

Cuarta sesión de trabajo:

EL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA

Moderador: Gabriel TORTELLA. Universidad de Alcalá de Henares

DEPRESION ESTRUCTURAL, COMERCIO EXTERIOR Y FUERZAS MONETARIAS EN ESPAÑA, 1925-1935

JUAN HERNANDEZ ANDREU
Universidad Complutense de Madrid

El fenómeno más importante y significativo de la historia económica mundial en el período comprendido entre las dos guerras es, sin duda, la denominada crisis de 1929.

Las explicaciones acerca de los orígenes y consecuencias de la crisis han originado abundante literatura, sobre todo recientemente, debido, seguro, al interés que encierra el tema por sus repercusiones sobre la sociedad contemporánea, como por el hecho de que las sociedades de hoy están padeciendo otra gran depresión económica, cuya magnitud todavía es difícil de precisar, lo cual lleva a algunos historiadores económicos a prestar atención a la crisis de finales del decenio de 1920 y comienzos de 1930, precedente más próximo del declive económico de la década de 1970.

Los orígenes de la depresión

Aunque, efectivamente, son numerosos los intentos de dar una respuesta razonada por parte de los historiadores acerca de la crisis del 29, sin embargo, son escasos los estudios afrontados con una perspectiva mundial que hayan aportado interpretaciones sobre el tema que superen la obra de W. Arthur Lewis (*Economic Survey, 1919-1939*, Londres, 1949); claro está, son una excepción los libros recientes de Charles P. Kindleberger (*The World in Depression 1929-1939*, Berkeley, 1973) y de Peter Temin (*Did Monetary Forces Cause the Great Depression*, Nueva York, 1976), que sí han proporcionado una revisión de las tesis de sus predecesores. Por otra parte, los avances en el conocimiento de la crisis han surgido, como es lógico, en base a estudios específicos sobre los orígenes y manifestaciones de la crisis económica en países concretos¹.

¹ Milton FRIEDMAN y Anna Jacobson SCHWARTZ, *The Great Contraction 1929 y 1933*, Princeton, 1963; Lester V. CHANDLER, *America's Greatest Depression 1929-1941*, Nueva York, 1970; M. E. FALKUS, "United States Economic Policy and the 'Dollar Gap' of the 1920's", *The Economic History Review*, 1971; Don C. READING,

La característica de los trabajos más recientes con enfoque mundial en el estudio de la crisis es la de no aceptar como satisfactoria la explicación monetarista suministrada por Friedman y Schwartz para Estados Unidos, y que algunos habían generalizado como válida para exponer el colapso en el resto del mundo.

Asimismo, los estudios de la crisis en países concretos señalan de modo claro la insuficiencia de un planteamiento coyuntural, y se caracterizan por atribuir a los desajustes económicos, sobrevenidos como secuela de la primera guerra mundial, la responsabilidad de la depresión desde antes de 1929.

La deflación estructural

Este enfoque que nos sugieren los libros de Kindleberger y Temin, así como varios estudios concretos de países, nos lleva a la necesidad de revisar los fenómenos más importantes de la historia económica mundial después de 1918. En definitiva, a atender a los resultados de las reparaciones y deudas de guerra; la crisis de reconversión de 1920; las inflaciones de Europa oriental y Alemania; la vuelta al patrón oro de muchos países, encabezados por Inglaterra; la política monetaria francesa; el estancamiento del Reino Unido; los movimientos migratorios; la aparente recuperación económica de Francia; los defectos o contingencias de la expansión norteamericana; el papel de Estados Unidos, Inglaterra y Francia en los orígenes de la crisis económica, y, de modo especial, la crisis de sobreproducción que se adelanta en el sector primario de la economía mundial.

La novedad del libro de Kindleberger radicó en resaltar la importancia de que la depresión económica del mundo se manifiesta ya a mediados del decenio de 1920, con la caída de los precios agrícolas, resultado de un incremento de la oferta superior al de la demanda, y que el colapso del sector primario llevara el declive al resto de la economía mundial en 1929². Este fenómeno lo califica Kindleberger de «deflación estructural», y Temin lo describe como un proceso por el que un cambio en unos precios relativos afecta a la producción de todo el sistema³.

"New Deal Activity and the States, 1933-1939, *The Journal of Economic History*, 1973, y Jim POTTER, *The American Economy between the World Wars*, Londres, 1974, sobre Estados Unidos de América. Peter TEMIN, "El principio de la depresión en Alemania", *The Economic History Review*, 1971, para el caso alemán. Tom KEMP, "The French Economy under the Franc Poincare", *The Economic History Review*, 1971, sobre Francia. Y Gianni TONIOLO y otros, *Industria e banca nella grande crisi 1929-1934*, Milán, 1978, sobre Italia.

² KINDLEBERGER, *The World in Depression...*, op. cit., pp. 86-107.

³ TEMIN, *Did Monetary...*, op. cit., p. 150.

La agricultura

En un artículo de *El Economista*, en 1931⁴, se señalaba el carácter general de la crisis agrícola en el mundo y que sus orígenes arrancaban de comienzos del decenio de 1920, en los siguientes términos:

«Todos los países señalan la existencia de una crisis agrícola más o menos acentuada, incluso aquellos cuya situación próspera, a consecuencia de la especialización y de la diversidad de sus especializaciones agrícolas, parecía asegurada. Lo que se llama *crisis agrícola* no es, hablando con propiedad, una crisis, es decir, un accidente sobrevenido bruscamente y llamado a desaparecer en la misma forma. En realidad, es el reflejo de un período de depresión larguísimo agravado de mes en mes por su misma extensión. El proceso seguido desde el año 1920, en que se inicia, no es necesario detallarlo. El resultado es ese marasmo que amenaza desesperar al agricultor, pese a su firmeza tradicional, y en el que a las dificultades materiales se agrega un tanto de pesadumbre moral. Estas dificultades revisten un carácter general *internacional*, incluso cuando presentan aspectos particulares de un Estado. No se trata solamente de malas cosechas provocadas por desórdenes naturales y fenómenos atmosféricos: lluvias continuas, sequías, etc. El mal es más profundo; puede seguirse su desarrollo en el mundo.»

Asimismo, se apuntaba el porqué de la crisis: «los precios agrícolas son bajos en comparación con los gastos que debe soportar el agricultor», y se explicitaban los factores que hacían incrementar los costes y la diferencia entre los precios de los productos agrícolas y los precios de los bienes de equipo:

«A pesar de los grandes progresos de la técnica agrícola, los gastos de explotación se encuentran, en efecto, por encima de los precios de venta, debido a la desproporción que existe entre la baja experimentada por los productos agrícolas y la que se observa en aquellos artículos necesarios a los agricultores para su producción y consumo: máquinas, abonos, objetos manufacturados diversos, gastos de construcción, salarios [...] Agréguese a todo ello los aumentos en las cargas fiscales directas e indirectas,

⁴ Ramón TORNER CERVERA, "Índice de una política económica internacional de España", *El Economista*, núm. 1, 1931, pp. 1225-1226.

la elevación del interés del dinero prestado, la reducción del consumo, coincidente con el aumento de la producción, el progreso de la técnica agrícola y conservera, las fluctuaciones monetarias, el exagerado proteccionismo y, sobre todo, la inestabilidad general de precios, nacida de la desorganización de los mercados agrícolas, en contraste con la de los industriales, y se comprenderá la importancia que tiene este problema en la actualidad.»

Finalmente, se remarcaba el carácter internacional de la depresión agrícola y la interdependencia económica de los pueblos:

«Se ha visto, desde luego, que todos aquellos hechos —salvo detalles sin importancia— son elementos de orden internacional, lo cual es una consideración esencialísima en el camino de las soluciones a encontrar, puesto que las causas profundas deberán ser estudiadas en las condiciones del conjunto de la economía universal. El error más grave sería creer que cada Estado, por separado, cualesquiera que fueren su conocimiento de los negocios y la energía de su gobierno y de su población, había de ser capaz, por su valor y fuerza propios, de suprimir las causas de un desarreglo económico como el que actualmente padece la humanidad. Los problemas agrícolas ya no se encuentran limitados por las fronteras de un país. Nunca apareció más clara la interdependencia de los pueblos.»

En otro lugar⁵ señalé la analogía de la depresión agrícola española con la que experimentó la agricultura en el resto del mundo. Quiero puntualizar aquí los indicios que observé en mi análisis de la agricultura de este país y que fundamentan mi aserto respecto a su concordancia con la tendencia del sector en el ámbito mundial. Los productos de exportación por mí estudiados (vino, aceite y arroz) experimentaron un descenso en el volumen exportado desde 1929, a pesar del descenso de sus precios, expresados en pesetas corrientes; la caída de los precios entre 1928 y 1932 sería un 50 por 100 mayor, expresada en pesetas oro, lo cual es inexcusable tenerlo en cuenta, dado que se trata de cultivos exportadores, y por razones que luego referiré. Aunque el descenso de los precios es anterior a 1929, los fenómenos que acabo de exponer nos permiten registrar, por lo menos, una tendencia concorde con el ciclo general depresivo desde aquel año (depresión coyuntural).

⁵ J. HERNÁNDEZ ANDREU, *Depresión económica en España, 1925-1934*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1980, pp. 43-105.

La caída de los precios agrícolas de exportación era más acusada en pesetas oro, y ello no estimuló el aumento del volumen de ventas, debido al descenso de los precios internacionales; asimismo, la depreciación de la peseta limitaba la compensación de los agricultores exportadores, ya que sus cultivos se fundaban en el uso creciente de fertilizantes químicos y maquinaria comprados al exterior, cuyos precios se veían encarecidos precisamente con la depreciación de la valuta española, aparte de una escalada general en los costes productivos⁶. De hecho, descendieron ostensiblemente las importaciones de maquinaria agrícola a partir de 1929, interrumpiéndose así la tendencia creciente de importaciones de estos equipos. Los abonos nitrogenados y los fosfatos naturales continuaron importándose durante el decenio de 1930, y ello siguió actuando como factor que encarecía los costes, no compensado por los precios agrícolas. Por tanto, la depresión coyuntural antes señalada confluía con la estructural. Por otra parte, se evidenció la necesidad de romper con la diferencia entre precios internos y exteriores, es decir, de estabilizar la peseta, medida que se alcanza a mediados de 1932.

Respecto a los cultivos de no exportación, ratifico que venían experimentando una depresión estructural a lo largo del decenio de 1920. Los incrementos productivos se alcanzaban mediante la extensión del área sembrada y el aumento de los rendimientos, y ello era posible por el uso de fertilizantes químicos⁷, cuyo empleo se acrecienta desde principios de siglo, y sobre todo desde 1918. Estos cultivos estaban sometidos también a incrementos en los costos de producción, por el uso de abonos y maquinaria, no compensado por los precios de venta de los productos agrícolas.

Los fertilizantes y la maquinaria agrícola eran bienes cuyo consumo se fundaba en las importaciones. El saldo del comercio exterior de abonos es deficitario durante todo el período⁸. A partir de 1930 declinarán las importaciones de maquinaria agrícola⁹, con un ritmo muy acusado, debido a la mayor elasticidad de la demanda de los agricultores hacia estos productos respecto a la del consumo de fertilizantes, cuyo nivel de demanda se limita a experimentar un estancamiento desde aquel año.

Los precios, en pesetas corrientes, de productos agrícolas de no exporta-

⁶ En otro lugar desarrollaré el incremento de los costes productivos en las explotaciones agrarias; aquí únicamente adelanto que este extremo está tratado cuantitativamente por RUIZ ALMANSA para el cultivo olivarero (*Estadística y economía*, pp. 118-119), Antonio de MIGUEL para el viñedo (*El potencial económico de España*, p. 229) y por GARCÍA GUILJARRO para el cultivo arrocerero (*El problema arrocerero en España*, pp. 26-28).

⁷ BERMEJO ZUAZUA, *Los abonos minerales en España*, pp. 5-6.

⁸ Ministerio de Agricultura, "Ensayo de un estudio económico agrícola comparativo sobre los abonos minerales en España", *Apéndice al Anuario Estadístico de las producciones agrícolas*, año 1933, Madrid, 1934, p. 167.

⁹ J. HERNÁNDEZ ANDREU, *Depresión económica...*, op. cit., pp. 132 y 154.

ción a lo largo de toda esta etapa se mueven alrededor del índice general de precios (trigo, maíz, centeno) o por debajo de dicho índice, como son el caso de la cebada, el azúcar y el algodón, donde la caída del precio es muy acentuada¹⁰. La depreciación de la peseta encubre la caída de los precios, pero no evita el aumento de los costes de la maquinaria y de los fertilizantes que se importan. A pesar del proteccionismo, los precios agrícolas eran bajos y necesitaban de la devaluación para su sostenimiento o para reducir su tendencia a la baja; pero esta devaluación repercutió negativamente en la agricultura española, por su dependencia de las importaciones de abonos y maquinaria. Desde 1928 y hasta 1932, los precios agrícolas en su conjunto¹¹ sólo se mantienen y los costes de los abonos aumentan¹², debido a la depreciación de la peseta. El problema obedecía a una deflación estructural (destaco el calificativo estructural, puesto que la política monetaria fue inflacionista hasta mediados de 1932). En 1933 se registra un 10 por 100 de desempleo en el sector agrícola. En estos mismos términos, Kindleberger y Temin hablan de depresión agrícola mundial; por otra parte, ello no quiere decir que todos los productos agrícolas experimentaran con la misma intensidad y características la depresión, como queda arriba reflejado.

La depresión estructural de la agricultura española suponía un descenso de las rentas agrícolas que daba lugar a una caída en el consumo de productos industriales, alcanzando globalmente a toda la economía. Aparte de este mecanismo de transmisión del colapso existían otros más profundos, debido a la limitada integración económica entre las diversas fuentes de riqueza: a) la agricultura, sobre todo de exportación, compraba maquinaria agrícola al extranjero y mantenía una escasa demanda de bienes de equipo fabricados en España, a pesar del proteccionismo que amparaba a la siderometalurgia española, y b) los agricultores durante el decenio de 1920 importaban los abonos químicos, los cuales se producían escasamente en España, a pesar del recargo arancelario que gravaba las importaciones de abonos nitrogenados durante el decenio de 1930¹³, ya que los promotores de la industria del nitrógeno en España no lograron que el Estado implantara un régimen proteccio-

¹⁰ Idem, *Depresión económica...*, op. cit., pp. 60 y ss.

¹¹ Ministerio de Agricultura, "Ensayo...", cit., p. 180.

¹² Respecto a los precios de los abonos químicos en España, se "acusa en general un alza en los precios españoles para una baja en los precios mundiales, o bien una baja mucho menos señalada en nuestro mercado nacional. Así hay discrepancia en la variación de precios de los superfosfatos en Francia y en España; hay discrepancia en la variación del nitrato sódico en Londres y en España; hay discrepancia en la variación de sales potásicas en Francia y Alemania y en España; la baja de precios del sulfato amónico es mucho menos acusada en España que en los mercados de Amberes y Londres" (Ministerio de Agricultura, "Ensayo...", cit., p. 145).

¹³ J. HERNÁNDEZ ANDREU, *La depresión...*, op. cit., pp. 130 y ss.

nista efectivo para esta industria. Ello se debió a la protesta de los agricultores ante la expectativa de un nuevo recargo en las importaciones de abonos y ante el temor de las represalias de los proveedores extranjeros de abonos químicos, ya que eran compradores de productos agrícolas españoles¹⁴. Asimismo, la materia prima de los abonos fosfóricos fue siempre en su casi totalidad de importación.

Estos fenómenos ocasionaban el encarecimiento de los gastos de las explotaciones agrícolas, actuando depresivamente sobre la agricultura, y, a su vez, restaban una demanda a la metalurgia española y frenaban las posibilidades de que la industria del nitrógeno abandonara su carácter incipiente. Así, pues, constatamos las repercusiones de la depresión agrícola sobre la actividad industrial y sus mutuas implicaciones.

Industria

La industria que, desde 1930, experimentó mayor depresión fue la siderometalurgia, por las razones antes apuntadas, es decir, por la escasa participación, de índole estructural, del consumo privado (incluido el proveniente de la agricultura) en la demanda de productos metalúrgicos españoles y, también, por la drástica interrupción, al caer Primo de Rivera, en febrero de 1930, de la demanda del sector público de raíles y vigas, cuyo gran incremento lo había ocasionado la política de gastos de la Dictadura de 1927 a 1929¹⁵. La depresión agraria pudo suponer una interrupción de construcciones de edificios que reduciría la demanda de vigas.

La depresión del sector carbonífero surgida después de la primera guerra mundial, que reaparece a mediados del decenio de 1920 y se agudiza con crisis de sobreproducción y caída de precios¹⁶ entre 1929 y 1932, es indicador del descenso de la demanda proveniente de los distintos sectores industriales; también hay que tener en cuenta que en la crisis carbonífera intervino la sustitución de carbón por energía eléctrica, obtenida, sobre todo, de las centrales hidroeléctricas. No obstante, es cierto que la demanda de electricidad también padeció una crisis de subconsumo durante los primeros años del decenio de 1930, razón por la cual los intereses industriales quisieron promover, sin éxito, la industria del nitrógeno.

La industria textil padecía una depresión estructural durante el decenio de 1920, con cierta recuperación productiva entre 1924 y 1927; en 1928

¹⁴ BERMEJO ZUAZUA, *Los abonos minerales en España*, op. cit., pp. 92 y ss.

¹⁵ La espectacular crisis de la siderometalurgia la estudié en mi libro, y ya en su día fue ampliamente expuesta por el ministro de Obras Públicas Indalecio Prieto (*Diario de Sesiones*, 1932, núm. 110, 3 de febrero, p. 3569).

¹⁶ J. HERNÁNDEZ ANDREU, *Depresión económica*, op. cit., pp. 164 y ss.

experimenta una caída que perdura durante el decenio de 1930, aunque con una relativa tendencia a recuperarse durante los dos primeros años de la República; pero en 1933 y 1934 experimentará una recaída. Quiero señalar que la opinión de que este ramo no sufrió crisis de coyuntura no está suficientemente fundada¹⁷. El argumento explicativo que se aduce acerca del sostenimiento de esta industria es el aumento general de salarios desde 1931, e interrumpido en 1933; pero el descenso productivo tiene lugar antes de que se contengan los salarios. El paro de la industria textil de Barcelona era de 4.881 obreros en diciembre de 1931, y de 9.793 en diciembre de 1933 (el doble). La caída de los salarios, según el *Anuario Estadístico*, advertida por Nadal y Fontana, se registra en 1934, no antes¹⁸. Considero que el descenso productivo obedeció a la convergencia de la estabilización monetaria, en 1932, con la depresión económica real de índole estructural, a la que se había unido, desde 1929, el ciclo depresivo de coyuntura.

La industria española, tomada en su conjunto, experimentó una decadencia, agravada en 1933, que, si bien no fue tan acusada como en los países más industrializados, fue una realidad evidente¹⁹. Pluralidad de textos cualitativos complementarios a los datos cuantitativos testimonian esta depresión, destacando las Memorias del Banco Urquijo y Banco de Bilbao, en términos que no dejan lugar a dudas²⁰.

Comercio exterior

El descenso del comercio exterior español entre 1929 y 1934, según probé en mis investigaciones, fue tan acusado, incluso más, como el experimentado en los grandes países capitalistas²¹. Por muy atinadas matizaciones que se hagan sobre los datos disponibles, sólo puede suavizarse en mínimo grado la tendencia declinante²². Sobre el particular quiero hacer las siguientes consideraciones: 1) La crítica de Valentín Andrés Álvarez sobre las estadísticas de comercio exterior de España se centran en las valoraciones, no en las cantidades; por tanto, los problemas de significación de las tendencias

¹⁷ Jordi PALAFOX, "La gran depresión de los años treinta y la crisis industrial española", *Investigaciones Económicas*, núm. 11, abril 1980, p. 15.

¹⁸ "España, 1914-1970", en M. CIPOLLA, *Historia económica de Europa (6). Economías contemporáneas*, Barcelona, Ariel, 1980, 143.

¹⁹ J. HERNÁNDEZ ANDREU, *Depresión económica...*, op. cit., pp. 30, 219 y 224.

²⁰ BANCO URQUIJO, ejercicios de 1931, 1932, 1933, 1934 y 1935. BANCO DE BILBAO, Memorias de 1931, 1932, 1933, 1934 y 1935.

²¹ J. HERNÁNDEZ ANDREU, *Depresión...*, op. cit., p. 24.

²² Jordi Palafox ha publicado un interesante trabajo en el que, fundándose en una muestra de las relaciones comerciales exteriores de España, indica la conveniencia de reducir el grado de caída del comercio exterior español ("La gran depresión...", cit.).

cronológicas se trasladan al comercio exterior, entendido como agregado por la vía del cómputo de valoraciones. 2) La caída del comercio exterior, en base a la serie de Olegario Fernández Baños, que utilizo en mi estudio, es medida en cantidades. 3) Quiero expresar que nunca he atribuido a la caída del comercio exterior la responsabilidad de la depresión global; el descenso de esta variable es un factor más que explica la crisis económica coyuntural por los mecanismos que luego referiré. 4) El declive de la siderometalurgia española tenía, en alguna medida, un origen estructural: la compra al exterior de maquinaria agrícola, que llevaba al sector en España a depender del gasto público.

Las interpretaciones de Luis Olariaga, Antonio Flores de Lemus y Román Perpiñá Grau²³, entre otras, considero constituyen un cuerpo doctrinal firme que respalda los resultados de mi análisis de correlación, que evidencian las repercusiones de la caída del comercio exterior español en la depresión económica. El descenso de los principales renglones exportadores, es decir, productos agrícolas y minerales (aceite de oliva, vinos, arroz, minerales de hierro y de cobre), repercutió en la capacidad adquisitiva doméstica de estos sectores; asimismo, la caída de las partidas de importación, o sea, maquinaria, material eléctrico, carbones minerales, entre otras, actuaría depresivamente en la actividad industrial; la depreciación de la peseta hasta 1932 también debió contribuir al descenso de las importaciones o, por supuesto, a su encarecimiento, como en el caso de los fertilizantes, cuya demanda no tenía la elasticidad de la de las importaciones de maquinaria, contribuyendo a la depresión de la agricultura en su conjunto, como apuntaba antes; por otro lado, la depreciación monetaria no produjo un aumento de las exportaciones, ya que los productos del sector primario en los mercados mundiales tendían más a la baja que los industriales.

Además, quiero añadir que no tendría sentido que el tema de mayor preocupación para los más destacados economistas españoles de estos años fuese la necesidad de estabilizar la peseta, con objeto de romper la discordancia entre precios internos y exteriores, si el comercio exterior español fuera una actividad económica secundaria. El problema de la balanza de pagos

²³ Luis OLARIAGA, "España y la situación económica del mundo", *Economía Española*, año I, núm. 6, junio 1933, Madrid, pp. 96-118; Antonio FLORES DE LEMUS, "Sobre la política arancelaria española: un debate en la Asamblea Nacional de la Dictadura", *Diario de Sesiones*, 20 de enero de 1928; Román PERPIÑÁ GRAU, *De economía hispana, infraestructura, historia*, ed. Ariel, Barcelona, 1972. En *El Economista* del año 1934 se puede leer: "Se cree por las comarcas agrícolas españolas que las comarcas manufactureras estorban su introducción en los mercados exteriores, y no es así. No se ha calculado bien el volumen de las compras que las industrias manufactureras hacen al extranjero. Como en España no hay una industria maquinista pesada, por la pobreza del mercado, toda maquinaria ha de ser importada (*El Economista*, 1934, p. 693).

de España preocupaba a los economistas tanto como el del déficit presupuestario²⁴.

