madrid.

PALAFOX, J. (1985), "Exportaciones, demanda interna y crecimiento económico en el País Valenciano", en Sánchez-Albornoz (Ed.), *La modernización económica de España*, Alianza, Madrid.

– (1991), *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Crítica, Barcelona.

PASCUAL, P. (1990), *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX. Formació i desestructuració d'un sistema econòmic*, Crítica, Barcelona.

PASINETTI, L. (Ed.) (1986), *Mutamenti strutturali del sistema produttivo. Integrazione tra industria e settore terziario*, Il Mulino, Bologna.

PÉREZ PICAZO, T. y LEMEUNIER, G. (1990) (Eds.), *Agua y modo de producción*, Crítica, Barcelona.

PERPIÑA GRAU, R. (1932), "L'interés col·lectiu econòmic a Catalunya i València", *Economia i Finances*, 19 i 20-21.

POLLARD, S. (1981), *Peaceful Conquest: The Industrialization of Europe, 1760-1970*, Oxford U.P.

PRADOS, L. (1988), *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Alianza, Madrid.

– (1992), "Crecimiento, atraso y convergencia en España e Italia: introducción", en Prados y Zamagni (Eds.) (1992): *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza, Madrid.

REHER, D. y BALLESTEROS, E. (1993), "Precios y salarios en Castilla la Nueva, 1501-1991", *Revista de Historia Económica*, 1.

ROLDAN, S. y GARCIA DELGADO, J.L. (1973), *La formación de la sociedad capitalista en España 1914-1920*, Confederación Cajas de Ahorro, Madrid.

ROS, J., CLAVERA, J., MONTSERRAT, A., ESTEBAN, J. y MONÉS, M.A. (1973), *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-59)*, 2 vols., Edicusa, Madrid.

ROSENBERG, N. (1976), *Perspectives on Technology*, Cambridge.

(1982), *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge.

SANCHEZ-ALBORNOZ, N. (Ed.) (1985), *España hace un siglo: una economía dual*, Alianza, Madrid.

SERRANO SANZ, J.M. (1987), *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Siglo XXI, Madrid.

– (1986), "La política arancelaria española al término de la primera guerra mundial: proteccionismo, Arancel Cambó y tratados comerciales", en García Delgado (Ed.), *La crisis de la Restauración*, Siglo XXI, Madrid.

SUDRIA, C. (1987a), "Un factor determinante: la energía", en Nadal, Carreras y Sudrià, *La economía española en el siglo XX*, Ariel, Barcelona.

– (1987b), "Segunda parte: 1936 a 1961", en Coll y Sudrià, *El carbón en España 1770-1961. Una historia económica*, Turner.

– (1990), "La industria eléctrica y el desarrollo económico de España", en García Delgado (Ed.), *Electricidad y desarrollo económico: perspectiva de un siglo*, Oviedo.

SYLOS LABINI, P.(1983), *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*, Roma.

– (1984), *Le forze dello sviluppo e del declino*, Laterza, Bari.

SYLOS LABINI, P. (1992), *Elementi di dinamica economica*, Laterza, Bari.

TEDDE, P. (1985), "Sobre los orígenes históricos del subdesarrollo andaluz: algunas hipótesis", en Sánchez-Albornoz (Ed.), *La modernización económica de España, 1830-1930*, Alianza, Madrid.

TORTELLA, G. (1981), "La economía española, 1830-1900", *Historia de España VII*, dirigida por Tuñón de Lara, Labor, Barcelona.

– (1985), "Producción y productividad agraria, 1830-1930", en Sánchez-Albornoz (Ed.), *La modernización económica de España, 1830-1930*, Alianza, Madrid.

– (1992), "La historia económica de España en el siglo XIX: un ensayo comparativo con los casos de Italia y Portugal", en Prados y Zangni (Eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza, Madrid.

VALERIO, N. (1983), "O Produto Nacional de Portugal entre 1913 e 1947 - Uma primeira aproximação", *Revista de História Económica e Social*, 11, 5.

VIÑAS, A. (1984), *Guerra, dinero, dictadura*, Crítica, Barcelona

VIÑAS, A. y otros (1979), *Política comercial exterior de España*, 3 vols., Banco Exterior, Madrid.

■

Economy and industry: the postwar rupture in comparative perspective

ABSTRACT

This article analyzes the performance of the Spanish economy during the reconstruction period (1939-58) within a long-term comparative framework. Whereas the nineteenth-century concluded with the failure of the industrial revolution in Spain, a new drive in the development process took place during the three decades previous to 1936. The new spurt towards industrialization was aborted by the pattern of reconstruction followed after the Civil War. The Francoist policy-choices were strongly connected to the German and Italian totalitarian attempts of centralizing the economic system, disciplining labour and preparing war. They radically altered the pre-1936 structure of economic incentives, leading to the most unsuccessful path of recovery in Western Europe. Moreover, the speculative tendencies within the Spanish capitalism were strengthened, meanwhile long-term innovation in the productive processes was discouraged.

■

García Delgado, J.L. (ed.) (1989): El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial, Siglo XXI, Madrid

AUTARQUIA Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DE FABRICA DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL. UN ENFOQUE COMPARATIVO

JORDI CATALÁN

Se ha argumentado que la política autárquica implementada por los gobiernos del Estado español después de la guerra civil fue la única alternativa posible ante la cerrazón de los mercados internacionales que provocó la segunda guerra mundial. El análisis que a continuación se lleva a cabo permite afirmar que ello no fue así. El franquismo intentó inicialmente implantar un modelo de industrialización autárquica sin que esa fuera la única opción de desarrollo industrial factible durante la segunda guerra mundial.

La guerra exterior iba a inducir cambios en la estructura de la industria que tendían a favorecer el proceso de expansión y diversificación fabril. Sin embargo, la política autárquica del Primer Franquismo [1], si tuvo algún efecto, fue el de obstaculizar el aprovecha-

---

[1] Para el uso de la expresión Primer Franquismo véase A. Viñas (1984), «La conexión entre autarquía y política exterior en el Primer Franquismo (1939-1959)», en Viñas, *Guerra, dinero, dictadura. Ayuda fascista y autarquía en la España de Franco*, Barcelona, Crítica —especialmente pp. 205-237—; J. L. García Delgado (1985), «Notas sobre el intervencionismo económico del Primer Franquismo», *Revista de Historia Económica*, III, 1; J. L. García Delgado (1986), «Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el Primer Franquismo», en J. Fontana (comp.) (1986), *España bajo el franquismo*, Barcelona, Crítica.

Una visión detallada de las diversas vertientes de la política económica del franquismo se efectúa en los siguientes trabajos. J. Clavera, J. Esteban, M. A. Monés, A. Montserrat, y J. Ros Hombravella (1973), *Capitalismo español: De la autarquía a la estabilización, 1939-1959*, 2 vols., Madrid, Edicusa; A. Viñas, F. Eguidazu, C. F. Pulgar, S. Florensa (1979), *Política comercial exterior de España (1931-1975)*, 3 vols., Madrid, Banco Exterior; M. J. González (1979), *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos; J. A. Biescas, «Estructura y coyuntura económicas», M. Tuñón de Lara y J. A. Biescas (1980), *Historia de España. Vol. IX. España bajo la dictadura franquista (1939-1971)*, Barcelona, Labor; F. J. Braña, M. Buesa y J. Molero (1984), *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía: Un análisis del caso español*, Madrid, FCE.

Como análisis de las etapas del desarrollo de la economía española durante el franquismo destacan los que a continuación figuran: J. M. Naredo, J. L. Leal, J. Leguina y L. Tarrafeta (1975), *La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)*,

miento de las ventajas que el conflicto armado internacional ofrecía a los estados neutrales. La industria fabril española se benefició de la guerra mundial en muy menor medida de lo que hubiera sido posible con su localización en el sur de Europa y atendiendo al grado de desarrollo que la misma había alcanzado hacia 1936.

En la última parte de este trabajo discuto las razones de la tendencia al estancamiento que muestra la industria fabril española durante esos años.

1. GUERRA EXTERIOR E INDUSTRIA TRANSFORMADORA EN LOS ESTADOS NEUTRALES DE EUROPA: CRECIMIENTO Y CAMBIO ESTRUCTURAL

La experiencia de la neutralidad española durante la primera guerra mundial incita a pensar que España hubiera podido derivar cuantiosos beneficios de su posición no beligerante durante el conflicto armado de 1939-45. No obstante, la guerra exterior, además de ventajas, tuvo también sus costes, especialmente para aquellas economías que, sin ser escenarios del conflicto armado, se encontraron localizadas alrededor del mismo.

El objeto de este trabajo es el de intentar medir cómo la guerra afectó a la industria fabril de los otros países no beligerantes que

Madrid, Siglo XXI - Ministerio de Agricultura, 3.ª ed., 1986; J. Fontana y J. Nadal, «España 1914-1970», en C. Cipolla (1976), *Historia económica de Europa (6). Economías contemporáneas*, Barcelona, Ariel; J. M. Naredo (1981), «La incidencia del "estraperlo" en la economía de las grandes fincas del Sur», *Agricultura y Sociedad*, núm. 19; A. Carreras (1983), «La producció industrial espanyola i italiana des de mitjan del segle XIX fins a l'actualitat», tesis doctoral UAB; C. Barciela y A. García González (1983), «Un análisis crítico de las series estadísticas de los precios del trigo entre 1937 y 1980», *Agricultura y Sociedad*, núm. 29; J. Fontana «Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del franquismo», en J. Fontana (comp.) (1986); C. Barciela, «Introducción, Segunda Parte: Los costes del franquismo en el sector agrario: ruptura del proceso de transformaciones», en R. Garrabou, C. Barciela y J. I. Jiménez Blanco (1986), *Historia agraria de la España contemporánea. Vol. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica; A. Carreras, «La industria: atraso y modernización»; J. L. García Delgado, «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», C. Barciela, «Crecimiento y cambio en la agricultura española desde la guerra civil». Los tres últimos trabajos vienen incluidos en la obra de J. Nadal, A. Carreras y C. Sudrià (comps.) (1987), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.

pudieron verse afectados por el mismo tipo de problemas que España: bloqueo, obstrucción de las transacciones comerciales, interrupción de suministros básicos, pérdida de mercados en alguna rama, etc. En las páginas siguientes se lleva a cabo la comparación con tres países europeos neutrales —Portugal, Suiza y Suecia— y con un país euroasiático —Turquía— que, aunque oficialmente declaró la guerra a Alemania en 1945, no experimentó el conflicto bélico dentro de sus fronteras.

El hecho de que los niveles de desarrollo alcanzados por las cuatro economías fuesen sensiblemente diversos, entraña problemas de comparación. Con todo, España estaba a medio camino entre los neutrales del Norte, que habían ya alcanzado un grado de industrialización notable, y los del Sur, cuya industria era todavía menos diversificada que la española. La ventaja de esta comparación es, además, que esos cuatro países eran tan o más dependientes que España en la importación de materiales estratégicos como los alimentos, combustibles y materias primas. Al ser, en casi todos los casos, sus economías más abiertas que la española, iban a verse afectadas con mayor intensidad por la disrupción de los mercados internacionales.

1.1. *Cambios en las pautas del comercio exterior*

La guerra de 1939-45 afectó a cada país de acuerdo con la estructura de importaciones y exportaciones del mismo y con el grado de apertura de su economía. Los países beligerantes redujeron considerablemente los suministros de muchos de los materiales con que proveían antes a los neutrales, ya fuera para evitar la reexportación de mercancías hacia el enemigo, ya por incapacidad física de transportar los bienes o ya por reservarse para el propio consumo ciertas materias primas. Como resultado, para los neutrales europeos, la oferta disponible de productos tales como el petróleo y sus derivados, el carbón, el hierro y el acero, la chatarra, los fertilizantes y los *inputs* para producirlos, etc., se vio drásticamente reducida.

En contrapartida, los beligerantes aumentaron su demanda de materiales estratégicos en poder de los neutrales (sobre todo minerales y armamento, pero también alimentos y manufacturas), aunque por otro lado redujeran sus pedidos de bienes considerados de utilidad secundaria.

Portugal se vio beneficiado por la mayor demanda de bienes como el wolframio, el estaño, la madera, las conservas de pescado, las pieles y las resinas y colofonias. En cambio, fue perjudicado por la caída de las ventas de vino de Oporto al restringirse los pedidos ingleses. Además, experimentó dificultades de abastecimiento en las partidas de combustibles líquidos, hulla, hierro y acero, material ferroviario, automóviles, neumáticos y sulfato amónico [2].

Turquía fue favorecida por el aumento de la demanda externa de mineral de cromo, seda, aceite de oliva, cáñamo, lana y pieles. Las ventas exteriores de madera, frutos secos y tabaco también experimentaron una buena coyuntura. Los mayores problemas en el abastecimiento interior vinieron por el lado del carbón y los bienes de equipo para sus programas de inversión [3].

Las mercancías suecas que contaron con una demanda creciente fueron el mineral de hierro, la madera y la celulosa [4]. Suiza registró una destacable expansión de sus exportaciones de madera, colorantes, productos farmacéuticos, curtientes, y en algunas ramas de fabricación de maquinaria [5]. En cambio, las dos economías chocaron con enormes dificultades para importar carbón, petróleo, fertilizantes, acero y materias primas textiles.

1.1.1. Términos y volúmenes de intercambio

La modificación de las escaceses relativas tuvo como reflejo la alteración de la relación de intercambio de los países neutrales con el exterior. Ello no sólo fue debido a la mayor demanda creada en algunos sectores como resultado del esfuerzo bélico de los contendientes. El desarrollo de la guerra, el bloqueo y el hundimiento de barcos iba a tener como consecuencia, junto con el aumento del riesgo en el transporte marítimo, un fuerte encarecimiento de los fletes y los seguros. El coste del transporte iba a dispararse, espe-

[2] Department of Overseas Trade (enero de 1945), *Portugal. Review of Commercial Conditions*, HMSO.

[3] Department of Overseas Trade (junio de 1945), *Turkey. Review of Commercial Conditions*, HMSO.

[4] Department of Overseas Trade (febrero de 1945), *Sweden. Review of Commercial Conditions*, HMSO.

[5] Harpham, W. (marzo de 1948), *Switzerland. Economic and comercial conditions*, HMSO.

cialmente para los productos voluminosos y de bajo precio por kilo.

Para Portugal fue un gran problema el limitado tamaño de su flota mercante. En 1943, el número total de mercantes portugueses de más de 500 toneladas brutas, era sólo de 77 y su capacidad de embarque de 224 000 toneladas. Según el informe del Delegado Comercial Británico, la mayor parte de las limitaciones en el suministro de *inputs* que sufrió el país ibérico durante la guerra mundial, fue debida a su reducida capacidad de transporte por mar [6].

Suecia quedó prácticamente incomunicada por mar con los Aliados y el mundo no beligerante. El hundimiento de barcos le ocasionó pérdidas de cerca de las 600 000 toneladas de su capacidad de embarque. Ello equivalía a un tercio de su capacidad de transporte por mar de antes de la guerra [7].

En 1939, Suiza se vio forzada a contratar los servicios de 15 mercantes extranjeros —en buena parte griegos—, para el período de duración de la guerra. Con la implicación de Grecia en el conflicto, el gobierno helvético no contó con otra alternativa que adquirir, en 1941, 11 barcos mercantes que navegarían bajo bandera suiza, aunque continuó utilizando los servicios griegos [8].

Otro elemento que afectó a la dirección de los términos de intercambio fue la tendencia a la captura de los flujos comerciales de los neutrales europeos por parte de Alemania. Desde mediados de los años treinta la profusión del comercio bilateral y los controles de cambio implementados por el III Reich habían comportado el constante aumento de la cuota alemana en las exportaciones de la Europa centro-oriental. En 1939, Alemania era el primer cliente de Turquía, adquiriendo el 37 % de sus exportaciones [9].

Las vicisitudes del conflicto llevaron a Alemania a acrecentar su cuota de comprador de los países europeos. En el caso de la aislada Suecia, en 1943 el 46 % de las exportaciones llegaron a dirigirse a los países germánicos [10]. Ese año Alemania se convertía en el primer comprador de Portugal.

Cuando la cuota de compra de un sólo cliente se aproxima al

[6] *Portugal* (enero de 1945), p. 18.

[7] *Sweden* (febrero de 1945), p. 15. También N. S. Roberts (1950), *Economic and commercial conditions in Sweden*, Board of Trade, HMSO, p. 92.

[8] Harpman (1948), p. 49.

[9] *Turkey* (junio de 1945), p. 16.

[10] *Sweden* (febrero de 1945), pp. 14-17.

50 %, como en el caso de las relaciones sueco-germánicas —y no existe serio comprador rival—, el adquiriente goza de un alto grado de monopsonio y tiende a imponer sus propios precios. El resultado conllevará el deterioro de la relación de intercambio para el país vendedor. Este razonamiento puede contribuir a explicar la muy negativa evolución de los términos de intercambio que muestra Suecia en el gráfico 1.

El caso de Portugal, Turquía o España fue diferente, puesto que allí había dos —o más— grandes compradores compitiendo por algunos de los suministros, de manera que la relación de intercambio tendió a mejorar para el vendedor.

En el gráfico 1, se presenta la evolución del cociente entre los precios unitarios de exportación y los de importación para los mencionados neutrales. Al construir el gráfico se han utilizado los índices recogidos en el *Anuario de las Naciones Unidas de 1948*. La comparación tiene como problemas que ni los métodos, ni los años base elegidos en la elaboración de los índices son los mismos para cada país [11]. No obstante, podemos distinguir con nitidez algunas tendencias.

[11] Las curvas del gráfico 1 representan el cociente de los respectivos índices de valor unitario de exportación e importación, provenientes de las estadísticas de comercio especial de cada país y recogidos en el *Anuario de las Naciones Unidas*, United Nations (1949), *Statistical Yearbook 1948*, Lake Success New York, Nueva York, Kraus Reprint Co., 1975, pp. 343 y 344. Los índices del valor unitario de las exportaciones e importaciones de Suecia y Turquía, fueron calculados utilizando como ponderaciones las cantidades corrientes de cada año (método A de acuerdo con la clasificación utilizada por las Naciones Unidas en el mencionado anuario, p. 311). En el caso de Suiza y Portugal, las ponderaciones empleadas fueron las cantidades exportadas (o importadas) en 1938 (método D, p. 311).

Para construir los gráficos de la relación de intercambio, he dividido los índices de valores unitarios de exportación por los de importación.

Para Suiza y Portugal, el *Anuario de las Naciones Unidas* no presenta datos antes de 1938. Como el año de la ponderación es 1938 en ambos casos, he respetado ese año como base para representar la evolución de los términos de intercambio para dichos países. Para dicho año he hecho equivaler el cociente de valores unitario a 1.

Dado que los datos de 1935 de Suecia y Turquía vienen presentados en la mencionada publicación, he tomado ese año como base para construir las gráficas de la trayectoria de la relación de intercambio de dichos países. Ello hace posible la comparación con España.

Para el Estado español, he utilizado los índices de precios del comercio exterior calculados por el INE (1958), *Comercio exterior de España. Números índices (1901-1956)*, p. 25, Madrid. Dichos índices de precios de importaciones y exportaciones fueron calculados utilizando bases móviles para la ponderación.

Con posterioridad a 1939 hubo un empeoramiento general en la relación de intercambio de los neutrales. Para todos ellos —con la excepción de España— 1941, fue el peor año. Ese fue el momento en que se pagó menos en términos relativos por sus productos. Después de 1941 y hasta el final de la guerra, se produjo una tendencia sostenida a la mejoría del conjunto.

A pesar de la perspectiva general descrita, pueden distinguirse diversas trayectorias en la relación de intercambio de los neutrales. Tanto Portugal como España registraron una muy favorable tendencia alcista en sus términos comerciales, alcanzando un máximo en 1942. En ese año para Portugal las exportaciones se pagaron más de un 30 % que en 1938. Según las estimaciones del INE, en España durante el mismo año, el precio relativo de exportación llegó a ser superior en un 60 % al de 1935.

GRÁFICO 1a. *Relación de intercambio*

GRÁFICO 1b. *Relación de intercambio*

En conjunto, la relación de intercambio portuguesa fue más favorable que la de 1938 durante 5 de los 7 años de guerra. La española, sólo en 1944 y 1945 se deterioró en relación a la del último año de antes de la guerra civil. Por tanto, desde este punto de vista, la guerra fue sensiblemente rentable para los países ibéricos.

Turquía, aunque en el gráfico muestre un perfil diferente al ibérico, mantuvo sus términos de intercambio por encima del nivel de 1938 durante 4 años de los 7 de guerra. Es destacable la fuerte re-

cuperación de la misma que se produjo en la segunda mitad del conflicto. Esta se prolongó hasta alcanzar en 1945 un nivel superior en más de un 30 % al de antes de la guerra. En el caso turco el fuerte aumento de los gastos en fletes y seguros perjudicó inicialmente a la relación real de intercambio. Sin embargo, al igual que los países ibéricos, Turquía se benefició ampliamente de las adquisiciones de suministros por Alemania y de las compras preventivas de los Aliados. Además, con la disminución del riesgo del transporte marítimo en el Mediterráneo, la relación de intercambio iría progresivamente mejorando en los últimos años de la guerra.

La trayectoria que experimentaron los dos países restantes fue abiertamente opuesta a la de Portugal y España. En ambos países la relación de intercambio fue siempre peor que la de 1938, con excepción de un solo año —1939 para Suiza y 1945 para Suecia—. Este perfil sugiere que la guerra resultó en un sensible deterioro de la relación de intercambio de ambas economías.

El estudio de los valores relativos del comercio exterior indica la existencia de dos modelos según los que la guerra afectó la relación de intercambio de los neutrales europeos: beneficios netos para los países ibéricos; pérdidas netas para Suiza y Suecia. Turquía quedó a medio camino de ambos, pero más cerca de Portugal y España. Los tres Estados del sur de Europa se beneficiaron ampliamente de la carrera de compras por parte de los dos bandos beligerantes.

Los cambios en la composición sectorial de la demanda y la reestructuración en la oferta provocados por el conflicto internacional afectaron también a los volúmenes del intercambio de los neutrales con el exterior. Los gráficos 2 y 3 representan la evolución de los índices cuánticos de importación y exportación en las economías estudiadas. Para los países donde los datos eran disponibles —Suecia, Turquía y España— se ha tomado como año de referencia 1935. Los índices de Portugal y Suiza tienen como referencia 1938 [12].

[12] Los índices cuánticos de la importación y exportación recogidos por las Naciones Unidas para Suecia, Suiza, Portugal y Turquía, fueron elaborados con ponderaciones fijas. Las cantidades fueron ponderadas con valores unitarios constantes del año 1937 en los casos de Turquía y Suecia y del año 1938 para Suiza y Portugal. United Nations (1949), pp. 339 y 340.

He expresado los índices de Suecia y Turquía en referencia a 1935, para facilitar la comparación con España.

Para España he tomado el índice cuántico ajustado calculado por el INE. INE (1958), p. 25.

Comenzando con las importaciones, Suiza y Suecia aumentaron sus adquisiciones en el exterior en 1939, para iniciar un ininterrumpido descenso en sus cantidades importadas a partir de 1940. Ambos países estuvieron en una situación muy apurada en los últimos años de la guerra mundial, con volúmenes de importación iguales o inferiores al 30 % del nivel de antes de la guerra.

Portugal y Turquía, aunque iban a experimentar una tendencia a la progresiva reducción del volumen de importaciones, no vieron tan comprimido su nivel de compras externas. Portugal pudo mantener sus importaciones siempre por encima del 60-70 % del nivel de 1938. Turquía sólo durante un año —1941— importó menos del 50 % del volumen de 1935. A diferencia de lo sucedido en los dos neutrales de la Europa nórdica, la situación de las importaciones comenzó a mejorar para las economías del Sur a partir de 1942.

Entre 1940 y 1945 España mantuvo un nivel de importaciones promedio de alrededor del 40 % del de antes de la guerra civil. Hasta 1942 ello significó un volumen de importaciones muy inferior al del resto de los neutrales. Con posterioridad a esa fecha la situación española llegó a ser comparable con la sueca y la suiza.

GRÁFICO 2a. *Indices cuánticos de importación*

(1935=100)

GRÁFICO 2b. *Indices cuánticos de importación*

(1938=100)

Los índices cuánticos de exportación muestran una trayectoria diferente. Portugal registró a lo largo del período niveles de ventas externas superiores o moderadamente menores a los de antes de la

GRÁFICO 3a. *Indices cuánticos de exportación*

(1935=100)

GRÁFICO 3b. *Indices cuánticos de exportación*

(1938=100)

guerra. La contienda fue muy buen tiempo para el pequeño país atlántico. En 1941 llegó a exportar un volumen superior en cerca de un 30 % al de antes de la guerra.

Los neutrales no ibéricos, en cambio, experimentaron, con posterioridad a 1939, una tendencia a la progresiva reducción de los volúmenes exportados. Ahora bien, la caída de las ventas volvió a ser mucho más pronunciada en los dos países nórdicos que en Turquía.

El caso español muestra un perfil diverso. Los bajos niveles de exportación inmediatamente después de la guerra civil, tendieron a remontarse con posterioridad a 1942. Nótese cómo a partir de dicha fecha las exportaciones españolas reaccionan mejor que las del resto de los neutrales. Todo ello puede indicar que de haberse hallado la economía española en las mismas condiciones que antes de la guerra civil, el volumen de exportaciones español hubiera podido seguir la pauta portuguesa —el hecho de que los términos de intercambio evolucionaran de manera similar en ambos estados ibéricos parece confirmar esta hipótesis—.

Cabe señalar que para el conjunto de los neutrales —exceptuando Suecia— los volúmenes de exportación tuvieron una trayectoria mejor que los de importación. Para España resalta el hecho de que mientras las exportaciones mejoraron su comportamiento en la segunda mitad de la guerra con respecto a la trayectoria de los otros neutrales, las importaciones se mostraron muy inflexibles. En 1944,

cuando las exportaciones habían aumentado sensiblemente, el volumen de importación retrocedió. Esta constatación no deja de ser aparentemente paradójica si pensamos en el hambre de importaciones que legó el conflicto de 1936-39.

1.1.2. Beneficios netos del comercio exterior

Los cambios en el comercio exterior que hemos analizado hasta ahora, tuvieron su reflejo en el saldo de la balanza comercial de los neutrales. Aunque para medir el beneficio neto que representó la guerra en términos de divisas debería incluirse el conjunto de transacciones corrientes y de capital, el análisis de la evolución de la balanza comercial puede considerarse como una buena aproximación al problema.

El gráfico 4 recoge la evolución del saldo anual de la balanza comercial de los neutrales, expresado en millones de dólares corrientes [13]. Obsérvese cómo la guerra alteró significativamente la tendencia del saldo comercial para todos los neutrales. Los Estados más claramente beneficiados fueron Portugal, Turquía y España.

Portugal pasó de tener un persistente déficit de balanza comercial en los años treinta a acumular un considerable superávit durante la guerra. Turquía, que ya disfrutaba de un superávit en el período 1932-38, vio multiplicarse por más de 3 el valor acumulado del mismo con el conflicto [14].

El Estado alpino, con un permanente déficit comercial antes de 1939, experimentó una sensible reducción del desequilibrio en el período posterior.

La trayectoria sueca muestra, otra vez, que fue el país donde los intercambios fueron en mayor medida penalizados por la guerra exterior. Su saldo de balanza comercial se deterioró fuertemente. El déficit acumulado en el período bélico fue cuatro veces mayor que el de los 7 años anteriores. No obstante, Suecia contaba con una importante flota mercante que, aunque parcialmente diezmada durante la guerra, se colocaba en el quinto lugar del *ranking* mundial una vez acabado el conflicto internacional. Las entradas netas deri-

[13] Datos provenientes de United Nations (1949), pp. 334-336.

[14] Las reservas de oro turcas pasaron de 26,2 toneladas al final de 1939 a 213,9 toneladas en diciembre de 1945. Lingeman (1948), p. 159.

GRÁFICO 4. *Saldo de balanza comercial (millones $)*

vadas de los fletes representaban para el país escandinavo, antes de la guerra, un valor equivalente al de sus exportaciones de mineral de hierro [15]. El favorable comportamiento de la partida de fletes para los países con grandes flotas, compensó parcialmente la negativa evolución de la balanza comercial sueca [16].

Volviendo al comportamiento de la balanza comercial en la península Ibérica, hay que observar que España estuvo, también en esta ocasión, entre el grupo de los favorecidos en términos de acumulación neta de divisas. La pauta española guarda gran similitud con la portuguesa: déficit sostenido en los años treinta; tendencia a la reducción y superávit final en la primera mitad de los cuarenta.

[15] Unos 200 millones de coronas al año. Roberts (1950), p. 93.

[16] En conjunto, Suecia vio sus reservas de oro aumentar en los años del conflicto. Las existencias totales de oro valoradas en divisa americana pasaron de 308 millones de dólares en diciembre de 1939 a 482 millones en diciembre de 1945. Roberts (1950), p. 2.

En conclusión, si una de las formas de medir las posibles consecuencias de la guerra es la de cuantificar las ganancias netas de reservas exteriores de los neutrales, puede afirmarse que los del sur de Europa fueron especialmente favorecidos por el conflicto. La guerra dejó como herencia un poso de divisas capaz de financiar los mayores niveles de importación de primeras materias y bienes de equipo requeridos para la aceleración del proceso de desarrollo fabril en el período de la reconstrucción europea.

España, aunque beneficiada por la guerra en términos de saldo comercial, hubiera podido serlo mucho más de haberse encontrado en una situación de partida similar a la de 1935.

1.2. *La producción fabril y la guerra exterior*

En el cuadro 1, se presentan las tasas de crecimiento de los índices de producto industrial disponibles. Para Suiza, no he podido encontrar estimación alguna. En el caso de Portugal he tenido que conformarme exclusivamente con los inciertos datos de los años 1933, 1938 y 1945 [17]. El índice del producto industrial de Turquía proviene del *Anuario de las Naciones Unidas* [18]. El sueco, lo he tomado de Krantz y Nilsson [19]. Para España contamos con el IPIES de Carreras [20].

El riesgo de utilizar índices que no incluyen los mismos productos ni se han confeccionado con el mismo método es obvio y tiene que tenerse siempre presente. Sin embargo, del análisis del fragmentario conjunto de datos con que he podido contar creo que pueden derivarse algunas conclusiones significativas, aunque susceptibles de revisión.

Durante la guerra mundial, dos de los dos Estados del sur de

[17] Los índices de la producción industrial de Portugal provienen del trabajo de F. Pereira de Moura (1974), *Por onde vai a economia portuguesa?*, Lisboa, p. 136. Citado en R. da Costa (1975), *O desenvolvimiento do capitalismo em Portugal*, Cadernos Peninsulares, Assirio & Alvim, Lisboa, Edicion 1976, p. 209.

[18] United Nations (1949), p. 120.

[19] O. Krantz y C. A. Nilsson (1975), *Swedish national product 1860-1970. New aspects on methods and measurement*, CWK, Gleerup Lund. Debo esta referencia a Albert Carreras.

[20] A. Carreras (1984), «La producción industrial española: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica*, año II, núm. 1, columna 5, pp. 151-152.

CUADRO 1. *Tasas anuales de crecimiento del* output *y del empleo en la industria de fábrica.*

	1933-45	*1938-45*	*1940-45*
Pr. Industrial			
Portugal	4,4	—	3,7
Turquía	—	5,2	1,3
Suecia	6,9	3,8	4,1
España	−0,5	—	0,7
Empleo fabril			
Suiza	2,7	3,1	—
Suecia	4,1	2,4	2,9

Fuentes: Elaboración en base a los índices de Pereira de Moura (1974), Naciones Unidas (1949), Krantz y Nilsson (1975), Carreras (1984), «Statistisk Arsbok for Sverige (varios), *Annuaire Statistique de la Suisse* (1945).

Europa —Portugal y Turquía— alcanzaron una remarcable tasa de crecimiento en el producto industrial. La industria del país euroasiático pudo haber crecido alrededor de un 5,2 % como promedio acumulado entre 1938 y 1945. La tasa de crecimiento anual del producto industrial del país ibérico durante el primer quinquenio de los 40 parece que fue de un 3,7 % anual.

El producto industrial sueco se ha estimado que creció un 3,8 % al año como promedio entre 1939 y 1945. Durante el mismo intervalo el número de obreros ocupado en la industria sueca se expandió a una tasa del 2,1 % anual [21].

La Confederación Helvética no cuenta con índice de producción industrial. Sin embargo, el número de obreros de fábrica trabajando dentro del Estado alpino aumentó durante el período señalado a un ritmo promedio del 2,7 % por año [22]. Ello indica que en Suiza la guerra fue un período favorable para el crecimiento industrial, comparable a la coyuntura sueca.

[21] Statistika Centralbyran, *Statistik Arsbok fur Sverige*, años 1937-1946, Industrie, Nombre des ouvriers.

[22] Bureau Federal de Statistique, *Annuaire Statistique de la Suisse 1945*, Ouvriers de fabrique depuis 1882, p. 186.

Para España, el IPIES de Albert Carreras muestra una caída del *output* industrial entre 1935 y 1945. La tasa de crecimiento industrial promedio en el intervalo 1940-45 fue solamente de alrededor del 0,7 %. Este pobre resultado español contrasta con el del resto de los neutrales.

Hay que advertir, por último, que en varios neutrales la tasa de crecimiento del producto industrial registró por lo general un cierto retroceso durante la guerra en relación con la del período 1933-38, intervalo en que las economías capitalistas se recuperaron —a veces no totalmente— de los sobresaltos de los primeros años treinta.

En conjunto puede afirmarse que, aunque la guerra repercutiera aumentando la inestabilidad en el ritmo de crecimiento del producto industrial, el proceso de desarrollo fabril siguió adelante. El ritmo de transformación estructural dentro de la industria de fábrica, tendió a acelerarse. Los resultados más palpables del efecto de la guerra exterior sobre la actividad fabril de los neutrales se manifiestan al estudiar el comportamiento de las diversas ramas productivas.

1.2.1. Portugal

En Portugal, la rama fabril que creció de manera más espectacular fue la de la madera y el corcho [23]. A ésta le siguieron, con ritmos de crecimiento muy elevados, las industrias metalmecánica y de material eléctrico y la de la química. Los índices de producción indican que también para la industria textil, la guerra exterior fue un período de buena coyuntura, llegándose incluso a exportar mantas a Francia

[23] Indices de Producción Industrial de Portugal (1955=100)

	Ext	*Alm*	*Tex*	*Mad*	*Qui*	*Met*	*Div*	*Ele*	*IPF*	*IPI*
1933	27	68	—	—	43	25	44	30	44	43
1940	75	92	64	9	45	38	65	46	61	60
1945	42	91	79	65	70	57	74	55	74	72

Ext: Extractivas, Alm: Alimentación y bebidas, Tex: Textiles y confección, Mad: Madera, corcho y muebles, Qui: química y petróleo, Met: Metalúrgicas, metalmecánicas y material eléctrico, Div: Diversas industrias transformadoras, Ele: Electricidad, IPF: Industria transformadora, IPI: Indice general.

Fuente: Pereira de Moura (1974).

en 1945. Ese año las exportaciones de manufacturas de lana alcanzaron casi las 1 000 toneladas, cifra que contrasta marcadamente con las 74 toneladas exportadas en 1938. Las exportaciones de manufacturas de corcho se aproximaron en el último año de la guerra a las 20 000 toneladas, siendo cerca del doble en volumen respecto del nivel de 1938 [24].

La rama de alimentación, al contrario, experimentó una seria contracción de su volumen de producción conjunto. Sin embargo, algunas ramas específicas gozaron de unas condiciones óptimas. El *output* de pescado salado se dobló entre 1938 y 1945 [25]. El volumen anual medio de exportación de sardinas en conserva de aceite fue superior en un 25 % al de 1938 para el conjunto de los años de guerra [26].

En la rama de fabricación metalmecánica y de material eléctrico, el índice de producto refleja un aumento del 60 % entre 1940 y 1945. En base a las iniciativas de empresarios portugueses o de compañías transnacionales, se pusieron en marcha una serie de nuevas industrias que iban a llevar a la parcial sustitución de importaciones en diferentes subsectores [27].

Así, por ejemplo, en 1941, la casa de Oporto Rodrigues, Fonseca & Caravalho, obtuvo permiso para construir una planta para la fabricación de conductores eléctricos tipo Bergman. También en Oporto, al año siguiente, J. Oliveira, Filhos & Cia. obtuvieron licencia para comenzar a manufacturar máquinas de coser. Posteriormente, esa misma casa —dedicada a las construcciones mecánicas desde 1924—, conseguiría también la autorización para edificar una nueva fábrica

[24] Commercial Secretariat of H. M. Embassy at Lisbon (1949), *Economic and commercial conditions in Portugal*, Board of Trade, HMSO, p. 83.

[25] United Nations (1949), p. 178.

[26] La evolución del volumen de exportación de conservas de sardinas portuguesas (en kgs) fue como sigue:

1938: 30 477 391	*1940:* 36 229 908	*1942:* 32 945 789	*1944:* 33 521 714
1939: 40 784 386	*1941:* 49 907 520	*1943:* 37 548 091	*1945:* 33 486 000

Instituto Nacional de Estadística: *Annario Estadístico*, Portugal, varios años.

[27] Para el siguiente apartado he utilizado los apéndices «Catalogue of recent and prospective industrial development» en Portugal (enero de 1945) pp. 43-54. Y *Portugal* (1949), pp. 125-132.

de elaboración de tubos soldados de acero para agua y gas, calderas y mobiliario de acero. En la misma ciudad la Companhia de Electro Metalurgia Nacional se constituyó, también hacia 1942, para impulsar la fabricación de filamento de tugsteno.

En 1943, una empresa con participación de Philips, la Fábrica Portuguesa de Artigos Eléctricos, iniciaba la fabricación de bombillas eléctricas. El *output* iba a ser de un millón de bombillas anual. Al año siguiente, esta compañía fue autorizada a fabricar válvulas de radio y receptores. Por otro lado, en 1943, Standard Eléctrica había hecho público su plan de construir una planta en los alrededores de Lisboa para el montaje de aparatos y material de teléfonos, telégrafos y radiofonía. La Fabrica Nacional de Condutores Electricos Lda. obtuvo a su vez permiso para manufacturar unos 12 000 kms de cables eléctricos al año. La fabricación de material aislante iba a ser impulsada por las compañías J. B. Corsino Lda. y la Electro-Cerámica Lda. La Sociedades Reunidas de Fabricaçoes Metalicas Lda. se formó durante el mencionado año para construir material para centrales hidroeléctricas bajo la supervisión de la compañía francesa Neyret-Beyler. También se autorizaron nuevas inversiones para fabricar barras y perfiles de acero, alambre, aluminio, hojalata, ferroaleaciones, etc.

La Companhia Uniao Fabril —CUF— construyó en los astilleros que había arrendado en Lisboa en 1937 varios mercantes autopropulsados con dimensiones que iban desde las 660 hasta las 1 698 toneladas.

En el campo de la química, la producción de fibras artificiales casi se dobló entre 1938 y 1943. El *output* de ácido sulfúrico era en 1945 un 50 % superior al de 1937. La producción de carbonato de sodio se multiplicó por cuatro entre 1937 y 1945. Se otorgaron licencias para emprender la fabricación de sosa cáustica (SAPEC), cianamida cálcica (SIPE), amoníaco y sulfato amónico (Amoniaco Portuguese; Société de l'Air Liquide; CUF), colorantes (Geigi), etcétera.

1.2.2. Turquía

En Turquía, según los datos disponibles, la producción industrial aumentó en un 43 % entre 1938 y 1945. La producción fabril todavía creció más deprisa puesto que en ese cálculo se incluye el *output* mi-

nero, que entre ambos años experimentó un incremento del 37 % [28].

El crecimiento fabril fue fuertemente estimulado por los republicanos turcos a través de la creación de empresas públicas en diversas ramas, modernas y tradicionales, de la industria transformadora. Hay que destacar las nuevas instalaciones para la fabricación de tejidos, papel, vidrio, celulosa, cemento, naftalina, ácido sulfúrico, superfosfatos y sosa cáustica. Estas se crearon bajo la ordenación de los dos primeros planes quinquenales (1934-38 y 1939-43) y con la intervención del Banco Sumerio. Otro banco público fue creado para promover las inversiones mineras, el Banco Hitita.

Los planes quinquenales de la República Turca se apoyaron inicialmente en la financiación externa gracias a los créditos obtenidos de Estados como la Unión Soviética —8 millones de dólares oro— y el Reino Unido —3 millones de libras—. Este último se aseguraba las órdenes para la construcción de los altos hornos de Karabuk con un préstamo adicional de 10 millones de libras concedido en 1938. Como resultado, la producción siderúrgica, aunque a costes muy altos, se pondría en marcha bajo la egida del Segundo Plan.

También en 1938 el gobierno turco obtuvo del III Reich un préstamo de 150 millones de marcos. En 1940, Gran Bretaña y Francia concedían otro préstamo a la república euroasiática por valor de 5 millones de libras. En conjunto, la deuda externa turca iba a dar un salto desde 187,4 millones de liras turcas en 1938 hasta 362,1 millones en 1945 [29].

Según la estimación realizada por Vedat Eldem, entre 1939 y 1945 la producción industrial de las empresas bajo control público creció alrededor de un 49 % mientras que la de la industria mecanizada de propiedad privada aumentó sólo en un 7 % [30]. La participación de empresas públicas en la industria fabril podía situarse alrededor del 70 ó 75 % [31].

Hay que destacar el fuerte crecimiento de algunas actividades de transformación de productos agrarios y textiles y de la fabricación de bienes de consumo en general. Ello gracias al fuerte impulso de las inversiones del Banco Sumerio.

El *output* de cerveza se triplicó entre 1939 y 1945. La producción de azúcar, de tejidos de lana y de papel llegaron casi a ser el doble de las de antes de la guerra. La producción de hilados de algodón hacia 1945 superaba en un 40 % a la de 1938 [32].

Las experiencias en el campo de la minería y de la producción *inputs* intermedios fueron menos afortunadas. El Banco Sumerio tuvo que dedicar una gran parte de los beneficios obtenidos en la fabricación de bienes de consumo para sufragar las pérdidas en las actividades básicas, especialmente en la minería del carbón impulsada por el Banco Hitita [33].

[28] Indices de la Producción Industrial de Turquía

	Gen	*Min*	*Ifa*	*Alm*	*Tex*
1938	100	100	100	100	100
1945	143	137	143	149	145

Gen: General (no incluye gas ni electricidad). Min: Minas. Ifa: Industrias Fabriles (cemento, vidrio, papel y textiles). Alm: Alimentación (azúcar, tabaco, licores, vino y cerveza). Tex: Textiles (no incluido entre las industrias fabriles).

Fuente: United Nations (1949).

[29] C. B. E. Lingeman (1948), *Economic and commercial conditions in Turkey*, Board of Trade, HMSO, pp. 25, 83-86, 158.

1.2.3. Suiza

De acuerdo con el *Anuario Estadístico* suizo el número de obreros de fábrica llegó a ser en la Confederación Helvética al final de la guerra un 23 % superior al de 1938. El registro de la fuerza motriz instalada en la industria pasó de 971 800 CV en 1937 a 1 448 237 CV en 1944, lo que equivale a un aumento de alrededor del 50 %, si los daños son fiables. El coeficiente de actividad de la industria se mantuvo durante toda la guerra, de acuerdo con el criterio de la Estadística Helvética, entre los niveles de «satisfactorio» y «bueno» [34].

Las ramas donde la fuerza de trabajo creció más rápido que la media fueron, por este orden, las industrias de la madera; la química; las construcciones de máquinas y aparatos; el papel, cuero y caucho;

[30] Vedat Eldem (1947-8), Milli Gelir, Istanbul Universitesi Iktisat Fakultesi Mecmuasi, vol. IX, núms. 1-2, p. 89. Citado por W. Halle, (1981), *The political and economic development of modern Turkey*, Croom Hell, p. 59.

[31] Lingeman (1948), p. 85.

[32] United Nations (1949).

[33] Lingeman (1948), p. 29, pp. 99-101.

[34] Bureau Federal de Statistique, *Annuaire Statistique, 1945*, pp. 186-189.

las piedras y tierras; las artes gráficas; y la industria metalúrgica [35]. El aumento mayor en términos absolutos lo registró la rama de la construcción de maquinaria y aparatos. Como consecuencia de la guerra pasó casi a igualar en número a la suma de los empleados en el conjunto de ramas textiles y de la confección. En 1945 la construcción de maquinaria y aparatos llegó a ocupar unas 106 000 personas, cuando eran sólo 76 000 antes de la guerra. También en esta rama es donde la fuerza motriz instalada creció más rápido —absoluta y relativamente— durante la guerra. El aumento fue de un 80 %. Las exportaciones de maquinaria alcanzaron en 1943 el valor de 312 millones de francos suizos, contra 206 millones en 1938. En 1946 la cifra de exportación de esta rama iba a colocarse en los 419 millones de francos [36]. El conjunto de exportaciones metalmecánicas llegó a sumar en aquel año unos 150 millones de francos, tres veces más que antes de la guerra.

[35] Confederación Helvética. Número de obreros de fábrica.

	1938	*1945*
Algodón	25 294	20 609
Seda	13 211	14 772
Lana	8 507	9 454
Lino	2 140	2 000
Bordados	2 473	2 018
Otros textiles	5 744	6 423
Confección	43 969	51 799
Alimentación y tabaco	25 863	27 146
Industria química	12 763	20 220
Electricidad	4 190	5 137
Papel, cuero y caucho	15 160	20 227
Artes gráficas	14 280	17 312
Madera	19 768	31 880
Metalurgia	34 473	43 458
Máquinas y aparatos	75 673	105 794
Relojería y bisutería	37 425	42 219
Piedras y tierras	11 646	15 135
TOTAL	352 836	435 603

Fuente: Annuaire Statistique de la Suisse, 1945.

[36] Harpman (1948), apéndice XIXB, pp. 79-80.

La expansión de la industria de la madera y de la química fue asimismo espectacular. La primera experimentó un gran boom ligado a la escasez de combustibles. La producción pasó de 3,2 millones de metros cúbicos en 1939 a 5,3 millones en 1945, un aumento de dos tercios [37].

La química aumentó su fuerza de trabajo en cerca de un 60%. Su potencia instalada creció en un 70 %. La producción de colorantes, disolventes, curtientes y productos farmacéuticos experimentó un fuerte auge. El valor del conjunto de exportaciones químicas, que había sido de 198 millones de francos en 1938, llegó a los 270 millones en 1942 [38].

La producción textil fue seriamente afectada por falta de materias primas. La ocupación en el sector algodonero cayó entre 1938 y 1945. También retrocedieron los volúmenes de empleo en las ramas del lino y el bordado. Como contrapartida, el conflicto aceleró la modernización del utillaje y de los procesos productivos empleados en el sector textil. En la industria lanera el número de husos pasó de 312 330 en 1938 a 329 604 en 1946 y el porcentaje de telares automáticos que era en la primera fecha sólo el 2 % del total, se situó en un 16 % en dicha última [39]. Por otro lado, la guerra representó un impulso para la fabricación de fibras artificiales, de manera que el *output* experimentó un salto desde los 5,5 millones de toneladas de 1938 a los 18,2 de 1944 [40].

Una vez concluida la contienda, la demanda mundial de productos suizos alcanzó cotas insospechadas. El valor de las exportaciones de artículos de seda llegó a ser en 1945 el doble de 1938. Al año siguiente, volverían a duplicarse. En 1946 las exportaciones iban a ser entre dos y tres veces mayores que las de 1938 en los ítems de maquinaria, relojes, instrumentos y aparatos, productos farmacéuticos, colorantes, manufacturas del caucho, madera e *inputs* para la fabricación de papel. El Consejero Comercial en Berna de su Majestad Británica destacaba, asimismo, la buena coyuntura que iban a

[37] Harpman (1948), p. 17.

[38] Las exportaciones de productos químicos incluyen, además del ítem con esta denominación, los de productos farmacéuticos, drogas y colorantes. Vienen recogidas en el apéndice XIXB de Harpman (1948), p. 80.

[39] Informe de la Asociación de la Industria Lanera, citado por Harpman (1948), p. 27.

[40] United Nations (1948), pp. 203-204.

experimentar las exportaciones de maquinaria textil y máquinas-herramienta [41]. No sólo se alcanzó el pleno empleo sino que tuvieron que importarse trabajadores italianos para aquellos sectores donde la productividad de la fuerza del trabajo valía menos —industrias del calzado, tabaco, etc. [42]. Los negocios de la reconstrucción europea iban a ser otra de las partes de la herencia por la guerra a la industria fabril helvética.

1.2.4. Suecia

En Suecia, durante la fase intermedia de la contienda se produjo una sensible contracción en los sectores que dependían altamente de la importación de materias primas o de sus mercados de ultramar. El *output* cayó de manera apreciable en actividades como la fabricación de alimentos —cerveza, azúcar...—, papel, calzado, textil de algodón y cemento [43]. El volumen y el valor de las exportaciones de alimentos, manufacturas de caucho, papel, pasta de papel, cerillas y ciertos tipos de maquinaria y equipo también retrocedió fuertemente [44].

Por otro lado, se gestó una rápida expansión de la producción en diversas ramas de las industrias de la química, el metal y las construcciones mecánicas. La producción de ácido sulfúrico fue en 1945 superior en un 30 % a la de 1938. Entre esas dos fechas el *output* de ácido clorhídrico se multiplicó por 3,8, el de ácido nítrico por 2,4 y el de sosa caústica por 2,3 [45]. El *output* de fibrana llegó a ser en 1944 cerca de 9 veces mayor que el de 1938. La exportación de viscosa para la manufactura de rayón se convirtió en una actividad altamente rentable. El nivel de ocupación en el sector químico aumentó en un 50 %, ostentando el *record* ante el resto de las actividades industriales [46]. Se obtuvo caucho sintético a partir del carburo de calcio y superfosfatos por el tratamiento de la apatita. Se construyeron nuevas plantas donde obtener sulfitos, benzol, tolueno y naftas. Industrias como las del vidrio, las pinturas, el plástico y

[41] Harpman (1948), p. 27.
[42] Harpman (1948), pp. 26-29.
[43] United Nations (1948), pp. 183, 189, 196 y 231.
[44] Statistika Centralbyran, *Statistisk Arsbok for Sverige, 1946*, pp. 132-135.
[45] United Nations (1949), pp. 213-215.
[46] *Statistisk Arsbok for Sverige*, varios años.

los productos farmacéuticos registraron un importante avance en la sustitución de importaciones. Experimentaron asimismo auge la fabricación de municiones y armamento, celulosa, gas, explotación de lignitos y minerales, la construcción de plantas hidroeléctricas y la explotación de los recursos forestales [47].

El índice de producción industrial del sector metalmecánico iba a alcanzar en el segundo semestre de 1945 un nivel superior en un 52 % al de 1935 [48]. En 1944 el índice de producción de la industria metálica estaba un 23 % por encima del de 1938. El *output* de acero logró situarse a lo largo de cada uno de los años de guerra alrededor de un 120 % del nivel alcanzado en la vigilia del conflicto.

El índice del sector de construcciones mecánicas creció de manera prácticamente ininterrumpida a partir de 1939. En 1944 se encontraba a un nivel superior en un 25 % al de 1938 y en 1946 por encima del 35 %. Respecto a 1935 la cota de 1946 representaba un aumento del 78 % [49]. La guerra estimuló la fabricación de herramientas, fresadoras y tornos de alta velocidad, maquinaria agrícola, utillaje para la construcción y el trabajo de la madera y equipo para las industrias del papel y del plástico. También experimentaron una buena coyuntura la construcción naval y de material ferroviario. En cambio, la industria del automóvil experimentó una fuerte contracción.

La rama de construcción de maquinaria y equipo para la obtención y utilización de fuerza motriz no sólo iba a ser beneficiada por una mayor demanda doméstica en los años del conflicto. Además,

[47] *Sweden* (febrero de 1945), pp. 19-23.
[48] Indices de la Producción Industrial de Suecia (1937=100).

	Gen	*Alim*	*Tex*	*Pyp*	*Mym*
1938	101	108	98	91	103
1946	137	135	125	117	141

Gen: General (no incluye gas y electricidad), Alim: Alimentación (incluye bebidas y tabaco), Tex: Textiles (incluye confección), Pyp: Pulpa y papel, Mym: Minería y Metalurgia (índice de la producción de minerales metálicos, metalurgia y artículos metálicos).
Fuente: United Nations (1949), p. 122.

[49] Indices de producción de la Federación de Industrias Suecas, reproducidos en Roberts (1950).

una vez que el final de la contienda pareció estar claro y las exigencias de la reconstrucción patentes en numerosos Estados, una fuerte demanda externa se consolidaría para la mayor parte de sus productos: turbinas de agua (A.B. Finshyttan, K.M.V., N.O.H.A.B.), turbinas de vapor (STAL, A.B. de Lavals Angturbin), generadores y transformadores eléctricos (A.S.E.A.), acumuladores, contadores, radiorreceptores, aparatos telefónicos y telegráficos, etc. Otras ramas en que las exportaciones iban a verse claramente beneficiadas del proceso de reconstrucción serían las industrias de la madera, los productos químicos y farmacéuticos y el papel e industrias conexas [50].

1.3. *Los perjuicios de la guerra: el estrangulamiento energético*

Uno de los cuellos de botella más decisivo fue, en todos los países neutrales, el provocado por la caída del suministro de energía. La compresión de las importaciones de productos energéticos iba a tener como consecuencia la paralización de procesos productivos y la obstaculización del transporte, afectando por estas vías a la práctica totalidad de industrias fabriles. En los gráficos 5 y 6 viene recogida la evolución del consumo de derivados del petróleo y de carbón en los Estados neutrales —a excepción de Turquía para la que no ha sido posible encontrar los datos de importación—.

En primer término, obsérvese la evolución de las importaciones de productos petrolíferos [51]. Para el conjunto de los neutrales, sorprende la similitud de la trayectoria de las curvas. El estrangulamiento tuvo que ser muy intenso, puesto que para uno o varios años se llegó a importar menos de un 25 % del petróleo comprado en 1935. Con todo, el cuello de botella fue sensiblemente mayor en Suiza y Suecia. En esos dos países, con posterioridad a 1942, no se produjo recuperación sensible en la disponibilidad de hidrocarburos. Todavía en 1945 ambas economías importaron menos del 15 % del volumen de productos petrolíferos adquiridos en 1938.

[50] Roberts (1950), pp. 90, 135.

[51] Para construir el gráfico 5, he tomado los datos de volumen de importación de petróleo reproducidos en B. R. Mitchell (1981), *European historical statistics, 1750-1978*, Londres, Macmillan. Luego he elaborado los índices tomando 1935=100. En dicho año, las importaciones de productos petrolíferos fueron de 871 toneladas en España, 931 en Suecia, 418 en Suiza y 197 en Portugal.

Los países ibéricos, contrariamente, no tuvieron problemas de abastecimiento dramáticos antes de 1941, y ya en 1943 lograban duplicar su volumen de importación respecto al del año anterior. El aumento fue prosiguiendo escalonadamente hasta el final de la guerra. Portugal se encontró respecto de España con una situación un poco más favorable, puesto que sus importaciones cayeron en 1941 y se recuperaron en mayor medida en 1945.

GRÁFICO 5. *Indices de importación de petróleo*

GRÁFICO 6. *Indices de consumo aparente de carbón*

No se han podido obtener los datos para Turquía, pero cabe pensar que el estrangulamiento provocado por el corte del suministro de combustible líquido debía ser de mucha menor intensidad en ese país debido a la proximidad geográfica del Estado euro-asiático con los yacimientos petrolíferos.

Una fuente de dificultad aún mayor fue el abastecimiento de carbón, cuya importación se vio intensamente obstaculizada. En el gráfico 6 viene reproducida la trayectoria del consumo aparente de carbón, representada tomando índices con base de 1935 [52].

En este capítulo, resalta el hecho de la mucho más favorable posición de España en relación a los otros neutrales. La posibilidad de contar con abundantes recursos carboníferos domésticos propició que España fuera el único entre los neutrales en cuestión que no viera comprimido su consumo de carbón en el período 1939-45 respecto al de la mitad de los años treinta.

En el caso de Suecia y Suiza, dos grandes importadores de hulla, las consecuencias de la guerra volvieron a tomar tonos dramáticos. El consumo aparente de carbón en 1942 fue menos de un 40 % del del nivel de antes de la guerra y todavía se redujo más hasta 1945. Ese año el carbón aparentemente consumido llegó a ser alrededor de un 10 % del volumen de 1938.

También Portugal vio disminuir su consumo de carbón debido a la restricción en la oferta internacional de combustible fósil. El año más crítico fue 1943, cuando el consumo aparente de carbón equivalió a un 73 % del de 1935. No obstante, la coyuntura portuguesa fue mucho mejor que la de Suecia y Suiza, dado que la oferta disponible no cayó nunca por debajo del 80 % del nivel de 1938.

Turquía experimentó también un retroceso en su nivel de importaciones. A pesar de los esfuerzos de extracción carbonífera impulsados por el Banco Hitita, la oferta disponible de carbón disminuyó.

Resumiendo, en cuanto a los estrangulamientos provocados por la disponibilidad de combustibles sólidos y líquidos se refiere, no

[52] He elaborado el gráfico 6 agregando las cantidades de carbón producido e importado por cada país y tomando como año base del índice el de 1935. Las cifras de producción proceden del *Annario*, United Nations (1949). He convertido los lignitos a equivalente carbón, utilizando las razones de 1:2 para España y 1:3 para Portugal, siguiendo la sugerencia de la Société des Nations (1945), *Annuaire Statistique de la Société des Nations 1942-44*, Ginebra, Tableau 63, Lignite. Las cifras de importación proceden de Mitchell (1981).

puede mantenerse que España estuviera en una posición más desfavorable que el resto de los neutrales europeos. Al contrario, el Estado español se encontró otra vez en una situación similar a la de Portugal y mucho más ventajosa que la de los neutrales del Norte. El análisis comparativo indica que los estrangulamientos inducidos por la guerra mundial en la industrial fabril española fueron similares o sensiblemente menores a aquellos que afrontaron el resto de los neutrales.

2. LA GUERRA MUNDIAL Y LA INDUSTRIA DE FABRICA ESPAÑOLA: LA EXPANSION ABORTADA

El análisis de la trayectoria de las diversas ramas fabriles entre 1939 y 1945 muestra que, a pesar de los estrangulamientos de energía y primeras materias y de la posible diversidad en la política económica, la guerra exterior sometió a la industria fabril española a estímulos similares a los que se han estudiado para los otros neutrales.

Ante la imposibilidad de analizar las transformaciones que se produjeron en el conjunto de los sectores fabriles, el análisis detallado se ha limitado al estudio de las ramas de construcción de maquinaria no eléctrica y de maquinaria y equipo eléctricos. El estudio de la evolución de esas ramas del sector mecánico es importante porque dicho sector ha ido siempre más rezagado que las restantes industrias fabriles en relación con otras economías con rasgos estructurales comparables como la italiana [53]. Por otro lado, el desarrollo de las industrias de construcción de maquinaria es relevante debido a que, como hemos visto, en todos los neutrales esta actividad fue fuertemente estimulada por la guerra exterior.

[53] Nótese, que al estudiar la evolución del sector mecánico, dejo de lado hoy la otra gran componente del sector que es la construcción de material de transporte. Reténgase, a pesar de ello, que para algunas de las actividades en cuestión —especialmente la fabricación de automóviles—, el período de la guerra mundial fue muy negativo.

2.1. *Los estímulos de la guerra: el caso de la industria mecánica*

2.1.1. Máquinas-herramienta

El fuerte desgaste a que fue sometido el parque de maquinaria español durante la guerra de 1936-39 junto con las posteriores dificultades en la importación, parece haber originado una fiebre creadora de sociedades para la fabricación de máquinas-herramienta. Según los datos elaborados por F. Aldabaldetrecu y C. Urdangarín, entre 1925 y 1935, un total de 17 empresas empezaron a construir máquinas-herramienta dentro del territorio del Estado español. En cambio, sólo durante el año 1939, 8 casas más emprendieron la fabricación de tornos o fresadoras. Al año siguiente, 13 compañías adicionales entraron en el sector. Los posteriores incrementos anuales fueron de 8, 7, 1, 5 y 7. En conjunto, durante el intervalo 1939-45, comenzaron a fabricar máquinas-herramienta un total de 49 empresas [54].

La producción estimada de tornos, fresadoras y máquinas afines pudo haber pasado de las 19 000 unidades en 1940 a alrededor de 40 000 en 1945. Ello representaría, en peso, un aumento desde las 20 000 toneladas a las 56 000 [55].

Los datos, consiguientemente, parecen indicar que el conjunto de iniciativas que se habían ido dando en la sustitución de importaciones de máquinas-herramienta por producción doméstica a lo largo del primer tercio del siglo, encontraron un momento marcadamente favorable en los años 1939-45; mayor demanda causada por las necesidades de reposición; menor competencia extranjera debido al conflicto mundial. La oportunidad fue aprovechada sobre todo por fabricantes guipuzcoanos (14), vizcaínos (10), riojanos (6), catalanes (6), valencianos (3), zaragozanos (2) y murcianos (2).

2.1.2. Máquinas de coser

Otra de las actividades en las que ya durante los años veinte y treinta se había ido dando una gradual sustitución de importaciones de la

[54] C. Urdangarín y F. Aldabaldetrecu (1982), *Historia técnica y económica de la máquina-herramienta*, Caja de Ahorros de Guipúzcoa, anexo núm. 1, pp. 353-355.

[55] Datos provinientes del Servicio de Estudios del Banco de Crédito Industrial (1961) y de los propios fabricantes, en Urdangarín y Aldabaldetrecu (1982), p. 249.

producción exterior por la doméstica, fue la fabricación de máquinas de coser. Cualquier reconstrucción de los niveles de producción de maquinaria empresa por empresa es muy laboriosa y siempre corre el riesgo de dejar al margen alguna compañía. Sin embargo, para el caso de la máquina de coser he podido encontrar un dato de producción de fábrica más importante del sector —la casa eibarresa *Alfa*— para 1943. De acuerdo con el certificado del Delegado Provincial de Industria de San Sebastián, Alfa fabricó 25 990 máquinas de coser en dicho año y había realizado inversiones que la capacitarían en breve para fabricar alrededor de 50 000 máquinas al año [56]. El nivel de producción de 1943 había registrado un aumento considerable en relación al último dato conocido, de unas 16 000 unidades fabricadas en el año que precedió a la guerra civil.

Las principales empresas del sector en el año 1943 eran además de la mencionada, *Estarta y Ecenarro* —en Elgóibar— y *Rápida* —en Barcelona—. Según Alfa, la capacidad de producción de las dos rivales podía estar alrededor de las 25 000 unidades [57].

El director de Alfa exponía al director general de Industria en 1943 que «solamente la fábrica Alfa esta(ba) en disposición de llegar a producir las 50 000 máquinas anuales en que los organismos oficiales cifra(ba)n como necesidades anuales del mercado nacional». Si la empresa no había producido más de 26 000 unidades era «porque no se le ha(bía) podido suministrar las materias necesarias para fabricarlas».

En definitiva, la guerra exterior propició un aumento de la demanda para las fábricas que construían máquinas de coser. Las inversiones resultaron en una capacidad productiva altamente excedentaria. Parece que no pudo alcanzarse la plena utilización de la misma, debido a la escasez de materiales. No por ello hay que minimizar los cambios que la guerra aceleró: después de 1946, las exportaciones

[56] Archivo de la Cámara de Comercio de Guipúzcoa. Caja 15/16. Delegación de Industria de la Provincia de Guipúzcoa. Expediente núm. 18-1944. Certificado del ingeniero de la D. I. de Guipúzcoa, Víctor Arana Gaiztano, San Sebastián, 5 de enero de 1944.

[57] ACCG, Carta de Fernando Mendoza Alvarez, director general de la sociedad Máquinas de Coser Alfa S. A. con relación al expediente que se instruye en ese Ministerio como consecuencia de solicitud formulada por la Sociedad de Construcciones Navales P. Freire S. L. de Vigo en súplica de autorización para instalar una factoría que se dedique a la construcción de máquinas de coser de tipo industrial. Al Director General de Industria, Madrid, 13 de enero de 1944.

quipuzcoanas de máquinas de coser iban a despegar, registrando un fuerte boom en el último tercio de los años cuarenta.

2.1.3. Maquinaria textil

Como tercera rama de la construcción de maquinaria no eléctrica, merece prestar alguna atención al comportamiento de las casas constructoras de utillaje para la industria textil. También allí, la necesidad de renovar la maquinaria y los problemas de la oferta exterior, resultaron en un gran aumento de la demanda. En el segundo semestre de 1939 se superó ya el techo de producción de preguerra [58]. La principal empresa constructora de máquinas y accesorios para la hilatura, la casa *S. A. Serra* de Manlleu, estuvo trabajando a pleno rendimiento hasta las inundaciones que se produjeron en octubre de 1941. *Bracons y Riera*, constructora de telares automáticos, y *Andreu Oliva*, dedicada a la maquinaria para tintes y aprestos, registraron también una coyuntura expansiva.

En julio de 1940, la principal empresa de fabricación del sector mecánico, *La Maquinista Terrestre y Marítima*, había adquirido los talleres de la *Maquinaria Industrial S. A.*, en Manresa, para ampliar la fabricación de maquinaria textil. Seguidamente, trasladó su división de equipo textil a esta población de la Cataluña interior, desde la que impulsó la construcción de dicho tipo de maquinaria, utilizando licencias de la casa inglesa Platt [59].

La intensidad de la demanda doméstica fue tan alta que los pedidos no podían ser satisfechos por las casas constructoras. A finales de 1941, las empresas del sector contaban con pedidos para absorber su plena capacidad productiva en los dos siguientes años [60].

Ese salto en la demanda interior, puede explicar el hecho de que las exportaciones de maquinaria textil que habían ido registrando una trayectoria ascendente en la primera mitad de los treinta, fueran

[58] El importe aproximado de las ventas de maquinaria textil de producción catalana parece haber sido de alrededor de los 4 904 000 de pesetas en el primer semestre de 1936 y de 11 756 000, en el segundo semestre de 1939. Datos en J. J. Morgades (1941), «Situación de la industria textil en Cataluña», *DYNA Revista de la Asociación Nacional de Ingenieros Industriales de España*, año 16, núm. 11, p. 435.