Todo ello nos lleva a la cuestión de si en España fueron factores externos o internos los que ocasionaron la depresión económica, y sobre la que me pronuncié ampliamente en otro lugar. En este país, como en cualquier otro, intervinieron en los orígenes de la depresión tanto elementos propios y peculiares como factores externos, siendo muy difícil separar unos de otros²⁵.

Las fuerzas monetarias y la depresión económica

Como decía antes, el libro de Kindleberger ha dado una interpretación convincente de los orígenes de la depresión económica mundial, fundándose en los desajustes estructurales provocados por las consecuencias de la primera guerra mundial, manifiestos a mediados del decenio de 1920, especialmente en el sector primario de la economía. Esta tesis rechaza, en parte, la interpretación monetarista aducida por Friedman y Schwartz para Estados Unidos; entiende que primero se manifestó la depresión estructural y, en 1929, enlazó con la deflación monetaria.

Señala Kindleberger que el crecimiento en *stocks* agrícolas y la caída de precios después de 1925 puso en claro que existieron factores estructurales en funcionamiento. La abundancia de crédito creciente a mediados de 1928 en Estados Unidos evidenció el papel de los *cracks* estructurales, mientras excluyó la explicación monetaria para esta fase. El mundo pudo haber evitado las consecuencias de la sobreproducción de primeras materias; ello hubiera evitado la deflación monetaria. Los excedentes y la deflación (monetaria) proporcionaron la mezcla fatal²⁶.

Los monetaristas habían señalado que la crisis económica de 1929 no se habría producido de no haber caído la oferta monetaria; asimismo, según ellos, las quiebras de los bancos en Estados Unidos se produjeron por la caída de depósitos, lo cual pudo haberse solventado en términos de incrementar la oferta monetaria. Por otra parte, esta tesis expuesta para Norteamérica cuenta con el apoyo de que el estancamiento económico experimentado por Inglaterra entre 1925 y 1929, en alguna medida, se relaciona con la deflación monetaria que vivió aquel país debido a la vuelta al *gold standard* con la paridad de antes de la guerra.

Temin entiende que la evidencia de no actuación de las fuerzas moneta-

²⁴ J. HERNÁNDEZ ANDREU, "La polémica Cambó-Calvo Sotelo sobre la valoración de la peseta", *Hacienda Pública Española*, núm. 69.

²⁵ *Idem*, *La depresión...*, *op. cit.*

²⁶ KINDLEBERGER, *The world...*, *op. cit.*, p. 107.

rias en la depresión económica sólo la observa entre el *crack* de la Bolsa de Nueva York (1929) y el abandono en Inglaterra del *gold standard* (1931)²⁷. Según él, no hay pruebas de una efectiva presión deflacionista procedente del sistema bancario durante estos dos años. Una razón es que en estos dos años en Estados Unidos no hubo incremento en los tipos de interés, sino que experimentaron un claro descenso; una segunda razón es que si bien cayó el *stock* nominal de dinero en 1930 y 1931, no debemos olvidar que, al caer tan rápidamente los precios, el *stock* monetario real no descendió, sino que en 1931 era más alto que en 1929, y no pudo actuar deflacionariamente sobre la renta real. Por ello, para el corto período comprendido entre 1929 y 1931 debe rechazarse que las fuerzas monetarias provocaran la depresión económica. Sin embargo, contrariamente a lo apuntado por Kindleberger, señala que hubo restricción monetaria antes del *crack* del 29 y desde finales de 1931 en Estados Unidos; aunque, ciertamente, creció la cantidad real de dinero antes de 1929, los tipos de interés eran altos; asimismo, crecieron los tipos de interés a fines de 1931 y, aunque probablemente no se acercaron a los niveles de 1929, el *stock* real de dinero cayó de 1931 a 1932.

Todo ello embarga la explicación estructuralista de los orígenes de la crisis y mantiene el interrogante acerca del protagonismo que tuvieron las fuerzas monetarias en los orígenes de la crisis de 1929. No obstante, entiendo que el caso español puede contribuir a desvelar la cuestión.

En España hubo depreciación monetaria entre 1928 y 1932, y no evitó la depresión económica en estos años, y en 1933 convergieron el inevitable giro a la estabilización de la moneda con la depresión estructural, acentuándose el declive económico, señalado, entre otros indicadores, por el volumen de paro.

En este país se registra la depresión agraria estructural por incremento de costes no compensado por los precios de venta y, desde 1929, la crisis de coyuntura en los productos de exportación; se observa en 1931 un descenso en la actividad industrial, muy acusado en la siderometalurgia; se registra la crisis en los sectores energéticos; la depresión estructural del carbón arrancaba de la postguerra; disminuye el tráfico de mercancías por ferrocarril; desciende el comercio exterior; se contrae la Bolsa de valores; desciende la actividad de las cámaras de compensación bancaria; crece el desempleo. Y todo ello antes de 1932 y en plena depreciación de la peseta. Después, la deflación monetaria se uniría a la depresión estructural.

Es cierto que la inflación monetaria en España no fue provocada por un aumento del volumen de billetes en circulación, pero esta variable aumentó en 1931 para hacer frente al atesoramiento producido durante el primer año

²⁷ TEMIN, *Did monetary...*, op. cit., pp. 169 y ss.

de la República; al año siguiente descendería para mantenerse estable. Los depósitos de la Banca privada en España descendieron en 1931 más acusadamente que en los principales países capitalistas; no obstante, durante ese año y primera mitad de 1932 aumentó en un cien por cien la cartera comercial del Banco de España, y también aumentaron los anticipos de dicha entidad a partir de 1931, con objeto de hacer frente a la demanda de disponibilidades, decreciendo después, pero manteniéndose a un nivel superior a la media de 1928-1930.

Por otra parte, en España, la política del tipo de descuento no fue un instrumento utilizado de modo flexible en relación al ciclo económico, y, por tanto, su hipotético protagonismo en la oferta monetaria no es de especial consideración, salvo que estuvo al servicio de la efectividad de la pignoración de la deuda pública²⁸.

Además, entre 1928 y 1930, este mecanismo de la pignoración automática de la deuda del Estado, previsto por la Ley de Ordenación Bancaria de 1921, ratificado en 1927, financió el desmesurado incremento de las inversiones públicas y privadas impulsadas por la política de Primo de Rivera, hasta su caída del poder. Aunque en 1930 se contuvieron los gastos públicos, persistió la tendencia depreciativa de la peseta, debido, como se ha dicho, a la no intervención cambiaria. A mediados de 1932 se alcanza la estabilización monetaria, mediante las nacionalizaciones de las deudas exteriores producidas por las operaciones «dobles» de moneda y medidas restrictivas en el mercado de divisas.

En otro lugar he señalado, y lo mantengo aquí, que España, en 1933, se alineó con los países del bloque del oro, encabezados por Francia, entre otras razones provenientes de la conveniencia de una política monetaria estabilizadora, por la importancia del comercio exterior con Francia para la economía española y la influencia de economistas franceses defensores de la ortodoxia monetaria en la política económica de este país. De manera que la estructura del comercio exterior español contribuyó al giro monetario de carácter deflacionista que supuso la estabilización de la peseta. En un artículo²⁹ he indicado argumentos de los contemporáneos favorables a la política estabilizadora; aquí señalé antes cómo la depreciación de la peseta no estimulaba las exportaciones agrícolas, por la caída internacional de precios, y sí frenaba o encarecía la importación de partidas necesarias, lo cual viene a abundar que las medidas estabilizadoras eran exigidas por la estructura del comercio exterior español.

La depreciación de la peseta había sido provocada por una política no intervencionista en el mercado intervalutario y, en el plano interno, por un

²⁸ J. HERNÁNDEZ ANDREU, *Depresión...*, op. cit., pp. 38-39.

²⁹ Idem, "La polémica Cambó-Calvo Sotelo...", cit.

incremento excesivo del gasto público, financiado por deuda del Estado pignorable automáticamente en el Banco de España, que generaba disponibilidades necesarias para las inversiones industriales, y cuyo ritmo de aumento superó con mucho el del ahorro. Además, habría que añadir que si bien se contuvo, en 1930, este mecanismo de obtención de recursos, al año siguiente el Banco de España aumentó, aunque fuera de modo esporádico, el volumen de billetes en circulación y creció enormemente la cartera comercial del Banco y los anticipos de dicha entidad, hasta que en 1932 se adoptó la política monetaria estabilizadora.

Entiendo hay razones para afirmar que en España, entre 1928 y 1930, hubo una política monetaria depreciativa de la peseta, que debido al cambio de régimen político perdura hasta 1932, y, sin embargo, no logró evitar la depresión económica, cuyas causas eran de carácter estructural, manifiestas antes de 1929, siendo muy difícil separar los factores más propiamente nacionales de los provenientes del exterior, dada la estructura económica de España, fundada en una agricultura tradicional, cerealista, e industrias protegidas, así como también en un conjunto de cultivos y productos del sector primario orientados a la exportación y en las importaciones de bienes de equipo.

Renta nacional

En mi libro expuse claramente que la evolución de la renta nacional de España, medida en pesetas corrientes, muestra la tendencia depresiva de la economía entre 1925 y 1934, o, sin ningún género de dudas, el estancamiento económico para este período es evidente. Si los datos se toman a partir de 1925 se ve un descenso entre este año y 1929; 1930 registra otra vez caída respecto a 1929, y 1933 caerá en relación al año anterior. Hay que resaltar se trata de datos medidos en pesetas corrientes y, por tanto, la depreciación de la valuta encubre parcialmente la depresión económica real. Además, como dije, la marcha depreciativa de la peseta entre 1928 y 1932 contribuiría a frenar las importaciones de bienes de equipo y no impulsaba las exportaciones del sector primario; luego la estabilización monetaria hará que persista el déficit comercial.

Desempleo

Y, por último, los indicadores directamente sociales. Los datos de que disponemos, a partir de 1931, acerca del volumen de desempleo señalan que el porcentaje de paro, considerando todas las actividades económicas, sobre

la población activa era del 7 por 100 en 31 de diciembre de 1933, siendo en el sector agrícola donde se registra mayor desempleo, con un 10 por 100. Entiendo que ambos porcentajes son inferiores a los reales, puesto que el volumen de población activa total y el del sector agrario están calculados por exceso, ya que se incluyen grandes propietarios y arrendatarios, y, no obstante, el censo de desempleo es presumible que sea inferior al paro real; en cualquier caso, los porcentajes de parados no dejan de ser preocupantes para una sociedad en la que no existía el seguro de desempleo³⁰.

Conclusión

Prefiero hablar para España, y pienso es aplicable a la economía mundial, de depresión económica 1925-1935 en lugar de crisis de 1929. Durante el decenio de 1920 se constata en este país una depresión estructural en la agricultura, el sector carbonífero y la industria textil. De 1929 en adelante se observa la crisis de coyuntura, que se une al colapso estructural anterior, y se manifiesta en diversas variables económicas: comercio exterior, siderurgia, Bolsa de valores, entre otras, a pesar de la depreciación de la peseta hasta 1932; 1933 es el año de mayor declive: converge la depresión económica real con la estabilización monetaria, inducida, entre otros aspectos, por la estructura del comercio exterior, y se acentúa la crisis industrial, aumenta el paro y cae la renta nacional.

³⁰ Idem, *Depresión...*, op. cit., pp. 175-178.

EL COMERCIO COLONIAL DEL SIGLO XVIII VISTO COMO SUMA DEL COMERCIO VIA ANDALUCIA Y DEL COMERCIO DIRECTO EUROPEO

CARLOS D. MALAMUD RIKLES
Universidad Complutense de Madrid

El objetivo de la presente comunicación es intentar demostrar cómo el comercio colonial no se limitaba al emprendido desde los puertos peninsulares, sino también al llevado a cabo en forma directa por las demás potencias europeas; teniendo en cuenta que entre ambos, y dada la rigidez de los mercados coloniales, se establecía una suerte de relación inversa. En las siguientes líneas se tratará sólo del caso francés, pero creo que gran parte de las conclusiones que aquí se extraigan pueden hacerse extensivas a otras situaciones análogas, que deberán ser comprobadas, de todas formas, empíricamente¹.

Antes de continuar es necesario formular un par de precisiones terminológicas. Por «comercio vía Andalucía» entiendo al comercio tradicionalmente asociado al concepto de «monopolio», que generalmente se valía del sistema de flotas y galeones, y que zarpaba, según las épocas, de Sevilla y/o Cádiz. El otro concepto, «comercio directo europeo», se ha venido asociando al de «contrabando», y generalmente se ha considerado como prácticamente imposible la posibilidad de su estudio. El «contrabando» implica una manifiesta carga de ilicitud, situación que frecuentemente no coincidía con la legalidad manifiesta con que muchas veces se movían los comerciantes europeos, que bien pagaban sus impuestos en las colonias (alcabalas y almojarifazgos) o bien a su regreso a Europa (el indulto), sea en puertos españoles o en sus respectivos puertos de origen. La misma ilicitud tiene la definición de «comercio intérlope», razón por la cual he decidido adoptar la de «comercio directo», que engloba a todo aquel comercio ejercido por las potencias europeas (excluyendo a España) sin recurrir a la intermediación andaluza. Queda claro que en esa definición se engloban tanto el comercio legal como el ilegal, ya que a los efectos de la investigación esa división resulta imposible.

¹ La ponencia que aquí se presenta se basa fundamentalmente en material existente en mi tesis doctoral. Véase Carlos D. MALAMUD, "Consecuencias económicas del comercio directo francés en el espacio peruano (1698-1725)", Universidad Complutense, Madrid, 1981.

Cuando Hamilton estudió la llegada de metales preciosos, plata fundamentalmente, americanos a Europa asumió que la casi totalidad de los mismos se dirigían a la Península Ibérica, y que, por lo tanto, el «monopolio» sevillano funcionaba con un cierto grado de eficacia. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que las series de Hamilton se extienden hasta 1660, aunque el autor norteamericano nos indique que, según el *Comercio de Holanda*, de pluma anónima, hasta la segunda década del siglo XVIII casi todo el metal precioso existente en Europa había sido traído de México o Perú a España, y que, según Colmeiro, España recibió del 83 al 87 por 100 del tesoro americano que llegó a Europa durante los tres primeros siglos posteriores al descubrimiento. Y agrega Hamilton que «a causa del mecanismo "ricardiano" del movimiento internacional de metales preciosos y de la divergencia de las relaciones bimetálicas el oro y la plata americanos se desparramaron por todo el mundo... La mayor parte de él fue a parar a los grandes centros económicos de Inglaterra, Francia y los Países Bajos»².

Tras esto comenzó una discusión sobre la cantidad y los modos en que la plata del Nuevo Mundo era distribuida más allá de la Península Ibérica. Esta discusión partía del axioma de que el comercio colonial era aquel que se realizaba utilizando el sistema de flotas y galeones, comunicando a las colonias españolas con Sevilla. Podemos asumir como cierto este planteamiento a lo largo del siglo XVI y a principios del XVII, pero desde que, en 1634, se produjo la ocupación holandesa de Curaçao y, en 1655, la de Jamaica por Gran Bretaña comenzó una nueva etapa en la historia del comercio colonial y en la forma de repartir sus ganancias.

Podemos decir que esta fecha significa, de alguna manera, el inicio del largo proceso de «reconquista» del mundo americano por parte de las potencias europeas no ibéricas, dispuestas a estrechar los lazos con los países periféricos. Bien a través de islas factorías, como Jamaica, Martinica o Curaçao (dejando de lado voluntariamente su papel plantador), o bien directamente desde las metrópolis, los países europeos comenzaron un intenso tráfico mercantil con las colonias españolas de América, que en realidad no era más que una reconversión de los circuitos tradicionales.

Rápidamente se había observado en España que su producción manufacturera doméstica no daba abasto para satisfacer la demanda de mercaderías de su imperio transoceánico, razón por la cual fue necesario importar productos europeos para proceder luego a su reexportación. Un hecho clave en todo esto es que desde un principio no fueron los comerciantes sevillanos quienes controlaron el grueso de este comercio de reexportación, sino que

² Earl HAMILTON, "El tesoro americano y el florecimiento del capitalismo (1500-1700)", p. 11, en *El florecimiento del capitalismo y otros ensayos de historia económica*, Madrid, 1948.

pasó a manos de las colonias de mercaderes extranjeros establecidos en Andalucía, colonias que fueron creciendo en importancia a medida que el comercio colonial se incrementaba.

En general, estos comerciantes eran factores de casas establecidas en sus países de origen, casas que una vez comenzado el comercio que no utilizaba la intermediación andaluza, es decir, el comercio directo, también se dedicaron a él, empleando para sus fines una extensa red de contactos, factores y clientes en las colonias, a la par que una suma extraordinaria de conocimientos sobre el funcionamiento de los mercados coloniales. Por lo común, los comerciantes extranjeros preferían utilizar la vía de Cádiz, dada la seguridad ofrecida por el sistema de flotas y galeones, y sólo recurrían al comercio directo cuando las circunstancias así lo exigían. De las flotas y galeones se decía que estaban bien protegidas y conducidas, con lo cual algunos comerciantes argumentaban que era más fácil calcular la marcha del mercado con tal sistema que con otro de barcos aislados, ya que de esta manera la incertidumbre, a la hora de evaluar los negocios, sería menor y, por lo tanto, menores los riesgos de la operación³. Para un contemporáneo español, en el régimen de flotas y galeones no había peligro de baja de precios («malbaratarse las mercancías») «porque estaba arreglado el tiempo de los galeones». Lo contrario sucedía, según la misma persona, con los navíos de registro, los que destruían el comercio al abundar las mercaderías, bajar los precios y, como consecuencia de lo anterior, existir una ralentización de las ventas⁴.

Sin embargo, los criterios esgrimidos por los comerciantes dejaban de lado dos factores importantes que también beneficiaban a las potencias europeas: por un lado, el uso de las flotas españolas permitió a los restantes países europeos destinar sus buques mercantes a otros menesteres y, por el otro, el capital fijo inmovilizado por España en sus flotas fue cuantioso, en un momento en que las demás potencias pudieron aplicar el capital que tendrían que haber dedicado a la marina a otras áreas de sus economías⁵. El

³ Allan CHRISTELOW, "Great Britain and the Trades from Cadiz and Lisbon to Spanish America and Brazil, 1759-1783", en *Hispanic American Historical Review*, volumen XXVII, núm. 1; sobre las opiniones de los mercaderes franceses favorables a las flotas, véase de André LESORT, "Les transactions d'un négociant malouin aves l'Amérique espagnole (1719-1721)", en *Revue d'Histoire des Colonies Françaises*, núm. 34 (1921).

⁴ "Informe sobre el verdadero estado del comercio del Perú, luego que se abandonó el sistema de Galeones y se lo cambió por los 'Navíos sueltos de Licencia', desde Cádiz a los puertos del Mar del Sur por el Cabo de Hornos" (1751?), Biblioteca de Palacio (Madrid), Miscelánea de Ayala, t. I, Ms. 2816, ff. 135 y 135 v.

⁵ En el informe citado en la nota anterior leemos: "El Contrabandista extranjero no tiene estos desfalcos, pues lleva sus Mercaderías desde las Fabricas, sin más coste que el de una chica y mala embarcación ynfelizmente tripulada", f. 137 v. Téngase en cuenta que las leyes de navegación de Fernando e Isabel, los subsidios concedidos por éstos y Carlos V a la construcción de barcos, entre otros fac-

tiempo anual que permanecían inmovilizadas las embarcaciones de las flotas era mayor que las que se dedicaban al cabotaje, y, por otro lado, hay que considerar que en el siglo xvi la flota española era tanto o más grande que la de cualquier país europeo.

Desde el último cuarto del siglo xvi hasta finales del xvii, el tonelaje de los buques que hacían la carrera entre España e Indias bajó aproximadamente un 75 por 100, y el comercio había pasado a manos extranjeras, que suministraban «las 5/6 partes de los cargamentos de las flotas de altura»⁶. Pero, al disminuir el tonelaje de los buques y aumentar el nivel de participación extranjera en el comercio con Indias, lo lógico sería que aquellos comerciantes que habían incrementado su presencia en el negocio indiano trataran, al menos, de mantener el volumen de negocios que realizaban hasta ese momento, para lo cual era necesario buscar nuevas rutas y nuevos métodos, porque los mercados seguían esperando una oferta que cubriera totalmente sus necesidades.

Desde finales del siglo xvii comenzó a plantearse en Francia la necesidad de efectuar en forma directa el comercio con las colonias españolas, ya que el descenso en el comercio a través de las flotas y galeones había supuesto una merma importante en las importaciones de plata y en las exportaciones de manufacturas, especialmente textiles. Si a esto le agregamos un importante flujo de capitales desde los puertos franceses en dirección a Holanda, entenderemos las motivaciones galas para emprender este comercio. En las colonias sucedía algo similar, ya que allí el descenso comercial había provocado un desabastecimiento de manufacturas y algunas materias primas de origen europeo, como el hierro, vitales para la explotación minera. Entre 1688 y 1707, el señorío de Vizcaya dirigió varias peticiones al Gobierno solicitando la prohibición de toda importación de hierro a España o América procedente de Bélgica, Alemania o Francia⁷. La existencia de tales quejas es una prueba evidente de que ese comercio se estaba realizando o se había realizado.

En la segunda mitad del siglo xvii, los franceses eran quienes se habían beneficiado más directamente con el comercio colonial. Las variaciones en el sistema de flotas y galeones (en este caso a la baja) iban a repercutir directamente en su economía, y resulta totalmente normal que reaccionaran ante una reducción tan importante de sus ganancias, inclusive mucho más rápidamente que otros Estados europeos. Y si bien, según Kamen, se observó

tores, dieron a España el segundo lugar entre las marinas europeas en el reinado de Felipe II; incluyendo la flota portuguesa, hacia 1585 la marina mercante española igualaba, si no excedía, a la holandesa, doblaba a la alemana y triplicaba a la inglesa y la francesa; véase E. HAMILTON, "La decadencia española en el siglo xvii", p. 121, en *El florecimiento del capitalismo*.

⁶ *Ibidem*, pp. 122-123.

⁷ Henry KAMEN, *La España de Carlos II*, p. 122.

una cierta recuperación de la economía española bajo el reinado de Carlos II, esta recuperación no es observable en el comercio indiano, donde tanto el número de embarcaciones como el tonelaje total de las mismas había disminuido a niveles nunca vistos⁸.

Van a ser estas circunstancias y necesidades, y no la llegada de los Borbones al trono español, las que expliquen el intenso comercio que desde 1698 se estableció entre los puertos franceses y las colonias españolas. Si limitamos nuestra explicación al pacto de familia, que, evidentemente, sirvió para apoyar el comercio con medidas legales, pero no sirve para explicarlo, se tornan inexplicables actitudes similares implementadas por ingleses y holandeses y se dejan de lado toda una serie de proyectos y expediciones desarrollados por los franceses antes de 1701⁹. Es necesario decir aquí que mientras para los países europeos la recurrencia al comercio directo era una situación más o menos coyuntural, para la economía colonial el llamado contrabando constituía un fenómeno estructural, vital para su supervivencia.

Entre 1698 y 1725 se estableció entre Francia y Perú un intenso comercio que, siguiendo la ruta del estrecho de Magallanes o, preferentemente, la del cabo de Hornos, puso en contacto a Marsella, Saint Malo y otros puertos bretones con la plata potosina. La importancia de este comercio la podemos medir por dos hechos importantes. En primer lugar, porque en estos años, según Spooner, Francia duplicó su *stock* monetario y, en segundo, porque, al menos, y según mis cálculos, se exportaron a Francia 100 millones de pesos, lo que representaba casi el 68 por 100 del comercio exterior peruano de esa época.

En las investigaciones realizadas he contabilizado un retorno de 54.602.791 pesos (véase cuadro 1), correspondientes a 98 buques, lo que hace un promedio de 557.171,65 pesos por navío, y si extendemos este promedio a los 148 buques que retornaron del mar del Sur en ese período, la cifra ascendería a 82.461.356 pesos. Si a esto le agregamos un 20 por 100, cifra aproximada que la oficialidad y las tripulaciones retornaban en concepto

⁸ *Ibidem*, p. 208, y véase de Lutgardo GARCÍA, *El comercio español con América (1650-1700)*, Sevilla, 1980.