[59] Castillo, *La Maquinista Terrestre y Marítima. Personaje Histórico (1855-1955)*, pp. 514-515.

[60] Morgades (1941), p. 435.

inexistentes durante la segunda guerra mundial. Siendo así, aunque las casas constructoras trabajasen al máximo, la industria del país no se benefició de la creciente demanda internacional de este tipo de utillaje, especialmente en un período en que los tradicionales clientes españoles —los Estados latinoamericanos— realizaban fuertes inversiones en el sector textil.

2.1.4. Motores Diesel

La construcción de motores Diesel tuvo su primer precedente en el territorio español en 1922 gracias a la *Sociedad Española de Construcción Naval*. Esta casa, con factorías en Reinosa (Cantabria) y Sestao (Vizcaya), empezó a producir motores para submarinos con una potencia entre 700 y 1 000 CV durante la década de los veinte [61]. Posteriormente, en 1931, gracias al programa de construcción naval de la compañía pública *CAMPSA*, se llegó a un acuerdo para emprender la fabricación a gran escala de motores Diesel para petroleros y buques. Las casas que se hicieron con los contratos fueron la antes dicha y la Maquinista Terrestre y Marítima. Como consecuencia, la potencia fabricada en España llegó a cerca de 3 500 CV en 1932 y fue aumentando ininterrumpidamente hasta 1936, año en que se llegó a producir motores Diesel marinos con una potencia total de alrededor de los 7 000 CV [62].

La Maquinista realizaba sus encargos con patentes Fried Krupp Garmaniawerft y Burmeister & Wain's (Copenhague). Simultáneamente, en la primera mitad de los años treinta, esa casa iniciaría la construcción de automotores Diesel rápidos para la compañía ferroviaria *MZA* [63].

En el otro extremo de la Península, en Vigo, un fabricante de dimensión más modesta, la *S. A. Hijos de Barrera*, iba asimismo a emprender hacia 1935 la construcción de motores marinos. Se especializaría en la producción de motores Diesel de menor potencia [64].

[61] L. Sáenz del Casal (1949), «Un índice del desarrollo de nuestras factorías. Fabricación y prueba de un motor Diesel de 7 300 BHP, el mayor construido en España», *Boletín del Sindicato del Metal*, octubre de 1949, núm. 89; VV AA (1957), *Un siglo en la vida del Banco de Bilbao. Primer Centenario (1857-1957)*, Bilbao.

[62] Estadística de producción de motores Diesel en Sáenz Casal (1949).

[63] Castillo, pp. 453-471.

[64] Banco de Bilbao (1957), p. 430.

La guerra civil provocó la práctica interrupción de la producción de motores Diesel en los dos años posteriores a 1936. En 1939, se iniciaba la recuperación, en parte obstaculizada por la «pérdida de una gran parte de mano de obra especializada» [65]. Al año siguiente, 1940, iba a alcanzarse el máximo de producción de antes de la guerra y desde entonces hasta 1945 se produjo un rápido incremento del *output*. En el último año de la guerra mundial, entre las tres compañías mencionadas llegaron a fabricar motores Diesel marinos por una potencia total de cerca de 24 000 CV, tres veces más que en 1936. De ellos, 12 600 fueron producidos en la casa de Barcelona. Esa compañía había iniciado en 1942 la construcción de motores de dimensión mediana para el uso de pesqueros. Dos años después, inauguraba una nueva sección de montaje de motores Diesel. Por otro lado, seguía construyendo locomotoras.

Las Memorias de la Maquinista destacan que, a pesar de la ampliación de la capacidad productiva de la empresa, se dieron frecuentes retrasos en los plazos de entrega del material construido debido, sobre todo, a la insuficiencia del suministro doméstico de aceros laminados. Ello fue lo que impidió que se aprovecharan algunas de las oportunidades de exportación de locomotoras a Portugal y Chile [66].

En síntesis, el período de la guerra mundial fue de fuerte expansión en la actividad de fabricación de motores Diesel, donde se había iniciado un fuerte proceso de sustitución de importaciones por producción doméstica en la primera mitad de los años treinta. Durante el conflicto armado mundial se dieron, además, posteriores ampliaciones de la capacidad productiva de la rama. Sin embargo, la escasez de suministros como el acero iba a dificultar que se sacara partido de todas las oportunidades creadas por la demanda adicional —interna y externa—.

El Informe del Delegado Comercial Británico en 1945 destacaba los avances realizados en la fabricación de motores Diesel en España. Subrayaba que la industria peninsular estaba fabricando motores con potencia entre los 20 CV y los 70 000 CV y estaba en condiciones de construir motores de alta velocidad. Además, añadía, como ejemplo adicional de los éxitos de la fabricación mecánica interior, que se

[65] Sáenz del Casal (1949).
[66] Castillo, pp. 521-524.

hubiera logrado la producción doméstica de los ejes de dirección para locomotoras [67].

Por otro lado, el funcionario británico observaba que el *output* de la industria mecánica española, alcanzó un máximo hacia 1943. Con posterioridad a ese año, las restricciones eléctricas y la falta de materiales iban a limitar fuertemente la actividad del sector [68].

2.1.5. Maquinaria y equipo eléctrico

En el cuadro 2 se recogen datos de producción de equipo eléctrico. Estas cifras tienen que utilizarse con precaución, debido a las dudas que puede suscitar la falta de conocimiento sobre el método de recolección de las mismas [69]. A pesar de todo, dichas cifras permiten trazar con cierta verosimilitud la trayectoria de las distintas actividades productivas del sector. Es una gran ventaja, el poder contar con datos de 1925 y 1935, puesto que así es posible el medir las diferencias de tendencia respecto a la década anterior a la contienda.

Observando las cifras, se constata que en la práctica totalidad de los diferentes artículos eléctricos, el *output* de 1944 era mayor que el de antes de la guerra civil. Respecto a 1935, sólo retrocedió la producción de conductores y tubos Bergman. En cambio, se registraron aumentos espectaculares en la fabricación de motores, generadores, transformadores, contadores, soldadores y en la de algunos electrodomésticos (ventiladores, cafeteras, planchas, aparatos de radio...).

[67] Department of Overseas Trade (octubre de 1945); *Spain. Review of Commercial Conditions*, HMSO, p. 34.
[68] «The output of the Spanish engineering industry as a whole probably reached a peak in most branches during 1943. From the end of that year onwards shortages of electric power and raw materials began to limit the activity. The result has been that many articles, which in 1942 and 1943 were produced in quantities sufficient to satisfy all demands, are now in short supply and enquiries for such articles are likely to be received by United kingdom firms. Whether or not the Spanish Government will issue the necessary import licenses under present conditions is uncertain», *Spain* (octubre de 1945), p. 35. Véase también p. 34.
[69] La fuente utilizada para construir el cuadro ha sido el artículo de L. González Abela (1945), «Situación actual, posibilidades y problemas de la industria de fabricación de maquinaria y material eléctrico», *Boletín del Sindicato Nacional del Metal*, abril, pp. 49-65. Conferencia del director de la Exposición Nacional de la industria eléctrica en el paraninfo de la Escuela Especial de Ingenieros Industriales.

Adicionalmente, al calcular las tasas de crecimiento de las diversas categorías de producción para las casi dos décadas, se observa una cierta desaceleración del ritmo de expansión en la mayor parte de los artículos. Ello hay que atribuirlo al efecto de la guerra civil y a la persistencia de la escasez de algunos materiales (cobre, chapa magnética) en el período posterior. Los artículos de cuya producción cayó en mayor medida la tasa de crecimiento fueron los conductores, el tubo Bergman y el pequeño material eléctrico. En cambio, en la fabricación de bienes como generadores y transformadores, el ritmo de producción tendió a acelerarse. Las tasas de crecimiento en la fabricación de motores, soldadores y bienes de consumo duradero, aunque menores, continuaron siendo elevadas.

CUADRO 2. *Producción de material eléctrico.*

	1923	*1935*	*1944*
Motores (HP)	45 851	120 218	231 236
Generadores (HP)	—	—	5 000
Tranformadores (KVA)	65 784	140 433	337 946
Contadores (Unidades)	2 327	52 581	132 248
Soldadores (Unidades)	204	641	1 243
Conductores	36 598	178 871	146 055
Hilo de bobinas (m)	770	80 982	—
Bombillas (Unidades)	?	21 597 474 *	25 812 056 *
Tubo Bergman (m)	—	7 918 842	4 147 399
Pequeño mat. elect. (Un.)	20 475 860	33 371 765	35 901 971
Ventiladores (Unidades)	—	5 761	16 461
Hornillos (Unidades)	—	27 131	51 115
Cocinas (Unidades)	—	35	880
Calentadores	29	595	9 934
Cafeteras bares	—	855	9 648
Cafeteras familiares	—	4 114	8 555
Estufas	4 000	25 000	27 000
Planchas	9 164	70 492	118 710
Aparatos de radio	—	15 000	50 000

* Datos para 1935-36 y 1943.

Fuente: Elaboración con los datos de González Abela (1945).

En síntesis, puede afirmarse que los años de la segunda guerra mundial contemplaron una fuerte expansión del sector de fabricación de material eléctrico. El impulso fue, en parte, heredado del período anterior a la guerra de 1936-39. La situación posterior a 1939 modificó parcialmente las pautas de crecimiento de las distintas ramas. Así, durante el conflicto internacional, se aceleró el ritmo en la fabricación de bienes de equipo mientras retrocedía la tasa de crecimiento en algunas ramas de bienes intermedios y, menos, de bienes de consumo duraderos.

2.2. *Una oportunidad perdida*

La conclusión que se deriva del análisis del comportamiento de las industrias de construcción de maquinaria y utillaje, es que la guerra exterior actuó como revulsivo para la fabricación doméstica. El conjunto de industrias examinadas experimentó una coyuntura expansiva y vio reforzadas las tendencias favorables a la transformación estructural. No obstante, los estrangulamientos derivados de la escasez de materiales impidieron que se alcanzaran las cotas de crecimiento potenciales.

Hemos visto que algunos de los efectos negativos para el desarrollo fabril, consecuencia de la guerra exterior, tendieron a tener una menor repercusión en España que en otros neutrales: la relación de intercambio evolucionó favorablemente; las dificultades en los flujos comerciales fueron menores que para los neutrales del Norte; la balanza comercial tendió al superávit; y la disponibilidad de combustibles líquidos y sólidos disminuyó en menor medida.

Por otro lado, la guerra exterior tendió a estimular la transformación estructural de la industrial fabril en una dirección similar a como lo hizo en los otros Estados neutrales. Un elemento especialmente importante fue que el conflicto mundial vino a favorecer el desarrollo de las ramas de fabricación de maquinaria y equipo —una rama que en el caso español había registrado un proceso de crecimiento bastante raquítico—.

Con estas circunstancias se podía esperar un fuerte crecimiento de la industria de fábrica española en el período 1939-45. Sin embargo, los datos hoy disponibles indican que ello no fue así.

Sorprendentemente, al observar el índice del producto industrial construido por Albert Carreras no se detecta con nitidez el efecto reconstrucción con posterioridad a la guerra civil. En 1941 y 1945 se produjeron sendas recesiones. La primera hizo retroceder la pro-

ducción industrial hasta un mínimo histórico, situándose el IPIES alrededor de un 20 % por debajo del nivel de 1935.

En 1945, una posterior contracción del *output* agregado de la industria conllevaba de nuevo la interrupción en el proceso de recuperación de la actividad fabril. Como manifestación de la misma, la cuota recaudada con la contribución de la industria fabril y manufacturera experimentó una fuerte caída —de cerca del 20 %— [70]. En el año del fin de la contienda mundial, el volumen de la producción industrial se encontraría todavía en un nivel inferior en más de un 10 % al de antes del Alzamiento Nacional. En conjunto, entre 1939 y 1945 la industria fabril española fue incapaz de alcanzar el nivel de actividad anterior a 1936.

El mismo Carreras elaboró un índice de fabricación de productos metálicos que muestra, asimismo, una contracción en términos absolutos entre 1940 y 1945. Al final de la segunda guerra mundial, el *output* de manufacturas metálicas podría ser sólo un 57 % del de 1929 [71].

En resumen, la evidencia empírica disponible señala que, en términos de crecimiento, los resultados del período 1939-45 fueron muy pobres. Contrastando con lo que sucedió en el resto de neutrales europeo, la guerra mundial fue una oportunidad malograda para el desarrollo fabril español. Algunas de las causas de la infructuosa trayectoria de la industria de fábrica durante esos años se han ido adelantando a lo largo de estas páginas. Pero, antes de acabar, intentaré sistematizarlas.

La tendencia al estancamiento del producto industrial español durante el conflicto internacional no puede atribuirse a las destrucciones de fábricas y de equipo industrial acontecidas en los años de la guerra civil [72]. Aunque los límites del presente trabajo impiden desarrollar este punto, cabe recordar las evidencias aportadas por

[70] La recaudación total por Tarifa Tercera de la contribución industrial cayó desde 94 millones de pesetas en 1944 a 77 el año siguiente.

[71] Carreras, «Gasto Nacional Bruto y formación de capital en España, 1849-1958. Primer ensayo de estimación», en P. Martín Aceña y L. Prados (1985), *La nueva historia económica en España*, Madrid, Tecnos, Producción Interior de Artículos Metálicos, pp. 43-44.

[72] Entre los que afirman que la guerra civil «ocasionó grandes destrucciones de capital fijo» en la industria, destaca H. París Eguilaz (1981), *30 años de economía española 1930-1980*, Madrid, p. 57.

algunos de los autores que se han ocupado del tema [73]. Reténgase, además, que los estudios realizados sobre las destrucciones de equipo industrial en la segunda guerra mundial, tienden a destacar que fueron muy limitadas [74]. El grueso de los bombardeos y voladuras afectó a la infraestructura de transportes (puentes, túneles, ferrocarriles, barcos...) y a las viviendas. El grado de inutilización de campos de cultivo fue también considerable. Pero, la capacidad de producción industrial quedó, en buena parte intacta, y después de pequeñas reparaciones, la mayor parte de las ramas fabriles podían alcanzar con rapidez los anteriores niveles de producción. En este sentido, la disponibilidad de piezas de recambio, pasaba a tener gran importancia para permitir una rápida recuperación.

A mi entender, los principales factores explicativos del pobre desarrollo fabril de la posguerra española fueron tres. El primero, fue la drástica reducción en la importación de materias primas y de algún otro *input* básico para el proceso productivo respecto a los vólumenes anteriores al Alzamiento. La segunda causa hay que buscarla en la intensidad del estrangulamiento energético. Ambos factores no fueron ajenos a los errores de política económica y exterior del Nuevo Régimen. En tercer lugar, cabe destacar los efectos de la represión en masa desencadenada por los vencedores de 1939. Con ella se provocó la pérdida de buena parte de la fuerza de trabajo cualificada, técnicos, cuadros directivos, profesionales, enseñantes, étc. debido al exilio, encarcelamiento o muerte. Asimismo, debió influir en la caída de la productividad del trabajo, directamente y a través del retroceso provocado en el nivel de salarios reales.

2.2.1. Condenados a no importar

Medidas en pesetas-oro, el valor oficial de la importación de materias primas descendió después de la guerra civil hasta un 40 % del

[73] Es el caso de J. Clavera (1976), «Industrialització i canvi de conjuntura a la Catalunya de la postguerra», *Recerques*, 6. Véanse también las observaciones de A. Viñas y otros (1979), vol. I, pp. 444-445.

[74] United Nations, Department of Economic Affairs (1953), *Economic survey of Europe since the war. A reappraisal of problems and prospects*, Ginebra, pp. 1-9. «Germany emerged from the war with greater manufacturing capacity than in the same area before the war and reparations did not substantially change the situation» (p. 7). «The manufacturing capacity of the United Kingdom, Italy and France seems on balance to have expanded» (p. 7).

de 1935 [75]. Solamente en 1945, el valor en pesetas-oro de importación de *inputs* productivos superaría al de antes de 1935.

La caída de las importaciones españolas de materias primas, ha tendido a relacionarse con los efectos de la guerra mundial. A la luz del análisis comparativo esta idea tiene que modificarse. Cuando vuelve a observarse el gráfico 2, resalta que los volúmenes de importación española a lo largo del conflicto internacional estuvieron siempre por debajo de los de los otros neutrales —a excepción de Suecia y Suiza en 1944 y 1945—. Es decir, las cantidades importadas por España fueron mucho menores de las necesarias ya desde mucho antes que se agudizaran los problemas del suministro internacional. Esta significativamente mayor abstinencia de importaciones, no fue, por tanto, debida a la guerra mundial.

Las razones de la más prolongada abstinencia española de importaciones residieron en la escasez de divisas y, quizás, en una cierta ideología autárquica del Nuevo Estado. Ambos factores fueron un subproducto del resultado de la guerra civil.

Por un lado, la alianza de Franco con las potencias fascistas en la guerra de 1936-39 cristalizó en una deuda externa con las mismas, que iba a gravitar pesadamente sobre las ganancias españolas de divisas [76]. Entre 1939 y 1945 España podría haber transferido a Alemania un volumen de bienes equivalente a los 400 millones de marcos [77]. Ello representaría alrededor de un 12 % del valor total de las importaciones españolas en el sexenio 1940-45 [78]. El pago del servicio de la deuda con Italia, absorbió durante el conflicto internacional una suma de liras equivalente a 21,4 millones de dólares, alrededor del 3 % del valor importado por España en los mencionados 6 años.

Paralelamente, el Nuevo Estado tuvo que gastarse largas canti-

[75] Valores oficiales contenidos en Dirección General de Aduanas, *Estadísticas del comercio exterior*, Madrid.

[76] Viñas (1979), pp. 212-234, 431-452.

[77] Véase para el problema de la deuda externa con las potencias fascistas el trabajo de A. Viñas, «La financiación exterior de la guerra civil», en Viñas (1984), pp. 196-201.

[78] Porcentaje calculado en base a las cifras de importación presentadas en las cuentas exteriores estimadas por S. Chamorro, R. Comendados, J. J. Dolado, R. Repullo y J. Rodríguez (1975), «Las balanzas de pagos en España del período de la autarquía», *Información Comercial Española*, 502.

Las cifras y porcentajes que se refieren a alguna de las categorías de la balanza de pagos española y figuran en las páginas siguientes, proceden cuando no consta otra referencia del mencionado trabajo de Chamorro y colaboradores.

dades de divisas en la importación de alimentos. Debido a la insuficiencia de la oferta doméstica de productos agrarios, la supervivencia de la población exigió un fuerte aumento en las importaciones alimenticias en los años de posguerra civil. Mientras en 1935 se habían adquirido alimentos en el exterior por valor de 122 000 millones de pesetas-oro la media de importaciones durante el intervalo 1940-45 sería de 231 000 millones [79].

GRÁFICO 7. *Composición de las importaciones españolas*

(Miles de pesetas-oro)

Como consecuencia, las compras de alimentos pasaron de representar el 14 % del valor de las importaciones a absorber un porcentaje de más del 30 % de las divisas gastadas en compras en el exterior —véase el gráfico 7—. La lenta recuperación de la producción agraria después de 1939 conllevó, por esta vía, una presión sobre las

[79] Datos oficiales de la Dirección General de Aduanas, *Estadísticas del Comercio Exterior*, varios años.

reservas de divisas que iba a tener como consecuencia inmediata la correspondiente reducción de las materias primas de importación para la industria fabril.

La lentitud en la recuperación de los niveles de producción agropecuaria anteriores a la guerra civil fue, adicionalmente, responsable de la pérdida de divisas disponibles para la industria. En 1935, de acuerdo con las cifras oficiales, alrededor del 60 % del valor de las exportaciones españolas era generado por productos agrícolas. Comparando las medias quinquenales de volúmenes de exportación antes y después de la guerra civil, se observa un fuerte retroceso en las ventas al exterior de la gran mayoría de productos agrarios: naranjas, aceite de oliva, frutos secos, vino, conservas, pieles, patatas, uva, aceitunas, cebollas, etcétera.

La constante sobrevaloración del tipo de cambio de la peseta y la política discriminatoria hacia industrias transformadoras con posibilidades de exportación, difícilmente ayudaron a aligerar esta situación. El volumen de exportación español se situó después de la guerra civil, en consecuencia, a un nivel inferior al 55 % del de 1935 [80].

Finalmente, el escaso volumen de divisas a disposición del Nuevo Estado tiene que relacionarse con el limitado uso de la financiación exterior en la España de la posguerra. No era sólo que los dirigentes del Régimen mostraran reticencias ante la inversión extranjera. Ni tan solo el recurso al crédito externo era bien visto por los protagonistas de la política económica del Nuevo Estado. Es más, los nuevos dirigentes, parecían estar ansiosos por equilibrar la balanza comercial y amortizar rápidamente cualquier deuda exterior.

Se despreció la posibilidad de obtener ayuda externa o créditos al optar por una política exterior agresiva ante los Aliados en la primera fase de la guerra mundial. Es una paradoja de la historia que un gobierno con una población hambrienta hasta el límite de la resistencia, no mostrara ninguna prisa por obtener financiación exterior de un país como los EE UU, que estaba dispuesto a ofrecerla durante el intervalo 1940-42, años en que la escasez en España alcanzó límites desconocidos [81].

[80] La media del índice cuántico ajustado calculado por el INE es para el intervalo 1940-45 de 56, tomando 1935 como 100. El índice Laspeyres de cantidad exportada, con base fija en 1935, resulta en una media para el mismo intervalo de 39 %. Calculado con los índices del INE (1958), p. 25.

[81] Incluso un claro partidario de Franco y del franquismo, como W. Beaulac, consejero de la Embajada de los EE UU en los años de la segunda guerra mundial, confirma que Franco en persona rechazó la propuesta de ayuda financiera formulada por el embajador americano en junio de 1940. W. L. Beaulac (1986), *Franco. Silent ally in World War II*, Southern Illinois UP, p. 102.

A pesar de que este autor tiende a defender la política exterior de Franco durante el período, su libro está lleno de ejemplos que prueban que con una política alternativa España estaba en condiciones de obtener volúmenes significativos de ayuda y créditos por parte de los EE UU, por lo menos hasta 1942.

Con respecto a los años sucesivos, puede discutirse hasta qué punto la reticencia ante el uso de la financiación externa era un componente de peso en la ideología del Nuevo Estado o, más bien, una cobertura ante la dificultad con que chocaba un Régimen entronizado con la intervención de Hitler y Mussolini para obtener crédito de organismos como el Export-Import Bank. El hecho que parece que es incontestable es que los gobiernos del Régimen, haciendo caso omiso de las necesidades de acceso a recursos foráneos que exigía la reconstrucción de la economía española, redujeron al máximo el nivel de endeudamiento externo. Ello implicaba tener que dedicar buena parte de las divisas obtenidas con la exportación a saldar las cuentas con los otros Estados. Renunciando a utilizar el endeudamiento como vía de financiación de las importaciones, se hipotecaba el suministro interior de materias primas.

La política descrita hacía que la capacidad de compra en el exterior acabara dependiendo exclusivamente del éxito de las exportaciones. La consecuencia fue que las exportaciones españolas, que antes de la guerra financiaban sólo el 56 % de los pagos por cuenta corriente, llegaron a cubrir el 80 % de los mismos como promedio durante el período 1940-45 [82].

Menos exportaciones, menos créditos y más compras de alimentos supusieron, conjuntamente, la compresión de las adquisiciones de materias primas que se observa en el gráfico 7.

2.2.2. Ni soviets, ni electrificación

Otra causa relevante de la infructuosa trayectoria de la producción fabril tuvo que ver con el suministro de productos energéticos [83].

[82] Porcentajes medios calculados en base a las balanzas de pagos presentadas en S. Chamorro y P. Morales (1976), «Las balanzas de pagos de Francisco Jainaga», *Información Comercial Española*, 514, y Chamorro y otros ICE (1975), p. 502.

[83] Para una visión de conjunto del papel de la oferta de energía en el desarrollo

Por un lado, los testimonios disponibles indican que la sustitución de la hulla importada por la de Asturias y la creciente utilización de carbones de calidad muy inferior como los lignitos, repercutieron negativamente sobre los índices de productividad de las industrias forzadas a utilizarlos. El aumento del consumo de carbón, inducido también por la sustitución del escaso fuel-oil en algunos procesos productivos y por la disminución de importaciones de madera, provocó que, a pesar del aumento sostenido en la producción, quedara una parte de la demanda insatisfecha.

Aunque no cabe duda de la importancia de las distorsiones provocadas por los cambios en la oferta carbonífera, el enfoque comparativo permite formular algunas matizaciones. En el caso del carbón, como hemos visto, el Estado español se encontró en una situación más favorable respecto a la del resto de los neutrales —para una época de escasez—. Por ello, el estrangulamiento inducido por la reducción de la oferta de carbón en la guerra mundial tuvo que ser casi irrelevante en comparación con el que pudiera haber provocado en las otras economías neutrales (gráfico 6). La ponderación que, por tanto, debe darse a las dificultades en el suministro de carbón para explicar el pobre *record* de crecimiento industrial durante la segunda guerra mundial, es más bien baja.

El caso de la electricidad reúne otras características específicas. La electricidad es una forma de aprovechamiento de la energía mucho menos dependiente de las importaciones. El aumento de la potencia disponible de energía de dicho origen, podía haber sido fácilmente controlado a medio plazo, efectuando las inversiones necesarias.

En todos los neutrales se dio con la guerra un fuerte crecimiento del consumo eléctrico. La electricidad iba parcialmente a sustituir a los combustibles sólidos y líquidos. Ello gracias a que en todos los países se habían impulsado programas de construcción de centrales eléctricas que permitieron ir progresivamente aumentando la potencia instalada.

En España la trayectoria de los hechos fue diferente. Ni se dieron

económico español, con especial atención al intervalo 1936-55, es imprescindible la consulta del trabajo de C. Sudrià (1987), «Un factor determinante: la energía», en J. Nadal, A. Carreras, y C. Sudrià (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, pp. 313-363. Es de gran utilidad para el argumento que desarrollamos aquí, el consultar las pp. 327-340.

inversiones de magnitud durante la guerra civil, ni la inversión privada reaccionó con prontitud a partir de 1939. Esto último, puede atribuirse a la política de mantener las tarifas eléctricas al nivel de 1936, cuando el índice de precios al por mayor había alcanzado en 1944 una cota de más del 250 % con respecto a 1936 [84]. Dicha medida repercutió sobre la rentabilidad del sector, desanimando a la inversión privada.

Por otro lado, la electricidad no figuraba tampoco entre las prioridades iniciales de inversión pública del Régimen [85]. Tuvo que esperarse hasta 1945, para que el capital desembolsado por el INI en la Empresa Nacional de Electricidad, alcanzara una cifra relevante, y hasta 1946 para que se creara ENHER. Desde esta perspectiva queda más manifiesta la incongruencia de la política industrial en la «Nueva España» que había estado concentrando sus recursos en la síntesis de hidrocarburos, en la fabricación de aluminio y nitrógeno o en la construcción de una red telegráfica en el «Protectorado» de Marruecos, cuando el beneficio de haber invertido en centrales hidráulicas o térmicas hubiera sido tangible a medio plazo.

En el cuadro 3 se presenta la trayectoria de la producción eléctrica durante la segunda mitad de la contienda mundial. Obsérvese que entre 1942 y 1945 en todos los países neutrales con la excepción de España, el *output* eléctrico aumentó entre un 20 y un 40 %. En cambio, el ritmo de crecimiento de la oferta eléctrica en el Estado español sufrió un primer parón en 1944, para retroceder a un nivel inferior al de 1942 en 1945 [86]. Como consecuencia, mientras en los restantes neutrales los estrangulamientos energéticos en la produc-

[84] Este argumento fue planteado para el caso catalán por A. Ribas (1978), *L'economia catalana sota el franquisme (1939-1953)*, Barcelona, Edicions 62, pp. 181-215.

[85] Josep Fontana ha llamado recientemente la atención sobre el cambio que supuso el Primer Franquismo respecto a la prioridad concedida a las obras hidráulicas por los gobiernos republicanos J. Fontana (1986), «Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del franquismo», en Fontana (comp.), *España bajo el franquismo*, Barcelona, Crítica, pp. 34-35.

[86] Entre 1935 y 1945 los países neutrales registraron fuertes aumentos en la producción eléctrica. La tasa promedio de crecimiento del *output* eléctrico fue siempre superior al 4 % anual, siendo de 4,4 en Portugal, 5,5 en Suiza y 7,8 en Suecia. Para Turquía el primer dato disponible es de 1938. Desde entonces hasta el fin de la guerra la producción eléctrica creció a una tasa por año del 7 %.

El contraste con el ritmo de expansión en España es muy agudo. En la década posterior a 1935, la producción eléctrica sólo aumentó a un ritmo anual promedio del 2,4 %.

ción industrial se suavizaron sustituyendo combustibles por electricidad, tal reemplazamiento no fue posible en la España del último bienio de la guerra. La producción fabril española iba a chocar durante esos dos años con importantes restricciones en el suministro eléctrico [87]. La industria de fábrica española, cuando ya había superado los estrangulamientos más dramáticos por falta de materias primas, tuvo que enfrentarse con la obstrucción en el suministro de su fuerza motriz.

CUADRO 3. *Indices de producción eléctrica 1942-1945 (1942=100).*

Año	*España*	*Portugal*	*Suecia*	*Suiza*	*Turquía*
1942	100	100	100	100	100
1943	108	103	113	109	112
1944	106	109	127	107	122
1945	94	117	138	120	129

Fuente: U.N., *Statistical Yearbook 1948.*

La considerable pasividad de la inversión —privada y pública— en el sector durante los años 1939-43 había tenido como resultado un lento crecimiento de la potencia eléctrica instalada. Parece plausible que si el Nuevo Estado hubiera prestado suficiente atención a la producción eléctrica en el período 1939-45, la capacidad productiva hubiera crecido mucho más de cuanto lo hizo. Los estrangulamientos provocados por la falta de suministro eléctrico hubieran podido, en buena parte, ser evitados.

2.2.3. Las consecuencias económicas de la represión

Medir la intensidad de la represión es difícil e implica cuantificar el número de víctimas de depuraciones, encarcelamientos, exilios y ejecuciones. Más difícil es aún estimar hasta qué punto de represión repercutió sobre la trayectoria de la productividad del trabajo. Sin

[87] Carles Sudrià ha estimado recientemente que las restricciones al consumo de fluido representaron un 9,2 % de la producción eléctrica efectiva en 1944 y un 33,3 % de la misma en 1945. Sudrià (1987), p. 333.

embargo, el comportamiento de los salarios reales puede dar alguna indicación sobre la tendencia del rendimiento laboral.

La especificidad del caso español se pone de relieve cuando se compara la trayectoria del nivel de los salarios reales entre 1935 y 1945 con la del resto de los neutrales. Aunque hay que esperar que se obtengan nuevas cifras que mejoren las disponibles, tanto en las series de C. Molinero y P. Ysàs sobre los salarios reales en la industria de Sabadell como en las de Martínez Alier sobre los ingresos de los jornaleros del campo, se evidencia un fuerte contraste con la trayectoria del resto de los neutrales [88].

Los gráficos 8 y 9 comparan el comportamiento de los salarios reales en los sectores secundario y terciario, y en la agricultura, utilizándose como fuente los datos recogidos por la OIT [89]. Falta otra vez información sobre Turquía.

A pesar de la heterogeneidad de las series, puede observarse que respecto a 1936 en España se dio un retroceso del salario real de magnitud dramática, que no tuvo equivalente en ningún otro estado neutral. El ingreso real de los trabajadores en la industria de Sabadell, pudo haber sido comprimido hasta un mínimo inferior a un

[88] Los datos de C. Molinero y P. Ysàs se refieren al poder adquisitivo de una familia obrera de cuatro miembros y proceden de los cálculos de la Cámara de Comercio de Sabadell, donde se tenían en cuenta las remuneraciones extraordinarias de los trabajadores y los precios de las subsistencias en el mercado negro. C. Molinero y P. Ysàs (1985), *«Patria, Justicia y Pan». Nivell de vida i condicions de treball a Catalunya, 1939-1951*, Barcelona, La Magrana, p. 196. Los datos de salarios reales agrícolas proceden del trabajo de J. Martínez Alier (1968), *La estabilidad del latifundismo andaluz*, París, Ruedo Ibérico. Un análisis reciente de las tendencias de largo plazo de los salarios reales en España se encuentra en J. Maluquer, «Salarios y renta nacional», en J. A. Villa, N. Redondo y otros (1987), *Mineros, sindicalismo y política*, Fundación José Barreiro, pp. 187-203.

[89] Para construir el gráfico 8 además de la mencionada serie de Ysàs y Molinero, he utilizado los datos de la OIT de números índices de salarios reales para Suecia y Suiza. Los datos se refieren para estos dos países a ingresos por hora de trabajadores masculinos. Los sectores laborales incluidos en los índices son para Suiza los de manufacturas, construcción, comercio y transporte, y en el caso sueco se incluyen también los de la minería. En el caso suizo he tomado el índice referido a trabajadores cualificados. OIT (1949), *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1947-48*, Ginebra, p. 127.

He escogido como representativa de Portugal la evolución del salario por hora del trabajador masculino adulto en Lisboa en el sector de las construcciones mecánicas y dedicado a modelar el hierro. OIT, AET, varios años. A continuación he deflactado la serie nominal con el índice de coste de la vida en Lisboa —con base en 1914—. OIT (1947), AET 1945-46, Montreal, p. 198.

tercio del de antes de la guerra civil —hacia 1942—. Exceptuando los aumentos en los últimos años de la guerra mundial —ligados sin duda a la buena coyuntura mundial de las manufacturas de lana—, el poder adquisitivo del salario obrero en la ciudad catalana fue de menos del 50 % del de 1936 durante los cinco primeros años de la posguerra civil. Contrariamente, aunque en los otros neutrales la guerra mundial erosionase de hecho los ingresos reales de los trabajadores no agrarios, éstos se mantuvieron siempre por encima del 80 % del nivel de 1935.

GRÁFICO 8. *Ind. salario real no agrario*

GRÁFICO 9. *Ind. salario real agrario*

No sólo en Suecia y en la Confederación Helvética. Los datos disponibles sobre salarios industriales en Lisboa indican que hasta en la dictadura ruralista de Salazar, la reducción en los ingresos reales provocada por la guerra no fue más de un cuarto del nivel anterior al conflicto.

En la agricultura sueca y portuguesa, el salario de los trabajadores sufrió un ligero estancamiento inicial. Con posterioridad a 1941 creció de manera ininterrumpida —probablemente debido a que la escasez de alimentos favoreció la relación real de intercambio del sector agrario— [90]. En cambio, en España, los jornaleros agrarios

[90] He construido las series de salarios agrarios reales de Suecia y Portugal tomando los datos de la Oficina Internacional del Trabajo sobre remuneraciones medias por día. OIT (1949), pp. 169-70. Los he deflactado con los índices de coste de la vida con base 1914. OIT (1947), p. 198. Para España el gráfico 9 reproduce la serie de J. Martínez Alier que se encuentra en el mencionado trabajo.

experimentaron una fuerte pérdida de poder adquisitivo con tendencia al estancamiento en un nivel inferior en un 25 % al de antes de la guerra civil.

En síntesis, la magnitud de la caída en los salarios reales provocada por el Primer Franquismo no tuvo paragón ni tan siquiera en otro neutral con forma de régimen político aparentemente similar como Portugal. Esa gran disminución de ingresos reales —que puso en peligro la propia subsistencia biológica de la fuerza de trabajo— tuvo que afectar negativamente al ritmo e intensidad del trabajo fabril. El retroceso de la producción por hora de trabajo y por hombre ocupado, se convertiría en un obstáculo adicional actuando en contra de la rápida expansión del *output* fabril.

CONCLUSIONES

El análisis comparativo indica que durante la guerra mundial la industria fabril española aprovechó insuficientemente las circunstancias favorables al crecimiento y al cambio estructural. Entre 1939 y 1945, a diferencia de lo que sucedió en los otros Estados neutrales europeos, la industria de fábrica española trabajó muy por debajo de sus posibilidades. Sin embargo, al igual que en los otros neutrales, la guerra exterior ejerció influjos positivos en el desarrollo de ramas como las de fabricación de maquinaria. Brindó, asimismo, posibilidades de exportación a algunas actividades fabriles (conservas, tejidos de lana, hierro y acero, municiones, material ferroviario, utillaje textil...). Además, la contienda provocó un aumento en la demanda de materias primas y alimentos, partidas que absorbían la gran parte de las exportaciones españolas antes de 1936. La dotación de recursos y el grado de dependencia en relación a suministros fundamentales, colocaba a la economía española en una situación ventajosa en relación a los otros neutrales. De hecho, la evolución de los términos de intercambio y de la balanza comercial fue ampliamente favorable a España.

El proceso de desarrollo de la industria fabril en el Estado espa-

ñol no se benefició de manera significativa de los estímulos de la guerra exterior por tres principales razones: la fuerte reducción de la importación de materias primas e *inputs* intermedios; la magnitud del estrangulamiento energético; y el efecto en la productividad del trabajo de la represión desencadenada por los vencedores en la guerra civil.

Las condiciones de la guerra exterior colocaron a España en una situación comparable o mejor que la de los restantes Estados neutrales —especialmente en cuanto a posibilidades de recibir suministros externos, oferta doméstica de carbón y capacidad de vender bienes codiciados por los beligerantes—. En cambio, los cuellos de botella provocados por la falta de materias primas e interrupciones en el suministro energético se manifestaron de manera mucho más aguda en España que en los otros neutrales europeos.

En cuanto a materias primas, el problema fue que las importaciones fueron mucho menores de las requeridas para la recuperación de la industria fabril durante un período de tiempo mucho más dilatado que en el resto de los neutrales. Esa sensiblemente más prolongada abstinencia española de importaciones de materias primas fue el resultado de la confluencia de varios factores, ocupando las prioridades de política económica y exterior del Nuevo Régimen el lugar destacado entre los mismos.

La lenta recuperación de la producción agraria provocó una dramática pérdida de capacidad de importación de materias primas. Por un lado, comportó una fuerte reducción de las divisas obtenidas con los cultivos agrícolas de exportación. Al mismo tiempo, obligó a tener que destinar una mayor proporción de divisas a obtener alimentos en el extranjero.

Una política reticente ante el recurso a la financiación externa, convirtió a las exportaciones en prácticamente la única fuente de pago para el servicio de la deuda externa y para las compras de alimentos, materias primas y equipo requeridas. No obstante, las exportaciones estaban, a su vez, hipotecadas por la política de tipo de cambio del Régimen y por la misma incapacidad de importar materias primas. Adicionalmente, entre los escasos recursos disponibles, la intensidad de la represión hizo que se malograran las experiencias productiva y técnica. La fuerte caída provocada en los salarios reales —sin paragón en ningún otro Estado neutral— acabó por cortar de raíz los estímulos del trabajo.

En el campo del suministro energético, los errores de la política

industrial —y exterior— en la «Nueva España» explican la mucho mayor repercusión de los estrangulamientos en la industria fabril española en relación a los demás neutrales. El caso más significativo fue el de la electricidad, donde la congelación de tarifas y la prioridad dada por el INI a otro tipo de inversiones desembocaron en una caída de la oferta eléctrica en los dos últimos años de la guerra mundial. Cuando la industria del resto de los neutrales estaba sustituyendo, a marchas forzadas, el uso del escaso carbón y fuel por el de energía eléctrica, las fábricas españolas tuvieron que enfrentarse con las restricciones que ocasionaron paros y pérdidas de *output*.

A corto y medio plazo hubieran podido evitarse algunos dramáticos cuellos de botella mediante el impulso decidido de obras para la obtención de energía eléctrica. Contrariamente, buena parte de los recursos públicos se dirigieron a impulsar una serie de industrias de interés militar y, en algunos casos, de alto consumo energético —tales como la obtención de combustibles líquidos, aluminio, nitrógeno, aeronáutica, telecomunicaciones, etcétera—. Con ello se optaba por un modelo de industrialización autárquica, sacrificando la expansión de la industria ligera. La política de autarquía del Régimen —altamente influenciada por la llevada a término en Alemania e Italia en condiciones económicas muy diversas y con dotaciones de recursos sensiblemente diferentes—, fue poco efectiva a medio plazo para evitar los estrangulamientos del proceso de crecimiento fabril.

A la luz de la comparación efectuada a lo largo de estas páginas, podemos pensar que con una política de reconstrucción alternativa los beneficios netos de la guerra exterior hubieran sido muy considerables. El producto fabril hubiera podido experimentar un remarcable crecimiento, por lo menos igual al de los neutrales del sur de Europa. El ritmo de transformación estructural de la industria de fábrica en el territorio español se hubiera acelerado, tendiendo a ganar importancia las ramas que hasta entonces habían registrado un menor desarrollo —especialmente, el sector de maquinaria—. Sin embargo, aunque las fuerzas que actuaban en favor del crecimiento y la transformación estructural estuvieron presentes, el resultado final fue mucho más pobre de lo que podía esperarse. Es por ello que podemos concluir afirmando que la segunda guerra mundial constituyó una oportunidad perdida para la industria de fábrica en el Estado español.

APENDICE 1. SERIES UTILIZADAS PARA CONSTRUIR LOS GRAFICOS DEL TEXTO

RELACION DE INTERCAMBIO (gráficos 1a y 1b)

	España 1935=1	*Portugal* 1938=1	*Turquía* 1935=1	*Suecia* 1935=1	*Suiza* 1938=1
1938	—	1	1,04	1,24	1
1939	—	1,03	1,05	1,14	1,03
1940	1,07	0,96	0,90	1,08	0,86
1941	1,38	0,85	0,85	0,95	0,72
1942	1,67	1,36	0,86	1,02	0,74
1943	1,24	1,23	1,05	1,06	0,86
1944	0,99	1,13	1,24	1,16	0,91
1945	1,04	1,24	1,43	1,21	0,97

Fuentes: United Nations (1949); INE (1958).

INDICES CUANTICOS DE IMPORTACION (gráficos 2a y 2b)

	España 1935=100	*Portugal* 1938=100	*Turquía* 1935=100	*Suecia* 1935=100	*Suiza* 1938=100
1938	—	100	150	122	100
1939	—	90	123	146	118
1940	55	79	55	86	88
1941	45	70	44	59	71
1942	46	72	71	58	59
1943	48	74	72	54	47
1944	41	83	59	53	32
1945	47	82	59	37	31

Fuentes: United Nations (1949); INE (1958).

INDICES CUANTICOS DE EXPORTACION (gráficos 3a y 3b)

	España 1935=100	*Portugal* 1938=100	*Turquía* 1935=100	*Suecia* 1935=100	*Suiza* 1938=100
1938	—	100	128	107	100
1939	—	116	117	116	97
1940	49	107	88	66	89
1941	46	127	81	50	89
1942	43	99	85	62	74
1943	56	100	80	50	63
1944	73	76	62	41	40
1945	68	89	67	27	57

Fuentes: United Nations (1949); INE (1958).

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL 1932-1945. MILLONES DE DOLARES (gráfico 4)

	España	*Portugal*	*Turquía*	*Suecia*	*Suiza*
1932	−76	−50	+12	− 66	−308
1933	−53	−58	+17	− 7	−240
1934	−79	−50	+ 4	− 2	−193
1935	−95	−62	+ 5	− 46	−152
1936	—	−43	+20	− 31	−109
1937	—	−52	+19	− 31	−119
1938	—	−51	− 4	− 61	− 64
1939	−34 *	−29	+ 7	−148	−134
1940	−74	−30	+31	−164	−121
1941	−10	+20	+37	− 78	−127
1942	+ 9	+57	+16	−111	−107
1943	−10	+28	+41	−155	− 20
1944	+43	− 3	+52	−198	− 12
1945	+ 6	−34	+71	−160	+ 59
Saldo acumulado					
1932-38	−303	−366	+ 75	−244	−1 185
1939-45	− 70	+ 9	+255	−1 014	−462

* Abril-diciembre de 1939.

Fuente: United Nations (1949).

INDICES DE IMPORTACIONES DE PETROLEO (gráficos 5a y 5b).

	España	Portugal	Suecia	Suiza
1935	100	100	100	100
1938	—	98	143	99
1939	—	106	160	102
1940	88	111	58	68
1941	49	92	14	26
1942	25	22	12	21
1943	48	44	16	17
1944	46	56	15	14
1945	58	94	21	7

Fuente: Mitchell (1981).

INDICES DE CONSUMO APARENTE DE CARBON (gráficos 6a y 6b).

	España	Portugal	Suecia	Suiza
1935	100	100	100	100
1938	—	92	110	108
1939	—	108	123	123
1940	112	84	84	87
1941	113	83	72	72
1942	122	74	60	62
1943	126	68	72	63
1944	135	74	56	44
1945	137	70	13	8

Fuentes: United Nations (1949); Société des Nations (1945); Mitchell (1981).

COMPOSICION IMPORTACIONES ESPAÑOLAS. MILES DE PESETAS-ORO (gráfico 7)

	Animales vivos	Materias primas	Artículos manufact.	Alimentos
1931	2,8	442,1	559,7	170,8
1932	3,2	361,5	416,4	194,3
1933	2,9	309,5	375,5	147,5
1934	3,4	303,1	412,0	142,1
1935	3,0	326,4	423,4	122,3
1940	3,8	179,5	187,8	249,2
1941	2,3	139,3	177,7	230,3
1942	2,6	167,7	224,5	209,4
1943	2,3	283,4	390,0	232,8
1944	3,1	296,9	277,6	248,9
1945	5,1	371,2	270,7	215,6

Fuente: Dirección General de Aduanas, ECE, varios años.

INDICES DE SALARIO REAL NO AGRARIO (gráfico 8).

	Suecia 1935=100	Suiza 1935=100	Portugal * 1935=100	Sabadell 1936=100
1938	105	91	—	—
1939	108	94	123	48
1940	103	87	117	43
1941	97	82	106	—
1942	98	80	115	28
1943	100	83	102	39
1944	102	85	101	71
1945	107	90	114	72

* Salario real de la categoría modelador de hierro en la industria de las construcciones mecánicas de Lisboa.

Fuentes: OIT (1949); OIT (varios años); Molinero-Ysàs (1985).

ÍNDICES DE SALARIO REAL AGRARIO (gráfico 9)

	Suecia 1935=100	*Portugal* 1935=100	*España* 1936=100
1938	119	103	—
1939	122	107	—
1940	118	106	82
1941	121	102	73
1942	127	107	72
1943	137	112	74
1944	144	121	73
1945	160	121	72

Fuentes: OIT (1947); OIT (1949); Martínez Alier (1968).

EL PAIS VASCO EN LA POSGUERRA: CRECIMIENTO ECONOMICO Y ESPECIALIZACION INDUSTRIAL

MANUEL GONZÁLEZ PORTILLA

Concluida tempranamente la guerra en el País Vasco, la zona industrial y minera de la Ría estará en manos de las tropas franquistas desde principios del verano de 1937, encontrándose, por lo demás, el aparato productivo vasco intacto y en condiciones óptimas para el inicio del proceso productivo. La reactivación de la industria vasca (especialmente la siderometalúrgica) y de otros sectores (banca...) es inmediata. La industria básica reorganiza inmediatamente el proceso productivo en relación a las necesidades militares y bélicas del ejército franquista [1].

Entre julio de 1937 y abril de 1939, casi dos años de guerra, la economía vasca, y especialmente su industria, fue normalizando su situación: la cotización de los valores se regulariza para abril de 1938, las empresas volvían a conseguir beneficios y repartir dividendos, y la industria siderometalúrgica recuperaba el nivel de producción de la anteguerra. La nueva dinámica creada por la guerra y la posguerra estimulará la inversión, tanto la productiva, creándose nuevas sociedad —así, en Vizcaya, entre julio de 1937 y diciembre de 1941, se fundan 253 sociedades con un capital de 350 millones de pesetas—, y, sobre todo, ampliándose las existentes —en ese mismo período se amplían capitales en «unas 130 por casi 1 000 millones de pesetas» [2], como la rentista y especulativa. El movimiento de la Bolsa de Bilbao pasaba de 244 millones de pesetas en 1935 a 731 millones en 1941 y 1 005 millones de pesetas en 1944, absorbiendo los valores públicos 62, 138 y 743 millones de pesetas respectivamente. En Guipúzcoa, el número de empresas metalúrgicas ascendía de 393 en 1939 a 683 en 1942.

[1] M. González Portilla y J. M.ª Garmendia, *La guerra civil en el País Vasco. Economía y política*, Madrid, Siglo XXI, 1988.

[2] Archivo Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao (ACCB), año 1942, carpeta de estadística, expediente: Feria de Muestras de Bilbao, «Economía Vizcaína», p. 1.

REVISTA DE ECONOMÍA
n. 3 1987

MIRADOR

En el cincuenta aniversario de la II Guerra Mundial: un fracaso de la economía española

JORDI CATALAN

La guerra de 1939-45 tuvo costes y beneficios para el proceso de desarrollo económico y cualquier análisis riguroso sobre las consecuencias económicas del conflicto debe ocuparse de ambos. Una forma de medir los beneficios netos que la guerra exterior hubiera podido representar para la economía española es la de analizar la experiencia de los estados que se encontraron con un marco exterior comparable al español: los Estados de Europa que no participaron directamente en la guerra. En el presente trabajo vamos a centrar nuestra atención en tres aspectos de su trayectoria económica: las reservas exteriores, la producción industrial y la distribución de la renta.

La economía española no dejó de experimentar esos tres efectos de la guerra exterior (ganancias netas en las transacciones internacionales, avance en el proceso de industrialización, redistribución de la renta en favor del capital). Ahora bien, mientras en España los efectos positivos de la guerra exterior se experimentaron en menor medida, las consecuencias negativas se manifestaron con mucha mayor entidad que en los otros no beligerantes. En el Estado español, las reservas de oro —resultantes de una posición más favorable en los intercambios internacionales—, aumentaron mucho menos que en los otros neutrales europeos. El crecimiento industrial fue mucho más débil. La compresión del consumo popular y de los salarios reales fue mucho más intensa.

En el cuadro 1 se comparan las ganancias netas de oro de los estados no beligerantes de Europa durante la Guerra Mundial. De acuerdo con los datos recogidos en los *Anuarios* de las Naciones Unidas, las reservas de oro españolas se encontraban en diciembre de 1945 alrededor de los 110 millones de dólares. Si pensamos que al final de la guera de 1936-39 el Nuevo Estado no disponía de reservas auríferas de importancia cuantitativa, el beneficio neto en oro de la guerra mundial puede cifrarse en dichos 110 millones de dólares. Las ganancias españolas fueron muy reducidas, pues, comparadas con las de los neutrales europeos.

Los indicadores de la coyuntura industrial tampoco arrojan un buen saldo para España en los años de la Guerra Mundial. El índice de producción industrial, que debemos a los trabajos de A. Carreras, muestra una trayectoria traumática. La tasa anual de crecimiento del producto industrial español durante el intervalo 1940-1945 fue sólo del 0.7%, es decir, cercana al estancamiento. En contraste, para el mismo período, los datos con los que hoy contamos indican que la industria de Suecia creció a una tasa del 4,1% anual, la de Portugal, creció un 3,7% al año como promedio y la tasa de Turquía fue del 1,3%. No está disponible el índice del producto industrial de Suiza, pero los datos de fuerza de trabajo ocupada en la industria de fábrica en la Confederación señalan que aquella creció a una tasa del 3,1% anual en el intervalo 1938-45. En síntesis, mientras en el conjunto de neutrales europeos se experimentó una remarcable expansión fabril, en el Estado español el crecimiento de la industria fue muy pobre.

En los Estados neutrales los salarios reales registraron una caída durante la guerra. El punto mínimo se alcanzó en cada país entre 1941 y 1944. Posteriormente, el salario real volvió a crecer en todos los neutrales. Ahora bien, la trayectoria de los ingresos del trabajo fue en España mucho más dramática que en el resto de las economías. El salario real no agrario en Suecia se mantuvo durante toda la guerra mundial por encima del 95% del nivel alcanzado en 1935. En Suiza el año en que fue más bajo —1942— se situó en un nivel equivalente al 80% del de 1935. Los datos de Portugal, aunque indican una brusca caída del salario real entre 1939 y 1941, no parecen haber retrocedido por debajo del nivel de mediados de los años 30. En agudo contraste, los datos elaborados sobre los ingresos reales de los trabajadores de Sabadell señalan que en 1942 éstos eran apenas un 30% del salario real de antes de 1936 (Ysás-Molinero, 1985). La compresión que sufrió el ingreso de los trabajadores y el consumo popular en España no tuvo, en consecuencia, pa-

rangón en ningún otro de los Estados neutrales de Europa.

La Guerra de España, un conflicto menos intensivo en el uso de capital

La explicación tradicional del desastre español en los años de la Guerra Mundial tiende a atribuirlo a las consecuencias de la guerra civil. No obstante, cuando cuantificamos las destrucciones de la guerra de 1936-39 y las comparamos con las que experimentaron los países del sur de Europa durante la guerra mundial, los daños al equipo productivo español se manifiestan sensiblemente inferiores a los que ocasionó la guerra europea. Las mayores destrucciones bélicas se dieron en ambos conflictos en la infraestructura de transportes, mientras los daños de fábricas fueron incomparablemente más limitados. Si contrastamos las pérdidas de capacidad de transporte de mercancías por mar, la guerra civil española representó una reducción de alrededor del 22% del stock inicial de la flota de marina mercante. En cambio, Francia durante la guerra mundial perdió alrededor del 70% de su capacidad de embarque marina de antes de la guerra. Grecia vio disminuida en un 75% su flota mercante e Italia, en un 90%. Mientras España perdió en la guerra civil poco más de un tercio del material rodante ferroviario de julio de 1936, Italia perdió cerca del 55% en la Mundial; Francia vio reducido en alrededor de un 70% su stock de locomotoras y vagones de mercancías y Grecia, en un 85%.

En definitiva, los daños al sistema de transporte fueron mucho mayores en la guerra mundial que en la guerra de España. También las destrucciones de edificios fueron más intensas en Grecia, Francia e Italia durante la confrontación mundial que en la España de 1936-39. Sólo en cuanto a pérdidas de fuerza de trabajo la guerra de España fue comparable a la guerra mundial. Las pérdidas de población activa pudieron ser algo más grandes en la España de 1936-39 que en Francia e Italia durante 1939-45. Estos dos países perdieron respectivamente un 3 y un 2% de su población activa. Las pérdidas de la guerra de España todavía son inciertas pero podrían estar entre el 3 y el 4% de la fuerza de trabajo. Las de Grecia durante la guerra mundial fueron del 6% de la población activa. Resumiendo, la guerra civil destruyó mucho menos capital que la mundial en el sur de Europa y algo más trabajo. Dicho de otra forma, la guerra civil fue menos intensiva en el uso de capital y más en el de trabajo que la guerra mundial.

La consecuencia de este análisis es que no puede arguirse las destrucciones de la guerra civil como explicación de la pobre trayectoria del desarrollo español durnate la guerra mundial. Los países de la Europa mediterránea que participaron en el conflicto mundial sufrieron destrucciones de bienes de capital muy superiores a las de la guerra civil y en cambio registraron una fuerte expansión mundial y una tendencia a la mejora de los salarios reales con posterioridad a 1945.

La población activa española era ya en 1940 superior a la de 1936 y, por tanto, no puede arguirse tampoco la pérdida de brazos causada por las operaciones bélicas como explicación del estancamiento posbélico. En cambio, la represión que desencadenaron los vencedores sí que tuvo efectos desarticulantes sobre la estructura productiva. El volumen de exilios, depuraciones y ejecuciones de trabajadores, técnicos, funcionarios, profesionales y enseñantes de la posguerra española no tuvo paragón —por poner dos ejemplos— ni con la derrota de la Francia de Vichy ni durante la guerra civil griega. La pérdida de conocimientos técnicos asociada a la represión posbélica constituye un hecho diferencial español y contribuyó a impedir la pronta recuperación económica.

La recuperación del beneficio

La trayectoria de los beneficios declarados por las principales empresas españolas en los años inmediatamente posteriores a la guerra civil corrobora que las destrucciones de capital físico fueron mucho más limitadas de lo que al Nuevo Estado le gustaba creer. Para tener una idea de las ganancias reales del capital, hay que deflactar los beneficios nominales de manera que se tenga en cuenta la evolución del nivel de precios —puesto que con posterioridad a la guerra civil nos hallamos en un contexto marcadamente inflacionario—. Si con el índice de precios al por mayor, convertimos los beneficios declarados por las principales empresas de cada sector en pesetas constantes en 1935, queda claro que en términos generales las grandes firmas españolas rebasaron las ganancias reales de la vigilia de 1936 en el transcurso de los años de la guerra mundial.

Las empresas vinculadas a la minería del carbón, las navieras, y las de construcción naval registraron un fabuloso momento en el período 1939-45. Los beneficios declarados por compa-

Cuadro 1. Reservas de oro de los Estados europeos no beligerantes

	Millones de dólares de reservas en oro 31 de diciembre de		Aumento de reservas 45/38
	1938	1945	
Suiza	701	1.342	+641
Portugal	86	433*	+347*
Turquía	29	241	+212
Suecia	321	482	+161
España**	—	110	+110

* El dato de Portugal se refiere a 1946, primer año para el que las Naciones Unidas dan cifras después de la guerra.

** Para España puede considerarse que a principios de 1939 las reservas de oro eran virtualmente nulas.

Fuente. United Nations, *Statistical Yearbook 1951.*

Gráfico 1. Evolución de los beneficios deflactados en empresas representativas, 1929-1945

ñías como la Marítima del Nervión o la Naviera Vascongada eran ya en 1940 superiores en un 700% a los de 1935. La constructora naval Euskalduna quintuplicaba en 1940 el nivel máximo de beneficios reales alcanzados antes de la guerra civil. La Compañía Minero-siderúrgica de Ponferrada registraba a su vez en el mismo año de posguerra más de cinco veces el nivel de ganancias de 1935.

Los beneficios reales declarados también eran superiores en 1940 a los de 1935 en las principales empresas de los sectores de la siderurgia, las construcciones de material ferroviario y las de motores y maquinaria pesados, en otras ramas de la transformación metálica y en algunas casas productoras de derivados agrarios tales como el azúcar y el vino —aunque en estas últimas el beneficio era mucho más inestable—.

Durante el transcurso de la guerra mundial, lograrían rebasar ampliamente el nivel de beneficios de mediados de los años treinta las grandes casas que fabricaban aviones (Construcciones Aeronáuticas), material de telecomunicaciones (Standard Eléctrica), equipo eléctrico (Siemens, Tudor), tejidos (La España Industrial), sosa cáustica (Electroquímica de Flix), amoníaco (Energía e Industrias Aragonesas), etc., y los laboratorios que envasaban productos farmacéuticos. Los años, del conflicto internacional fueron, en especial, mucho mejores que los años treinta para el capital financiero. Los beneficios declarados por el vértice de banca (Hispano-Americano, Bilbao, Urquijo, Español de Crédito y Vizcaya) registraron una marcada tendencia expansiva con posterioridad a 1942 y en todos los casos superaron en mucho el nivel real de los años de la República.

Entre las compañías que no consiguieron recuperar el nivel de rentabilidad de antes de la guerra, me parece significativo destacar a algunas de las casas más importantes entre las que fabricaban productos químicos (como Cros o la Unión Española de Explosivos), papel (La Papelera Española) o material de transporte por carretera (Ford Motor Ibérica, Nacional Pirelli). Las eléctricas pasaron momentos todavía más difíciles. Empresas como Hidroeléctrica Española, Cia. Sevillana de Electricidad, Unión Eléctrica Madrileña, E. Reunidas de Zaragoza, etc., que habían disfrutado de crecientes beneficios en los años republicanos, no volvieron a conocer esos buenos tiempos durante la inmediata posguerra. Sus beneficios, medidos en pesetas de 1935, quedaron estancados durante la guerra mundial o tendieron a disminuir.

Militarización e involución económica

La compresión del volumen de importaciones de materias primas, energía, repuestos y otros inputs básicos —clave para entender el fracaso español de los años 40—, fue también parcialmente provocada por la política de reconstrucción del nuevo régimen. La abstinencia de importaciones tiende a atribuirse a los efectos de la guerra mundial o a la escasez de divisas. Es indudable que el conflicto mundial introdujo rigideces en la oferta internacional de materias primas y combustibles. No obstante, los demás neutrales europeos fueron capaces de obtener los suministros necesarios para que su sector industrial siguiera creciendo. Si España no lo consiguió, ello tuvo que ver con su política exterior abiertamente favorable al Eje, lo que hipotecó sus relaciones económicas con los Aliados (Viñas 1984).

Por otro lado, hay que tener en cuenta que la balanza por cuenta corriente del Estado español registró superávit durante todos los años del período 1941-1945. El superávit acumulado en esos años fue superior a los 216 millones de dólares. Si España no destinó una mayor parte de esos excedentes a importar los inputs que la industria y la agricultura españolas requerían, ello fue debido a que el nuevo régimen tenía otras prioridades. En primer lugar, el Estado español dedicó una gran parte de sus ingresos por cuenta corriente a liquidar su deuda externa, primeramente la contraída con Alemania por su apoyo al bando nacional en la guerra de España. Puede asimismo comprobarse que en un año como 1945 —cuando la deuda con Alemania había sido ya pagada—, los datos disponibles indican que la balanza de capitales española registró una salida de 44 millones de dólares en la partida de compra de valores extranjeros, flujo de difícil justificación en una situación de penuria de medios internacionales de pago.

Además, hay que subrayar el fracaso sin liativos del Nuevo Estado para generar ingr exteriores adicionales. Este fracaso vino dado la falta de recuperación de las exportacion por el limitado recurso que se hizo del ahorro terno (préstamos, ayudas...) para financiar las cesidades de importación de la economía es ñola.

Finalmente, hay que cuestionar el uso qu hizo de las divisas gastadas en importaciones rante el conflicto internacional. En un año mo 1944, la partida mayor de divisas cedidas p financiar las importaciones españolas fue la material de guerra. En ese año entre materia guerra diverso y aviones, el Estado español se tó más de un cuarto de sus divisas destinad la importación.

La prioridad dada a los gastos de interés m tar por el nuevo régimen desvió recursos de fines productivos, contribuyendo a impedir la pida expansión de la producción agraria e ind trial. F. Comín ha puesto énfasis en que dura la guerra mundial se invirtió la tendencia de ciente de la cuota de la defensa en el gasto blico. Según sus cálculos, en el quinque 1940-45 el peso de los gastos militares en el p supuesto público alcanzó su máximo histór situándose cerca del 40%.

Adicionalmente, destacaré que la política dustrial del Nuevo Estado estuvo también a pliamente imbuida por criterios de interés m tar. Baste sólo mencionar que las empresas absorbieron la mayor parte de recursos del durante los años de la guerra mundial estat relacionadas con la guerra: síntesis de hidroc buros, construcción naval, telecomunicaciones Marruecos, aviación, aluminio y nitrógeno. cambio, las inversiones del INI en empresas clusivamente creadas para la producción de el tricidad tuvieron que esperar a adquirir una mensión cuantitativa importante hasta 1945, en que se dieron las restricciones eléctricas magnitud más dramática. La insuficiencia energía fue otra de las grandes razones que plican la pobre trayectoria industrial española esos años. La política del nuevo régimen fue parte responsable de la misma. Por un lado, congelación de las tarifas eléctricas en un ma altamente inflacionario repercutió negativame

Cuadro 2. Nivel de precios al por menor de artículos de primera necesidad en el mercado negro de Bilbao en diciembre de 1944

Artículos	Unidad	Precio en pesetas: Julio de 1936	Precio en pesetas: Diciembre de 1944 (mer. negro de Bilbao)	Indice 1944 (1936 = 100)
Aceite	Ltr.	1,70	16,50	970,5
Arroz	Kg.	0,90	16	1.777,7
Judías	Kg.	1,55	14	843,4
Garbanzos	Kg.	2,30	6,47	281,3
Alubia	Kg.	0,65	8	1.230,7
Patatas	Kg.	0,30	1,40	466,6
Tocino	Kg.	2,80	22	785,7
Pan	Kg.	0,55	12	2.181,8

Fuente: COCIN de Bilbao, *La Economía Vizcaína en 1944. Principales Estadísticas de Producción, Consumo y Tráfico*

sobre la rentabilidad de la producción privada de electricidad —tal como hemos visto—. Por otro, la ausencia de planificación impidió el rápido aumento de la potencia instalada para generar electricidad en centrales de propiedad pública.

Por último, hay que recordar que el estrepitoso fracaso de la política de intervención de los mercados del Primer Franquismo. Autores como J. M. Naredo, C. Barciela, J. L. García Delgado y A. Carreras —entre otros—, han descrito lúcidamente sus efectos. Por ello no voy a extenderme con este tema. Me interesa solamente destacar que, en particular, la política agraria del Primer Franquismo fue desastrosa e hizo reemerger lo que podría caracterizarse como crisis de subsistencia.

El auge inusitado del mercado negro fue el corolario de los errores en la política de reconstrucción y ha quedado en la memoria de todos los que vivieron esos tristes años. El cuadro 2 es concluyente: un trabajador de Bilbao que intentara, a finales de 1944, comprar alubias extras a las de su insuficiente ración, tenía que pagarlas más de 10 veces más caras que en el tiempo del Frente Popular. Los trabajadores no propietarios, a diferencia de los poseedores de los bienes de producción, no podían repercutir el aumento de costes que experimentaban en el precio de la mercancía que vendían —su fuerza de trabajo—. Ellos fueron los grandes derrotados en la guerra de clases de 1936 y pagaron con creces su derrota en los años subsiguientes.

Jordi Catalán es *profesor de Historia Económica en la Universidad de Barcelona.*

BIBLIOGRAFIA

A. Carreras (1984): «La producción industrial española 1842-1981: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica* II.

A. Carreras (1987): «La industria: atraso y modernización» en J. Nadal y otros [Comps.] (1987).

A. Viñas (1984): *Guerra, dinero, dictadura. Ayuda fascista y autarquía en la España de Franco*, Crítica, Barcelona.

P. Ysas y C. Molinero (1985): *«Patria, justicia y pan». Nivell de vida i condicions de treball a Catalunya. 1939-1951*, La Magrana, Barcelona.

CONGRESO MUNDIAL VASCO (1988)
ECONOMÍA Y CONFLICTIVIDAD SOCIAL
(SIGLOS XIX Y XX) ¡Txertoa¡
San Sebastián

PAUTAS DE CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA INDUSTRIA FABRIL DE GUIPUZCOA EN EL SIGLO XX

JORDI CATALAN
European University Institute
S. DOMENICO DI FIESOLE (Firenze) - ITALIA

COMUNICACION

I. LA INDUSTRIA FABRIL GUIPUZCOANA ANTES DE LA GUERRA CIVIL: DINAMISMO, RECONVERSION Y TRANSFORMACION DE ESTRUCTURA

El principal rasgo del periodo que transcurrió entre la Primera Guerra Mundial y la sublevación militar de 1936 fue la intensidad del cambio estructural que experimentó la industria guipuzcoana. Por ello entendemos aquí, el surgimiento de nuevas actividades fabriles en base a la producción de bienes no fabricados antes y a la incorporación de nuevos procesos técnicos. Podemos aventurar que en estos veinte años aparecieron o se consolidaron la mayor parte de las industrias que constituirían el motor del crecimiento guipuzcoano hasta la crisis de los años setenta. Principalmente, nos referimos a los sectores de construcción de maquinaria, automoción, material eléctrico y transformados diversos. Además, durante esa época, sectores más antiguos como el papel, la alimentación, la siderurgia, la industria alpargatera, la del mueble o la del cemento fueron asimismo escenario del proceso de innovación y diversificación.

Aunque en términos de crecimiento el periodo 1914-1936 quedó muy lejos de ser homogéneo debido al hecho de que se combinaron periodos recesivos —como la crisis de postguerra y de los 30— con años de rápida expansión, el conjunto de transformaciones que tuvo lugar en la industria manufacturera de Guipúzcoa durante estas dos décadas adquiere la mayor relevancia para el análisis del desarrollo económico.

Esos años vieron la culminación y el posterior declive de la industria armera. La crisis, sin embargo, condujo a un proceso de reconversión industrial. Fueron tiempos de multiplicación de las iniciativas, incorporación de nuevos procesos tecnológicos y transformación estructural. Asimismo, se dio una progresiva substitución de importaciones en ramas de fabricación de bienes de equipo y de bienes de consumo durables tales como máquinas de coser, máquinas-herramienta, motores de explosión, material ferroviario, bicicletas, contadores, utillaje agrícola o material eléctrico. Hay que subrayar este hecho puesto que el fracaso de la industrialización española en el siglo XIX había sido el fracaso en la fabricación de bienes de capital.

Por otro lado, la industria guipuzcoana, durante el periodo de entreguerras, había comenzado a complementar las exportaciones tradicionales de armas con exportaciones de diversos tipos de transformados metalúrgicos entre los que despuntaban tímidamente los productos de las nuevas actividades. Ello es también un dato significativo, teniendo en cuenta la incapacidad histórica de las exportaciones ibéricas de manufacturas.

Hay que destacar por último, que en esos años se sentaron las bases de la futura especialización guipuzcoana en los sectores de construcción de maquinaria, automoción, electrodomésticos, maquinaria eléctrica y transformados del caucho.

El análisis anterior no implica, sin embargo, que la producción industrial guipuzcoana aumentara de forma sostenida a lo largo del período, ni tan solo en las nuevas ramas de fabricación. Contrariamente, hubieron momentos de pronunciada recesión de los niveles de actividad. Las fuerzas que pugnaban por el desarrollo todavía encontraban importantes obstáculos en su camino.

El limitado espacio de esta comunicación nos impide una posterior profundización en el análisis detallado de las fuerzas operando a favor y en contra de la expansión fabril. El éxito guipuzcoano de esos años en contraste con la experiencia de buena parte de la Península, está todavía por explicar.No obstante, un elemento importante fue la capacidad mostrada por el tejido industrial guipuzcoano para superar la crisis de la tradicional industria armera, abordando la fabricación de nuevos productos. Para ello, a nuestro entender, pudo ser decisivo el nivel de cualificación de la fuerza de trabajo guipuzcoana que permitió una rápida adaptación de nuevos procesos tecnológicos y que hizo disminuir las barreras a la creación de nuevas empresas y posibilitó el surgimiento de nuevos empresarios. Nótese que, a diferencia de lo que aconteció en la mayor parte de newcomers, en el caso guipuzcoano el papel jugado por el capital financiero en todo ese conjunto de mutaciones fue excepcionalmente limitado. La dimensión de las empresas fue modesta y la mayor parte de fabricantes habían comenzado como trabajadores.

En la cualificación de la fuerza de trabajo, hay que atribuir una causalidad directa al papel jugado por el educación técnica. En este campo, una institución central fue la Escuela Armera de Eibar. Por otro lado, el movimiento obrero organizado tuvo que tener un papel destacado en la formación de una clase obrera preparada para tomar el control del proceso productivo. El caso de la cooperativa de trabajadores Alfa sería una constatación de este hecho. En tercer lugar, otro canal de difusión de la formación técnica fueron los establecimientos de fabricantes provinientes de países de capitalismo avanzado (sobretodo Alemania). La llegada de esos industriales (siempre bastante modestos) fue importante no tanto por el capital aportado sino porque introdujeron nuevas tecnologías y familiarizaron a los trabajadores con procesos de producción hasta entonces desconocidos. El recurso escaso no era, como se tiende a pensar, el capital sino el conocimiento técnico.

Nótese también que en el análisis de los industriales guipuzcoanos, contribuyó de manera destacable a la "nacionalización" de importantes industrias la modificación introducida en el Arancel en 1930. A pesar de todos los esfuerzos, la industria guipuzcoana no podía substraerse de la influencia de la demanda del mercado español, en cuya lenta expansión estuvo la clave del fracaso de la industrialización. Por ello hay que estudiar como la demanda adicional creada con la modificación del Arancel fue o no decisiva para la substitución de importaciones de máquinas de coser, bicicletas u hojas de afeitar. Aún menos estudiados están los efectos de la política de promoción industrial emprendida por la Diputación de Guipúzcoa y de la diferente presión fiscal del Concierto económico.

Por último, entre los factores que frenaron el proceso de industrialización antes de 1936 hay que mencionar la constante preocupación de los fabricantes

guipuzcoanos ante las crecientes dificultades para la obtención de materias primas a costes razonables. En algunos casos, las dificultades eran generadas por la creación de Consorcios (cartels) que desde finales de los años 20 iban a controlar el precio de los suministros, encareciéndolos en relación al precio internacional. En otros casos eran las presiones de los agricultores españoles o del grupo de intereses articulado alrededor de la minería del carbón, las que pugnaban contra la importación de materias primas del exterior.

Los industriales guipuzcoanos atacaron repetidamente la existencia de los Consorcios del Plomo y del Zinc y los intentos de prohibir la importación de semillas oleaginosas y de forzar la utilización de aceite de oliva español para la fabricación de jabón. Se manifestaron contrarios al elevado coste de los fletes marítimos en relación al de otros países, provocado por el alto grado de monopolio del sector de las compañías navieras. Con similar énfasis, se opusieron al conjunto de disposiciones gubernamentales dirigidas a forzar el consumo de carbón, algodón y esparto españoles. La posición de los fabricantes guipuzcoanos se halla sintetizada en un informe remitido por la Cámara de Industria al Consejo de Industria de Madrid en 1934.: "si continúa el régimen de contingentes que encarece enormemente para el productor las primeras materias a él sujetas cuando no se prohiben, como ocurre a varias industrias de esta provincia; si sigue imperando en transportes, cargas sociales y gastos públicos, el imprevisto sistema de aumentar su coste sin comprender la imposibilidad de resistencia de la industria; y si prevalece el criterio de que para defender la agricultura hay que dificultar y agraviar a todas las industrias en su legítimo desenvolvimiento hasta hacer desaparecer algunas producciones fabriles como ocurre con el jabón, por las imposiciones de los orujeros; con los licores por las amenazas de los viticultores, y como amenazan a otras industrias los espartezaleros, los dueños de alcornocales y hasta los que piensan cultivar eucaliptus y ya piden su uso obligatorio en las fábricas de papel, la industria media española no podrá subsistir. Vivirán cuatro industrias de monopolio explotando a los consumidores y engañando a las personas de tan buena fe como corta inteligencia, con instalaciones espectaculares y reclamos publicitarios".

A cualquier observador atento del fracaso industrial español le sorprende la extraordinaria trayectoria fabril de Italia, un Estado con condiciones de partida similares. Hacia mediados de nuestro siglo un elemento que diferenciaba significativamente las estructuras económicas italiana y española era, sin lugar a dudas, el gran peso del sector mecánico dentro de la industria del país latino. Ese dato, es a nuestro entender, una de las más relevantes variables explicativas del grado de diversidad en la trayectoria de desarrollo de ambas economías.

Curiosamente, hacia 1930, los fabricantes guipuzcoanos eran ya conscientes de la importancia de la expansión del sector de transformados metálicos en Italia y aventuraban algunas explicaciones del ya incipiente éxito italiano en contraste con la experiencia española. A finales de 1929, la Liga Guipuzcoana de Productores remitía una Comunicación al Congreso Nacional de Industrias Metalúrgicas a celebrar en Barcelona. En ella se protestaba por la "indefensión" de los fabricantes metalúrgicos ante el Arancel de 1922 en contraste con los siderúrgicos, textiles, papeleros y conserveros y con la protección ofrecida a la agricultura y la ganadería:

"Los que saben teóricamente mucho más que nosotros pero que están singularizados en la defensa de ciertas clases de intereses, estiman que la solución de la

crisis económica se hallará haciéndonos progresar en otras industrias especiales que carecen de la universalidad de la metalúrgica. No se han dado cuenta, por lo visto, de las lecciones de Suiza y sobre todo de Italia, nuestra hermana afortunada que merced a una situación arancelaria defensiva para su industria metalúrgica, sin producir ninguna primera materia exporta maquinaria y automóviles al mismo tiempo que seda artificial, aceites, vinos y frutas y sostiene una población de densidad doblada a la nuestra.

No se han dado cuenta tampoco y es lo más incomprensible, de que el kilovatio resuelve para España su problema de carbón, deficiente y caro, único obstáculo que con el de cultura, ya resuelto también, dificultaba el desenvolvimiento de la metalúrgia en nuestro país".

De acuerdo con el texto, la protección arancelaria de la industria mecánica y el abastecimiento de materias primas en el exterior, jugaban un papel determinante en el juicio hecho por la burguesía industrial guipuzcoana sobre las razones del éxito italiano. Aunque no se utilice el término, el argumento de los fabricantes de la Liga está muy cerca del concepto de protección efectiva para la industria mecánica española, una industria que podía caracterizarse en cierta medida como de "naciente".

Por otro lado, el segundo gran argumento era el reconocimiento de que Italia estaba triunfando en los mercados externos y que ello no era, en buena parte, ajeno a las nuevas posibilidades abiertas por la utilización de la energía eléctrica. El abandono de un carbón, deficiente y caro, y su substitución por el kilovatio, se le aparecía a los industriales guipuzcoanos como condición básica para que se pudiera seguir el ejemplo de Italia en los mercados internacionales.

2. EL BOOM DE LA POSGUERRA EN PERSPECTIVA SECULAR

En relación con la cronología de los países europeos, que experimentaron crecimiento autosostenido desde 1945, el boom llegó con retraso al Estado español. A pesar de ello, se prolongó desde 1950 hasta mediados de los años 70. Entre 1950 y 1973 el boom coexistió con el franquismo liberal.

Durante la larga fase ascendente del ciclo, Guipúzcoa, al igual que España y parte del mundo, registró tasas de crecimiento del output excepcionales. En el conjunto de economías del Sur de Europa se alcanzaron incrementos promedios de la renta per cápita que no se habían conocido nunca antes.

El análisis de la trayectoria secular de la expansión industrial guipuzcoana permite, sin embargo, ponderar la importancia del gran boom. La Tabla 1 presenta la evolución de la población activa industrial a lo largo del presente siglo. Los datos han sido elaborados utilizando los diversos Censos y son susceptibles de revisión, puesto que al calcularlos se ha tenido que afrontar el siempre difícil problema del cambio en las categorías censales. A pesar de todo, los rasgos fundamentales de la trayectoria de la fuerza de trabajo industrial de Guipúzcoa aparecen con claridad en la Tabla 1.

Tabla 1. Evolución de la población activa industrial en Guipúzcoa. Siglo XX

Años	Activos en la Industria	Tasa de Crecimiento Anual Acumulativo	Porcentaje Pb. Industrial en la Población Activa
1910	30.580		32,05
1930	43.255	1,75	36,50
1940	51.368	1,75	38,23
1950	62.911	2,05	40,94
1960	85.838	3,16	46,44
1970	112.629	2,75	50,81
1981	113.669	0,08	42,19

Fuente: Elaboración a partir de los *Censos de Población*, años 1910, 1930, 1940, 1950, 1960, 1970 y la *Renta Nacional de España en 1981 y su distribución provincial.*

Nótese, en primer lugar, que Guipúzcoa comenzó ya el siglo con un importante porcentaje de la fuerza de trabajo dedicada a actividades industriales. Ese más de un cuarto de población ocupada en la industria —casi exclusivamente fabril— hacia 1900, era la herencia del despegue industrial del siglo XIX que tuvo como protagonistas a los bienes de consumo y cuyo primer actor fue el papel.

Durante el primer tercio del siglo XX el peso de la población activa industrial fue aumentando sostenidamente, superando el tercio del total en la segunda década de la centuria. Hay que subrayar que entre 1930 y 1940, década en la que se sucedieron la depresión de los 30 y el conflicto armado de 1936-39, la población industrial continuó aumentando con una tasa promedio de cerca del 2%. El impacto negativo de la depresión y de la guerra apenas se reflejó en el ritmo de expansión de la fuerza de trabajo industrial. Ello, sin duda, es una prueba más del elevado dinamismo que caracterizó a la industria fabril guipuzcoana con anterioridad al franquismo.

Hacia 1940 el peso de la población activa industrial en Guipúzcoa se acercaba al 40% del total. Es decir, al final de la Guerra y en la antesala del franquismo, Guipúzcoa mostraba una composición de la población activa propia de un país altamente industrializado.

Obsérvese, a continuación, que con relación a la población activa industrial, los años 50 constituyen la mayor década de expansión del siglo y del franquismo. La tasa de crecimiento promedio aumentó en más de un punto respecto a la de la década de los 40, superando el 3% anual.

La década de los 60 forma parte de un mismo fenómeno que la anterior, acercándose la tasa anual de crecimiento entre 1960 y 1970 al 3% de promedio. Sin embargo ya durante los 60 se observa una pequeña desaceleración en el ritmo de expansión.

La trayectoria de rápido crecimiento que se inició en 1950, culminaba a principios de los años 70. En 1970, la participación de la fuerza de trabajo industrial dentro de la población activa guipuzcoana había rebasado el 50%.

La tendencia ascendente iniciada en el siglo XIX se interrumpiría durante los años 70. Por primera vez en más de un siglo el volumen de fuerza de trabajo

industrial dejó de crecer. Hacia 1980 el volumen de población activa industrial era aproximadamente el mismo que en 1970. Si se tiene en cuenta que el proceso de expansión se prolongó por lo menos hasta 1973, el dato anterior apunta de hecho a una disminución de la población activa industrial durante la segunda mitad de los 70. En los primeros ochenta este cambio de tendencia no se interrumpe. En 1983 había en Guipúzcoa 7.000 activos menos en la industria que en 1981.

A inicios de los años ochenta el peso de la población activa industrial era en Guipúzcoa del 42% en contraste con el 5% de 1970. La regresión ha continuado progresando. En la actualidad, el porcentaje de población activa industrial podría encontrarse en un nivel similar al del anterior al boom.

3. FIN DEL BOOM Y CRISIS INDUSTRIAL

Parece que, una vez esfumado el boom, haya una patente dificultad para consolidar las cotas de industrialización alcanzadas más recientemente. Ello podría interpretarse, en parte, como un signo de madurez de la economía guipuzcoana. Sin embargo, la economía española, menos madura en su conjunto, también está experimentando este proceso de crisis industrial cuya manifestación más dramática es la elevada tasa de paro. Dicha crisis tiene también su reflejo en la disminución de la contribución de la industria a la formación del PIB español. En conjunto, puede decirse que el Estado español está experimentando de forma prematura y con mayor intensidad el proceso de pérdida de peso del sector industrial que se da en algunas de las economías más desarrolladas.

Si medimos el grado de industrialización de un área por la proporción de la Producción Industrial en el Producto Interior Neto, Guipúzcoa era en 1981 la provincia más industrializada de España. La contribución de la industria era en Guipúzcoa del 47,3%. Dicho porcentaje superaba al de todas las otras provincias del Estado y en particular a las de la hermana Vizcaya (43,5%) y de Barcelona (40,3%). El peso de la industria en Guipúzcoa era, además significativamente superior al del conjunto del Estado, con un porcentaje del 33,5%.

Tabla 2. Indicadores de coyuntura y estructura de principales provincias. 1979-1983

	Tasa de Crecimiento Anual Acumulativo (Real) 1979-1983		Renta Familiar Disponible per cápita (ptas.) 1983	Peso de la Pr. Industrial en el P.I.N.* 1981
	PIB	Renta F.D.P.C.		
Guipúzcoa	2,6	3,1	520.711	47,3
Barcelona	0,6	0,8	566.791	40,3
Madrid	1,6	0,1	562.764	25,9
Valencia	1,4	0,8	499.081	33,8
Vizcaya	0,7	2,2	474.951	43,5
España	1,4	0,9	465.749	33,5

* Precios corrientes

Fuente: Banco de Bilbao: *Renta Nacional de España en 1983 y su distribución provincial*. Id. para 1981

No obstante, a pesar de que el peso de la industria en la economía provincial sea mayor que en otras provincias altamente industrializadas como Vizcaya, Barcelona, Madrid o Valencia y a pesar de la naturaleza industrial de la crisis de los 70 y 80, Guipúzcoa parece estar resistiendo la reestructuración que tiene lugar en la economía española en mejores condiciones que otras áreas. Así parece indicarlo el conjunto de datos de la Tabla 2.

La tasa del crecimiento del PIB. en Guipúzcoa ha sido muy superior entre 1979 y 1983 (último período con datos a mano) en relación a la media española y a la de las provincias de alta industrialización. El contraste entre Barcelona y Vizcaya, por un lado, con tasas de crecimiento promedio de menos del 1% anual y Guipúzcoa, por el otro, con un crecimiento anual del 2,6%, es muy agudo. Además, la tasa de crecimiento del PIB guipuzcoano está un punto por encima de la española.

Si tomamos como indicador la tasa de crecimiento de la renta familiar per cápita durante el mismo período, el resultado de la comparación es también muy favorable a Guipúzcoa. Mientras Barcelona, Madrid y Valencia no llegan al 1% de crecimiento anual promedio, Guipúzcoa supera la tasa del 3%. El conjunto de España sólo alcanzaba una tasa de crecimiento de la renta familiar per cápita del 0,9%.

Como dato adicional reténgase que la renta familiar disponible per cápita era en Guipúzcoa de 520.711 pesetas el 1983, contra 465.749 para el conjunto del Estado. La renta de los guipuzcoanos era, por tanto, un 10% superior a la de los españoles, de acuerdo con las estimaciones del Banco de Bilbao.

Este conjunto de datos apuntan hacia un menor impacto de la crisis actual en la economía guipuzcoana respecto de las otras zonas industriales, y no, del Estado. Ello puede parecer una paradoja puesto que, como hemos dicho, se trata de una crisis eminentemente industrial y Guipúzcoa es la provincia del Estado donde el peso de la actividad industrial es mayor.

La explicación de la aparente paradoja de la menor repercusión de la crisis de los 70 y 80 en una provincia de máximo grado de industrialización debe buscarse en tres ámbitos: dinamismo exportador, pauta de especialización productiva y grado de diversificación de la producción industrial guipuzcoana. Estos tres rasgos estructurales están en el origen de la mejor resistencia guipuzcoana.

4. GUIPUZCOA, ECONOMIA ABIERTA

Durante la crisis de la segunda mitad de los 70 y de los 80, las exportaciones han tendido a crecer más rápido que el output de los diferentes sectores productivos. Ello ha conllevado que los sectores con mayor capacidad exportadora pudieran expansionarse más rápido o retroceder en menor medida que aquellos que dirigían el grueso de su producción hacia el mercado interno. Asimismo, las áreas con una estructura industrial favorable a la exportación han podido mostrarse más dinámicas que aquellas donde los sectores exportadores no tenían gran peso.

En el presente trabajo se ha puesto énfasis en la gestación de la orientación exportadora guipuzcoana. El desarrollo de esa tendencia prosiguió durante el gran

boom, como puede verse en la Tabla 3. En el se incluye el peso de las exportaciones en relación al PIB para las provincias de Guipúzcoa y Vizcaya y para el conjunto español en los años de 1969 y 1975.

Tabla 3. Contribución percentual de las exportaciones al PIB

	1969	1975
Guipúzcoa	11,7	16,0
Vizcaya	9,4	13,6
País Vasco	9,3	13,4
España	6,1	7,8

Fuente: GARCIA CRESPO y otros: *La economía vasca durante el franquismo*, 1981.

Es interesante ver, en primer lugar, que el grado de apertura de la economía guipuzcoana era más del doble que la española. Además, el gap entre el peso de las exportaciones en el PIB de Guipúzcoa y de España tendió a aumentar en los últimos años del boom. No es menos significativo el hecho de que el peso de las exportaciones en el PIB guipuzcoano fuera también superior al vizcaíno.

El mayor dinamismo exportador guipuzcoano en relación a Vizcaya viene confirmado por los datos de la Balanza de Bienes y Servicios del País Vasco con el resto del Estado y con el extranjero. Las estimaciones elaboradas para 1972 y 1973 por el Servicio de Estudios del Banco de Bilbao y por la Organización Sindical, respectivamente, se presentan en la Tabla 4. Aunque los datos no coinciden en su totalidad, en ambos se destacan dos rasgos. En primer lugar, tanto Guipúzcoa como Vizcaya eran exportadores netos hacia el resto de España. En segundo lugar, y más significativo, en relación con el extranjero, Vizcaya era importador neto de bienes y servicios mientras Guipúzcoa exportaba más de lo que importaba. En otras palabras, mientras Vizcaya era deudor en sus transacciones de bienes y servicios con el extranjero, Guipúzcoa era acreedor. Guipúzcoa presentaba, por tanto, una estructura de balanza comercial más cercana a la de los países altamente industrializados que Vizcaya.

5. PAUTA DE ESPECIALIZACION PRODUCTIVA GUIPUZCOANA

La economía guipuzcoana ha mostrado una mayor capacidad exportadora que las economías española y vasca. Este rasgo constituye una de las claves del mejor comportamiento de aquella economía cuando expiró el boom. A pesar de todo, ese mayor dinamismo exportador le hubiera servido de bien poco a Guipúzcoa si su economía se hubiera centrado en sectores exportadores en los que se manifestó una exagerada sobreproducción en el mercado internacional, tales como el carbón, el acero, la construcción naval o el textil y donde los costes españoles quedaban por encima de los del mercado internacional.

Tabla 4. Balanza de Bienes y Servicios de Guipúzcoa y Vizcaya con el resto del Estado Español y con el extranjero. Saldo en Millones de Pesetas

	Guipúzcoa	Vizcaya
Cuentas regionales. 1972		
Saldo con el resto del Estado	+41.629	37.891
Saldo con el Extranjero	+ 2.837	− 6.301
Contabilidad provincial. 1973		
Saldo con el resto del Estado	+20.742	+47.689
Saldo con el extranjero	+ 3.216	−16.599

Fuente: Banco de Bilbao 1977. Organización Sindical 1976.

Aunque hubiera empresas guipuzcoanas de cierta importancia en algunas de las ramas que sufrieron una profunda recesión durante los 70 y 80, la estructura industrial guipuzcoana se había conformado de tal manera que disfrutaba de un alto nivel de diversificación y que no registraba un elevado grado de especialización en los sectores más críticos. Estos dos factores constituyeron dos elementos amortiguadores de la crisis fundamentales.

Para verificar la pauta de especialización guipuzcoana, se han calculado los coeficientes de especialización de la economía guipuzcoana respecto de la española. En la Tabla 5 figura el ratio entre la contribución percentual de cada sector productivo a la formación del Valor Añadido Bruto en Guipúzcoa y en España. Los datos provienen del estudio del Banco de Bilbao sobre la Renta Nacional de España y su distribución provincial para 1983.

Un coeficiente superior a la unidad indica que existe especialización guipuzcoana dentro del marco español en el ramo productivo en cuestión.

Puede observarse en la Tabla 5 que, salvo en la pesca y la enseñanza y sanidad privadas, todas las actividades en que existe un grado de especialización guipuzcoana dentro de la economía española son de matriz industrial. Destaca remarcablemente, con un nivel máximo, la especialización guipuzcoana en la fabricación de productos metálicos y maquinaria. Hay también un alto grado de especialización en la fabricación de papel, artes gráficas e imprenta; en transformados de caucho, plásticos y otras manufacturas, y en minerales y metales. Se observa, por último, una cierta especialización en las industrias de la madera, el corcho y los muebles de madera; y en la fabricación de material de transporte.

6. EL ELEVADO GRADO DE DIVERSIFICACION INDUSTRIAL

Podría pensarse que el alto coeficiente de especialización que se obtiene para el sector de productos metálicos y maquinaria constituye un alto riesgo para la economía provincial. Ello sería, sin embargo, un error. Hay que constatar, por un lado, que el sector de los transformados metal-mecánicos ha sido y es uno de los más dinámicos y uno de los que ha mostrado mayor capacidad de adaptación a

situaciones nuevas. Además, hay que tener en cuenta que dicha denominación incluye una diversa gama de actividades con potencial de reacción diferente.

Tabla 5 Coeficientes de especialización productiva de la economía guipuzcoana. 1983

	Descomposición porcent. Valor Añadido Bruto		Coeficiente de Especialización Guipuzcoana
	Guipúzcoa	España	
Agricultura y silvicultura	1,6	5,8	0,28
Pesca marítima	1,6	0,7	2,29
Productos energéticos y agua	1,8	3,3	0,54
Minerales y metales	3,2	1,5	2,13
Minerales y productos no metálicos	1,2	2,0	2,13
Productos químicos	1,6	1,9	0,84
Productos metálicos y maquinaria	25,1	5,4	4,65
Material de transporte	2,0	1,8	1,11
Pr. alimenticios, bebidas y tabacos	3,4	4,0	0,35
Textiles, cuero y calzado	1,2	3,5	0,34
Papel, transformados e imprenta	3,9	1,5	2,60
Madera, corcho y muebles de madera	2,1	1,2	1,75
Caucho, plásticos y otr. manufactur.	3,6	1,5	2,40
Construcción e Ingeniería	3,3	6,2	0,53
Recuperación y reparaciones	2,5	3,5	0,71
Servicios comerciales	8,2	12,1	0,68
Hostelería y restaurante	2,8	5,8	0,53
Transporte y comunicaciones	6,3	7,3	0,86
Crédito y seguros	4,0	5,0	0,80
Alquiler inmuebles	4,9	5,3	0,92
Enseñanza y sanidad (privada)	3,7	3,5	1,06
Otros servicios para venta	4,6	6,4	0,72
Servicio doméstico	0,7	1,0	0,70
Servicios públicos	6,7	10,2	0,66
TOTAL	100	100	

Fuente: Elaboración en base a los datos del Banco de Bilbao, *La Renta Nacional de España en 1983*, 1986.

La Tabla 6 está construida en base a los datos de la Dirección General de Estadística del Gobierno Vasco, presentando con un mayor nivel de desagregación el PIB industrial de Guipúzcoa para 1984. El sector de los transformados metálicos se presenta parcialmente desagregado.

La fabricación de maquinaria no eléctrica representa cerca del 15% del PIB industrial de la provincia. Los artículos acabados de metal y transformados mecánicos equivalen a un 13% del mismo. La maquinaria y el material eléctricos y electrónicos contribuyen con un 7% al producto industrial y las construcciones metálicas en un 6%. En conjunto, el sector de transformados metálicos goza de un remarcable nivel de diversificación.

La misma Tabla 6 muestra también el elevado grado de diversificación del conjunto industrial guipuzcoano. Cada una de las ramas industriales tiende a contribuir a la formación del PIB en un porcentaje entre el 5 y el 15%. La distribución por sectores es por tanto bastante equilibrada y homogénea, no habiendo alta concentración de riesgo en una sola o varias ramas de fabricación, al contrario de lo que ocurre en gran parte de zonas del Estado español. He aquí la tercera clave del éxito relativo guipuzcoano.

La alta diversificación no se contrapone en Guipúzcoa con una menor eficiencia. Si suponemos que la segunda está relacionada con el grado de especialización, hemos ya indicado que los coeficientes de especialización son elevados para el conjunto de ramas de transformados metálicos, para el papel, los transformados de caucho y plástico y la industria metálica básica. Hay también un grado de especialización positivo en la construcción de muebles de maderas y de material de transporte.

Tabla 6. Composición del PIB Industrial de Guipúzcoa. 1984
Millones de Pesetas Corrientes

Maquinaria no eléctrica	40.941	14,6
Artículos acabados en metal y tr. mecánicos	36.511	13,0
Minerales y metales férreos y no férreos	25.478	9,1
Papel y artes gráficas	21.926	7,8
Energía y agua	20.646	7,3
Construcción	20.382	7,2
Maquinaria y mat. eléctrico y electrónico	19.401	6,9
Construcciones metálicas	16.516	5,9
Vehículos y material de transporte	15.950	5,5
Transformados de caucho y plástico	15.573	5,5
Alimentación, bebidas y tabaco	14.911	5,3
Madera y muebles	14.387	5,1
Resto	18.547	6,8
TOTAL	281.169	100

Fuente: Dirección General de Estadística del Gobierno Vasco 1987.

Nótese, además, que en la actualidad los sectores donde las exportaciones vascas son mayores son los productos metálicos, la maquinaria y equipo eléctrico, el material eléctrico y electrónico, el material de transporte, los artículos de caucho, y los cementos y cales. Todas estas actividades están en la base de la pauta de especialización provincial.

En definitiva, la orientación exportadora, el alto grado de diversificación y la pauta de especialización de la industria, explican la mejor resistencia de las fábricas guipuzcoanas a las tendencias regresivas de los 70 y los 80.

Concluiremos esta comunicación haciendo notar un rasgo altamente significativo a nuestro entender. Si volvemos a observar la pauta de especialización guipuzcoana, constataremos que todos los sectores donde hay un coeficiente mayor que 1, ya estaban asentados en Guipúzcoa antes del boom de los 50 y 60. Más aún, los cimientos de la presente estructura industrial se forjaron en un tiempo anterior al Régimen de Franco. Estas dos constataciones han de servirnos para dos corolarios subsecuentes. El primero: el gran boom no cambió tantas cosas como se tiende a pensar. El segundo: si Guipúzcoa le debe algo al franquismo, es más bien poco.

dente del Directorio», 18 de febrero de 1924, carpeta sin numerar y con el rótulo «Impuestos».

18. E. Landeta, «Informe preparado por el ingeniero Eduardo Landeta para ser presentado al Excmo. Sr. Presidente de la Junta de Valoraciones y Aranceles», Archivo de la Cámara Minera, carpeta sin numerar y con el rótulo «Impuestos».

19. J. Lazurtegui, *Ensayo sobre la cuestión de los minerales de hierro: ayer, hoy y mañana*, Bilbao, 1910, p. 47.

20. M. González Portilla, *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco*, tomo 10 de la *Historia General del País Vasco*, San Sebastián, 1981, p. 147.

21. *Ibid.*

22. Véase para ello mi trabajo «Minería e industrialización en Vizcaya: objeciones a una teoría tradicional» (en prensa).

23. Véase E. Fernández de Pinedo, «Factores técnicos...».

24. Véase E. Frax Rosales, *Puertos y cabotaje en España. 1857-1934*, p. 102.

25. Citado por E. Fernández de Pinedo, «Factores técnicos...».

26. Véase en este sentido el artículo de J. M. Valdaliso, «Grupos empresariales...».

27. G. Prados de Urquijo, secretario de la Liga Vizcaína, en la *Revista Bilbao* de 1903.

JORDI NADAL Y ALBERT CARRERAS (dirección y coordinación) (1990): PAUTAS REGIONALES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN (SIGLOS XIX Y XX)

5. CAPITALES MODESTOS Y DINAMISMO INDUSTRIAL: ORÍGENES DEL SISTEMA DE FÁBRICA EN LOS VALLES GUIPUZCOANOS, 1841-1918*

por JORDI CATALÁN
Instituto Universitario Europeo (Florencia)

I. El nacimiento del sistema de fábrica en Guipúzcoa, 1841-1875

Los estudiosos del proceso de industrialización vizcaíno han tendido a generalizar el modelo de desarrollo de Vizcaya, aplicándolo al conjunto del País Vasco. La experiencia vizcaína se ha presentado como altamente dinámica, en contraste con la trayectoria industrial del resto del Estado español.[1] Especialmente para el período de la Restauración Borbónica, se ha insistido en la contraposición, por un lado, de un capitalismo bilbaíno que se caracteriza como innovador, tendente a la diversificación de la estructura productiva y reinversor de sus beneficios; y, por otro lado, un capitalismo catalán falto de dinamismo, cuyas características serían el predominio de las industrias de bienes de consumo, un escaso grado de capitalización, un insuficiente recurso a la fórmula de la sociedad anónima y una falta de interés por la innovación.[2]

Esa concepción ve en la Ría el centro industrializador del País Vasco, y en el hierro y el acero, los motores del crecimiento industrial. Gracias a ellos, el proceso de industrialización iba a extenderse como «mancha de aceite» a lo largo de Vizcaya y Guipúzcoa.[3] El capital financiero vizcaíno habría tenido un papel decisivo como promotor del desarrollo industrial a través de su política de inversiones.[4] La industria siderúrgica tendería a conformar la estructura productiva del conjunto del país.

Desde esa perspectiva el modelo de industrialización de Guipúzcoa vendría a interpretarse como un mero apéndice de la expansión industrial vizcaína. De ser así, en Guipúzcoa deberían encontrarse los mismos rasgos característicos de la industrialización de Vizcaya: alta concentración de capitales; inversiones capital-intensivas; reducido peso de la pequeña empresa y de la empresa familiar; absoluta supremacía de la industria básica sobre la fabricación de bienes de consumo.

* Agradezco la ayuda y sugerencias de Albert Carreras, Emiliano Fernández de Pinedo, Josep Fontana, Margarita Otaegui y Jordi Nadal para la elaboración de este trabajo. Los posibles errores vertidos en el presente texto son de mi exclusiva responsabilidad.

Es la intención de este trabajo el demostrar, mediante el análisis del nacimiento del sistema fabril en Guipúzcoa, cómo el conjunto de hipótesis apuntadas es en lo fundamental erróneo. Al mismo tiempo, ello permitirá conocer cuál fue la vía guipuzcoana al crecimiento industrial y contribuirá a aportar alguna luz a la discusión sobre los modelos de desarrollo económico.

I. El despegue de las industrias de bienes de consumo

El despegue de la industria de fábrica se produjo en Guipúzcoa a partir de 1840. Contra lo que podría parecer, los bienes de consumo y, especialmente, el papel, fueron las ramas en que se basó el despegue industrial guipuzcoano. Fue en la elaboración del papel y en el sector textil donde aparecieron las primeras fábricas que incorporaban maquinaria movida por energía de origen inanimado. Fue en las ramas que transformaban bienes de consumo donde la fuerza de trabajo asalariada reemplazó, por primera vez, al trabajo del artesano.

En 1842, se inauguraba en Tolosa una de las primeras fábricas de papel continuo del Estado español, construida por la sociedad Brunet, Tantonat, Guardamino y Cía. La iniciativa de construcción de la factoría La Esperanza había corrido a cargo del primero de los socios.

La trayectoria de la familia Brunet puede considerarse un caso significativo para entender el arranque industrial guipuzcoano. M. Gárate nos ha contado los orígenes de esta saga familiar. Manuel Brunet, catalán de Copons, había llegado a San Sebastián a mediados del siglo XVIII.[5] En pleno auge de la Compañía Guipuzcoana de Caracas y de su monopolio del comercio del cacao, Brunet abrió una casa de banca en la capital guipuzcoana. Financiando el comercio del azúcar y del cacao, la familia Brunet logró acumular un importante patrimonio. La entidad bancaria tenía también oficinas en Barcelona y en Burgos.

Con el traslado de las aduanas españolas a la costa y a la frontera, en 1841, los Brunet optaron por el desarrollo industrial. Ese mismo año, se iniciaban las obras de La Esperanza.

Cinco años más tarde, los Brunet abordaban la construcción de una nueva fábrica de hilados y tejidos de algodón a orillas del Oria, cerca de Lasarte. Los vínculos con el capitalismo catalán continuaban cristalizando con esta iniciativa: José Brunet, uno de los hermanos, tenía una fábrica textil en Barcelona. En 1848 la nueva fábrica del Oria comenzaba a funcionar. Ocupaba a 200 obreros y obtenía su fuerza motriz con un motor hidráulico accionado por cuatro turbinas.

No acabó aquí la opción industrialista de este grupo familiar. En 1877, fueron también los Brunet pioneros en la instalación de una fábrica de botellas de vidrio. Ésta comenzaría a funcionar hacia 1878 en Ondarreta. *La Gaceta Industrial* destacaba en 1881 que en el horno de la fábrica trabajaban unos 80 obreros, 45 de los cuales eran extranjeros (franceses y alemanes). La producción era de unas 4.000 botellas diarias «y podría producir más si el consumo fuera mayor».[6]

Por otro lado, los Brunet adquirirían parte de la fundición y talleres de maquinaria de Fossey y Cía. Contribuirían, de esta manera, a la consolidación de la primera planta de la rama de construcciones mecánicas a gran escala de la provincia.[7] La casa Fossey, de la que hablaremos más adelante, llegaría a desarrollar una notoria actividad en el campo de la construcción de maquinaria, dedicándose con preferencia a la producción de prensas, ruedas hidráulicas, turbinas y máquinas de vapor.[8] En 1882 los Brunet continuaban como socios de esta casa, que por aquel tiempo había tomado el nombre social de A. Echevarría y Cía.

La historia de los Brunet fue, por lo tanto, la de capitalistas de origen catalán que, asociándose con capitales, guipuzcoanos y no, promovieron la industria de transformación. Sus inversiones abarcaron un espectro que iba desde los bienes de consumo a los de producción y siempre con la mirada atenta en la diversificación. ¡Un auténtico contraejemplo histórico!

a) *Papel*

Volviendo a La Esperanza, en ella se instalaba una de las primeras máquinas de producción continua de papel. La máquina fue llevada desde Angulema. La inversión inicial costó cerca de 2 millones de reales de vellón. Cuando comenzó a funcionar, en 1842, ocupaba a 63 hombres, 61 mujeres y 14 niños: el capitalismo de fábrica se asentaba en la provincia usando fuerza de trabajo compuesta en su mayoría de mujeres y niños.[9]

Con la iniciativa encabezada por los Brunet, se abría una fase de expansión de la fabricación de papel en Guipúzcoa que iba a desembocar en una participación de la provincia en el total español de alrededor del 60 por ciento. En 1850 la Sociedad Laura, Echezarreta y Cía. establecía en Irún otra máquina continua. En 1856, Baldomero Arza, con la empresa Arza, Arizmendi y Cía. fundaba La Providencia. Casi simultáneamente, Antonio Irazusta renovaba la Papelera del Araxes. Tres años después, en 1862, se fundaba la Papelera de Elorza.[10]

El proceso productivo del papel iba a experimentar nuevas transformaciones durante los años siguientes: se adoptaría la máquina de vapor como complemento de la fuerza motriz hidráulica; se introducirían nuevos métodos secadores y rodillos para el satinado; se incorporarían cajas aspirantes y depuradoras. Sin embargo, a partir de 1870, se iba a producir el cambio más importante después de la introducción del proceso continuo, la sustitución de los trapos por la pasta de madera como materia prima. Importada de los países escandinavos, la pasta de madera tendería a llegar a Guipúzcoa en cantidades crecientes.[11] Para ello Guipúzcoa contaba con una significativa ventaja de localización, especialmente respecto a sus dos grandes competidoras en la península: Cataluña y el País Valenciano.

En 1863 con la fusión que agrupaba las fábricas de La Esperanza, La Confianza y La Providencia se había inaugurado un proceso de creciente concentración de las sociedades papeleras. Tal proceso tendría un hito en 1901 con la creación, bajo control vizcaíno, de la Papelera Española, que agruparía diversas empresas de diferentes zonas del Estado, convirtiéndose en la principal compañía del sector.

Entre 1870 y 1878 Baldomero Ollo había fundado La Guadalupe y La

Guipuzcoana y convertido dos antiguos molinos en las fábricas de La Tolosana y La Paperola, donde se elaboraría la pasta destinada a la fabricación de papel. La mayor de estas instalaciones, La Guipuzcoana, hacia 1888 obtenía su fuerza motriz por medio de tres turbinas con una potencia efectiva de 180 CV y contaba con una máquina de vapor de apoyo de 100 caballos. Podía producir 5 toneladas de papel continuo en 24 horas, bajo la supervisión del jefe de fabricación venido de Alemania.[12]

Después de 1878 y antes del fin de siglo, aparecieron La Salvadora de Villabona y Laurak Bat en Olarrain.

Montserrat Gárate ha subrayado el cambio que se produjo en el proceso de crecimiento de la industria papelera en el último cuarto del siglo XIX. Mientras en 1876 había ya 12 fábricas de papel en la provincia, hacia 1902 había sólo 3 más, con un total de 15. En cambio, entre ambas fechas, el capital nominal se había triplicado, y la producción, más que quintuplicado. Mientras en 1876 se fabricaban unos 8.550 kg diarios de papel, en 1902 se alcanzaban los 54.000 kg al día.[13]

Jordi Nadal, utilizando las cifras de importación de cloruro de cal y de algodón en rama, y mediante dos indicadores de los coeficientes técnicos de utilización de dicho tipo de cloruro en las industrias algodonera y lanera, ha estimado la producción española de papel para los años iniciales del conjunto de décadas de la segunda mitad del siglo pasado. De acuerdo con esa estimación, la producción española de papel estaría en 1900 alrededor de las 26.000 toneladas anuales.[14]

Utilizando los datos de J. Nadal para 1900 y M. Gárate para 1902, resulta que ya en los primeros años del presente siglo las papeleras de Guipúzcoa estarían fabricando alrededor del 60 por ciento del output español de papel.

La conclusión de J. Nadal sobre la trayectoria decimonónica de la industria española del papel vale sin duda para Guipúzcoa: «Un proceso notorio... dentro de un desarrollo incesantemente raquítico.»[15] El estudio del caso guipuzcoano prueba que del lado de la oferta se sucedieron los esfuerzos, se incorporaron nuevas tecnologías diseñadas en los países europeos, se trajeron técnicos del otro lado de los Pirineos, se produjo un proceso de concentración que hubiera podido repercutir en costes decrecientes. Sin embargo, la demanda falló. El profesor Nadal ha propuesto como «la causa más inmediata del pobre consumo de papel» la de «la alergia de los españoles a la letra tanto manuscrita como impresa».[16] Además, el volumen de recursos destinado por el Estado español a la escolarización y la estructura de la distribución de la renta tienen que considerarse como adicionales factores posiblemente explicativos de esa baja demanda per cápita de papel —en términos comparativos con Europa.

En efecto, ya en la última década del siglo XIX se produce una caída en la tasa de expansión de la producción papelera tanto guipuzcoana como española. La estimación de Nadal del output español de papel indica un estancamiento de la serie durante la última década del siglo. De acuerdo con los datos de Gárate, mientras en el intervalo 1876-1892 la tasa de crecimiento anual acumulativo fue del 9 por ciento, en la década siguiente fue sólo el 4 por ciento anual. La pérdida de las colonias y la saturación del mercado interior se convirtieron en un considerable obstáculo por el lado de la demanda.

b) *Textil*

Aunque el papel haya sido el sector guipuzcoano al que más atención se presta en la literatura, hay que destacar que no fue el único bien de consumo donde se produjeron cambios fundamentales a mediados del siglo XIX. Ya hemos mencionado la fábrica de textiles que los Brunet construyeron en 1846. Hacia 1881 estaba produciendo 4.000 kg de hilo de algodón, 1.500 kg de tejidos y 2.500 kg de retorcidos. La especialidad inicial de la casa Brunet y Cía. fue en los hilados y retorcidos. Luego, se especializaría en la fabricación de sábanas y de lonas para alpargatas.[17]

En Vergara, a inicios de la década de 1840, se fundó una «gran fábrica de hilados, tejidos y estampados de algodón». Esta factoría de indianas perteneció a diferentes fabricantes de origen francés y catalán, los señores Frois, Silva y Blanc. Dos turbinas aprovechaban el agua del río Deva. La fábrica contaba con dos máquinas de pintar a cilindro y 40 mesas de trabajo para pintar a mano. Cuando falleció J. J. Blanc, su viuda traspasó la casa a la familia Urquizu que continuó con el negocio. La futura Algodonera de San Antonio iba a especializarse en los renombrados azules de Vergara.

R. Silva fundó, en 1860, entre Tolosa y Villabona otra fábrica de indianas. Era movida por una turbina de 50 CV de fuerza que recibía del río Oria. Contaba con una máquina de estampar a cilindro, tres perrotinas y 30 mesas.

En 1862, un nuevo establecimiento para la fabricación de indianas se establecía a orillas del Oria, en Andoain. La Algodonera Guipuzcoana ocuparía entre 500 y 600 operarios de ambos sexos. La principal fuerza motriz de la fábrica se obtenía a través de dos ruedas hidráulicas. Se producían 10.000 metros de tela al día. Los propietarios eran los señores Zulueta e Isasi.

En 1860 apareció la Compañía Fabril Subijana. Poco tiempo después, en 1867, encontramos al fabricante inicial ya asociado con capitalistas autóctonos, formando la sociedad Subijana, Atorrasagasti y Cía. La fábrica de esta compañía se erigió cerca de Tolosa. Contaba con entre 25 y 30 mesas de trabajo en 1881. Una turbina convertía la energía del agua en fuerza motriz. Sería la primera fábrica de la provincia en utilizar electricidad transmitida a distancia.[18]

Con este conjunto de iniciativas, donde se confundían los capitalistas autóctonos, los franceses y los catalanes, surgía el sistema de fábrica en el ramo del algodón en los valles guipuzcoanos. No obstante, otros sectores donde se manufacturaban bienes de consumo iban a experimentar también hondas transformaciones.

En 1846 la compañía Tejidos de Lana de Azcoitia, encabezada por E. Hurtado, instaló la primera fábrica de boinas. A finales de la década de 1850, sólo había en Guipúzcoa esta fábrica dedicada a la elaboración de boinas junto con un pequeño taller del señor Sambois en Tolosa. En esta última localidad, en 1859, Antonio Elosegui fundó la empresa que sería la mayor del sector, emprendiendo la construcción de La Casualidad. La boina, elaborada con lana, hasta entonces se tejía a mano. Elosegui contrató un ingeniero francés y éste llegó a diseñar un telar de punto para tejer

boinas. De esta manera, La Casualidad fue pionera en España y Francia en la incorporación del tejido mecánico en la elaboración de boinas. La fábrica daría trabajo a 80 mujeres y 40 hombres. Producía unas 800 boinas diarias. A finales de la década de 1870, había ya 5 fábricas guipuzcoanas en el sector de la boina.[19]

Entre las industrias productoras de bienes de consumo que incorporó tempranamente el vapor cabe citar la casa de curtidos Marticonera e hijos. Dicha empresa había sido creada en 1839, ocupando sólo a dos operarios. En 1868 introduciría una caldera de vapor «locomóvil» para dar movimiento a un martillo para batir suela. Operaba con 20 trabajadores, obteniendo suelas y silleros, vaquetillas negras y correas de transmisión.[20]

c) *Cerveza, chocolate, cerillas y jabón*

En la rama de la alimentación también se dieron los primeros pasos en la fabricación, durante el segundo tercio del siglo XIX. En 1878 había ya cuatro fábricas de cerveza en San Sebastián. La primera en construirse perteneció a la viuda de Pozzy y empezó a funcionar hacia 1837. Combinaba la elaboración de cerveza con la de gaseosas y sifón. Las principales materias primas venían del exterior: el lúpulo de Estrasburgo y la cebada de Castilla. Posteriormente se construyeron dos nuevas factorías propiedad respectivamente de los señores Kutz y Escala. En la primera, su propietario fabricaba también hielo, con una capacidad productiva de 6 toneladas diarias.

Posteriormente, en 1878, se construiría La Deliciosa, fundada por F. Abons después de haber pasado un tiempo estudiando en Inglaterra. La Deliciosa tenía instalada una máquina de vapor y varias calderas. Hacia 1881 la Viuda Pozzy producía cerca de 80.000 litros anuales y Abons unos 4.000 litros semanales. En Villarreal en 1883 comenzó la fabricación de cerveza por Castañeda, Irigaray y Cía.[21]

Otro bien de consumo que tuvo un período de auge en la época analizada fue la fabricación de cerillas. En San Sebastián se fundó la primera fábrica productora de fósforos hacia 1854. En la orilla del Bidasoa, a su paso por Irún, a finales de la década de 1850, se fundó otra factoría de cerillas que iba a emplear 110 obreros. La casa Viuda de Zaragueta y Cía., contaba con una capacidad productiva de 43.200 cajitas al día y disponía de dos máquinas de vapor. Antes de la segunda guerra carlista funcionaba también, en Hernani, la fábrica de fósforos de Pedro Albarellos.[22]

La elaboración de cerillas tuvo efectos hacia atrás. Por ejemplo, el establecimiento de la fabricación de cajas de cartón para servir como envases. Éste fue el caso de la casa Viuda de Zaragueta, que confeccionaba sus propias cajitas en una sección donde trabajaban 50 obreras. Un caso similar fue el de L. Urdapilleta, fabricante de chocolate. El chocolate sería, por cierto, otra de las industrias transformadoras que más arraigaría en la provincia.

Luis Urdapilleta y Compañía comenzó con una fábrica de chocolate. Ésta tenía una máquina de vapor de 12 CV que movía el motor, un horno especial, una máquina rompedora y otra máquina para la elaboración de tapiocas. Había salas para licuar el chocolate con diversa maquinaria y dos

cilindros refinadores, para el empaquetado y para la preservación ventilada. La producción era en 1881 de más de 500 kg diarios y los trabajadores sobre los 40. En 1875, Urdapilleta amplió su negocio para fabricar cajas para cerillas. La misma máquina de vapor servía para accionar otro conjunto de máquinas en un edificio contiguo al de la fábrica de chocolate. 30 obreros trabajaban una tonelada de cartón al día.

En Oñate, durante la década de 1880, encontramos en el negocio de las cerillas una casa de dimensiones importantes para la época, la compañía Garay y Arregui. Claro ejemplo de integración vertical, contaba con secciones de fabricación de papel y cartón, cerillas y cajas y talleres de construcción y reparación de maquinaria. Disponía de dos máquinas de vapor de 40 CV cada una, una máquina de papel continuo y ocupaba a unos 300 operarios.[23]

Para la fabricación de las materias primas requeridas para la producción de cerillas y velas y jabón se constituyó, en 1864, una de las que llegaría a ser una gran firma de la provincia. Lizariturry e hijo y Rezola fundaron La Providencia en dicho año con la intención de elaborar los ácidos esteárico y oleico y sus derivados. Quince años después, la empresa estaba importando 3 toneladas diarias de sebo desde el Río de la Plata o los Estados Unidos. La factoría tenía cuatro prensas hidráulicas movidas con máquina de vapor y tres calderas. Ocupaba 50 hombres y mujeres. Se obtenía también glicerina industrial.[24]

d) *Transformados metálicos*

En el campo de los transformados metálicos, durante el segundo tercio del siglo XIX también se produjeron acontecimientos que serían importantes para el desarrollo posterior. En 1835 se construía en Éibar el primer revólver con cilindro de 6 tiros.[25] También hacia esa época se comenzaban a fabricar las escopetas de pistones. Diez años más tarde, en 1846, se fundaba la casa Larrañaga, Gárate y Compañía. En 1848, veía la luz una de las sociedades eibarresas que iba a ser punta de lanza de la innovación dentro de la Zona Armera, la casa Gárate, Anitúa y Cía.-G.A.C.

El decreto de 1859 contribuiría a la desaparición del sistema gremial de producción del sector al declarar la libertad de fabricación de armas. Ello disminuyó considerablemente las barreras a la entrada dentro de esta rama de producción. Ese mismo 1859 los hermanos Orbea constituían en Éibar una sociedad para la fabricación de armas. Esa casa dominaría la vida eibarresa durante más de un siglo.

Los Orbea importaron en 1864 de París la técnica del pulimento mecánico mediante el esmeril y la correa en poleas y escobas circulares. Para mover las muelas utilizaban ruedas hidráulicas.[26] También de la capital francesa llegarían en 1866 técnicos contratados por la casa Orbea Hermanos para implantar el niquelaje de las armas por galvanoplastia.

Hacia 1853 se establecía en Lasarte el ingeniero británico Eduard Fossey que iba a dedicarse a la fundición de hierro y bronce y a la construcción de maquinaria. Su factoría iba a necesitar sucesivamente del apoyo financiero de destacados capitalistas del país como Goicochea, Echevarría o

los Brunet, de manera que el nombre con el que se conoció la sociedad varió de acuerdo con los diversos socios. En 1869 los talleres de Fossey, entonces Fossey y Compañía, habían ya construido 133 turbinas, representando una potencia total de 2.937 CV. Ese mismo año estaban produciendo prensas hidráulicas —utilizadas sobre todo en el prensado de la aceituna— con pesos de entre las 9 y 16 toneladas cada una.[27]

Dos décadas después, la casa Fossey se había convertido en A. Echevarría y Cía. y había trasladado sus instalaciones a Pasajes Ancho. Además de turbinas, ruedas y prensas hidráulicas, construía máquinas de vapor de hasta 80 CV y «toda clase de máquinas, útiles, transmisiones, fundiciones y ornamentales, tanto en hierro como en bronce y otros metales».[28] Ocupaba alrededor de 100 obreros.

Por otro lado, en la década de 1860 en otra localidad con tradición en el trabajo de transformación del hierro, Mondragón, aparecía la casa Vergarajáuregui, Rezusta y Cía.[29] Esta casa, dedicada a la cerrajería y a elaborar otras manufacturas del hierro, constituiría en el futuro uno de los núcleos integrantes de la que sería una de las mayores empresas guipuzcoanas, la Unión Cerrajera.

e) *Bienes intermedios*

En el campo de la fabricación de bienes intermedios durante el período se dan tendencias contrapuestas. Por un lado, se produjo el ininterrumpido declive de las formas tradicionales de producción del hierro en las ferrerías. Tanto el número de ferrerías como su volumen de producción declinó sostenidamente a lo largo del segundo tercio del siglo XIX debido a la competitividad insalvable de los nuevos métodos de fabricación del hierro.[30] No obstante, como contrapartida, se dio alguna iniciativa en la provincia encaminada hacia la creación de una nueva siderurgia guipuzcoana.

En 1860 se asociaron los propietarios de dos antiguas ferrerías y construyeron un alto horno en Beasaín. Bajo el nombre de Fábrica de Hierro de San Martín, iban a utilizar como combustible el carbón vegetal. Un segundo alto horno se instalaría en 1865, parece ser que favorecido por la demanda del Ferrocarril del Norte.

Finalmente, hay que destacar el surgimiento de empresas dedicadas a la obtención de cemento natural o cal hidráulica. Hacia 1845 se comenzó a fabricar el cemento natural en Zumaya.[31]

En 1856 José María Rezola y Gaztanaga fundó otra, La Esperanza. Incorporaba una máquina de vapor de 14 CV y una turbina de 6 CV. Contaba con cinco hornos continuos para la calcinación de la piedra y ocupaba unos 20 operarios.[32]

Tres años después, José María Beitia y Cía. fundaba La Fe. Esta factoría contaba con dos máquinas de vapor de 25 y 12 CV. Hacia 1880 podía obtener entre los 46.000 y 69.000 kg de cemento natural en 24 horas.[33]

En síntesis, en los poco más de 30 años que siguieron a 1841, una serie de iniciativas se multiplicaron, principalmente, en el campo de la fabricación de bienes de consumo en Guipúzcoa. Los capitales eran a veces autóctonos y a veces foráneos. Las iniciativas eran por lo general modestas y tendían a incorporar algunos de los adelantos europeos en los procesos de fabricación. Se utilizaba frecuentemente el recurso a los técnicos y especialistas extranjeros. El perfil de la fábrica comenzaba a destacarse en los valles guipuzcoanos. Con nombres muy piadosos y buena parte de trabajo infantil y femenino, el capitalismo industrial despegaba.

2. Las razones del despegue

No podemos detenernos muy largamente a sopesar todos los factores que fueron decisivos para confluir en el despegue industrial guipuzcoano del segundo tercio del siglo XIX. M. Gárate y L. Castells han estudiado exhaustivamente el conjunto de elementos que se conjugaron para favorecer la aparición de la industria de fábrica en la provincia. Aquí, sólo destacaremos los que para nosotros fueron decisivos.[34]

En primer lugar, durante el siglo XVIII Guipúzcoa participó activamente en el comercio colonial a través de la Compañía de Caracas. El comercio del cacao, del azúcar y del tabaco permitió, a través de los amplios márgenes de beneficio, una cierta acumulación primitiva. Al mismo tiempo atrajo comerciantes y capitales de más allá de los límites de la provincia y estuvo en la base de la aparición de una nueva clase de burguesía mercantil. Por último, el comercio con las Indias estimuló la producción doméstica guipuzcoana. Armas, anclas, botes de hierro, etc., eran exportados desde Guipúzcoa a través de los suministros a la Compañía, a la Corona o a los comerciantes. La demanda de alimentos para sostener a una mayor población iba también a provocar cambios en la oferta agraria.

Siguiendo a Josep Fontana,[35] hay que prestar atención a las transformaciones en el sector agrario, para entender cómo fue posible el surgimiento del sistema de fábrica y cuáles fueron los límites de tal proceso. La difusión del maíz en el siglo XVIII permitió aumentar el volumen de grano obtenido por unidad de superficie y sostener una demanda en aumento. La estructura de la propiedad en Guipúzcoa posibilitó este cambio. La transferibilidad en los arriendos de padres a hijos tuvo que incentivar la introducción de mejoras en el sistema de cultivo. La ausencia de gran propiedad, la participación del arrendatario en los resultados y la indivisibilidad de la herencia, tuvieron que favorecer la ausencia de absentismo.

Los segundones proporcionaron mano de obra y capitales modestos para el proceso de industrialización. Simultáneamente, el aumento de la productividad por unidad de superficie debió reflejarse en una expansión de los ingresos campesinos y en la creación de un mercado regional para los bienes de consumo.

Estos elementos, sin embargo, estaban ya presentes en la segunda mitad del siglo XVIII y la industrialización fabril no se dio hasta el segundo tercio del siglo siguiente. Explicar la cronología de la industrialización es, por lo tanto, fundamental para entender sus causas. No fue hasta 1841, momento en que las aduanas españolas se trasladaron desde el Ebro hasta la frontera terrestre y marítima, cuando se produjeron las inversiones en la industria de transformación y aparecieron las primeras fábricas con instalaciones mecánicas. El tercer factor explicativo fue, en consecuencia, ese traslado de

aduanas. Dicho cambio posibilitó la protección de la industria naciente en relación con la competencia extranjera y puso al alcance de las manufacturas guipuzcoanas un mercado interior español que se iba articulando poco a poco. El mercado protegido español ofrecía el marco para la expansión industrial. El cambio aduanero hizo que, en un breve lapso, los capitales se dirigieran desde otras actividades hacia la fabricación. En este sentido puede considerarse que también los burgueses guipuzcoanos «perdieron los mercados coloniales y volvieron la mirada España adentro, para ver las posibilidades que ofrecía el mercado nacional».[36]

No sólo los burgueses guipuzcoanos volvieron su mirada al mercado español debido a la nueva situación arancelaria. Algunos de los fabricantes franceses que anteriormente abastecían a la provincia de bienes de consumo manufacturados se vieron asimismo estimulados a instalar algunas plantas en el territorio guipuzcoano, puesto que el arancel ponía en peligro sus exportaciones hacia el mercado de Guipúzcoa —a partir de 1841 más protegido.

Hay que destacar varios elementos adicionales para poder explicar el éxito fabril guipuzcoano. El primero es la experiencia acumulada con la producción manufacturera precapitalista en los distintos valles del país.

El segundo es el papel jugado por fabricantes, técnicos y operarios de fuera de la provincia. Las gentes venidas de fuera fueron especialmente importantes para la industria de fábrica de Guipúzcoa, al introducir los nuevos métodos de producción. El tener presente este hecho no debe hacer pasar por alto otros dos más. Por un lado, en cuanto al capital, el problema no era tanto de escasez de recursos financieros como de carencia del conocimiento técnico. Debido a ello, la contribución fundamental de los hombres venidos de fuera era la de transmitir un conjunto de conocimientos y técnicas que habían sido desarrollados en otros lugares.

Además, no hay que olvidar que, desde el primer momento, encontramos apellidos guipuzcoanos asociados con los foráneos. Es decir, la burguesía guipuzcoana participó desde su inicio en la industrialización del área, siendo este hecho decisivo para el asentamiento del sistema de fábrica en la provincia.

Finalmente, hay que referirse a un par de factores asimismo determinantes. Cabe destacar, con el equipo de trabajo dirigido por J. Nadal y con L. Castells, el crucial papel del agua como recurso natural de importancia estratégica en el siglo XIX español.[37] Hemos visto cómo un gran número de las nuevas fábricas utilizaban energía de origen hidráulico. Además, en el caso del papel el agua era básica para mezclarla con las materias primas, para la limpieza y como desagüe. En las fábricas textiles también era necesaria cuando el tinte.

Como resultado, la industrialización guipuzcoana se articuló al igual que la catalana en dos niveles: en el interior, los ríos fueron decisivos para la localización, constituyendo un emplazamiento casi inevitable para determinado tipo de actividades y jugando allí la máquina de vapor un papel muy subordinado ante el uso de la rueda y la turbina hidráulicas; en la costa (y, sobre todo, en la capital), la localización se vio favorecida por la mayor accesibilidad del carbón, requisito para el uso de la máquina de vapor, y por la proximidad del mayor centro de consumo.

Desde el punto de vista locacional, Guipúzcoa también se hallaba muy bien situada dentro de la península Ibérica para recibir la pasta de madera de los países escandinavos. Este último factor ayudó a catalizar el éxito papelero.

II. Guipúzcoa en la edad de oro de los «late-comers», 1876-1918

Desde el punto de vista del desarrollo a largo plazo de la industria guipuzcoana, los últimos años de la década de 1870 y buena parte de los de la de 1880 deben considerarse como una época de transición, durante la que todavía no se había puesto de manifiesto abiertamente la fuerte tendencia expansiva que el conjunto del continente iba a vivir durante la última década del siglo XIX. Sería posteriormente, durante los 25 años anteriores a la Primera Guerra Mundial, cuando se consolidarían los procesos de industrialización de una considerable parte de la Europa donde el sistema de fábrica se había asentado hasta entonces lentamente (Italia subalpina, países escandinavos y parte del Imperio austrohúngaro).

En Guipúzcoa, entre 1876 y 1890, había ido prosiguiendo el proceso de concentración empresarial. La producción papelera fue expandiéndose rápido. El censo de industrias textiles algodoneras apenas registró altas. En general, los cambios que se dieron durante esa época en la producción de manufacturas no parecen haber sido tan decisivos como los que tuvieron lugar en los dos intervalos de cerca de veinticinco años de antes y después.

No sería hasta los últimos años de la década de 1880 cuando los signos de una nueva fase ascendente en el desarrollo de varias ramas fabriles comenzaron a manifestarse de manera inequívoca.

1. Más allá de las manufacturas tradicionales

Otro salto cualitativo indiscutible en el proceso de crecimiento guipuzcoano se produjo, al igual que en otros países de la periferia europea, durante la década de 1890. Si bien por un lado el ritmo de expansión de la industria del papel se moderó, por otro se produjeron varios hechos significativos. La producción de armas de fuego registró un fuerte *boom*. Aparecieron nuevas pautas de especialización en la rama de transformados metálicos y se fue dando una mayor concentración empresarial. Las industrias de bienes de consumo continuaron diversificándose. Por último, se incorporaron nuevas técnicas de producción en la fabricación de bienes intermedios.

a) *De las armas a las máquinas herramienta*

El rápido crecimiento que iba a experimentar la industria armera tiene que atribuirse a la confluencia de dos fenómenos. Primeramente, en la década de 1890 se electrificaban un número considerable de fábricas y talleres armeros, reduciéndose importantes limitaciones por el lado de la oferta. En segundo lugar, el período que transcurrió entre la conocida como «Gran De-

presión» y la Primera Guerra Mundial fue una época de renovada expansión de las economías capitalistas. Fueron los años del funcionamiento ajustado del patrón oro, de la rápida expansión de las exportaciones de capital hacia los países periféricos y de lo que algunos han bautizado como segunda revolución industrial. El mercado internacional creció más rápido y las exportaciones guipuzcoanas de armas de fuego encontraron un momento favorable a la expansión.

En los años que antecedieron a 1890 en las localidades especializadas en la fabricación de pistolas y escopetas, como Éibar, «existía una grave dificultad: no se podía trabajar más que cuando el río llevaba agua y podía mover las ruedas hidráulicas. Así las cosas, la producción total tenía que ser, forzosamente, débil, unas 200 o 300 armas diariamente».[38]

No sólo el problema del estiaje así descrito por Celaya iba a resolverse gracias a la electrificación. Como forma de energía, la electricidad presentaba las ventajas, entre otras, de su transportabilidad y de su divisibilidad. Era, por lo tanto, adecuada para el pequeño taller armero situado en las angosturas del valle del Deva y con escasa capacidad para montar su propio convertidor energético (ya fuese rueda o turbina hidráulica o máquina de vapor).[39]

Hacia 1888, en las localidades de la zona armera —Éibar, Elgóibar, Placencia y Ermúa— se podía contar 37 edificios con maquinaria instalada y unos 3.400 operarios. La producción de armas estaba alrededor de las 220.000 unidades al año, de las cuales unas 125.000 se manufacturaban en Éibar.[40]

En 1890 la fábrica de los Orbea fue la primera de Éibar en utilizar la corriente eléctrica. Poco después G.A.C. siguió el mismo ejemplo y con ella se difundiría la utilización de la electricidad en los numerosos talleres de la villa armera.