⁹ El primer relato importante de la actividad de los franceses en el Pacífico es el *Journal du voyage fait à la mer du Sud avec les filibustiers de l'Amérique en 1684 et années suivantes*, de Ravenau de Lussan, editado en París en 1689, lleno de fantasías e imprecisiones, pero que fue capaz de fomentar la imaginación de unos cuantos franceses. En 1665 se fletó la primera escuadra francesa que con fines comerciales intentó llegar al Pacífico, al mando de Jean Baptiste de Gennes. Si bien la escuadra de seis navíos llegó al estrecho de Magallanes, no lo pudo cruzar. La primera expedición que tuvo éxito fue la de Beauchesne-Gouin, en 1698. En toda la década se escribieron un gran número de memoriales intentando crear factorías en las costas chilenas o en alguna isla del Pacífico, como la de Juan Fernández.

de pacotillas ¹⁰, el total sería de 98.953.627 pesos, cifra algo mayor que la estimación formulada por Dahlgren ¹¹. El porcentaje del 68 por 100 surge de una estimación no demasiado fiable, pero sí válida como indicador. Consideraré el total de los retornos franceses entre 1701 y 1725 (sin ponderaciones de ningún tipo) y el producto llevado por la Armada del mar del Sur a Panamá entre 1706 y 1726 (hubo sólo tres Armadas, y ninguna desde 1700 a 1706). La primera crítica del porcentaje aportado es que se deja de lado al comercio por Buenos Aires (asiento francés hasta 1713, luego el asiento inglés y un intenso comercio ilícito de portugueses y españoles a lo largo de todo el período). Este comercio afectaba fundamentalmente al Alto Perú, con un gran drenaje de metal precioso hacia el Río de la Plata, y secundariamente a Chile. Igualmente se obvia el comercio directo de Portobelo y Cartagena, tanto inglés como francés. También presentan problemas los montos de los 24.767.287 pesos de las Armadas y los 54.602.791 de los franceses. En ambos casos asumí que se trataba del total de lo comercializado, cuando es evidente que las dos son cifras mínimas. Por otra parte, ambas ocultan en su totalidad envíos de la Real Hacienda y de particulares destinados a Europa. Tampoco he utilizado la suma ponderada de los arribos de plata a Francia. De todas formas, es probable que ese 68,79 por 100 se encuentre bastante cercano a la realidad, llegando a ser en algunos momentos incluso superior.

Pese a esto, luego de 1720-25, el comercio directo con el Pacífico disminuyó hasta extinguirse casi por completo, prefiriendo los franceses retornar al sistema de flotas y galeones, ampliado posteriormente a los navíos de registro. En este sentido es de particular importancia señalar que, en la década de los cuarenta, los primeros registros que se dirigieron a Chile y Perú, siguiendo la ruta del cabo de Hornos, fueron embarcaciones francesas, aunque hayan partido de Cádiz. Un hecho que explica el repliegue francés es la competencia de la marina inglesa, que lentamente iba ampliando su hegemonía en los mares del mundo, y que posibilitaba una larga serie de éxitos para los comerciantes británicos. La retirada francesa del Pacífico permitía negociar la no presencia de otros navíos europeos en ese océano, ya que en caso de no llegarse a ningún acuerdo sucedería lo mismo que en el Caribe, donde día a día era mayor la presencia británica.

Este hecho nos lleva a precisar en un grado mucho mayor la cuestión acerca de la identidad de los comerciantes franceses que se dedicaban al co-

¹⁰ La discusión de este porcentaje en C. MALAMUD "Consecuencias económicas", páginas 33-36.

¹¹ E. W. DAHLGREN habla de una cifra de 250.000.000 de libras tornesas (unos 62.500.000 pesos) en "Voyages français à destination de la mer du Sud avant Bougainville (1695-1749)", pp. 431-432, en *Nouvelles Archives des Missions Scientifiques et Littéraires*, t. XIV (París, 1907).

mercio directo. Se ha dicho que existían serias divergencias y contradicciones entre los comerciantes franceses de Cádiz y aquellos que en Francia (especialmente en Saint Malo) comerciaban con América. Esto está muy lejos de lo que realmente sucedía. Por un lado, el peso del comercio francés con Cádiz lo llevaban los comerciantes de Saint Malo, ¿y qué cosa más lógica que tuvieran allí sus factores?; por el otro, de las 80 casas comerciales o grandes comerciantes censados en 1714, 24 eran provenzales y 20 bretones (los que también llevaban el peso del comercio con el mar del Sur). He encontrado la siguiente correspondencia entre los armadores de Saint Malo y los franceses establecidos en Cádiz:

1. Los hermanos Magon, establecidos en Cádiz desde el siglo xvii y de gran importancia en Saint Malo. Armaron, al menos, las siguientes embarcaciones con destino al mar del Sur: «La Vierge de Grâce» (1706), «La Petite Vierge de Grâce» (1706), «La Notre Dame de l'Assomption» (1708) y, otra vez, «La Vierge de Grâce» (1710).
2. Los hermanos Lefer, también de Saint Malo, que participaron en el armado de «Le Beauvais» (1706), «Le Saint François» (1705), «Les Deux Couronnes Catholiques» (1710), «Le Price Heureux des Asturies» (1711), «Le Marquis de Vibray» (1711), «La Marie Angélique» (1714), «Le Saint Joseph» (1714) y «Le Saint François» (1716). Desde 1724 encontramos a los hermanos Lefer asociados en Cádiz a los hermanos Magon.
3. Gilly, en Cádiz desde 1715 y asociado con Galibert, participó en el armado del «Comte de Lamoignon» (1714).
4. Casaubon, establecido en Cádiz desde 1724, y Béhic, en la misma plaza desde el año 1729, participaron en el armado del navío «Condé» (1745).
5. Pierre Porée, en Cádiz desde 1703 ó 1704. Su familia participó en el armado del «Saint Esprit» (1703) y de «La Notre Dame de l'Assomption» (1708).
6. Los hermanos Jolif, en Cádiz desde 1724, participaron del armado del «Saint Joseph» (1703), de la «Sainte Rose» (1712), «Le Saint Nicolas» (1712), «La Thétis» (1720) y «Le Saint Louis» (1724).
7. Los Le Moine de Vitré, con negocios en Cádiz y América, armaron el «Saint François» (1718)¹².

¹² Los datos para Cádiz, del 1) al 6), son de D. OZANAM, "La colonie française de Cadix au xviii^e siècle, d'après un document inédit (1777)", pp. 273 (nota 5), 281 y 384, en *Mélanges de la casa de Velázquez*, t. IV (1968); para el 7), de Henry SEE, "Esquisse de l'histoire du commerce français à Cadix et dans l'Amérique espagnole", p. 27, en *Revue d'Histoire Moderne* (1929). Los del armado de buques de DAHLGREN, "Voyages français", *passim*.

En esta relación no incluimos a un gran número de inversores que, al no figurar como armadores, no aparecen en la relación de los mismos. Sin embargo, era común que el o los armadores principales subcontrataran luego una parte importante de la empresa. Así, por ejemplo, en el navío «Saint Jean Baptiste», armado por los hermanos J. B. y R. Bruny, de Marsella, sabemos que hubo un inversor gaditano¹³.

De esta comparación podemos ver que muchos de los que invertían en ambas modalidades del comercio eran prácticamente los mismos y que, por lo tanto, las contradicciones, de haberlas, no podían ser muy grandes. La mancomunidad de intereses también se puede comprobar tras el desastre que supuso la expedición de Martinet en 1718, duro golpe para los intereses franceses en el Pacífico. M. de Grange, cuñado de Martinet, obtuvo autorización del rey de España para pasar al Perú con un barco de 50 cañones y vender allí todos los productos que llevara en sus bodegas. De Grange se dirigió a Cádiz con el navío «Zelerain» y allí se asombró de la fría acogida dispensada por la colonia francesa. Es que los mercaderes galos que tenían participación en el armado de los navíos confiscados señalaban unánimemente a su compatriota Martinet y a sus tripulaciones como traidores y sujetos al servicio de una nación extranjera¹⁴.

Era común que los buques franceses con destino al mar del Sur se dirigieran previamente a Cádiz para completar su carga. Esta situación aparece clarísima en el caso del «Saint Joseph», que arribó a Cádiz en enero de 1715. Allí se subieron a bordo 5.339,5 arrobas de vino en botijas, barriles y cuarterolas; 31 tercios de ropa; 16 marquetas de cera, y 15 pipas de aguardiente compradas en Jerez de la Frontera y el Puerto de Santa María. En las instrucciones que llevaba el capitán francés figuraba la de comprar, al margen del vino y el aguardiente, 100 quintales de pasas, 30 quintales de almendras, 400 botijas de aceite, 400 resmas de papel de Génova, 100 botijas de aceitunas de Sevilla, 1.000 varas de tafetán doble negro, 2.000 varas de tafetán de colores surtidos de Sevilla, 50 libras de seda de Granada y 7 quintales de cera blanca¹⁵. La relación mencionada nos pone nuevamente en presencia de la complementariedad de ambos circuitos.

Otro elemento a tener en cuenta en la línea argumental que estamos siguiendo es la procedencia de los comerciantes. De los 80 censados en 1714 (correspondientes a 68 casas comerciales), 24 eran originales de Provenza y 20 de Bretaña¹⁶. Esto último equivale a decir que el 55 por 100 de los

¹³ Charles CARRIÈRE, *Négociants marseillais au XVIII^e siècle: contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, 1975, t. I, p. 89.

¹⁴ DAHLGREN, "Voyages français", pp. 542-543.

¹⁵ Autos del 23/i/1715 en Cádiz por la carga ilícita del navío "Saint-Joseph", Archivo General de Indias, Indiferente General, 325.

¹⁶ D. OZANAM, "La colonie française", p. 278.

franceses establecidos en Cádiz eran originarios de las principales regiones francesas que comerciaban con el Pacífico en forma directa, razón por la cual los nexos entre los grupos de comerciantes situados a ambos lados de los Pirineos podían ser más estrechos.

Recién después de 1724-1725, fecha límite del comercio directo francés, los mercaderes galos establecidos en Cádiz comienzan a oponerse a este tipo de comercio. Así fue cómo, el 15 de abril de 1726, Magon de la Balue escribía que «il serait à souhaiter que les Espagnols ne souffrissent plus d'interlopes d'aucune nation et que le commerce se fit, comme jadis, par des flotes et galions»¹⁷. Estas palabras se relacionan, como ya planteamos más arriba, con la creciente competencia inglesa. Pese a ello, los lazos de los franceses con el Pacífico continuaron durante algún tiempo; recordemos solamente los primeros navíos de registro enviados en la década de los cuarenta¹⁸.

Pasado el *boom* del comercio directo francés con América, aplacados los efectos de la crisis financiera provocada por el experimento de Law y restablecido mínimamente el tráfico entre España y sus colonias, Francia prefirió restablecer el anterior método comercial, es decir, el abastecimiento de flotas y galeones, lo que suponía menores riesgos y también menores complicaciones políticas (véase gráfico 1). A través de las actuaciones de la Junta de Sanidad (establecida para impedir el paso de personas y mercaderías transmisoras de la peste, que por aquellos años asolaba el sur de Francia), vemos una reactivación del comercio entre España y Francia¹⁹.

La rígida situación fronteriza, que prácticamente había vedado el paso de las mercaderías galas, supuso que el contrabando se convirtiera en la actividad preferida a ambos lados de la línea divisoria. El centro de actividad de este original comercio estaba establecido en Bayona, con un subcentro en la población fronteriza de San Juan de Luz. El fácil cruce del Bidasoa entre Hendaya y Fuenterrabía facilitaba la tarea, aunque el paso ilegal de las mercaderías también se realizaba por los pasos de los Pirineos navarros, especialmente entre Vera y Lesaca²⁰. Sin embargo, ésta no era la única fuente

¹⁷ H. SEE, "Esquisse de l'histoire", p. 21.

¹⁸ Los cuatro registros enviados en 1742, los dos de 1743 y el de 1746; lo que equivale a decir la totalidad de los navíos que zarparon de Cádiz al Mar del Sur en esos años eran franceses; véase Marcello CARMAGNANI, *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniale: le Chili (1680-1830)*, París, 1973, páginas 503-504.

¹⁹ Hay diversos expedientes en el Archivo de Palacio (Madrid), Sección Felipe V, legajo 199. En adelante APM.

²⁰ Carta de Joseph de Armendáriz al marqués de Grimaldo, San Sebastián, 17/v/1733, APM, Felipe V, legajo 199.

de aprovisionamiento, y es así cómo llegaban a Cádiz navíos fletados directamente desde Marsella²¹.

La nueva preferencia por el sistema de flotas y galeones no quiere decir que el comercio directo con el mar del Sur no siguiera contando con entusiastas partidarios. En una memoria de los «diputados de comercio» franceses establecidos en Cádiz, de 1728, se propuso el retorno a dicha práctica, dado el alto monto de los aranceles aduaneros que había que pagar para comerciar en la carrera de Indias²².

Algunos años antes, el 28 de febrero de 1721, Magon de la Balue le escribía a su corresponsal en Orleans:

«Il serait à désirer qu'on peut s'en dédomager par ailleurs en faisant des entreprises pour le sud et pour le Mexique, mais quelle apparence y a-t-il de réussir au Sud, dans un temps que cette fatale compagnie /del Mar del Sur/ y a 8 ou 10 vaisseaux avec des cargaisons considérables qui ne luy ont rien coûté et qu'elle donnera pour rien aux Espagnols! Ainuy, je crois qu'il faut attendre quelque temps que ce pays soit débarrassé des vaisseaux de la Compagnie»²³.

No olvidemos que en esos momentos Magon estaba sumamente comprometido con el despacho de flotas y galeones (la flota zarpó de Cádiz el 7 de agosto de 1720 y los galeones lo hicieron en junio del año siguiente) y, pese a ello, seguía pensando en las posibilidades que continuaba ofreciendo el comercio directo. El mismo comerciante fletaba, a fines de 1719, el navío «Notre Dame du Rosaire», con una carga de 300.000 libras tornesas (cerca de 75.000 pesos), hacia la isla de las Vacas, pequeña isla francesa cercana a Santo Domingo y, lo que era más importante, muy próxima a Portobelo²⁴. Sin embargo, entre 1724 y 1725, Magon pareció renunciar al comercio directo, al contar efectivamente con «el recurso de las flotas y galeones»²⁵ (véase, en el gráfico 1, el importante aumento de las importaciones francesas por aquellos tiempos). Y si bien participó en la reactivación del comercio con el

²¹ Véase al respecto los cargos formulados contra Juan Bautista Sturla, cónsul de Génova en Gibraltar, por la introducción en vi/1721, de los navíos «La Generosa», «El Bravo» y el «San Pedro», en Cádiz; APM, Felipe V, legajo 299.

²² «Mémoires des 'Députés du Commerce' français en 1728», en H. SEE, «Documents sur le commerce de Cadix (1691-1752)», p. 59, en *Revue d'Histoire des Colonies Françaises* (1926 y 1927).

²³ A. LESORT, «Les transactions d'un négociant», pp. 262-263.

²⁴ *Ibidem*, p. 264.

²⁵ Cartas de Magon a Fontanieu, 9/viii/1724 y a Mendez Dacoste, su representante en Londres, 18/x/1724, en H. SEE, «Le commerce maritime de Saint Malo d'après les papiers des Magon», p. 38, en *Mémoires et documents pour servir à l'histoire du commerce et de l'industrie*, de Julien HAYEN (ed.), 9e. série (1925).

mar del Sur efectuado a mediados del siglo XVIII, rápidamente lo abandonó al dejar de ser la región «abundante en oro y plata», tal como era antes, y disminuir las ganancias y los rendimientos de las operaciones comerciales²⁶.

El gráfico 1 señala la correspondencia existente entre las importaciones francesas en España con las salidas de flotas y galeones. En general, se ve cómo la mayor parte de las veces los picos de la curva coinciden con los años de partida de los convoyes. Lamentablemente, las cifras que Romano da sobre el comercio exterior francés no están desglosadas entre las importaciones españolas propiamente dichas y las reexportaciones a las colonias. La serie presenta otro inconveniente, que es su fecha de inicio, lo que nos impide comprobar fehacientemente a través de ella nuestras palabras en el sentido de la relación inversa existente entre el comercio directo y el comercio vía Cádiz. De todas maneras, la recuperación de la curva recién se nota en la década de los veinte, habiendo ya pasado el auge de la presencia gala en el Pacífico y la epidemia de peste que asoló a Marsella y motivó el cierre de la frontera hispano-francesa.

En el cuadro 2 se recogen las cifras del movimiento comercial entre España e Indias y España y Francia. Si bien las cifras que disponemos para el primer caso son generales, y vienen dadas en toneladas de aforamiento, en contra de las cifras francesas, expresadas en millones de francos, he intentado correlacionar las importaciones de productos franceses con las exportaciones españolas a América. A fin de que el coeficiente obtenido pudiera recoger mejor el comportamiento de las reexportaciones coloniales, excluimos de los totales dados por García-Baquero las cifras correspondientes a los productos provenientes del agro español o las especies, quedando: ropas y efectos de palmeo, papel, plumas, lienzos listados, hilo blanco, hilo acarreto, cintas, bayetas, libros de bótica y otros productos. Su monto se recoge en la columna 7. El coeficiente de correlación obtenido fue de 0,5439 ($r^2 = 0,2958$). En general, se asume que el monto de las reexportaciones doblaba el 30 por 100; pero, dadas las características de las series, creo que el coeficiente obtenido es lo suficientemente significativo como para resaltar su importancia, y más teniendo en cuenta las lagunas existentes en las mismas.

Otro elemento de juicio a agregar para insistir en la relación inversa es la composición de las flotas que en 1706 llegaron a Tierra Firme y Nueva España. A Cartagena arribaron 9 navíos, algunos a media carga y otros al tercio, mientras que a Nueva España se destinaron 16 navíos, todos con su carga completa²⁷, cuando lo corriente era que «siempre se han duplicado para Puertobelo los Basos y las cargazones que conducen»; evidentemente que el co-

²⁶ *Ibidem*, p. 82; carta de Magon a Dardel, 27/xi/1754.

²⁷ M. MOREYRA Y PAZ-SCLDÁN, *El Tribunal del Consulado de Lima*, t. I, Lima, 1956, pp. 19-21.

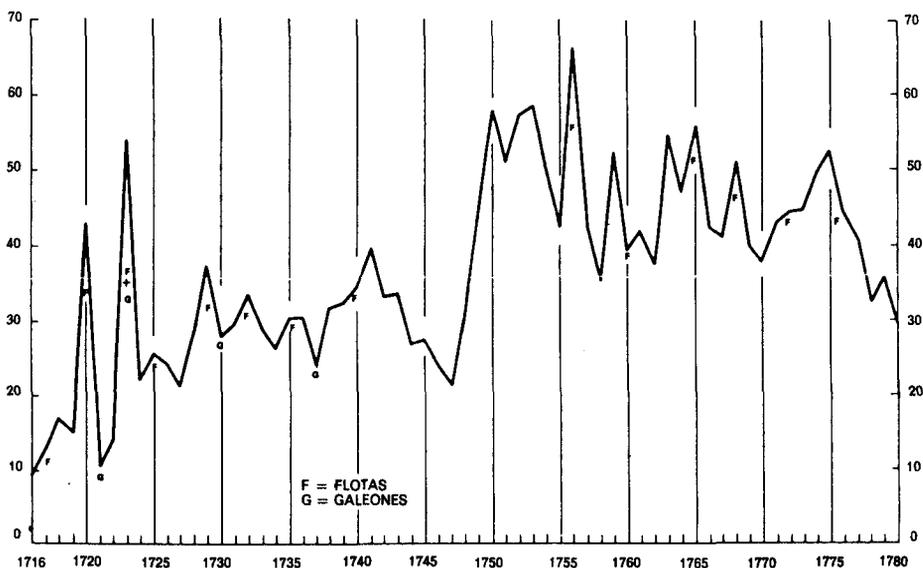
mercio gaditano, y especialmente los franceses allí instalados, estaban bastante al tanto de la situación imperante en el Perú.

En lo referente al comercio inglés, contamos con el testimonio de un comerciante judeobritánico establecido en Jamaica, quien afirmaba que tras la guerra de Siete Años disminuyó el contrabando de Jamaica hacia las colonias españolas, pero, por el contrario, aumentó la venta de mercaderías inglesas en Cádiz, con el mismo destino, a tal punto que en 1761 los ingleses comerciaron por valor de más de 5 millones de pesos²⁸. Este testimonio nos pone en evidencia la relación inversa a que aludíamos antes y, por otro lado, el carácter coyuntural del «comercio directo», que aumentaba precisamente en momentos en que el comercio vía Andalucía se tornaba más difícil.

Para concluir, quisiera reiterar las principales conclusiones de este trabajo. En primer lugar, que el comercio colonial funcionaba como un todo, en el que, a lo largo del siglo XVIII, se integraban tanto el comercio directo como el realizado vía Andalucía. Es de resaltar que, en general, ambas va-

GRAFICO 1

*Correspondencia entre las importaciones francesas en España
y las salidas de flotas y galeones*



FUENTE: Cuadro 2.

²⁸ A. CHRISTELOW, "Contraband Trade between Jamaica and the Spanish Main, and the Free Port Act of 1776", pp. 332-333, en *Hispanic American Historical Review*, vol. XXII, núm. 2 (1942); y del mismo autor, "Great Britain", pp. 3-4.

riantes eran practicadas por los mismos grupos de comerciantes, no existiendo grandes contradicciones entre aquellos que practicaban uno u otro tipo; distinto era el caso cuando intervenían las grandes compañías monopólicas. Este hecho nos pone, una vez más, en presencia de la hipótesis de la existencia de una relación inversa entre ambas variantes, y que el comercio directo se presentaba como alternativa del comercio colonial cuando éste mermaba en Andalucía.

Otro hecho importante a tener en cuenta es que el comercio directo francés tuvo sus orígenes con anterioridad al advenimiento de los Borbones al trono español. Juzgar qué hubiera pasado si este hecho no se hubiera producido excede las intenciones y los objetivos del trabajo.

Por último, que el otrora llamado contrabando, particularmente prefiero hablar de comercio directo por las razones ya aludidas, puede ser cuantificado, siempre y cuando se trabaje con las fuentes adecuadas, que se encontrarán generalmente en los puertos de origen del tráfico comercial.

CUADRO 1

Retornos en metálico a puertos franceses

1701	190.000
1702	—
1703	505.792,5
1704	—
1705	1.874.936,4
1706	3.262.000
1707	2.666.100
1708	1.822.994
1709	6.507.449,5
1710	4.340.025
1711	1.698.845
1712	1.694.433
1713	3.042.082
1714	8.460.855,5
1715	2.555.000
1716	4.572.327,5
1717	3.915.346,6
1718	2.362.604
1719	—
1720	400.000
1721	1.000.000
1722	—
1723	3.700.000
1724	—
1725	32.000
TOTAL	54.602.791

FUENTE: C. MALAMUD, *Consecuencias económicas*, p. 61. Las cifras, en pesos.

CUADRO 2

Movimiento comercial entre España e Indias y España y Francia (1716-1780)

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1716	427,95		2.840,08			427,95			9,23
1717	1.187,25					4.027,33			12,75
1718									16,71
1719									15,02
1720	221,50		4.337,68			4.599,18	6.313,34	3.071,99	42,88
1721	244,00			2.047,03		2.291,03	2.497,99	1.075,15	10,39
1722	1.369,18					1.369,18	1.188,31	634,50	13,93
1723	640,18		4.309,98	3.127,79		8.077,95	9.160,99	4.548,24	53,48
1724	208,90					208,90	792,40	316,45	21,74
1725	1.073,15		3.744,50			4.817,65	6.723,21	2.885,85	25,42
1726	325,32					325,32	447,10	279,59	24,07
1727									21,15
1728	1.313,50					1.313,50	2.225,22	500,97	28,53
1729	113,25		4.882,23			4.995,48	5.859,53	2.212,61	37,04
1730	233,75			3.962,06		4.195,81	6.289,78	3.665,82	27,61
1731	788,97					788,97	1.990,96	396,02	29,22
1732	397,20		4.659,06			5.056,26	10.954,38	4.495,58	33,39
1733	634,01					634,01	2.302,08	499,44	28,68
1734							38,38	0	26,10
1735	982,20		3.339,27			4.321,47	8.080,34	4.364,26	30,00
1736	174,37				330,50	504,87	1.127,45	43,05	30,32
1737	261,41			1.891,37		2.152,78	5.486,70	2.482,32	23,88
1738	95,75					95,75	152,62	20,11	31,56
1739							286,41	121,38	32,10
1740							1.505,05	119,56	34,42
1741							3.629,35	1.395,74	39,44
1742		871					4.630,77	2.014,02	33,01
1743		618				871	4.584,38	2.451,43	33,20
1744						618	5.359,97	1.032,90	26,64
1745							5.235,03	1.177,92	27,08
1746		550				550	6.931,76	2.183,02	23,82

CUADRO 2 (Continuación)
 Movimiento comercial entre España e Indias y España y Francia (1716-1780)

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1747	...								22,07
1748	...	485				485	3.042,27	682,93	30,33
1749	...	827				827	7.187,19	—	30,33
1750	...	1.155				1.155	8.523,59	3.269,25	44,03
1751	...	301				301	6.885,88	3.608,49	57,83
1752	...	339				339		3.687,45	50,87
1753	...	656				656			57,21
1754	...								58,19
1755	...	380				380			50,15
1756	...	930				930			42,17
1757	...	204				204			66,27
1758	...	1.347				1.347			41,93
1759	...	789				789			35,19
1760	...					666			52,10
1761	...	301				301			39,33
1762	...								41,65
1763	...	980				980			37,25
1764	...	760				760			54,34
1765	...	1.740	8.013,62			9.753,62			47,08
1766	...	820				820			55,63
1767	...	1.360				1.360			42,44
1768	...	660	5.588			6.248			41,05
1769	...	2.880				2.880			50,47
1770	...	1.740				1.740			39,86
1771	...		7.674,75			7.674,75			37,49
1772	...								42,94
1773	...								44,18
1774	...								44,35
1775	...								49,80
1776	...		8.176			8.176			52,23
1777	...								44,12
	...								40,57

CUADRO 2 (Continuación)
 Movimiento comercial entre España e Indias y España y Francia (1716-1780)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1778						—			32,40
1779						—			35,32
1780						—			29,26

Col. 1: Navíos de registro.

Col. 2: Navíos de registro a Chile.

Col. 3: Flotas.

Col. 4: Galeones.

Col. 5: Azogues.

Col. 6: Sumatoria de 1 a 5.

Col. 7: Total exportado a las colonias, en toneladas (según García-Baquero).

Col. 8: Columna siete menos productos agrarios.

Col. 9: Importaciones francesas en España.

Cols. 1 a 8: En toneladas.

Col. 9: En millones de francos.

FUENTES: Cols. 1, 3, 4 y 5: G. WALKER, *Política española y comercio colonial, 1700-1789*, pp. 281-291. Col. 2: M. CARMAGNANI, *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniales: le Chili (1680-1830)*, pp. 303-309. Columnas 7 y 8: A. GARCÍA-BAQUERO, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, t. II, pp. 212-219. Col. 9: R. ROMANO, "Documenti e prime considerazioni in torno alla 'Balance du commerce' della Francia dal 1716 al 1780", en *Studi in onore di Armando Sapori*, vol. II, pp. 1265-1300.

EL TIPO DE CAMBIO DE LA PESETA, 1920-1929: TEORIA Y EVIDENCIA EMPIRICA *

PABLO MARTIN ACEÑA
Instituto de Estudios Fiscales
y Universidad de Alcalá de Henares

I. Introducción

En la literatura económica sobre tipos de cambio pueden encontrarse diferentes teorías o explicaciones sobre la determinación del valor de cotización de las monedas. De todas ellas, las que gozan de mayor aceptación son la teoría de la balanza de pagos, la teoría del mercado de cambios a futuros, la teoría keynesiana sobre determinación del tipo de cambio, el reciente enfoque monetarista y, por último, la tradicional teoría de la paridad del poder adquisitivo¹.

Entre los economistas de la década de 1920, la que más popularidad adquirió fue la teoría de la paridad del poder adquisitivo —de aquí en adelante, teoría o doctrina de la paridad—, cuya formulación rigurosa fue llevada a cabo por Gustav Cassel en 1918. Esencialmente, lo que la teoría de la paridad nos dice es que el tipo de cambio de equilibrio entre dos monedas refleja la relación existente entre los niveles de precios de los países a los cuales hace referencia dicho tipo de cambio. En su versión relativa, la doctrina de la paridad no es tan estricta, y simplemente exige que las variaciones porcentuales en el tipo de cambio se correspondan con las variaciones porcentuales que experimenta la razón de los índices de precios. Es preciso señalar que, en ningún caso, la doctrina de la paridad propone que las variaciones de los precios relativos sean la causa de las fluctuaciones del tipo de cambio.

* El presente trabajo es una versión revisada de la Ponencia que el autor presentó al II Congreso de Historia Económica de España, celebrado en la Universidad de Alcalá de Henares los días 17-19 de diciembre de 1981. Agradezco los comentarios y sugerencias recibidos de Gabriel Tortella Casares, Francisco Comín Comín, Jordi Palafox Gamir y Leandro Prados de la Escosura. La responsabilidad por errores y omisiones es exclusivamente mía.

¹ Véase Peter ISARD, *Exchange-Rate Determination: A Survey of Popular Views and Recent Models*, International Finance Section, Princeton University, Princeton, N. J., 1978.

En España, Flores de Lemus fue uno de los que hicieron uso del modelo casseliano para explicar la cotización de la peseta entre 1890 y 1928². En sus trabajos, Flores de Lemus se limitó a obtener coeficientes de correlación entre el cambio y el nivel relativo de precios. Aunque en algún momento reconoció que «correlación no es causalidad», no tuvo el menor reparo en afirmar que, en la experiencia española, «el nivel de precios es causa del cambio»³. Esta afirmación, que, sin duda, contiene una buena dosis de inexactitud teórica, ha llegado hasta nosotros sin apenas discusión. Sólo Raimundo Ortega, en un reciente trabajo, ha criticado la utilización que se hizo de la teoría de la paridad durante la década de 1920, y nos ha advertido del error en que incurrió el conocido Dictamen de la Comisión del Patrón Oro al tomar demasiado al pie de la letra la doctrina de Cassel⁴. Pero es que, además, las investigaciones de los economistas españoles de aquellos años no siempre han sido interpretadas correctamente. Cuando Fernández Baños nos habla del «gran paralelismo entre el movimiento secular del cambio de la peseta y de la paridad económica a partir de 1913»⁵, se refiere únicamente a que, a largo plazo, ha existido correspondencia entre los precios relativos y las variaciones en el cambio real de nuestra valuta. Empero, lo que, sin duda, puede ser cierto para el largo plazo no tiene por qué serlo para el corto plazo. De hecho, la existencia de notables disparidades anuales entre la paridad económica de la peseta y su cotización de mercado, una realidad que no dejó de observar Fernández Baños⁶, sugiere que, a corto plazo, las fluctuaciones del tipo de cambio ni se correspondieron ni estuvieron determinadas por el nivel de precios, sino más bien por otros factores.

Por su parte, la moderna doctrina económica sobre determinación del tipo de cambio rechaza que la teoría de la paridad sea una «teoría» o modelo adecuado para explicar en toda su extensión la formación del valor de cotización exterior de las monedas. Se sigue aceptando, sin embargo, que la paridad teórica ofrece la mejor descripción de que disponemos acerca de la relación de equilibrio a largo plazo entre el tipo de cambio y el nivel de precios⁷. Los resultados de recientes trabajos econométricos sobre determi-

² A. FLORES DE LEMUS, "Cambio y precios. La experiencia española", reproducido en *Revista de Economía Política*, X (1959), pp. 132-135.

³ *Ibidem*, p. 149.

⁴ Raimundo ORTEGA, "El dictamen de la Comisión para el Estudio de la Implantación del Patrón Oro. Un análisis crítico", *Hacienda Pública Española*, 42-43, (1976), pp. 293-298.

⁵ Olegario FERNÁNDEZ BAÑOS, "Cambio y estabilización de la peseta", *Revista Nacional de Economía*, XXXI, 93-94 (1930), p. 364.

⁶ Olegario FERNÁNDEZ BAÑOS, "Técnica del cálculo de la paridad económica de la peseta", *Revista Nacional de Economía*, XXXI, 93-94 (1930), p. 550.

⁷ Véase Lawrence H. OFFICER, "The Purchasing-Power Parity Theory of Exchange Rates: A Review Article", *I.M.F., Staff Papers*, 23 (1976), pp. 1-60.

nación del tipo de cambio muestran precisamente que esta última proposición es admisible⁸. De todos modos, estos mismos trabajos han encontrado importantes desviaciones a corto plazo entre el tipo de cambio y lo que sería su paridad de equilibrio⁹. A raíz de estos resultados, diversos autores han desarrollado teorías alternativas que permiten explicar más adecuadamente las fluctuaciones a corto plazo del valor exterior de las monedas.

Entre las alternativas que han ganado cierta aceptación está aquella que centra su interés en el papel desempeñado por los mercados de activos en la formación del tipo de cambio¹⁰. Siguiendo el tradicional análisis marshalliano, se considera que el tipo de cambio es, ante todo, un precio y, como todo precio, viene determinado por la oferta y la demanda de divisas. Puesto que las condiciones existentes en el mercado de activos financieros afectan la oferta y demanda de moneda extranjera, en último término, y a corto plazo, el tipo de cambio viene a depender de los mismos factores que determinan el equilibrio en el mercado financiero.

A continuación, en este trabajo vamos a examinar varios de los temas a los que se ha hecho referencia en los párrafos anteriores. En la sección siguiente, empleando el análisis de regresión, llevamos a cabo una contrastación empírica del poder explicativo de la teoría de la paridad para el tipo de cambio de la peseta entre 1920 y 1929. Nuestro estudio se centra en el corto plazo, y no entra a discutir la validez de la doctrina a largo plazo. En la sección III, y a la vista de que los resultados estadísticos a los que llegamos no favorecen la teoría de la paridad, proponemos el empleo de la teoría del mercado de activos, según ha sido formulada recientemente por William H. Branson¹¹, para explicar las fluctuaciones a corto plazo del tipo de cambio de la peseta. En este contexto se examina un breve pero esencial episodio de la historia monetaria española: la revaluación de nuestra valuta entre principios de 1926 y la primavera de 1927. Es preciso señalar, por último, que en el ejercicio econométrico de la sección II se utilizan datos mensuales y que, con el fin de no limitar excesivamente la muestra, todos los «test» se llevan a cabo para el tipo de cambio de la peseta con las tres divisas que constituían el centro del sistema monetario internacional: el dólar americano, la libra esterlina y el franco francés.

⁸ Jacob A. FRENKEL, "Purchasing Power Parity: Doctrinal perspective and evidence from the 1920s", *Journal of International Economics*, 8 (1978), pp. 169-191.

⁹ Consúltese, por ejemplo, Paul R. KRUGMAN, "Purchasing Power Parity and Exchange Rates. Another look at the evidence", *Journal of International Economics*, 8 (1978), pp. 397-407.

¹⁰ Véanse R. DORNBUSCH y P. KRUGMAN, "Flexible Exchange Rates in the Short Run", *Brooking Papers on Economic Activity*, 3 (1976), pp. 537-575, y William H. BRANSON, *Asset Markets and Relative Prices in Exchange Rate Determination*, International Finance Section, Princeton University, Princeton, N. J., 1980.

¹¹ William H. BRANSON, *op. cit.*

II. La teoría de la paridad del poder adquisitivo: Evidencia empírica en el caso de la peseta entre 1920 y 1929

Antes de pasar a analizar los datos mensuales hemos querido, sin embargo, presentar unos sencillos cálculos con datos anuales que nos permiten llevar a cabo una primera aproximación al tema. El ejercicio que proponemos se limita a comprobar cuál ha sido la amplitud de las variaciones del tipo de cambio teórico de la peseta en torno a su nivel de equilibrio a largo plazo. Para ello hemos calculado, en primer lugar, lo que podemos denominar el poder adquisitivo de los tipos de cambio del dólar americano, de la libra esterlina y del franco francés en términos de la divisa española para cada uno de los años del período 1920-1929. La expresión que hemos empleado

para obtener dicho poder adquisitivo es la siguiente: $\frac{P^* \cdot X}{P}$, donde P^*

y P hacen referencia, respectivamente, a los niveles de precios extranjeros y españoles, y X al tipo de cambio (pesetas por unidad de divisa extranjera). En segundo lugar hemos hallado la media aritmética de los valores obtenidos y, a partir de aquí, hemos calculado las desviaciones porcentuales con respecto a la media del poder adquisitivo de los tipos de cambio teóricos en cada uno de los años. Los resultados del ejercicio se recogen en el cuadro 1.

Si suponemos que la media anual de los cambios teóricos que hemos calculado nos describe con cierta aproximación el nivel de equilibrio a largo plazo del tipo de cambio de la peseta, comprobamos en el cuadro 1 que, a corto plazo, las paridades teóricas anuales se desviaron sustancialmente de su nivel de equilibrio. La magnitud de las desviaciones fue particularmente notable durante los primeros años de la década, así como en 1927 y 1928, aunque, lógicamente, difiere según se haga la comparación en términos de precios americanos, ingleses o franceses. Por otra parte, si no deseamos aceptar el supuesto inicial, es decir, que la media representa el nivel de equilibrio, los porcentajes del cuadro 1 revelan, en todo caso, que la capacidad adquisitiva de la peseta fluctuó de forma considerable durante toda la década. A la vista de estos resultados, cabe concluir, por tanto, que las oscilaciones del tipo de cambio excedieron las correspondientes variaciones que registraron los precios relativos, o, lo que es lo mismo, que la evolución de los precios relativos no permite explicar satisfactoriamente las variaciones experimentadas por el tipo de cambio entre 1920 y 1929.

Las conclusiones a las que se llega con datos anuales tienen, sin embargo, un valor meramente descriptivo, por lo que es preciso llevar a cabo un análisis más riguroso de la relación existente entre precios relativos y tipo de cambio. Para ello, nos vamos a valer del análisis de regresión lineal. En su

CUADRO 1

Desviaciones porcentuales con respecto a la media de los tipos de cambio teóricos, 1920-1929 (a)

Años	Dólar U.S.A.	Libra esterlina	Franco francés
1920	- 13.9	- 13.7	- 4.1
1921	- 1.2	- 8.2	- 7.1
1922	+ 6.3	+ 6.5	- 3.1
1923	- 6.1	- 4.9	- 7.1
1924	- 4.7	- 7.5	- 8.4
1925	- 0.9	- 2.8	- 2.0
1926	+ 0.4	+ 1.7	+ 8.2
1927	+ 13.6	+ 14.7	+ 12.2
1928	+ 6.9	+ 10.2	+ 8.2
1929	- 0.4	+ 4.2	+ 1.2

(a) Todos los índices de precios utilizados son índices de precios al por mayor. Las cotizaciones empleadas en los cálculos son cambios medios mensuales.

FUENTES: 1. Índice de precios. U.S.A., *Historical Statistics of the U.S. Colonial Times to 1970* (Bicentennial Edition), U.S. Department of Commerce. Bureau of the Census, Part 1, Series E 23; Gran Bretaña, B. R. MITCHEL, *Abstract of British Historical Statistics* (Cambridge, 1962), p. 477; Francia, *International Abstract of Economic Statistics, 1919-1930* (International Conference of Economic Service, London, 1934); España: Ministerio de Trabajo, *Boletín de Estadística. Número extraordinario. Precios al por mayor y números índices 1913 a 1941* (Madrid, 1952), p. 310. 2. Tipos de cambio: Todos provienen de Pedro MARTÍNEZ-MÉNDEZ, "Estadísticas relativas al cambio exterior de la peseta", cuadro XI.16. Trabajo sin publicar. Agradezco a su autor el que me haya permitido la consulta y utilización de sus datos.

formulación más sencilla, la teoría de la paridad del poder adquisitivo puede expresarse mediante la siguiente ecuación:

$$X = A \cdot \frac{P}{P^*} \quad [1]$$

donde:

- X = tipo de cambio (pesetas por dólar, libra y franco)
- A = constante
- P = índice español de precios al por mayor
- P* = índice exterior de precios al por mayor

Tomando logaritmos, la expresión [1] se convierte en:

$$\log X = a + b \log \left(\frac{P}{P^*} \right) \quad [2]$$

En esta forma, la teoría nos dice que el porcentaje de apreciación (depreciación) del tipo de cambio se corresponde aproximadamente con el porcentaje de variación que experimenta la relación entre los precios interiores y exteriores.

Para verificar la validez de la teoría de la paridad, el «test» más comúnmente empleado por los investigadores consiste en comprobar la hipótesis de que el coeficiente b es igual a la unidad ($b=1$). Utilizando este mismo «test» hemos llevado a cabo la prueba para el tipo de cambio de la peseta entre 1920 y 1929. Las estimaciones de la ecuación [2] se han realizado mediante el método de ajuste de mínimos cuadrados, para seis períodos diferentes y con datos mensuales.

Para el tipo de cambio peseta-dólar y peseta-libra esterlina se ha hecho una primera estimación entre enero de 1920 y abril de 1925, es decir, hasta la estabilización de la divisa británica. La segunda estimación corresponde al período 1926-29. En el caso del tipo de cambio peseta-franco, la primera regresión se ha hecho coincidir con los años durante los cuales la moneda francesa estuvo flotando, es decir, hasta diciembre de 1926; la segunda regresión corresponde al período comprendido entre la estabilización de hecho y diciembre de 1929. Con el fin de completar el análisis, también se han realizado estimaciones para períodos más cortos, que oscilan entre los dieciocho y los treinta y seis meses.

Los resultados de las diversas estimaciones se recogen en el cuadro 2. En las columnas a y b aparecen los coeficientes de regresión y, a continuación, el error standard de la regresión (ESR), el coeficiente de determinación (R^2) y el estadístico Durbin-Watson ($D-W$). Entre paréntesis figura el valor del estadístico t .

Si fijamos nuestra atención prioritariamente en los valores del coeficiente b , observamos que de las dieciocho estimaciones sólo en tres obtenemos valores próximos a la unidad, los correspondientes al período 1926-29; mientras que en el resto de las ecuaciones la hipótesis $b=1$ ha de ser rechazada¹². Empero, la bondad del ajuste en aquellos casos para los cuales se puede aceptar la hipótesis es bastante pobre, por lo que los resultados pierden parte de su fuerza. De todos modos, éste no es el principal problema con el que nos

¹² En el caso de la relación peseta-franco, la hipótesis $b=1$ también podría ser admitida para los períodos 3 y 4, ya que en las ecuaciones correspondientes el coeficiente b se aproxima bastante a la unidad.

enfrentamos. En efecto, si fijamos nuestra atención en los valores del estadístico *D-W*, comprobamos que en todas las estimaciones existe una importante autocorrelación de los residuos, incluso admitiendo que estamos utilizando datos mensuales. Aunque estos resultados nos hacen dudar de la validez de las conclusiones que pueden obtenerse del cuadro 2, también nos ilustran acerca de los problemas de la teoría de la paridad en el corto plazo: la elevada correlación serial de los residuos sugiere que hemos incurrido en una especificación inadecuada y que, posiblemente, estemos omitiendo variables explicativas más importantes que los precios relativos.

Con objeto de corregir la autocorrelación, en el cuadro 3 hemos reestimado todas las ecuaciones mediante el procedimiento Cochrane-Orcutt. Realizados los cálculos, observamos nuevamente que los resultados no son nada favorables a la teoría de la paridad. En general, el valor de los estimadores *b* experimenta un cambio significativo, hasta el punto de que ahora en

CUADRO 2

*Teoría de la paridad del poder adquisitivo:
«Test» mediante mínimos cuadrados*

$$\log X = a + b \log \frac{P}{P^*}$$

Tipo de cambio	Período muestral	a	b	ESR	R ²	D-W
Peseta/Dólar	1. Enero 1920- Abril 1925	1.836	0.729 * (8.909)	0.062	0.562	0.234
	2. Mayo 1925- Diciembre 1929	1.738	0.919 * (3.385)	0.071	0.178	0.127
	3. Febrero 1920- Diciembre 1922	1.833	0.616 * (6.512)	0.063	0.563	0.243
	4. Enero 1923- Diciembre 1925	1.838	0.840 * (4.903)	0.044	0.417	0.283
	5. Enero 1926- Mayo 1928	1.754	0.565 ** (1.500)	0.075	0.079	0.116
	6. Junio 1928- Diciembre 1929	1.693	1.433 * (4.803)	0.045	0.577	0.593
Peseta/Libra esterlina	1. Enero 1920- Abril 1925	3.385	0.736 * (14.337)	0.066	0.768	0.149
	2. Mayo 1925- Diciembre 1929	3.274	0.985 * (3.351)	0.070	0.187	0.149
	3. Febrero 1920- Diciembre 1922	3.340	0.517 * (9.539)	0.055	0.734	0.271
	4. Enero 1923- Diciembre 1925	3.429	0.599 * (3.863)	0.035	0.304	0.257
	5. Enero 1926- Mayo 1928	3.321	0.551 (1.275)	0.073	0.060	0.129
	6. Junio 1928- Diciembre 1929	3.167	1.567 * (4.704)	0.459	0.569	0.759

CUADRO 2 (Continuación)

*Teoría de la paridad del poder adquisitivo:
«Test» mediante mínimos cuadrados*

$$\log X = a + b \log \frac{P}{P^*}$$

Tipo de cambio	Periodo muestral	a	b	ESR	R ²	D-W
Peseta/Franco	1. Enero 1920- Diciembre 1926	0.237	1.250 * (34.616)	0.085	0.936	0.739
	2. Enero 1927- Diciembre 1929	0.077	1.128 * (3.262)	0.068	0.240	0.260
	3. Febrero 1920- Diciembre 1922	0.148	1.166 * (8.052)	0.092	0.663	0.876
	4. Enero 1923- Diciembre 1925	0.221	1.185 * (12.880)	0.054	0.830	1.554
	5. Enero 1926- Mayo 1928	0.480	1.469 * (13.404)	0.050	0.870	0.960
	6. Junio 1928- Diciembre 1929	0.817	1.647 * (6.376)	0.039	0.705	1.401

* Significativo al nivel 0.01.

** Significativo al nivel 0.1

FUENTES: 1. Precios, *International Abstract of Economics Statistics*, excepto para España, cuyos precios han sido tomados del Ministerio de Trabajo, *Boletín de Estadística*. 2. Tipos de cambio: Pedro MARTÍNEZ-MÉNDEZ, "Estadísticas relativas al cambio exterior de la peseta".

ninguna regresión sería posible aceptar la hipótesis $b = 1$ ¹³. Se ha de advertir, sin embargo, que en algunos casos los *t* estadísticos nos están indicando que, al nivel de significación del 0.01 ó 0.1, varios de los coeficientes obtenidos no son significativamente distintos de cero. En estos casos, no parece correcto rechazar sin más la hipótesis de que el coeficiente de regresión *b* sea igual a la unidad. Creo, a pesar de todo, que, aunque parte de los resultados presenten ciertos problemas estadísticos, en general, las regresiones tienden a confirmar nuestra impresión de partida, esto es, que entre 1920 y 1929 los movimientos a corto plazo del tipo de cambio no estuvieron relacionados con las variaciones de los precios relativos.