El impacto de la electricidad y del auge exportador quedaría rápidamente reflejado en las cifras de producción de armas. En la década de 1880, la producción de armas de fuego había crecido a una tasa promedio del 1,7 por ciento anual.[41] En cambio, en la década siguiente, se produjo una fuerte aceleración en el output armero. Durante la década de 1890 el número de unidades de armas de fuego fabricadas se expandió a una tasa anual promedio del 5,6 por ciento. En la primera década del siglo XX, se llegó a superar la tasa del 7 por ciento anual. De las 157.040 unidades producidas en 1891, se alcanzaron los niveles de 538.829 en 1911 y 726.687 en 1916.

La fabricación guipuzcoana de armas de fuego fue uno de los rarísimos casos de una industria española donde se puede hablar de «export-led growth». En efecto, durante el despegue de la producción de ese tipo de armas, el peso de las exportaciones fue absolutamente decisivo. En 1900 se exportaba más del 90 por ciento del output. Los principales mercados estaban en América latina, comenzando por México. También se exportaría a Grecia, Turquía, Rusia y los EE.UU.

La exportación eibarresa de armas fue en 1882 de 143.987 unidades. En 1895 se exportaban no muchas más: 157.040 armas, cortas y largas. Sorprendentemente, ya en 1899 se había rebasado la cifra de las 200.000 unidades y en 1902 la de 300.000.[42] Entre 1882 y 1892 las exportaciones cre-

FIG. 5.1. *Éibar. Número de armas exportado anualmente. Fuente:* elaborada con los datos de Paul Arzac (1976).

cieron a una tasa anual promedio de poco más del 1 por ciento. En las dos décadas siguientes se superó el ritmo de crecimiento del 6 por ciento anual. En 1913 las exportaciones sobrepasaban las 600.000 unidades de armas cortas y largas. El *boom* se había iniciado en la década de 1890 y se prolongó —con altibajos— hasta la Primera Guerra Mundial (véase fig. 5.1).

Esa acelerada expansión resultó en un correspondiente crecimiento del empleo industrial en las localidades armeras. La casa Orbea, por ejemplo, pasaba de ocupar 105 trabajadores en 1893 a 404 en 1915. ¡El empleo en la mayor empresa eibarresa se había casi cuadruplicado! La segunda firma del pueblo, G.A.C., estaba empleando a unas 200 personas en la última fecha.[43]

Otro breve perfil biográfico, el de Julián Echevarría, permite sintetizar la trayectoria de una población armera como Éibar durante el período del *boom* de la industria armera. J. Echevarría es interesante porque llegaría a combinar las dotes del promotor industrial con las de técnico y teórico de la producción armera. Nació en Éibar en 1875. Trabajó en G.A.C. y en San Sebastián donde, de acuerdo con Celaya, inició la fabricación de la pistola con campo de giro. En 1909 junto con su hermano Bonifacio Echevarría patentó la pistola automática «Star». Ese tipo de pistola llegaría a ser suministrada a los ejércitos francés y portugués durante la Gran Guerra y estaría en la base de la fortuna acumulada por el hermano Bonifacio.[44]

En 1912, J. Echevarría impulsó la creación de la Escuela de Armería en Éibar, con la que se pretendía mejorar la preparación técnica de los trabajadores de la localidad y su vecindad. La idea era la de combinar la forma-

ción teórica y práctica de una manera sistemática, ofreciendo a los futuros operarios un conjunto de conocimientos que fuera más allá de los que podían obtenerse ejerciendo como aprendices y que los familiarizase con los métodos de producción más modernos. El modelo era el de las escuelas de Liega, Charleroi y Saint-Etienne.[45]

Por la escuela eibarresa pasaron una gran mayoría de los operarios de lo que en una fase posterior del tiempo serían empresas de construcción de maquinaria, bicicletas, electrodomésticos y máquinas herramienta, además de las de la industria armera. Un grupo entre éstos lograría llevar adelante sus propias empresas.

J. Echevarría fue director de la Escuela de Armería desde 1913 hasta 1938. Desde ese cargo no sólo impulsó el desarrollo de la formación técnica, sino que diseñó planes para la diversificación de la industria hacia otras actividades. En 1913, junto con F. Calbetón, proponía la creación de una fábrica dedicada a la producción de máquinas de escribir.[46] Con el final de la Guerra Mundial impulsaba la fundación de una sociedad de fabricación de escopetas. También llegaría a proponer la creación de una fábrica de ametralladoras y otra de automóviles. «Para ello aspiraba a tener en Éibar un horno eléctrico capaz de 6 toneladas diarias.»[47]

La carrera profesional de otro Echevarría, Toribio, también se truncó con la Guerra de 1936 —y el posterior exilio—. Sin embargo, su biografía constituye otro buen caso donde queda reflejado el dinamismo que alcanzó el tejido industrial eibarrés durante el primer tercio del siglo XX. Toribio Echevarría llegó a ser secretario del Ayuntamiento de Éibar. Fue al mismo tiempo promotor de la cooperativa de producción Alfa. Esta casa se convertiría en la empresa líder de la fabricación de máquinas de coser, habiendo comenzado como asociación de parados en la Casa del Pueblo.[48]

Reténgase, por último, que la expansión de la industria armera tuvo lugar con una estructura industrial dual: dispersa, aunque consistentemente jerarquizada; con dimensión media de los establecimientos muy pequeña, pero con pocas empresas controlando gran parte del mercado. De acuerdo con los datos suministrados por Paul Arzac, en 1906 en el sector armero había tres fábricas y unos 14 talleres.[49] Ninguno entre estos últimos declaraba tener más de 30 operarios, y ocho talleres afirmaban tener menos de cinco. El mismo Paul Arzac nos previene de que el número de obreros declarados por los talleres estaba exageradamente por debajo del real, estimando que el volumen de obreros real era cuatro veces superior. Las tres fábricas (Orbea, G.A.C. y Trocola, Aranzábal y Cía.) tenían en conjunto más de 750 personas empleadas. Producían alrededor de las 264.000 armas de fuego. La participación de las tres fábricas en el total de la producción era del 55 por ciento, mientras ocupaban un poco menos de la mitad de la mano de obra en el sector. El resto del output era fabricado por diminutos talleres.

Resumiendo, la industria armera guipuzcoana despegó a finales del siglo XIX gracias a la conjunción de factores favorables como la demanda internacional en acelerado ascenso y la posibilidad de aumentar rápidamente el output que la electrificación permitía. Con un modelo de crecimiento basado en las exportaciones, las empresas que habían sido fundadas algunas décadas antes se consolidaron y articularon un sistema productivo dual con un

conjunto de pequeños talleres que eran útiles para determinadas fases del proceso productivo y que debían actuar como amortiguadores en épocas de crisis. Los capitales, además de ser pequeños, fueron de origen netamente local. Con anterioridad, se había dado la importación de técnicos y técnicas desde París. Se intentaría, luego, crear un instrumento institucional capaz de garantizar una continuidad en el flujo del cambio tecnológico, la Escuela de Armería. Se innovó y se pensaba en la diversificación industrial hacia sectores de bienes de consumo durables y bienes de equipo.

La importancia de la industria armera no concluye aquí, puesto que con el despertar del nuevo siglo, el complejo manufacturero de la cuenca del Deva, comenzó a dar lugar a nuevas actividades industriales que iban más allá de la fabricación de pistolas, revólveres o rifles. Este proceso de diversificación cristalizaría en un período posterior, las décadas de 1920 y 1930, momento en que ante la crisis armera, numerosas empresas locales iban a orientarse hacia la fabricación de nuevos productos tales como máquinas de coser (la cooperativa ugetista Alfa), bicicletas (Orbea, G.A.C. y B.H.), electrodomésticos (Solac) u hojas de afeitar (Artamendi).[50]

Sin embargo, ya en el período que nos ocupa, y que concluyó con la Primera Guerra Mundial, se habían comenzado a dar los primeros pasos hacia el establecimiento de la industria guipuzcoana de las máquinas herramienta. Copiando los modelos de máquinas alemanas y estadounidenses utilizadas en la fabricación de armas, Cruz, Ochoa y Cía., en Éibar, y Construcciones Mecánicas Illaramendi, en Rentería, empezaron a construir sierras y pequeños tornos paralelos hacia 1895 y 1902, respectivamente.[51]

En Elgóibar, en 1913, se asociaban Eulogio Estarta y José León Ciarán, iniciando la manufactura de taladros y tornos de pedal. El primero, sería el fundador de la importante casa Estarta y Ecenarro, que se dedicó a la construcción de máquinas herramienta, primero, y a la de máquinas de coser, posteriormente.

En Éibar, José Retenaga, trabajando con Cruz Ochoa, inició en 1916 la construcción de fresadoras universales. Los Orbea comenzaron a producir sus propios tornos y fresadoras a partir de 1919.

La tercera villa armera, Placencia de las Armas, había visto aparecer, hacia 1906, la factoría de la que sería, en el futuro, otra gran empresa guipuzcoana, dedicada a la fabricación de tornillería y máquinas herramienta: la S.A.C.I.A.[52]

b) *Entre la cerrajería y las construcciones mecánicas*

La industria armera fue el caso más claro dentro de un auge general de las ramas de fabricación de transformados metálicos. El conjunto de actividades de transformación final del hierro, que podía incluir desde la fabricación de clavos hasta la de maquinaria, experimentaría una fase expansiva durante el último tercio del siglo XIX e inicios del XX. Ello estimularía las inversiones dedicadas a crear una nueva base siderúrgica en la provincia. Cabe, sin embargo, poner énfasis en la dirección de la causalidad, siendo la industria de las últimas fases del transformado la que creó la demanda para el establecimiento de las fundiciones. El caso de la creación de activi-

dades de transformación como parte de un proceso de expansión de plantas siderúrgicas no se dio. El de iniciativas siderúrgicas autónomas tendió a ser raro y de limitados efectos.

Un primer caso del hecho apuntado fue la creación de la fundición Aurrerá en 1883. Esta fundición se creó por iniciativa de los fabricantes y artesanos de armas de fuego de la localidad que querían asegurarse el control de la materia prima que utilizaban como input. En consecuencia, gran número de ellos participaron en la sociedad como accionistas.[53]

Otro importante ejemplo fue el de los Altos Hornos de Vergara, que pasaron a formar parte de la estrategia de integración vertical hacia atrás de La Unión Cerrajera. El auge de la industria de los transformados del hierro y, en particular, de la cerrajería afectó especialmente a Mondragón. Allí aparecieron una serie de empresas que transformaban el hierro en bienes como cuchillería, llaves y cerrojos, clavos y tornillos, herramientas, etc. Vergarajáuregui, Rezusta y Cía. y La Cerrajera Guipuzcoana se fusionarían en 1906 para dar lugar a La Unión Cerrajera. Ese mismo año la nueva empresa instalaba un horno Martin-Siemens en Vergara.[54] Con el proceso de integración vertical y horizontal se pretendía frenar la competencia entre los diferentes centros productores, llegar a una cierta complementariedad productiva e independizarse de los suministradores. La Unión, con capital exclusivamente guipuzcoano, se colocaba a la cabeza de las empresas fabriles de la provincia.[55]

Debe además destacarse que, a pesar de que La Unión fuera la compañía más espectacular en el sector de las pequeñas manufacturas del hierro, un número destacable de empresas de dimensión menor aparecieron en el sector en el período estudiado. También en Mondragón se encontraban Metalurgia Cerrajera y La Industria Mondragonesa, que fabricaba cubiertos, cuchillos, abrelatas, sacacorchos, etc.[56] En Tolosa se había establecido el fabricante de clavos y tornillos O. Mustad y Cía. En 1914 se constituía la compañía Forja y Tornillería Vascongada.

Otro núcleo donde se produjeron transformaciones significativas en la dirección de una mayor diversificación y complejidad de las manufacturas metálicas fue Oñate. La casa Moyua, Elorza y Altube comenzó fabricando puntas de París en 1876. Después, empezó a manufacturar palas de acero, cubiertos y bandejas de acero niquelado. A finales de la década de 1880, abrió una segunda fábrica dedicada a la producción de herramientas para la agricultura.[57] En la misma localidad y época, encontramos a Simón Arue fabricando hachas, martillos y otras herramientas.

Una pauta adicional de especialización local de Oñate dentro del campo de transformados metálicos sería la fabricación de paraguas, actividad en la que destacaría el fabricante Juan de Garay.[58]

El año 1908 llegaría a ser importante en la historia de la industria de la herramienta agrícola. En dicho año se estableció en Legazpia, el que sería el principal fabricante del sector, Patricio Echevarría. Comenzó fabricando azadas y componentes de arados y fue ampliando su gama de productos, incluyendo herramientas para el trabajo en las obras públicas y minas. A comienzos de la década de 1920, la herramienta agrícola guipuzcoana empezó a venderse en Chile y Argentina. Con el paso del tiempo y la expansión

de la empresa, Patricio Echevarría se decidiría a fabricar el propio acero fino que necesitaba como input, llegando a construir una de las mayores empresas de la provincia integrada verticalmente.[59]

En conjunto, el sector de los utensilios y manufacturas de metal, aunque sin registrar el *boom* de la industria armera, había logrado crecer y transformarse. Aunque obtendría la mayor parte de su demanda en el mercado español, iría abriendo brecha en algunos mercados del otro lado del Atlántico.

En el sector de construcción de maquinaria, hay que destacar la creación de La Maquinista Guipuzcoana en 1892.[60] Esta sociedad reabriría los altos hornos de la ya mencionada Fábrica de Hierro de San Martín que habían quedado fuera de funcionamiento al trasladar sus propietarios, los Goitia, parte de sus instalaciones a Vizcaya.

Con la materia prima obtenida en la antigua Fábrica de San Martín, La Maquinista Guipuzcoana se dedicó a la construcción de turbinas y calderas de vapor hasta 1901, momento en que fue absorbida por la Sociedad Española de Construcciones Metálicas.[61] Las instalaciones de Beasaín fueron posteriormente convertidas en fábrica de vagones. El primer vagón construido allí fue entregado en marzo de 1905. Para agosto de 1908, se habían acabado más de 2.000.[62]

Bajo el control de la Compañía Auxiliar de Ferrocarriles, S. A. —registrada como sociedad en 1917—, la fabricación de material ferroviario se consolidó como la actividad principal de Beasaín. Aunque se llegaron a montar locomotoras eléctricas, el predominio de la construcción de coches de pasajeros y mercancías fue absoluto.

Durante la Primera Guerra Mundial, la C.A.F. sería pionera en la fabricación de acero con horno eléctrico mediante la instalación de dos hornos modelo «Brown and Bovery» con 100 kVa de potencia el primero y 800 kVa, el segundo.[63] El grupo de capital francés que poseía parte de la propiedad de la compañía vendió su parte hacia 1925. En 1930 la C.A.F. estaría dando trabajo a 2.120 obreros.

Dentro del sector de construcción de material de transporte por ferrocarril hubo otras tres empresas guipuzcoanas de menor importancia: Talleres Urcola, establecida en San Sebastián en 1845; Herederos de Ramón Múgica, fundada en 1878 en la capital de la provincia; y la Sociedad Española de Industria Ferroviaria de Irún.[64]

Como puede verse en los casos anteriores, las iniciativas siderúrgicas de importancia en el contexto guipuzcoano estuvieron determinadas por un interés previo que partía de las fases de elaboración del metal más acabadas, ya fuesen bienes de consumo o de equipo. Ello indica que era la demanda de hierro y acero la que iba por delante en la expansión del sector siderúrgico provincial.

Caso aparte fueron las fundiciones de la Real Compañía Asturiana de Minas y de San Pedro de Elgóibar. La primera llegó a Guipúzcoa para beneficiarse de las minas de plomo de San Narciso. En relación con la segunda fundición, Castells ha subrayado que ésta fue la única planta siderúrgica guipuzcoana que no estaba integrada verticalmente con otras fases del proceso productivo.[65] Dicha fundición fue creada en 1877 por Romualdo García, que fabricó hierros al carbón vegetal. En 1882 instalaba el primer horno Martin-Siemens de la provincia.[66]

A nuestro entender, no debe ser una coincidencia que el emplazamiento de la fundición de San Pedro estuviera en una de las villas armeras. Fue seguramente la demanda creada por la industria de las armas de fuego la que permitió el desarrollo de dicha empresa.

c) *Innovación contra estancamiento en las ramas de bienes de consumo e intermedios*

A finales del siglo XIX y principios del XX la expansión en la producción de bienes de consumo no durables encontró sus primeras resistencias. De acuerdo con los datos disponibles, la industria del papel empezó a crecer más lentamente, hecho que debió tener algún papel en la formación de la Papelera Española. Después de la Gran Guerra, se llegaría incluso al establecimiento del cártel papelero bajo la denominación de Cooperativa de Fabricantes de Papel de España. En el ramo del textil algodonero guipuzcoano, no aparecerían nuevas empresas. Los aparentes signos de sobreproducción en estas ramas tendían a desincentivar las nuevas iniciativas.

A pesar de ello, en Guipúzcoa puede detectarse un conjunto de intentos destinados a crear y consolidar nuevas actividades fabriles en aquellos sectores productores de bienes de consumo donde todavía había un cierto margen de maniobra. Así, por ejemplo, dentro del campo de la alimentación, las industrias de fabricación del chocolate, café y achicoria, y galletas alcanzaron un considerable grado de desarrollo durante las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX, promovidas con la contribución del capital francés.

En 1881, encontramos en Tolosa a los hermanos Limousin, fabricando achicoria, chocolates y café mediante la energía suministrada por una máquina de vapor. Antes de finalizar la misma década, también estarían elaborando café y achicoria las empresas de Múgica y Cía. —La Privilegiada—, en Ormaeztegui, y Larrañaga y Cía. en Cegama.[67]

A principios de siglo ya estaban establecidos en San Sebastián los fabricantes chocolateros Louit y Suchard y el fabricante de las galletas La Ibérica, Olibet.[68] Dentro del primer tercio del presente siglo se montaría en Irún la factoría de chocolate de Elgorriaga.[69]

También durante esos años se produjo un cierto florecimiento de la industria de la manufactura de alpargatas, principalmente en los pueblos de la cuenca del Urola.[70] Esa industria, de origen artesanal y con sus principales núcleos productores en Azcoitia y Azpeitia, iba a estar en el origen del establecimiento de un conjunto de fábricas de tejidos del yute que tomó impulso en la década de 1890. En Azcoitia se crearon las factorías de Alberdi y Cía., Espelde, Larrañaga y Cía. y Manufacturas del Yute. En Azpeitia se estableció Dámaso Azcue. En Vergara, Juan José Larrañaga y Francisco Arana. En Motrico tuvo fábrica Victorio Celaya y en Cestona, Julián Echevarría. Estas casas, por lo general, importaban el yute en rama de la India. Lo hilaban y tejían, convirtiéndolo en trenzado para las suelas de alpargatas, sacos, mechas, etc.

La industria de la alpargata del Urola, aunque trabajando en preferencia para el mercado español, lograría colocar su mercancía en países como Argentina, México, los EE.UU. y Marruecos. Cuando como suela de la alpargata se empezó a sustituir el yute por el piso de goma, las empresas que manufacturaban aquel material entraron en crisis.

Por un lado, la manufactura de la alpargata continuaría progresando durante algunos años. Estaría en la base de la especialización de algunos talleres de construcciones mecánicas en la fabricación de maquinaria utilizable por la industria alpargatera. También crearía una cierta demanda de transformados de caucho.

Otra industria a la que hay que hacer referencia, puesto que también experimentó un notable desarrollo en los años en cuestión, fue la de los muebles de mimbre y de madera. También con un carácter artesanal, esta rama de transformación logró asentarse a lo largo de diversas localidades de la provincia. Pionera en la ebanistería fue la casa Mutiazábal y Cía., cuya fábrica en Zarauz se erigió en 1897.[71] La manufactura del mueble se extendió además por los municipios de Orio, Azpeitia, Beasaín, Ormaeztegui, Villarreal y Zumárraga.[72] Labandibar estimaba en 3.000 el número de trabajadores del sector de la ebanistería para inicios de la década de 1930.[73]

En el campo de los bienes intermedios, la demanda creada por el sector de la construcción —cuyo desarrollo fue inducido por el del sector industrial— tendió a favorecer la expansión de la fabricación del cemento. En Zumaya, donde la fabricación de cal hidráulica había comenzado en 1845, se establecieron las empresas Costa y Cía., S. A. Cementos Uriarte Zubimendi, Juan Alberdi, S. A. Cementos de Zumaya y Electricidad y Sausinerea e Hijos. En Hernani se creó Cementos del Urumea, Olazaban y El Faisán se fundaron en Irún y Behovia, respectivamente.[74]

Más importante fue el cambio registrado en la casa donostiarra Hijos de J. M. Rezola, S. en C. En 1901 esta familia inauguró su primera fábrica de cemento portland, en Añorga, comenzando con una producción de 12.000 toneladas anuales. Ese mismo año empezaba a utilizar la energía eléctrica. En 1909 decidió construir en Guizueta (Navarra) su propia central hidroeléctrica que comenzaría a funcionar en 1911.[75] A los 25 años de la inauguración, la instalación de Añorga estaba produciendo casi 100.000 toneladas de portland anuales. Exportó a Brasil y a Argentina.[76]

Se ha mencionado ya cómo la C.A.F. comenzó a producir acero en hornos eléctricos durante la Primera Guerra Mundial. Otro fabricante había también empezado, en los años del conflicto internacional, a utilizar la energía eléctrica para la producción siderúrgica: Victorio Luzuriaga, en 1917, instaló dos hornos tipo «Stassano» con potencia de 500 kVa cada uno en Rentería y Lasarte, respectivamente.[77]

El mismo 1917, José de Orueta montó una factoría de ensayo con horno de aceite para el moldeado de acero. Ésta funcionó en Pasajes hasta el final de la Gran Guerra. En 1919, Orueta cerró dicha planta y montó un nuevo horno eléctrico en Rentería con potencia de 500 kVa y 1 tonelada de capacidad de carga.[78]

d) *Intentos interrumpidos*

Para acabar con el análisis de los cambios que se produjeron en el proceso de industrialización durante el último tercio del siglo XIX y las dos primeras décadas del XX, hay que dar relieve al hecho de que no todas las iniciativas destinadas a implantar nuevas ramas industriales en la provincia tuvieron éxito. Hubo casos de intentos de introducir lo que podría considerarse como nuevas tecnologías —en el contexto provincial— que no salieron adelante.

Gregorio Lopetedi, hacia 1878, intentó implantar la cría del gusano de seda de roble en la provincia y crear la base de una industria de transformación de la seda. Estudió en Francia el sistema de hilatura de la seda y fundó en Guipúzcoa la primera fábrica de hilatura, retorcidos y seda de coser. Importó la maquinaria de Lyon y adquiría parte del capullo en Aragón, Valencia, Lyon y Marsella. La casa, no obstante, aunque todavía funcionaba en la década de 1880, pasó a mejor vida.[79]

En el sector de la metalurgia de base, parece que la primera vez que la hojalata fue producida en España fue en Beasain. En los inicios de la década de 1880, los propietarios de la Fábrica de Hierro de San Martín, la familia Goitia, trajeron técnicos ingleses y obtuvieron la hojalata. Sin embargo, al asociarse los Goitia con los Echevarría para crear la siderúrgica La Ibérica —que iba a operar en la ría del Nervión—, la fabricación en Guipúzcoa fue interrumpida.[80]

Un tercer dato significativo es que a finales del siglo XIX estuviese funcionando en Pasajes la refinería de L. Mercader y Viuda de R. Londaiz. Podía refinar 25.000 litros de petróleo al día, obteniendo éteres, gasolinas, parafinas, etc. El petróleo, junto con la electricidad, estaría en la base del crecimiento industrial del siglo XX. Por ello es un dato a retener el hecho de que la burguesía guipuzcoana apostara tempranamente por esas nuevas fuentes de energía.[81]

Los tres casos, que han sido destacados por Gárate y Castells, muestran una vez más que el capitalismo industrial guipuzcoano era altamente innovador. Si las iniciativas se frustraron, no debe buscarse la razón de su fracaso en la inmovilidad de la oferta.

2. LA VÍA GUIPUZCOANA A LA INDUSTRIALIZACIÓN

La industrialización guipuzcoana, como hemos visto, despegó en los sectores productores de bienes de consumo durante el segundo tercio del siglo XIX. En ese despegue hubo aportaciones foráneas, como a lo largo de buena parte de la historia industrial de Guipúzcoa. No obstante, el elemento más decisivo que Guipúzcoa importó de más allá de sus valles no fueron tanto los capitales como el «know-how». Fabricantes, técnicos y operarios —venidos de Francia, Cataluña u otros países europeos— introdujeron los nuevos métodos de producción.

Por otro lado, la burguesía guipuzcoana, que se había constituido como clase alrededor de las transacciones mercantiles ligadas al comercio colonial, estaba preparada para impulsar activamente la implantación del sistema de fábrica. En algunas ramas fabriles existía una tradición artesanal precapitalista que había contribuido a familiarizar a la fuerza de trabajo con la producción de manufacturas (ferrerías, armerías...). Hubo, asimismo, fabricantes que vivieron su período de aprendizaje como trabajadores. Por todo ello, la burguesía autóctona tuvo un papel destacado en las iniciativas fabriles. Durante la primera fase de la industrialización, la presencia de capitales vizcaínos en la constitución de sociedades industriales fue, a lo sumo, reducida.

El modelo de crecimiento industrial tendió, en un segundo momento histórico, a expandirse desde la fabricación de bienes de consumo hacia la de los bienes intermedios y de equipo necesarios para la misma. Otra vez, la burguesía autóctona participó de lleno en la constitución de nuevas compañías, alcanzando un lugar de primer plano en la implantación del sistema fabril.

En esa segunda fase, la participación de capitales provenientes de Vizcaya en las inversiones industriales tendió a acentuarse. Sin embargo, se concentró en actividades diversas de la fabril, tales como la minería, los ferrocarriles o la electricidad. Un instrumento de penetración del capital financiero de la provincia hermana fue el Banco Guipuzcoano, fundado en 1899.

De todas maneras, hacia 1899 el proceso de industrialización de Guipúzcoa ya estaba encarrilado. Las ramas del papel, textil, armas de fuego, transformados metálicos y alimentación ya habían despegado. Por ello no puede decirse que este tipo de aportación fuese decisiva para la pauta de expansión fabril de la provincia.

En general, los bancos no jugarían un papel remarcable en la industrialización guipuzcoana. Algunos, como el Banco Guipuzcoano y el Banco de Tolosa (1911), se crearon muy tarde. Otros, como las sucursales del Credit Mobilier, Credit Lyonnais y Comptoir National d'Escompte de París —establecidos en San Sebastián en la segunda mitad del siglo XIX—, estaban más interesados en negocios del tipo ferroviario que en el desarrollo fabril.

La constatación del reducido papel que jugó la banca en Guipúzcoa en la aparición del sistema de fábrica, relativiza el papel del capital financiero como agente de la industrialización. En el modelo de Gerschenkron, Guipúzcoa no cuadraría mucho, puesto que sería un «late-comer» de la segunda mitad del siglo XIX que iba a lograr la industrialización sin una presencia dominante de la banca y sin la aparición de grandes combinados financiero-industriales.

En la vía guipuzcoana al sistema de fábrica tuvieron una función central los capitales familiares y de dimensión modesta. El tamaño medio de las empresas tendió a ser pequeño, en relación con los países europeos. Baste decir que todavía en 1985 el número medio de trabajadores por empresa en el sector industrial guipuzcoano es de 21. En la rama más importante, la de los productos metálicos transformados, la dimensión media es en la actualidad de 22 trabajadores por empresa.[82] El crecimiento industrial guipuzcoano ha sido, por lo tanto, compatible con un tamaño reducido de las empresas. Ello no quita que, aunque la dimensión media sea baja, algunas empresas hayan evolucionado hasta alcanzar tamaños de consideración en el contexto español. Entre esas empresas mayores y las restantes, ha tendido

a establecerse vínculos de complementariedad. Con todo, el caso guipuzcoano prueba que es erróneo identificar tamaño con dinamismo.

El hecho de que los capitales y las empresas tendiesen a ser pequeños, sobre todo comparándolos con regiones como Vizcaya u otras de capitalismo avanzado, no implicó que los establecimientos fabriles guipuzcoanos no fuesen innovadores. Como se ha visto a lo largo de estas páginas, en Guipúzcoa se fueron incorporando los procesos técnicos que habían sido diseñados en los países capitalistas centrales. Hay que mencionar que determinados procesos productivos se adaptaron mejor a las condiciones de la estructura productiva guipuzcoana. Así, por ejemplo, el uso de la electricidad iba a difundirse rápidamente debido a que dicha forma de aprovechamiento energético permitía hacer llegar el suministro fuerza a los más remotos lugares de los valles y a los más pequeños de los talleres. La electrificación, en consecuencia, contribuiría en buena parte al *boom* fabril guipuzcoano en los años que transcurrieron desde la última década del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial.

Otro aspecto del elevado dinamismo de la industria guipuzcoana residiría en su temprana opción diversificadora. Los intentos de creación de nuevas actividades industriales a lo largo de los dos últimos tercios del siglo XIX triunfaron en algunos casos. A finales de siglo había ya un tejido industrial de empresas trabajando en las ramas de fabricación de papel, textiles, chocolate, café, galletas, cerillas, jabón, armas de fuego, cerrajería, tornillería, herramientas, construcciones mecánicas, cemento, acero, alpargatas...

En otros casos los intentos pioneros no tuvieron mucho futuro en la provincia. Como ejemplos queden los de la seda, la hojalata y el refino de petróleo. El balance fue, sin embargo, el de una industria capaz de hacer aumentar sostenidamente el volumen de ocupación en las ramas fabriles y, al mismo tiempo, de cambiar y ampliar su estructura productiva.

Hay que destacar que lo que en Guipúzcoa triunfa es la industria de fabricación o transformadora, lo que en inglés se conoce como «manufacturing». Este grupo de ramas de la industria debe diferenciarse de los sectores que se engloban bajo la denominación de energéticos y mineros. Es la industria de transformación la que ha sido el motor del crecimiento europeo en los dos últimos siglos. El desarrollo de esta parte del llamado sector secundario refleja la capacidad de transformación de materias primas de un territorio o economía y de convertirlas en bienes susceptibles de consumo o aprovechamiento ulterior. El punto crucial de la industria manufacturera es que la dotación de recursos naturales, aunque importante, no es una condición imprescindible para el surgimiento y desarrollo de esa actividad. La industria que se asentó en Guipúzcoa en el siglo XIX reunía esas condiciones.

El arranque industrial guipuzcoano se basó en la demanda generada por el mercado interior español en la mayor parte de los sectores (a excepción de la industria de las armas de fuego). Por lo tanto, el mercado español protegido, accesible a partir de 1841, hizo posible la aparición del sistema de fábrica en Guipúzcoa.

Una muestra más del dinamismo de la provincia debe buscarse en el hecho de que numerosas ramas fabriles, aunque colocasen la mayor parte de sus ventas en el mercado español, empezaron a penetrar los mercados de

los países latinoamericanos y de la Europa periférica. El modelo guipuzcoano de crecimiento fabril, pese a que se basó durante su estadio inicial en la sustitución de importaciones, favorecía los aumentos netos de renta a través de la utilización de técnicas de mayor productividad y mostraría pronto su orientación exportadora.

Finalmente, el sistema fabril guipuzcoano era dinámico en el sentido de que potenció una estructura institucional favorable al desarrollo económico. Un ejemplo de este hecho sería la Escuela de Armería de Éibar, que desempeñó la función de una escuela de formación técnica para el sector armero y de los transformados metalúrgicos.

La industria fabril de Guipúzcoa chocaría, a pesar de todos los esfuerzos, con dos obstáculos que impedirían que se alcanzaran cotas de desarrollo superiores. El primer límite al crecimiento industrial fue la baja capacidad de absorción del mercado español. Una demanda doméstica que no crecía al ritmo de la de otros países europeos había de dar por resultado una menor tasa de expansión de la producción de manufacturas de consumo.[83]

En segundo término, el elevado coste de las materias primas[84] —y quizá el coste de otros inputs indirectos[85] como los alimentos de la fuerza de trabajo— iba a dificultar la conquista de mercados exteriores por parte de los bienes industriales de Guipúzcoa. Debido a las dificultades para competir en materia de precios, las exportaciones no iban a agotar su potencial de crecimiento.

García Manrique y Montserrat Gárate compararon al capitalismo guipuzcoano con el catalán.[86] El análisis desarrollado en las anteriores páginas parece indicar que esta comparación no es descabellada, especialmente cuando se contrastan ambas experiencias de industrialización con la vizcaína. También para Guipúzcoa valdría lo que C. Sudrià ha definido como una característica fundamental que está en la base de la diferencia entre el capitalismo financiero bilbaíno y catalán. En Vizcaya durante el último cuarto del siglo XIX se produjo un fabuloso proceso de acumulación ligado a los beneficios obtenidos con el mineral de hierro. «El caso catalán, por su parte, se caracteriza por una situación totalmente contraria. Los beneficios empresariales, menos abundantes, más espaciados en el tiempo, y sobre todo, mucho menos concentrados: el mercado, pobre, fluctuante, y poco dado a utilizar papel descontable. El resultado una banca débil...»[87]

Esta hipótesis puede también aplicarse a la industria guipuzcoana. De todas maneras, aunque la banca guipuzcoana no fuese muy fuerte, la industria de los valles guipuzcoanos va más allá de la óptica regional. Al abordar, en términos comparativos, el análisis de la trayectoria industrial española hasta el final de la Primera Guerra Mundial, la experiencia fabril ibérica resulta perdedora con respecto al grado de desarrollo alcanzado por la industria de Italia.[88] Cuando se intenta buscar explicaciones para la considerable divergencia entre ambas economías, hay dos rasgos del desarrollo industrial de ambos Estados que deben tenerse muy en cuenta. En primer lugar, hay que notar el mucho mayor ímpetu del sector de construcciones mecánicas italiano que iba a tener como resultado un significativo mayor peso de la rama de transformados metálicos dentro de la industria fabril italiana respecto de la española. Por otro lado, debe advertirse que la indus-

tria italiana tendió a exportar una mayor proporción de su output final en relación con la española en casi todas las ramas de la actividad fabril. La explicación de las razones de la considerable divergencia en el desarrollo de ambas economías puede hallarse al analizar por qué se dieron esas dos diferencias de manera tan acusada durante el proceso de industrialización.

En el marco español, debe prestarse atención al modelo de desarrollo guipuzcoano, puesto que es una de las pocas zonas de la península Ibérica donde en el proceso de consolidación de la industria fabril se combinaron una cierta presencia en los mercados internacionales de un grupo diversificado de ramas fabriles de tecnología no muy sofisticada junto con un creciente desarrollo de la industria de construcciones mecánicas. En este sentido, la vía guipuzcoana al crecimiento industrial tendió a asemejarse a la de las regiones italianas más dinámicas.

La estructura industrial guipuzcoana, que seguiría evolucionando en esa dirección durante las décadas de 1920 y 1930, iba a propiciar que los fabricantes del país comenzaran a percatarse de las potencialidades del modelo de desarrollo que se estaba gestando. Así se desprende del análisis que se expone en la comunicación enviada por la Liga Guipuzcoana de Productores al Congreso Nacional de Industrias Metalúrgicas que tuviera lugar en Barcelona en 1929. En ella se criticaba la situación de los fabricantes de transformados metalúrgicos ante el Arancel de 1922 en comparación con el trato de favor que recibieron los *lobbies* industriales más potentes (siderúrgicos, textiles, papeleros y conserveros) y la protección permanente otorgada a la agricultura. Es importante notar los argumentos que utilizan:

> Los que saben teóricamente mucho más que nosotros, pero que están singularizados en la defensa de ciertas clases de intereses, estiman que la solución de la crisis económica se hallará haciéndonos progresar en otras industrias especiales que carecen de la universalidad de la metalúrgica. No se han dado cuenta, por lo visto, de las lecciones de Suiza y sobre todo de Italia, nuestra hermana afortunada que merced a una situación arancelaria defensiva para su industria metalúrgica, sin producir ninguna primera materia exporta maquinaria y automóviles al mismo tiempo que seda artificial, aceites, vinos y frutas y sostiene una población de densidad doblada a la nuestra.
>
> No se han dado cuenta tampoco, y es lo más incomprensible, de que el kilovatio resuelve para España su problema de carbón, deficiente y caro, único obstáculo que con el de cultura, ya resuelto también, dificultaba el desenvolvimiento de la metalurgia en nuestro país.[49]

El presente texto, al reflejar la posición e intereses de los fabricantes metalúrgicos, no debe tomarse como una descripción exacta de la realidad. Entre otras cosas, no está claro si la industria italiana de los transformados metálicos en los años de su rápida expansión de 1895-1914 había estado disfrutando de protección efectiva alguna o no. Sin embargo, ese texto es importante, puesto que indica que la burguesía guipuzcoana percibía de algún modo la importancia del desarrollo de la industria de la construcción de maquinaria y medios de transporte y del crecimiento de las exportaciones de las ramas fabriles como agentes del alto dinamismo económico italiano.

Del anterior fragmento se deduce, también, que los fabricantes de la

provincia daban mucha importancia a las condiciones de abastecimiento de materias primas como requisito necesario para poder competir en el mercado exterior. Aunque no utilizasen el término, el argumento de los fabricantes de la Liga está muy cerca del concepto de protección efectiva para la industria mecánica española, una industria que podía caracterizarse en cierta medida como de «naciente».

El otro gran argumento de los industriales guipuzcoanos era la constatación de la importancia del coste del suministro energético en el proceso de industrialización. La electricidad abría esperanzas en relación con el pobre y costoso carbón asturiano. También en este caso, la burguesía guipuzcoana debía tener muy presente otra de las posibles razones del éxito del norte italiano, así como su propia experiencia de rápido crecimiento regional fuertemente estimulado a partir de 1890 gracias a la electrificación.

Hasta aquí se han formulado algunas hipótesis sobre el modelo de industrialización guipuzcoano y su relevancia para entender los límites y potencialidades del desarrollo industrial español. La verificación de dichas hipótesis deberá intentarse en futuras investigaciones.

Apéndice

EXPORTACIÓN ANUAL DE ARMAS. ÉIBAR

Año	Unidades exportadas		Total
	Armas cortas	Armas largas	
1882	106.356	37.631	143.987
1883	102.464	36.303	138.767
1884	97.531	33.017	130.548
1885	95.179	31.573	126.716
1886	105.170	35.966	141.136
1887	92.623	38.265	130.888
1888	89.719	34.051	123.770
1889	98.924	35.796	134.726
1890	115.208	37.212	152.420
1891	116.691	40.349	157.073
1892	116.602	45.610	162.212
1893	115.982	52.060	168.042
1894	110.057	50.277	160.334
1895	115.290	41.783	157.073
1896	127.522	45.738	173.260
1897	129.627	47.164	176.791
1898	144.293	50.042	194.335
1899	170.891	61.923	232.814
1900	200.272	63.926	264.198
1901	205.659	64.603	270.262
1902	238.306	64.099	302.405
1903	269.212	65.031	334.243
1904	321.307	81.014	402.321
1905	370.880	80.987	451.867

EXPORTACIÓN ANUAL DE ARMAS. ÉIBAR *(continuación)*

Año	Unidades exportadas		
	Armas cortas	*Armas largas*	*Total*
1906	390.055	76.063	466.118
1907	396.879	66.909	463.788
1908	379.602	52.946	449.263
1909	455.055	45.912	500.967
1910	458.683	65.969	524.607
1911	469.749	66.080	535.829
1912	512.890	70.201	583.091
1913	542.765	71.298	614.603
1914	394.185	38.442	432.627
1915	399.276	28.875	428.151
1916	682.502	42.680	725.182
1917	708.550	26.243	734.793
1918	393.929	25.304	419.233
1919	226.033	39.136	265.169
1920	367.896	49.849	417.745
1921	481.917	46.327	528.244
1922	387.907	42.132	430.039
1923	351.956	50.400	402.356
1924	431.344	53.471	484.815
1925	335.373	62.469	397.869
1926	261.605	71.800	333.405
1927	246.178	54.998	301.176
1928	214.178	53.683	267.811
1929	260.424	73.578	334.002
1930	153.110	78.345	231.455
1931	104.425	71.026	175.451
1932	144.493	67.843	212.336
1933	112.617	52.269	164.886
1934	89.997	48.763	138.760
1935	61.318	39.518	100.836

Fuente: J. I. Paul Arzac (1976), *Evolución de la industria armera de Éibar*. Cámara de Comercio de Guipúzcoa.

Notas

1. Como muestras de esta concepción véanse las que siguen: «El dinamismo innovador que inyectó el empresariado vasco a la economía española y el impulso que dio a la sociedad anónima como instrumento de financiación del desarrollo industrial fueron factores determinantes del desarrollo de la economía española.» Manuel González Portilla, *La Formación de la Sociedad Capitalista en el País Vasco (1876-1913)*, vol. II. *Los orígenes históricos del «nacionalismo» económico y de los monopolios, 1898-1913*, San Sebastián, 1981, pp. 124-125. «The "take-off" and eventual industrial hegemony within Spain of the Basque province of Vizcaya constituted one of the outstanding achievements of the Restoration monarchy (1875-1931). Remarkably, Vizcaya's rapid ascendancy took place against a miserable performance by the Spanish economy as a whole.» Joseph Harrison, «Heavy Industry, the State, and Economic Development, in the Basque Region, 1876-1936», en *Economic History Review*, vol. 36, 1983, p. 535.

2. «Profits from mineral exports contributes significantlly not only to the evolution of Basque capitalism but also to the growing diversity of enterprises —in stark contrast with the Principality of Catalonia, whose los-sided economy remained excessively reliant on textiles, especially until the First World War.» Harrison, *op. cit.*, 1983, p. 539. «Resulta interesante la contraposición que se hace del capitalismo financiero catalán y bilbaíno, presentándose el primero como un capitalismo anquilosado y el segundo como un capitalismo nuevo, innovador y dinámico. Siguiendo a Schumpeter, las nuevas formas de explotación capitalistas son puestas en funcionamiento y desarrolladas por "hombres nuevos", innovadores, y esto no eran los catalanes.» González Portilla, *op. cit.*, 1981, p. 125.

3. «En definitiva, la primera gran industrialización del País Vasco se localizó geográficamente en la Ría, siendo la industria pesada siderometalúrgica la base sobre la que se iba a fundamentar la tipología industrial que surgiría en el País Vasco. Industrialización que se extendió como una mancha de aceite, a partir de su epicentro —la Ría—, por Vizcaya y Guipúzcoa...» González Portilla, *op. cit.*, 1981, p. 126.

4. «Above all, the foundation of the Bank of Vizcaya in 1901 was a major contribution to the modern Spanish economy. From its earliest moments is was to play a dominant role in company formation and, along with the Bank of Bilbao (established in 1857), soon become one of the "Big Five" Spanish banks. A further consequence of this development was that, for the first time, Vizcayan capitalism began to penetrate the neighbouring province of Guipuzcoa.» Harrison, *op. cit.*, 1983, p. 540.

5. María Montserrat Gárate, *El proceso de desarrollo económico en Guipúzcoa*, San Sebastián, 1976, pp. 149-153.

6. Nicolás de Bustinduy, «Revista industrial de San Sebastián», *La Gaceta Industrial*, febrero-abril 1881, p. 53. *La Gaceta Industrial* ha sido una fuente muy valiosa para la elaboración del presente trabajo. Debo agradecer al doctor Jordi Nadal que me hiciera conocer dicha fuente y me proporcionara varios de los artículos que son utilizados a continuación.

7. Gárate, *op. cit.*, 1976, pp. 255-256

8. Nicolás de Bustinduy, «Guipúzcoa en la Exposición de Barcelona», *La Gaceta Industrial*, 1888, pp. 383-384.

9. Para seguir la evolución de la industria del papel he utilizado, entre otras fuentes, los dos siguientes artículos: Gumersindo Bireben, «La industria papelera en Guipúzcoa», *Banco de Vizcaya. Revista Financiera*, octubre de 1948, pp. 33-36. Ernesto Giménez Caballero, «Las papeleras en Guipúzcoa», *Guipúzcoa Económica*, noviembre de 1952, pp. 1-5.

10. AA.VV., *Un siglo en la vida del Banco de Bilbao*, Bilbao, 1957, pp. 457-463.

11. El ingeniero G. Bireben, escribiendo en la década de 1940, atribuye a los siguientes factores el éxito de las papeleras guipuzcoanas: «Han sido factores fundamentales, la facilidad de importación de pastas por el puerto de Pasajes; el transporte económico del carbón por la misma vía marítima; la abundancia, para aquellos tiempos, de energía eléctrica de sus innumerables saltos de agua, aprovechados hasta el último límite económico, gracias a la antigua y sabia Ley de aguas española, cuyas orientaciones recogió la Ley francesa al reformar la suya a principios de este siglo; la pureza de sus manantiales y arroyos y hasta de los ríos de esa época; y, por último, el espíritu altamente emprendedor de los que nos han precedido en esta rama de la industria.» Bireben, *op. cit.*, 1948, p. 34. Aunque no hay duda sobre la importancia de las otras razones que expone, la disponibilidad eléctrica no pudo actuar como factor decisivo antes de las últimas décadas del siglo XIX.

12. «La fabricación de papel en Tolosa», *La Ilustración Española y Americana*, 22 de agosto de 1884, p. 103.
13. Gárate, *op. cit.*, 1976, p. 243.
14. Jordi Nadal, «La debilidad de la industria química española en el siglo XIX. Un problema de demanda», *Moneda y Crédito*, marzo 1986, p. 55.
15. Nadal, *op. cit.*, 1986, p. 54.
16. Nadal, *op. cit.*, 1986, p. 55.
17. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1881, pp. 52-53 y 116-117. También: Francisco Arteche Echezaria, «La industria textil en Guipúzcoa», *Banco de Vizcaya. Revista Financiera*, octubre 1948, pp. 36-38.
18. Arteche, *op. cit.*, 1948, p. 37. Nicolás de Bustinduy, «Revista industrial de Guipúzcoa», *La Gaceta Industrial*, abril 1881, p. 117.
19. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1881, p. 117.
20. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1881, p. 53.
21. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1881, pp. 105-106.
22. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1881, pp. 84-85 y 106. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, p. 365.
23. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, pp. 328-329.
24. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, p. 365.
25. Pedro Celaya cuenta cómo fue Manuel Gárate el pionero en la construcción de ese revólver. Gárate parece que marchó a Madrid con tres de sus nuevos revólveres como muestra y, aunque causaban impresión, nadie se decidía a comprar tal mercancía. Cuando estaba mostrando el producto parece que fue sorprendido por un policía secreto que, tomándole por un malhechor, lo detuvo con el resultado de que el pionero acabó encarcelado. Pedro Celaya Olabarri, *Éibar. Síntesis de monografía histórica*, San Sebastián, 1970, p. 115.
26. Celaya, *op. cit.*, 1970, p. 33.
27. G.V., «Prensas construidas por los señores Fossey y Compañía», *La Gaceta Industrial*, 1869, pp. 142-143.
28. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, pp. 383-384.
29. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, p. 329.
30. Aunque las ferrerías no sobrevivieran, su herencia fue muy importante para la industrialización guipuzcoana. El trabajo del hierro, aunque bajo formas artesanales, posibilitó la formación y el adiestramiento de futuros fabricantes y asalariados de la industria de transformados metálicos. En 1935, Labandíbar escribía: «En Guipúzcoa funcionaban, en el año 1864, veinte ferrerías con una producción anual de 1.200 toneladas de hierro dulce; en 1889 ese número bajó a cuatro y en el momento actual sólo quedan algunas pequeñas herrerías (sutegui) donde se construyen hachas y herramientas para la labranza.» Juan Labandíbar, *Aspectos de la vida profesional vasca*, San Sebastián, 1935, pp. 159-160.
31. Consejo de Industria, *Apuntes para el momento de la industria española de 1930*, Madrid, 1930, p. 301.
32. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1888, p. 83.
33. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1881, pp. 52-53.
34. Gárate, *op. cit.*, 1976. Luis Castells, *Modernización y dinámica política en la sociedad guipuzcoana de la Restauración*, Madrid, 1987.
35. Josep Fontana, «Formación del mercado nacional y toma de conciencia de la burguesía», *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*, Barcelona, 1973, pp. 13-53. Josep Fontana, en una reciente conferencia, ha dado su propia versión sobre la vía guipuzcoana al crecimiento industrial. Tengo que agradecerle la discusión tenida con él sobre el tema.
36. Fontana, *op. cit.*, 1973, p. 49.
37. Jordi Nadal, *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Barcelona, 1975, pp. 197-201. Albert Carreras, «El aprovechamiento de la energía hidráulica en Cataluña 1890-1920». Jordi Maluquer, «Despatrimonialización del agua: movilización de un recurso natural fundamental». Ambos, *II Congreso de Historia Económica*. J. Nadal, J. Maluquer, C. Sudrià y A. Carreras: «Producció i consum d'energia en el creixement econòmic modern: el cas català (1840-1935)», trabajo aún inédito. Castells, *op. cit.*, 1987, pp. 24-25.

38. Celaya, *op. cit.*, 1970, pp. 33-34.
39. Con el sistema anterior a la implantación de la electricidad, las pequeñas industrias estaban en posición fuertemente subordinada a las de mayor tamaño, debido al control por estas últimas de la oferta de energía. Ello se deduce de la descripción que en *La Gaceta Industrial* de 1888 se hacía de la empresa Larrañaga, Gárate y Compañía: «Cuenta como motores cuatro ruedas hidráulicas, presentando la circunstancia importantísima de que la fuerza de dos de estas ruedas la alquila en varias poleas a muchos industriales, consiguiendo de esta manera una gran división del trabajo, como sucede en los países más adelantados del extranjero.» Bustinduy, *op. cit.*, 1888, p. 349.
40. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, p. 349.
41. Calculado con las series recogidas por Castells. Castells, *op. cit.*, 1987, pp. 66-67.
42. Series recogidas por Paul Arzac. J. I. Paul Arzac, *Evolución de la industria armera de Éibar*, San Sebastián, 1976, pp. 57 y 59.
43. En la primera mitad de la década de 1920 las mayores empresas de Éibar, de acuerdo con el número declarado de mano de obra ocupada, eran Orbea (404); Gárate, Anitúa y Cía. (200); Trocaola, Aranzabal y Cía. (130); y Arizmendi y Goenaga (125). Documento mecanografiado del Archivo Municipal de Éibar con fecha de 20 de abril de 1915. A.M.E. Caja B.5.1 (bis).
44. Celaya, *op. cit.*, 1970, p. 99.
45. García Manrique, *Éibar. Inmigración y desarrollo urbano e industrial*, Zaragoza, 1961, p. 51.
46. Paul Arzac, *op. cit.*, 1976, p. 37.
47. Celaya, *op. cit.*, 1970, p. 99.
48. Con un capital inicial de 250.000 ptas. obtenido por la Casa del Pueblo de Éibar en 1920, la empresa había llegado a capitalizar sobre los 6 millones de pesetas en 1936. La empresa Alfa comenzó como cooperativa de armas de fuego con parte de los trabajadores que perdieron su empleo con la crisis que sucedió a la Gran Guerra. A mediados de la década de 1920, se decidió a producir máquinas de coser. Antes de la Guerra Civil estaba lanzando al mercado entre 12.000 y 16.000 máquinas de coser al año. Dado que las importaciones españolas de este tipo de máquinas estaba entonces sobre las 60.000 unidades/año, puede decirse que Alfa había logrado sustituir una cuota significativa de importaciones dentro de una de las ramas de las construcciones mecánicas. AA.VV., *Un siglo...*, 1957, pp. 435-436. García Manrique, *op. cit.*, 1961, p. 38. Celaya, *op. cit.*, 1970, pp. 101-102.
49. Paul Arzac, *op. cit.*, 1976, pp. 26-27.
50. «B.H.» respondía a las siglas de la casa Beistegui Hermanos y «Solac» era la marca comercial de Solaún, Rubio y Ormaechea.
51. La mayor parte de los datos sobre la industria naciente de la máquina herramienta proviene del libro de Carmelo Urdangarín y Francisco Aldabaldetrecu, *Historia técnica y económica de la máquina herramienta*, San Sebastián, 1982, pp. 225-244 y 353.
52. *Revista Industrial y Fabril*, junio 1949, pp. 266-267.
53. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, pp. 349-350.
54. A. Vega de Seoane, «Producción de hierro colado y acero en Guipúzcoa», *Guipúzcoa Económica*, marzo 1951, pp. 1-5.

55. Castells, *op. cit.*, 1987, pp. 62-64.
56. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, p. 286.
57. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, p. 329.
58. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, p. 293.
59. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, p. 291.
60. L. Castells ha señalado al arancel proteccionista de 1891, que aumentó sensiblemente el gravamen a la importación de maquinaria, como importante agente explicativo del surgimiento de esta casa de construcciones mecánicas. Castells, *op. cit.*, 1987, p. 286.
61. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, p. 286.
62. AA.VV., *Un siglo...*, 1957, pp. 455-457.
63. Vega, *op. cit.*, 1951, pp. 1-5.
64. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, pp. 286-287. Labandibar, *op. cit.*, 1935, p. 163.
65. Castells, *op. cit.*, 1987, p. 57.
66. Vega, *op. cit.*, 1951, pp. 1-5.
67. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, pp. 350-351.
68. Gárate, *op. cit.*, 1976, p. 311.
69. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, p. 314.
70. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, pp. 309-310. «Una industria típica de Guipúzcoa. La fabricación de alpargatas», *Guipúzcoa Económica*, julio 1943, p. 7.
71. *Banco de Vizcaya. Revista Financiera*, octubre 1948, p. 28.
72. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, pp. 312-313.
73. Labandíbar, *op. cit.*, 1935, p. 64.
74. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, pp. 301-303.
75. *Economía Vascongada*, noviembre 1950, pp. 8-10.
76. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, pp. 301-303.
77. Vega, *op. cit.*, 1951, pp. 1-5.
78. Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, pp. 288-289.
79. Bustinduy, *op. cit.*, febrero-abril 1881.
80. Gárate, *op. cit.*, 1976, p. 254. Castells, *op. cit.*, 1987, p. 58.
81. Bustinduy, *op. cit.*, 1888, pp. 83-84.
82. Datos de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Guipúzcoa, *La Economía Guipuzcoana en 1985*, San Sebastián, 1986.
83. Alfonso de Churruca, en nombre de la patronal guipuzcoana —la Liga Guipuzcoana de Productores—, se dirigía a Primo de Rivera en 1926 arguyendo la «angustiosa situación de las fábricas de papel». Citando datos de la Cámara Oficial del Libro de Barcelona referentes a 1921-1922, se refería a la situación de las fábricas de papel en España: «Su capital importa 120.000.000 de pesetas. Viven actualmente del trabajo en esa industria más de 10.000 obreros. La capacidad de producción normal de las instalaciones, eliminando las de papel de fumar y de barba, cartones y estrazas, llega a 120.000 toneladas de las cuales sólo pueden colocarse 80.000 por la importación considerable (excede de 10.000 toneladas) de papel prensa y de otras clases.» Petición enviada al presidente del Consejo de Ministros por la L. G. P., «En defensa de la industria papelera», 28 de octubre de 1926. Reproducida en *Producción y Técnica*, noviembre 1926, pp. II-IV.
84. El informe del Consejo de Industria de 1930 indicaba el coste del acero como uno de los frenos importantes a la expansión de las exportaciones metalúrgicas guipuzcoanas: «La fabricación de armas largas, como escopetas, no ha alcanzado un desarrollo técnico tan grande como el de revólveres y pistolas, su racionalización o división del trabajo no ha alcanzado el grado suficiente; la materia prima en la nación es cara, tal como el acero, y éste en las armas cortas entra por una cantidad muy pequeña, mientras que en las armas largas su diferencia de precio (por la mayor cantidad) con el extranjero es estimable y puede, en algunos casos, llegar a suponer un tanto por ciento apreciable.» Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, p. 280. Ya a finales de la década de 1920 la burguesía manufacturera guipuzcoana ligaba la capacidad exportadora al suministro de materias primas baratas: «Por ello, refiriéndose separadamente a cada clase de industria, y comenzando por la metalúrgica, que en Guipúzcoa ha llegado a un perfeccionamiento que le permite exportar artículos de ferretería, herramientas, batería de cocina, material ferroviario, etc., y que consume unas 70.000 toneladas de lingote, sería una eficaz ayuda subvencionarla con la devolución por el Estado del importe de los derechos arancelarios de sus primeras materias equivalentes a las cantidades exportadas, consiguiéndose así aumentar las exportaciones de manera considerable.» Consejo de Industria, *op. cit.*, 1930, p. 318.

85. En la misma petición enviada a Primo de Rivera, el presidente de la Liga subrayaba: «El pan, la carne, los vestidos y las viviendas de los obreros y empleados papeleros se han encarecido desde 1913 y muchas veces ese encarecimiento ha tenido por causa la protección del Estado a los productores de esos artículos.» *Producción y Técnica*, noviembre 1926, p. 3.
86. García Manrique, *op. cit.*, 1961, pp. 28-29. Gárate, *op. cit.*, 1976, p. 283.
87. Carles Sudrià, «Formas de industrialización y desarrollo bancario en Cataluña y Euskadi (1840-1936)», en M. González Portilla, J. Maluquer de Motes y J. Borja de Riquer, *Industrialización y nacionalismo. Análisis comparativos*, Bellaterra, 1985, p. 264.
88. Albert Carreras ha sido el pionero en estimar y comparar la evolución de los productos industriales español e italiano a largo plazo. Además, ha deducido una periodicidad del cambio estructural y de los diversos estadios de la industrialización en ambas economías. Albert Carreras, «La producció industrial espanyola i italiana des de mitjan del segle XIX fins a l'actualitat», tesis doctoral U.A.B., Bellaterra, 1983. Anteriormente, la primera aproximación comparativa al estudio de los procesos de industrialización italiano y español fue la de Rosa Vaccaro, «Industrialization in Spain and Italy (1860-1914)», *The Journal of European Economic History*, invierno 1980.
89. Comunicación de la L. G. P. al Congreso Nacional de Industrias Metalúrgicas reunido en Barcelona del 4 al 10 de noviembre, p. IV. Reproducido en *Producción y Técnica*, octubre 1929, pp. II-VI.

CASAS, José Luis (Coordinador):
La postguerra española y la Segunda Guerra Mundial
Actas del Seminario Interdisciplinar celebrado en Córdoba del 6 al 10 de Noviembre de 1989
Córdoba 1990, Diputación Provincial

LOS AÑOS CUARENTA EN LA PERIFERIA DE EUROPA: LA ECONOMIA ESPAÑOLA EN PERSPECTIVA COMPARADA (*)

Jordi CATALAN
Universidad de Barcelona

1. Depresión y estancamiento en la España del Primer Franquismo

El rasgo más significativo de la economía española a lo largo de toda la década de los cuarenta fue la incapacidad mostrada para recuperar rápidamente los niveles de producción y consumo del tiempo de la República (1). A diferencia de lo que sucedió con los otros países neutrales de Europa, España terminó la Guerra Mundial con una renta notablemente inferior a la de mediados de los años 30. En contraste con la experiencia de los países de la Europa capitalista que se enfrentaron en la Guerra, España tampoco participó del proceso de rápido crecimiento autosostenido que vivieron éstos a partir de 1945. La perspectiva comparada permite ofrecer una nueva interpretación sobre la trayectoria del proceso de desarrollo económico español en la posguerra.

Entre 1935 y 1950 la producción industrial de los estados europeos que se mantuvieron neutrales casi se multiplicó por dos. En cambio, la producción industrial española de 1950 apenas superaba en un 10% a la de quince años antes. El P.I.B. de Portugal, Suiza y Suecia era en 1950 más de un 40% superior al de 1935. El producto económico del estado español era, por contra, inferior en más de un 10% al de antes de la Guerra Civil. Puede observarse en los gráficos 1 y 2 que tanto el producto industrial como el P.I.B. de los estados que no participaron en la Guerra Mundial, siguieron globalmente una evolución muy dinámica entre 1935 y 1950 (2). Esta trayecto-

---

(*) Agradezco a la Diputación de Córdoba y a Juan Luis Valenzuela y José Luis Casas el esfuerzo realizado para llevar a cabo el seminario "La posguerra española y la II Guerra Mundial", en el marco del cual se presentó este trabajo.

(1) Albert Carreras llamó la atención sobre el período 1935-1950 que, según él, es "el único que puede explicar satisfactoriamente el atraso industrial de España". Josep Fontana subraya que "el coste del franquismo representaba un retraso de entre diez y quince años en nuestro crecimiento económico". José Luis García Delgado ha señalado que "mientras Italia, Grecia y Yugoslavia duplican o casi duplican sus respectivos índices de producción industrial entre el final de 1946 y 1950..., España apenas consigue multiplicarlo por 1,1".

Carreras (1984): "La Producción Industrial Española: Construcción de un Indice Anual", *RHE*, p. 145. Fontana (1986), "Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del Franquismo", en Fontana (Ed.) *España bajo el Franquismo*, Barcelona, p. 37. García Delgado, José Luis (1986): "Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el primer franquismo", en Fontana (Ed.) (1986), p. 175.

Gráfico 1. Trayectoria de la producción industrial, 1929-1950. Números índice, año de 1935=100.

Gráfico 2. Trayectoria del Producto Interior Bruto, 1929-1950. Números índice, año de 1935=100.

ría contrasta abiertamente con la manifiesta tendencia al estancamiento de ambas magnitudes en España.

Si comparamos la evolución española con la de las economías capitalistas de la Europa mediterránea involucradas en la Guerra Mundial, el proceso de desarrollo español vuelve a salir malparado. Italia, Francia y Grecia registraron grandes caídas de los niveles productivos durante el conflicto, pero con posterioridad a 1945 experimentaron una rápida y sostenida recuperación. Como resultado, en 1950 la producción industrial en los tres estados mencionados superaba en un 30% o más a la de mediados de los años treinta. El P.I.B. italiano o francés se había incrementado en más de un 20% respecto al de 1935. El producto griego se situaba en 1950 por debajo del de 1935, pero no debe olvidarse que el país helénico vivió su propia guerra civil después de la mundial y que aquella duró hasta 1949. Además, como veremos, el efecto destructivo y mortífero de la ocupación nazi de Grecia fue de una intensidad muy superior al de la Guerra de España.

Al examinar la trayectoria de recuperación desde la óptica del conjunto de la Europa Occidental, España vuelve a alejarse de la pauta del continente. Para 1950 se ha estimado que el P.N.B. de la Europa capitalista era superior en un 33% al de quince años antes (3). La producción industrial de la Europa Occidental superaba en cerca de un 50% a la de 1935 (4). La tendencia de ambas magnitudes contrasta abiertamente con la de un producto interior español incapaz de volver a alcanzar el nivel prebélico y con una producción industrial que supera en sólo un 10% a la de 1935 en el año de 1950. Por otro lado, el estado español, a diferencia de lo que ocurrió en el conjunto de la Europa capitalista, no logró entrar en una senda de recuperación sostenida. No sólo el ritmo de crecimiento durante la segunda mitad de los cuarenta fue menor sino que se sucedieron las recesiones de manera que España, en lugar de vivir la euforia económica postbélica, continuó en un escenario de depresión y estancamiento.

La patente incapacidad para recuperar rápidamente los niveles de producción de los años de la República, condenó a la población española a un largo período de penuria que tuvo su expresión máxima en el retroceso experimentado por el consumo popular. En el Cuadro 1, junto a los indicadores de producción, se presentan algunos datos significativos que muestran hasta qué punto estaba comprimido el consumo español hacia 1950 en comparación con el resto de países de la Periferia meridional del continente y Francia.

A principios de los años cincuenta, el número de calorías contenidas en la dieta diaria mostraba una clara mejora respecto del de mediados de los treinta en países neutrales como Portugal y Turquía. La dieta del conjunto de países meridionales que participaron en la guerra contenía menos calorías que antes de la misma. Sin embargo, la dieta españo-

(2) Las fuentes de los datos de producción industrial e indicadores del producto interior bruto, utilizados para construir los gráficos 1 y 2, son las que figuran al pie del Cuadro 1.

(3) El Producto Nacional Bruto de Europa Occidental fue estimado por Bairoch y viene recogido en el trabajo: Bairoch, Paul (1976): "Europe's Gross National Product: 1800-1975", *The Journal of European Economic History*, vol. 5, n. 2, fall, Cuadro 22.

(4) Paretti y Bloch calcularon el índice de la producción de la industria fabril de la Europa Occidental utilizado aquí. Paretti V.-Bloch G. (1956): "La production industrielle en Europe Occidentale et aux Etats-Unis de 1901 à 1955", *Moneta e Credito*, 36, vol. IX, p. 301.

la había sufrido un recorte sensiblemente mayor que la de los otros países: de haber sido después de Francia, la dieta más rica en caloría del Sur de Europa, pasó a ser la más pobre. La dieta media por día, que significaba la ingestión de 2.760 calorías antes de 1936, incorporaba sólo unos 2.300 calorías durante el bienio de 1949-50. Esto fue el resultado del pronunciado retroceso en la disponibilidad de alimentos para el consumo interno que se dio en la posguerra, que fue más agudo y prolongado en el estado español que en los restantes países.

La evolución del consumo de automóviles es también significativa. A mediados de los años treinta en España había 4'6 automóviles de turismo por cada 1.000 personas. El grado de motorización era muy inferior al francés (44 por mil) y muy superior al griego, yugoslavo o turco (1'6 por mil o menos). El consumo de automóviles per capita era equivalente al italiano y al portugués. A principios de los cincuenta, en cambio, la tasa de motorización de Portugal e Italia se alejaba de la española, llegando a doblarla en los dos casos. Mientras en ambos países el número de turismos en circulación por cada 1.000 habitantes aumentó entre mediados de los treinta y 1951, en España se produjo un retroceso en el grado de motorización.