La conclusión a la que llegamos está, por otra parte, dentro de lo que cabía esperar. Se ha de tener en cuenta, por ejemplo, que la flotación de la

¹³ La única excepción sería el período 3 (febrero 1920-diciembre 1922) para el tipo de cambio peseta-franco.

peseta entre 1920 y 1929 no fue lo que podríamos denominar una flotación limpia, sino que, de un modo u otro, registró la intervención de las autoridades. La década de 1920 fue, además, un período durante el cual las monedas europeas estuvieron bajo la influencia de importantes movimientos de capitales de carácter especulativo. Por último, los continuos cambios en la política financiera tendrían más influencia sobre el tipo de cambio a corto plazo que el nivel de precios relativos. Añadiremos, finalmente, que nuestros resultados no son muy diferentes de los que han hallado otros investigadores. Krugman y Frenkel, que han estudiado la relación tipo de cambio-precios relativos para las décadas de 1920 y 1970 en diversos países europeos, también han obtenido valores para el coeficiente de regresión b bastante alejados de la unidad.

En la sección siguiente abandonamos la teoría de la paridad y tratamos de examinar las variaciones de la cotización de la moneda española, centrandó nuestro interés no en los precios relativos, sino en otras variables macroeconómicas.

CUADRO 3
Teoría de la paridad del poder adquisitivo:
«Test» Cochrane-Orcutt

$$\log X = a + b \log \frac{P}{P^*}$$

Tipo de cambio	Período	a	b	ESR	R ²	RHO
Peseta/Dólar	1. Enero 1920- Abril 1925	1.904	0.371 * (2.525)	0.027	0.902	0.857
	2. Mayo 1925- Diciembre 1929	1.866	0.234 ** (1.520)	0.002	0.925	0.974
	3. Febrero 1920- Diciembre 1922	1.865	0.444 ** (2.403)	0.030	0.893	0.873
	4. Enero 1923- (a) Diciembre 1925	2.522	0.345 ** (1.390)	0.020	0.877	0.860
	5. Enero 1926- Mayo 1928	1.756	0.137 (0.503)	0.024	0.903	0.904
	6. Junio 1928- Diciembre 1929	2.012	0.213 (1.006)	0.020	0.915	0.949
Peseta/Libra esterlina	1. Enero 1920- (b) Abril 1925	3.504	0.173 ** (1.356)	0.020	0.975	0.908
	2. Mayo 1925- (c) Diciembre 1929	2.689	0.210 ** (1.331)	0.022	0.920	0.905
	3. Febrero 1920- Diciembre 1922	3.347	0.275 * (3.702)	0.020	0.952	0.726
	4. Enero 1923- Diciembre 1925	3.514	0.021 (0.109)	0.014	0.858	0.851

CUADRO 3 (Continuación)

*Teoría de la paridad del poder adquisitivo:
«Test» Cochrane-Orcutt*

$$\log X = a + b \log \frac{P}{P^*}$$

Tipo de cambio	Periodo muestral	a	b	ESR	R ²	RHO
Peseta/Franco	5. Enero 1926- Mayo 1928	3.329	0.208 (0.820)	0.024	0.889	0.890
	6. Junio 1928- Diciembre 1929	3.653	-0.001	0.020	0.913	0.952
	1. Enero 1920- Diciembre 1926	0.249	1.264 * (17.999)	0.066	0.961	0.632
	2. Enero 1927- Diciembre 1929	-1.237	-0.293	0.025	0.905	0.984
	3. Febrero 1920- Diciembre 1922	0.162	1.187 * (4.554)	0.077	0.752	0.563
	4. Enero 1923- Diciembre 1925	0.294	1.254 * (11.406)	0.052	0.844	0.199
	5. Enero 1926- Mayo 1928	0.249	1.301 * (8.407)	0.044	0.890	0.561
	6. Junio 1928- Diciembre 1921	-1.516	-0.256	0.022	0.900	0.942

RHO: Estimador del coeficiente de autorregresión.

* Significativo al nivel 0.01.

** Significativo al nivel 0.1.

(a) El ajuste se ha realizado con una variable independiente adicional que representa el tipo de cambio desfasado nueve meses.

(b y c) El ajuste se ha realizado con una variable independiente que representa el tipo de cambio desfasado seis y nueve meses, respectivamente.

FUENTES: Las mismas que el cuadro 2.

III. La formación del tipo de cambio a corto plazo y el equilibrio en los mercados financieros. La historia de la peseta entre febrero de 1926 y abril de 1927

William H. Branson, en su importante trabajo *Asset Market and Relative Prices in Exchange Rate Determination*, defiende que a corto plazo los factores que determinan el tipo de cambio son las fuerzas de oferta y demanda en los mercados de activos financieros y mobiliarios. En su opinión, el tipo de cambio se fija conjuntamente con el tipo de interés y el precio de los

demás activos, y alcanza su equilibrio en aquel nivel para el cual los mercados financieros y mobiliarios se encuentran en equilibrio.

El gráfico 1 nos ayuda a comprender el argumento de Branson. Como podemos observar, la intersección de las curvas MM , BB y FF determinan el nivel de equilibrio del par de valores x (tipo de cambio) y r (tipo de interés). En nuestro gráfico, BB y FF representan, respectivamente, las curvas de equilibrio en los mercados de activos interiores y exteriores, y MM es la línea de puntos a lo largo de la cual la oferta monetaria es igual a la demanda de dinero¹⁴.

Cualquier cambio que se produzca en MM , BB o FF afectará al nivel de equilibrio del tipo de cambio. Un ejemplo lo tenemos en el gráfico 2. Supongamos que, como consecuencia de un déficit presupuestario financiado me-

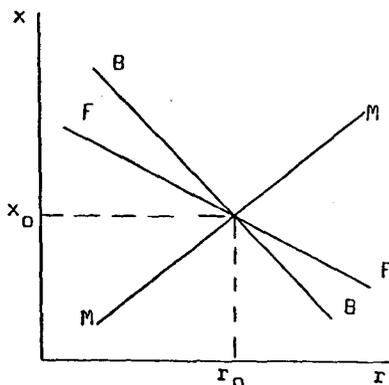


Gráfico 1

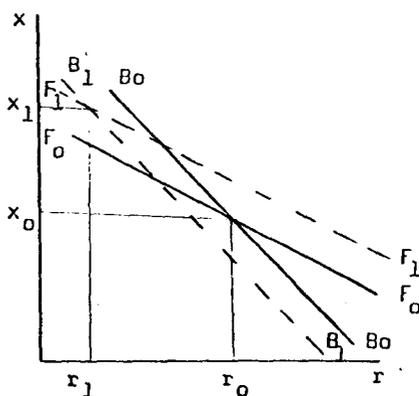


Gráfico 2

dante recurso al banco central, aumenta la cantidad de dinero. Con objeto de restablecer el equilibrio, los agentes económicos tratarán de deshacerse del exceso de saldos monetarios adquiriendo activos interiores (por ejemplo,

¹⁴ Para deducir la pendiente de las tres curvas se ha de tener presente que la demanda de dinero es función inversa del tipo de interés y que la demanda de activos financieros interiores y exteriores es función directa del rendimiento de los activos interiores y exteriores, respectivamente. La pendiente BB es negativa (puesto que una depreciación del tipo de cambio conduce a un aumento de la demanda de activos interiores), lo cual exige, para que se mantenga el equilibrio, que el tipo de interés disminuya. De modo similar, si el tipo de interés aumenta, la demanda de activos exteriores disminuye, lo cual tiende a apreciar el tipo de cambio y nos explica por qué la curva FF tiende pendiente negativa. Finalmente, la pendiente de MM es positiva puesto que una depreciación del tipo de cambio, al aumentar el valor de los activos interiores, conduce a un aumento de la demanda de dinero, lo cual, a su vez, exige un alza en los tipos de interés que mantenga el equilibrio en el mercado monetario.

títulos de deuda pública) y exteriores (por ejemplo, valores expresados en moneda extranjera). En el proceso de reajuste, el precio de los títulos de deuda aumentará y el tipo de interés disminuirá, desplazando la curva B_0B_0 hacia la izquierda, hasta B_1B_1 . Simultáneamente, el aumento de la demanda de valores extranjeros tiende a depreciar el tipo de cambio hasta x_1 , es decir, F_0F_0 se desplaza hasta F_1F_1 . Si en lugar de una variación en MM hubiésemos comenzado por una variación en BB o FF , las conclusiones serían similares: el tipo de cambio a corto plazo depende de los factores de equilibrio en los mercados MM , BB y FF . Observamos, por otra parte, que en este modelo los precios relativos no desempeñan papel alguno.

La historia de la peseta entre febrero de 1926 y abril de 1927

Uno de los hechos más interesantes de la historia monetaria española de la década de 1920 es la persistente y notable apreciación de la peseta entre los primeros meses de 1926 y la primavera de 1927. Mientras que en el mes de febrero del primer año la libra esterlina cotizaba en la Bolsa de Madrid a 34.48 pesetas, catorce meses después, en abril de 1927, el valor de la libra se situaba en torno a las 27.50 pesetas. Así, en poco más de un año, la moneda española se revaluó en un 20 por 100, siendo su tasa anual de apreciación durante este período el doble de la tasa anual de depreciación que experimentarían entre mediados de 1927 y finales de 1929. La apreciación estuvo precedida, además, de un período de gran estabilidad en los cambios, que abarcó todo el año de 1925, durante el cual la libra cotizó en torno a las 33.66 pesetas.

La pregunta obvia es por qué se revaluó la moneda española entre las fechas que acabamos de indicar. Tiene interés conocer, asimismo, por qué durante 1925 la peseta se mantuvo estable y por qué comenzó a apreciarse justamente a principios de 1926 y no en otro momento. Desde luego, no faltan en la historiografía respuestas a todas o alguna de estas interrogantes. En el excelente trabajo de la «Redacción» de *Información Comercial Española*, «¿Qué causas determinan el cambio de la peseta?», es donde más claramente se expone el punto de vista tradicional¹⁵:

«En 1926, el éxito de la campaña militar de Marruecos y el incremento de nuestras exportaciones de vinos a Francia extienden por los ambientes financieros internacionales la impresión de que va a producirse una notable mejoría de la cotización de la peseta. Estas vagas expectativas fueron suficientes para poner en movimiento a los especuladores que seguían de cerca las os-

¹⁵ *Información Comercial Española* (febrero 1967), p. 23.

cilaciones de las pocas unidades monetarias sujetas a la libre fluctuación en aquellos tiempos. Se produjo así una fuerte entrada de capitales extranjeros a corto plazo, que fueron tranquilamente recibidos por la Banca española durante 1926, y especialmente durante 1927.»

Aunque la certeza de estos hechos parece indiscutible, la explicación que se nos ofrece está basada, a mi entender, en acontecimientos puramente circunstanciales; en último caso, el argumento descansa en las vagas expectativas de los especuladores y en la ignorancia y despreocupación de las autoridades y de los banqueros españoles. Por el contrario, el razonamiento que vamos a sugerir en estas páginas es estrictamente económico: según vamos a demostrar, el tipo de cambio de la peseta en aquellos meses fue consecuencia directa de la evolución del mercado financiero en 1925 y 1926. La apreciación de la peseta hubiese tenido lugar con y sin especulación extranjera.

Las series de oferta monetaria de que dispongo muestran que la cantidad de dinero se mantuvo prácticamente constante entre diciembre de 1924 y diciembre de 1925, y que disminuyó entre esta última fecha y finales de 1926. La oferta monetaria (M_2), definida como efectivo en circulación, más los depósitos a la vista y a plazo del público en la banca comercial, más las cuentas corrientes de particulares en el Banco de España, pasó de 9,901 millones de pesetas en 1925 a 9,692 millones en diciembre de 1926. La evolución de M_1 , que excluye los depósitos a plazo de la banca comercial, muestra la misma tendencia, ya que registra una disminución de unos 280 millones de pesetas entre 1925 y 1926¹⁶. La contracción de la base monetaria fue también notable. El total del efectivo en circulación, los depósitos en el Banco de España y el disponible en cuentas de crédito, los tres componentes que *lato sensu* definen la base monetaria en nuestro país, pasó de 7,169 millones de pesetas en diciembre de 1925 a 6,856 millones de pesetas en marzo de 1927, y siguió disminuyendo hasta 6,832 millones de pesetas en septiembre de ese mismo año. Esta evolución es aún más sorprendente si se tiene en cuenta que, en abril de 1926, Calvo Sotelo lanzó al mercado deuda del Tesoro por un valor de 400 millones de pesetas. Si los bancos (y el público) hubiesen pignorado, la emisión se hubiera reflejado en el total de los descuentos y créditos del Banco de España. El desarrollo de estas cuentas en el balance del Banco Central muestra, por el contrario, que, entre diciembre de 1925 y marzo de 1927, el crédito total al sector privado disminuyó en 260 millones de pesetas, aproximadamente.

¹⁶ Todos los datos que sobre agregados monetarios se citan en el presente trabajo provienen de mi trabajo *La cantidad de dinero en España, 1900-1935*. Estudios de Historia Económica. Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid. En preparación.

Si examinamos las cuentas del Tesoro comprobamos que éste contribuyó a limitar la liquidez de la economía. Durante dos años consecutivos, 1925 y 1926, el gasto público total disminuyó¹⁷ y, aunque el desequilibrio del presupuesto en el ejercicio 1925-26 fue elevado, el déficit del segundo trimestre de 1926 fue inferior a los 45 millones de pesetas. Por otro lado, la liquidación provisional de los tres primeros meses de 1927 se cerró con un saldo favorable del Tesoro de 19 millones de pesetas¹⁸. A su vez, el endeudamiento total del Estado en 1926 fue mucho menor que en años anteriores. Mientras que en 1924 y 1925 el incremento ascendió a 480 millones de pesetas y a 836 millones de pesetas, respectivamente, en 1926 sólo fue de 169 millones de pesetas, lo que supuso un mero incremento del 1 por 100 con relación al año anterior¹⁹.

Esta evolución financiera tuvo que afectar necesariamente al mercado de cambios. De acuerdo con nuestro modelo, los agentes económicos reaccionaron ante la disminución de la cantidad de dinero reajustando su cartera de activos. La venta de títulos de deuda forzaría los tipos de interés al alza y tendería a apreciar la peseta; la liquidación de activos exteriores tendría efectos similares. En términos del gráfico 3, la curva B_0B_0 se desplazaría hacia la derecha, hasta B_1B_1 , y la curva F_0F_0 se movería hasta F_1F_1 . En el nuevo equilibrio M_1M_1 , B_1B_1 , F_1F_1 , el tipo de cambio se ha depreciado y el tipo de interés ha subido.

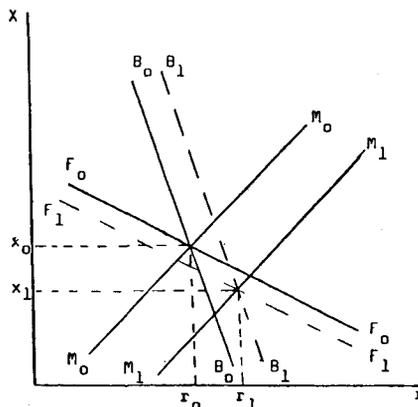


Gráfico 3

¹⁷ Francisco Comín Comín, *Política fiscal en España, 1919-1935*. Tesis doctoral en curso, Universidad Complutense de Madrid. Agradezco a su autor el haberme permitido la consulta de sus datos.

¹⁸ Intervención General de la Administración y del Estado, *Resúmenes Estadísticos de Recaudación y Pagos y Liquidación Provisional del Presupuesto*, Presupuesto 1925-1926, Segundo Semestre Presupuesto de 1926, Presupuesto de 1927.

¹⁹ Datos tomados del *Anuario Estadístico de España*, año 1934 (Débitos del Estado en fin de los años que se expresan), p. 535.

La evidencia confirma nuestro análisis. Sabemos que la peseta se revaluó, y la limitada información de que disponemos sobre tipos de interés indica (véase cuadro 4) que éstos aumentaron, aunque fuera moderadamente. Se ha de añadir que la influencia que sobre los tipos de interés pudo ejercer la emisión de obligaciones del Tesoro de abril de 1926 es muy posible que fuese similar a la producida por la disminución de la cantidad de dinero. Quedaría así reforzado el análisis del gráfico 3.

CUADRO 4

Interés real de la deuda perpetua (4 por 100) y de la deuda amortizable (serie E). Junio 1925-junio 1927

	<i>Deuda perpet.</i>	<i>Deuda amortiz.</i>		<i>Deuda perpet.</i>	<i>Deuda amortiz.</i>
1925	4 %		1926	4 %	
Junio	4,57	4,40	Julio	4,68	4,50
Julio	4,57	4,41	Agosto	4,71	4,99
Agosto	4,56	4,34	Septiembre	4,72	4,49
Septiembre	4,52	4,34	Octubre	4,80	4,53
Octubre	4,58	4,37	Noviembre	4,82	4,51
Noviembre	4,62	4,42	Diciembre	4,72	4,51
Diciembre	4,64	4,50			
1926			1927		
Enero	4,67	4,42	Enero	4,76	4,73
Febrero	4,68	4,41	Febrero	4,69	4,65
Marzo	4,71	4,45	Marzo	4,63	4,50
Abril	4,69	4,46	Abril	4,63	4,56
Mayo	4,67	4,45	Mayo	4,63	4,46
Junio	4,65	4,49	Junio	4,64	4,55

FUENTE: *Boletín del Consejo Superior Bancario*, núm. 2 (junio 1926), núm. 3 (septiembre 1927), núm. 4 (mayo 1929).

Vemos, por tanto, que la historia de la peseta en 1926-27 refleja, en gran medida, la historia financiera española de ese período. La entrada de capital extranjero simplemente acentuó la tendencia al alza de la peseta, apreciándola más de lo que los factores financieros por sí solos lo hubiesen hecho. De la misma manera, el cambio de dirección que se produjo en el mercado de divisas en el año 1928 no fue «porque los especuladores extranjeros se apresuraron a retirar sus depósitos en pesetas de los Bancos españoles»²⁰, sino

²⁰ *Información Comercial Española*, «¿Qué causas determinan el cambio de la peseta?» (febrero 1967), p. 24.

que es posible demostrar que la depreciación de la moneda respondió a una nueva alteración en el mercado de activos financieros ²¹.

IV. Conclusiones

El objetivo de este trabajo ha sido muy simple. En primer lugar, verificar la validez de la teoría de la paridad para explicar las fluctuaciones a corto plazo del tipo de cambio de la peseta entre 1920 y 1929. Los resultados a los que hemos llegado en la sección II nos sugieren que los precios relativos no desempeñaron un papel determinante en la formación del nivel de equilibrio a corto plazo de la cotización de la peseta durante esa década.

En segundo lugar, nuestro objetivo ha sido proponer una explicación de las fluctuaciones a corto plazo de la peseta basada no en la evolución de los precios, sino en el desarrollo de los mercados de activos. Utilizando el modelo de Branson, hemos examinado un episodio de la historia monetaria española de la década de 1920: la revaluación de la peseta entre febrero de 1926 y la primavera de 1927. La información que se ha presentado en la sección III demuestra que el tipo de cambio estuvo determinado por el equilibrio en el mercado de activos y que la apreciación de la moneda respondió, esencialmente, a factores financieros.

²¹ Pablo MARTÍN ACEÑA, *La política monetaria en España, 1919-1935* (Universidad Complutense de Madrid, 1983), capítulo 5.

ESTRUCTURA DE LA EXPORTACION Y DISTRIBUCION DE BENEFICIOS. LA NARANJA EN EL PAIS VALENCIANO (1920-1930)

JORDI PALAFOX GAMIR
Universidad de Valencia

A diferencia de la tendencia hacia la autarquía del conjunto de la economía española durante el primer tercio del siglo xx, los decenios iniciales de la centuria suponen en el País Valenciano un período en el que se consolidan sus vinculaciones con el mercado exterior¹, como resultado del espectacular aumento de las exportaciones. De esta forma, mientras los años que siguen a la contienda europea constituyen para España la etapa de culminación del modelo de crecimiento basado en la sustitución forzosa de importaciones y en el fomento directo de la demanda industrial por parte del Estado, para el País Valenciano, el decenio posterior a la guerra y, en especial, los años de la Dictadura de Primo de Rivera representan un período de auge y fortalecimiento de su tradición exportadora ante el rápido y sostenido aumento de la demanda europea².

Así, como muestra el cuadro 1, frente al significativo descenso de las exportaciones españolas respecto al P. N. N. durante los veinte (columna 4), la naranja, sin duda el producto más significativo de esta expansión, aumentó sensiblemente su participación dentro de éstas. Las tasas de variación interquinquenal (columnas 2B y 3B) permiten comprobar que la creciente importancia de los envíos de agrios al exterior en la exportación total fue debido a su acelerado ritmo de crecimiento y no al descenso de otras partidas. Como refleja la columna 6, aun excluyendo a la naranja, la tasa de incremento co-

¹ Iniciada en el pasado con la exportación de seda, primero, y con la de vino común, decenios más tarde. Véanse V. M. SANTOS ISERN, *Cara y cruz de la sedería valenciana (siglos XVII-XIX)*, Valencia, Institució Alfons El Magnànim, 1981, y T. CARNERO I ARBAT, *Expansión vinícola y atraso agrario*, Madrid, Ministerio de Agricultura, 1980.

² Como señaló el Instituto Valenciano de Economía, durante los años posteriores a la Guerra "la producción resultaba insuficiente para abastecer la demanda de los países europeos, los precios se elevaron notablemente permitiendo grandes beneficios. Y este hecho originó el desarrollo del cultivo" (I.V.E., *Economía citrícola*, Madrid, Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas, 1952, p. 5). La misma constatación fue hecha por Manuel de TORRES en *Una contribución al estudio de la economía valenciana*, Valencia, s. i., 1930, p. 113.

CUADRO 1

Participación de la naranja en la exportación total española
(En millones de pesetas y porcentajes)

Años	-1-		-2-		-3-		-4-		-5-		-6-	
	P.N.N.		EXPORT.		TOTAL		EXPORT.		NARANJA		(2A-3A)	
	A	B	A	B	A	B	A	B	(2)/(1)	(3)/(2)	(2A-3A)	B
1901-1904	10.609	--	847	--	--	--	57	--	7,9	6,7	--	--
1905-1909	11.681	10,1	923	8,9	58	1,7	58	1,7	7,9	6,2	9,4	9,4
1910-1914	12.974	11,0	990	7,3	61	5,1	61	5,1	7,6	6,1	7,3	7,3
1915-1919	31.593	143,5	1.256	26,9	39	--	39	--	3,9	2,9	31,0	31,0
1920-1924	28.258	--	1.447	15,2	44	12,8	44	12,8	5,1	6,4	11,2	11,2
1925-1929	31.308	10,8	1.857	28,3	222	404,5	222	404,5	5,9	11,9	20,7	20,7

A: Valor medio del quinquenio (1901-1904, valor medio cuatrienio).

B: Tasa de incremento respecto al quinquenio anterior en porcentaje.

FUENTES: Elaborado a partir de: Serie de Renta Nacional de J. ALCAIDE, "Una revisión urgente de la serie de renta nacional española en el siglo xx", Instituto de Estudios Fiscales, Datos básicos para la historia financiera de España, Madrid, I.E.F., 1976, vol. I, pp. 1127-1150; Estadística(s) del comercio exterior de España. Las cifras anteriores a la primera guerra mundial proceden, sin embargo, de G. TORRELLA, "La formación de capital en España, 1814-1914. Reflexiones para un planteamiento de la cuestión", Hacienda Pública Española, 1978, número 55, pp. 399-415, que no coinciden con las oficiales comúnmente citadas.

respondiente al quinquenio 1925-1929 es superior a la del inmediatamente anterior.