Cuadro 1
Producción y consumo en los países del Sur de Europa

	PRODUCCION		*CONSUMO*							
	Aumento del producto entre 1935 y 1950		*Kg. harina cereal por persona y año*			*Calorías ingeridas por persona y día*			*Turismos por 1000 habit.*	
	P.I.B.	*Industria*	*1934-38*	*1951*	*% var.*	*1934-38*	*1951*	*% var.*	*1934-38*	*1951*
Turquía #	+53,4	+79,1	193,2	193,4	+0,1	2445	2550	+4,3	0,3	0,6
Portugal &	+59,5	+97,7	127,4	127,2	-0,2	2280	2465	+8,1	4,1	8,9
Grecia	-13,9	+36,6	163,0	152,0	-6,2	2551	2488	-2,4	1,6	1,7
Italia	+23,8	+47,7	163,9	153,0	-6,6	2510	2485	-1,0	6,8	9,3
España *	-11,6	+9,1	146,4	126,0	-13,7	2760	2300*	-16,6	4,6	3,6
Francia	+27,7	+29,4	123,7	118,6	-4,3	2830	2750	-2,8	44	46

Notas: (#) En el caso del P.I.B. turco se considera el aumento de la renta nacional deflactada entre 1938 y 1950. (&) En el caso del producto industrial portugués se ha calculado el aumento del índice de la producción de la industria transformadora entre 1933 y 1950. (*) En el caso del consumo español en lugar de la media del período 1934-38 se toma la del período 1931-35. El dato de consumo en calorías correspondiente a 1951 es la media de 1949-50.

Fuentes: P.I.B.: Maddison (1982), *Phases of Capitalist Development*; Carreras (1985), "Gasto Nacional Bruto y Formación de Capital en España, 1849-1958: Primer Ensayo de Estimación", en Prados y Martín Aceña (Eds.): *La Nueva Historia Económica en España*, Mitchell (1981), *European Historical Statistics, 1750-1978*; United Nations, *Statistical Yearbook 1954*; Valério (1983): "O Produto Nacional de Portugal entre 1913 e 1947 -Uma primeira aproximaçao", *Revista de História Económica e Social*; Valério (1987): "Aspectos das finanças públicas portuguesas (1943-1983)", AA.VV.: *O Estado Novo. Das origens ao Fim da Autarcia 1926-1959*, Vol. I. Producto Industrial: Mitchell (1981), Carreras (1984): "La Producción Industrial Española: Construcción de un Indice Anual", *RHE*; Pereira de Moura (1974), *Por onde vai a economia portuguesa?*. U.N. *Statistical Yearbook* 1954; Consumo: U.N. (1954), *Economic Survey of Europe in 1953*; Barbancho (1960), "Análisis de la alimentación española", *Anales de Economía*.

En definitiva, en el caso español la producción y el consumo muestran una trayectoria

mucho más negativa durante los años cuarenta de lo observado para el conjunto de economías de la Europa capitalista y, en particular, de su periferia meridional. A continuación intentaré dar una interpretación de las razones de ese desastre español en base al análisis comparativo.

2. Una explicación desencaminada: las destrucciones como causa de estancamiento

Las destrucciones ocasionadas por la guerra han sido repetidamente utilizadas para justificar la involución en el proceso de desarrollo de la economía española. Aunque algunos estudiosos del período han aportado evidencias parciales que permiten dudar seriamente de la intensidad destructora de la Guerra de España, la pobreza estadística del período ha llevado a que en repetidos análisis de la trayectoria económica del Franquismo continuase justificándose la lenta recuperación posbélica mediante al recurso a los supuestos destrozos de la guerra. Las fuentes oficiales persistieron en la exageración de las destrucciones de forma que hasta el Primer Plan de Desarrollo comenzaba con una referencia a la gran magnitud de las pérdidas y destrucciones que, supuestamente, se produjeron más de dos décadas antes (5).

La falta de datos fiables junto con la politización de las cifras a que tendieron los vencedores de la Guerra de 1936-39, hacen difícil el poder medir con exactitud la magnitud de las destrucciones que se produjeron durante la contienda. Por ello, en el presente apartado vamos a abordar el tema de los daños de guerra, contrastando la reducida información que tenemos sobre el caso español con lo que se sabe de las destrucciones bélicas que experimentaron Francia, Italia y Grecia.

La experiencia del conjunto de países beligerantes europeos indica que las mayores destrucciones acontecidas durante la Guerra Mundial afectaron al sistema de transportes e infraestructuras viarias (ferrocarriles, carreteras, puentes, puertos, flota mercante, etc.). Las viviendas sufrieron daños espectaculares, aunque su importancia relativa en función del stock total fuese mucho menor. La agricultura se enfrentó, sobretodo, con las pérdidad de animales y con la caída de los rendimientos asociada al parcial abandono de la cultura y la reducción en el uso de fertilizantes. El equipo y las instalaciones industriales fueron, en general, poco dañados. Los lugares donde se estabilizaron los frentes de lucha se llevaron la parte del león de los destrozos.

El Cuadro 2, a modo de resumen, recoje la intensidad de las destrucciones en España -para 1936-39- y en Italia, Francia y Grecia -para 1939-45-. Los datos del cuadro sólo incluyen los daños de más fácil cuantificación -que fueron aquellos que en la inmediata posguerra se contabilizaron con mayores garantías-. La limitada amplitud de los datos queda, sin embargo, compensada por la mayor fiabilidad de los mismos.

(5) Presidencia del Gobierno, Comisaría del Plan de Desarrollo Económico (1963): *Plan de Desarrollo Económico y Social 1964-67*, pp. 17-18.

Cuadro 2
Comparación de las destrucciones físicas ocasionadas por la Guerra de España y la Guerra Mundial

	Porcentaje de material dañado sobre el stock inicial				*Caída en la producción de electricidad*
	Locomotoras	*Vagones carga*	*Flota marina mercante*	*Potencia eléctrica instalada*	
Francia	-76%	-65%	-73%	-2,8%	-27%
Italia	-50%	-57%	-76%	-5,4%	-26%
Grecia	-82%	-91%	-73%	-3,1%	-56%
España	-34%	-40%	-23%	-0,9%	-16%

	Disminución de la cabaña animal		*Porcentaje de viviendas destruidas*	*Proporción de muertos sobre la población*	
	Equina	*Bovina*		*Total*	*Activa*
Francia	-25%	-11%	-8%	-1,4%	-3,1%
Italia	-32%	-14%	-5%	-0,9%	-2,2%
Grecia	-39%	-49%	-21%	-7%	-18,9%
España	-26%	-10%	-0,5 -4%	-1,1% -1,5%	-3% -4%

Notas: (1) Los cálculos referidos a viviendas y población de España se han elaborado de acuerdo con las estimaciones máximas y mínimas de viviendas destruidas y del número de muertos de guerra.

Fuentes: Elaboración propia con los datos procedentes de las fuentes que figuran en el cuadro A1 del Apéndice.

Obsérvese que las destrucciones tanto de equipo de transporte como de edificios, aunque importantes en todos los países, fueron mucho mayores en la Guerra Mundial que en la de 1936-39. La proporción de locomotoras y vagones de mercancías de ferrocarril que fueron dañados en los tres estados considerados quedó muy por encima de los porcentajes del 34 y 40% de España. En el caso de la flota de la marina mercante, el contraste es todavía más agudo. Las flotas francesa, italiana y griega quedaron diezmadas en más de un 70% de su tonelaje anterior a la guerra, mientras que el estado español perdió apenas un cuarto de su capacidad.

La destrucción de viviendas fue asimismo superior en los otros tres estados de la Europa mediterránea que en España. En el país helénico la proporción es sobrecogedora: más del 20%. En Francia el peso relativo de las destrucciones de edificios fue bastante menor que en Grecia, pero todavía de magnitud sensible -cerca del 8% del stock inicial-. Las destrucciones en Italia estuvieron alrededor del 4%. En el caso español la notable divergencia entre las dos estimaciones existentes (del 0,5% al 4% del stock habitable) hace dudar de ambas (6).

(6) Según la estimación oficial contenida en el I Plan de Desarrollo, la guerra destruyó unas 250.000 viviendas y dañó parcialmente otras 250.000. Siendo el stock de viviendas de alrededor de los 6 millones, el conflicto de 1936 habría destruido aproximadamente el 4% de las viviendas y habría parcialmente dañado otro 4% del stock habitable español. Estas cifras señalan la reducida importancia relativa de las destrucciones de

Las destrucciones de capacidad instalada para la generación de energía eléctrica fueron muy limitadas en los cuatro países -inferiores al 5% de la máxima potencia alcanzada-. Con todo, la disminución de capacidad derivada de la Guerra de España fue mucho menor -menos del 1%-. La caída de la producción eléctrica fue también menor en España: el output de electricidad retrocedió en un 17% en el transcurso de la Guerra Civil. Durante la Mundial la producción eléctrica disminuyó en un porcentaje superior al 25% en Italia y Francia. En Grecia, cayó por encima del 50%.

Las pérdidas en la cabaña nacional fueron en términos relativos muy similares en España y Francia por lo que a ganado equino y bovino se refiere. Los datos disponibles muestran una disminución de alrededor del 25 y del 10% de la cabaña en los respectivos tipos de ganado en ambos países. La disminución en el número de équidos fue del 32% y en el de bóvidos del 14% en Italia. Otra vez, las pérdidas griegas volvieron a ser notablemente superiores: cerca del 40% del ganado caballar y del 50% del ganado bovino que constituía la cabaña nacional en 1938.

Sólo en cuanto a pérdidas de población, pudo la Guerra de España haber tenido consecuencias ligeramente más serias que la mundial en algunos estados de la Europa Occidental. La pérdida debida a los muertos derivados del conflicto equivalió en Italia a alrededor de un 0,9% de la población total y a un 2% de la población activa. En Francia, el número de muertos representó respectivamente proporciones del 1,4% y 3%. Las pérdidas españolas pudieron ser algo superiores: la estimación máxima del número de víctimas de la guerra equivale al 1,5% de la población total y al 4% de la población activa (7).

En conclusión, el conjunto de datos disponibles sobre la magnitud de las destrucciones y daños al capital físico tiende a indicar que la Guerra de España consumió una menor proporción de bienes de capital que la Guerra Mundial en estados como Francia e Italia. Quizás consumió algo más de trabajo. La imagen que obtenemos de la Guerra de

---

edificios y, sin embargo, todavía pueden estar muy hinchadas. En el libro del grupo de Jacies Ros se cita un trabajo de J. Fonseca presentado en las Semanas Sociales de España de Burgos y fechado en 1945. En dicho estudio se evaluaba que las destrucciones de viviendas en España durante la Guerra Civil afectaron tan sólo a un 0,5% del stock total. Cabe afirmar, por tanto, que las discrepancias con el dato del Plan son, por lo menos, sospechosas.

Clavera J., Esteban J., Monés M.A., Montserrat A. y Ros Hombravella J. (1973), *Capitalismo Español: de la Autarquía a la Estabilización, 1939-1959*, Madrid, vol. 1, pp. 167-168.

(7) La información hoy disponible apunta que la cifra real de muertos "extraordinarios" durante el período de guerra estuvo entre las 280.000 y las 365.000 personas. La estimación mínima la deduzco de la diferencia entre las muertes registradas en el período de 1936-39 y las de 1932-35. Según los datos de Nicolau en el cuatrienio 1932-35 se registraron 1.557.100 defunciones. Durante los cuatro años de guerra las defunciones registradas alcanzaron a ser 1.840.700. La diferencia entre ambas cifras es de 283.600, cifra que podemos considerar como el mínimo de número de muertes provocadas por la Guerra de España. Como máximo utilizo la estimación más pesimista que he podido tener a mano, que es la de Thomas, quien cifró en cerca de 365.000 el número de bajas derivadas de las muertes en combate, las ejecuciones durante el conflicto, las víctimas de los bombardeos, las enfermedades y la malnutrición. Nicolau: "Población", Carreras (Coordinador) (1989): *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX-XX*, Cuadro 2.8. Thomas (1967), *The Spanish Civil War*, pp. 926-927.

Dividiendo la estimación mínima y máxima de los muertos "extraordinarios" por la población total de 1935 (estimación de Nicolau) y por la población activa (Alcaide) obtengo los porcentajes que figuran en el Cuadro 2. Nicolau (1989), Cuadro 2; Alcaide (1976): "Una revisión urgente de la serie de Renta Nacional Española en el siglo XX", en *Datos básicos para la Historia Financiera de España, 1850-1975*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

España es, por tanto, que este fue un conflicto más intensivo en el uso del recurso trabajo y menos en el de capital de lo que fue la Guerra Mundial en Francia e Italia. Una interpretación posible de este resultado sería que el recurso trabajo era en relación al capital más abundante en España que en la Europa Occidental y ello condujo a su mayor utilización durante la Guerra Civil.

Las pérdidas de capital en Grecia fueron mucho mayores. El peso económico de las muertes bélicas en Grecia fue asimismo significativamente mayor. Las muertes durante el conflicto representaron una pérdida del 7% de la población total y de entre el 15 y el 20% de la población activa. Este fue también el caso de otros países vecinos a lo largo de los Balcanes. En relación a España, los griegos sacrificaron mucho más trabajo y capital del que se perdió con la Guerra del 36.

Resumiendo, al comparar las destrucciones derivadas de la Guerra Civil con las de la Guerra Mundial, España se parece más a Francia e Italia que a Grecia. Las destrucciones en el sistema de transportes, el equipo industrial y los edificios fueron, sin embargo, sensiblemente menores en la Guerra de España que las experimentadas por Francia e Italia durante la Guerra Mundial. Las pérdidas de animales fueron similares en ambos conflictos. La Guerra de España pudo haber consumido algo más de trabajo que al Mundial en ambos países, pero las diferencias no fueron tan grandes como las que se dieron con las destrucciones de equipo. No puede, por tanto, justificarse el estancamiento español de la posguerra en virtud de las destrucciones físicas durante la Guerra de España.

3. Una explicación incompleta: el modelo de política económica

La pregunta que me propongo contestar ahora es si podemos atribuir la tendencia al estancamiento español a las diversas opciones tomadas en materia de política económica. Para ello voy a examinar la política económica en dos países que, como hemos visto, experimentaron destrucciones superiores a la española y, por contra, registraron una fase de rápido crecimiento autosostenido en los primeros años de la posguerra.

3.1. Francia

En el transcurso de la Guerra Mundial la producción de Francia fue retrocediendo paulatinamente hasta tocar fondo en 1944. En ese año el producto industrial y el P.I.B. alcanzaron, respectivamente, unos niveles equivalentes al 40% y al 54% de los registrados en 1935. Con posterioridad a 1944, ambas magnitudes cambiaron de tendencia, experimentando un proceso de rápido crecimiento autosostenido durante la segunda mitad de la década. La producción industrial superaba de nuevo a la de 1935 en 1947. El P.I.B. lo hacía en 1948.

La parte de la política económica francesa de reconstrucción que ha despertado más interés es la planificación indicativa. Curiosamente, los primeros planes fueron diseñados en la Francia de Vichy. Respondieron, por un lado, a la voluntad de la reorganización corporativa de la economía francesa. Fueron, además, el resultado de la percepción de la derrota francesa ante los alemanes como un fracaso del capitalismo liberal francés. El primer intento del gobierno provisional de elaborar un plan vino de la mano de Mendès-

France, quien utilizó como documento de partida el Plan "Tranche de Démarrage" elaborado por el Régimen de Vichy (8).

Los primeros momentos de la liberación fueron, sin embargo, el escenario de una radical transformación en la propiedad de sectores básicos de la economía que, sorprendentemente, ha despertado menor interés que la génesis de los primeros planes. La etapa de nacionalizaciones comenzó a finales de 1944 con la expropiación de las propiedades de destacados colaboracionistas como la empresa de las minas de carbón del Norte y del Pas-de-Calais, el fabricante de automóviles Renault y el constructor de motores de aviación Gnome et Rhône. En diciembre de 1945 pasaban a nacionalizarse el Banco de Francia y otros cuatro grandes bancos franceses. En marzo de 1946 fueron nacionalizadas las compañías eléctricas. Por último, en abril del mismo año pasaron a propiedad pública las aseguradoras y el conjunto de la minería del carbón.

La recuperación de la economía francesa se dio en un marco de fortísima inflación: durante el período 1946-48 el índice de precios al por mayor creció a una tasa promedio del 66% anual. El franco fue devaluado en noviembre de 1944, diciembre de 1945, en enero y octubre de 1948 y en septiembre de 1949. El tipo de cambio oficial respecto del dólar pasó de 43,8 francos en 1939 a 49,6 en 1944, 119,1 en 1945, 214,4 en enero de 1948 y 350 francos en 1949 (9). Robert Frank defiende la idea de que durante el período que va hasta 1949, la moneda se puso al servicio de la modernización de la economía francesa. A pesar de las declaraciones en favor de la estabilidad de precios, la realidad fue que se prefirió dar prioridad a la reconstrucción, aceptándose tasas de crecimiento de los precios superiores a las que siguieron al final de la Gran Guerra (10).

Los estudiosos del caso francés destacan que cuando en agosto de 1944 París fue liberada, la economía francesa se encontraba en una situación crítica. Los stocks de materias primas y bienes de consumo se habían casi agotado y el sistema de transporte y distribución se encontraba en una situación caótica. Sin embargo, a lo largo de 1945 ya empezó a notarse una marcada recuperación. El hecho más remarcable a los 16 meses de la liberación era la extrema rapidez con que se había reparado y reconstruido el sistema de transportes. A finales de 1945 se había ya restablecido la circulación a través de las principales vías ferroviarias de Francia (11). Al igual que en el caso italiano, uno de los cuellos de botella que inicialmente constituían los mayores obstáculos para la recuperación, dejó de serlo gracias a una pronta actuación destinada a reparar y renovar el sistema de transportes. La fuerte expansión que mostró la producción industrial francesa en 1945 fue debida a que en 1944 existía gran parte de capacidad infrautilizada y a que posteriormente se dieron pronunciados aumentos de importaciones de primeras materias (12).

(8) Kuisel, Richard F. (1981): *Capitalism and the state in modern France. Renovation and economic management in the twentieth century*, Cambridge U.P., p. 195.

(9) I.N.S.E.E. (1958): *Mouvement économique en France de 1944 à 1957*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 99-100.

(10) Frank, Robert (1987): "Contraintes monétaires, désirs de croissance et rêves européens (1931-1949)", Fridenson P. et Straus A.: *Le Capitalisme Français XIXe-XXe siècles. Blocages et dynamismes d'une croissance*, p. 299.

(11) Peterson, Wallace C. (1953). "Economic reconstruction in France: 1946-1952", Ph. D. Thesis, University of Nebraska, pp. 2 y 3.

(12) Wallace (1953), p. 3.

Un observador atento de los primeros años de la reconstrucción europea fue Hirschman. En un interesante artículo de 1947 -precursor de los trabajos comparados-, analizaba los modelos de reconstrucción de Italia y Francia en 1945 y 1946. En cuanto a Francia destacaba el rápido crecimiento de la producción industrial, sobretodo a partir de la segunda mitad de 1945. Asimismo, apuntaba para ambos países, una cierta inflexión a la baja de la trayectoria industrial en el último trimestre de 1946. Esta vino causada por la negativa influencia de las condiciones climáticas sobre la producción hidroeléctrica -aunque estuvo muy lejos de la intensidad de las restricciones españolas-. Sin embargo, a partir de enero de 1947 la producción francesa reemprendía su marcha ascendente (13). Según Hirschman el principal estrangulamiento de los primeros años de reconstrucción, tanto en Francia como en Italia, fue la insuficiencia de carbón (14). Además, este autor destacaba que en 1946 las exportaciones francesas cubrieron solamente un quinto de sus importaciones. En los primeros años de la reconstrucción, Francia, gracias al recurso al crédito exterior y a sus reservas de oro y divisas, pudo permitirse un programa de importaciones vasto y constructivo que estuvo en la base de la rápida recuperación industrial (15).

El Consejo del primer Plan de Modernización de la Economía Francesa -conocido como Plan Monnet- definía en 1946 la historia de la de la industria francesa como la de un gran taller de transformación, que importaba materias primas y energía para fabricar la mayor parte de los productos acabados necesarios para la población y cantidades importantes de los mismos para la exportación (16). En el Informe General del Plan de Noviembre de 1946 leemos también que hasta mediados de dicho año el principal obstáculo para el aumento del nivel de actividad después de la guerra fue la falta de carbón. Con posterioridad al segundo trimestre de 1946 la escasez de acero pasó a ser la barrera más importante para la expansión tanto de las industrias que lo utilizaban como materia prima de los programas de reparación y reconstrucción. En el conjunto del Plan la necesidad de expansión de la disponibilidad de primeras materias y energía utilizables por la industria transformadora francesa ocupó un papel central (carbón, acero, electricidad, cemento). El acceso al carbón de coque del Ruhr, del que dependía la siderurgia gala, vino definido en el mismo plan como imperativo de la política exterior francesa (17).

Los trabajos recientes están de acuerdo en que en el diseño del Plan Monnet jugó un rol principal el objetivo de garantizar el mantenimiento y expansión de las importaciones francesas de materiales, energía y equipo durante la era de la reconstrucción (18). El antecedente inmediato fue el plan de importación que presentó Jean Monnet en junio de 1944 y que bautizó como "Plan de remise en marche rapide de l'économie française"

(13) Ver Hirschman, Albert O. (1947): "France and Italy: patterns of reconstruction". Reimprimido recientemente en Hirschman, Albert O. (1987): *Potenza nazionale e commercio estero. Gli anni trenta, l'Italia e la ricostruzione*, pp. 278 y 279.

(14) Hirschman (1987), p. 281.

(15) Hirschman (1987), p. 293.

(16) Commissariat Général du Plan de Modernisation et d'équipement: *Rapport Général sur le Premier Plan de Modernisation et d'équipement*, Novembre 1946, p. 22.

(17) Commissariat... (Novembre 1946), p. 26.

(18) Mioche, Philippe (1987): *Le Plan Monnet. Genèse et élaboration 1941-1947*, p. 77.

(19). En la estrategia de Monnet, el eslabón crucial era conseguir que los EE.UU. financiaran las importaciones francesas. Con este objetivo propondría en agosto de 1944 de un Comité de Importaciones, que viene definido por Mioche como "organisme de planification avant la lettre". Siguiendo a este autor, en el centro del proyecto Monnet estaba entonces la importación y no la modernización. El polémico término de modernización no aparecería sino posteriormente (20). El objetivo prioritario era evitar la interrupción de la actividad económica mediante la importación de los inputs requeridos para la reactivación productiva. La investigación de Mioche prueba que el plan que sería el primero entre una serie que harían famosa la planificación indicativa francesa, nació como resultado de la ansiosa búsqueda de financiación americana por parte de Jean Monnet. Mioche ha llegado a probar que ni la propia idea del plan fue de Monnet, sino que le fue sugerida por miembros de la Administración Roosevelt como cobertura que hiciera más fácil la concesión de créditos por parte de los EE.UU. (21).

Según Jean Bouvier la perspectiva de Monnet era utilizar el plan porque a corto plazo era necesario planificar las importaciones y el uso de la ayuda en dólares que el proyecto de modernización de la economía francesa requería (22). Philippe Mioche ha sugerido también que el Comisariado General del Plan llegó a establecer al alza y sin rigor los objetivos de producción programados para el período 1947-1950 con la intención de asegurarse un mayor financiamiento americano.

Gerard Boussat argumenta que la modernización que se derivó de la aplicación del Plan Monnet fue posible gracias a dos factores básicos: un esfuerzo fiscal sin precedentes, y un gran volumen de importaciones financiadas en gran medida por los Estados Unidos (23). Los franceses buscaron desesperadamente formas de financiar el programa de importaciones y encontraron en los EE.UU. un prestamista especialmente receptivo. Por otro lado, obtuvieron acceso al carbón belga y del Ruhr. Además negociaron con el Reino Unido el suministro de carbón, lana, algodón de Egipto, el yute y el cobre que necesitaban. En la O.E.C.E. defendieron inicialmente la necesidad de importar para poder exportar y obtuvieron crédito en derechos de giro para adquirir las materias primas provenientes de la zona angloamericana de Alemania, de Bélgica y el área de la libra (24). De acuerdo con Boussat, el objetivo principal de la política económica francesa en el período 1945-49 fue el de superar su penuria de medios de pago de importaciones a través de todos los medios posibles: ayuda americana, ayuda intereuropea y cooperación bilateral (25).

---

(19) Ver especialmente el capítulo 6 del libro de Mioche, titulado significativamente, "De l'Importation a la Planification".

(20) Mioche (1987), p. 80.

(21) En la conclusión general de su libro Mioche escribe: "Chez Jean Monnet, l'idée de faire un plan pour mettre de l'ordre dans les programmes d'importation naît dans la foulée des négociations économiques et financières avec les Etats-Unis; elle lui est souffléé par ses amis démocrates de l'Administration du Président Roosevelt". Mioche (1987), p. 279.

(22) Bloch-Lainé, François et Bouvier, Jean (1986): *La France Restaurée 1944-1954. Dialogue sur les choix d'une modernisation*, p. 124.

(23) Boussat, Gerard (1987): "La modernisation de la France (1945-1949), dans Fridenson P. et Straus A.: *Le capitalisme français XVIe-XXe siècle. Blocages et dynamismes d'une croissance*, p. 307.

(24) Boussat (1987), pp. 314-317.

(25) Boussat (1987), p. 322.

Volviendo al Plan Monnet, son significativas las modificaciones que se introdujeron al mismo en 1948. Para el período que llegaba hasta 1952-53 se preveyó limitar las importaciones inicialmente contempladas en el Plan a las materias primas y los alimentos que no podían ser producidos en Francia y a determinadas manufacturas y bienes de capital que podían ser producidos en mejores condiciones en algunos países europeos. Vista la experiencia de la reconstrucción, en la revisión de 1948, se planificó reducir las importaciones de alimentos, debido al fuerte incremento que había experimentado la producción agraria doméstica de Francia y sus colonias. Las importaciones de productos energéticos mantenían su cuota en el total de productos importados, pero el peso del carbón iba a disminuir y el de productos petrolíferos a aumentar. Las importaciones de materias primas para la industria textil iba a mantenerse en un nivel alto. Por último, se aumentaba la cuota de importación de materias primas industriales tales como productos químicos, fertilizantes nitrogenados, madera y pasta de papel (26).

En síntesis, la disponibilidad de materias primas fue un factor clave que permitió la rápida recuperación industrial de Francia. El acceso a las mismas y a los créditos que permitían adquirirlas fueron el Norte de la política económica francesa, Plan Monnet incluido. En 1947 el índice físico de importación de materias primas y bienes semimanufacturados superó por primera vez en la posguerra el nivel de 1938 (27). Paralelamente el índice de producción industrial, recuperaba el nivel de mediados de los años 30.

Francia llevó a cabo una política exterior capaz de movilizar más de 1.000 millones de dólares al año de financiación exterior neta. Obtuvo crédito de los Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá, Nueva Zelanda, Suecia y el Banco Mundial, además de las líneas de crédito derivadas de los acuerdos intereuropeos de pagos. Si uno de los lemas de la política exterior del hexágono fue en aquel tiempo "importar para exportar", su éxito queda patente al conseguirse de nuevo en 1949 superar el volumen de exportación de antes de la guerra. Hasta 1948 las importaciones habían permitido ir recuperando los niveles productivos de antes de la guerra. A partir de entonces, la economía francesa iba a utilizar prioritariamente la financiación exterior para modernizar su equipo industrial.

Resumiendo, los rasgos fundamentales de la política económica francesa fueron, a mi entender, los siguientes:

1. La prioridad otorgada a la financiación de las importaciones consideradas como imprescindibles para una rápida recuperación del nivel productivo prebélico. El fuerte crecimiento de las importaciones fue financiado con cargo a reservas propias y, sobre todo, créditos y ayuda exterior.

2. La extensión del sector público de la economía. Fueron nacionalizados sectores estratégicos como la gran banca, la minería del carbón y la industria eléctrica.

3. La planificación indicativa. La reconstrucción fue programada y, aunque los planes fuesen más que nada instrumentos para conseguir financiación exterior, principalmente de los EE.UU., el comportamiento expansivo de la inversión pública durante esos años contribuyó a alejar al fantasma de la recesión y a superar algunos de los cuellos de botella

---

(26) Peterson (1953), pp. 295-296.

(27) I.N.S.E.E., *Annuaire Statistique de la France. Résumé Rétrospective 1966*, p. 361.

del crecimiento de la posguerra.

4. La subordinación de la estabilidad monetaria al objetivo principal del crecimiento económico. La recuperación se dio en una coyuntura de altísimas tasas de aumento del nivel de precios. Para impedir que el sector exterior estrangulara el proceso y para fomentar la rápida expansión de las exportaciones, el franco fue devaluado en repetidas ocasiones entre 1944 y 1949.

5. El marco no autoritario de relaciones laborales. Aunque se dio la fijación administrativa de precios y salarios, el movimiento obrero organizado mantuvo su poder de negociación.

3.2. Italia

La política económica de la Italia fascista se orientó por una senda pretendidamente autárquica a partir de mediados de los años treinta (28). Ello no fue obstáculo para que el P.I.B. creciese a una tasa promedio del 4,8% anual entre 1934 y 1939. El ritmo de expansión de la producción industrial no fue tampoco desdeñable: el incremento anual promedio fue del 6,4%.

La prueba de fuego del sistema con veleidades autárquicas montado por el fascismo iba a ser, sin embargo, el comportamiento de la economía italiana durante la Guerra Mundial. Entonces, en verdad se tuvo que prescindir de una gran parte de los suministros externos mientras había que forzar la producción doméstica de material bélico. Estudiosos como el grupo de R. Covino o como G. Gualerni coinciden en lo básico con la tesis mantenida en el Informe Hoffman de 1949, según la cual hasta 1943 se dieron importantes aumentos de la capacidad productiva en los sectores claves de la industria italiana (29). Sin embargo, el índice de la producción industrial comenzó a retroceder de manera ininterrumpida con posterioridad a 1939. Los niveles de utilización cayeron en picado debido a la falta de materias primas y combustibles que Italia mayoritariamente importaba. Covino, Gallo y Mantovani reproducen un dato significativo: a lo largo de toda la guerra, Italia sólo llegó a proveerse en el exterior de un promedio del 51% de las materias primas que se estimó eran necesarias (30).

En el bienio de 1944-45 confluyen las operaciones finales de la guerra y el diseño de los primeros planes de reconstrucción. Ambos años son marcadamente recesivos, de manera que la estimación del P.I.B. italiano registra en 1945 una contracción de alrededor del 36% respecto del nivel de 1943. La Comisión Aliada de Control, que era la primera autoridad económica en el Sur de Italia, elabora durante la segunda mitad de 1944 un balance del programa a seguir para garantizar la recuperación de la producción industrial

(28) Tres textos básicos sobre la economía fascista son los que a continuación se señalan: Ciocca, Pierluigi e Toniolo, Gianni (A cura di) (1976): *L'economia italiana nel periodo fascista*. Toniolo G. (1980): *L'economia dell'Italia fascista*. Gualerni, Gualberto (1980): *Industria e fascismo. Per una interpretazione dello sviluppo economico italiano tra le due guerre*. También cubre el período la obra más reciente de este último autor: Gualerni G. (1988): *Economia e politica industriale: il caso italiano*. Volume primo, 1891-1944.

(29) Covino R., Gallo G. e Mantovani E.: "L'industria dall'economia di guerra alla ricostruzione", Ciocca e Toniolo (1976), pp. 214-232. Gualerni G. (1980): *Ricostruzione e industria. Per una interpretazione della politica industriales nel secondo dopoguerra 1943-1951*, Milano, Vita e Pensiero, p. 24.

(30) Covino, Gallo e Mantovani (1976), p. 188.

en el país. Una vez examinadas las causas de la parálisis del aparato productivo existente en la zona, dicho documento establecía que las principales eran cuatro: la insuficiencia de transportes; la escasez de energía; la falta de materias primas obtenibles solamente con importaciones; y la falta de recambios, motores y productos químicos necesarios para el mantenimiento de las instalaciones. P. Saraceno destaca que, en ningún caso, las destrucciones de establecimientos industriales se mencionaban entre los obstáculos para la recuperación (31).

Al inicio de 1945 el Comité de Liberación Nacional Alta Italia presenta a la Comisión Aliada un plan denominado, "Programma delle importazioni essenziali per il 1945" y, después, "First Aid Plan". Durante el período de 1944-45 Italia obtendría ayuda del exterior por valor de más de 700 millones de dólares, principalmente en forma de donaciones a cargo de los aliados.

En abril de 1945 quedaba definitivamente liberado el Norte y posteriormente comenzaba el trabajo destinado a la elaboración del "Piano di massima per la determinazione delle importazione industriali dell'anno 1946". En este nuevo documento se pasa revista otra vez al conjunto de barreras con que estaba chocando la reactivación. Estas eran en lo esencial idénticas a las anteriormente mencionadas, aunque su magnitud fuese mayor. Sin embargo, con el recurso a los medios de transporte de los aliados y las reparaciones a efectuar en las centrales eléctricas, se estimaba que a medio plazo estos obstáculos dejarían de serlo. En efecto, a lo largo de 1946 se dio una rápida normalización en el suministro de energía eléctrica y en la capacidad de transporte. El estrangulamiento más grave y que quedaba por resolver era la falta de medios de pago necesarios para adquirir los inputs de importación necesarios para recuperar los niveles de producción prebélicos.

El otro gran problema que se plantea al final de la guerra es el de la altísima inflación derivada de la misma. La suma de billetes en circulación aumentó de 22.000 millones de liras a finales de 1938 a 419.000 millones al final de 1945, mientras el P.I.B. real se reducía en cerca de un 40%. El índice oficial del coste de la vida se multiplicó por más de 23 entre 1938 y 1945. El aumento máximo fue en 1944 y, aunque la llegada de bienes de procedencia extranjera disminuyó la tasa de crecimiento de los precios de 1945, el coste de la vida estaba creciendo a un ritmo cercano al 100% en ese último año. Los salarios reales registraron una brutal contracción entre 1939 y 1944. Según los datos de Vannutelli, en 1944 el salario real medio era sólo el 25% del de 1940 (32). En 1945, sin embargo, comienza a invertirse la tendencia regresiva de los ingresos reales de los trabajadores gracias a los aumentos nominales que el movimiento obrero logra imponer con la derrota total del fascismo. Además, los asalariados arrancarían una conquista de gran trascendencia para la evolución a largo plazo del mercado de trabajo: la "scala mobile".

Un conjunto de datos indica que los dos años de 1946-47 fueron altamente expansivos y de importancia crucial para establecer una trayectoria estable de recuperación económica. El P.I.B. aumentó en un 54% entre 1945 y 1947, situándose en ese último año por

(31) Saraceno, Pasquale (1977): *Intervista sulla Ricostruzione 1943-53*, a cura di Lucio Villari, Bari, Laterza, p. 39.

(32) Indice de las retribuciones reales medias en la industria. Vannutelli, Cesare (1961): "Occupazione e salari dal 1861 al 1961", in AA.VV., *L'economia italiana dal 1861 al 1961*, pp. 570-571.

encima del nivel registrado en 1936. El índice de formación bruta de capital fijo se multiplica por 6 en dos años, alcanzando en 1947 el máximo histórico de todo el período que va desde 1929 a 1952 (33).

Esta espectacular recuperación se dio en un marco de inflación galopante: en 1946 el índice de precios al por mayor creció en un 40% y en 1947, el aumento fue otra vez superior, acercándose al 80%. La rápida recuperación de las variables reales vino acompañada de una radical depreciación de la lira. En marzo y abril de 1946 se dieron los primeros pasos dirigidos al establecimietno de un tipo de cambio realista de la lira y a favorecer la expansión de las exportaciones: se fijó un nuevo cambio oficial de 225 liras por dólar -el anterior era de 100 liras- y se autorizó al exportador a negociar o utilizar directamente el 50% de los ingresos obtenidos con la exportación, teniendo la obligación de ceder la mitad restante al "Ufficio italiano dei cambi" al tipo oficial. La liberalización del tipo de cambio había sido una reivindicación constante de los industriales textiles. Las exportaciones textiles se habían visto inicialmente beneficiadas por el hecho de que los Aliados suministraran las materias primas necesarias para la producción y, al mismo tiempo, efectuaran las órdenes de compra. Posteriormente, la política de conceder a los exportadores el derecho a vender libremente el 50% de las divisas obtenidas, coadyuvó el fuerte auge que las exportaciones de tejidos vivieron en 1946 y 1947 en ausencia del mercado mundial de grandes competidores como el Japón (34).

Durante el período 1946-47 Italia obtuvo ayuda exterior por valor de 920 millones, siendo la mayor fuente individual de ingresos la canalizada a través del United Nations Relief and Rehabilitation Administration. Además, fue capaz de obtener financiación exterior adicional -principalmente préstamos- por valor de 515 millones de dólares. Ello hizo posible que en 1947 las exportaciones cubrieran solamente el 36% del valor de las importaciones efectuadas (35).

El período de 1948-49 puede calificarse como de estabilización. A partir de septiembre de 1947 el gobierno De Gasperi empieza a tomar una serie de medidas monetarias destinadas a interrumpir la carrera de los precios. Previamente, en agosto de 1947, el tipo de cambio oficial fue nuevamente devaluado, fijándose en 350 liras. Un mes más tarde el paquete estabilizador de Einaudi -vicepresidente del gobierno y ministro del Presupuesto- se concreta en el aumento de las reservas obligatorias de la banca, la elevación del tipo de descuento y el aumento del rendimiento de los bonos del Tesoro. Además, entró en vigor un nuevo sistema de reservas obligatorias para los bancos comerciales. Los decretos de diciembre de 1947 y mayo de 1948 prohibieron al Tesoro el recurso a los anticipos del banco central. En conjunto, la política monetaria restrictiva tuvo un éxito inmediato: el índice de precios al por mayor retrocedió en el último trimestre de 1947. En 1948 aumentó apenas en un 5% y en 1949 dicho índice de precios registró una caída del 5%.

La contención del proceso inflacionista se hizo sin provocar una recesión, aunque sí

(33) Según la serie presentada por Ercolani, pp. 450-451. Ercolani, Paolo (1975): "Documentazione statistica di base", in Pak, Giorgio (Ed.): *Lo Sviluppo Economico in Italia. Volume III. Studi di settore e documentazione di base*. Milano, Franco Angeli.

(34) Un esclarecedor trabajo sobre la política monetaria del período es el del que sería gobernador de la Banca de Italia, Paolo Baffi. Baffi, P. (1961): "La lira nell'ultimo quarto di secolo", *in L'economia italiana...*

(35) United Nations, *Statistical Yearbook, 1951*, Balance of Payments; External Trade, Value of imports and exports in national currencies.

que generó una temporal desaceleración en el ritmo del proceso de crecimiento. A pesar de que la inversión bruta experimentase un notable retroceso en 1948, el P.I.B. creció alrededor del 5,7% durante ese año y, en cerca del 7,4% en 1949. En perspectiva histórica, debe subrayarse el gran éxito de la estabilización de Einaudi dado que consiguió derrotar a la inflación sin dejar de crecer (36). El triunfo, seguramente, no hubiera sido tan grande de no haberse dado un conjunto de circunstancias favorables que acompañaron a la estabilización. En primer lugar, una radical devaluación de la lira constituyó un gran incentivo a la exportación, mientras la ayuda exterior evitaba que se comprimieran las importaciones.

En noviembre de 1947 se unificó el tipo de cambio, estableciéndose como sistema para la fijación del tipo oficial, la media de los tipos del mercado libre en los meses anteriores. El tipo oficial experimentó sendas devaluaciones entre noviembre de 1947 en que se hallaba todavía a 350 liras hasta noviembre de 1949, cuando se situó en las 625 liras por dólar. Ello contribuyó a que los índices cuánticos de exportación mostrasen la recuperación del nivel de preguerra en 1948 y su superación en un 35% al año siguiente. La ayuda americana permitió, simultáneamente, seguir aumentando los volúmenes de importación. En el bienio 1948-49 el valor de la ayuda exterior, principalmente los fondos del Plan Marshall, superó los 637 millones de dólares. Las exportaciones representaron un 70% de las importaciones efectuadas.

Hay que destacar, en segundo término, que las medidas monetarias contractivas, no representaron el cierre indiscriminado de la financiación de las empresas. Para evitar que la estabilización pusiera en dificultad a las empresas del metal -sector que junto con el textil se consideraba pieza fundamental en el desarrollo industrial-, se había creado en septiembre de 1947 el "Fondo per il sostegno dell'Industria Meccanica". Desde su creación hasta marzo de 1950 el F.I.M. concedió créditos por valor de más de 66.000 millones de liras, encontrándose entre las principales beneficiarias las más importantes casas italianas del sector: Breda, el grupo Caproni, el grupo Fiat, Ducati, Piaggio, las empresas del I.R.I., etc. Para aumentar la capacidad financiera de las compañías de electricidad, se desbloquearon las tarifas eléctricas. Para apoyar a las construcciones navales, se aprobó una ley especial para esta industria. Por último, el "Istituto mobiliare italiano" iba a encargarse de conceder créditos para adquirir maquinaria y equipo con cargo al European Recovery Program, más conocido como Plan Marshall (37). Anteriormente, las grandes empresas como Fiat, Pirelli o Montecatini habían conseguido créditos exteriores negociados directamente con el Export Import Bank en 1946 y 1947.

Italia participó desde su fundación en la O.E.C.E. y en los acuerdos que de ella se derivaron. A principios de noviembre de 1949 la O.E.C.E. había decidido que antes del 15 de diciembre debían quedar libres de restricciones cuantitativas un volumen de mercancías de los estados miembros equivalente al 50% del valor comerciado en 1948.

(36) El reciente libro de J. Harper analiza con minuciosidad el papel que jugaron los EE.UU. en el proceso que permitió el éxito en la estabilización. Harper, John (1988): *L'America e la Ricostruzione dell'Italia 1945-48*, ed. inglesa de 1986.

(37) Ver Doria, Marco (1987): Note sull'industria meccanica italiana nella Ricostruzione, *Rivista di storia economica*, 4, n. 1, pp. 43-54; y Gualerni G. (1988): *Economia e politica industriale: Il caso italiano. Volume seconda 1945-1972*, pp. 41-74. Es de especial interés el trabajo de este último autor, Gualerni (1980b).

Hasta este momento Italia había liberalizado sólo el 11% y fue requerida para alcanzar el punto fijado por el comité de ministros de la O.E.C.E. Antes de llevar a cabo la eliminación de las restricciones, el gobierno italiano había preparado la sustitución de la misma mediante la adecuación de los niveles de protección arancelaria, dado que la inflación había dejado obsoleto el arancel de 1921. En agosto de 1949 se aprobó -con modificaciones- la propuesta italiana de nuevo arancel presentada a la conferencia de Annecy del G.A.T.T. La protección media acordada para Italia estaba, según el G.A.T.T., entre las más altas. Actividades como la producción de automóviles o de productos químicos obtuvieron una protección por encima del tipo de arancel medio. Las materias primas fueron grabadas muy por debajo de dicha media (38). Una vez garantizada una estructura de protección arancelaria juzgada conveniente, Italia fue progresivamente suprimiendo sus barreras cuantitativas a la importación. A finales de 1950 había liberalizado aproximadamente el 76% de sus importaciones provinientes de los estados de la O.E.C.E.

Hemos dado datos de la importancia cuantitativa de la ayuda E.R.P. Interesa ahora subrayar el cambio de la composición de las importaciones con cargo a dicho programa que se dio entre 1948 y 1951. En el primer año de funcionamiento, la maquinaria importada a cargo del programa sólo representó el 0,8% del valor total importado mediante los fondos Marshall (39). Dos años después, la maquinaria representaba ya el 25,5% de las importaciones de mercancías E.R.P. Desde mediados de 1949, se nota el cambio de tendencia que se refleja en una paralela pérdida de importancia de las importaciones de alimentos (40). La concesión de crédito público en condiciones muy ventajosas estimuló la demanda de bienes de inversión de las empresas de todas dimensiones. Una parte substancial de los fondos Marshall iban a dedicarse a la importación de equipo para crear una planta siderúrgica de ciclo integral, siguiendo el plan elaborado por Sinigaglia antes de la guerra (41).

En marzo de 1950 andaban a la cabeza de los préstamos concedidos en base a los fondos E.R.P. los sectores eléctrico -73,9 millones de dólares-, siderúrgico -52,5 millones-, mecánico -46,8 millones- y petrolífero -37 millones-. A la ejecución del programa siderúrgico se destinaban 14.200 millones de liras por la ley de julio de 1950. Las inversiones que se dieron utilizando estos recursos permitieron fuertes ampliaciones de capacidad productiva en sectores que se habían revelado como cuellos de botella, especialmente la electricidad y el acero. Hicieron posible, asimismo, la incorporación de técnicas más modernas en los procesos productivos y, en consecuencia, el aumento de la productividad a ellas ligado: en la producción de máquinas de coser el tiempo de fabricación necesario para producir una unidad era en 1953 sólo el 59% del requerido en 1948; en la FIAT, las horas de trabajo necesarias para obtener 1 kg. de producto eran en

(38) Pedone, Antonio (1974): "La politica del commercio estero", Falà O. (a cura di): *Lo sviluppo economico in Italia. Volume II. Gli aspetti generali*, pp. 256-257.

(39) Daneo, Camillo (1975): *La politica economica della Ricostruzione 1946-1949*, Torino, Einaudi, Tabella 58, p. 302.

(40) Daneo (1975), p. 301.

(41) R. Ranieri ha estudiado detalladamente el proceso de reestructuración de la industria italiana del acero en la posguerra. Puede consultarse su trabajo, Ranieri, Ruggero (1985): "La siderurgia italiana e gli inizi dell'integrazione europea", *Passato e Presente*, n. 7, pp. 65-85.

1953 el 48% de las requeridas en 1948; la productividad en la industria del cemento pasó de 304 toneladas/año por trabajador en 1938 a 342 toneladas en 1950 (42).

En síntesis, los elementos fundamentales de la política de reconstrucción italiana fueron varios:

1. La prioridad dada a la rápida recuperación de los niveles productivos prebélicos. Esta se concretó ya desde las postrimerías de la guerra mundial en una estrategia que puso en primer lugar la importación de las materias primas, el combustible y los recambios necesarios, y que, consecuentemente, centró sus esfuerzos en conseguir financiación exterior (ayuda y préstamos).

2. La participación en el proceso de creciente interdependencia europea. Ello significó la incorporación de Italia al conjunto de instituciones europeas: O.E.C.E., U.E.P. y, posteriormente, C.E.C.A. Al mismo tiempo comportó una gradual apertura de la economía italiana guiada y controlada por el sector público: se abolieron las restricciones cuantitativas -aunque no para todos los países ni para todas las mercancías- y se volvió al arancel como instrumento preferente de protección.

3. La política de estímulo a las exportaciones. Se concretó tempranamente en el suministro de materias primas textiles para su elaboración y exportación y, después, en la libre disposición del 50% de las divisas obtenidas por los exportadores. El tipo de cambio oficial se devaluó repetidamente, pasando de las 100 liras por dólar de 1945 a 625 liras por dólar a finales de 1949; esta radical modificación a la baja del tipo de cambio ayudó a que los precios de las exportaciones italianas estuviesen en condiciones de competir en el exterior.

4. La política de ampliación de la capacidad productiva y de aumento de la productividad en las ramas industriales. La financiación privilegiada que obtuvieron del sector público las empresas industriales -especialmente las del metal- y el acceso al equipo y maquinaria de procedencia extranjera, permitieron la incorporación de nuevos procesos productivos capaces de hacer más competitiva la industria italiana en el contexto europeo.

5. El marco no autoritario de relaciones laborales y la presencia organizada de un movimiento obrero combativo. Con victorias decisivas como la "scala mobile" se aseguró la recuperación de los salarios reales y su ininterrumpido crecimiento posterior. Los datos disponibles indican que los ingresos reales de los asalariados de la industria superaron el nivel de 1938 en 1948 y que hacia 1953 se encontraban en un nivel superior en un 40% respecto al de antes de la guerra.

3.3. España

La política económica inicial del Primer Franquismo tomó como modelos a la Italia de Mussolini, la Alemania Nazi y el "Estado Novo" portugués. La implantación de severas restricciones a la importación y un rígido control de cambios se inspiró en las políticas italiana y alemana de los años treinta. El I.N.I. vino concebido como la versión española del I.R.I. El establecimiento de restricciones sobre la inversión industrial tuvo como precedente el "condicionamento" portugués. La prohibición de los sindicatos

(42) Graziani, Franco: "Il progresso tecnico nell'industria dopo la seconda guerra mondiale", in Falà (1975), pp. 258 y 262. Doria (1987), p. 54.

respondió asimismo al modelo de las potencias del Eje. La distribución centralizada de los suministros, tuvo sus antecedentes en los preparativos para la guerra de Alemania e Italia desde la segunda mitad de los años 30. Los controles de precios vinieron precedidos por las políticas antiinflacionistas de los nazis y de Salazar.

Ese conjunto de medidas había tenido resultados no necesariamente negativos, cuando fue aplicado en el marco económico de la Europa de los años treinta, pero no era el más adecuado para agilizar la recuperación de un país que salía de un conflicto bélico. El intento de redirigir la pauta de crecimiento de la economía española en la dirección de un modelo autárquico-bélico se saldó con un fracaso descomunal. Como los aspectos básicos de la política económica del Primer Franquismo son más conocidos, paso directamente a sintetizar cuáles son los elementos que a mi entender constituyeron su esqueleto básico. Esos fueron los siguientes:

1. Subordinación de la recuperación económica al objetivo principal de supervivencia política del Régimen. La consolidación de la dictadura conllevó la renuncia a participar en los organismos de cooperación europea y a obtener financiación exterior occidental que permitiese agilizar el proceso de reconstrucción.

2. Contención de las importaciones sobre la base de un rígido sistema de bilaterismo, licencias, restricciones cuantitativas y control de cambios. Durante todo el período considerado el volumen físico de importación se mantuvo por debajo del de antes de 1936.

3. Política discriminatoria contra las exportaciones, sobre todo en base a un tipo de cambio muy sobrevaluado. El Primer Franquismo mostró una inequívoca preferencia por una moneda fuerte y, a pesar de que ensayó mecanismos muy diversos para rehuir la devaluación, fue incapaz de evitar el desplome de la cotización de la peseta en los mercados internacionales.

4. Proyecto de industrialización de origen autárquico-bélico, basado en la fijación administrativa de precios, el estrecho control de la inversión privada, la creación de "industrias de interés nacional, la inversión directa del Estado a través del I.N.I. y la centralización de los suministros de materias primas y de los permisos de importación.

5. Modelo autoritario de relaciones laborales con prohibición de sindicatos y del derecho de huelga, destinado a contener el crecimiento de los salarios reales.

Hay que insistir otra vez, en que la política económica española de los años cuarenta fue calcada de la fase de autarquía italiana. En cambio, a pesar de seguir por una senda de crecimiento autárquico-bélico, la economía italiana registró una notable expansión entre 1934 y 1939, que contrasta marcadamente con la pobre trayectoria española en el intervalo 1939-50.

La política de reconstrucción en Francia, Italia y España presentó similitudes y diferencias. En Francia la reconstrucción fue ligada a un aumento de la presencia del sector público en la economía. Italia impulsó un tipo de crecimiento más liberal. El nuevo régimen español optó por un modelo de economía altamente intervenida. Desde este punto de vista, estuvo más próximo del modelo francés que del italiano. No obstante, Francia -con un modelo intervencionista- e Italia -con un modelo más ortodoxo-, se recuperaron ambas mucho más rápido que España.

Estas dos últimas observaciones tienen a sugerir la idea de que los modelos de política económica no pueden explicar plenamente la diferencia entre las trayectorias de crecimiento de los años cuarenta. Sólo cuando el estudio de la política económica se inscribe

en el marco más amplio del análisis de los estrangulamiento con que chocaba el proceso de crecimiento en aquel momento histórico, puede llegar a obtenerse una explicación satisfactoria de las causas del desastre económico español en esos años.

4. Los estrangulamientos reales: trabajo cualificado, energía y materias primas

4.1. La represión posbélica como causa del estancamiento

Las pérdidas de fuerza de trabajo debidas a los acontecimientos bélicos de 1936-39 fueron demasiado pequeñas para que puedan argüirse como causa seria del estancamiento económico de la posguerra. El volumen de población activa estimado a partir de los datos del censo de 1940 era para dicho año de 9,2 millones de personas. Contrastando esta cifra con la estimación correspondiente al año 1935 -9,1 millones-, queda de manifiesto que el número total de activos en España no disminuyó por debajo de las cotas alcanzadas antes de la guerra (43). De ser ciertas, esas cifras indicarían que, a pesar de las pérdidas por muertes de guerra -que pudieron alcanzar al 4% de la población activa-, la incoporación de nuevos activos al mercado de trabajo podía, desde un punto puramente cuantitativo, compensar con creces las mismas.

La pérdida de habilidades y conocimientos técnicos de los que no volvieron a su antiguo puesto de trabajo de 1936 tuvo consecuencias mucho más negativas para el proceso de desarrollo de la economía española. Sumando el número de condenados a muerte, de recluidos, de fugitivos que huían de la aplicación de la Ley de responsabilidades políticas, de exiliados que no volvieron, de gentes que fueron depuradas por su ideología republicana y de muertos por enfermedades de malnutrición en la posguerra, sobrepasaríamos quizás la cifra del millón de personas. Reténgase que en período 1939-41 se registraron 211.227 defunciones más que en el último trienio de paz. El número oficial de reclusos en las prisiones y campos de concentración del estado español era de 270.719 en 1940 (44). La cifra de exiliados que no volvieron pudo situarse, según Thomas, en los 300.000. A todos estos debería sumarse los que fueron expulsados de su trabajo o, simplemente, huyeron por miedo a las represalias. No es, por tanto, descabellado el dato de un millón de personas afectadas por ejecuciones, depuraciones, exilios e huidas. Esto equivaldría ya al 11% de la población activa de 1935 y representa un peso económico mucho mayor que el de las muertes debidas exclusivamente a la guerra.

El clima de terror reinante en España en la época de las grandes victorias nazis durante la Guerra Mundial puede imaginarse con un dato del que se hace eco el embajador alemán en Madrid. Aunque hoy pueda parecer exagerado, Von Stohrer comunicaba al Ministerio de Asuntos Exteriores del Reich que a principios de 1941 entre 1 y 2 millones de republicanos continuaban siendo represaliados y que sus familias corrían el riesgo de perecer de hambre (45).

---

(43) Alcaide (1976), p. 1.136.

(44) El contraste con los años republicanos es muy fuerte. En 1934 el número de presos era sólo de 12.574.

(45) Así lo afirma el embajador nazi en España en un telegrama del 6 de febrero de 1941 dirigido al Ministerio de Asuntos Exteriores del Reich. En él se evidencia la percepción que los alemanes residentes en España tenían de la situación socioeconómica del país en aquel momento. A continuación extraigo una parte

Jean Bouvier, en su libro sobre el proceso de reconstrucción francés, destaca la muy moderada intensidad de la depuración de colaboracionistas como un factor que evitó que se dislocara la estructura productiva de Francia en 1945: no más de 10.000 personas fueron condenadas a muerte con posterioridad a la liberación del país galo (46). En cambio, para España, sólo en los años de "paz" de 1939-45 ha podido probarse la ejecución de más de 28.000 prisioneros políticos.

Hay que insistir, además, en el hecho de que la represión no se distribuyó homogéneamente. Estratos sociales de especial importancia para el proceso productivo sufrieron con mucha mayor intensidad las consecuencias de la represión: obreros industriales, mineros, enseñantes, técnicos universitarios, campesinos no propietarios y personal de la administración pública. Las habilidades y conocimientos de algunos de estos grupos sociales no eran fácilmente reemplazables a medio plazo. Unos eran los que sabían cómo manejar los medios de producción. Otros eran los principales agentes en la transmisión del conocimiento. Podemos pensar sin temor a equivocarnos que la desarticulación provocada en el aparato productivo español por la represión de la posguerra fue un elemento de importancia económica decisiva a corto y a largo plazo. Debido a su repercusión sobre el stock de conocimientos y habilidades técnicas de la economía, la intensidad y la modalidad de la represión elegidas por el Primer Franquismo figuran en un lugar destacado entre las causas de la malograda recuperación española.

4.2. La crisis energética de los años 40

La disponibilidad de energía fue un factor determinante en el comportamiento de la producción industrial y del sistema de transportes de toda Europa en los años 40. No es extraño que se haya situado el final del proceso de reconstrucción a nivel continental en el momento que se llegó a una solución europea para la oferta de carbón del Ruhr -la C.E.C.A.- (47).

---

significativa del mismo telegrama:

"At the present time no bread at all is to be had in many parts of Spain. The scarcity of food will grow still more acute. Hunger revolts are expected. As a consequence of this and because of simultaneously rising unemployment, cases of highway robbery and banditry are increasing. Even the Army, too is to some extent underfed and ill-clad. Because of that there is dissatisfaction in the barracks. It is feared that here and there soldiers are making common cause with Communist bands and others, and in this way are supplying them with weapons.

The bitterness of the people is also justified in particular by the continued detention of 1-2 million Reds from the Civil War, who are poorly fed and whose families are starving. Increasing cases of corruption and the lack of a community spirit among a large part of the more well-to-do Spanish populace increases the indignation." The Ambassador in Spain to the Foreign Minister, Telegram, Madrid, February 6, 1941- 10:10 p.m., *Documents on German Foreign Policy 1918-1945, Series D (1937-1945), Volume XXII, The War Years*, February 1-June 22, 1941, p. 36.

(46) "Survivre impliquais que l'épuration ne disloquât pas les structures de la production et la société et ne fît pas disparaître une part de leur personnel d'encadrement." Bloch-Lainé et Bouvier (1986), p. 20.

(47) A. Milward, en su libro dedicado a la reconstrucción europea da por concluido este período histórico en 1951. Para Milward, el proceso de reconstrucción fue aquel lapso de tiempo que se requirió para crear una base internacional satisfactoria que permitiese la continuación del boom iniciado en 1945. El fin del proceso de reconstrucción vino en el momento en que se dieron dos soluciones continentales para los problemas de la escasez de divisas y de carbón -la Unión Europea de Pagos y la Comunidad del Carbón y del Acero-. Milward (1984): *The Reconstruction of Western Europe*, p. 470 y 477.

En una situación bélica como la Guerra Mundial, España partía de una posición ventajosa en relación a otros países europeos puesto que tenía una oferta doméstica de carbón que permitía, sobre el papel, escapar a las consecuencias más crudas de los estrangulamientos en el suministro exterior. No obstante, la suspensión de las importaciones de hulla repercutió negativamente sobre determinadas producciones estratégicas tales como el acero, el cemento o la producción termoeléctrica.

España era totalmente dependiente en el consumo de derivados del petróleo. Ello hizo que, al igual que los otros neutrales, tuviese que enfrentarse con crecientes dificultades para importar el crudo y sus derivados durante el transcurso de la Guerra. Cuando comparamos la trayectoria de las importaciones españolas de productos petrolíferos con las del vecino Portugal, queda además de manifiesto que la política exterior del Régimen español contribuyó a hacer mucho más grave el estrangulamiento en el suministro. Este fue aquí más intenso y prolongado que en Portugal, debido a que el Estado español simpatizó inicialmente con el Eje. Como resultado, los Estados Unidos utilizaron el corte en el suministro para presionar en favor de la neutralidad.

La falta de derivados del petróleo contribuyó a la desarticulación del sistema de transportes por carretera y por mar. Esto hizo aumentar la demanda de vagones ferroviarios y contribuyó a generar un nuevo estrangulamiento. El conjunto de actividades productivas experimentó parálisis temporal debido a los retrasos en el suministro de materiales derivado del estado del sistema de transportes. La escasez de fuel-oil afectó, por otro lado, a las actividades industriales que lo utilizaban como combustible. El estrangulamiento petrolífero y la falta de importaciones de hulla inglesa contribuyeron, además, a hacer crecer de forma más rápida la demanda de electricidad.

La política industrial seguida por el nuevo Régimen se dirigió inicialmente a tratar de obtener sustitutos nacionales del petróleo. Ello condujo a la creación de la principal empresa del I.N.I en esos años, la Empresa Nacional Calvo Sotelo, que pretendía convertir pizarras bituminosas y lignitos en combustibles líquidos. Esta empresa absorbió el 30% del capital invertido por el I.N.I. en los años de la Guerra Mundial, aunque no sirviera apenas para resolver el estrangulamiento provocado por la carencia de petróleo.

La congelación de las tarifas eléctricas, en un marco altamente inflacionista, estimuló el crecimiento de la demanda de electricidad y repercutió negativamente sobre la rentabilidad del capital privado. La erosión de la rentabilidad del sector hizo disminuir el ritmo de crecimiento de las inversiones de las compañías eléctricas. Esa caída no vino compensada por un aumento paralelo de las inversiones públicas en el sector. Como resultado, el ritmo de crecimiento de la potencia instalada en centrales eléctricas sufrió una notable contracción en los primeros años de la posguerra. La potencia instalada había pasado de 1'096 millones de kva. en 1929 a 1'91 millones en 1936. Las destrucciones bélicas fueron de escasa entidad: la potencia en 1939 era de 1'89 millones de kva., es decir, solamente inferior en un 1% a la de antes de la guerra. Sin embargo, a pesar de que poco hubo que reconstruir, la potencia aumentó muy lentamente con posterioridad a 1939: hacia 1946 era sólo de 2'195 millones de kva. La tasa de crecimiento anual, que fue del 8,2% en el período 1929-36, retrocedió hasta el 2,1% en el intervalo 1939-46.

La lenta expansión de la capacidad productiva cuando la demanda eléctrica estaba creciendo rápidamente estimulada por el abaratecimiento real y por los estrangulamientos en la oferta de los otros productos energéticos, condujo a la implantación

generalizada de restricciones en 1944. Las restricciones significaron la parálisis temporal de las actividades productivas que utilizaban esa fuerza motriz (48). En 1945 y 1949, años en que las restricciones fueron máximas, la producción industrial experimentó sendas contracciones. Más de medio millón de trabajadores estuvieron adscritos al servicio del subsidio de paro por escasez de fluido eléctrico (49).

El Régimen pretendió enmascarar sus errores recurriendo a la "pertinaz sequía". No obstante, no encontramos restricciones eléctricas de la magnitud española en ningún otro país de la Cuenca Mediterránea, a pesar de que compartan condiciones climáticas con el estado español. Tanto si comparamos la trayectoria española con la de los países latinos de Europa como con la de los territorios del Norte de Africa, se pone de manifiesto que la producción eléctrica fue menos dinámica en España a lo largo del período 1943-49.

4.3. Sacrificio de las importaciones y escasez de materias primas

El mantenimiento de las importaciones muy por debajo de los niveles de los años treinta, constituye la otra explicación primordial de la involución económica española en los años 40. La falta de materias primas y bienes intermedios importables fue la principal barrera con que chocó la reactivación agraria e industrial. La agricultura española dependía de la importación de fosfatos y de abonos nitrogenados. La caída en el suministro de los mismos fue la principal razón de la falta de recuperación agraria y, especialmente, de los cultivos de exportación. La rápida recuperación industrial requería el acceso a materias primas tales como el algodón, la chatarra, el acero, el cobre, la hojalata, las pieles, la pasta de papel, el caucho o determinados productos químicos. La importación de dichos materiales hubiera fácilmente roto con la espiral de escasez. La falta de las mismas frenó el ritmo de expansión de la industria transformadora (50).

---

(48) Carles Sudrià estima que en un año como 1949 las restricciones al consumo de electricidad equivalieron al 27,3% de la producción efectiva. La cifra, a pesar de ser sorprendentemente alta, no es exagerada, dado que se aproxima mucho a una estimación anterior realizada por la Administración de Operaciones Extranjeras de los EE.UU. Ver el trabajo: Sudrià (1987): "Un factor determinante: la energía" en Nadal, Carreras y Sudrià (Comps.) (1987): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona, p. 333. La estimación de la U.S.R.O. viene reproducida en el anejo n. 8 del trabajo de Antonio del Aguila, incluido en el volumen del *Consejo Económico Sindical de Vizcaya*, Junio de 1956, p. 479.

(49) El número de trabajadores fabriles que en el año contable de 1950 percibía el subsidio de paro obrero directo por escasez de fluido eléctrico era, por ramas, el siguiente:

Textil	105.534	Metal	46.248	Química	16.172	Piel/calzado	8.360
Construcción	5.310	Vidrio/cerámica	6.094	Papel	7.249	Madera/corcho	15.778
Artes gráfs.	4.447	Alimentación	4.440	Varias	9.985	TOTAL	229.617

Fuente: Ministerio de Trabajo, Paro Obrero Directo por Escasez de Fluido Eléctrico: *Memoria del Ejercicio del 1 de julio de 1949-31 de diciembre de 1950*, Apéndice 9.

(50) La compañía FIAT se había ya consolidado como la Meca del capitalismo industrial italiano y Vittorio Valetta, administrador delegado, era entonces su profeta. El "Ministero per la Costituenta" entrevistó a Valetta el 6 de abril de 1946 en Turín. Pienso que el problema básico de la reconstrucción queda muy claro en la respuesta que dio este exponente principal del capitalismo dinámico de la Europa meridional: "La richiesta di automobili, di camioni, e di autoveicoli in genere, di materiale ferroviario, di motori marini, ecc. sono in relazione con la massima capacità produttiva della Fiat... Ma alla realizzazione di questa massima produzione si frappongono due inceppi: il primo, momentaneo, è dovuto all'impossibilità di occupare le maestranze per intero, il che sarà solo fattibile quando gli stabilimenti saranno rimessi in pristino; il secondo è quello delle materie prime, che arrivano con ritmo diverso e in quantità minore del previsto, che arrivano

Sería ideal contar con índices cuánticos de importaciones de materias primas para el conjunto de estados europeos, para acabar de probar la tesis de que la mayor compresión que sufrieron las compras españolas al exterior de este tipo de bienes ocupa un lugar destacado entre las causas que explican el desastre español de los años 40. Al no disponer de índices cuánticos de importación referidos exclusivamente a las materias primas, una aproximación razonable a su trayectoria puede obtenerse analizando los índices cuánticos del conjunto de importaciones.