El crecimiento de la demanda externa tendría efectos reseñables sobre la agricultura de las comarcas litorales del centro y norte del País Valenciano. La provincia de Valencia, la más importante desde este punto de vista, duplica entre 1920 y 1936 la superficie destinada al naranjo, pasando de 20.000 Ha. a superar las 40.000; mientras que Castellón, en el mismo período, ve aumentar el área del cultivo en plena producción de 14.500 a 19.232. El que en 1930 existieran ya 35.000 Ha. en Valencia y 18.000 en Castellón prueba, dado el tiempo mínimo de cuatro años que el árbol necesita para alcanzar su etapa de madurez, que la inmensa mayoría de las plantaciones se hicieron antes de ese año³. Paralelamente, y para hacer posible el crecimiento de la superficie cultivada, tuvo lugar la multiplicación del número de iniciativas destinadas a lograr el aumento de la oferta, que contribuyeron a modernizar la agricultura del litoral. El uso creciente de abonos químicos, la perforación de pozos, la instalación de motores de riego y la construcción de embalses, que permitieran romper la inflexibilidad de la oferta a corto plazo, recibieron un impulso notable⁴. La ampliación del regadío y la sustitución de otros cultivos por el naranjo sería la consecuencia⁵.

Con todo, lo que mejor nos permite medir la importancia del auge son las Estadísticas del Comercio Exterior, puesto que, como he señalado, el des-

³ Para 1930 y 1936, datos del Ministerio de Agricultura. Dirección General de Agricultura y Comercio, *Anuario(s) Estadístico(s) de las Producciones Agrícolas*. Años respectivos. Para 1920, C. BERNALDO DE QUIRÓS y V. AMELA MENGOT, *El contrato de trabajo de la Plana. Temporada naranjera, 1920-1921*, Madrid, Instituto de Reformas Sociales, 1920. En los años treinta el Centro de Estudios Económicos Valencianos (en adelante, C.E.E.V.) señalaría que "actualmente puede calcularse que existe en la provincia de Valencia un 30 por 100 del número total de naranjos plantados que son aún jóvenes, es decir, que un 80 por 100 no llegan a los cinco años y el resto no llega a los diez años. Este hecho pone de manifiesto la verdad de las grandes inversiones de capital en compra de terrenos o bien en transformaciones de cultivos" (Archivo C.E.E.V., *Capital*, pp. mecanografiadas, s. f., p. 2). Los mismos porcentajes serían aceptados por Carlos Sarthou en una conferencia basada casi exclusivamente en los trabajos de R. Perpiñá para el C.E.E.V. Véase C. SARTHOU, "Algunas ideas sobre economía valenciana, Conferencia en 'Lo Rat Penat' en 26 de marzo de 1933, por D. ..., ex presidente de la Cámara Oficial Agrícola", *El Agrario Levantino*, VII, núm. 84, junio 1933, pp. 4-7 (reeditado en J. PALAFOX (editor), *Los años treinta: crisis económica y derecha valenciana*, Valencia, Almadín, 1980, pp. 136-149).

⁴ Puede verse un resumen en A. LÓPEZ GÓMEZ, "Nuevos riegos en Valencia en el siglo XIX y principios del XX", en G. TORLETTA y J. NADAL (eds.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea*, Barcelona, Ariel, 1974, pp. 186-205; también del mismo autor, "Los regadíos en Valencia en el período 1919-1936", *Estudios Geográficos*, XXXIX, núms. 112-113, agosto-noviembre 1968, pp. 397-422.

⁵ El cuadro siguiente constituye una excelente síntesis de este proceso:

tino de la inmensa mayoría de la cosecha eran los mercados europeos. El cuadro 2 refleja el fuerte aumento de las cantidades exportadas entre 1920 y 1930. La distribución por destinos pone de manifiesto que los mercados tradicionales siguieron desempeñando un papel fundamental, pero cómo, al mismo tiempo, se incrementó el grado de diversificación de los países importadores respecto al decenio anterior a la Primera Guerra Mundial, en el que la naranja importada por Gran Bretaña, Francia y Alemania representó el 87,4 por 100 del total.

A pesar de esta rápida respuesta del cultivo a la tendencia expansiva de la demanda, que demuestra su estrecha vinculación con el mercado, en diversas investigaciones se ha mantenido que la mayor parte de los beneficios obtenidos durante estos años quedaron en manos de los comerciantes extranjeros que controlaban la estructura comercial. Aceptando como válido el testimonio de Bellver Mustieles⁶, tanto E. Bono como J. Picó⁷ han ofrecido en sus trabajos un panorama general de la exportación de la naranja claramente desfavorable para los propietarios y comerciantes valencianos. Como escribió este último, «el valenciano sólo hacía de bracero, cultivaba para que los demás se aprovecharan de su duro trabajo y era explotado por los comerciantes de fuera y unos grupos intermediarios de dentro, que confabulados con aquéllos controlaban el negocio y el dinero»⁸.

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE DE REGADIO CULTIVADA 1922 y 1928
(1900=100)

Cultivos	1922	1928
Frutales	178	321
Horticultura	130	227
Praderas	127	58
P. Industriales	125	182
Arroz	111	118
Cereales y leguminosas	101	61
Toral	118	125

FUENTE: M. de TORRES, *Una contribución...*, pp. 6-7.

⁶ J. BELLVER MUSTIELES, *Esbozo de la futura economía valenciana. Conferencia. Recopilación de la conferencia pronunciada por D. ... en el Salón Consistorial del Excmo. Ayuntamiento de la ciudad, el día 24 de junio de 1933*, Valencia, Imprenta La Gutemberg, 1933, pp. 141-198, especialmente. También, *La naranja española en el mundo*, Madrid, J. Cosano, s. a. (¿1927?).

⁷ E. BONO, *La base exportadora de la economía del País Valenciano y el modelo de crecimiento hacia afuera*, tesis doctoral, dirigida por el Dr. D. Manuel Sánchez Ayuso, Universidad de Valencia, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 1974, inédita, pp. 301-305; J. PICÓ, *Empresario e industrialización. El caso valenciano*, Madrid, Tecnos, 1976, pp. 72 y ss. Más matizadamente, la tesis es aceptada por E. LLUCH, *La vía valenciana*, Valencia, Tres i Cuatre, 1976, pp. 163-164.

⁸ J. PICÓ, *Empresario e industrialización...*, p. 73.

CUADRO 2

Evolución de las exportaciones de naranja por países (1920-1930)
(En miles de toneladas y porcentajes)

Años	Total	Gran Bre- taña	%	Fran- cia	%	Ale- mania	%	Otros	%
1920	257,9	203,8	79,0	22,2	8,6	1,5	0,6	30,2	
1921	434,0	277,7	64,0	68,2	15,7	16,2	3,7	71,9	16,6
1922	401,0	275,0	68,6	24,0	6,0	14,6	3,6	87,2	21,8
1923	460,9	323,7	70,2	91,3	19,8	4,9	1,0	40,9	8,8
1924	670,7	327,4	48,8	81,6	12,2	90,3	13,5	171,3	25,5
1925	714,6	341,7	47,8	125,3	17,6	120,3	16,8	127,2	17,8
1926	716,9	361,5	50,4	132,5	18,5	101,3	14,1	121,5	17,0
1927	620,4	298,0	48,0	116,1	18,7	99,3	16,0	106,8	17,3
1928	858,4	342,4	39,9	208,4	24,3	159,2	18,5	148,4	17,3
1929	792,7	345,8	43,6	165,4	20,9	136,9	17,3	144,5	18,2
1930	1.084,3	390,7	36,0	199,4	18,4	236,0	21,8	258,1	23,8

FUENTE: *Estadística(s) del Comercio Exterior.*

Según Bellver Mustieles, la estructura de la exportación naranjera podía ser resumida partiendo de la existencia de tres grupos, equiparables a tres círculos concéntricos. «En el primero, aunque diminuto, se alojan espléndidamente una docena de personas. Algo mayor el siguiente, presta cobijo a un par escaso de millares de agentes y protegidos por el círculo central. El círculo exterior, inmenso, contiene los sesenta mil productores, materialistas, confeccionadores, embarcadores y trabajadores de ambos sexos que sufren una explotación del negocio en beneficio de aquellos otros dos»⁹. El primer grupo estaba formado por los comerciantes extranjeros que actuaban de importadores a comisión y los consignatarios de buques. Ambos concedían préstamos sin interés a los integrantes del segundo círculo, que compraban la fruta antes de la recolección pagando con el préstamo obtenido una parte del importe total. El objetivo de esta comunicación es contrastar hasta qué punto el sistema de exportación discriminaba a los productores, a través de una primera aproximación a la distribución de las ganancias entre los diversos grupos.

Ante el panorama esbozado por estos autores, la primera impresión ha de ser de perplejidad. Porque, en el caso de que la realidad fuese tal y como Bellver Mustieles señalaba, habría que concluir que la ampliación del cultivo fue pura y simplemente el resultado de un espejismo, de unas falsas espec-

⁹ J. BELLVER MUSTIELES, *Esbozo de la futura economía valenciana...*, p. 177.

tativas. A lo largo de estos años, y en general durante el primer tercio del siglo xx, una parte nada despreciable de la población de las comarcas litorales del País Valenciano habría dedicado su trabajo y sus recursos a la expansión de un cultivo que beneficiaba, sobre todo, a un reducido grupo de comerciantes extranjeros. El contrasentido es, en mi opinión, demasiado notable como para que la tesis que hasta ahora se ha mantenido pueda considerarse válida sin matizaciones. Para contrastarla parece necesario describir previamente la financiación de las exportaciones mediante los anticipos de importadores y consignatarios, mecanismo principal, en la opinión de Bellver Mustieles, de la formación del monopolio que perjudicaba a los miles de valencianos relacionados con el cultivo y exportación de la naranja.

El compromiso de venta de la cosecha antes de que ésta estuviese madura, a cambio de la entrega anticipada de una parte o del total del importe de la transacción, fue desarrollado por los importadores ante la situación de exceso permanente de demanda sobre la oferta. Así, para asegurarse el abastecimiento regular de la fruta, antes de 1914 algunos comerciantes londinenses pusieron en práctica este sistema de compra, remitiendo a sus intermediarios a finales de verano cantidades en efectivo para que éstos compraran naranja y, al mismo tiempo, pudieran hacer frente a los gastos de confección y embarque¹⁰.

Tras la crisis de la Guerra, la favorable evolución de la demanda externa generalizó el empleo de los anticipos, que pasaron a convertirse no sólo en la forma más común de adquisición de la naranja, sino también en el método utilizado por los comerciantes a comisión en el extranjero y los consignatarios de buques-vaporistas para asegurarse su volumen de actividad y, por lo tanto, de beneficios. Pero, al mismo tiempo, el aumento del número de exportadores, que la financiación a través de anticipos potenciaba, y la condición de oferente único por parte de la naranja del País Valenciano en parte de los mercados europeos¹¹ favorecieron la difusión entre aquéllos de comportamientos especulativos, ajenos a la más mínima responsabilidad comercial¹²,

¹⁰ R. FONT DE MORA, *Comercio de los agrios españoles*, Valencia, Tip. Moderna, 1938, pp. 207-217.

¹¹ En los meses en que se realizaba la exportación de la cosecha de naranja del País Valenciano, ésta representaba más del 80 por 100 del total importado por Gran Bretaña, el 90 por 100 del de Francia y el 75 por 100 del absorbido por el mercado alemán. Cfr. *Archivo C.E.E.V.* Hojas sin identificación. Carpeta Naranja. Unos porcentajes similares pueden obtenerse a partir de las cifras anuales de importación de estos países recogidas en I.V.E., *Economía citrícola...*, pp. 127-159, restando la fruta procedente de países que por su situación geográfica tenían un periodo de comercialización diferente; esto es, todos menos Palestina, Italia y Estados Unidos.

¹² Los ejemplos que podrían citarse en este sentido son innumerables. Pueden verse algunos de ellos en J. Picó, *Empresario e industrialización...*, pp. 71-72, y J. BELLVER MUSTIELES, *Esbozo de la futura economía...*, p. 183.

y la consolidación del individualismo «más cerril e intransigente»¹³ en esta actividad.

Teniendo en cuenta este contexto, no puede extrañar que la libertad absoluta de exportación fuese una de las exigencias mayoritariamente defendidas por todos los grupos relacionados con la naranja. Durante la prolongada etapa de expansión, sólo a raíz del desastre de la temporada naranjera de 1925-26, en la cual se exportó gran cantidad de fruta en malas condiciones, debido a las heladas de finales de 1925¹⁴, surgiría un amplio movimiento de opinión favorable a la creación de un mecanismo de control de la calidad de los envíos y una regulación de éstos a través de una «Federación General de Productores y Exportadores que abarcara la totalidad del negocio naranjero»¹⁵. La recuperación posterior supuso, sin embargo, el abandono de esta iniciativa y la vuelta a los planteamientos anteriores¹⁶. La coherencia de este

¹³ La feliz expresión es de Ignacio VILLALONGA, "El actual momento de la economía valenciana y su relación con el conjunto de la economía española", *Solidaridad económica nacional. Ciclo de conferencias sobre la aportación de diferentes regiones españolas a la economía nacional*, Madrid, Publicaciones de la Unión Económica, 1934, pp. 101-121, p. 113 (incluido en J. PALAFOX (ed.), *Los años treinta...*, páginas 106-133). Intentar un resumen en una nota a pie de página de los principales comentarios sobre esta actitud es prácticamente imposible. Villalonga, Bellver Mustieles, Carlos Sarthou, Terrero Egaña y García Guijarro la constatarían considerándola provocada, como señaló *El Agrario Levantino*, porque "tan halagüeña situación servía para acentuar nuestro innato individualismo, que se consolidó de tal manera que en nuestra provincia repugnábase toda organización. [...] Aquí no se sintió jamás la necesidad de la agrupación ni del cooperativismo" ("El mal del bien", *El Agrario Levantino*, VII, núm. 71, marzo 1933, pp. 2-3, p. 2).

¹⁴ Y debido también al comportamiento de los exportadores y cultivadores. Como escribió *El Mercantil Valenciano*, "todos lo hicimos mal: unos vendiendo a conciencia naranja helada y otros exportando la que la experiencia nos ha enseñado que es desechada en todos los mercados" ("Orientaciones sobre el problema naranjero", *El Mercantil Valenciano*, 8 de octubre de 1926). Este comportamiento no cambió durante los años posteriores. Font de Mora comentaba en 1938 que "producida la helada comienza el forcejeo para dar salida a las producciones adquiridas por el comercio, y luego a las de cada término municipal, para los que se logró siempre la colaboración de las organizaciones de las localidades en las que el fenómeno ha tenido un carácter más general, ya que no se acepta fácilmente la pérdida de la cosecha y pretenden que el criterio con que se juzga la calidad de la naranja apta para el consumo alcance a declarar como tal la del término que los interesa. Es frecuente también el que se traslade desde zonas afectadas por los fríos a las libres de ellos fruta, para que al salir como procedente de estas últimas alcance mayor precio, lo que sucede hasta que el desprestigio alcance por igual a toda la producción) (R. FONT DE MORA, *Comercio de los agrrios...*, p. 34).

¹⁵ "Conclusiones de la Conferencia Nacional Naranjera", *El Mercantil Valenciano*, 11 de octubre de 1936, Conclusión 5.ª

¹⁶ Luis García Guijarro, el mismo que había planteado la necesidad de crear una organización cooperativa general en 1926, sería quien encabezaría el movimiento contrario a tales proyectos en años posteriores. Cfr. GARCÍA GUIJARRO, *Informe sobre la situación actual del mercado naranjero en Inglaterra*, Madrid, Unión Nacional de la Exportación Agrícola, 1930, pp. 15-16.

cambio de actitud —dado el panorama general esbozado—, aunque puede parecer incoherente a primera vista, es fácil de explicar si recordamos que, en una cooperativa, sus miembros deben limitar voluntariamente su oferta, pero que, al mismo tiempo, cada uno de ellos puede aumentar los beneficios, violando su cuota, si los demás cumplen el acuerdo establecido. Y, dada la relación entre oferta y demanda en los mercados consumidores y la estructura de la exportación, el acuerdo de limitar el *output* por una parte de los productores hubiera beneficiado a aquellos que no se integrasen en el organismo regulador.

El sistema de financiación de las exportaciones esbozado más arriba sufriría, sin embargo, cambios relevantes a partir de la campaña de 1925-26. «Como consecuencia de que los anticipistas fueron víctimas de confeccionarse de mala fe que les remitieron fruto de ínfima calidad y confección mediocre»¹⁷, las casas importadoras más importantes y la totalidad de las que operaban en el mercado de Londres abandonaron la compra en firme mediante anticipos. A partir de ese año, éstos pasaron a ser casi exclusivamente cantidades avanzadas por los comerciantes a comisión y por los consignatarios de buques. Las ventas en firme en el importante mercado inglés dejaron paso a las ventas en comisión, en las que el riesgo de los exportadores era mucho menor, al tiempo que comenzó a difundirse un nuevo sistema de financiación basado en el crédito bancario a corto plazo, que iría aumentando su importancia en años posteriores¹⁸.

Por tanto, no puede deducirse que la estructura comercial de la exportación de agrios estuviese monopolizada. Cualquier persona que tuviera recursos económicos propios o que lograra un anticipo o un crédito podría dedicarse a esta actividad. Y la cuantía de las necesidades de financiación eran muy limitadas, ya que la función del exportador valenciano —del exportador mayoritario durante estos años— también lo era. Se reducía a pagar la naranja, y en ocasiones sólo una parte; recolectarla y transportarla hasta el punto de embarque. A partir de ese momento, la totalidad de los pagos, desde el flete hasta los derechos de presentación en subasta, si éste era el sistema de venta elegido, eran adelantados por el comisionista al que se le enviaba la fruta, quien, en el caso de las ventas privadas, también era el encargado de realizarla, remitiendo, en ambos casos, la diferencia al exportador.

Los peligros de un sistema de exportación como el descrito, consolidado a lo largo de la expansión y consecuencia, en última instancia, del atraso de una economía en la cual las instituciones financieras eran más el resultado

¹⁷ R. FONT DE MORA, *Comercio de los agrios...*, p. 207.

¹⁸ Desarrollo que, según todos los indicios, estuvo ligado al cambio de la propiedad del Banco de Valencia, adquirido por un grupo de valencianos en 1927. La localización geográfica de las sucursales del Banco y su excelente trayectoria durante los años de la crisis constituyen dos buenos exponentes de este hecho.

de actividades especulativas que del desarrollo alcanzado por el capitalismo, son evidentes. El control sobre la calidad de la naranja exportada o la actuación de los comerciantes en el exterior no existía. La preocupación por crear una estructura de comercialización propia, que defendiera los precios de venta, tampoco. Sin embargo, el permanente exceso de demanda sobre la oferta difuminó las deficiencias intrínsecas a una exportación financiada, en gran parte, por sectores ajenos al País Valenciano y, en su totalidad, por grupos distintos de los productores. La única preocupación durante el auge, excepción hecha de la Conferencia Nacional de 1926, fue cómo aumentar la producción y los medios de transporte, para que pudieran hacerlo también las exportaciones. Los problemas que acabo de esbozar, por otra parte, no afectaban directamente a los propietarios, sin duda el grupo social más poderoso dentro del sector cítrico. Al contrario, el sistema de anticipos facilitaba la existencia de un gran número de confeccionadores y/o exportadores y, por lo tanto, de potenciales demandantes. De esta forma, la seguridad de contar con un comprador les permitió configurar «la aristocracia del campo», limitando su actividad a

«algunas visitas [...] al huerto, pago de las nóminas semanales y espera del momento en que la fruta entrase en color y con ello recibir las ofertas de los compradores, que frecuentemente no eran aceptadas si no se basaban en la venta a ojo, con pago inmediato de la producción calculada y transferencia de todos los riesgos al comprador»¹⁹.

Parece evidente, pues, que las dificultades para cubrir a corto plazo la demanda durante estos años colocaron a los propietarios y, en general, a los cultivadores, y no a los comerciantes extranjeros, en una situación privilegiada para maximizar los beneficios, minimizando al mismo tiempo su atención al cultivo²⁰.

¹⁹ R. FONT DE MORA, *Comercio de los agrios...*, p. 6.

²⁰ Sistemáticamente exagerada en los escritos sobre el comportamiento de los cultivadores valencianos. Véanse J. BELLVER MUSTIELES, *Esbozo de la futura economía...*, p. 179, y M. HERRERO EGAÑA, "Estudio de nuestras variedades de naranja y creación de otras nuevas por polienación artificial. Orientaciones prácticas para la conquista de nuevos mercados", en Instituto Nacional Agronómico, *Frutos españoles y sus derivados exportables*, Madrid, Instituto Nacional Agronómico, 1935, página 309. Que ello no era así, lo subrayaba el ingeniero agrónomo de Castellón Gaspar Molina al escribir: "La parte sanitaria está, en general, muy abandonada en los naranjales de esta región; basta para convencerse de ello dar un paseo por los huertos y se verán los árboles invadidos por todos los parásitos del reino nival y vegetal, específicos del *Citrus aurantium*." (Y aun cuando existen algunos huertos bien cuidados, los efectos de éstos) "son poco duraderos por hallarse los huertos invadidos de otros parásitos, lo que hace que estos huertos fumigados

La cuantificación de estos beneficios es compleja. Bajo la denominación naranja, en apariencia homogénea, se engloba una gran variedad de calidades, producidas en condiciones muy diversas unas de otras y exportadas de forma diferente cada una de ellas con costes distintos. La información cuantitativa disponible, aunque no todo lo detallada que sería de desear, permite, sin embargo, una aproximación válida a la distribución de las ganancias en los años veinte. En el cuadro 3 puede verse una síntesis de los ingresos obtenidos por los exportadores a partir de las cotizaciones mensuales de la denominada media caja, de 300 naranjas, en el mercado de Londres a lo largo de la temporada 1930-31²¹, que, en sentido estricto, puede ser considerada la última de la expansión.

CUADRO 3

Ingresos y beneficio neto por caja de 300 naranjas exportada (1930-1931)
(En pesetas)

Meses	Cotización en pesetas	Gastos y comisiones	Ingreso neto	Coste fruta	Confección	Beneficio	Núm. cajas
Noviembre	46,45	9,00	37,65	8,75	5,82	23,0	52.921
Diciembre	39,93	8,52	31,40	8,75	5,82	16,8	166.985
Enero	26,77	7,27	19,40	8,75	5,82	4,9	139.313
Febrero	34,09	8,16	25,90	17,50	5,82	2,6	110.685
Marzo	35,54	8,08	27,40	17,50	5,82	4,1	155.303
Abril	40,89	8,77	32,10	24,50	5,82	1,8	84.828
Mayo	38,48	8,75	29,70	17,50	5,82	6,4	58.334
Junio	36,08	8,68	27,30	17,50	5,82	4,0	7.438

FUENTES: Cotización y número de cajas vendidas: Archivo C.E.E.V. Gastos y Comisiones: R. FONT DE MORA, *Comercio de los agrios...*, pp. 220-238. Coste de la fruta: *El Mercantil Valenciano* (precio arroba×3,5). Confección: L. GARCÍA GULJARRO, *La situación actual del mercado naranjero en Inglaterra*, Madrid, Imp. Clásica Española, 1930, p. 4.

se vean pronto atacados por las mismas enfermedades que sus vecinos" (G. MOLINA, *Nota aclaratoria y cuenta de gastos de instalación del arbolado en naranjos en la zona naranjera de Castellón, por el ingeniero agrónomo D. ...*, Archivo C.E.E.V., hojas mecanografiadas, s. a., pp. 12-13). La referencia no es única; la misma constatación en "Declaraciones interesantísimas del secretario de la Comisión Gestora de la Cámara, D. Manuel González Torralba, publicadas en *El Sol de Madrid*", *El Agrario Levantino*, VII, núm. 72, abril 1933, pp. 3-5, pp. 3-4.