Los datos representados en el Gráfico 3 muestran como el volumen físico de importaciones españolas fue el que más sufrió durante la segunda mitad de la década de los 40 (51). La Guerra Mundial provocó una fuerte caída de las cantidades físicas importadas en la mayoría de países europeos. No obstante, en la Europa capitalista, tanto los países neutrales como los que participaron en la guerra, experimentaron un gran salto en el nivel de sus importaciones con posterioridad a 1945. Entre 1945 y 1947 el crecimiento de las importaciones fue rápido y sostenido en todos los países. Durante el intervalo de 1947-49 la gran mayoría de economías alcanzaron a rebasar las cantidades físicas de importación de mediados de los años treinta. Si comparamos los volúmenes físicos de importación españolas con las de los otros estados la conclusión es inequívoca: A finales de los cuarenta España estaba todavía lejos de alcanzar los niveles de importación de antes de la guerra, mientras que prácticamente todos los otros países se habían situado por encima de mediados de los años 30. Los dos neutrales del Sur -Turquía y Portugal- importaban en 1950 cerca de dos veces las cantidades de antes de la guerra. Tanto Francia como Italia habían, por su parte, rebasado los niveles de importación de 1935. Lo mismo puede decirse para países como Suecia, Suiza o Noruega, que en 1950 importaban más de un cincuenta por ciento por encima del nivel de 1935. Aunque no esté disponible el índice cuántico de Grecia, hay evidencias de que las importaciones también crecieron muy rápidamente después de 1945. Por tanto, independientemente de que los estados hubiesen sido beligerantes o neutrales, del Norte o del Sur, vencedores o vencidos, todos experimentaron una trayectoria fuertemente expansiva de las importaciones en la inmediata posguerra. En resumen, la explosión de las importaciones del conjunto de países de la Periferia de Europa contrasta marcadamente con la traumática trayectoria española que muestra el Gráfico 3.

A mi entender, la clave de una rápida reconstrucción residía, en efecto, en obtener una oferta suficiente de energía, materias primas y bienes intermedios para poder recuperar

---

irregolarmente o non arrivano. Coll'afluso delle materie prime come promesso, noi potremmo assicurare una produzione sufficientemente interessante, nel senso di poter occupare la quasi totalità della mano d'opera, con pochissimo scarto e con la possibilità di fare dei prezzi economicamente in pareggio o leggermente buoni. Si deve perciò richiamare l'attenzione del governo sulla situazione delle materie prime, poché, regolarizzata tale situazione, noi potremo aderire in pieno all'indirizzo generale, al cui sottoscriviamo con gran piacere, di dare lavoro a qualunque costo". Vittorio Valletta, Inchiesta del Ministero per la Costituente sull'economia italiana, reproducida por Villari, Lucio (1975): *Il capitalismo italiano del Novecento*, vol. II, pp. 546-547.

(51) En el Gráfico 3 se presentan los índices cuánticos de importaciones de los países beligerantes y de los neutrales, cuando estos están disponibles. Este no es el caso de Italia, razón por la que en el gráfico correspondiente a dicho país represento la trayectoria de los volúmenes de importación a precios de 1938. Los índices cuánticos que figuran en el Cuadro 3 vienen reproducidos en U.N., *International Trade Statistics 1954*, New York. Los datos para España corresponden al índice cuántico simple elaborado por el I.N.E. Instituto Nacional de Estadística (1958): *Comercio Exterior de España. Números Indices (1901-1956)*, Madrid, p. 25. Las importaciones italianas a precios constantes vienen recogidas en Ercolani (1975), p. 433.

Suecia
Portugal
Turquía
Suecia
Francia
Bélgica
Noruega
Suiza
Italia
Alemania
Inglaterra
Estados Unidos
36=100
39
42
45
48
51
54
57
60
63
66
69
72
75
78
81
84
87
90
93
96
99
102
105
108
111
114
117
120
123
126
129
132
135
138
141
144
147
150
153
156

Gráfico 4. Trayectoria de los volúmenes físicos de comercio exterior, 1939-1958. Índices cuánticos, año de 1936=100.
Exportaciones ——— Importaciones .....

En conjunto, el índice cuántico de exportaciones de la Europa Occidental se situaba en 1950 en un nivel superior en un 20% al de 1938 (56).

El análisis de las causas del desastre económico español en los años 40 exige dar una explicación a esa patente incapacidad de recuperación de las exportaciones. El predominio de los productos agrarios en la cesta española de exportaciones estuvo en la base de la lenta evolución de las exportaciones españolas en la inmediata posguerra. España no registró el boom en la exportación de manufacturas que estados como Francia o Italia vivieron con posterioridad a 1945. Debe añadirse, sin embargo, que las exportaciones de estados como Portugal y Turquía -que como España no fueron beligerantes en la guerra mundial y en cuyas cestas de exportación los alimentos todavía ocupaban un mayor peso-, mostraron un comportamiento mejor que el español. Las exportaciones de países mediterráneos del Norte de Africa registraron también una buena coyuntura en productos como los cítricos, las conservas de pescado, el arroz o las cebollas. La mayor lentitud en la recuperación de las exportaciones españolas durante la segunda mitad de los 40 no puede, por tanto, atribuirse sólo a la estructura predominantemente agraria de las exportaciones españolas.

La falta de materias primas básicas para la producción de los bienes exportables limitaba severamente el output obtenible. En particular, las exportaciones agrarias fueron hipotecadas por la insuficiente disponibilidad de abonos químicos. Esta retrasó la recuperación agraria y disminuyó, por tanto, el output exportable. Además, la falta de hojalata, pieles, caucho, cobre, acero y fibras textiles de importación limitó la expansión de las exportaciones industriales. Volviendo al Gráfico 4, puede observarse que en el conjunto de países considerados, los niveles físicos de importación (en trazo punteado) se recuperaron antes que los de exportación (en trazo continuo). Esta constatación sugiere que para volver a alcanzar la capacidad exportadora prebélica fue necesario anteriormente rehacer los stocks de materias primas y de bienes instrumentales a través de las importaciones. En el conjunto de países, el salto de las importaciones antecedió e hizo posible la recuperación exportadora. España es el único país de la Periferia capitalista de Europa, donde no hubo una clara recuperación de las importaciones que antecediera a la de las exportaciones. El estado español entró en un círculo vicioso dado que le era difícil exportar por falta de inputs básicos importables y le era difícil importar por falta de ingresos de exportación.

Adicionalmente, hubo otros factores que contribuyeron a agravar la situación. La disminución y las restricciones al consumo en los países europeos, que eran los principales mercados tradicionales de las exportaciones españolas, ocasionaron problemas de colocación de algunos productos. La intervención de determinados productos y la proliferación de mercados clandestinos en España provocaron reajustes de cultivos. La sobrevaloración del tipo de cambio desincentivó la exportación e impidió compensar el

---

aspecto a la pauta española. Debe, no obstante, recordarse que el período de 1946-49 fue la época de la Guerra Civil en Grecia.

(56) El índice cuántico de exportaciones de la Europa Occidental procede del anuario: U.N. (1954): *Statistical Yearbook 1954*, New York, p. 366. La trayectoria del índice, convertido a base 100 en 1938, es la siguiente:

1938	1947	1948	1949	1950
100	57	70	88	120

deuda de guerra se pagó prácticamente al contado al finalizar la misma. Añádase adicionalmente que, durante la Guerra Mundial, España se dedicó asimismo a amortizar sus deudas con países terceros. De acuerdo con los datos de las balanzas de pagos suministradas por Chamorro, entre 1942 y 1945 la cancelación de créditos por parte española ascendió a más de 61 millones de dólares (52). Por último, las cifras disponibles indican que en un año como 1945 la balanza de pagos española registró una salida de 44 millones de dólares en la partida de compra de valores extranjeros, flujo de difícil justificación en una situación de penuria patente de medios internacionales de pago (53).

Cuadro 3
Variación en las reservas de oro de los estados europeos durante la Segunda Guerra Mundial

	Millones de dólares en reservas de oro		
	31 de diciembre de 1939	*1945*	*Aumento de reservas*
Estados no beligerantes			
Suiza	549	1.342	+793
Portugal	93	433*	+430
Turquía	29	241	+212
Suecia	308	482	+174
España	-	110	+110
Estados beligerantes			
Reino Unido	2.038	1.995	-43
Países Bajos	689	270	-419
Austria	88**	0	-88
Francia	2.984	1.550	-1.344
Italia	144	24	-120
Dinamarca	53	38	-15
Noruega	81	80	-1
Bélgica	731	733	-2
Finlandia	34	3	-31
Grecia	27	28	+1

Notas: (*) El dato de Portugal se refiere al año 1946, primero en que constan cifras en el Anuario de las Naciones Unidas.
(**) El dato de Austria se refiere al 31 de diciembre de 1938.
Fuente: United Nations, *Statistical Yearbook 1951*.

(52) Chamorro S., Comendador R., Dolado J.J., Repullo R. y Rodríguez J. (1975), Las Balanzas de Pagos de España del Período de la Autarquía, *Información Comercial Española*.

(53) De las balanzas de pagos no se deduce a qué puede corresponder esa gran exportación de capital privado en 1945 destinada a adquirir propiedades de extranjeros. Una modesta parte de ese flujo puede deberse al "rescate" de la Compañía Telefónica por el Estado español. El coste de permitir la exportación de capitales en un momento tan delicado fue muy alto para la economía española: ¡esos 44 millones de dólares representaron el 18% del valor de las importaciones en 1945!

Adicionalmente, hay que cuestionar el uso que se hizo de las divisas gastadas en importaciones durante el conflicto internacional. En un año como 1944 la partida mayor de divisas cedidas para financiar las importaciones españolas fue la de material de guerra. En ese año entre material de guerra diverso y aviones, el estado español se gastó más de un cuarto de sus divisas destinadas a la importación.

Por otra parte, hay que destacar que el estado español no fue el único que se encontró con escasas reservas a finales de la Guerra Mundial. Austria perdió la totalidad de su stock de oro. Italia tenía a finales de 1945 sólo 24 millones de dólares en reservas auríferas, es decir, menos de una cuarta parte del stock español. Grecia, con su 27'6 millones de dólares en reservas, tenía un stock per cápita de oro inferior al español en 1945. Finlandia había también prácticamente perdido la totalidad de sus reservas de oro. Además, iba a tener que hacer frente al coste de las reparaciones exigidas y obtenidas por la Unión Soviética. En síntesis, a finales de la guerra mundial España no era la única economía de Europa con problema de escasez de reservas exteriores. La falta de medios internacionales de pago, en general, y de dólares, en particular, fue uno de los principales problemas económicos de la posguerra en el conjunto del continente.

En 1945 los países que salían de la guerra se encontraban en su mayoría con que la capacidad de aumentar su disponibilidad de medios de pago internacionales iba a condicionar decisivamente la velocidad de su recuperación económica. Una vez agotado el recurso a las reservas exteriores acumuladas, los medios de poder seguir importando los bienes necesarios para la plena utilización de la capacidad productiva doméstica, quedaban limitados a los ingresos de exportación y a los derivados de transferencias y flujos de capitales del exterior.

5.2. Las dificultades de la exportación

Las exportaciones españolas se revelaron todavía menos dinámicas que la producción doméstica, especialmente que la industrial. El índice cuántico simple calculado por el I.N.I. indica que la cantidad física de exportación se encontraba en 1950 un 20% por debajo del nivel de 1935. En esto España volvía a diferenciarse de la mayor parte de países de la Europa Occidental.

El Gráfico 4 presenta, en trazo continuo, la trayectoria de los índices cuánticos de exportación de los países neutrales y de países que fueron beligerantes (54). Nótese que, al igual que sucedía con las importaciones (representadas ahora con trazo punteado), con posterioridad a 1945 se nota una rápida mejora en los índices físicos de exportación de la mayor parte de economías. En 1950, tanto países neutrales con exportaciones mayoritariamente agrarias (Portugal y Turquía) como países con mayor peso en las exportaciones industriales (Suiza y Suecia), superaban ampliamente el volumen físico de exportación de mediados de los años treinta. Lo mismo era cierto para países que estuvieron involucrados en la guerra, tales como Francia, Italia, Noruega o Finlandia (55).

(54) Las fuentes utilizadas son las mismas que las que figuran en la nota 51, pero referidas también a las exportaciones. Las advertencias formuladas en esa nota son asimismo válidas para interpretar el Gráfico 4.

(55) Para el caso griego no he podido tener acceso a ningún índice cuántico, pero las evidencias para diferentes tipos de productos indican que la recuperación exportadora fue lenta, aproximándose en este

efecto del mayor crecimiento de los precios domésticos.

5.3. La negativa a devaluar

Los estudios comparativos sobre la política económica de los regímenes fascistas han tendido a poner el énfasis en la prioridad dada por los gobiernos de ese signo a la política de tipo de cambio fuerte. Al analizar los elementos de convergencia en la política económica de la Italia de Mussolini y del Portugal de Salazar, Arrighi apunta como uno de los puntos de encuentro en los dos modelos de fascismo la opción en pos de una divisa sobrevalorada. Este autor va todavía más lejos y afirma que la exagerada protección y las restricciones cuantitativas a la importación fueron instrumentos utilizados por los gobiernos de estos regímenes para responder al objetivo fundamental de preservar el valor exterior de la divisa (57).

La tozudez del Primer Franquismo por mantener una alta paridad externa de la peseta es conocida y lo hace digno de figurar en primer término dentro de la tipología de Arrighi. El Nuevo Régimen prefirió sacrificar la recuperación de las exportaciones y condenar a la economía española a dejar de importar los bienes imprescindibles para su expansión antes que permitir la depreciación oficial de la peseta para compensar la mayor tasa de crecimiento de los precios domésticos que la de sus partners comerciales y la de sus competidores durante el último tercio de la década de los 40.

En el Cuadro 4 viene recogida la evolución en la década de los 40 de los tipos de cambio oficiales de las divisas de los estados de la periferia de la Europa Occidental. Hay que advertir que varios de estos tipos de cambio tienen mucho de nominales puesto que era práctica mayoritaria que las transacciones vinieran reguladas bilateralmente y los tipos de cambio realmente aplicados variasen de acuerdo con los tratados comerciales y de pagos. No obstante, para el objeto de nuestro interés pueden ya sacarse conclusiones significativas del análisis de la trayectoria de los tipos de cambio oficiales respecto del dólar.

Al observar la trayectoria del valor externo de las divisas de la Periferia de la Europa capitalista salta a la vista una primera conclusión: a lo largo de la década de los 40 -tanto antes como después de 1945-, el conjunto de divisas fue devaluado en relación al dólar. Comparando los tipos de cambio de agosto de 1939 con los de 1949, podemos observar que Grecia, Italia y Francia experimentaron las bajas mayores. El cambio oficial tendió a reflejar los procesos de altísima inflación a que estuvieron sometidas las tres economías. España, contrariamente, estuvo entre los países de la Europa Occidental que -a pesar de experimentar un notable proceso inflacionista- devaluó en menor medida su divisa. En el caso español, la política del tipo de cambio, en lugar de ser un instrumento que facilitase la más rápida recuperación exportadora, actuó en sentido opuesto. El mayor ritmo de crecimiento de los precios domésticos de los productos exportables por España, en relación a los del mercado mundial, hubiera podido paliarse favoreciendo a los exportadores con un cambio más ventajoso. El Consejo de Ministros, en cambio, se negó

(57) Arrighi, Giovanni (1985). "Fascism to Democratic Socialism", in Arrighi G.: *Semiperipheral Development. The Politics of Southern Europe in the Twentieth Century. Explorations in the World Economy.* Volume V, Publications of the Fernand Braudel Center, pp. 251 y 254.

repetidamente a alterar el tipo oficial de cambio y sólo tardíamente acabó por aceptar la depreciación de hecho de la peseta.

Cuadro 4
Tipos de cambio oficiales de las divisas de los estados del Sur de Europa y de la Periferia de la Europa capitalista, 1939-1949

		Tipo de cambio medio respecto al dólar			*% Rev. $*
	Divisa	*24.8.39*	*31.12.45*	*15.9.49*	*39/49*
Austria	Sch.	5,34#	10,0	10,0	87,3
Finlandia	FM	48,40	135,7	160,0	230,6
Francia	Fr.fcs.	37,755	119,10	272,495	621,7
Grecia	Dr.	117,60	500,0*	10010,0&	-
Irlanda	L.stg.	0,2126	0,2481	0,2481	16,7
Italia	L.it.	19,0	100,0	575,0	2926,3
Noruega	N.Kr.	4,27	4,965	4,965	16,3
Portugal	Esc.	23,36	24,815	25,025	7,1
España	Pts.	9,05	11,085	11,085@	22,5
Turquía	L.tr.	1,267	1,305ç	2,8126	122,0

(#) Enero de 1938. (*) En noviembre de 1944 cada 50.000 millones de viejos dracmas se canviaron por uno de nuevo. (&) Con certificados de cambio. (@) Además a partir de la fecha de 3.12.48 se introdujeron tipos de cambio múltiples que iban desde las 12,59 a las 21,9 pts. para los bienes de exportación y de 13,14 pts. a 27,35 pts. para las importaciones. (ç) Tipo oficial, excluido el premio.

Fuente: Bank for International Settlements (1951). *Twenty-First Annual Report*, Basle.

No debe olvidarse, sin embargo, que en la Europa del día después de la Guerra Mundial la capacidad de exportación dependía de los suministros de materias primas y que el valor de las importaciones efectuadas por los estados de la Europa capitalista estuvo a lo largo del período 1945-49, muy por encima del valor de sus exportaciones. Durante el primer quinquenio de posguerra, los ingresos de exportación sólo alcanzaron a financiar una parte bastante limitada de las importaciones de bienes y de las transacciones corrientes, especialmente, en los estados del Sur de Europa que salían de la guerra. Los países de la Europa capitalista utilizaron grandes cantidades de financiación exterior, en forma de ayuda y créditos, para poder recuperar sus niveles de importación de antes de la guerra con anterioridad a la plena recuperación de sus exportaciones.

5.4. La renuncia al uso de la financiación exterior

Una forma de medir el grado en que los ingresos de exportación financiaron la recuperación económica es la tasa de cobertura de las exportaciones de bienes, es decir, el cociente entre el valor corriente de las mismas y el valor de las importaciones. Al comparar la contribución de las exportaciones españolas a la financiación de las importaciones, destaca que durante el período 1945-49 la tasa de cobertura fue mucho más alta en el caso español que en el de la mayoría de países del Sur de Europa.

Cuadro 5

Tasa de cobertura de las exportaciones respecto de las importaciones en los estados capitalistas del Sur de Europa. Años 1945-49

	Porcentaje de las exportaciones sobre las importaciones				
	España	*Francia*	*Italia*	*Grecia*	*Portugal*
45	102,1	20,0	-	44,3	79,3
46	88,1	38,3	-	39,2	66,3
47	77,2	56,2	36,4	41,6	45,5
48	77,2	64,5	69,3	25,8	41,4
49	83,8	84,6	74,0	28,1	44,7

Fuentes: U.N. *Statistical Yearbook 1951*; D.G.A., *Estadísticas de Comercio Exterior*.

Como promedio el valor de las exportaciones españolas durante el quinquenio 1945-49 representó alrededor del 85% del de las importaciones. Ni tan siquiera en un sólo año del período, la contribución de las exportaciones a la financiación de las importaciones fue tan alta en Francia, Italia, Grecia o Portugal. La tasa de cobertura media fue del 53% en el caso francés. Fue del 36% para Grecia. Las exportaciones portuguesas de mercancías cubrieron alrededor del 55% de las importaciones. Faltan los datos de Italia de 1945 y 1946, pero en 1947 la tasa de cobertura era sólo del 36,4%.

Obsérvese en el cuadro que mientras la tendencia francesa o italiana fue hacia una progesiva mejora en la tasa de cobertura, hubo un progresivo deterioro en la portuguesa y la griega. La primera refleja, evidentemente, la sostenida recuperación de las exportaciones de los dos estados industriales. La caída de la tasa de cobertura de las exportaciones griegas está ligada a los efectos de la guerra civil y a la falta de dinamismo en la exportación. En el caso portugués, refleja la pérdida de las rentas comerciales que comportó la neutralidad y el estancamiento de las exportaciones posterior a 1946.

Lo que aquí interesa principalmente es subrayar la alta tasa de cobertura de las exportaciones españolas, en contraste con la experiencia de la mayor parte de la Periferia de Europa entre 1945 y 1949. Dicho de otra forma, el estado español financió sus importaciones y pagos corrientes al exterior casi exclusivamente con el producto de sus exportaciones de bienes: en el bienio 1945-46 las exportaciones representaron alrededor del 95% del valor importado; en los tres años siguientes ese porcentaje se redujo un poco -hasta cerca del 80%-, dado que España contó con el apoyo financiero exterior de la Argentina peronista. La contribución de las exportaciones a la financiación de los pagos corrientes de la mayor parte de los estados sureuropeos fue durante esos años mucho menor: alrededor de la mitad o más de las importaciones se obtuvieron con el recurso a formas de financiación diferentes de los ingresos de exportación en economías como las de Francia, Grecia, Italia, Portugal, Irlanda y Noruega. En las economías que salían de la guerra, la financiación exterior jugó un papel decisivo para hacer posible la rápida recuperación de los niveles de importación de antes de la guerra.

¿Cómo financiaron los países capitalistas los fuertes déficits de las cuentas exteriores durante la segunda mitad de los años 40? En estados con Imperio Colonial como

Francia o Portugal, una parte de recursos se obtuvo de los territorios coloniales. Además, ambos estados financiaron el fuerte crecimiento de las importaciones durante el intervalo de 1945 a 1947 con cargo a las reservas exteriores acumuladas. Sin embargo, en el caso de la misma Francia y de países como Italia y Grecia, una fórmula decisiva para permitir la recuperación de las importaciones en el conjunto del intervalo 1945-49 fue el recurso a vías de financiación exterior tales como los créditos y la ayuda exterior sin contrapartida. En el Cuadro 6, se comparan los flujos netos de financiación exterior que compensaron el déficit en la balanza de pagos durante el período examinado. Obsérvese que la mayor parte de los flujos equilibradores de la balanza de pagos de Francia, Italia y Grecia fueron las transferencias y las entradas netas de capital público. La ayuda exterior sin contrapartida y los préstamos entre gobiernos o instituciones de carácter público constituyeron los capítulos más importantes.

Cuadro 6

Financiación exterior de los déficits de las balanzas de pagos de los países de la Europa del Sur que salían de la guerra, 1946-49

	Saldos netos en millones de dólares			
	Transferencias	*Capital privado*	*Capital público*	*TOTAL*
Francia				
46	-	-3	+1688	+1685
47	-	+72	+1168	+1240
48	+712	+67	+854	+1633
49	+1026	+21	-355	+692
Italia				
46	+588	-75	+119	+712
47	+315	+184,4	+287,7	+786
48	+417	+157,4	-201,1	+370
49	+407,3	+158,2	-182,7	+383
Grecia				
46	+242,8	+13,1	+71,6	+327
47	+149,8	+11,7	+123,3	+285
48	+364,8	+11,1	+62,3	+438
49	+382	+17,7	-12,5	+387
				31
España				
45	+11,7	-30,5	-13,9	-32,7
46	+14,9	-11,7	-2,9	-0,3
47	+14,5	-0,4	+88,9	+103
48	+10,4	-2,2	+174,6	+182,8
49	+5,5	-4,9	+71,3	+71,9

Fuentes: U.N. *Statistical Yearbook 1951*; Chamorro y otros (1975), Las Balanzas de Pagos de España del Período de la Autarquía, *Información Comercial Española*, 502.

En números redondos, la financiación exterior durante el quinquenio 1945-49 alcanzó un valor de más de 1.000 millones de dólares anuales en el caso francés; alrededor de 500 millones, en el italiano; y más de 300 millones al año, en el griego. Los principales capítulos de la financiación externa fueron en el caso de los tres estados la ayuda exterior y los créditos de origen público. Esta transferencia temporal de recursos es la que permitió la temprana recuperación en los volúmenes de importación de primeras materias y combustibles y con ella la de la producción fabril. Los suministros de materias primas y combustibles que facilitaron los programas descritos prepararon, asimismo, la recuperación de las exportaciones -que en todos los casos se dio con posterioridad a la de las importaciones y del producto industrial-.

España, por contra, durante el quinquenio 1945-49 hizo un limitadísimo uso de la financiación exterior. En el Cuadro 6 puede observarse el contraste entre el volumen de recursos externos utilizados por España para sus pagos al exterior y el de las otras economías estudiadas. El promedio de financiación externa neta utilizado por el mercado español fue, según las balanzas de Chamorro, sólo de unos 65 millones de dólares al año (58). En 1945 y 1946 el saldo entre transferencias más entradas de capital llegó a ser negativo. Dicho de otra forma, en ese bienio fue España quien estuvo financiando al resto del mundo. La situación cambió algo a partir de 1947, gracias a los empréstitos de Argentina. En el trienio 1947-49 España pudo contar con el recurso al crédito argentino que representó una entrada de bienes con un valor promedio de poco más de 100 millones de dólares, al año. La mayor parte de los bienes importados de Argentina fueron alimentos, pero al poder prescindirse de las compras de los mismos, liberaron divisas para adquirir materias primas y equipo en otros países.

El escaso recurso al crédito exterior -con la excepción de los suministros de Perón- retrasó la recuperación de las importaciones españolas y de la producción fabril española. Las mismas exportaciones hubieran podido recuperarse más rápidamente de haberse contado con mayores suministros exteriores de fertilizantes, tractores, algodón, lana, hojalata, chatarra, acero, cobre, pieles o hulla inglesa. El Banco Urquijo estimó en la época que la plena utilización de la capacidad productiva española exigía importaciones extraordinarias por valor de 777 millones de dólares, repartidos en un intervalo de cuatro años (59). Esta estimación mínima de importaciones adicionales indispensables equivalía a un recurso a la financiación exterior de unos 200 millones de dólares anuales. Una cifra tal era poco más de la mitad de lo que Grecia costaba a los aliados, un tercio de lo que obtenía Italia y menos de un sexto de lo que costó Francia.

El coste de oportunidad del carácter fascista del Régimen español fue, en consecuencia, muy alto. Una República hubiera podido obtener ayuda y crédito externo de diversas fuentes: U.N.R.R.A., Norteamérica, repúblicas latinoamericanas enriquecidas durante la Guerra Mundial, Unión Soviética, O.E.C.E., el Export Import Bank, el Banco Mundial,

(58) Los datos de Chamorro son engañosos, dado que utilizan la paridad oficial de la peseta para la conversión en dólares. La estimación de los flujos en dólares tiende, por tanto, a estar muy sobrevalorada. En este caso, sin embargo, el problema de la fuente tiende a reforzar mi argumentación: el recurso a la financiación exterior fue mucho menor por parte de España en relación a la mayor parte de economías de la Europa Occidental.

(59) Jaime Alzina: "El Informe del Banco Urquijo y la Economía Nacional", *El Trabajo Nacional*, ns. 1550-1551, Oct.-Nov. 48, p. 358-14.

el Plan Marshall, etc. Un régimen democrático hubiese estado en condiciones de negociar los 200 millones de dólares anuales que requería la recuperación española, habiendo podido obtener esa ayuda de diferentes procedencias.

Conclusiones

La perspectiva comparada permite identificar un bloqueo en el proceso de desarrollo económico español durante la posguerra. En el transcurso de la década de los cuarenta la economía española fue incapaz de recuperar los niveles de producción y consumo de la época de la República. Un conjunto de indicadores muestran que la economía española se comportó peor que la de los neutrales europeos durante la Guerra Mundial y peor que la de los propios beligerantes cuando éstos salieron del conflicto.

El análisis comparativo permite afirmar, asimismo, que la tendencia a la depresión y el estancamiento de la economía española durante los años cuarenta no fue el resultado de las destrucciones de equipo productivo durante la Guerra Civil. La causa del desastre español de la posguerra tiene que ver con el modelo de política de reconstrucción adoptado por el Primer Franquismo. Las experiencias italiana y francesa muestran que las opciones de política económica eran diversas. El Primer Franquismo tuvo, por tanto, un mayor grado de libertad para elegir la política deseada de lo que a veces se ha sugerido.

La política económica no explica totalmente la involución económica de los años cuarenta. No obstante, fue responsable del desastre en cuanto contribuyó a agudizar los estrangulamientos reales que hipotecaron la recuperación española. El estancamiento fue resultado de la confluencia de tres factores básicos: la intensidad de la represión franquista y su repercusión sobre la cualificación de la fuerza de trabajo y el stock de conocimientos técnicos de la economía; la brutal compresión de las importaciones, especialmente de materias primas y bienes intermedios; y el estrangulamiento en la oferta de energía. La política del Primer Franquismo amplificó la magnitud de este tipo de cuellos de botella que se dieron en menor medida en los restantes países europeos.

La intensidad de los estrangulamientos vino, en particular, agudizada por la incapacidad del Nuevo Régimen para hacer frente a las exigencias del sector exterior. España desaprovechó la oportunidad que brindó la Guerra Mundial a los neutrales para incrementar fuertemente sus posiciones en oro y divisas convertibles.

Una vez concluido el conflicto internacional, la situación española de escasez de reservas exteriores era comparable a la de buena parte de los países que salían de la Guerra. Sin embargo, la supervivencia del Régimen Franquista fue un obstáculo para que la economía española accediera a los flujos de financiación exterior que utilizaron los otros países. La lenta recuperación de las exportaciones -perjudicadas por la negativa a devaluar-, fue a la vez causa y consecuencia de la compresión de las importaciones. La falta de medios de pago impidió la importación de los combustibles, abonos, bienes intermedios y todo tipo de materias primas que una rápida recuperación exigía.

Cuadro A1
Indicadores de las destrucciones físicas en la Guerra Mundial y en la Guerra de España

	Material ferroviario rodante				*Flota de la*		*Energía eléctrica*			
	Locomotoras		*Vagones carga*		*marina mercante*		*Producción*		*Potencia instal.*	
		(1)		(2)		(3)		(4)		(5)
Francia	1939	17058	1939	478000	1939	2934	1939	22100	1939	11630
	1945	4158	1946	167300	1945	800	1944	16100	1945	11300
	%incr.	-75,6	%incr.	-65,0	%incr.	-72,7	%incr.	-27,1	%incr.	-2,8
Italia	1938	5481	1938	128750	1940	3300	1939	18417	1940	6120
	1945	2746	1945	55000	1945	792	1944	13545	1945	5787
	%incr.	-49,9	%incr.	-57,3	%incr.	-76,0	%incr.	-26,4	%incr.	-5,4
Grecia					1938	1889	1939	310	1939	130
					1945	510	1944	135	1945	126
	%incr.	-82,0	%incr.	-91,0	%incr.	-73,0	%incr.	-56,4	%incr.	-3,1
España	1936	2800	1936	69222	1935	1158	1935	3272	1936	1909
	1939	1837	1939	41700	1938	894	1938	2749	1939	1891
	%incr.	-34,4	%incr.	-39,8	%incr.	-22,8	%incr.	-15,9	%incr.	-0,9

	Ganado bovino		*Ganado equino*		*Vidas humanas*			
					Población total		*Activos*	
		(6)		(7)		(8)		(9)
Francia	1938	15622	1938	2985	1939	41300	1936	19396
	1944/5	13962	1944/45	2226	Muertos	600		600
	%incr.	-10,6	%incr.	-25,4	%incr.	-1,4	%incr.	-3,1
Italia	1939	7590	1939	1990	1939	43600	1936	18345
	1944/45	6550	1944/45	1350	Muertos	410		410
	%incr.	-13,7	%incr.	-32,2	%incr.	-0,9	%incr.	-2,2
Grecia	1938	974	1938	951	1939	7500	1928	2747
	1944/45	493	1944/45	575	Muertos	520		520
	%incr.	-49,4	%incr.	-39,5	%incr.	-7,0	%incr.	-18,9
España	1935	4215	1935	3463	1935	24579	1935	9151
	1939	3793	1939	2545	Muertos min.	280	Muertos	280
	%incr.	-10,0	%incr.	-26,5	máx.	365		365
					%incr.mín.	-1,1	%incr.mín.	-3,0
					%incr.máx.	-1,5	%incr.máx.	-4,0

Notas: (1) y (2) Millares de unidades; (3) Millares de toneladas de registro bruto; (4) Millones de kilovatios hora; (5) Millares de kilovatios; (6) y (7) Millares de cabezas; (8) y (9) Millares de personas.

Fuentes: Material ferroviario: Commissariat Général du Plan de Modernisation et d'équipement (1946): *Rapport Général sur le Premier Plan de Modernisation et d'équipement*, p. 169. Hernández Moreno: "La Industria Siderometalúrgica en la reconstrucción del material móvil ferroviario", *Boletín del Sindicato Nacional del Metal*, 1944, p. 12. Daneo C. (1975): *La politica economica della Ricostruzione 1945-1949*, p. 9. Pratx A.P. (1986): *The Greek Economy in the Twentieth Century*; Flota mercante: Postan W.C. (1953): "Economic Reconstruction in France: 1946-1952", Ph.D. Thesis, University of Nebraska, p. 143. Daneo (1975), p. 8. United Nations, *Statistical Yearbook* 1948, Pratx (1986). Electricidad: United Nations, 1948; Ganadería: U.N., 1948; Mitchell B.R. (1978), *European Historical Statistics, 1750-1970*; Población: Naciones Unidas; Mitchell (1978); Nicolas (1989), Thomas (1977) y Alcaide (1976), ver nota 7.

IDEOLOGIAS Y SINDICATOS AGRARIOS EN LA EUROPA DE POSTGUERRA

Eduardo MOYANO ESTRADA
Universidad de Córdoba

Los organizadores de este Seminario han tenido la amabilidad de invitarme a participar con una ponencia sobre *"Ideologías y sindicatos agrarios en la Europa de Postguerra"*. He aceptado con gusto su invitación, no sólo por lo que significa para mi persona y reconocimiento profesional como investigador, sino también, y muy especialmente, por el acierto que supone incluir este tema entre los debates del Seminario.

El hecho de que en los países europeos occidentales la agricultura y sus organizaciones profesionales representen hoy en día un papel poco significativo en el conjunto de la economía, y que el mundo rural haya sido prácticamente absorbido por el sistema de valores urbano-industrial, no debe hacernos olvidar que, hace sólo cuarenta años, justo cuando se iniciaba el proceso de reconstrucción en la Europa de postguerra, la agricultura y el mundo rural eran los sectores mayoritarios desde el punto de vista económico y social. Hablar, pues, de la Europa de postguerra y de su reconstrucción, nos lleva inevitablemente a tomar en consideración las características de una sociedad eminentemente agrícola y rural, que, en cuestión de una década, va a experimentar cambios espectaculares en su estructura socioeconómica y sistema de valores hasta convertirse en la sociedad urbano-industrial que hoy conocemos.

Comenzaré en esta ponencia por caracterizar el contexto en el que se inicia el proceso de reconstrucción en la Europa de postguerra, para desarrollar a continuación el tema central de mi intervención en la sesión de hoy, cual es el de los aspectos ideológicos de dicho proceso y su manifestación en el área del sindicalismo agrario.

I. El contexto de la reconstrucción postbélica

Desde el punto de vista socioeconómico, puede decirse que la sociedad europea de postguerra se caracterizaba, en primer lugar, por ser una sociedad predominantemente agrícola y rural. Con excepción del Reino Unido, en donde, como es sobradamente conocido, el proceso de industrialización se inició mucho antes que en el resto de los países del continente europeo y se asentó sobre un modelo en el que la agricultura y el mundo rural perdieron rápidamente su tradicional hegemonía, puede decirse que en és-

ETXEZARRETA, Miren (1991)
(coordinación)

LA REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITALISMO EN ESPAÑA, 1970-1990

F.V.H.E.M. ICARIA, Barcelona

I

Del «milagro» a la crisis: la herencia económica del franquismo

JORDI CATALAN

La economía española pasó de registrar tasas de crecimiento récord durante el período de 1950-74 a experimentar una de las crisis más profundas de las conocidas por los países capitalistas europeos entre 1974 y mediados de los años ochenta. El objeto de este trabajo es intentar detectar los elementos principales que están en el origen de esta evolución. La idea que se defiende aquí es que el aplazamiento de las reformas económicas durante los años de rápido crecimiento figura en un lugar destacado entre las razones de la mayor intensidad que la crisis iba a alcanzar en el Estado español.

El Producto Interior Bruto per cápita español —medido en dólares con paridad de poder adquisitivo— creció a un ritmo de alrededor del 5,2 % anual a lo largo del intervalo de 1950-73[1]. Esa tasa fue superior a la registrada por todos los estados capitalistas de Europa, con la excepción de Grecia y Portugal. Como resultado, la diferencia que separaba la renta per cápita española de la de las principales economías europeas se redujo sensiblemente. En 1950 el PIB per cápita español era, apenas, el 43 % del británico. En cambio, hacia 1974 había alcanzado el 80 % del del Reino Unido.

1. Los cálculos referidos a la trayectoria del Producto Interior Bruto real en dólares de paridad de poder adquisitivo, que se utilizan en la parte introductoria del presente trabajo, han tenido como base las estimaciones presentadas en R. SUMMERS, y A. HESTON, «A New Set of International Comparisons of Real Product and Price Levels Estimates for 130 Countries 1950-1985», *The Review of Income and Wealth*, 1, March, 1988, Columna 7.

El panorama se transformó radicalmente con posterioridad a 1974. El ritmo de crecimiento español a lo largo de la década siguiente estuvo muy por debajo de la media de los países capitalistas avanzados, siendo de sólo el 0,4 % anual en el intervalo de 1974-83. Ese menor dinamismo tuvo como consecuencia que la distancia que separaba la renta per cápita española de la de los principales países capitalistas de Europa volviese a crecer. El peso relativo del PIB per cápita español fue retrocediendo hasta equivaler hacia 1983 al 67 % del británico. Paralelamente, el desempleo fue aumentando hasta que la tasa de paro registrada en España llegó a ser la más alta de entre los estados miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

En el Cuadro 1 se presentan las tasas de crecimiento del PIB per cápita en un conjunto de economías relevantes. Puede observarse que dentro de la Europa capitalista slo Grecia, Portugal y España experimentaron un ritmo de expansión superior al 5 % anual durante la fase de *boom* de 1950-73. Sin embargo, los términos se invirtieron en el período siguiente. Durante el intervalo de 1973-83, el PIB per cápita de las tres economías sureuropeas mencionadas creció a un ritmo inferior al 1 % anual. La mayor parte de los países capitalistas avanzados crecieron más rápido. Dentro del contexto de la Europa Occidental, España, Portugal y Grecia, los mayores beneficiados en términos de crecimiento del período conocido como la «edad de oro»[2] estuvieron asimismo entre los mayores perjudicados en la época de crisis que siguió a la de boom.

2. MADDISON utiliza la expresión de «edad de oro» para caracterizar al período de 1950-73. A. MADDISON, *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*, FCE, México, 1986. Su último trabajo analiza las tendencias a largo plazo del desarrollo de la economía mundial cubriendo el conjunto del siglo. A. MADDISON, *The World Economy in the 20th Century*, OCDE, París, 1989. Otras interpretaciones recomendables son las de ARMSTRONG et al., *Capitalism since World War II*, Fontana, London, 1984. S. MARGLIN & J. SCHOR (Eds.), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Clarendon, Oxford, 1990 y H. VAN DER WEE, *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*, Crítica, Barcelona, 1986.

Cuadro 1. Trayectoria del Producto Interior Bruto per cápita real en algunos de los países capitalistas de la OCDE y en los nuevos países industrializados
Períodos 1950-73 y 1973-83

	PIB pc	*Tasa de crecimiento del PIB pc*	
Años	*1950*	*1950-73*	*1973-83*
Corea del Sur	617	4,2	5,8
Brasil	795	4,4	2,4
Turquía	882	3,6	1,8
Portugal	975	5,7	0,5
Grecia	1.003	6,0	0,7
Japón	1.143	8,3	2,0
México	1.636	3,1	1,7
España	1.658	5,2	0,7
Italia	2.005	4,7	1,9
Irlanda	2.102	2,1	1,0
Austria	2.290	4,9	2,1
Finlandia	2.676	4,4	1,4
Francia	3.112	4,2	1,6
Reino Unido	3.891	2,6	1,8
Noruega	3.980	3,4	3,7
Suecia	4.111	3,3	0,3
Suiza	4.787	3,2	0,3
EE.UU.	6.496	2,2	0,8

Fuente: Elaborada con las estimaciones de Summers and Heston (1988) en *The Review of Income and Wealth*, 1, March. Columa 7.

El Gráfico 1 ilustra la trayectoria del cociente entre el PIB per cápita de algunas economías europeas y el PIB per cápita del Reino Unido de 1950 a 1985. Las economías escogidas son las más periféri-

Gráfico 1
TRAYECTORIA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO REAL PER CAPITA EN RELACION AL BRITANICO, 1950-85

cas de la Europa Meridional y aquellas que en el punto de partida tenían un nivel de renta intermedio: Francia, Austria e Italia. Nótese que la trayectoria del PIB per cápita español respecto al británico siguió una tendencia similar a la francesa, austríaca o italiana hasta 1973 —aunque algo más inestable en el caso español durante los años cincuenta—. Durante la «edad de oro» las cuatro economías —y también las de Portugal y Grecia— tendieron a ganar terreno en términos de renta per cápita al Reino Unido, el antiguo *leader* de la industrialización europea. El proceso se interrumpió en todos los casos después del primer *shock* del petróleo. Sin embargo, mientras en Francia, Austria e Italia la tendencia posterior fue de mantenimiento de la posición alcanzada respecto del Reino Unido, en las economías de la periferia más meridional del continente se produjo una inequívoca regresión relativa. Centrándonos en el caso español, resalta la aproximación que se había producido con la curva italiana a finales del gran *boom*. La trayectoria posterior es netamente divergente. Hasta 1893 la evolución española deja de parecerse a la de Italia, Austria o Francia y se asemeja más a la portuguesa o a la griega.

Las observaciones hechas hasta aquí pretenden corroborar dos hechos. En primer lugar, que la coyuntura internacional tuvo un peso fundamental a la hora de explicar el auge y posterior derrumbe del modelo de crecimiento de las economías del Sur de Europa. En segundo término, que parte de los factores que estimularon el crecimiento durante la «edad de oro» estuvieron en la base de la crisis de los años setenta y primeros ochenta.

Los agentes de la expansión en los años del *boom*

Cornwall demostró que las diferencias en el ritmo de crecimiento experimentado por las principales economías capitalistas durante los años cincuenta y sesenta venían explicadas satisfactoriamente por dos variables básicas: la diferencia en el punto de partida entre la renta per cápita del país en cuestión respecto de la del país líder —los Estados Unidos—, y la cuota registrada por la inversión de la indus-

tria transformadora de cada país[3]. La tasa de crecimiento alcanzado fue mayor, por un lado, en los países que en 1950 tenían un nivel de renta más bajo y podían beneficiarse en mayor medida de la incorporación del conjunto de técnicas más productivas diseñadas en la economía o economías más avanzadas. Fue, por otra parte, superior en los países que, a través de la inversión, destinaron una proporción mayor de sus recursos a la industria de transformación, sector donde los rendimientos de escala tienden a ser crecientes.

El Estado español no fue incluido por Cornwall en sus cálculos, pero pienso que encaja bien en el modelo. España —como Portugal o Grecia— partía de un nivel de renta per cápita muy inferior a la media de la Europa capitalista en 1950. Cabe subrayar que el proceso de desarrollo económico había quedado interrumpido en España desde la Guerra Civil. Debido al modelo de política económica escogido por los vencedores, la recuperación de posguerra fue mucho más lenta que la que se dio en Europa. Como ilustración pensemos que en Barcelona el consumo de carne per cápita de la época de la República no se recuperó hasta el año de 1962. Entre 1936 y 1950 la diferencia entre la renta per cápita española y la de las principales economías capitalistas aumentó notablemente. El punto de partida español era, en consecuencia, muy bajo en 1950 y la notable tasa de crecimiento del período 1950-74 fue, en primer lugar, el resultado de ese hecho.

El diferencial de rentas per cápita y el fuerte dinamismo de la inversión industrial, aunque estuviesen en la base del rápido crecimiento de la economía española durante el período de 1950-73, requirieron del funcionamiento de otras variables sin la presencia de las cuales hubiese podido quedar estrangulado el proceso de crecimiento. La expansión de la inversión industrial exigió el acceso a cantidades crecientes de energía, materias primas y medios de producción. Una parte substancial de esas necesidades fueron cubiertas a través de la importación. La disponibilidad de suficientes medios internacionales de pago constituyó, por tanto, un requisito fundamental para la continuidad de la trayectoria de expansión. Cuando la escasez de divisas volvió a ser dramática, tuvo que reordenarse radicalmente el proceso de crecimiento: el Plan de Estabilización de 1959 fue el resultado de tener que adecuar la política económica a las exigencias de mayores volúmenes de importación de energía, materias primas y maquinaria. El éxito de la estabilización permitió acelerar el proceso de desarrollo al permitir superar los estrangulamientos que, desde el sector exterior, hipotecaban la expansión de la economía española. Los ingresos por turismo, las remesas de los emigrantes y las inversiones de capital extranjero constituyeron mecanismos compensatorios básicos para poder mantener el persistente déficit comercial español. Estos elementos de carácter exógeno actuaron también en los casos de otras economías del Sur de Europa y explica buena parte de la similitud de trayectorias apuntada anteriormente.

El fuerte crecimiento económico de 1950-73 vino acompañado de un gran aumento en el consumo de energía. Tomando el consumo bruto español de energía primaria comercial, la tasa de crecimiento anual fue del 6,7 %[4]. En España el crecimiento del consumo de energía alcanzó a ser más intenso que en la mayor parte de economías desarrolladas en el transcurso de ese período de poco más de dos décadas. Además, se aceleró con posterioridad a 1965. Comparando el ritmo de crecimiento del consumo de energía de España durante el período de 1965-73 con el de las principales economías capitalistas, se observa que la elasticidad-renta del consumo de energía era superior en España. En otras palabras, tal como queda reflejado en el Cuadro 2, el consumo energético en el intervalo anterior a la crisis no sólo crecía más rápido en España que en los principales países industriales debido a que el PIB estaba creciendo más intensamente, sino también porque un incremento de la renta igual requería un aumento del consumo de energía mayor en España que en Francia, Austria o el Reino Unido.

3. J. CORNWALL, *Modern Capitalism. Its Growth and Transformation*, Martin Robertson, Oxford, 1977.

4. Calculado con los datos de C. SUDRIA, «Un factor determinante: la energía» en J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIA (Comp.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona, 1987, p. 358.

Cuadro 2. Tasas de crecimiento anual promedio del consumo de energía y del PIB en el período 1965-73

	Consumo energía	*PIB*	*Elasticidad*
Portugal	8,7	7,0	1,24
Grecia	11,7	7,5	1,56
España	8,6	6,4	1,34
Irlanda	5,8	5,0	1,16
Italia	7,1	5,2	1,36
Bélgica	6,0	5,2	1,15
Reino Unido	2,6	2,8	0,93
Austria	6,6	5,5	1,20
Países Bajos	9,0	5,5	1,64
Francia	6,0	5,5	1,09
Finlandia	8,4	5,3	1,58
Alemania R.F.	4,9	4,6	1,06
Dinamarca	4,8	3,9	1,23
Suecia	4,5	3,6	1,25
Noruega	5,4	4,0	1,35
Suiza	6,2	4,2	1,48
Japón	11,9	9,8	1,21
EE.UU.	4,1	3,2	1,28

Fuente: Elaborada con los datos del Banco Mundial, World Bank, *World Development Report 1985*.

El crecimiento de la economía española durante los años del gran *boom* tuvo como motor el desarrollo de la producción de la industriai fabril o transformadora, al igual que lo que sucedió en los países más avanzados[5]. No obstante, la industria española, a pesar

5. Para obtener una visión secular del desarrollo de la industria española debe consultarse el trabajo de A. CARRERAS, «La industria: atraso y modernización» en NADAL, J. et al., *La economía... loc. cit.*

de registrar un gran avance durante la edad de oro, no alcanzó a superar su condición periférica dentro del concierto europeo. Tal como apuntó Fuà, la economía española siguió formando parte, junto a las restantes del Sur de Europa, de un grupo caracterizado por tener una industria con mayor presencia del dualismo productivo, una dimensión media de las empresas sensiblemente inferior, una menor capacidad de incidir en los mercados internacionales, una productividad más baja y un menor grado de diversificación de las exportaciones[6].

Debe señalarse además que, a diferencia del propio capitalismo italiano que generó un tejido industrial con capacidad de producir y exportar tecnología propia —con empresas punta como FIAT, Olivetti, Montedison o Pirelli—, el desarrollo industrial de España vino caracterizado por la altísima dependencia tecnológica. El crecimiento industrial español se basó casi exclusivamente en la adquisición de licencias de fabricación y patentes extranjeras, la implantación directa de compañías transnacionales o la pura imitación de los modelos extranjeros. No debe olvidarse que una gran parte de los empresarios de los años sesenta habían hecho sus fortunas con los negocios autárquicos. Un importante sector de la burguesía española había logrado su particular acumulación primitiva de capital gracias al acceso a suministros preferentes de materias primas, al privilegio obtenido con las concesiones de licencias de importación o a las operaciones de estraperlo en el mercado negro. La burguesía industrial se había acostumbrado a operar en mercados donde la gran escasez hacía que cualquier tipo de producto encontrase salida aunque fuese caro y de calidad mediocre. No es de extrañar, en consecuencia, que tuviera más dificultades para competir con el arma de la innovación tecnológica como forma de reducir costes[7].

6. G. FUÀ, *Problemas del desarrollo tardío en Europa*, Alfons El Magnànim, València, 1983.

7. El hecho ya fue destacado por SEVILLA SEGURA. Su trabajo ofrece algunas de las claves para entender la conexión entre el modelo de crecimiento de los sesentas y la crisis posterior. J. SEVILLA, *Economía política de la crisis española*, Crítica, Barcelona, 1984. Ver también J.A. MARTINEZ SERRANO y otros, *Economía española: 1960-1980. Crecimiento y cambio estructural*, Blume, Madrid, 1982.

Cabe recordar también que existieron otras formas de enriquecimiento muy alejadas de la inversión en la industria transformadora. Las fortunas más rápidas se hicieron, al igual que en multitud de países de la periferia capitalista, en actividades donde se dieron pocas innovaciones productivas, pero que por diversas razones estuvieron preservadas de la libre concurrencia. La construcción, por ejemplo, fue una rama donde se obtuvieron altísimos márgenes de beneficio gracias a la recalificación de terrenos, los cambios en los trazados viarios, la ausencia de rigor en el planeamiento urbano, la falta de cumplimiento de la normativa urbanística o la pura ausencia de la misma. Como consecuencia, las ciudades españolas están hoy entre las más degradadas de la Europa capitalista, pero los constructores copan las presidencias de los clubs de fútbol y las cámaras de comercio. Otra de esas actividades fue el negocio turístico. Se obtuvieron beneficios fabulosos a costa de la destrucción de los parajes naturales con aglomeraciones extremas de hoteles y apartamentos. Hoy, con los primeros síntomas de declive del número de turistas, comienza por fin a cuestionarse la lógica de la maximización del beneficio a corto plazo del modelo que se impuso en los años del *boom* de buscar la cantidad en contra de la calidad. También los negocios financieros, aprovechando la legislación que imponía altas barreras a la entrada de nuevas empresas en el sector, fueron otra fuente de enriquecimiento rápido. Numerosos bancos que crecieron muy deprisa en los sesentas y los primeros setentas, protagonizaron quiebras espectaculares en el decenio siguiente[8]. Los costes del saneamiento de esas entidades iban a ser parcialmente sufragados por los contribuyentes durante los años de crisis: un caso paradigmático de privatización de las pérdidas.

Las reformas aplazadas

Mi visión de largo plazo de la política económica del franquismo es que los fracasos económicos del Régimen desencadenaron los

8. Ver el trabajo de A. CUERVO, La crisis bancaria en España 1977-1985, Ariel, Barcelona, 1988.

cambios de rumbo. En cambio, los éxitos de la política económica franquista tendieron a bloquear las reformas.

El crecimiento acelerado de los años sesenta, según una visión bastante difundida, tiene que atribuirse a los éxitos del Plan de Estabilización, que fue llevado a cabo gracias a la decidida acción de un reducido grupo de economistas que, con clarividencia, acabaron por imponerse a los ideólogos del Régimen. Esta versión laudatoria del peso decisivo de la profesión en los cambios de rumbo de la política económica se traslada también, a veces, a otros episodios de la historia más reciente (los Pactos de la Moncloa o el Primer Ajuste del PSOE). La influencia de los economistas sobre el poder político habría determinado los cambios de rumbo decisivos en la política económica que sentaron las bases de la época de expansión.

No puede ponerse en tela de juicio la importancia de determinadas reformas instrumentadas a través de los cambios en la política económica. Sin embargo, la experiencia derivada del estudio de la economía española en el período franquista permite afirmar que los cambios de política económica trascendentales sólo se impusieron después de fracasos patentes de la orientación de la política anterior. Los cambios de rumbo en la política económica que se dieron en los períodos de 1945-46, 1949-52, 1957-63 y 1967-71 sólo vinieron después de la aparición de importantes perturbaciones de la coyuntura económica: la generalización de las restricciones eléctricas en 1945; la depresión económica de la segunda mitad de los años cuarenta; el repunte de la inflación de 1956 y el creciente desequilibrio exterior; y la aceleración de los precios y la reaparaición del déficit de la balanza de pagos a partir de 1965. De igual manera podría pensarse que los Pactos de la Moncloa y la Reforma Fiscal de Fernández Ordóñez fueron el resultado de un desequilibrio externo e interno no soportable por más tiempo y que la política de ajuste férreo del PSOE fue la consecuencia de casi un decenio de crisis económica en que la política expansiva reveló sus limitaciones.

Al revés, cuando los cambios de política económica tuvieron un éxito palpable a corto o medio plazo en términos de crecimiento económico y restauración del equilibrio, los programas de reforma tendieron a perder fuerza e incluso a quedar bloqueados. Son

significativos los episodios de la reducción de controles protagonizada por Arburúa en los primeros años cincuenta, el plan de estabilización y las medidas liberalizadoras de 1960-63, junto al proceso de renovación del instrumental de la política monetaria que tuvo lugar en el período de 1969-71. En los tres casos, una vez se consiguió restablecer un ritmo de crecimiento rápido compatible con el equilibrio exterior, la política reformista tendió a perder fuerza. Quedaron así aplazados sucesivamente una serie de cambios necesarios en la ordenación económica española que sólo volvieron a ponerse de nuevo en marcha cuando la coyuntura se tornó menos favorable. El franquismo finalmente expiró, dejando pendiente la corrección de una serie de deficiencias estructurales que condicionaban el desarrollo a largo plazo de la economía española.

Entre las grandes reformas aplazadas estuvo la del marco de relaciones laborales. Este continuó siendo autoritario. La supresión de las organizaciones de clase y del derecho de huelga derivada del resultado de la guerra de 1936-39 conllevó un brutal empeoramiento en las condiciones de vida de los trabajadores españoles durante la primera posguerra. Los salarios reales en una ciudad industrial como Sabadell no volvieron al nivel del período republicano antes de finales de los años cincuenta. El fuerte abaratamiento del coste de la mano de obra industrial fue acompañado de un aumento sostenido de la demanda de trabajo, especialmente cuando a partir de los años cincuenta se dieron las condiciones favorables al proceso de crecimiento. Sin embargo, el efecto a largo plazo de los bajos salarios reales pagados durante el período del Primer franquismo fue el de generar un modelo de industrialización poco mecanizada, que utilizaba mucha mano de obra y donde la productividad del trabajo era más baja que en la mayor parte de países europeos. Este modelo de crecimiento se ajustaba al marco de un régimen autoritario como el franquista, pero iba a ser mucho más difícil de mantener en un contexto de recuperación de las libertades sindicales. Cuando en los años setenta el régimen político se debilitó, la explosión reivindicativa afectaría a la trayectoria de las tasas de beneficio y, a través de ellas, al modelo de crecimiento global.

El modelo de crecimiento con salarios bajos sólo se podía mantener mientras existiera un ejército industrial de reserva abundante o mientras continuase privándose a la fuerza de trabajo del pleno ejercicio de sus derechos reivindicativos. En los años 60 los salarios reales crecieron más rápidamente porque la disponibilidad de mano de obra excedentaria era cada vez menor y la demanda de trabajo cada vez mayor. Esto facilitó la organización de los trabajadores y el surgimiento de nuevas formas de lucha sindical. El Régimen, sin embargo, a pesar de que había aminorado la dureza inicial con que se impuso, continuó limitando el libre ejercicio de los derechos de huelga y de sindicación. El franquismo terminó sin que se hubiese producido el reconocimiento de unos interlocutores sindicales con hegemonía indiscutida dentro del movimiento obrero. La muerte del Dictador aceleró decisivamente la carrera reivindicativa de las centrales sindicales en favor del reconocimiento de su propia función sindical y del de su papel de interlocutores privilegiados de la política económica.

La reaparición del déficit en la balanza de pagos en 1965 y la aceleración del ritmo de crecimiento del nivel de precios, condujo a la devaluación de la peseta en noviembre de 1967. La presencia de nuevos desequilibrios internos y externos sirvió para que fueran desenpolvados los instrumentos de control monetario, primero, y para que en un segundo momento, volviese a ponerse en marcha el proceso de mejora y perfeccionamiento de los mismos que, desde la introducción de los coeficientes de liquidez bancaria en 1963, no había registrado innovaciones destacables. Un nuevo coeficiente de caja para la banca comercial fue introducido en 1970. En junio de 1971 se dispuso la supresión de los créditos especiales generadores de efectos automáticamente redescontables por el Banco de España. A finales de año se estableció el coeficiente de caja para las cajas de ahorro[9].

Si los instrumentos para ejercer la política monetaria registraron las referidas innovaciones, la reforma en profundidad de los instrumentos de la política fiscal continuó siendo aplazada. Esta podía uti-

9. Las medidas de política monetaria del período vienen íntegramente recogidas en J. OLARRA, *Medidas de política monetaria adoptadas en el período 1957-1973*, Banco de España, Estudios Económicos, Madrid, 1974.

lizarse sin relativa dificultad co objetivos expansionistas: el aumentar el gasto público ha sido siempre relativamente fácil. Sin embargo, debido a la estructura del sistema impositivo vigente, la política fiscal continuaba siendo en los últimos años del gran *boom* de la economía española, poco flexible para ser utilizada como instrumento de contención de la demanda. La inflexibilidad era todavía más patente en el caso de que el objetivo persegido fuera restringir el consumo interno sin frenar la inversión doméstica y comprometer el proceso de crecimiento a medio plazo.

Una baza fundamental para utilizar el presupuesto público como instrumento que ayude a controlar el ritmo de crecimiento del nivel de precios sin yugular la expansión de la formación de capital es la capacidad de aumentar los ingresos impositivos, evitando provocar un gran retroceso en los planes de inversión (ya sean privados o públicos). El sistema fiscal comprometía la consecución de este objetivo doblemente. Por un lado, el Estado español, se ha destacado históricamente por las dificultades para obtener ingresos suficientes por la vía fiscal. En ausencia de una hacienda saneada es naturalmente imposible que el presupuesto juegue un rol contractivo sin hacer recaer todo el coste de la política sobre el gasto público[10]. En segundo lugar, el sistema fiscal del franquismo se destacó por la gran importancia de la imposición indirecta y la modestísima aportación de la contribución de la renta de las personas físicas. Esta estructura comportaba que cualquier aumento de la presión fiscal, además de recaer fundamentalmente sobre los ingresos de los asalariados y de distribuirse la carga de forma poco equitativa, tendía a afectar de manera más indiscriminada a todo tipo de actividad económica sin distinción clara entre aquella de consumo o de inversión productiva.

Cabe aquí recordar que debemos al ministro de la Segunda República Jaume Carner, la promulgación de la ley por la que se estableció el impuesto progresivo sobre la renta. No obstante el avance

10. Además, cabría añadir que la forma de financiación de la Seguridad Social con cargo a los presupuestos de las empresas en lugar de financiarlas con el presupuesto público, constituye una forma de encarecer el coste del trabajo y estimula las inversiones capital-intensivas.

de la progresividad fiscal quedó bloqueado durante el franquismo, sin que las reformas tributarias de 1957 y 1964 se ocuparan en profundidad de situar el impuesto sobre la renta en el plano central de la contribución directa. Esta falta de interés por avanzar en la vía de la imposición progresiva revela otra vez el carácter de dictadura de clase que tuvo el franquismo.

La reforma fiscal en profundidad quedó aplazada en los años de crecimiento. Un sector público sin mecanismos flexibles que permitieran ampliar los recursos ordinarios con facilidad, no fue problema en una época de crecimiento de la economía donde el propio aumento del producto y las transacciones generaban un aumento regular de ingresos impositivos acorde con las exigencias del gasto público. La política restrictiva, cuando fue necesaria —período de 1966 a 1970—, se limitó a la utilización de los instrumentos monetarios. El franquismo concluyó su existencia como régimen político con un sistema impositivo donde la presión fiscal era notablemente más baja que en los países europeos que han venido siendo presentados como modelo. Según los datos de la OCDE, hacia 1973 los ingresos corrientes de la administración pública española equivalían al 19 % del PIB[11]. Dicho porcentaje era el más bajo de la Europa Occidental —más bajo incluso que el de Grecia y Portugal—. En los países desarrollados de la Europa capitalista, el peso de los ingresos tributarios de las respectivas administraciones públicas sobre el PIB oscilaba entre el 25 % y el 40 % del mismo. La media de los estados europeos de la OCDE era del 32 %[12].

La falta de recursos públicos de naturaleza tributaria no sólo hipotecaba la flexibilidad de la política fiscal en el futuro. La escasa relevancia de los gastos de la administración española dedicados a la investigación y desarrollo, comportaba la consolidación de un modelo de desarrollo industrial basado en la dependencia tecnológica. Limitaba asimismo la factibilidad de las acciones públicas en apoyo de

11. Se incluye dentro de la administración pública a la Seguridad Social.
12. Los datos han sido calculados por la propia organización. OECD, *Revenue Statistics of OECD Member Countries 1965-1985*, París, 1986, p. 83.

una política industrial destinada a mejorar la calificación profesional de empresarios y trabajadores, especialmente en las pequeñas y medianas empresas, y a ayudar a paliar las dificultades con que siempre han chocado las exportaciones españolas de manufacturas en los mercados exteriores.

La política industrial en su conjunto no afrontó de manera decidida los problemas estructurales de la especialización de la industria española. Los vestigios del modelo de industrialización autárquica eran todavía claramente perceptibles en la España de los setenta: un país con una dotación de recursos energéticos y materias primas más bien pobre, destacaba en el mercado mundial por haberse especializado en la producción y exportación de bienes que requerían altos consumos de energía y materias primas (acero, derivados petrolíferos, química de base, plástico, buques, cemento, etc.). Los productos siderometalúrgicos, energéticos, químicos básicos, de la construcción naval y de materiales de construcción representaban el 30 % de las exportaciones industriales españolas en 1975[13]. Durante los primeros años setenta se llevaron a cabo grandes ampliaciones de capacidad en esas ramas, preveyendo que el rápido ritmo de crecimiento del comercio internacional continuaría a lo largo de la década. En la vigilia de la crisis la estructura interna de la industria española presentaba un sobredimensionamiento de las ramas dedicadas a la obtención de bienes intermedios, que tenía como contrapartida el reducido peso de la fabricación de maquinaria ligera y de otros bienes de capital y de consumo.

Comparando la estructura de la producción fabril española con la de las principales economías europeas destacaba también, a finales de la época del gran *boom*, el alto peso de los sectores manufactureros tradicionales dentro del total de empleo y de valor añadido generado por la industria transformadora. En particular, la participación de las ramas del textil, la confección, la piel, el calzado y la madera era bastante superior a la media de los países industrializados. A diferencia de las actividades anteriormente analizadas, estas últimas eran más sensibles a la evolución de los costes laborales. La dimensión de las empresas eran pequeñas y medianas. La cualificación de los empresarios era mucho más baja. La estructura de sus mercados no era oligopolística.

13. Calculado con los datos proporcionados recogidos en la publicación: Ministerio de Industria y Energía, *Informe anual sobre la industria española 1985*, Madrid, 1986. Cuadro 1.2, p. 258.

Las empresas de las ramas manufactureras tradicionales iban a chocar cada vez más con la competencia de los «newly industrializing countries» en los mercados internacionales y en el propio mercado interior. Entre 1963 y 1977, los países de la OCDE pasaron de importar el 15 % de las prendas de confección de los NICs asiáticos a importar el 30 % de dicha procedencia. De comprar en Corea del Sur, Taiwan, Singapur o Hong-Kong el 3 % de los objetos de piel y calzado importados, pasaron a adquirir el 18 % en esas procedencias. Las importaciones de la OCDE de productos de madera y corcho provinientes de los NICs asiáticos pasaron del 4 % al 16 % de las compras totales al exterior[14].

La agudización de la competencia exterior que se iba a producir en los años 70 no iba, por tanto, a limitar su impacto a las ramas que fabricaban los bienes de consumo tradicionales. Iba a repercutir también sobre industrias que habían destacado por su elevado dinamismo en la España de los sesentas: la fabricación de bienes de consumo duradero y la construcción de maquinaria y equipo. Ese conjunto de ramas de construcciones mecánicas presentaba algunas características comunes a las ramas que hemos caracterizado como manufacturas tradicionales. La dimensión media de las empresas era pequeña y mediana, los salarios representaban una parte decisiva del coste total y la estructura del mercado altamente competitiva. Además, muchos de los empresarios habían empezado como antiguos operarios sin preparación teórica sólida. La dependencia tecnológica era muy alta.

En esas últimas ramas la falta de recursos destinados a la investigación y la insuficiente formación profesional constituían déficits

14. OECD, *The Impact of Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufactures*, Paris, 1979. Table 5, p. 24.

fundamentales para afrontar el nuevo período de desarrollo histórico que iba a caracterizarse por la intensificación de la competencia internacional derivada de un crecimiento más lento del mercado mundial.

Una visión dinámica de los determinantes de la crisis

En la crisis de los setenta la caída de la inversión explica la mayor parte del fuerte retroceso experimentado por las tasas de crecimiento en las economías capitalistas. Durante el período más crítico de la crisis, el decenio 1973-83, las tasas de crecimiento del consumo y de la inversión fueron sensiblemente más bajas que en los años del *boom*. El mayor retroceso lo experimentó, sin embargo, la inversión. Como puede observarse en el cuadro adjunto, el consumo siguió creciendo durante la crisis en todos los países capitalistas industrializados, aunque lo hiciese a un ritmo sensiblemente inferior que en el intervalo de 1965-73. En cambio, la inversión real decreció o estuvo estancada en la mayor parte de países. La depresión se inició con el recorte de los planes de inversión. De ahí la caída del nivel de utilización en el sector de bienes de producción y el retroceso inicial de la tasa de crecimiento global. La recesión en las industrias de bienes de capital acabó provocando un menor crecimiento de la producción de bienes de consumo por efecto de la disminución de la demanda efectiva provocada por el aumento del desempleo.

La experiencia española resalta por ser uno de los casos donde la inversión cayó en mayor medida. Según los datos recogidos por el Banco Mundial, el retroceso de la inversión en el Estado español fue del 2,3 % anual durante el intervalo de 1973-83. La magnitud de la caída de la inversión estuvo muy por encima de la media de los países capitalistas industrializados. El cambio de trayectoria fue espectacular si pensamos que en el perido de 1965-73 España se situaba entre

15. «It is a large volume of saving which does not lead to a correspondingly large volume of investment (not one which does) which is the root of the problem.» Keynes, 1930, vol. 1. Edición de 1971, p. 161.

Cuadro 3. Tasas de crecimiento anual del consumo privado y de la inversión real, antes y durante la crisis

	Consumo privado		*Inversión interna bruta*	
	1965-73	*1973-83*	*1965-73*	*1973-83*
Portugal	8,4	1,7	8,0	4,0
Grecia	6,9	3,0	11,1	—1,4
España	6,1	1,8	6,7	—2,3
Irlanda	4,8	1,5	8,5	2,6
Italia	5,7	2,4	5,9	—1,0
Bélgica	5,0	2,2	4,1	—1,9
Reino Unido	2,9	1,5	3,1	0,0
Austria	4,7	2,5	6,9	0,4
Francia	5,3	3,3	6,9	0,3
Países Bajos	5,1	2,0	5,9	—2,1
Finlandia	4,8	2,3	4,9	—0,4
Alemania R.F.	4,9	2,0	4,4	1,9
Dinamarca	2,9	1,2	4,9	—3,3
Suecia	2,9	1,0	2,1	—1,7
Noruega	3,7	4,5	4,5	—2,7
Suiza	4,5	1,1	5,3	0,9
Japón	8,4	3,2	14,1	3,1
EE.UU.	4,0	2,9	2,7	1,0

Fuente: World Bank, *World Development Report 1985.*

los países europeos con un ritmo de expansión de la inversión mayor, registrando una tasa de crecimiento del 6,7 % anual.

Examinando el Cuadro 3 se pone de relieve que el caso español responde al modelo de crisis de las economías capitalistas europeas: la inversión es el componente de la demanda que experimenta el ma-

yor retroceso en su tendencia respecto de lo que fue la pauta en el intervalo de 1965-73. Vamos, primero, a analizar las causas que provocaron la fuerte caída de la inversión en el conjunto de economías capitalistas europeas y pasaremos, después, a dar una explicación de por qué el retroceso tendió a ser todavía más intenso en el Estado español.

Un buen conocedor de los clásicos que ha escrito importantes textos de análisis y de desarrollo económico, Sylos Labini, destaca cuatro factores entre los que determinan el nivel de inversión: (a) la tasa de beneficio; (b) los precios relativos de los medios de producción; (c) el nivel de demanda; (d) el tipo de interés (Sylos Labini, 1989, p. 117). La interacción entre estas variables explica la intensidad alcanzada por el retroceso de la formación de capital productivo en las economías desarrolladas y pienso que también puede ayudar a explicar las particularidades del caso español.

Algunos estudiosos marxistas como Mandel (1975 y 1982), Rowthorn (1980) o, en España, Etxezarreta (1979) y Echebarría y Herrero (1989), han insistido en que desde finales de los años sesenta y principios de los setenta, podía observarse un cambio de tendencia en la trayectoria de las tasas de beneficio del sector industrial[16]. La tendencia decreciente de las tasas de ganancia vendría explicada, según Mandel, por el aumento de la composición orgánica del capital. El mismo Mandel incorpora, sin embargo, argumentos del tipo del agotamiento del ciclo largo de expansión ligado al efecto de difusión de las innovaciones tecnológicas[17]. Este enfoque coincidiría mucho con autores tan alejados como Schumpeter o Rostow, que a su vez deberían su inspiración a Kondratiev.

Rowthorn argumentó, por su parte, que la principal causa de erosión del margen de beneficios en los principales países industriales fue el agotamiento de lo que Marx llamó el ejército de mano de obra

16. Una visión panorámica de los diferentes análisis marxistas de la crisis se consigue recurriendo a la obra, ARRIGHI, HOBSBAWN, MANDEL, PARBONI y WALLERSNTEIN, *Dinamiche della Crisi Mondiale*, Editori Reuniti, Roma, 1988.

17. En España se inscribe dentro de esta corriente de análisis el libro de J. ALBARRACIN, *La onda larga del capitalismo español*, Economistas, Madrid, 1987.

de reserva. Según esta visión marxista, la consecución del pleno empleo a mediados de los sesenta en las economías occidentales, habría estimulado la lucha por las mejoras en las condiciones de vida y de remuneración de la clase obrera hasta acabar por afectar negativamente a la trayectoria de la tasa de beneficios del sector industrial. Esta línea de análisis es retomada en trabajos posteriores como los de Armstrong y Glyn (1984) y los contenidos en el último libro de Marglin (1990), donde colaboran también Rowthorn y Glyn.

A partir de 1973 hay que introducir en el análisis el impacto de un indiscutible *shock* de oferta, provocado por el primer gran salto del precio del petróleo. La cuatriplicación del precio del crudo en pocos meses, cambiaría radicalmente las condiciones en las que se ejercía la lucha distributiva dentro del conjunto de economías desarrolladas. El aumento radical de los costes de la energía aceleró los procesos inflacionarios en los países industriales, donde empresarios y trabajadores pugnaron por trasladar a la otra parte, el coste de la mayor factura energética[18]. En un contexto inflacionista el margen de beneficio podía preservarse, trasladando el aumento de los costes al nivel de precios. Esto no fue posible a partir de que los desequilibrios exteriores llevaron a las autoridades económicas de Occidente a aplicar políticas económicas contractivas, en las que cada vez jugaría un papel más importante la restricción de la oferta monetaria. La desaceleración de la demanda interna puso obstáculos a los aumentos de los precios industriales y los aumentos de costes, acabaron por erosionar el margen de beneficio. La caída de las tasas de ganancia provocó el retroceso de la inversión. Las políticas monetarias restrictivas conllevaron el encarecimiento real del dinero y el aumento de los tipos de interés reales desincentivó todavía más la ampliación de la capacidad productiva. Las políticas restrictivas aplicadas en los países centrales frenaron el crecimiento del comercio mundial y el aumento de la demanda efectiva global y fueron agentes de transmisión internacional de las fuerzas contractivas.

18. Ver el trabajo: «Prezzi e Distribuzione del Reddito nell'Industria Manifatturiera», recogido en P. SYLOS LABINI, *Le Forze dello Sviluppo e del Declino*, Laterza, Bari, 1984.

La economía española estuvo a merced de los mismos *shocks* de origen externo que el conjunto de Europa. ¿Por qué la inversión cayó más en el Estado español? La versión oficial tiende a atribuir la responsabilidad del mayor impacto de la crisis al comportamiento de los salarios en España. Los salarios reales habrían subido muy por encima del nivel de pleno empleo. La demanda de trabajo habría caído como resultado. Existiría un salario hipotético de pleno empleo que habría sido rebasado a partir de 1973, creándose una brecha creciente entre el salario medio obtenido y el que permitiría la plena absorción del desempleo[19]. La recuperación de las ideas prekeynesianas tiene en esta teoría sus máximos exponentes.

La aproximación cronológica y comparativa al análisis de la trayectoria de la inversión en España permite, sin embargo, poner en duda la exactitud de la explicación prekeynesiana. Contrastando la evolución de la trayectoria española con la de países con estructura económica y niveles de renta comparables, resalta el hecho de que el comportamiento de la inversión española no fue divergente a lo largo de todo el período de 1970-85, sino que las diferencias de comportamiento se limitaron a algunos momentos decisivos. Un sugestivo trabajo de Therborn ha sido convincente al demostrar para una muestra de dieciséis países capitalistas avanzados que la capacidad mostrada para afrontar los desajustes internacionales en momentos decisivos de la crisis como los que siguieron a los dos *shocks* del petróleo, resultaría crucial para la evolución futura de las tasas de desempleo (Therborn, 1989). En términos keynesianos podríamos decir que los cambios bruscos en el estado de confianza, a través de su impacto en las expectativas a largo plazo de los empresarios, determinaron el grado de dinamismo de la inversión. Pienso que Therborn está desen-

19. A. ZABALZA, J. DOLADO y J.L. MALO DE MOLINA, *El desempleo en el sector industrial español: algunos factores explicativos*, Banco de España, Documentos de trabajo, 1985. J.A. GARCIA DURAN y A. ARGANDOÑA, *Introducción a la macroeconomía española*, Mc Graw Hill, Madrid, 1988. Ver también J.L. MALO DE MOLINA y ORTEGA, «La distorsión del precio del trabajo en la industria española en comparación con la experiencia de los países de la CEE», Banco de España, *Boletín Económico*, feb. 1985.

caminado en algunos de los ejercicios que lleva a cargo en el libro (como el de intentar negar que las tasas de crecimiento no afectan al nivel de empleo), pero creo que su trabajo tiene la fuerza de demostrar que las vías hacia el pleno empleo han sido y son plurales.

Kalecki comparte con Keynes la paternidad de la teoría de la demanda efectiva. Sin embargo, el polaco prestó más atención que el inglés al análisis de los problemas de crecimiento y distribución en las economías en vías de desarrollo. Su análisis es, en consecuencia, muy útil para entender la experiencia española en un período de tránsito desde una posición inicial de subdesarrollo relativo. Kalecki subraya que en un país no plenamente desarrollado la prioridad principal es el aumento de la inversión para acelerar la expansión de la capacidad productiva. El primer problema que surge para conseguir este objetivo es el de que «la inversión privada no comparezca en el grado deseado» (Kalecki, 1980, pp. 25-27). Siempre que ésta falle «el gobierno tomará la iniciativa para que la inversión total alcance el nivel deseado». Otro gran problema es que el aumento de la inversión vaya acompañado de una presión inflacionista sobre los bienes de consumo de masa, puesto que su oferta —en particular la de alimentos— es a corto plazo limitada. Las presiones inflacionistas podrán ser evitadas con un aumento en la oferta de los bienes de primera necesidad, alimentos principalmente. Por último, habrá que resolver el problema del aumento gradual de la cuota de la inversión en la renta nacional. «Esto implica una reducción relativa del consumo en la renta nacional y, para conseguirlo de forma justa y restringir el consumo de bienes no esenciales, se han de introducir los impuestos», que deberán gravar principalmente a los ricos y acomodados.

Kalecki concluía que en las economías en vías de desarrollo el impulso estatal de la inversión y la consecución de un nivel satisfactorio de imposición sobre los ricos podían suponer «una conmoción mayor que la creada en el siglo XVIII por la Revolución Francesa» (Kalecki, 1980, p. 29). La incapacidad política de hacer frente a los intereses de los poseedores de la riqueza, provocaba que los modelos de desarrollo más frecuentes en esos países tendiesen a ser sólo dos: el de desarrollo no inflacionista pero extremadamente lento, o el rela-

tivamente rápido y «acompañado de presiones inflacionistas violentas».

Kalecki publicaba por vez primera este trabajo a finales de los sesenta; creo que refleja bien el problema de las economías capitalistas en vías de desarrollo en aquella época. En particular, la falta de voluntad política para incrementar la presión fiscal sobre los ricos destinada a financiar de manera no inflacionista la expansión de la inversión tendía a tener como consecuencia que en los países capitalistas menos desarrollados, el crecimiento viniera acompañado de altos ritmos de expansión del nivel de precios. El crecimiento inflacionista fue factible para las economías en vías de desarrollo mientras no provocó desequilibrios inaguantables para sus balanzas de pagos. Eso fue en gran parte así durante los sesenta y primeros setenta pero, posteriormente, sería cada vez más difícil seguir creciendo de forma inflacionista sin incurrir en déficits crecientes de balanzas de pagos[20]. Los que no afrontaron el problema del control de la inflación en época de crecimiento, tuvieron que hacerlo en época de crisis, con costes mayores en términos de caída de la inversión.

Si comparamos las fluctuaciones de la formación de capital en España y en el conjunto de los países capitalistas de Europa —OCDE europea— entre 1960 y 1985, se observa que —en conjunto— el comportamiento de la inversión real española se parece a la continental y también a la de países como Francia e Italia. Las fluctuaciones fueron más pronunciadas en España, como corresponde al comportamiento de una economía menos desarrollada, con mejores resultados promedio en relación a la OCDE europea durante el período 1960-73 y peores que ésta durante el de 1974-85. Lo que me importa subrayar

20. El mayor coste de la factura energética para los países dependientes en el suministro comportaba tener que obtener mayores recursos vía exportaciones y, por tanto, el problema del equilibrio en el nivel de precios interno pasó a ser más importante. Los países que pospusieron el problema del ajuste, fueron endeudándose en el exterior. A partir de 1983, después del segundo *shock* del petróleo y en una situación de retroceso del mercado mundial, algunos de los principales países deudores tuvieron que suspender el pago del servicio de la deuda e imponer a sus economías dramáticos programas de ajuste.

aquí es, sin embargo, en qué momentos el movimiento registrado por la inversión española, se aleja de la pauta de la Europa capitalista.

Observando los Gráficos 2a y 2b puede determinarse en qué sub-

Gráfico 2a
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO, 1960-85. ESPAÑA, FRANCIA E ITALIA

Gráfico 2b
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO, 1960-85. ESPAÑA Y ECONOMIAS DE EUROPA MIEMBROS DE LA OCDE

períodos la inversión española fluctúa en dirección contraria a la de la mayor parte de las economías capitalistas del continente: los mo-

mentos en que las discrepancias de comportamiento se revelan como máximas son los intervalos de 1965-67, 1970-71, 1974, 1976, 1978-80 —especialmente en 1979— y 1983-84[21].

En 1965 la inversión continuó acelerándose en un momento en que en la OCDE se ralentizaba. En cambio en los dos años siguientes, la tasa de crecimiento de la inversión real se mantuvo bastante estable en el conjunto de la Europa capitalista, mientras experimentaba una fuerte recesión en España. La intensidad de la contracción de 1967 fue el resultado de las medidas restrictivas aplicadas para hacer frente a la aceleración experimentada por el nivel de precios en 1965 y a la reaparición del déficit en la balanza de pagos. La presión inflacionista acabó por provocar el frenazo de la inversión. ¿Cuál fue el desencadenante de ese repunte inflacionario de mediados de los años sesenta? Analizando el comportamiento de los diferentes tipos de precios cabe destacar que el elemento detonante de la espiral alcista fue la gran subida de los precios agrarios del otoño de 1964 después de una mala cosecha. El efecto de ese aumento vino reforzado por el recurso del Tesoro a la financiación del Banco de España en 1965. Dos de los elementos contemplados por Kalecki estuvieron, por lo tanto, en la base del repunte inflacionista que forzaría la adopción de medidas extraordinarias responsables de la pausa temporal en el ritmo de expansión durante 1967: insuficiencia en la oferta de alimentos e indisciplina fiscal.

La caída de 1970-71 fue de mayor magnitud: el crecimiento de la inversión pasó a ser negativo en el último año del bienio. La OCDE europea en su conjunto no registró una oscilación comparable. La recesión que culminó en 1971 fue el resultado de las medidas restrictivas adoptadas desde finales de 1969 para hacer frente al déficit en la balanza de pagos que había vuelto a reemerger en dicho año. A partir de entonces, la política económica se volvió expansiva. La recuperación fue de nuevo rápida: en 1972 la inversión crecía otra

21. Los gráficos se han construido utilizando las series de la OCDE de Formación Bruta de Capital Fijo medida en dólares a precios y tipos de cambio de 1985. OECD, *National Accounts. Main Aggregates*, Volume 1, 1960-1988, Paris, 1990, pp. 124-125.

vez, en más de un 10 %. Después de 1971, la expansión de la formación de capital volvió a darse de manera sostenida en un contexto de fortaleza del sector exterior, y, quizás, ello explica el relajamiento mostrado por las autoridades económicas en el control de la inflación. La contrapartida fue, sin embargo, que a lo largo del primer tercio de la década de los setenta el ritmo de crecimiento del nivel de precios experimentó una ininterrumpida aceleración.

La recuperación de altas tasas de crecimiento significó que, en la línea de aplazar los cambios radicales en momentos de prosperidad, la política económica del tardofranquismo no abordara de manera decidida el problema de la aceleración inflacionista. Vista la trayectoria anterior, no parece chocante que la respuesta inicial a la primera crisis del petróleo en 1973 fuese la de adoptar medidas compensatorias que no hicieron frente al problema fundamental de 1973-74: el deterioro de la relación real de intercambio para las economías importadoras de petróleo y la consiguiente agudización de la lucha distributiva dentro de las mismas para trasladar a otras clases la pérdida de poder adquisitivo. La política económica durante el primer *shock* petrolífero, se concretó en la reducción de los impuestos sobre los productos derivados del crudo y el aumento de las subvenciones. Este tipo de medidas tuvieron el efecto de estimular la demanda, en un momento en que los principales países europeos intentaban frenarla. Además, se optó por la apreciación de la peseta, medida que a corto plazo significó el sacrificio de reservas exteriores y, a medio, el deterioro de la balanza comercial[22]. En conjunto, la política económica de 1973-74, que contó con el beneplácito de organismos internacionales como el Fondo Monetario[23], fue responsable de que el comportamiento de la economía española divergiera de la pauta

22. Debería estudiarse, además, cómo el tipo de cambio de la peseta afectó a las exportaciones y a las expectativas de determinados sectores industriales, como el textil, el calzado o la construcción naval, cuya crisis en los años siguientes iba a ser muy profunda.

23. Así se desprende del riguroso y exhaustivo análisis efectuado por el profesor Muns. J. MUNS, *Historia de las relaciones entre España y el Fondo Monetario Internacional 1958-1982*, Alianza, Madrid, 1986, pp. 77-79, 200-201 y 285-286.

europea en el momento decisivo de la gestación de la recesión internacional.

La divergencia española de la trayectoria europa de la inversión en los primeros años de la transición no puede, por tanto, atribuirse exclusivamente a la presión sobre los costes derivada de los aumentos de salarios. La política económica del tardo franquismo agudizó los desequilibrios interno y externo de la economía española y fue responsable de que las medidas antiinflacionistas a tomar en el futuro fueran más restrictivas. Durante el intervalo de 1975-77 la presión salarial pudo contribuir a erosionar la tasa de beneficios en las ramas industriales y en las empresas que utilizaban técnicas de producción más trabajo-intensivas (Fina y Toharia, 1987). No obstante, cabe tener en cuenta que el comportamiento de los salarios no fue un elemento exógeno al sistema económico. La aceleración inflacionista empujó las reivindicaciones salariales hacia arriba.

Aunque la erosión de los márgenes de ganancia afectase negativamente a los planes de inversión, debe tenerse en cuenta que una parte substancial del retroceso en la formación de capital fue derivada de la falta de confianza por parte del empresariado en el futuro político del país[24]. El año de 1976, uno de los momentos en que la trayectoria de la inversión española se distanció más de la pauta continental y del Sur de Europa, fue el primero en que no estuvo Franco. La inicial reticencia de los empresarios ante las prácticas democráticas quedó reflejada en las dificultades que tuvieron que vencer los comités de empresa y las organizaciones sindicales para ver reconocido su papel de interlocutor en muchas fábricas.

El franquismo político expiraba a mediados de los años setenta

24. Recuérdese que, como ya argumentó Keynes, las inversiones se rigen por la tasa de beneficio esperada y ésta no es independiente del estado de la confianza de los empresarios: «There are not two separate factors affecting the rate of investment, namely, the schedule of marginal efficiency of capital and the state of confidence. The state of confidence is relevant because is one of the major factors determining the former, which is the same thing as the investment demand-schedule.» KEYNES, 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, McMillan-Cambridge UP, Edition 1981, p. 149.

Cuadro 4. Presión fiscal e ingresos tributarios en la OCDE. Año 1975

	Ingresos tributarios en porcentaje del PIB	*Impuestos como porcentaje de los ingresos tributarios totales*	
		Renta y Beneficios	*Seguridad Social*
Portugal	24,7	17,4	34,6
Grecia	24,6	13,7	27,2
España	19,6	22,0	47,5
Irlanda	31,5	30,0	13,8
Italia	29,0	21,5	45,9
Bélgica	41,1	39,3	31,9
Reino Unido	35,5	44,5	17,4
Austria	38,6	26,1	27,6
Países Bajos	43,6	34,8	38,4
Francia	37,4	17,5	40,8
Finlandia	35,3	52,4	8,6
Alemania R.F.	35,7	34,7	33,5
Dinamarca	41,3	59,0	1,3
Suecia	43,9	50,5	19,5
Noruega	44,8	34,4	24,8
Suiza	29,6	43,8	29,2
Japón	20,9	44,5	29,0
EE.UU.	29,6	42,4	29,1

Nota: Las contribuciones a la Seguridad Social vienen consideradas como ingreso tributario.
Fuente: OECD, *Revenue Statistics of OECD Member Countries 1965-1985.*

dejando sumida a la economía española en una crisis de inflación y estancamiento.

La herencia de un régimen en que sólo se impusieron las reformas después de destacados fracasos de política económica, quedaba reflejada de manera nítida en la estructura de ingresos del Estado a la muerte del dictador.

Obsérvese en el Cuadro 4 que en 1975, España era la economía de la Europa capitalista donde los ingresos tributarios de la Administración Pública representaban una parte menor del PIB. La presión fiscal en el Estado español siguió a la cola de los países europeos, representando un porcentaje del PIB de menos del 20 %. Además, España se situaba entre los estados con fiscalidad más regresiva. Los impuestos sobre la renta y los beneficios contribuían en término medio a generar el 35 % de los ingresos de naturaleza tributaria de la Administración Pública en los países europeos de la OCDE. En cambio, en España ese porcentaje era sólo del 22 %. El reverso de la moneda era que, según los datos de la OCDE, España era uno de los estados miembros donde las contribuciones a la Seguridad Social representaban una mayor fuente de ingresos para la Administración. La distorsión provocada sobre el precio relativo del trabajo respecto de las máquinas tuvo que ser, por tanto, notablemente superior en España que en la mayoría de economías capitalistas desarrolladas. La estructura de la fiscalidad española contribuyó durante los años de mayor intensidad de la crisis a discriminar las inversiones trabajo intensivas y debe, por tanto, también incluirse entre las causas de la mayor intensidad del desempleo en España.

El franquismo dejó por herencia un Estado con muchos menos recursos que los de los países capitalistas europeos y financiado de manera más regresiva que en la mayoría de aquellos. Los años del milagro económico de los sesenta fueron desaprovechados y las reformas sólo volverían a imponerse en épocas de coyuntura económica mucho más dura.

BIBLIOGRAFIA

ALBARRACÍN, J. (1987), *La onda larga del capitalismo español*, Economistas, Madrid.

ALBARRACÍN, J. y YAGO, A. (1986), «La industria española en el período 1970 a 1984», *Banco de España. Boletín Económico*, febrero.

ARMSTRONG, P., GLYN, A. & HARRISON, J. (1984), *Capitalism since World War II*, Fontana, London.

ARRIGHI, G., HOBSBAWN, E., MANDEL, E., PARBONI, R., e WALLERSTEIN, I. (1988), *Dinamiche della Crisi Mondiale*, Editori Reuniti, Roma.

CARRERAS, A. (1987), «La Industria: Atraso y Modernización», en NADAL, J., CARRERAS, A. y SUDRIÀ, C. (Comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.

COMIN, F. (1987), «Las Transformaciones Tributarias en la España de los Siglos XIX y XX», *Hacienda Pública Española*, ns. 108-109.

CORNWALL, J. (1977), *Modern Capitalism. Its Growth and Transformation*, Martin Robertson, Oxford.

CUERVO, A. (1988), *La crisis bancaria en España 1977-1985*, Ariel, Barcelona.

ECHEBARRIA, G. y HERRERO, J.L. (1989), «La evolución de la economía española durante el período 1940-88 a partir de un indicador de la tasa de beneficio del sector industrial», *ICE*, enero.

ETXEZARRETA, M. (1979). *La Economía Española (1970-79). Un informe crítico para descifrar una década de apogeo y crisis de la economía española. Fulgor y miseria del capital nacional*, El Viejo Topo, Barcelona.

FINA, L. y TOHARIA, L. (1987), *Las causas del paro en España. Un punto de vista estructural*, Fundación IESA, Madrid.

FONTANA, J. (Ed.) (1986), *España bajo el Franquismo*, Crítica, Barcelona.

FONTANA, J. y NADAL, J. (1976), «Spain 1914-1970», en CIPOLLA, C.M., *The Fontana Economic History of Europe. Contemporary Economies, Part two*, Glasgow.

FUÀ, G. (1983), *Problemas del desarrollo tardío en Europa*, Alfons El Magnànim, València.

GARCÍA DELGADO, J.L. (Ed.) (1989), *España, economía*, Espasa Calpe, Madrid.

GARCÍA DURÁN, J.A. y ARGANDOÑA, A. (1988), *Introducción a la macroeconomía española*, Mc Graw Hill, Madrid.

KALECKI, M. (1980), *Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo*, Crítica, Barcelona.

KEYNES, J.M. (1930), *A Treatise on Money, I The Pure Theory of Money, Collected Writings, vol. V*, Royal Economic Society, Edition 1971.

— (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, MacMillan-Cambridge U.P., Edition 1981.

— (1937), «The General Theory of Employment», *Collected Writings, vol. VIII*, Royal Economic Society, Edition 1978.

MADDISON, A. (1986), *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*, Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México.

— (1989), *The World Economy in the 20th Century*, OECD, París.

MALO DE MOLINA, J.L. y ORTEGA (1985), «La distorsión del precio del trabajo en la industria española en comparación con la experiencia de los países de la CEE», *Banco de España, Boletín Económico, febrero*.

MANDEL, E. (1975), *Late Capitalism*, NLB, London.

— E. (1982), *La crise 1974-1982*, Flammarion, París.

MARGLIN, S. & SCHOR, J. (Eds.) (1990), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon, Oxford.

MARTINEZ SERRANO, J.A. y otros (1982), *Economía española: 1960-1980. Crecimiento y cambio estructural*, Blume, Madrid.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA (1986), *Informe anual sobre la industria española 1985*, Madrid.

MUNS, J. (1986), *Historia de las relaciones entre España y el Fondo Monetario Internacional 1958-1982. Veinticinco años de economía española*, Alianza, Madrid.

OECD (1979), *The Impact of the Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufactures*, París.

— (1986), *Revenue Statistics of OECD Member Countries 1965-1985*, París.

— (1990), *National Accounts. Main Aggregates. Volume 1. 1960-1988*, París.

OLARRA, J. (1974), *Medidas de política monetaria adoptadas en el período 1957-1973*, Banco de España, Estudios Económicos, Madrid.

ROCA, J. (1989), «Política de rendes i neocorporatisme a la transició política espanyola», Tesis Doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona.

ROS HOMBRAVELLA, J. (1979), *Política Económica Española (1959-1973)*, Blume, Barcelona.

ROSTOW, W.W. (1985), «The World Economy since 1945: A Stylized Historical Analysis», *The Economic History Review*, May.
ROWTHORN, B. (1980), *Capitalism, Conflict & Inflation. Essays in Political Economy*, Lawrence & Wishart, London.
SCHUMPETER, J. (1939), *Business Cycles*, New York.
SEVILLA, J., (1984), *Economía Política de la Crisis Española*, Crítica, Barcelona.
SUDRIÀ, C. (1987), «Un factor determinante: la energía», en Nadal, J., Carreras, A. y Sudrià, C. (Comps.), *La economía española en el Siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.
SUMMERS, R. and HESTON, A. (1988), «A New Set of International Comparisons of Real Product and Price Levels Estimates for 130 Countries 1950-1985», *The Review of Income and Wealth*, n. 1, March.
SYLOS LABINI, P. (1984), *Le Forze dello Sviluppo e del Declino*, Laterza, Bari.
— (1989), *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Laterza, Bari.
THERBORN, G. (1989), *Por qué en algunos países hay más paro que en otros*, Alfons El Magnànim, València.
TURNER, L. & MC MULLEN, N. (Ed.) (1982), *The Newly Industrializing Countries: Trade and Adjustment*, George Allen & Unwin, Royal Institute of International Affairs..
VAN DER WEE, H. (1986), *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*, Crítica, Barcelona.
WORLD BANK, *World Development Report*, Washington, varios años.
ZABALZA, A., DOLADO, J. y MALO DE MOLINA, J.L. (1985), *El desempleo en el sector industrial español: algunos factores explicativos*, Banco de España, Documentos de Trabajo.

Parte II

LAS LINEAS GENERALES DE LA INTERVENCION PUBLICA

EXCMA. DIPUTACION PROVINCIAL DE CORDOBA
AREA DE CULTURA

LA POSTGUERRA ESPAÑOLA
Y
LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Actas del Seminario Interdisciplinar celebrado
en Córdoba del 6 al 10 de Noviembre de 1989

José Luis Casas Sánchez (Coordinador)

CORDOBA, 1990

Edita: Excma. Diputación Provincial de Córdoba. Area de Cultura

Imprime: ADISUR, S.A.
Polígono Industrial s/n. Telf. 671 422 - Fax 670 016
14850 BAENA (Córdoba)

I.S.B.N.: 84-87034-28-4

Dep. Legal: CO-1559/90

INDICE

Presentación 9

Introducción 11

Algunos aspectos controvertidos de la II guerra mundial, ***José Manuel Cuenca Toribio*** 13

La URSS y la internacional comunista durante la II guerra mundial, ***Fernando Claudín*** 25

España y la segunda guerra mundial, ***Javier Tusell*** 35

La política exterior española durante la segunda guerra mundial, ***Antonio Marquina Barrio*** 45

Los años cuarenta en la periferia de Europa: La economía española en perspectiva comparada, ***Jordi Catalán*** 59

Ideologías y sindicatos agrarios en la Europa de postguerra, ***Eduardo Moyano Estrada*** 97

La mujer española en los campos de exterminio nazis, ***Montserrat Roig*** 107

La España de América, ***José Monleón*** 115

El caudillismo franquista, ***Alberto Reig Tapia*** 127

Contrastación jurídico-política de los Fueros del Trabajo y de los Españoles con los derechos fundamentales constitucionalizados en la Europa de postguerra, ***Carmen Calvo Poyato*** 143

La iglesia y el fascismo en la prensa católica de la postguerra, ***Alfonso Lazo Díaz*** 155

La II guerra mundial y la prensa cordobesa: El diario "Azul" (1939-1941), ***Antonio Barragán Moriana*** 163

Postguerra en Córdoba y segunda guerra mundial, ***Francisco Moreno Gómez*** 175

La fisión nuclear, una anomalía científica que revoluciona la historia, ***Manuel García Doncel*** 189

La responsabilidad del científico a la luz del descubrimiento de la fisión nuclear: Einstein, Pauli y Bohr, ***Karl von Meyenn*** 205

Algunas consideraciones actuales entre la experiencia de la España contemporánea y el futuro de Europa, ***María Antonietta Macciocchi*** 225

Apéndice documental, ***José Luis Casas Sánchez*** 235

MODELOS DE CRECIMIENTO ECONOMICO ENDOGENO E HISTORIA ECONOMICA: ¿UNA NUEVA PERSPECTIVA ANTE EL DEBATE PROTECCION-LIBRECAMBIO?

DANIEL A. TIRADO FABREGAT
Universidad de Valencia

INTRODUCCION

La evidencia cuantitativa aportada en los últimos años en diferentes investigaciones[1] ha permitido una interpretación sobre la trayectoria económica española para el período 1874-1936, en la cual se combina la constatación de tasas apreciables de crecimiento con el mantenimiento de un grado elevado de atraso[2]. Y como señaló Lluch (1988), si el ámbito temporal se amplía hasta la actualidad, cualquier interpretación debería incluir la tardía recuperación de este último como un hecho clave a considerar.

No resulta, por tanto, sorprendente que las razones de la persistencia durante un largo período histórico de esta distancia entre los logros de la economía española y los conseguidos por los denominados paises pautadores se haya erigido en uno de los temas centrales de debate de la Historia Económica en España. Entre los mútiples factores sugeridos para explicarla[3], el reducido grado de apertura y la política comercial practicada ha merecido una atención especial por los historiadores económicos.

Y de esta forma, la ya tradicional polémica entre partidarios del librecambio como estrategia de desarrollo y aquellos que defienden la protección, reiniciada tras la publicación del libro de Prados (1988), amenaza con volver a centrar gran parte de la discusión histórico-económica hoy. Porque las más recientes aportaciones sobre la historia económica de la España de la primera

[1] Un buen resumen de la misma lo encontramos en Carreras (1989).

[2] La interpretación comentada cobra una gran difusión a partir de la publicación del trabajo de Prados (1988).

[3] En un reciente artículo, Prados (1992) resalta cómo la carga explicativa se debe centrar en todos aquellos factores que restringen la difusión del conocimiento. Así, aspectos tales como cambio estructural, expansión de la demanda, acumulación de capital y grado de apertura exterior cobran una especial relevancia.

mitad del siglo XX basan sus argumentos, bien de una forma explícita, Fraile (1991), o implícita, Palafox (1991), en los efectos que, a largo plazo, se derivaron de una política comercial inaugurada con el Arancel de 1891.

En buena medida, la controversia persiste debido a la ambivalencia de la experiencia histórica de otros países. Esta muestra cómo durante la segunda mitad del siglo XIX y primeros decenios del XX, Alemania o los Estados Unidos de Norteamérica acortaron distancias en términos de niveles de renta haciendo uso de políticas comerciales proteccionistas. El contraejemplo válido descansa, para los defensores del librecambio, en la trayectoria de países que han practicado con éxito políticas librecambistas y con un alto grado de apertura exterior, tanto en el pasado (los casos de Suiza o Dinamarca en el siglo XIX) como en la actualidad (los distintos países del Sudeste Asiático).

La contribución del análisis teórico tampoco ha servido para cerrar el debate. Sin duda por cuanto el estudio de las relaciones entre estructura del comercio exterior, política comercial y crecimiento económico se ha visto limitado por la adaptación de los modelos neoclásicos[4] de crecimiento al estudio del comercio exterior propio de economías pequeñas.

En ellos su estructura y la política comercial que lo define son ajenas a la determinación de las tasas de crecimiento a largo plazo. Como es conocido, el librecambio, la total apertura al comercio internacional, subyace como recomendación propia de este marco analítico. Al permitir el completo aprovechamiento de las ganancias estáticas, propias de la más eficiente asignación internacional de los recursos, conduce a la economía que participa del comercio a un óptimo paretiano en el consumo[5], independientemente de su senda de crecimiento.

Al considerar otras investigaciones la existencia de ganancias dinámicas[6] directamente vinculadas con el proceso de crecimiento y no enmarcarlas analíticamente en un modelo teórico, la discrepancia de enfoque ha contribuido a mantener en el seno de la historia económica la discusión protección-

[4] Solow (1956), y posteriores desarrollos.

[5] La desigual apropiación de las ganancias estáticas entre las diferentes economías depende de los términos de intercambio. Este hecho provocó la generalización de una corriente crítica a los postulados librecambistas como proposiciones normativas en el caso de economías que muestren una evolución negativa de la relación real de intercambio. Sobre el particular, ver Prebisch (1959). Prados (1988) comprueba cómo este efecto no se da para la economía española del XIX.

[6] Aspectos tales como la relación entre: economías de escala debidas al tamaño de mercado, procesos de difusión internacional de la tecnología, estímulo a comportamientos dinámicos y competitivos de los agentes, que están vinculados al comercio exterior y a la vez explican el crecimiento económico, son los que la literatura sugiere como generadores de estas ventajas.

librecambio. Una controversia que, al formularse sobre distintos planos de definición, corre el riesgo de transformarse en eterna.

Una vía útil de tratar de superar este estancamiento puede ser partir de los avances recientes de la propia teoría del crecimiento. En la cual los interrogantes centrales que han conducido a los economistas[7] a una mayor profundización en el análisis coinciden en gran medida con los que subyacen en la investigación histórica. Son cuestiones tales como: ¿por qué algunos países crecen más rápidamente que otros?, ¿por qué aquellos con niveles más altos de renta gozan de una mayor estabilidad en el crecimiento? o ¿por qué existen trampas de pobreza y situaciones de crecimiento cero?

Fruto de estos avances son los modelos de crecimiento económico endógeno. El objetivo de esta nota es llamar la atención, de forma intuitiva, sobre los fundamentos de estos modelos; esbozar el modo en el que se recoge en los mismos la incidencia del comercio exterior y de la política comercial en el largo plazo; presentar algunas de sus conclusiones, y, por último, plantear su posible utilidad para avanzar en el estudio de los efectos de un régimen comercial como el español de la primera mitad del siglo XX.

UNA SINTESIS INTUITIVA SOBRE LOS MODELOS DE CRECIMIENTO ENDOGENO

Desde la perspectiva del progreso en la identificación de las causas que originan la existencia de conclusiones aparentemente irreconciliables en la interpretación de la trayectoria económica española en los siglos XIX y XX, quizá sería un buen punto de partida explicitar que los modelos neoclásicos requieren, para adecuar sus principales conclusiones a la realidad que pretenden explicar, considerar un progreso técnico exógeno que complemente a la acumulación de factores en la explicación del crecimiento. Y también que la diversidad de niveles de renta per cápita observables entre los diferentes países sugiere la existencia de múltiples equilibrios en la trayectoria histórica de crecimiento de las sociedades, los cuales son explicados por el mantenimiento de externalidades en determinadas actividades productivas[8].

[7] El planteamiento de este tipo de preguntas sirve como punto de partida a Lucas (1988) en un papel que es básico para la comprensión de los nuevos planteamientos de la teoría económica del crecimiento endógeno.

[8] Este hecho ha sido destacado por Matsuyama (1991), que demuestra, en el ámbito de un modelo bisectorial-dinámico, cómo la existencia de externalidades en el sector industrial permite la coexistencia de diversos equilibrios para una economía y favorece la comprensión del proceso

En este contexto, las recientes aportaciones de Romer (1986, 1990) y Lucas (1988, 1990) no han hecho más que integrar el análisis de economías con actividades generadoras de externalidades en un modelo de crecimiento. Lo cual hace posible una explicación endógena del mismo por cuanto si la acumulación de capital tiene lugar en actividades que presentan economías de escala crecientes, la productividad marginal del capital no tiene por qué decrecer. Al persistir de forma indefinida un incentivo a la acumulación de capital, el crecimiento de la renta per cápita puede mantenerse a largo plazo[9] sin necesidad de considerar el progreso técnico como exógeno.

La fuente permanente de generación de externalidades es la acumulación e incorporación a la esfera productiva de conocimiento técnico[10], entendido de manera amplia. Esto es, incluyendo la introducción de innovaciones tecnológicas[11]; las mejoras productivas y organizativas alcanzadas a través de procesos de aprendizaje y el uso de un mayor «stock» de capital humano.

Esta incorporación permite la aparición de economías de escala tanto en las industrias de producción de bienes intermedios como de bienes finales. Las primeras pueden ofrecer una mayor variedad de los mismos sólo si incrementa el grado de desarrollo tecnológico. Las segundas también reciben externalidades de la introducción de mayor conocimiento, reduciendo costes de producción y de distribución, ampliando la gama de productos o mejorando su calidad. Y en ambos casos estas economías de escala son dinámicas y externas. Dinámicas, ya que para un nivel tecnológico determinado se produce con rendimientos constantes a escala. Y externas a las industrias que las experimentan, ya que dependen del nivel de conocimiento que se alcance. Por tanto a nivel agregado, y al igual que en los modelos neoclásicos tradicionales, se puede mantener un esquema de funcionamiento de competencia perfecta.

Pero en estos modelos la trayectoria de crecimiento dependerá de la cantidad de recursos que se destinen a la adquisición de un mayor nivel

industrializador como un proceso autosostenido de cambio estructural que lleva a la economía de un estado estacionario a otro.

[9] En el modelo sugerido por Solow, la solución de equilibrio exige una relación capital/trabajo constante, solución que es estable, ya que la tasa de acumulación de capital converge hacia la tasa de crecimiento de la mano de obra. Jones (1975), pp. 91-102.

[10] También en nuestra disciplina el conocimiento técnico y la difusión del mismo ha sido considerado como un factor crucial en la explicación del crecimiento económico. Ver, por ejemplo, Prados (1992), p. 45.

[11] La generación de innovaciones tiene un carácter endógeno a partir de la realización de inversiones en I&D. Ejemplos de su vinculación con el crecimiento los encontramos en Grossman y Helpman (1989, 1990b), Romer (1990), Fung e Ishikawa (1992).

tecnológico, así como de la capacidad de incorporarlo en mayor o menor medida a la producción, la cual responde a la asignación inicial de recursos a aquellas actividades que reciben las externalidades, la posibilidad de realizar una rápida reasignación de los mismos[12] (nivel educativo de la mano de obra[13], grado de desarrollo del sector financiero[14], como factores que afectan a la velocidad en la que se realiza la reasignación cobran protagonismo en la determinación de las tasas de crecimiento de largo plazo) y del estímulo que reciban los agentes privados para realizarla (tamaño de mercado y distribución de la renta[15], existencia de políticas económicas reasignativas[16], se revelan como factores claves en la comprensión del crecimiento).

Por lo tanto, la consideración de actividades que generan externalidades sobre algunos sectores permite una explicación endógena del crecimiento. Y también permite, y quizá sea lo más relevante desde la perspectiva de esta nota, aun manteniendo un marco agregado de competencia perfecta, explicar el que las condiciones iniciales de una economía, o distorsiones pasadas, muestren una alta persistencia en el tiempo y expliquen el comportamiento económico de largo plazo.

¿SECTOR EXTERIOR Y POLITICA COMERCIAL EN LOS MODELOS DE CRECIMIENTO ENDOGENO?

Desde la perspectiva apuntada, la economía internacional y por lo tanto el comercio exterior y la política comercial que se practique adquieren una mayor relevancia, ya que el marco de la economía global será el adecuado para comprender las tendencias económicas de largo plazo[17]. La ventaja comparativa determinará las pautas de especialización que sigue cada país, y

[12] En esta metodología, cambio estructural y crecimiento económico deben ir ligados, algo que ha sido contrastado, de forma habitual, en la evidencia histórica.

[13] El papel que desempeña la acumulación de capital humano es destacado en los modelos planteados en Lucas (1988).

[14] Un análisis formal, en el ámbito de un modelo de crecimiento endógeno, de las relaciones entre el nivel de desarrollo financiero y el crecimiento lo encontramos en Greenwood y Jovanovic (1990).

[15] En un marco dinámico es estudiado por Murphy, Shleifer y Vishny (1991); desde diferente perspectiva es introducido en un modelo de crecimiento endógeno por Grossman y Helpman (1990a)

[16] La política de promoción sectorial practicada, vía subsidios, estructura arancelaria, etc., tiene unos claros efectos en el largo plazo. Un «survey» sobre su estudio en este tipo de modelos se puede ver en Sala-i-Martin y Roubini (1991).

[17] Este hecho es destacado por Grossman y Helpman (1990a).

con ello su actividad tanto en procesos creadores de conocimiento como en la producción de bienes que hacen un uso intensivo de las nuevas tecnologías donde aquél se incorpora.

La difusión internacional de la tecnología, ligada implícitamente al comercio internacional, permitirá, si fluye de una forma rápida y con costes reducidos, que los distintos países aprovechen las externalidades que se generan en la actividad investigadora de sus socios comerciales.

El gran tamaño del mercado mundial facilitará mayores oportunidades de explotación de los beneficios que genera la inversión en I&D, pudiendo así incentivar un mayor volumen de la misma por parte de las empresas privadas. Y a su vez, la participación de una economía en los mercados financieros internacionales incrementará sus posibilidades de financiar inversiones en todo tipo de capital, incluido el conocimiento técnico. Con lo cual se amplian sus posibilidades de desarrollo.

Es obvio, pues, que la política comercial aplicada no es neutral en la senda de crecimiento de largo plazo. Básicamente debido a tres efectos [18]. Primero, porque reducir las restricciones comerciales evitará redundancias entre países en el uso de recursos en la actividad generadora de conocimiento técnico. Al mostrar ésta economías crecientes a escala ello implicará una mejora generalizada de las tasas de crecimiento (efecto redundancia). Segundo, la integración del mercado que la apertura implica conducirá a un mayor aprovechamiento de las economías de escala que se dan en la producción de aquellos bienes que reciben las externalidades provenientes de la actividad generadora de conocimiento técnico al incorporar el mismo en sus procesos productivos (efecto integración).

Y el tercer efecto que puede ser destacado es el reasigantivo. La apertura exterior supone una reasignación de recursos hacia las actividades para las cuales el país goza de ventaja comparativa, que puede suponer un incremento o una reducción en las tasas de crecimiento propias del país que la experimente, en función de qué sectores vean mejorada su participación. Este efecto tendrá una mayor magnitud en función de las diferencias dotacionales y tecnológicas de partida.

De lo anterior, no parece exagerado afirmar que la teoría del crecimiento económico endógeno, y en particular aquellos desarrollos que resaltan los procesos de generación, difusión e incorporación del conocimiento técnico como precursores del desarrollo económico, pueden ser un instrumento

[18] La descomposición de los efectos de la política comercial sobre las tasas de crecimiento pertenece a Rivera-Batiz y Romer (1990).

analítico idóneo para enriquecer el estudio y comprensión del hasta ahora intuitivo [19] vínculo entre comercio exterior y crecimiento económico al hacer explícitas las distintas conexiones teóricas existentes entre estas variables y permitir un tratamiento conjunto de las mismas.

Lo cual no quiere decir que el análisis se simplifique. Por contra, obliga a considerar un número muy superior de matices. En su breve, pero contundente reflexión, sobre el papel desempeñado por la política comercial en el estímulo del crecimiento económico en el ámbito de estos modelos, Sala-i-Martin y Roubini (1991) concluyen su exhaustivo «survey», en el que constatan la existencia de todo tipo de resultados [20] afirmando:

> La principal conclusión que se deriva de los estudios analizados es que la relación entre régimen comercial y crecimiento económico es teóricamente muy ambigua. Dependiendo de la estructura del modelo, del origen del crecimiento y de las condiciones iniciales de las diferentes economías, las restricciones comerciales pueden o no reducir el crecimiento económico.

IMPLICACIONES PARA LA HISTORIA ECONOMICA

Esta línea de la teoría del crecimiento supone, pues, una vía de análisis de la relación entre comercio exterior, política comercial y crecimiento económico mucho más matizada que la derivada de los modelos neoclásicos. No parece por tanto arriesgado afirmar que su aplicación en nuestro campo puede permitirnos mejorar la comprensión de cuáles fueron los efectos de la política comercial practicada en España y del reducido tamaño de su sector exterior sobre su trayectoria macroeconómica.

Pero, a partir de lo señalado, parece posible comentar que los interrogantes a partir de los cuales se plantean las investigaciones tal vez deban experimentar una ligera pero significativa modificación. Teniendo en cuenta la importancia concedida al conocimiento técnico, uno de los aspectos clave que se deriva para la investigación histórica de estas aportaciones analíticas es profundizar en la constatación de si el conocimiento técnico se genera en el interior de nuestra economía o si es incorporado a través de la importación de

[19] El sentido intuitivo deriva de la imposibilidad de estudiarlos con rigor analítico en el marco de las extensiones de los modelos neoclásicos del crecimiento aplicadas a la teoría del comercio exterior. Sobre el particular puede verse un esclarecedor «survey» en Findlay (1984).

[20] Los trabajos de Stockey (1990) o Young (1989) ofrecen una relación positiva entre imposición de aranceles y mayores tasas de crecimiento; lo contrario ocurre en el citado trabajo de Lucas (1988).

bienes de equipo, patentes o trabajo de técnicos extranjeros. Y en qué medida la situación inicial sufre modificaciones.

Lo mismo podría señalarse acerca de la determinación de las pautas de ventaja comparativa nacionales [21], que obligará a realizar un profundo análisis de la estructura económica española, de la de los principales socios comerciales, así como de la estructura del comercio exterior. Así, y si de forma simultánea se avanzase en el conocimiento de los principales canales de obtención e incorporación del conocimiento a la esfera de la producción, podría llegarse a determinar cuál es el efecto del tamaño del sector exterior en las posibilidades de crecimiento.

Como es fácil de deducir, la relevancia de llegar a conocer los niveles de protección con rigor no es menor. Su relevancia se deriva no sólo de su papel determinante en el grado de apertura, sino también, y quizá sobre todo, de su función como instrumento de ampliación o de reducción de los efectos reasignativos del comercio exterior. Lo cual, a su vez, sugeriría la urgencia de realizar estudios pormenorizados que permitieran determinar cuál era la estructura de la protección, cuál la protección relativa de los distintos sectores [22], así como el grado de concentración [23] que presenta.

La trascendencia de las importaciones en el crecimiento no debiera conducir a infravalorar el papel de las exportaciones. El estudio de la actividad exportadora, así como de su política de promoción, se revela crucial cuando es la forma básica de financiar la compra en el exterior de aquellas tecnologías desarrolladas en los países líderes. Y lo mismo podría sugerirse acerca de la importancia de la comparación internacional, realizada siguiendo los parámetros sugeridos. Sólo a través de ella será posible detectar por qué políticas aparentemente similares manifiestan matices distintos que provocan unos efectos contrapuestos.

En resumen, la incorporación de los modelos de crecimiento económico endógeno a la investigación de la historia de la economía española podría permitir avanzar en un mayor rigor a la hora de señalar qué aspectos son relevantes en el análisis de los efectos del comercio exterior y del régimen comercial en el crecimiento de largo plazo. Y al mismo tiempo, nos dotaría de

[21] Este aspecto ya ha sido tratado de manera parcial en Prados (1988).

[22] En estos modelos se muestra la relevancia de la dirección, entendida como qué sectores son los implicados, que tome la protección. Una forma de acercarse a la misma es el análisis de la protección relativa entre sectores a distintos niveles de agregación.

[23] Una estructura arancelaria que concentre la protección en un grupo de sectores desincentiva la investigación e incorporación de nuevos desarrollos técnicos ligados a aquellos sectores discriminados en la misma. Este hecho se deriva del modelo planteado por Fung e Ishikawa (1992).

un instrumento analítico apropiado para considerarlos conjuntamente. No parece arriesgado apuntar que, por todo ello, pueden servirnos para esclarecer, con mayor precisión de la que se deriva de las restrictivos supuestos de la teoría neoclásica del comercio internacional, la contribución de un factor como el comercio exterior, que ha sido considerado clave en la trayectoria de atraso relativo y posterior convergencia de la economía española. Y tal vez, también, podría ser útil para precisar las divergencias reales que existen en su interpretación y superar un debate que, en los términos en que está planteado, corre el riesgo de ser eterno.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

CARRERAS, Albert (1989) (ed.): *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX.* Fundación Banco Exterior de España.

FINDLAY, Ronald (1984): «Growth and Development in Trade Models», en Jones, R., y Kenen, P., *Handbook of International Economics*, North-Holland.

FRAILE, Pedro (1991): *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Alianza Universidad.

FUNG, Ka-yiu M., e ISHIKAWA, Jota (1992): «Growth patterns in a small open economy», *Journal of Development Economics*, 32, pp. 63-87.

GREENWOOD, Jeremy, y JOVANOVIC, Boyan (1990): «Financial Development, Growth, and the distribution of income», *Journal of Political Economy*, 98, pp. 1076-1107.

GROSSMAN, Gene, y HELPMAN, Elhanan (1989): «Growth and Welfare in a Small Open Economy», *NBER WP*, n.º 2809

——— (1990a): «Trade, Innovation and Growth», *AER Papers and Proceedings*, vol. 80, n.º 2, pp. 86-96.

——— (1990b): «Comparative Advantage and Long Run Growth», *AER*, vol. 80, n.º 4, pp. 796-815.

JONES, Hywell (1975): *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*, A. Bosch, editor.

LUCAS, Robert E. Jr. (1988): «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 3-42.

——— (1990): «Why doesn't capital flow from rich to poor countries?», *AER Paper and Proceedings*, vol. 80.

LLUCH, Ernest (1988): «¿Fue la hacienda pública española proclive al proteccionismo? Sordinas a la sobrecarga neoliberal», *Economistas*, n.º 34, pp. 40-52.

MATSUYAMA, Kiminori (1991): «Increasing Returns, Industrialization, and indeterminacy of equilibrium», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 2, pp. 617-650.

MURPHY, Kevin M.; SHLEIFER, Andrei, y VISHNY, Robert W. (1991): «Income distribution, Market size and Industrialization», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 2, pp. 537-564.

PALAFOX, Jordi (1991): *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Crítica.
PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1988): *De Imperio a Nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Alianza Universidad.
—— (1992): «Crecimiento, atraso y convergencia en España e Italia», en Prados, L., y Zamagni, V., *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza Universidad.
PREBISCH, Raúl (1959): «Commercial Policy in Underdeveloped Countries», *AER Papers and Proceedings*, 49, pp. 251-273.
RIVERA-BATIZ, Luis A., y ROMER, Paul M. (1990): «International Trade and Endogenous Technological Change», *NBER WP*, n.º 3594
ROMER, Paul M. (1986): «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94, pp. 1002-1037.
—— (1990): «Are Nonconvexities Important for Understandig Growth?», *AER Papers and Proceedings*, vol. 80, pp. 97-103.
SALA-I-MARTIN, Xavier, y ROUBINI, Nouriel (1991): «Financial Development, the Trade Regime and Economic Growth», *WP NBER*, n.º 3876
SOLOW, Robert M. (1956): «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70, pp. 65-94.
STOCKEY, Nancy L. (1990): «Human capital, Product Quality and Growth», *NBER WP*, n.º 3413.
YOUNG, Alwyn (1989): *Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade*, Columbia University.

DEBILIDADES EN LA EDICION DE J. SEGURA DE LOS «ELEMENTOS» DE WALRAS

CARLOS RODRIGUEZ BRAUN y
LUIS JULIAN ALVAREZ GONZALEZ
Universidad Complutense

Walras fue uno de los más grandes economistas de todos los tiempos. En consecuencia, la única actitud que cabe ante la traducción de sus *Elementos de economía política pura* es el alborozo, aunque haya mediado más de un siglo entre la primera edición del libro y la versión española.

La traducción puede parecer tardía, pero no lo es. Habrá que recordar la lenta historia de los *Elementos*, comenzando por el propio original, publicado originalmente en dos entregas, en 1874 y 1877. En cuanto a traducciones, no las hubo hasta mediados de este siglo, y es destacable que la primera fue la japonesa de 1953. Después vinieron otras, al inglés, italiano y ahora al español, todas basadas en la llamada edición definitiva de 1926. Aún no existe una versión alemana.

En el caso de la flamante versión española de los *Elementos*, existe un motivo de regocijo adicional: el ingreso de Julio Segura en el campo de la historia del pensamiento económico, siguiendo una vieja tradición de los buenos economistas que, aquí y en el extranjero, gustan de bucear en lo orígenes de su disciplina.

Pero somos muchos los buzos y las profundidades prístinas son en ocasiones oscuras y misteriosas. No es de extrañar, por lo tanto, que choquemos unos con otros, ni que exploremos el mismo sitio y salgamos después a la superficie con relatos muy diversos acerca de lo que creemos haber visto.

Esto es lo que ha hecho Julio Segura. No se ha limitado al, en cualquier caso encomiable, esfuerzo de traducir a Walras sino que, actuando como un verdadero historiador de la ciencia, empleó su técnica moderna para abordar el pasado y extraer de él una interpretación personal. A raíz de ello, Carlos Rodríguez Braun entabló con él una polémica en esta *Revista de Historia Económica* [1].

[1] C. Rodríguez Braun y J. Segura, «Controversia a propósito de Walras», *Revista de Historia Económica*, Año 6, n.º 3, otoño 1988.

ESTUDIS D'HISTÒRIA ECONÒMICA
1992/1, PÀGS. 31 a 55

UNA CRISI DE LA RENDA FEUDAL? MALLORCA 1330-1500

Gabriel Jover Avellà
Universitat de Barcelona

¿UNA CRISIS DE LA RENTA FEUDAL? MALLORCA, 1350-1450

Este trabajo argumenta que la crisis de la renta feudal fue la causa de las transformaciones observadas en las economías señoriales durante la segunda mitad del siglo XIV y primera del XV. Un descenso en los ingresos feudales provocó una mutación en la estructura patrimonial de la aristocracia. Las estrategias de la clase señorial para recuperar sus niveles de renta anteriores a 1350 se concretaron en la extensión de sus dominios territoriales y en la recuperación del dominio útil anteriormente cedido en enfiteusis.

IS THERE A CRISIS OF FEUDAL INNCOME? MALLORCA, 1350-1450

The author of this paper attempts to explain that the crisis of the feudal income was due to the changes produced in the economy of feudal domains in Majorca during the second half of the XIVth century and the first of the XVth. A fall of their feudal incomes lead to a mutation in the inheritance structure of Nobility. In order to recover their 1350's income level this class used several strategies, such as expanding their territories and getting back the domains they had previously transferred by "enfiteusis".

Respecte a la segona qüestió, aital lectura de la història és incapaç d'encaixar les 'peces' d'un procés força més complexe. Un exemple pot il.lustrar-ho. La fiscalitat és el component "causal" que concita una major unanimitat, i potser un dels trets originals de la crisi tardomedieval [6]. La creixent punció fiscal tindria conseqüències a llarg termini sobre la societat illenca, d'una banda com a mecanisme directa de captació d'excedents per la monarquia o indirectament, mitjançant la Universal Consignació, per l'aristocràcia i el patriciat urbà. I d'altra, tal vegada la més coneguda, com a palanca que desballastà les economies vilatanes i accelarà les transferències de terres vers l'aristocràcia. Ningú discuteix la rellevància d'aquest factor, emperò, hom no es demana sobre les raons de l'aparició de la fiscalitat i les seves relacions amb la crisi de les finances reials. L'estrebada de la fiscalitat pública comença a partir dels anys 1360/70, i, amb posterioritat a la crisi productiva i demogràfica que segons els treballs de **J.F.López Bonet**(1985, 1989) s'inicià al primer terç del segle XIV. Per què fou precisament a la segona meitat del segle quan es creen un seguit d'impostos per alimentar les hisendes reials? Era la causa o la seqüela d'una crisi més profunda?.

1.3. Plantilles i dades

Els treballs de **G.Bois** (1976) i **P.Kriedte** (1978) sobre la naturalesa i dinàmica de l'ordre econòmic feudal constitueixen la base metodològica de la nostre exploració. El sistema feudal s'assentava sobre l'apropiació d'una part del producte agrari obtingut per les tinences pageses. La captació de l'excedent tenia una caràcter extraeconòmic, legitimada en el monopoli que exercien els senyors de les funcions coercitives i jurídiques. La dinàmica del sistema descansava sobre les dotacions de treball i terra de les famílies pageses. Les etapes de creixement es caracteritzaven per una interacció positiva entre els augments de la població i les activitats econòmiques. Els increments del producte brut i del volum de renda senyorial depenien del nombre de llars que cada generació s'incorporava a la comunitat, de l'eixamplament del terrer o de l'intensificació del treball pagés. Emperò a mesura que la superfície conreada s'estenia sobre terres menys fèrtils, i baixaven els rendiments (per superfície o per llavor/collita), les condicions de reproducció de les unitats productives es deterioraven, puix el producte brut per unitat minvava. L'augment dels preus i les crisis de subproducció expressaven la creixent tibantor del sistema.

La relació econòmica que regulava el creixement o l'estagnació era la renda feudal, una punció econòmica exògena a les unitats productives, que en el nostre cas es concretava en una taxa proporcional al producte brut, els delmes i les tasques. La sostracció feudal era el mecanisme que afeblia tant els ritmes de creixement productiu com poblacional. Una "cotilla" que constrenyia l'augment de la riquesa sobre la que parà la seva atenció **D.Ricardo** (1984:149-12):

"Els delmes són un impost sobre el producte brut de la terra"...

"Tant els terrenys de pitjor qualitat com els millors paguen delmes, en una proporció exacta de la quatitat de producte que hom obté"...(p:149)

6 Des dels treballs de **J.M.Quadrado** fins els de **J.Portella** tots coincideixen en assenyalar el creixent pes de la fiscalitat pública com un dels factors causants de la crisi de l'economia baixmedieval. Vegi's els recents estudis de **M.Barceló**(1988, 1991) sobre les talles i els de **J.F.López Bonet**(1986) sobre les imposicions sobre el consum i tràfec del segle XIV,i sobre les imposisicons de la segona meitat del segle XV els treballs de **R.Urgell**. Amb un caràcter més general sobre le sistema impositiu de l'edat mitjana vegi's **P.Cateura**(1982) i **A.Santamaria**(1955).

"La principal objecció contra els delmes és que no són un impost invariable i fix, sinó que augmenten de valor a mesura que augmenta la dificultat per produir gra".(p:150)..."*Un impost que augmenti amb els ingressos bruts i recaigui sobre els nets ha d'ésser necessàriament molt onerós i intolarable"*. (p:151)

Era la naturalesa de l'impost, proporcional a la collita bruta, que feia que els perceptors obtinguessin

..."*constantment una part creixent del producte net de la terra i del treball del país*"... (p:151)

En un suggerent llibre **A.Barceló** (1988:30-31) ha formalitzat aquesta relació. L'escapçada sobre el producte net -collita menys llavor- era inversament proporcional als rendiments agrícoles de les unitats productives. Quan menors eren els rendiments una major part proporcional del producte net era xuclat per la renda feudal, i per tant les possibilitats de reproducció minvaven. Un procés que acabava col.lapsant el conjunt de processos reproductius. L'esgotament del creixement agrari arrossegueria la renda feudal, vinculada orgànicament al producte. Primer davalleria la captació del producte per càpita i després cediria el volum de les percepcions. Una etapa que en **M.Bloch** (1978:340-54) caracteritzà com la "crisi de les fortunes senyorials".

La meva hipòtesi de treball descansa sobre aquests plantajaments. Entorn del 1400 la majoria dels ingressos de la classe senyorial mallorquina provenien de la tinença del feu. La crisi productiva i demogràfica i el descens de la renda feudal durant el segles XIV i XV provocaren una reacció senyorial que abasta tots els ordres de la societat illenca. Una minva de l'ingrés feudal que impel.lí a la classe senyorial a augmentar el ventall i la intensitat de les detraccions. Primerament esbossaré l'estructura dels ingressos i la gestió dels feus mallorquins, les cavalleries, a partir d'alguns inventaris senyorials, per després atansar-me a l'evolució de la renda feudal a partir dels arrendaments dels delmes.

L'estudi presenta algunes limitaciions, d'una banda degudes a la precarietat de les fonts disponibles sobre les rendes i heretats de l'aristocràcia feudal dels segles XIV i XV, i del reduït abast geogràfic de la mostra, algunes cavalleries de les contrades orientals de l'illa (Sant Martí d'Alanzell a Petra, Bellpuig a Artà i la de Pachs a Felanitx) i del raïguer (Lloseta i Aiamans a Lloseta). La manca de sèries d'arrendaments dels drets senyorials, i el caràcter fragmentari i discontinu de la documentació recollida són obstacles, de moment insalvables, per mesurar el decurs de la renda en les cases de la petita aristocràcia. Una de les formes d'apropar-se a l'evolució de la renda senyorial, concretament als delmes i les tasques, és l'anàlisi de les sèries d'arrendaments dels drets del reial patrimoni o de les grans institucions eclesiàstiques. Un indicador emprat per nombrosos autors a Catalunya (**P.Vilar**,1962/64; **M.Duran**,1986; **E.Serra**,1988; **G.Feliu**,1990) i a casa nostre recentment utilitzat per **J.F.López Bonet** (1983, 1989) i **J.Juan Vidal** (1988,1989).

Més dificultats presenta el càlcul de l'evolució de la renda real. La manca de preus pel segle XV -una de les tasques urgents de la historiografia medieval- l'hem subsanat mitjançant una extrapolació dels preus del blat d'Aragó i València (**E.J.Hamilton**, 1975a i 1975b) que hem comparat amb els de Palerm (H.Bresc,1986; M.Aymard,1972), ciutats amb estretes vinculacions mercantils amb l'illa [7]. Els preus de Mallorca són, bàsicament, els de Ciutat. Els

(7) Les referències a importacions de cereals sicilians durant el segle XV són força documentades en les cròniques i actes del Gran i General Consell, veure **P.Macaire** (1983: 441-50). A finals del segle XIV i principis del XV, els grans aragonesos via Tortosa tenien, encara, un presència significada en les importacions illenques vegi's **A.Santamaria** (1955: 123-126).

el 1479 representaven un 60 per cent del total dels ingressos de la cavalleria, a l'Honor de Bellpuig, entre 1446/54, assolien el 56 per cent i a la de Lloseta ca. d'un 60% de tots els ingressos de la cavalleria.