²¹ Las cotizaciones que he utilizado para realizar los cálculos que aparecen en las páginas siguientes corresponden a las del mercado de Londres, y se encuentran

A partir del cuadro anterior, y multiplicando el número de cajas vendidas cada mes por el precio de la fruta necesaria para su confección más el coste de ésta, pueden estimarse los recursos totales utilizados a lo largo de la temporada por los comerciantes valencianos. La cifra obtenida, pesetas 15.542.448, permite, a su vez, calculando por un procedimiento similar los beneficios totales (número de cajas vendidas por beneficio por caja), llegar a una estimación de la tasa media de beneficio de los exportadores que, con todas las reservas esbozadas, puede servir como indicador de la rentabilidad general lograda por éstos. Los 6.185.466 pesetas que resultan de este último cálculo implican que la tasa media de beneficios fue aproximadamente del 40 por 100, que, aun cuando no es en absoluto despreciable, demuestra que los grandes beneficios obtenidos en algunos casos fueron, en parte, compensados por la escasa rentabilidad de otros envíos.

Por desgracia, el cálculo de los beneficios de los cultivadores, considerados tradicionalmente como los grandes perjudicados del sector citrícola, ha de ser más tosco, ya que la trayectoria de los precios en el campo no es del todo representativa y tampoco conocemos la importancia relativa de los diversos sistemas de explotación. La tendencia creciente de los precios pagados por la fruta, que aparece en el cuadro 3, es discutible, por cuanto la oferta era muy inferior a la demanda a principios de temporada, y diversos testimonios señalan que los precios más elevados, tanto de compra como de venta, se obtenían en noviembre y diciembre. La discrepancia se debe, muy probablemente, a que las cotizaciones en el campo durante las semanas iniciales de la campaña reflejan de manera parcial los precios reales por la existencia de las compras anticipadas. Estas implicaban una distorsión de los precios recogidos por la prensa, al crear un segundo mercado muy difícil de conocer, con claras repercusiones sobre las transacciones visibles y también, por tanto, sobre los beneficios de los comerciantes. Al igual que en el caso anterior, para no sobrevalorar los resultados, he tomado como base de los costes las estimaciones más elevadas, mientras que, por el contrario, para calcular los ingresos he optado por las cotizaciones mínimas de toda la temporada (2,50 arroba).

La evolución detallada de los gastos de explotación de una hectárea de naranjo en cada sistema de explotación es la resumida en el cuadro 4. Y, a partir de estos datos y de la cotización en el campo tomada como referencia, puede comprobarse que los ingresos por la venta de la cosecha de una hec-

en el *Archivo del C.E.E.V.* en hojas separadas sin numerar, con el título de "Cotizaciones de media caja de naranja de 300 en el mercado de Londres. Temporada 1930-1931...", dentro de una carpeta sin identificación. En ellas se incluye, además de la cotización media en cada subasta, las cajas vendidas y el cambio de la libra esterlina en ese día. Las cotizaciones mensuales que he utilizado han sido ponderadas en todos los casos.

tárea que entrara en plena producción ese mismo año permitían amortizar la inversión en tres de los cinco sistemas de cultivo en un tiempo récord: un año aproximadamente. En efecto, si tomamos como precio de venta de la arroba 2,50 pesetas, que suponen 29 pesetas el millar, y multiplicamos esta cifra por la producción mínima de cada sistema, el resultado es prácticamente igual o superior a los gastos de cultivo en los cinco años iniciales, excepto en el caso del cultivo de marjales y del de noria. No parece aventurado suponer, por consiguiente, que, en el caso de los huertos en plena producción desde años anteriores, las tasas de beneficios anuales superaran con mucho el 200 por 100.

CUADRO 4

Gastos e ingresos de una hectárea de naranjo

	Riego pie	Riego motor	Riego pantano	Riego noria	Marjal
Gasto primer año	1.711,6	1.799,7	1.771,6	1.785,0	1.635,6
Gasto segundo año	437,6	530,1	500,6	514,6	357,8
Gasto tercer año	731,6	828,8	797,8	736,7	521,0
Gasto cuarto año	457,2	589,3	596,7	456,8	421,2
Gasto quinto año	446,3	670,0	718,7	622,0	345,9
Gastos cinco años (riego 5 por 100)	189,2	220,9	219,3	205,8	164,0
TOTAL GASTOS	3.973,5	4.639,9	4.604,7	4.320,9	3.445,5
Producción quinto año y siguientes (en Qm.)	168	158	144	120	54
Ingresos	4.872	4.582	4.176	3.480	1.566
Diferencia ingresos-gastos.	+ 898,5	- 56,9	- 428,0	- 840	- 1.879,5

FUENTE: Gastos: G. MOLINA, *Nota aclaratoria y cuenta de gastos de instalación del arbolado de naranjos en la zona naranjera de Castellón por el ingeniero agrónomo D. ...*, Archivo C.E.E.V., s.p., s.i., s.a.: 1935? (en los gastos del cuarto y quinto año se han deducido los ingresos obtenidos de la venta del 10 y 50 por 100 de la producción, respectivamente). Cifras redondeadas.

Ingresos: Véase texto.

La rápida expansión del cultivo en los años posteriores a la Primera Guerra Mundial no puede ser considerada, por lo tanto, el resultado de un espejismo. Por el contrario, todo indica que estuvo basada en una rentabilidad incomparablemente más elevada que la de la mayoría de las inversiones alternativas. Y, al mismo tiempo, los resultados obtenidos permiten explicar

la negativa de los propietarios y comerciantes a establecer cualquier tipo de ordenación. Actitud ésta que les llevaría a incumplir sistemáticamente las disposiciones reguladoras promulgadas posteriormente. En una coyuntura expansiva y con una oferta atomizada, en la que ningún productor y/o exportador podía determinar el precio, crear una cooperativa tenía, como hemos visto, notables desventajas para los asociados, y, por otra parte, la fundación de un organismo general, como se sugirió en 1926, era imposible debido a los planteamientos individualistas y especulativos de la mayoría. En un contexto en el que ni siquiera el temor a las heladas fue lo bastante fuerte como para romper la insolidaridad, creando un seguro contra esta eventualidad, difícilmente podían tener éxito propuestas que implicaban una reducción de la cosecha comercializable a corto plazo. La esperanza de encontrarse entre los no afectados en caso de helada, de formar parte de aquellos cultivadores a quienes se les ofrecieran precios más elevados, o de los comerciantes que mejor pudiesen, y supiesen, aprovechar los desajustes momentáneos entre oferta y demanda, frenaron cualquier tipo de apoyo a las medidas de ordenación defendidas en un primer momento por los grandes comerciantes, y que, sin duda, hubieran supuesto un cambio radical en la financiación de las exportaciones. Las consecuencias de todo ello no tardarían, sin embargo, en ponerse de manifiesto.

TENDENCIAS A LARGO PLAZO DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL, 1714-1913

LEANDRO PRADOS DE LA ESCOSURA
y GABRIEL TORTELLA CASARES
Universidad de Alcalá de Henares

Este ensayo es un intento de análisis de la evolución del comercio exterior español durante los siglos XVIII y XIX, que aspira a mostrar su incidencia sobre la evolución general del país y a comparar algunas de las conclusiones obtenidas con algunas de las teorías más extendidas acerca de las interrelaciones entre el sector exterior y la economía en general. Se trata, naturalmente, de una versión muy resumida de un proyecto de investigación en curso, y cualquier demanda de información adicional será atendida.

Antes de comenzar la exposición es preciso hacer algunas consideraciones acerca de las fuentes utilizadas. Estas son de origen británico, francés y, por supuesto, español. Aunque no disponemos de espacio para entrar en detalles, conviene hacer constar que, para el siglo XVIII, hemos recurrido a estadísticas oficiales de Francia y Gran Bretaña, complementadas con cifras procedentes del comercio colonial español, de fuentes nacionales. A partir de 1792 hemos utilizado casi exclusivamente fuentes españolas. Como es bien sabido, hasta 1849 los datos españoles se derivan de balanzas del comercio oficiales elaboradas para algunos años dispersos que, en determinados casos, llegaron a hacerse públicas. Desde esta fecha, y hasta la actualidad, las estadísticas fueron publicadas anualmente y han constituido la base exclusiva de nuestra investigación.

La naturaleza de las evidencias disponibles y la propia evolución del comercio permiten dividir las dos centurias en tres períodos.

El siglo XVIII

La única descripción cuantitativa completa del comercio exterior en el siglo XVIII procede de la *Balanza del Comercio de España* para el año 1792. A fin de obtener una visión a largo plazo de las principales tendencias del comercio a través del siglo, hemos recurrido a las estadísticas de aquellos países europeos que mayor vinculación comercial tenían con España: Francia

y Gran Bretaña, que conjuntamente representaban un 28 por 100 de las exportaciones domésticas españolas y un 35 por 100 de sus importaciones netas en 1792, y a las estadísticas españolas de comercio colonial. Tanto Francia como Gran Bretaña disponen de excelentes estadísticas para el período comprendido entre el Tratado de Utrecht y las guerras napoleónicas. No existen, por el contrario, series estadísticas completas para el comercio colonial español, pero hemos reconstruido para algunos años significativos el valor a precios constantes de las principales mercancías exportadas, a partir del estudio de García-Baquero y de las valoraciones contenidas en el Arancel de 1778 (utilizado también en la *Balanza* de 1792), y lo hemos extrapolado para las exportaciones totales a partir del porcentaje que el citado grupo de mercancías representaba respecto al valor total exportado en 1792. Para obtener los valores de las exportaciones coloniales a precios corrientes, las hemos revaluado mediante el índice general de precios de Andalucía construido por Hamilton (años 1720 y 1750). Para 1790-92, los valores corrientes proceden de J. Cuenca. En conjunto, el comercio con Hispanoamérica, Francia y Gran Bretaña asciende al 72 por 100 de las exportaciones de productos nacionales y al 62 por 100 de las importaciones netas en el año 1792 (a precios de 1778).

El cuadro 1 muestra las tendencias de las exportaciones españolas durante el siglo XVIII. Es necesario advertir del posible sesgo a la baja en las cifras de García-Baquero para la primera mitad del siglo: a pesar de su considerable

CUADRO 1

Exportaciones de productos nacionales en el siglo XVIII (a)
(Tasas de crecimiento medio anual, %)

	TOTAL				PER CAPITA			
	(1) Precios corrientes		(2) Precios de 1778		(3) Precios corrientes		(4) Precios de 1778	
	A	B	A	B	A	B	A	B
1715/17-1749/51	1,15	1,06	1,13	1,23	0,80	0,70	0,79	0,87
1715/17-1790/92	2,92	2,30	1,73	0,86	2,28	1,85	1,14	0,41
1715/17-1790/92								
(b)	2,11	1,73	1,46	1,03	1,61	1,33	0,98	0,62
1715/17-1802/04	2,00	1,98	1,21	0,92	1,59	1,57	0,80	0,51

(a) Cols. A: Francia, Gran Bretaña e Hispanoamérica. Cols. B: Sólo Francia y Gran Bretaña. Las cifras de 1715/17 y 1749/51 para Hispanoamérica son las de 1720 1750, respectivamente.

(b) Las cifras de 1790/92 para Francia son el promedio de las de 1787/89 y 1792.

esfuerzo investigador, es probable que sus cifras no incluyan a todos los navíos que partían de Cádiz rumbo a América. Este sesgo puede haber exagerado las tasas de crecimiento de la segunda mitad del siglo (columnas A). Las columnas B proporcionan un contraste: sus cifras representan un límite mínimo, en tanto las columnas A suponen un límite máximo. La tasa de crecimiento relativamente baja de la columna B.2, para el período 1749/51-1790/92, se debe al rápido crecimiento de las exportaciones a Francia durante la primera mitad de la centuria y al índice de precios empleado para deflactar los valores corrientes de las exportaciones de productos nacionales a Francia (constituido por un índice de Fisher para las exportaciones de productos nacionales a Gran Bretaña), que puede haber exagerado la elevación de los precios de las exportaciones. Estas consideraciones ponen de relieve el carácter meramente tentativo de nuestras cifras. Nuestra estimación es, sin embargo, que el comercio total creció anualmente alrededor de 1,5 por 100 durante la segunda mitad del siglo, o, en otras palabras, que, como sucedió en los casos de Francia y Gran Bretaña, las exportaciones crecieron más rápidamente a partir de 1750. Incluso las tasas de crecimiento de los tres países durante esta segunda mitad fueron similares, aunque, en términos absolutos, Francia y Gran Bretaña triplicasen en valor al comercio español.

La proporción de las exportaciones sobre la renta nacional puede haber rondado el 8 por 100 en 1792, si confiamos en la estimación de la renta realizada por Arthur Young. En Gran Bretaña, el porcentaje era aproximadamente el mismo en 1783 (según Deane y Cole), y en Francia era algo más alto en 1790 (11 por 100), según Marczewski.

La balanza comercial española con Francia y Gran Bretaña, conjuntamente, muestra una posición deficitaria a través del siglo XVIII. La balanza con Gran Bretaña pasó de un superávit durante el primer tercio de siglo a una situación de déficit entre 1730 y 1780, para, por último, mantener un superávit durante las dos décadas finales de la centuria. El saldo de la balanza comercial con Francia fue deficitario a través de todo el siglo (tanto en uno y otro casos, se trata de la balanza comercial, excluyendo el comercio de tránsito). En el comercio colonial, la tónica dominante fue de superávits, y los metales preciosos americanos pagaron los déficits españoles con Europa.

Hemos podido estimar las relaciones reales de intercambio para el comercio hispano-británico. Su evolución muestra una mejora neta para España a lo largo del siglo. Esta tendencia fue ligeramente favorable hasta los años 1780, pero a partir de entonces la mejoría fue muy marcada y sin interrupción hasta mediados del siglo XIX. Esta descripción es válida tanto para las relaciones reales de intercambio netas como renta, si bien más acentuada en esta última. Puede sugerirse que las relaciones reales de intercambio españolas con Francia evolucionaran de modo similar, dada la estructura similar

del comercio español con ambos países. La inevitable conclusión es que la economía española se benefició de la industrialización de sus vecinos europeos, que demandaron cantidades crecientes de materias primas y productos alimentarios a cambio de productos manufacturados mejores y más baratos, todo lo cual condujo a un incremento de la capacidad importadora de España.

Los cuadros 2 y 3 reflejan la composición por mercancías y la distribución geográfica del comercio en 1792. No expresan, sin embargo, las diferen-

CUADRO 2
Comercio exterior español, 1792-1827 (a)
(Principales productos)

<i>Exportaciones</i>			<i>Importaciones</i>		
	1792	1827		1792	1827
1. Aceite	1,9	17,0	Algodón en rama ...	0,4	5,6
2. Aguardiente	16,2	6,0	Algodón, hilado	11,3	0,7
3. Almendras	1,2	1,3	Añil	1,3	1,2
4. Barrilla	2,6	2,4	Arroz	1,8	1,0
5. Corcho (tapones) .	0,3	2,9	Azúcar, blanca	4,6	7,0
6. Harina	0,6	3,0	Azúcar, quebrada ...	2,7	2,5
7. Hierro (manufac- turas)	2,7	0,4	Bacalao	5,8	3,5
8. Jabón	0,1	0,9	Cacao	8,2	3,1
9. Lana	15,7	9,6	Canela	0,8	3,3
10. Limones y naran- jas	0,3	2,7	Cañamo, en rama ...	2,4	1,9
11. Mercurio	—	1,4	Harina	2,7	—
12. Papel	2,3	1,6	Hierro (manufactura) .	1,5	1,0
13. Pasas	3,8	5,5	Lino, en rama	1,1	1,8
14. Plomo	—	7,4	Seda, en rama	2,1	—
15. Sal	1,1	0,4	Tejidos de algodón ...	0,4	21,3
16. Seda, en rama ...	—	1,7	Tejidos de lana	7,2	6,2
17. Seda, torcida	1,7	0,9	Tejidos de lana y cá- ñamo	11,1	12,6
18. Tejidos de algodón	2,5	0,6	Tejidos de seda	1,9	5,6
19. Tejidos de lana ...	2,6	0,7	Trigo	5,4	—
20. Tejidos de lino, cañamo	4,9	1,1	Total muestra	79,5	78,3
21. Tejidos de seda ...	8,2	2,8	Extranjero	73,7	79,7
22. Trigo	—	0,6	Colonias	26,3	20,3
23. Vino	9,9	16,6	TOTAL (10 ³ reales de 1827)	687,1	503,8
24. Total muestra	78,6	87,5			
25. Extranjero	51,3	83,4			
26. Colonias	48,7	16,6			
27. TOTAL (10 ³ reales de 1827)	344,5	252,3			

(a) Todas las cifras son porcentajes a excepción de la línea 27.
— significa menor que 0,05 por 100.

tes estructuras de los comercios colonial y extranjero. Las exportaciones a Europa y a los EE. UU. eran, en su mayoría, alimentos (49 por 100) y materias primas (47 por 100), mientras los productos manufacturados eran sólo un 4 por 100. Las exportaciones coloniales, por otra parte, eran en su mayoría manufacturas (64 por 100), siendo las restantes productos alimentarios. Las exportaciones totales pueden distribuirse en las siguientes proporciones: alimentos, 43 por 100; artículos manufacturados, 32 por 100, y materias primas, 25 por 100. Las importaciones netas totales (es decir, excluyendo las reexportaciones), a su vez, se componían de manufacturas (46 por 100), productos alimentarios (44 por 100) y materias primas (10 por 100). Las importaciones procedentes de Europa (y los EE. UU.) eran predominantemente productos manufacturados (60 por 100) y alimentos (30 por 100, en su mayor parte grano), mientras España recibía de las colonias productos alimentarios, fundamentalmente (89 por 100), y materias primas.

Finalmente, las exportaciones al extranjero y a las colonias representaban valores semejantes (la proporción era de 1,3 a favor de las primeras), mientras las importaciones procedentes del extranjero eran dos veces y media superiores en valor a las de las colonias.

El comercio y la pérdida del Imperio colonial

El período que media entre la Revolución Francesa y el final de las guerras de independencia del continente hispanoamericano es de graves trastornos políticos, militares y económicos. España es uno de los países más gravemente afectados por esos trastornos, y esto se refleja en su comercio exterior, cuya estructura se vio profundamente modificada por dos acontecimientos de honda relevancia histórica y aproximadamente simultáneos: la independencia hispanoamericana y la revolución industrial inglesa. Esta modificación o, más precisamente, reconversión puede apreciarse en el cuadro 2 (donde se ha excluido el comercio de tránsito, es decir, las exportaciones son de productos nacionales y las importaciones netas).

El cuadro muestra un descenso de las exportaciones españolas de un 27 por 100 entre 1792 y 1827. A pesar de la significación indudable de esta cifra (que viene dada en reales constantes), no debemos olvidar que el descenso puede estar exagerado, ya que se trata de cifras brutas, no medias, y hay razones para suponer que 1792 fue un año modal y 1827 un año bajo. Más significativos que la cuantía del descenso nos parecen los cambios estructurales en la composición de esas exportaciones. La principal explicación del descenso reside en la profunda alteración que sufrió la distribución de las exportaciones entre países extranjeros y colonias. Los 92 millones de reales

en que se cifra la caída es la resultante de un descenso de 126 millones en la exportación a las colonias y un aumento de 34 millones en la exportación al extranjero. Este es el rasgo principal de la transformación del comercio español en las primeras décadas del siglo XIX: la caída espectacular de las exportaciones a las ex colonias americanas y la readaptación de las exportaciones (y, por tanto, de la economía española) a la demanda del extranjero, predominantemente de Francia y Gran Bretaña. Un examen somero de los cambios en la composición de las principales exportaciones mostrará este proceso de readaptación en algún detalle.

La exportación de productos manufacturados cayó de manera relativa y *a fortiori* absoluta. Acurre así con los productos siderúrgicos, el papel y los textiles, que antes se habían exportado casi exclusivamente a las colonias. Por el contrario, las exportaciones de alimentos y materias primas aumentaron relativamente, y en muchos casos de manera absoluta. Así ocurre con el aceite de oliva, el trigo y la harina, los cítricos, las pasas y el vino, entre los alimentos, y con el corcho, el plomo y la seda en bruto, entre las materias primas. En casi todos los casos, estos aumentos se debieron a la exportación al extranjero, aunque en el caso de productos típicamente mediterráneos, como el aceite de oliva y el vino, la demanda colonial se mantuvo. Hay tres productos que constituyen excepciones a las consideraciones generales que acabamos de hacer. Estos productos son el aguardiente, la barrilla y la lana. Las exportaciones de aguardiente cayeron tanto en las colonias como en el extranjero, aunque la contracción de la demanda colonial fue mucho mayor. Parece evidente que los licores españoles se vieron reemplazados por licores manufacturados en la Europa septentrional, tanto en el extranjero como en las ex-colonias, aunque esta sustitución se vio compensada por las crecientes exportaciones de vino. Los descensos en las exportaciones de barrilla y lana, materias primas textiles ambas, se debió a causas particulares. La barrilla, que es una fuente natural de sosa, se vio gradualmente sustituida por la sosa industrial, obtenida por medio del proceso Leblanc. La lana española fue reemplazada por la sajona en los mercados del extranjero, debido principalmente a la destrucción de la cabaña española durante la invasión francesa.

La importación se vio mucho menos afectada por la pérdida del Imperio colonial. El descenso relativo fue similar al de las exportaciones (26 por 100), pero las proporciones en que contribuyeron los mercados coloniales y los extranjeros no cambió radicalmente. La alteración más espectacular en la estructura de las importaciones fue el fuerte aumento en la proporción de los productos textiles, que pasó del 21 por 100 en 1792 al 46 por 100 en 1827 juntamente con la caída en la importación de alimentos, que cayó del 32 al 20 por 100. Estas alteraciones, sin embargo, no se debieron tanto a la pérdida del Imperio colonial como a cambios estructurales internos. Sin duda,

hubo un aumento en la demanda de manufacturas textiles, especialmente algodón, y este aumento fue satisfecho con importaciones, pero también con producción nacional, como atestiguan el alza en las importaciones de algodón en rama. La drástica baja en las importaciones de algodón hilado demuestra el desarrollo de una hilatura autóctona (en valores constantes, las importaciones de algodón en rama en 1827 fueron tres veces mayores que las de algodón hilado en 1792). Las cifras de importación sugieren una contracción en la demanda de tejidos de lana, un aumento en la demanda de tejidos de lino y, al menos, la supervivencia de la industria linera, mientras que la ruina de la industria sedera se refleja en el crecimiento de las importaciones de tejidos de seda y en el paso de España de ser importador de seda bruta a ser exportador. El declive en las importaciones de alimentos, en especial cereales (arroz, trigo y harina), debe ser consecuencia de la política proteccionista iniciada en el Trienio Liberal y la consecuente extensión e intensificación de los cultivos.