Quadre 2
ELS INGRESSOS DE LES CAVALLERIES.
INGRESSOS DE L'HONOR DE BELPUIG (ARTÀ), 1446-1453

	Valor sous	%
Censos i rendes	1600	11,53
Censos en gallines	74	0,53
Fàdigues	36	0,26
Llusmes	620	4,47
Delmes totals	7800	56,22
Molins	2000	14,41
Explotació directa:		
Companyies d'ovelles	1745	12,58
Bellpuig		
	13875	100,00

INGRESSOS DE LA CAVALLERIA DE LLOSETA I AIAMANS, 1388

	Valor sous	%
Censos	536	8,95
Fàdigues	766	12,79
Lloguers cases	163	2,72
Molí d'Alaró	200	3,34
Venda del vi	350	5,84
Venda de la llana	335	5,59
Delme de l'oli	1620	27,05
Delmes dels grans	2020	33,72
	5990	100,00

INGRESSOS DE LA CAVALLERIA DE PACHS, 1479

	Valor sous	%
Censos alodials	1768	14,12
Delmes	7800	55,91
Arrendamenst de terres:		
Torre de Pachs	2953	23,58
	12521	100,00

FONTS: A.Gili(1983) per l'honor de Bellpuig; l'inventari i curacif de 1388/90 a A.C.M.,P. Notari Salzet, Llibre d'inventaris i testaments sense foliar; les dades de la cavalleria de Pachs les hem obtingudes de l'inventari ARM/P, R-304, folis 89-114, i extrapolant les dades que apareixen a R.Rosselló(1975) i a O.Vaquer(1987), comparades amb les dels delmes reials de Felanitx.

Malgrat la manca de dades per la resta dels feus, hom pot comprovar que els delmes tenien una rellevància destacable en el conjunt les detraccions derivades dels dominis feudals.

La gestió dels delmes i les tasques de les cavalleries es cedia en arrendament periòdicament. Una estratègia que externalitzava els costos de recaptació i permetia substreure's de les oscil.lacions de la producció i ajustar-se a l'evolució dels preus.

Els censos alodials, rendes fixes en forment o en metàl.lic, gravaven la tinença de les alqueries, rahals o "possessions" en que s'havia dividit el territori. La seva significació variava d'una cavalleria a l'altra, en funció dels drets que detentava el posseïdor. A Sant Martí d'Alanzell, a finals del segle XIV, els censos eren l'ingrés més important de la cavalleria, per sobre dels delmes; mentre que a l'honor de Bellpuig representaven un 12 per cent dels ingressos, a l'heretat de Pachs el 14 dels ingressos totals de la cavalleria, i a la cavalleria de Lloseta un 9 per cent. El que atrau més l'atenció, és la magnitud dels censos i el tamany de les tinences. Les alqueries, rahals i "possessions", relacionades en els inventaris i capbreus senyorials, són unitats territorials vinculades a un cens -normalment en espècies, com el forment- que gravava la tinença. Quan el domini útil es dividia entre diferents tinents -per qüestions successòries, venda o subestabliment- el cens alodial es partia. El rafal Satril de Sant Martí d'Alanzell el 1391 pagava un cens de 40 quarteres de forment, l'explotació estava dividida en dues unitats, posseïdes per Jaume Saltosa, una d'elles aportava 10 quarteres i l'altra 30. La part més gran d'aquest rafal fou incorporada al domini plè de la cavalleria mentre, la unitat menor es dividiria en dues "possessions" que contribuirien cada una amb 5 quarteres -vegi's **quadre 1**, i **P.de Montaner** (1989:303-04). L'organització i cessió de l'espai agrari dels dominis feudals en unitats de gran tamany es pot atribuir a diverses causes. A la Mallorca Oriental probablament els sòls prims i escassa pluviositat dissuadirien una excesiva fragmentació territori en petites tinences, fenòmen que propiciaria una certa especialització pecuària. Factors que arrelantiren el repoblament en la zona oriental de l'illa. Contrariament al que havia succeït en zones més properes a Ciutat, més densament poblades i amb unes terres més grasses, on l'esmicolament del terrer fou més intens i es concentraren els conreus comercials, la vinya i l'olivera [9].

Els emfiteutes terratinents que posseïen les alqueries, combinaven l'explotació directa de les terres més fèrtils, on s'asentaven les instal.lacions i cases amb el subestabliment i arrendaments de peces de terra, i la ramaderia extensiva en les terres vagants, erms i garrigues. Una estratègia que permetia combinar l'autoconsum cerealícola amb una certa especialització ramadera -vendes de llanes i formatges- i l'obtenció de rendes destinades a saldar els censos i drets que gravaven l'alqueria [10]. Les fonts esdevenen més opaques pels nivells inferiors de la pagesia. La majoria de les petites explotacions es concentraven a les rodalies de la vila, el tamany de les explotacions era insuficient per assegurar la seva reproducció, els ingressos es complementaven amb el lloguer del treball excedentari a les grans explotacions, i el recurs a l'arrendament i al subestabliment de terres.

La resta d'ingressos derivats del domini jurisdiccional i alodial eren molt menys significatius i presentaven contrastos més acusats entre les distintes cavalleries. Mentre a l'honor de Bellpuig el monopoli sobre la molturació reportava uns ingressos importants, equiparables als que devengaven els censos. A la cavalleria de Lloseta les fàdigues aportaven

(9) Probablament fos en aquests indrets -al Raïguer i a la vessant oriental de la Serra de Tramuntana- on la pressió de la renda feudal assolís una major intensitat per càpita, veure **J.Portella** (1986) i **R.Soto** (1986, 1989).

(10) L'estudi sobre la gestió d'una gran explotació pagesa de Lluchmajor,La Llapassa, entre 1400 i 1466 permet constatar que la producció de cereals, un cop descomptats els delmes i els censos, era destinada a l'autoconsum familiar, mentre que els productes pecuaris -formatges, llanes, venda de bestiar- eren majoritàriament comercialitzats. Les terres vagants eren subestablides o arrendades per pasturar ramats d'altri. Vegi's **ARM/P, T-419** i **B.Font Obrador**(1975:136-139).

3. La feudal i la resistència vilatana

3.1. Els simptomes de la crisi a les economies senyorials

Entorn del 1300 les economies dels magnats porcioners i del monarca, els ingressos del reial patrimoni a l'illa, mostren símptomes de feblesa. L'esforç de la conquesta i repoblació, les guerres amb Castella, i l'expansió a la Mediterrània havien desballestat les finances senyorials. P.Cateura (1983) en un estudi sobre les incorporacions de les heretats dels magnats al patrimoni del monarca, posava l'èmfasi en un dels motius de les donacions i vendes senyorials: ..."la dificultades financieras por las que atraviesa la nobleza de la época". Els ingressos del reial patrimoni, estudiats per J.F.López Bonet (1983, 1989), permeten seguir l'evolució de les rendes feudals que captava la corona sobre els seus dominis insulars -quasi tres quartes parts del territori- durant el segle XIV. L'anàlisi dels valors nominals dels arrendaments dels delmes, la percepció de censos, lluïsmes i altres rendes, certifica una davallada de les rendes des de 1330/40 fins a finals del segle. Crisi dels ingressos que s'hauria de relacionar amb l'expansió de noves formes de captació de l'excedent que es desenvolupen a la segona meitat del segle XIV (J.F.López Bonet, 1986). L'increment de la fiscalitat i l'endeutament censualista del reialme i de les universitats vilatanes s'ha de llegir sobre la conjuntura depressiva de la hisenda reial, en gran part alimentada pels drets feudals ([16]): a la segona meitat del segle, entre 1360 i 1396, els ingressos acumulats pel reial patrimoni totalizazen quasi mig milió de lliures -448511- (J.F.López Bonet,1989: 87, 122-130), mentre els donatius u subsidis concedits pels mallorquins al monarca entre 1360 i 1385 superava el milió de lliures (J.F.López Bonet,1986: 129).

Els estaments inferiors de l'aristocràcia palesaven semblants quebrants. Les subhastes de cavalleries a la cort reial i les alienacions patrimonials són el resultat d'un procés d'endeutament que resta encara per esbrinar. La transferència de la cavalleria de Sant Martí d'Alanzell dels Sant Just als Sureda, el 1391, es feu a requeriment dels creditors (P.de Montaner,1989; J.F.López Bonet,1986/7); la cavalleria d'Adzon i Adzona -després Son Pareró-, situada a Manacor i de ca. 3000 hectàrees, fou venuda en tres ocasions entre 1372 i 1445 [17]; els dominis de Mancorme Abiniara -després cavalleria de Pachs-, a Felanitx, de la casa Valentí fou tranferida el 1441 als Armadans i aquests la veneren als Pachs el 1444 (P.Xamena i R.Rosselló, 1976:154). L'Honor de Bellpuig adquirit el 1425 pels Vivot al Monestir de Bellpuig de les Avellanes (Lleida), fou objecte el 1436 d'una "*empara en els fruits, rèdits i drets de l'heretat*" per un encarregament censal, i el 1444 l'Honor fou traspassat a la casa Dameto (A.Gili,1983: 83-85). Una gran casa de cavallers d'Artà, els Des Colombers s'extingia a principis del segle XV, i els seus successors, els Sureda de Manacor, subhastarien una part important dels seus dominis carregats amb censals[18]. El patrimoni de la casa Ferrandis, la cavalleria de la Bastida, s'incorporava a l'heretat dels Sant Joan -tinents de la meitat de la Cavalleria dels Monjos a Porreres- per matrimoni de la hereva Margalida

(16) Solament els delmes, durant la segona meitat del tres-cents representaven ca.55 per cent del total dels ingressos de la procuració reial (J.F.López Bonet,1989:43) i entre 1541-50, ca.70 per cent (O.Vaquer, 1988:597-98)

(17) El 1372 alienada per 950 lliures, novament subhastada el 1394 per pagar als creditors, al preu de 1300 lliures, i a 1445 novament alienada per 1100 lliures. Vegi's J.Oleza i d'Espanya (1913:19-219; J.Ramis d'Ayreflor (1933:149) i R.Rosselló (1978:105-107).

(18) Vegi's J.Ramis d'Ayreflor (1911 i 1933)

Ferrandis amb Joan de Sant Joan, l'heretat seria vinculada el 1375 al patrimoni dels Sant Joan[19]. Els freqüents atzucacs financers de la petita aristocràcia cridaren l'atenció de la corona. Des de principis del segle XIV un seguit d'inmunitats fiscals (J.F.López Bonet,1991:24-33) i privilegis jurídics[20] tenien com objectiu preservar els dominis de la fragmentació i l'alienació.

Els canvis en la tinença de les cavalleries, l'extinció d'antigues famílies compromeses amb l'expansió del dos-cents, la concentració dels patrimonis i la progressiva penetració de l'esmerç urbà en el món rural, són indicadors de les mutacions econòmiques i demogràfiques que s'operaven en aquest grup social [21]. Però, quines foren les causes d'aquests trasbalsaments econòmics i demogràfics? Respondre a aquesta pregunta exigeix una anàlisi de l'evolució de la renda senyorial.

3.2. La fi de l'expansió agrària medieval

A la zona oriental la depressió demogràfica tardomedieval no assolí les magnituds conegudes pel conjunt de la població rural de l'illa, amb unes pèrdues de quasi un 50 per cent dels efectius humans entre 1343 i 1364, ni d' altres regions continentals. Les baixes densitats demogràfiques i la dispersió del poblament [22] obstaculitzaren la difusió de les epidèmies, i, probablement, la disponibilitat de terres podia atraure als excedents poblacionals d'altres indrets més saturats -vegi's el treball d'Antoni Mas(1992)-. Ambdós factors coadjuvarien a una relativa recuperació demogràfica després de la "Pesta Negra", però serien insuficients per sustentar el creixement de les comunitats més enllà del llindar assolit a meitat del segle XIV -vegi's **quadre 3.2** i el **gràfic**-. La caiguda i posterior estabilització del nombre de focs durant l'etapa 1350 - 1450 s'ha imputat a les caresties i les epidèmies que periòdicament colpiren les poblacions rurals[23], i molt especialment als estralls de la "Pesta Negra". Aquest argument té un inconvenient seriós, des de princis del segle XIV es palesa una relantització del creixement demogràfic, o un decrement segons el recent estudi de J.F.López

(19) Vegi's J.M.Bover(1850) i ARM/PN,M-231:112v-131

(20) El 1351 es regulava la vinculació dels béns patrimonials -fideicomís- i el 1363 el dret de primogenitura (P.Cateura,1982:141-145). Hom no pot deixar de relacionar aquesta legislació vinculatòria amb la que coetàniament es desenvolupava a Castella, vegi's B.Clavero (1989).

(21) Els canvis en la composició de l'aristocràcia medieval ja havien estat assenyalats per J.M.Quadrado (1893:38-41), i estudiats per P.de Montaner i A.Le Senne (1980 i 1981), autors que han posat l'èmfasi en la formació d'una nova noblesa que tenia, en part, arrels mercantils. Les genealogies de la tinença de les cavalleries, elaborades per J.d'Oleza i d'Espanya i publicades al *Boletí de la Societat Arqueològica Luliana*, formeixen multitud d'exemples sobre aquesta substitució en la possessió dels feus.

(22) El poblament dispers de la zona l'hem inferit a partir de les notícies sobre la distribució de la terra i la diferenciació que es realitzava a les talles entre els veïns que habitaven en el nucli de la vila o ravals-"albarrains"- i els que habitaven a les explotacions agràries, "alquerians". A Llucmajor el 1404 dels 329 caps fiscals comptabilitzats en una talla 88 vivien fora del nucli de la vila -un 27 per cent-, en les alqueries i "possessions" "los de fora poble" (B.Font Obrador,1975:29-69). El 1523 en les declaracions efectuades al representant del Lloctinent per avaluar la participació dels llucmajorers en la "Germania", dels 607 homes citats -el 1517 hi havia 617 focs-, 101 eren "alquerians", un 17% (B.Font Obrador,1978:37). Nombre que es reduïria a mesura que s'incrementava l'alienació de tinences pageses.

(23) Vegi's una síntesi a F.Sevillano (1973), F.López Bonet(1983) i A.santamaria(1971/72 i 1955).

QUADRE 1E1.1

PREUS DEL BLAT

Preus de València, Aragó i Ciutat de Mallorca

(1) 100= 1410/19

(2) 100= 1510/19

	VALÈNCIA			ARAGÓ		CIUTAT		
	Barcelona			Zaragoza		Ciutat		
	Perrera			Centro		Cra		
1370 /1379						12	78	48
1380 /1389						12	75	45
1390 /1399						11	69	52
1400 /1409						15	94	103
1410 /1419						15	101	115
1420 /1429						17	102	141
1430 /1439				245	54			
1440 /1449						17	137	175
1450 /1459				237	1.3			
1460 /1469	43	106	112	292	108	1181	3.0	151
1470 /1479	41	97	1.3	272	98			
1480 /1489	35	112	124	275	92	1181	1.0	155
1490 /1499	75	172	175	244	96			
1500 /1509	39	95	139	258	92			
1510 /1519	71	98	139	253	99			
1520 /1529	80	198	122	328	135			
1530 /1539	72	96	132	247	87	1171	106	133
1540 /1549	59	93	137	202	91			
1550 /1559	83	131	129			19	124	132
1560 /1569	85	29	120			15	94	103

QUADRE 1E1.2

DC Delmes dels grans

DT Delmes totals

DB Delmes del Bestiar

F Fiscal del vestiell

DTp i DCp Delmes totals i de [illegible]

PC Preus del Blat de Ciutat

	VALORACIÓ REAL								
	DC	DT	DC/DT	FS	F	DTp	DTp/F	DCp	DCp/F
	Fl. s.3/2/1.r.	%		Fl. s.					
1355/1359	4225			2.25	1891				
1360/1364	4254	5572	66	2.25	1891	31.[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1365/1369	3475	5724	61	2.25	1181	9[illegible]	2.[illegible]	[illegible]	[illegible]
1370/1374	2520	5255	55	2.25	5469	8[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1375/1379	2524	6224	55	2.25	5963	35.[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1380/1384	2622			2.25	5908			[illegible]	[illegible]
1385/1389	2275	5950	55	2.25	5812	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

	PREUS								
	DC	DC	DT	DC/DT	F				
	Fl.s.3/2/1.r.	Fl.s.3/2/1.r.	Fl.s.3/2/1.r.						
1435/1439	30	358	323	1	191	1.[illegible]	[illegible]	[illegible]	
1440/1444	30	309	323	5	210	1.[illegible]	[illegible]	[illegible]	
1445/1449	45	310	355	16	245	1.34	[illegible]	[illegible]	
1450/1454	45	261	455	10	245	1.73	[illegible]	[illegible]	
1455/1459	31	187	319	6	241	2.35			
1460/1464	32	328	342	9	217	1.5[illegible]			
1465/1469	30	342	372	8	288	1.[illegible]			
1470/1474	29	253	218	10	222	1.17			
1475/1479	31	218	252	17	213	1.[illegible]			
1480/1484	28	344	242	6	265	1.[illegible]			
1485/1489	50	495	415	21	312	1.[illegible]			
1490/1494	54	242	292	14	346	1.[illegible]			
1495/1499	31	232	214	15	337	1.[illegible]	[illegible]	[illegible]	
1500/1504	44	331	292	15	330	0.[illegible]	[illegible]	[illegible]	
1505/1509	19	450	463	17	469	0.[illegible]	[illegible]	[illegible]	

conminatòries dels batles senyorials i del governador el 1356 (**R.Rosselló**,1978:76), 1369 i 1374 (**A.Campaner**,1984:70.71) recordaven que els grans no es podien retirar de les eres abans de què passessin els delmers; les denúncies dels senyors com a consequència de la resistència dels "terratinents" al pagament dels delmes i censos esdevenen periòdiques des del 1350[25]. Substreure una part de la collita bruta esdevenia essencial per la viabilitat de les explotacions marginals.

A la segona meitat del segle a la sostracció feudal s'addicionaria una intensa fiscalitat pública. La despesa pública ens ofereix un indicador homogeni del procés[26]: el 1372 el total de despeses totalitzava 32756 lliures, el 1378 ascendia a 41331, i el 1432 a 57.155 lliures; la pressió fiscal havia augmentat de les 3 lliures per foc de 1372, a quasi 4 a 1378, i a 7 lliures el 1432. La fiscalitat era l'atre braç de la tenalla que ofegava la capacitat de reproducció en les tinences menys dotades. La successió de males collites -1348, 1361/67, 1374/76, 1388- abocaren a la fallida a nombroses explotacions agràries. La venda d'una part de la collita reservada pel consum -menjar i llavors- era el primer esglaò d'un cicle d'endeutament que podia acabar amb la desfeta de la unitat productiva i familiar. Les repercusions sobre les comunitats vilatanes es feren sentir aviat. A finals dels anys seixanta les notícies sobre endeutament i empenyorament sovintegen en la documentació vilatana: els deutes amb la comunitat jueva s'incrementen des dels anys trenta del segle. l'incompliment dels plaços portava a l'empenyorament de "captius" -esclaus-, bestiars i terres. Als decennis de 1380 i 1390 l'empitjorament de les economies pageses portaria al segrestament, plets i amenaces, per fer efectius els pagaments de les pensions censals i dels deutes endarrerits [27]. A finals de segle, el 1391, esclatà la primera gran rebel.lió antifiscal, l'assalt als calls d'Inca i Ciutat i a les cases de l'aristocràcia, principals grups censualistes. Era la resposta de la pagesia a les execucions i segrestaments dels dos decennis anteriors (**F.López Bonet**,1986:141-152). Una generació després, el 1424 s'obre el primer gran procés entre els vilatans i l'aristocràcia urbana; i vint-i-cinc anys després, 1450-54 comença la guerra civil entre els "forans" i els "ciutadans" (**A.Santamaria**, 1955).

3.3. Ingrés senyorial i resistència vilatana

Què suposà aquest procès per a la renda senyorial? El volum d'ingressos nominals davallava des dels anys centrals del segle XIV, però la renda real havia començat a minvar com a mínim des del decenni de 1330 -**quadre 3**-, i el descens s'accentuaria a la segona meitat del segle. Els delmes, vinculats orgànicament a la producció, descendien durant la segona

(25) Els exemples de la "vaga de delmes" són abundants a les terres de la Mallorca Oriental, un primer escorcoll de les històries locals certifica aquesta hipòtesi. Les cavalleries de Llodrà a 1405 (**R.Rosselló**,1979:111), de Socorrats 1417, Galiana a 1427 (**R.Rosselló**, 1975:39 i 52); a la Berenguer d'Homs als seus dominis de Campos el 1367(**R.Rosselló**,1979:124). Les crides a delmar de caràcter general com les de 1458 (**M.Danús**,1990: 51) fixen l'abast de la indolència pagesa.

(26) Hem escollit la despesa del Regne per què eren les úniques xifres homogènies i precises de què disposàvem. La despesa del Regne cobria bàsicament el pagament de les pensions censals -encarregades sobre les imposicions sobre el consum i el tràfec i les gabeles- i els salaris dels funcionaris que representaven prop d'un 10 per cent de la despesa. Per completar aquest indicador s'haurien d'afegir les talles del Regne i de les viles. Vegi's **P.Cateura** (1982:168), i **A.Santamaria** (1955:42-43, 144-45)

(27) El procés d'endeutament, empenyorament i alienació de bestiars i terres es pot resseguir, especialment, en la monografies de **R.Rosselló** (1975) i **P.Xamena** i **R.Rosselló** (1976) sobre Felanitx, a **R.Rosselló**(1977:90, 134-35) sobre Campos pel darrer quart del segle XIV, i en la de **M.Danús** per Santanyí (1990:49, 63, 121, 131-160) on documenta el procés entre finals del segle XIV i meitat del XV. Per Manacor al segle XIV a **R.Rosselló**(1978).

institucions del Regne. La vila trobà la solidaritat de les comunitats properes i el suport de les institucions del reialme. El rei acabà revocant un rera l'altre els privilegis que havia concedit a P.Abril Devalar (B.Font Obrador,1975:302-387; J.Vich,1959:396-404).

La resistencia a capbrevar[29], al pagament de censos i delmes, i els litigis sobre les jurisdiccions senyorials que abans hem citat evidencien les dificultats en que topava l'aristocràcia en l'entorn feudal per tal de recuperar els seus nivells d'ingressos. Durant el segle XV els dominis feudals no augmentaren i , malgrat no estiguem en condicions de mesurar-la, la intensificació de la sostracció era difícilment viable quan els senyors alodials havien de recorrer a les autoritats reials per impel.lir als seus tinents a complimentar els drets i rendes que percebeven al senyor.

En l'explotació directa de les terres que tenien en domini ple, les "reserves senyorials", l'aristocràcia trobà menys dificultats. Les grans explotacions senyorials tenien en l'agricultura i la ramaderia les activitats predominants. Emperò l'augment dels ingressos per aquesta via durant la primera meitat del segle XV tenia fortes restriccions. Els preus dels productes, la disponibilitat de terres i el cost de la mà d'obra eren obstacles al dimensionament d'aquestes explotacions (G.Bois,1976:222-230). Durant el tres-cents, mentre es mantenia la puja dels preus cerealícoles i la demanda absorbia els excedents la rendabilitat estava assegurada. Però a principis del segle XV, l'estagnació demogràfica i el canvi en l'estructura de preus relatius perjudicava a les explotacions agrícoles:

..."es decir se limitó la economia cerealera en beneficio de la ganaderia, y por otro lado aparecieron en su lugar cultivos intensivos"... "Los dos procesos tenían una causa común: la disminución de la población a fines de la Edad Media. Esta había puesto límites a la producción de alimentos de demanda inelástica y fomentado en su lugar la producción de bienes alimenticios de demanda elástica, ya que la demanda de estos últimos no depende directamente del número de población dado" (P.Kriedte,1982:32-33).

De la banda dels costos, la despoblació provocaria una relativa fretura de treball que pressionaria a l'alça dels salaris. Les regulacions dels jornals i les "primes" per repoblar el regne testimonien aquesta conjuntura [30]. L'altra forma d'explotació del treball, l'esclavatge, també palesa un increment dels preus. Els preus els esclaus, calculats per O.Vaquer(1988:534), mostren una alça entre el 1350 i el 1500. A la segona meitat del segle XIV el preu mig d'un esclau era de ca.40 lliures, a la primera meitat del quatre-cents ascendiria a 55 lliures i a la segona meitat del segle a les 83 lliures [31]. Així doncs, la minva de la demanda i l'increment dels costos del treball a llarg termini comprimien el marge de guanys de les explotacions

29 A 1427 els tients de la cavalleria del Llull conminaven a un dels seus enfiteutes a capbrevar les terres que tenia sota alou i jurisdicció de la cavalleria (R.Rosselló,1978:113). Als dominis de la família Vives a Artà, es fan nombroses crides a la capbrevació desatesès pels tinents, el governador publica un ban obligant a la capbrevació sota pena d'execució dels béns(J.Ramis d'Ayreflor,1933:56-57). Cal recordar que la rebel.lió de 1450 esclatà com a conseqüència de la dura normativa que es volia aplicar en les capbrevacions d'aquell any (J.M.Quadrado,1993:111-113)

30 Sobre la despoblació dels camps i a les dificultats per controlar l'alça dels preus dels jornals i a les pràctiques dels terratenents per captar la mà d'obra durant el segle XIV i primera meitat del segle XV, vegi's P.Xamena i R.Rosselló (1976:165), M.Danús (1990:54), A.Santamaría (1970/71:188, 207, 220; 1955:122) i P.Cateura (1984:45-46)

31 Vegi's també P.de Montaner(1979:296,297-300). L'alça dels preus dels esclaus també es certifica a Sicília i vegeu H.Bresc(1986)

cerealícoles. Calia doncs ajustar-se la conjuntura i assignar els recursos en aquelles activitats que oferien unes expectatives de guanys més favorables.

El desenvolupament de la ramaderia implicava una major disponibilitat del factor terra. La cessió de les terres a perpetuitat que havia caracteritzat l'expansió dels segles XIII i XIV posava fora de l'abast senyorial una gran part dels seus dominis. Solament l'abandonament de la tinença per l'emfiteuta i el dret de fàdiga senyorial permetien recuperar -legalment- el domini ple. La possessió de la terra obriria un altre front de fricció entre la pagesia i l'aristocràcia. Com explicitava R.Brenner(1988:50) un dels problemes que es suscitava sota la intensa conflictivitat social posterior al despoblament tardomedieval era l'accés a la terra, la lluita per l'usdefruit dels recursos on la titularitat no estava estrictament reglamentada. En aquests casos la conflictivitat emergeix de la documentació sota l'aparença de "delictes comuns": furts, disputes per l'ús de les garrigues i el bosc, violació dels drets de pasturatge, i pleits pels emprius sobre l'aigua, sovintetgen en la correspondència entre els senyors alodials i les màximes autoritats político-militars de l'illa[32].

Els inventaris de les cases Sureda i Sant Joan ens permeten observar com juntament amb l'augment dels alous i els dominis feudals apareixen importants incorporacions de terres en domini útil. Ho podem constatar rera la progressiva minva dels censos en forment que percebia l'Honor de Sant Martí. El 1391 es comptabilitzen 178 quarteres de forment en concepte de censos alodials que corresponien a 12 alqueries, rahals i "possessions", el 1496 solament en rebien 88, endemés les 59 d'Alcudiarrom agregat a la cavalleria el 1449 -vegi's **quadre 1**-, com assenyala el document de la casa Sureda que comptabilitzava els censos de la cavalleria entre el 1391 i el 1496 (registre 4212, A.C.V.) molts dels antics censos havien sigut incorporats en domini ple de l'heretat, com a sementers d'altres unitats productives o formant una tinença independent (vegi's també l'inventari de 1497 ARM/P,P-451). La casa Sant Joan havia aconseguit el domini ple sobre la majoria de terres de la seva cavalleria ja el 1446, en part com a conseqüència del despoblament: una "*marina en temps passats Raffals*" ..." *la qual Marina es per servitud del bestiar de la dita Bastida*"(ARM/PN, M-231, folis 130-31); i segurament abusant dels seus drets sobre els tinents (R.Rosselló,198:41,47). Aquesta progressiva recuperació del domini ple seria el factor que permetria el notable increment dels contingents de ramats que apareixen relacionats als inventaris senyorials de la segona meitat del segle XV i que aportarien un ingrés substancial a les heretat[33].

* * *

Hom es conscient de les mancances del treball presentat, un motiu més per encoratjar a la recerca sobre el tema i revisar els arguments aquí esbossats. El nostre propòsit és suggerir alguns elements que permetin comprendre els canvis econòmics observats en l'aristocràcia mallorquina del quatre-cents. La crisi de la renda feudal resulta una hipòtesi sugestiva per comprendre les transformacions esdevingudes en les heretats senyorials. Com hem vist a finals del segle XIV i primera meitat del segle XV les rendes feudals eren un ingrés clau en les heretats senyorials. Per tant la davallada d'aquests ingressos havia de desequilibrar les hisendes senyorials.

(32) Les disputes abastaven des de les fitacions de les terres (R.Rosselló,1975:111), passant pels drets de pasturatge a Manacor (R.Rosselló,1975:20-21), Artà (J.Ramis d'Ayreflor,1933: 47) i Campos(R.Rosselló,1977:117), fins als emprius sobre llenyes i aigues a Campos i Santanyí (R.Rosselló,1977:90; M.Danús,1990:62,151 i 159)

(33) La casa Sant Joan tenia el 1446 368 ovelles i ca de 71 vaques i vadelles als seus dominis de la Bastida i Binimorach, el 1528 els ramats d'ovelles totalitzaven 1589 caps i el de vaques 26 (ARM/P,T-499 folis 38-63).

KRIEDTE, P., 1982, *Feudalismo tardío y capital mercantil*, Barcelona.
LIVI BACCI, M.,1988,*Ensayo sobre la història demogràfica europea. Población y alimentación en Europa*, Barcelona.
LOPEZ BONET,J.F., 1981/84, "Sant Martí d'Alanzell davers 1400: contribució a l'estudi evolutiu d'un domini senyorial mallorquí", *Mayürqa*, número 20, pp: 223-232.
- 1986, *Corona y comunidad*, Palma de Mallorca
- 1989, *La riquesa de Mallorca al s.XIV (Evolució i tendèndies econòmiques)*, Palma de Mallorca.
MACAIRE, P., 1986, *Majorque et le commerce international (1400- 1450 environ)*, Lille.
MONTANER, P.de, 1979, "Aspectos de la esclavitud en Mallorca durante la Edad Moderna", *B.S.A.L.*, XXXVII, pp: 291-328.
- 1986, "Les cavalleries mallorquines (segles XIII-XVIII), pp: 42-65. *Terra, treball i propietat: cases agràries i règim senyorial als països catalans*, N.SALES et ALRI,1986.
- 1987, "La estructura del brazo noble mallorquín bajo los Austrias", *Estudis Baleàrics*, número 27, pp: 3-54.
- 1989, "Las franquicias de una baronía mallorquina: Sant Martí d'Alanzell" *B.S.A.L.*, número 45, pp: 299-315.
MONTANER, P.de y LE-SENNE, A.,1978, "Documentación medieval sobre el honor de Sant Martí", *Fontes Rerum*.
- 1980, "Aproximación al estudio de la formación de la clase noble en Mallorca: el patrimonio de los Formiguera durante el siglo XVII", *Trabajos de Geografía*, pp: 55-85.
- 1981, "Explotació d'una possessió mallorquina durant la primera meitat del segle XVI: Son Sureda", *Recerques*, número 11, pp: 107-124.
NELL,E. J., 1984, *Historia y teoría económica*, Barcelona.
OLEZA, J.de, 1931, "Caballerías de Mallorca: caballería de Son San Juan", *B.S.A.L.*, XXIIII, pp: 347-48.
- "Caballerías de Mallorca" *B.S.A.L.*
PORTELLA, J., 1988/88, "La colonització feudal de Mallorca: els primers establiments de l'alqueria Deià (1232-1245)", *Estudi General*, números 5 i 6, pp: 331-343, Girona.
QUADRADO, J.M., 1986, *Forenses y Ciudadanos*, Mallorca.
RICARDO, DAVID, 1984, *Els principis d'economia política itributació*. Barcelona.
ROSSELLO, R., 1975, *Cronicó felanitxer XV*, Felanitx.
- 1978, *Història de Manacor, segle XIV*, Mallorca.
- 1979, *Història de Manacor, segle XV*, Mallorca.
- 1983, *Cronicó felanitxer XIV*, Felanitx.
- 1985, *Sant Joan: segles XIII-XVI*, Mallorca.
- 1989, *Cronicó felanitxer. Apèndix 2, segles XIII-XVI*, Felanitx.
SALES, N., 1986, *Terra, treball i propietat: classes agràries i Règim senyorial als països catalans*. Barcelona.
SANTAMARIA, A., 1955, *Mallorca durant la primera mitas del siglo XV* Palma de Mallorca.
- 1970/71, "Mallorca en el siglo XIV", *Anuario de Estudios Medievales*, número 7, pp: 165-235.
- 1971, "Pragmática de Granada: una década de la historia de Mallorca (1495-1504)", *Boletín Oficial de la Cámara de Comercio, Indústria y Navegación de Palma de Mallorca*, números 670-71, pp: 3-73.

- 1981, "En torno a la evolución del modelo de sociedad en el Reino de Mallorca (siglos XIII-XVIII)", *Estudis Baleàrics*, número 3, pp: 5-214.
SERRA, E., 1988, *Pagesos i senyors a la catalunya del segle XVII: Baronia de Sentmenat 1590-1729*, Barcelona.
SEVILLANO, F., 1971, "Artisanía textil de la lana mallorquina (siglos XIV y XV)", *B.S.A.L.*,
- 1974, "La demografía de Mallorca a través del impuesto del morabati: siglos XIV,XV y XVI" *B.S.A.L.*, XXXIV, números 820-21, pp: 233-271.
SOTO, R., 1990, "Repartiment i "repartiments": l'ordenació d'un espai de colonització feudal a la Mallorca del segle XIII", *De Al-Andalus a la sociedad feudal: los repartimientos bajomedievales*, VV.AA.
- 1981, "El primer tràfic esclavista a Mallorca", *L'Avenç*, número 35, pp: 60-65.
VAQUER, O., 1987, *Una sociedad del antiguo régimen: Felanitx y Mallorca en el siglo XVI*, Volum 1, Mallorca.
- 1988, *Una sociedad del antiguo régimen: Felanitx y Mallorca en el siglo XVI*, Volum 2, Mallorca.
VICH, J., 1959, "Alfonso V y el estamento noble en Mallorca", pp: 387-421, *IV Congreso de historia de la Corona de Aragón Actas y Comunicaciones I*, Palma de Mallorca.
VILAR, P., 1968, *Catalunya dins l'Espanya moderna, Volum III*. Barcelona.
WALLERSTEIN, I.,1979, *El moderno sistema mundial: agricultura capitalista y los orígenes de la economía mundo-europea en el siglo XVI*, Madrid.
XAMENA, P. i ROSSELLO, R.,1976, *Història de Felanitx*, Mallorca.
YUN CASALILLA, B., 1985 Aristocracia, señorío y crecimiento económico en Castilla: algunas reflexiones a partir de los Pimentel y de los Enríquez (siglos XVI y XVII)". *Revista de Historia Económica, III, 3*.
- 1987, *Sobre la transición al capitalismo en Castilla*, Salamanca.

ABREVIATURES:

A.R.M.= Arxiu del Regne de Mallorca.
PN= Protocols notarials.
A.C.M.= Arxiu Capitular de Mallorca.
A.C.V.= Arxiu Casa Vivot.
B.S.A.L.= Butlletí de la Societat Arqueològica Lul.liana.

Trabajo y materias primas en una manufactura preindustrial: El papel (*)

● MIQUEL GUTIÉRREZ I POCH
Universitat de Barcelona

En las últimas aproximaciones al estudio de la Revolución Industrial se ha prestado especial atención al cambio de las manufacturas tradicionales a la industria moderna. En general, la pauta de análisis seguida ha sido la aplicada a la manufactura textil, en la que buena parte del proceso productivo se realizaba bajo la fórmula de trabajo domiciliario. Esto ha inducido a una cierta distorsión en la interpretación de los cambios que se dieron, al omitir las manufacturas cuyos procesos de producción ya se hallaban previamente concentrados. El sector papelero, que se encuentra entre estos últimos, proporciona elementos para contribuir al enriquecimiento de la explicación global. Esta nota de investigación tiene como objetivo analizar algunos de los principales factores que definen la manufactura tradicional del papel.

Proceso Técnico: El molino papelero

A partir de la introducción de las mazas trituradoras hidráulicas (a finales del siglo XIII), las diferentes partes del proceso de elaboración del papel se realizaron en un mismo edificio, conocido como molino papelero. El principal condicionante de la nueva organización del proceso productivo era el factor energético (el agua)[1]. Esta

* Esta nota de investigación, que forma parte de una tesis doctoral en curso (becada por el Banco de España), ha sido redactada durante una estancia en el Department of Economic History de la London School of Economics (curso 1992-93). Su contenido es deudor especialmente de las enseñanzas de Jordi Nadal y Jaume Torras.

1. El modelo general de molino fue el hidráulico, aunque en la región holandesa del Zaan (cerca de Amsterdam) se desarrolló la alternativa eólica. Los molinos zaanlandeses eran más intensivos en capital, suponiendo el doble o el triple del coste de los hidráulicos, Voorn (1985), p. 731.

circunstancia, y las características propias de la fabricación de papel, hacía que el sector papelero fuera más intensivo en capital fijo que otras manufacturas (las textiles, por ejemplo), siendo la partida más considerable la del propio edificio, ya que la maquinaria era muy elemental[2]. También eran de consideración las inversiones que tenían como destino el aprovechamiento de los recursos hidráulicos (la presa, etc.). Adicionalmente, tanto la maquinaria (por su carácter renovable al ser de madera) como la parte hidráulica se habían de reparar periódicamente. Sin embargo, la intensidad del capital fijo era relativamente pequeña, ya que el modelo de molino dominante en la mayoría de Europa, y en España en particular, era de reducido potencial. También las habituales reconversiones de edificios preexistentes permitían la reducción del montante del capital a invertir.

En general, en los molinos se podían distinguir dos espacios: el productivo y el residencial. El concepto de molino papelero no comprendía únicamente el edificio, dado que también englobaba instalaciones auxiliares (gallineros, cuadras, etc.) o las tierras anejas (de regadío preferentemente)[3]. Estos espacios agrarios eran fundamentales dada la estacionalidad del ciclo productivo y su importante aportación a los ingresos de las familias papeleras.

Como se verá más adelante, el molino solía ser el resultado de la reconversión de otras instalaciones (molino harinero, batanes de lana). Con cierta frecuencia, en el mismo edificio donde se fabricaba el papel también se podían seguir realizando las actividades originales (molturación de grano, batanado de paños, etc.). En ocasiones, esta flexibilidad productiva emanaba del propio establecimiento de las aguas, siendo habitual facultar para "construir (...) molinos draperos, papeleros, harineros o otras qualquier fábricas"[4]. El molino papelero sería, por tanto, un ejemplo de "especialización flexible", definiéndose como una instalación polifuncional en la que coexistían la actividad manufacturera y agraria, al mismo tiempo que servía como espacio residencial.

El proceso de fabricación manual de papel se puede resumir en tres fases. La primera, de carácter preparatorio, consistía en la elaboración de la pasta previa selección del trapo. La segunda, de carácter central, en la obtención de las hojas de papel a partir de la pasta transferida a la tina (centro productivo del molino) desde las mazas trituradoras (el rendimiento de una tina era de unas 4.500-5.000 hojas diarias). El número de tinas era el determinante del potencial productivo, siendo la media habitual de 1-2 (la excepción más evidente estuvo en el Zaan holandés con 2-3 tinas). La tercera fase consistía en la selección de las hojas y su acabado, después de secadas y encoladas.

2. Según estimaciones referidas a Génova (finales del siglo XVIII) el edificio supondría el 85 % del capital fijo, Cipolla (1981), p. 113.

3. En el propio establecimiento de las aguas para un molino papelero se decía que era "para el uso de aquellas "casa y fábrica" y riego de tierras contiguas a dicha fábrica" (Arxiu del Registre d'Hipoteques de Barcelona (ARHB): 1768, Lib 3, ff. 139-140).

4. ARHB: 1769, Libro 40., d. 235 y v..

Factores de localización

Tres factores básicos determinaban la localización de los molinos: el acceso al agua, las materias primas y la mano de obra.

El acceso al agua

La fabricación manual del papel era muy intensiva en agua (entre 1.000 y 2.000 litros por kilogramo de producto). Esta se utilizaba como fuente energética y como materia prima para la conformación de la pasta. La limpieza de esa agua era una de las condiciones fundamentales, especialmente cuando se quería elaborar papel de alta calidad[5]. Agua en esas condiciones de limpieza acostumbraba a existir en las zonas calcáreas, donde las afloraciones eran más frecuentes. Múltiples son los ejemplos de esta localización, tanto en España ("La Bassa" de Capellades, la "Font Gran" de La Riba o la del Barxell de Alcoi) como en el resto de Europa (Kent, Angoumois, etc.). Por lo tanto, el tipo de agua a la que se accedía era un factor determinante de la calidad del papel fabricado. El uso de este bien escaso tenía dos condicionantes. El primero, al cual se hará referencia más adelante, era su abundancia o escasez relativas. El segundo, sus oscilaciones a lo largo del año (estiaje o riadas).

El estudio de los procesos de especialización tiene un buen referente en las relaciones establecidas, en lo tocante al uso del agua, entre la manufactura papelera y otros sectores económicos. Mientras en el sector del papel no se configuraron núcleos especializados, su convivencia con otras actividades económicas fue relativamente fácil. Pero con la formación, a partir de 1750, de los grandes centros papeleros, especialmente en Cataluña, se empezaron a sentar las bases para una auténtica lucha por el control de los recursos hidráulicos entre la emergente manufactura papelera y los sectores que hasta entonces habían sido sus principales usuarios[6]. Este proceso se acentuó durante la décadas de 1770 y 1780[7], tanto en Cataluña[8] como en

5. Geroni Romeu, papelero de la Pobla de Claramunt (Barcelona), afirmaba en 1772: "Uno de los requisitos más esenciales y absolutamente necesarios para (la fabricación) es la limpieza de las aguas, y según el más o menos limpio de ellas, es más o menos blanco el papel, pero si las aguas son túrbidas o tienen mezcla o de tierra o de tintes no puede servir la fábrica para papel blanco, sino en todo caso para el de estrassa" (Museu Molí Paperer Capellades (MMPC). Carta sin clasificar, "Fondo Romeu").

6. Dos bataneros de la zona de Capellades afirmaban en 1755, en relación a los efectos de la construcción de un molino, que "hay falta de agua, que no es bastante sino para un batán, con la misma estaban corrientes antes los dos (...) batanes" (Arxiu Històric Comarcal d'Igualada (AHCI): Notariales, Agustí Viladés i Lladó, 1755, f. 138 v.).

7. Esta presión era resultado del proceso de especialización, que respondía en buena parte a la demanda americana (de las fábricas de tabacos de Nueva España). Ya en 1777 se relacionaban directamente el desarrollo de la manufactura y la evolución de los mercados americanos, afirmándose que aquél se debía "a la benignidad del Soberano por las considerables remesas de papel, que de cuenta de la Real Hazienda se hazen para América" (Biblioteca de Catalunya (BC): Fondo Junta de Comerç de Barcelona (JCB), LV, 35, 2-3 "Carta de Pau Puiguriguer" (30-V-1777)).

8. En Cataluña se pasó de 25 molinos (1728) a 69 (1766), aunque el crecimiento se concentró en los años 1770 (113 en 1777) y 1780 (163 en 1785).

el País Valenciano[9]. En el contexto de la lucha por el control del agua, es reveladora la establecida entre la manufactura papelera y la lanera, los batanes en concreto. En un primer momento, la demanda de cartón para el proceso de acabado de la fabricación de paños actuó como incentivo para la aparición de molinos papeleros. Este fue el caso de poblaciones "laneras" como Capellades, La Riba (Tarragona) o Alcoi[10], en las que dicha demanda fue la primera base para su posterior desarrollo como centros papeleros. De forma paralela, los batanes iban perdiendo su uso por la fabricación de piezas más ligeras y por la expansión del algodón. El posterior crecimiento del sector papelero evidenció la confrontación de intereses que existía entre ambas manufacturas. Esta problemática se centraba en dos cuestiones: la abundancia o escasez relativas del recurso hidráulico, anteriormente mencionada, y la suciedad del agua provocada por los batanes. Evidentemente, esta última circunstancia dificultaba la elaboración de las calidades superiores de papel[11] y por ende la especialización papelera de estas zonas. El mejor ejemplo de la mencionada contraposición entre ambas manufacturas se dio en la zona de Capellades. Mientras que en Alcoi ambas llevaron una coexistencia más fácil, debido principalmente a las relaciones familiares de ambos grupos manufactureros, a la especialización de los cursos fluviales, a la existencia de instalaciones con carácter mixto y a la no presencia del algodón como elemento presionante sobre las estructuras productivas de la lana[12].

Es en este contexto que se explican las habituales referencias a un "molino papelero antes batán", aunque la reconversión también había afectado a otras instalaciones, como molinos polvoreros o harineros. El uso de instalaciones harineras se dio con frecuencia en el interior de Cataluña, donde la especialización vitícola había alterado las necesidades de molturación de grano. A este respecto, Shorter, en su análisis de los molinos británicos, afirma que "there was the possibility of easily and cheaply converting mill sites and labour had hitherto been occupied in industries wich were now locally entering a period of decay"[13]. En otras ocasiones, a parte de los problemas derivados de la calidad de las aguas, se presentaba la imposibilidad de desplazar manufacturas también expansivas. El ejemplo más ilustrativo lo proporciona la ferrería vasca, siendo especialmente significativo el caso de Guipúzcoa, provincia donde durante la segunda mitad del siglo XIX se localizó el principal centro papelero "moderno" de España y que no contó con ningún molino hasta 1803, justamente en una ferrería reconvertida[14].

9. En 1764 existían en Alcoi únicamente dos molinos, mientras que en 1801 Aracil-García Bonafé (1974), han contabilizado 38, pp. 53-54. De ellos 19 se crearon en la década de 1770 y 8 en la de 1780.

10. En Alcoi la instalación del primer molino en 1755 tenía como objetivo la producción de "cartones que tanto se necesitan", Moya (1992), p. 97.

11. Larruga, refiriéndose a un molino de Segovia, decía que éstas no se podían fabricar "porque las aguas no las tenía puras a causa de pasar éstas por los batanes, los que expiden mucha suciedad" (E. Larruga: *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España, XIII*, p. 184).

12. Esto no niega la existencia de tensiones en la población alicantina, donde, por ejemplo, los "laneros alarmados por el gran número de fábricas de papel que se instalaban, alegaron que bien estaba que se utilizaran y transformaran las pilas (del batán) para la industria del papel, pero que no se crearan de nuevas", Moya (1992), p. 125. Mientras que en las comarcas papeleras catalanas también se dio una activa participación de "paraires" en la manufactura papelera de Cataluña, Torras (1987), p. 152.

13. Shorter (1971), p. 86.

Otra cuestión de indudable trascendencia, en relación con el agua y la limitaciones impuestas por su uso, era la del estiaje[15]. La disminución del caudal hidráulico, que caracterizaba a estos meses, motivaba una reducción de los días "productivos"[16]. Por otro parte, un estiaje muy acentuado conducía a la marginalización de los molinos situados en las zonas sometidas a tal contingencia. También las riadas provocaban el cese o la mengua de la producción, bien por períodos cortos (por la suciedad de las aguas) o largos, incluso durante años (por el deterioro causado en el propio edificio o en la presa)[17]. Esto hacía que el agua de manantial fuera preferida a la fluvial, porque no estaba sometida a las violentas fluctuaciones de ésta.

El aprovisionamiento de las materias primas

El segundo condicionante de la localización de la manufactura papelera era el acceso a las materias primas, debido al gran peso que éstas tenían, en especial el trapo, en la estructura de costes –véase tabla no. 1–. De esta dependencia procedía un importante estrangulamiento, ya que la oferta de trapo era restringida, inelástica a corto plazo y muy dispersa en el espacio. Este último factor exigía unos elevados costes de transacción y una estructura de captación piramidal, cuya base estaba compuesta por gente de extracción humilde e incluso marginal y el vértice por comerciantes que intermediaban con los papeleros. Las características antes señaladas hacían que, ante una coyuntura expansiva de la producción de papel, los precios del trapo se incrementaran considerablemente. Los ejemplos más claros de esta situación se dieron durante el período de mayor crecimiento de la manufactura (el último cuarto del siglo XVIII), tanto en Gran Bretaña como en Francia o España. En este contexto, adquiere significación la legislación que restringía la exportación de trapo, promulgada en diferentes países europeos.

Los problemas subsistieron a pesar de la mayor oferta de trapo resultante del desarrollo de las manufacturas textiles (algodón, lino). No en vano se intensificaron las investigaciones para usar económicamente otros productos o para un mejor aprovechamiento del trapo. Una de las innovaciones más trascendentes en el incremento de la materia prima disponible fue el blanqueado con cloro del trapo estampado, posible ya a finales del siglo XVIII.

14. Labayen (1967), pp. 623-629.

15. Respecto a los molinos de Cuenca, Larruga afirmaba que "faltaba agua desde San Juan hasta otoño". *Memorias políticas y económicas XIX*, Madrid, 1792, p. 241).

16. El molino de "Vidalon-le-Haut" (Annonay, Francia), que era uno de los más importantes de Europa, entre junio y octubre trabajaba una media de 16,6 días/mes, mientras que entre noviembre y mayo su media se situaba en 22,4, Rosenband (1985), p. 440.

17. Mateo Boix, papelero de Odena (Barcelona), tuvo parado su molino entre abril de 1792 y mayo de 1793, porque una riada había arrastrado a la presa (AHCI: Legajos, Caja n.º 4, r. 6.3.2.).

CUADRO N.º 1

COSTOS DE LA FABRICACION MANUAL DE PAPEL (%)

	(1)	(2)	(3)	(4)
Materias primas:				
– trapos	47,5	38,0	50,04	66,03
– otras	11,5	12,0	15,36	7,57
Mano de obra	14,0	21,0	18,89	25,02
Impuestos	21,5	7,0	1,04	–
Transporte	1,5	4,0	4,14	–
Varios	4,0	12,0	10,53	1,38
Alquiler	–	6,0	–	–

(1) Whatman, 1784-1785 y (2) Keferstein, 1765 en Coleman (1958), p. 169.
(3) Holanda, 1807 (de Vries (1957), p. 149).
(4) La Lande: • *Arte de hacer el papel*..., Madrid, 1778, pp. 142-143.

El aprovisionamiento de las carnazas, materia prima utilizada en el encolado del papel, también presentaba algunas dificultades. Su oferta estaba concentrada en los centros de curtición de piel, por lo que localidades como Capellades o Sant Joan les Fonts (Girona) gozaban de rentas de situación al estar en las inmediaciones de importantes centros curtidores, como Igualada o Olot. Lógicamente, a nivel español, la principal región aprovisionadora de carnazas era Galicia, dada la conocida importancia de su manufactura de curtido de piel.

Al mejor acceso a las materias primas y a la salida de la producción final, contribuían la proximidad a una ciudad o a un puerto de mar y la eficiencia de la red de comunicaciones. El puerto posibilitaba la llegada de trapo de diferentes orígenes, y la propia ciudad concentraba una oferta de este material que en otras circunstancias sólo se podría reunir con altos costes. Además, la ciudad también podía suponer un importante mercado. Esta relación con ciudad y/o puerto se dió en la mayoría de grandes centros papeleros europeos, como Treviso (Venecia), Voltri (Génova), Zaan (Amsterdam), Angulema (La Rochelle o Burdeos) y Kent (Londres). En el caso español destaca el ejemplo de Capellades, población relativamente cercana a Barcelona y al pie del Camino Real Barcelona-Zaragoza-Madrid, lo que le otorgó unas indudables rentas de situación. Además, el trapo era un producto voluminoso y de reducido valor, lo que exigía que la zona papelera "especializada" tuviera una economía diversificada, cuyos flujos facilitaran la minimización del transporte tanto de la materia prima como del producto final.

Un caso significativo de los mecanismos utilizados por los papeleros para el aprovisionamiento de materia prima es el de la zona de Capellades. La importancia de este ejemplo se deriva del dinamismo de la manufactura en esta comarca y del control que los papeleros radicados en ella ejercieron sobre la oferta de trapo. En primer lugar, éstos contaban con la red comercial catalana que, extendida por toda España, les permitía una rápida información. Ello tenía especial trascendencia, dado que la mayor parte de la materia prima se captaba fuera de Cataluña[18]. Igualmente, la diversificación de los flujos comerciales y de las "rentas de aglomeración", resultado respectivamente del desarrollo económico catalán y de las altas densidades de la manufactura, actuaron como factores minimizadores del coste de transporte del trapo. Un elemento adicional, que contribuía al dominio del mercado de materias primas por parte de los papeleros catalanes, fue el derecho de "tanteo" derivado de los "Reales Asientos", que les daba preferencia en la compra. Estos factores motivaron su dominio sobre la oferta de este producto, acentuando su situación hegemónica.

El ejemplo de Capellades sirve también para mostrar los problemas que se podían derivar de una limitada oferta de trapo. Estos se pusieron de manifiesto durante la expansión de la década de 1770, cuando la materia prima se mostró insuficiente para cubrir plenamente la capacidad productiva. Lógicamente, la consecuencia fue el aumento de los precios de este "input" fundamental. El período de mayores dificultades coincidió con 1773-1776. En Cataluña, veinticuatro molinos habían paralizado completamente su actividad en 1775 (sobre 109 existentes) y la capacidad productiva (305.400 resmas) se aprovechó únicamente en un 39,5%. Los altos precios del trapo eran imputados a los "acopiadores". Para reducir los efectos de las acciones de estos últimos, los papeleros de Capellades intentaron activar durante 1774 la compra directa[19], que según sus estimaciones les suponía un ahorro del 10%[20]. Otro mecanismo adoptado, para hacer frente a la tendencia al alza de los precios, fueron los acuerdos establecidos entre los propios fabricantes para desarrollar una política común de compras, como el que en 1773 suscribieron los de Capellades, St. Pere de Riudebitlles y La Riba[21]. Estos mecanismos de aprovisionamiento favorecieron a los núcleos más importantes, como los tres mencionados con anterioridad, que usaron su capacidad en un 45-47%. Estrategias similares fueron adoptadas por los fabricantes alcoyanos, que se agruparon en 1777 para la compra de materias primas y con el objetivo de hacer frente a la presión ejercida por los catalanes, que habían desarrollado intensas campañas de compra en el propio País Valenciano.

Mano de obra: estructura

La organización de la mano de obra es un aspecto clave para entender los rasgos definitorios de la manufactura, dada su actuación como minimizador de los costes de producción (suponía únicamente entre el 15 y el 20% de éstos). Como se afirma-

18. Como afirmaba la Junta de Comercio de Barcelona en 1817, de los 800.000 quintales necesarios para el sector papelero catalán "ni en una quarta parte se recogen en el Principado, es preciso pues que se los procure (...) en la Coruña, Sevilla, Málaga, Alicante, de las Islas y otras partes" (AMPC: Carpeta Pau Vila).
19. El encargado había de "realizar una política de compres en los ports marítims de (...) Cádiz, Sevilla, Málaga, Cartagena y Alires" (AHCI: Notariles, Vicens Aulet, f. 7).
20. Valls (1982), p. 184.
21. AHCI: Notariales, Vicens Aulet 1773 II, f. 133.

ba en una exposición de 1788: "Hállanse estas fábricas en los lugares vecinos de la capital, con una cierta proporción de distancia tan ventajosa para que los jornales de los operarios no sean excedentes"[22].

En un molino de una única tina podían trabajar entre diez y treinta personas, en función de la época de año, de la producción y del nivel de especialización. En este contingente laboral hay que distinguir entre los trabajadores cualificados y los no cualificados.

Los trabajadores cualificados, la mayor parte de los cuales trabajaba en la tina, residían en el molino junto con sus familias[23]. La función residencial del molino era esencial en la imposición y mantenimiento de la disciplina de trabajo[24]. A su vez, sus efectos eran complementarios de la dimensión agraria, ya que ésta facilitaba la minimización de los ingresos monetarios de los trabajadores. La Junta de Comercio de Barcelona decía en 1818 que: "El fabricante regularmente tiene a su cargo toda la gente y se le da para su trabajo veinte y cuatro pesetas por cada bala de 10 resmas y con ellas y un huerto contiguo en la misma fábrica donde pueden coger toda suerte de verduras, legumbres y un poco de cañamo para la manutención y consumo de los trabajadores"[25]. Complementariamente, los papeleros también podían actuar como campesinos fuera del ámbito del molino (en Cataluña muchos podían ser a su vez "rabassaires"). Estos trabajadores especializados eran la vía de propagación de la manufactura, por lo que eran sometidos a un estricto control para evitar que abandonaran sus lugares de trabajo. Esta circunstancia adquiría especial significación cuando conocían alguna nueva técnica, como fue el caso de los holandeses introductores de la "pila holandesa", método alternativo y de mayor eficiencia en la trituración del trapo. El control antes señalado se debía combinar con una cierta movilidad, ya que la incorporación de trabajo cualificado a los núcleos de segundo orden era un mecanismo para ampliar la capacidad productiva.

El segundo grupo antes mencionado lo formaban los trabajadores no cualificados, que representaban unas tres cuartas partes del total. La mayor parte eran niños o mujeres, utilizados en operaciones auxiliares e intensivas en trabajo (como la selección del trapo). Parte de ellos eran miembros de las familias de los "maestros" papeleros. Esto revela el carácter familiar del trabajo en el molino[26], de forma que incluso cuando los operarios especializados emigraban lo hacían acompañados de sus familias. El otro contingente de trabajo no cualificado lo formaban miembros de familias campesinas, que eran reclutados estacionalmente. Esta "flexibilidad" ocupacional respondía lógicamente a las exigencias del ciclo productivo[27].

En la estrategia de control del elemento técnico, ejercido por las oligarquías papeleras (caso catalán) o la burguesía comercial (Génova), eran esenciales la transmisión intergeneracional de la cualificación y la política endogámica. En relación a la primera, los hijos de los papeleros acostumbraban a dedicarse mayoritariamente a esta manufactura. En la Pobla de Claramunt (Barcelona), únicamente 11 de los 66 hijos de papeleros casados entre 1685 y 1813 no aparecen como dedicados a tal actividad. Respecto a la endogamia[28], ésta resulta especialmente importante entre las familias hegemónicas de la manufactura. Esta política matrimonial era uno de los mecanismos utilizados para generar la confianza necesaria en los sistemas de distribución de pedidos, como los de la Real Hacienda española[29]. A pesar del alto grado de endogamia, la vía matrimonial dominante se establecía con familias campesinas. La "oligarquía papelera" emparentaba con el campesinado adinerado, grupo que contaba con la propiedad de molinos o el usufruto de aguas.

Conclusiones

El acceso a los tres factores señalados determinó la especialización en esta manufactura, que en el caso español se localizó básicamente en Cataluña (Capellades, La Riba) y en el País Valenciano (Alcoi). A parte de estos núcleos especializados, por toda España se encontraban molinos dispersos que se caracterizaban por una producción de baja y media calidad destinada a mercados regionales y por la irregularidad de su funcionamiento. El tipo de producto y mercado eran complementarios, ya que el precio del papel de baja calidad difícilmente podía asumir transportes a larga distancia[30].

El techo productivo de los núcleos especializados respondía a: las limitaciones propias del proceso productivo, a las derivadas de las existencias de agua y a la estrecha oferta de materia prima. Sin embargo, el propio sistema generaba respuestas a la demanda expansiva, consistentes siempre en la multiplicación de las tinas en activo.

22. Archivo General de Simancas (AGS): Hacienda, Legajo 2340, Exposición de Carlos Gibert y Tutó (20-VII-1788).

23. En una descripción del molino de Nuevo Baztán, realizada en 1790, se decía: "á los lados interiores del patio hay 13 quartos para habitaciones de oficiales y administrador" (E. Larruga, *Memorias políticas y económicas IX*, Madrid, 1790, p. 256.).

24. Como afirma Maxine Berg: "Muchas industrias primitivas, sobre todo las situadas en el campo, se estaban aproximando a marchas forzadas al modelo de cuartel militar, con el uso de contratos de trabajo y la imposición de regulaciones paternalistas y feudales", (1987, p. 50).

25. BCJCB, LV, 40, 15-17 ("Documentación de la Dirección General de Rentas para construir un molino en San Ildefonso").

26. Rieder afirmaba respecto al carácter familiar del trabajo "que el molino de papel se explotaba casi siempre por una familia y por algunos obreros fabricantes de papel, los cuales solían ser hijos de algún pequeño fabricante", (1877, p. 144).

27. Era el caso, por ejemplo, del molino de Quintanilla de Olivares (Valladolid) (dos tinas), del que se decía: "Había tres aprendices, y en escoger el trapo se ocupaban ocho mujeres, y en otoño y primavera se ocupaban cuatro personas más" (E. Larruga, *Memorias políticas y económicas*, Madrid, 1793, p. 63).

28. En el ejemplo utilizado de la Pobla de Claramunt, entre el período que va de 1766 a 1804 uno de cada cuatro matrimonios se realizaba dentro de familias papeleras.

29. Este mecanismo era bastante habitual, ya que los contratos eran firmados por un grupo reducido de papeleros, que repartía la cantidad a fabricar entre el resto.

30. Tomando como referente el dudoso "Censo de Frutos y Manufacturas" (1799), el valor medio del papel de estraza era de 9,55 reales/resma frente a los 32,34 del blanco.

La primera de estas soluciones, se vinculaba al acceso a otros núcleos especializados que no gozaban del control de las demandas más dinámicas, lo que suponía una cierta relación de subordinación. La segunda, se centraba en el acceso a molinos marginales, que tenían problemas en la obtención de la mano de obra cualificada y en el aprovisionamiento de trapo, factores que eran proporcionados por el centro especializado. La tercera vía era el recurso al papel extranjero, importado en ocasiones por los propios fabricantes.

Un análisis de los datos disponibles tanto de ocupación manufacturera (para Holanda, 1,95% entre 1675-1700[31]) como de valor añadido industrial (para Gran Bretaña, 0,4% entre 1739 y 1800[32]), muestran cómo la manufactura papelera ocupaba una posición secundaria. Esta circunstancia también se apuntaba en el caso español, donde, según el "Censo de Frutas y Manufacturas" de 1799, los 2.395 "papeleros" representaban el 0,89% de la población industrial –evidentemente se debe tomar este dato como totalmente orientativo–. Estos indicadores no se daban únicamente en un contexto nacional, también los encontramos en áreas concretas, incluso de alta especialización[33]. Esta posición secundaria era el resultado de la habitual coincidencia entre la especialización papelera y una economía altamente diversificada. Los ejemplos catalanes son claros, en especial el de la zona de Capellades, donde coexistían una activa agricultura comercializada (vitícola) con un importante sector manufacturero (algodón, lana, curtidos, etc.).

En este contexto, la manufactura papelera se definiría como "parasitaria", debido a que su crecimiento dependía, junto a ciertos factores relacionados con la dotación de recursos, del desarrollo alcanzado a su vez por otros sectores. Esta actuación se iniciaba con el aprovechamiento, mediante reconversión o uso mixto, de edificios o infraestructuras dedicadas a otras actividades, tanto agrarias como manufactureras. Igualmente se intentaban minimizar los costes de transporte y del factor trabajo. La inserción en flujos comerciales generados por otros sectores fueron fundamentales en el primer caso. El coste de la mano de obra se intentaba reducir a través de su localización en el medio agrario, por el complemento de los jornales con "especias" o por el reclutamiento estacional de parte de la mano de obra.

31. Israel (1990), p. 356.
32. Crafts and Harley (1992), p. 728.
33. Similar sería el caso de Alcoi, donde el papel representaba el 15 % de la producción industrial frente al 68,6 % del textil (Francesc Pérez Planelles: *Plan estadístico de la villa de Alcoy*, 1807 (facsímil, Alcoi: 1983, pp. 11-13). A esto se deben sumar las palabras de Cavanilles cuando en 1785-97 decía respecto a la población alicantina que: "Casi la mitad de los vecinos son labradores" (*Observaciones sobre la Historia Natural, Agricultura, Población y Frutos del Reino de Valencia*, Valencia 1795-97 (edición facsímil 1958, Zaragoza).- p. 247.

BIBLIOGRAFÍA

ARACIL, Rafael y GARCÍA-BONAFÉ, Màrius (1974), *Industrialització al País Valencià: Alcoi*. Eliseu Climent, València.

BERG, Maxine (1987), *La era de las manufacturas, 1700-1820. Una nueva historia de la Revolución industrial británica*. Crítica, Barcelona.

CIPOLLA, Carlo Maria (1981), *Historia económica de la Europa preindustrial*. Alianza, Barcelona.

COLEMAN, Donald C. (1958), *The British Paper Industry, 1495-1860: a Study in Industrial Growth*. Clarendon Press, Oxford.

CRAFTS, N.F.R. and HARLEY, C.K. (1992), "Output groth and the British industrial revolution: a restatement of the Crafts-Harley view", *Economic History Review*, XLV, pp. 703- 730.

ISRAEL, Jonathan (1989), *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*. Clarendon, Oxford.

LABAYEN, Antonio María (1967), "Cuál fue la primera fábrica de papel a mano en Guipúzcoa", *Investigación y técnica del papel*, 13, pp. 623- 629.

MOYA MOYA, José (1992), *El libro de oro de la ciudad de Alcoy I*. Familia Moya Carbonell, Alcoy.

RIEDER, A., "Nota sobre las materias textiles empleadas en la fabricación de papel", *La Gaceta Industrial*, 7, (10-IV-1877), pp. 114- 116.

ROSENBAND, Leonard (1985), "Productivity and Labor Discipline in the Montgolfier Paper Mill, 1780-1805", *The Journal of Economic History*, XLV, pp. 435-443.

SHORTER, Alfred M. (1971), *Paper Making in Britain Isles: a Historical and Geographical Study*. David and Charles, London.

TORRAS, Jaume (1987), "Fabricants sense fàbrica. Estudi d'una empresa llanera d'Igualada", *Recerques*, 19, pp. 145- 160.

VALLS, Oriol (1982), *La historia del papel en España III. Siglos XVII-XIX*, ENCE (Empresa Nacional de Celulosas), Madrid.

VOORN, Henk (1985), *De papiermolens in de provincie Noord-Holland*. De geschiedenis des Nederlandse papierindustrie I.

VRIES, B.W. de (1957), *De Nederlandse Papiernijverheid in de Wegentiende Eeuw*, Gravenhage, Martinus Nijhaff.