El cuadro 3 muestra la distribución geográfica del comercio exterior. Los rasgos más notables son el doblarse la fracción conjunta de Francia y Gran Bretaña dentro del comercio total español (del 31 al 61 por 100, de 1792

CUADRO 3

Distribución geográfica del comercio exterior español, 1792-1827

(Precios constantes, %)

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1792	1827	1792	1827
Alemania	8,5	4,1	12,4	1,7
Austria	—	1,1	—	0,5
Dinamarca	0,5	0,8	1,3	0,5
Francia	11,4	27,9	18,5	35,1
Holanda	6,4	2,8	6,8	0,4
Gran Bretaña	14,1	28,3	17,3	30,4
Italia	4,8	5,0	9,8	4,6
Portugal	2,7	5,8	1,3	1,9
Rusia	0,9	0,8	1,6	2,1
Suecia	0,1	0,5	1,2	1,7
África del Norte	0,3	0,1	0,7	—
U. S. A.	0,5	3,0	2,7	0,8
Brasil	—	3,1	—	0,1
Hispanoamérica Continental	43,9	0,1	18,9	0,1
Cuba y Puerto Rico	4,7	16,6	6,1	20,3
Filipinas	0,1		1,1	
Otros	1,1	0,0	0,3	0,1

a 1827) y la virtual desaparición de la Hispanoamérica continental (del 31 al 0,1 por 100) de ese comercio. Hay que advertir que tal desaparición debe quedar exagerada en las cifras coloniales. Sin duda, hubo comercio indirecto con las ex colonias a través de Cuba, Brasil y Puerto Rico; la proporción de Cuba, Puerto Rico y Filipinas (esta última insignificante) dentro del comercio total español pasó del 6 al 18 por 100. Algo parecido debió ocurrir con el comercio alemán y holandés, que también decayó aparentemente: una fracción del comercio con Francia en 1827, sin duda, iba en tránsito a Alemania y Holanda, en tanto que en 1792, debido a las circunstancias revolucionarias, ese tránsito debió ser menor o nulo.

En definitiva, el cuadro 3 nos confirma las conclusiones obtenidas a partir del cuadro 2. Las variaciones del comercio exterior translucen las adaptaciones de la economía española desde la posición de metrópoli colonial a la de simple país europeo, más bien atrasado. Translucen también que mientras la competencia de la Europa del Norte desplazó a los productos manufacturados españoles de los mercados americanos, la demanda de materias primas de esos mismos países de la Europa septentrional compensó parcialmente la pérdida del mercado colonial. Por último, pero de gran importancia: aunque relativamente atrasada, España demostró una sorprendente capacidad para adaptarse a unas muy duras realidades políticas y económicas, lo cual es signo de flexibilidad en su curva de posibilidades de producción y, por lo tanto, de una cierta madurez económica.

El siglo XIX

El cuadro 2 muestra que el comercio español descendió bastante entre 1792 y 1827; un sencillo cálculo nos dice que la tasa media anual de variación fue del $-0,9$ por 100 en términos reales. La recuperación, sin embargo, fue rápida: ya en 1835 se habían alcanzado los niveles de 1792, y entre 1827 y 1850 el comercio exterior creció a una tasa media anual del 3,4 por 100 en términos reales. El crecimiento para el período 1826/29-1911/13 fue del 3,2 por 100 anual en términos reales. El cuadro 4 ofrece las tasas de crecimiento desagregadas por períodos, para exportaciones e importaciones, en cifras absolutas y per cápita.

Las conclusiones a extraer del cuadro nos parecen bastante obvias. El comercio español creció a ritmo rápido hasta la última década del siglo XIX, en que dio un frenazo brusco. En conjunto, las exportaciones crecieron más deprisa que las importaciones, lo cual se debe, al menos en parte, a que a comienzos del período España tuviera un considerable déficit comercial. Comparadas con las de otros países europeos, las tasas españolas aparecen nor-

males, con la salvedad de los dos rasgos mencionados. Frente a la lentitud relativa con que evolucionaron las importaciones en España, en Francia y Gran Bretaña exportaciones e importaciones se movieron a tasas más similares. El fenómeno español se debió, al menos en parte, a una disminución gradual del déficit comercial, a lo que quizá haya contribuido (aunque esto está por demostrar) la política severamente proteccionista predominante. El otro rasgo específicamente español es el frenazo a partir de 1890, y sobre él hacemos unos comentarios más adelante.

El cuadro 4 muestra también las desviaciones en torno a la tendencia. Los períodos los hemos establecido con arreglo a las principales leyes arancelarias, que, aunque no exactamente, se ajustan bastante bien a los principales cambios de tendencia. Los aranceles fueron muy altos hasta 1849; bajaron algo en el período siguiente. El arancel de 1869 inauguró un lapso de veintidós años en que la protección fue moderada con altibajos. Desde 1891 hasta nuestros días, España ha disfrutado un férreo proteccionismo. La evolución del comercio parece haberse ajustado a la del arancel, con algunas salvedades: el rápido aumento de las importaciones en el período 1849-69 se debió al auge de la construcción ferroviaria; la subida de las exportaciones en el período 1869-91 se vio ayudada por la crisis filoxérica en Francia, que tuvo que importar cantidades inusitadas de vino español. Pero, con todo, el factor arancelario parece haber desempeñado un papel determinante en la evolución del comercio exterior español. España resultaría así una excepción a la regla establecida por Bairoch para Europa, en su conjunto, según la cual las barreras arancelarias estimulan el comercio.

CUADRO 4

*Tasas de crecimiento medio anual del comercio exterior español
en términos reales, 1826-1913*

(Ajuste exponencial)

<i>Períodos</i>	(1) <i>Total ex- portaciones</i>	(2) <i>Total im- portaciones</i>	(3) <i>Expor- taciones per cápita</i>	(4) <i>Impor- taciones per cápita</i>
1826-1849	3,35	3,72	2,74	3,13
1849-1869	2,87	5,51	2,42	5,08
1869-1891	5,49	4,32	5,02	3,84
1891-1913	0,78	0,44	0,13	0,21
1826-1913	3,60	2,93	3,12	2,45
1849-1913	3,59	2,17	3,12	1,71

Nuestra serie también exhibe fluctuaciones cíclicas tipo Juglar, que resultan más regulares en las exportaciones que en las importaciones. Las exportaciones españolas, especialmente a partir de 1873, parecen haber fluctuado en estrecha relación con la actividad industrial de Francia y Gran Bretaña, según la periodización establecida por Lewis. Aunque más tenuemente, la actividad industrial española también pulsó en concordancia con el índice de producción industrial de los países del «centro» elaborado por Lewis.

Los cambios en la composición por productos del comercio también reflejan la evolución de la estructura de la economía española. Durante el siglo XIX, dos sectores dominan las exportaciones: minería y metalurgia, de un lado; agricultura mediterránea, de otro. A pesar de la baja en las exportaciones de aceite de oliva, la agricultura mediterránea (con productos tales como el vino, las uvas, las pasas, el corcho, las naranjas, las almendras y el aceite de oliva) contribuyó con la mitad aproximadamente de las exportaciones españolas en las décadas centrales del siglo, y pese a la tremenda caída en las exportaciones de vino a partir de 1890 y con la creciente diversificación de las exportaciones, este sector aún contribuía con una cuarta parte del total de exportaciones en vísperas de la Gran Guerra. La exportación de minerales y metales (hierro, cobre, plomo, mercurio, cinc, azufre) se desarrolló más tarde; su contribución osciló entre un quinto y un tercio del total de exportaciones a partir de 1880. Tras una larga ausencia, la industria ligera volvió a exportar a finales del siglo XIX: productos de cuero, textiles de algodón y calzado significaron, en conjunto, un 8 por 100 de las exportaciones totales a principios del siglo XX. La lenta pero indudable modernización de la economía española se demuestra al examinar la estructura de las importaciones. Materias primas y equipo industrial (material ferroviario, productos químicos, maquinaria, hierro y acero, barcos, madera, carbón y fibras textiles) constituían el 23 por 100 de todas las importaciones a mediados del siglo XIX, y el 41 por 100 a principios del XX. El estancamiento de la agricultura castellana, por otra parte, queda de manifiesto al pasar España de exportador a importador neto de trigo.

No hay duda de que a largo plazo la balanza comercial se saldaba con déficit, aunque la cuantía de éste sea, de momento, de difícil estimación. El déficit se financiaba con importaciones de capital y con exportaciones de metales preciosos. Durante la segunda parte del siglo XIX, las exportaciones de oro fueron tan cuantiosas que España se vio obligada a abandonar la convertibilidad en oro hacia 1883, para no volver a adoptarla jamás.

Tras esta breve descripción del comercio exterior español en el período que nos ocupa, trataremos de estudiar su impacto en el crecimiento económico y el bienestar. En primer lugar, ¿qué peso tenía el comercio exterior en la economía en su conjunto? Ya vimos el respetable crecimiento que trans-

luce el cuadro 4; el comercio total (importaciones más exportaciones) creció a una tasa media anual del 2,8 por 100 en términos reales. O, lo que es lo mismo, el comercio exterior por cabeza pasó de 10 pesetas en 1827 a 111 pesetas en 1913 (se trata de pesetas constantes de 1890). Podemos estar seguros de que la renta nacional no creció tan deprisa; por lo tanto, la proporción del comercio dentro de la renta nacional tuvo que crecer a lo largo del siglo. Según nuestros cálculos, esta proporción pasó del 4 por 100 en 1830 al 28 por 100 en 1890, para bajar luego al 20 por 100 en 1913 (los porcentajes de las exportaciones serían, para las mismas fechas, el 1,6, el 13,6 y el 10,1). Volvemos aquí a encontrar el fenómeno visible en el cuadro 4: el parón comercial tras 1890. Las causas de este parón son varias: del lado de las exportaciones, la caída de las ventas exteriores de vino, la guerra y subsecuente independencia de Cuba y la competencia creciente de los alimentos y materias primas de Ultramar, y del lado de las importaciones, la vuelta al proteccionismo a ultranza y la depreciación de la peseta.

Crecimiento y estancamiento del comercio se vieron acompañados por un proceso de diversificación indudable, aunque lento e incompleto. Las exportaciones españolas nunca han estado muy concentradas. El índice de concentración de Hirschman muestra tan sólo una pequeña disminución en la concentración de las exportaciones entre 1850-54 y 1910-13, con una fuerte alza en el período 1880-1894, debida al aumento de las exportaciones de vino. Otro índice, más simple, de concentración es el porcentaje de Kuznets-Hanson, que indica el peso de la mercancía más exportada dentro de las exportaciones totales. Este porcentaje, para la España de la primera mitad del siglo XIX, estaba en torno al 15 por 100; sobrepasó el 30 por 100 con el auge de las exportaciones de vino, y bajó hasta el 9 por 100 en 1913. La caída a largo plazo, sin embargo, dista de ser espectacular en términos comparativos. La diversificación española en torno a 1850 sí era notable, medida tanto por un índice como por el otro, ya que resultaba superior a la de Inglaterra, Francia o Italia, por ejemplo; en cambio, para 1913 los índices ya no tienen nada de extraordinario. Comparativamente hablando, la baja ha sido pequeña. La diversificación de las exportaciones es un buen indicador de la modernización de una economía: la lentitud con la que se diversificaron las exportaciones españolas sugiere el lento paso de su desarrollo. Pero tampoco debemos pensar que la lentitud equivale al estancamiento: el índice Kuznets-Hanson nos revela, por ejemplo, que, además de disminuir el peso de la mercancía más exportada, también mudó su naturaleza, sustituyendo el hierro al vino, lo cual es otro síntoma de diversificación. La concentración de las exportaciones por países también disminuyó un poco: Gran Bretaña y Francia permanecieron como los mayores clientes de España durante todo el período. Cuba se mantuvo en un destacado tercer lugar, hasta que la indepen-

dencia redujo su papel. Los Estados Unidos, Alemania y Argentina aumentaron su participación al final de nuestro período.

La concentración de importaciones por mercancías aumentó quizá algo al final de nuestro período, pero sobre todo se caracteriza por su evolución cíclica; se mantuvo en todo momento un poco por debajo del índice de las exportaciones, lo cual es normal. Por países, la concentración de importaciones disminuyó, al aumentar Estados Unidos, Alemania, Argentina y Bélgica su participación, a expensas de Gran Bretaña, Francia y Cuba.

A diferencia de la mayor parte de los países europeos, España no adoptó el patrón oro, y su moneda se devaluó considerablemente en la década de 1890. Pese a ello, sus exportaciones aumentaron muy poco en esos años, lo cual sugiere una baja elasticidad-precio en la demanda de productos españoles. Para comprobarlo hemos estimado varias funciones de demanda para las exportaciones españolas en el período 1850-1913. Estas estimaciones confirman nuestra suposición: de las dos variables independientes incluidas, es decir, importaciones totales francesas y británicas (como un indicador de la renta de los países importadores) y precios relativos de importación, la primera siempre exhibe coeficientes muy por encima de la unidad, mientras que los coeficientes de la segunda siempre están por debajo (en nuestra «mejor» ecuación, los coeficientes son 1,1 para la renta y $-0,3$ para los precios). Esto significa que las exportaciones españolas dependían más de las condiciones generales de los mercados que de los precios de cada una de las mercancías. En estas condiciones, un patrón fiduciario y una moneda depreciada no constituían la política comercial más efectiva. Por el contrario, su efecto era deteriorar las relaciones de intercambio sin por eso estimular grandemente las exportaciones, provocando así una caída del ingreso total por exportaciones.

En general, una función de demanda inelástica entraña una relación de intercambio favorable para el oferente. Este principio se ve corroborado en el caso español. Las relaciones de intercambio para España muestran una tendencia creciente para casi todo el período considerado, para venir a caer sólo al final, con la depreciación de la moneda y los altos aranceles. Como hemos visto, la depreciación reducía los precios de venta sin que se produjera un aumento de ventas que compensara esa reducción. Los aranceles, por su parte, impedían a los importadores aprovechar las bajas de precios en los mercados internacionales.

Hemos calculado relaciones de intercambio netas y renta. Las relaciones netas mejoraron muy rápidamente durante el segundo cuarto del siglo XIX, con un máximo hacia 1860; a partir de entonces se mantuvieron a alto nivel, pero cayeron rápidamente en la década de 1890, y volvieron a estabilizarse a un nivel más bajo (algo por encima del inicial)

a principios del siglo xx. Las relaciones de intercambio-renta, que en realidad constituyen un índice de la capacidad de importar, se vieron estimuladas por el crecimiento de las exportaciones. Después de un crecimiento ininterrumpido a partir de 1830, se estabilizaron, con una leve tendencia descendente, a partir de 1890 a un nivel aproximadamente 14 veces más alto que el de 1830. El caso español, por tanto, contradice la conocida tesis de Singer-Prebisch según la cual los exportadores de materias primas y alimentos sufren relaciones de intercambio desfavorables.

Aunque quizá no estemos todavía en condiciones de sacar conclusiones definitivas, nuestra evidencia sugiere que el comercio exterior tuvo una contribución positiva al crecimiento y al bienestar económicos en España. El aumento en las exportaciones no sólo permitió financiar la importación de alimentos, bienes de consumo duraderos, materias primas y equipo que eran vitales para la economía, sino que parece también haber contribuido a una distribución más correcta de los recursos productivos hacia aquellos sectores en los que España tenía ventajas, absoluta y comparativa. Al contrario de lo que los teóricos del «intercambio desigual» nos hubieran inducido a esperar, el comercio con países más avanzados resultó beneficioso para España, que se apropió de gran parte de los aumentos de productividad que tuvieron lugar como consecuencia de la revolución industrial en el norte de Europa. Esta apropiación tuvo lugar a través de la mejora en los términos de intercambio. Por añadidura, el comercio europeo, en auge como consecuencia de la propia revolución industrial, compensó a España, parcialmente a corto plazo y totalmente a plazo más largo, de la pérdida del Imperio colonial. El comercio, con todo, no parece haber sido el «motor de crecimiento» de que hablaban los clásicos, quizá ni siquiera la «sirvienta» de que habla Kravis, puesto que, pese a la expansión comercial, la economía española permaneció retrasada en comparación con la europea. Pese a que la participación del comercio dentro de la renta nacional aumentó mucho, en fin de cuentas, no llegó a tener el suficiente peso como para ejercer una influencia decisiva. Más que determinante del crecimiento, el comercio exterior fue como un amortiguador que palió los traumas con que se inició el siglo xix y un lubricante que facilitó el difícil proceso de modernización de la economía española.

BIBLIOGRAFIA

- BAIROCH, P.: *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^e siècle*, Paris-La Haya, 1976.
- BEREND, I. T., y RANKI, G.: "Foreign Trade and the Industrialization of the European Periphery in the 19th Century", *Journal of European Economic History*, vol. 9, núm. 3 (Winter, 1980), pp. 539-584.
- CROUZET, F.: "Anglaterra et France au XVIII^e siècle. Essai d'analyse comparée de deux croissances économiques", *Annales E.S.C.*, vol. XXI, núm. 2, 1966.
- CUENCA, J.: "Statistics of Spain's Colonial Trade, 1792-1820. Consular Duties, Cargo Inventories and Balances of Trade", *Hispanic American Historical Review*, volumen 6, núm. 3, 1981, pp. 381-428.
- DEANE, P., y COLE, W. A.: *British Economic Growth, 1688-1959*, 2.^a edición, Cambridge, 1967.
- FONTANA, J.: "Colapso y transformación del comercio exterior español entre 1792 y 1827", *Moneda y Crédito*, núm. 115, diciembre 1970, pp. 3-23.
- GARCÍA-BAQUERO, A.: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, 2 vols., Sevilla, 1976.
- HAMILTON, E. J.: *War and Prices in Spain, 1651-1800*, Harvard, 1947.
- HANSON, J. R.: "Diversification and Concentration of LDC Exports: Victorian Trends", *Explorations in Economic History*, vol. 14, 1977, pp. 44-68.
- HANSON, J. R.: "The Nineteenth-Century Exports of the Less Developed Countries", *Journal of Economic History*, XXXIII, 1, 1973, pp. 305-308.
- HIRSCHMAN, A. O.: *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley y Los Angeles, 1945.
- KRAVIS, I. B.: "Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities between the Nineteenth and Twentieth Centuries", *Economic Journal*, LXXX, 1970, pp. 850-872.
- LEWIS, W. A.: *Growth and Fluctuations, 1871-1913*, Londres, 1978.
- MARCZEWSKI, J.: "Some Aspects of the Economic Growth of France, 1660-1958", *Economic Development and Cultural Change*, vol. IX, núm. 3, abril 1961, páginas 369-388.
- MARTÍN ACEÑA, P.: "España y el patrón oro, 1880-1913", *Hacienda Pública Española*, núm. 69, 1981, pp. 267-290.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.: *Anglo-Spanish Trade, 1714-1913*. Tesis doctoral de la Universidad de Oxford (en curso).
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.: "Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)", en J. FONTANA (ed.): *La economía española al final del Antiguo Régimen. III. Comercio y colonias*, Madrid, 1982, pp. 171-249.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.: *Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913. Tendencias a largo plazo*, Servicio de Estudios del Banco de España. Madrid, 1982.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.: "El comercio exterior español, 1790-1830. Una reconsideración", *Hacienda Pública Española*, núm. 55, 1978, pp. 339-349.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.: "La independencia hispanoamericana y sus consecuencias económicas en España: una estimación provisional", *Moneda y Crédito*, número 163, diciembre 1982, pp. 49-69.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.: "Las estadísticas españolas de comercio exterior (1850-1913). El problema de las 'valoraciones'", *Moneda y Crédito*, núm. 156, marzo 1981, Madrid, 1982, pp. 43-60.

- ROMANO, R.: "Documenti e prime considerazioni intorno alla 'Balance du Commerce' della Francia del 1716 al 1780", en VV. AA., *Studi in onore di Armando Saponi*, Milán, 1957, pp. 1265-1300.
- Statistique Générale de la France. Commerce Extérieur*, París, 1838.
- STEIN, B. H., y STEIN, S. J.: "Concepts and Realities of Spanish Economic Growth, 1759-1789", *Historia Ibérica*, núm. 1, 1973.
- TORTELLA CASARES, G.: "La economía española, 1830-1900", en M. Tuñón de Lara (editor): *Revolución burguesa, oligarquía y constitucionalismo, 1834-1923*, Madrid, 1981.
- TORTELLA CASARES, G.: "Las magnitudes monetarias y sus determinantes", en Tortella, G., y P. Schwartz (eds.): *La Banca española en la Restauración*, Madrid, vol. I, 1974, pp. 458-521.
- TORTELLA CASARES, G.; MARTÍN ACEÑA, P.; SANZ, J., y ZAPATA, S.: "Las balanzas del comercio exterior español: un experimento histórico-estadístico, 1875-1913", en García Delgado, J. L., y Segura, J. (eds.): *Ciencia social y análisis económico. Estudios en homenaje al profesor Valentin Andrés Alvarez*, Madrid, 1978, páginas 487-513.
- YOUNG, A.: *Travels during the Years 1787, 1788 and 1789 in France, for which is Added the Register of a Tour into Spain*, Dublín, 1793.

LA EXPORTACION EN EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA ALGODONERA ESPAÑOLA, 1875-1920

CARLES SUDRIA
Universidad de Barcelona

Nota preliminar

El objetivo de este trabajo es limitado y modesto. Se trata tan sólo de ofrecer, elaboradas, las cifras de las exportaciones de tejidos de algodón en una etapa en la que las ventas al exterior tuvieron especial importancia para esta industria. Los principales rasgos de la producción algodонера española y la problemática general de su demanda han sido estudiados por destacados especialistas del tema, entre ellos, de forma destacada, por el profesor Jordi Nadal¹. Las cifras y las reflexiones que contiene este trabajo serán útiles únicamente para cuantificar y matizar cronológicamente un proceso que, en términos generales, ya ha sido correctamente estudiado y definido.

Como es sabido, las Estadísticas del Comercio Exterior de los años que se trata de estudiar valoraban las mercancías en función de unos precios unitarios acordados oficialmente, que no eran reflejo en todos los casos de los realmente existentes. Por ello, en las páginas siguientes se hace referencia tan sólo a cifras de cantidades, lo que no ha de representar mayor problema, al tratarse de un mismo tipo de género que se cuantifica en las estadísticas siempre en unidades de peso.

Introducción

La existencia de mercados amplios y crecientes es la condición primera e indispensable para que se produzca cualquier desarrollo tecnológico. El crecimiento de la industria textil algodонера es un ejemplo destacado de la

¹ Jordi NADAL, "La economía española, 1829-1931", en *El Banco de España. Una historia económica*, Banco de España, Madrid, 1970, y *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*, Ariel, Barcelona, 1975. Véase también Lucas BELTRÁN, *La industria algodонера española*. Sección de trabajo de la industria textil algodонера, Barcelona, 1943.

estrecha relación que se establece entre mercado y desarrollo industrial. La aparición misma de nuevas formas productivas en este sector en la Inglaterra del siglo XVIII, que marca el inicio de la revolución industrial, no sería explicable sin el acicate de una demanda creciente imposible de atender por la organización productiva tradicional. Una parte sustancial de esa demanda provenía de mercados situados fuera de la metrópoli británica. La exportación tuvo, pues, un papel determinante en el desarrollo de la primera revolución industrial.

La demanda exterior fue, asimismo, un factor decisivo en el proceso industrializador de otros países. España no podía ser una excepción. Aunque hoy discutamos su importancia cuantitativa, es indudable que los extensos dominios ultramarinos de la Corona española constituyeron un estímulo imprescindible para los primeros pasos de la manufactura algodonera española a lo largo del siglo XVIII.

La pérdida de las colonias continentales americanas y la guerra de la Independencia abrieron una aguda crisis en la incipiente industria del algodón, radicada casi exclusivamente en Cataluña. Superados los contratiempos, el principal objetivo de los industriales del sector fue la conquista del mercado peninsular². Las innovaciones tecnológicas, adoptadas con prontitud, hicieron posible que las manufacturas de algodón sustituyeran ventajosamente a los productos de la artesanía local. Pese a las limitaciones que imponían la escasa capacidad de compra de la mayoría de los españoles y la vacilante política arancelaria, la industria algodonera española fue aumentando su producción a un ritmo que no desmereció del de la industria británica³. Únicamente la falta de suministro de materia prima, a raíz de la guerra civil americana, supuso una interrupción importante del proceso de crecimiento de la producción algodonera española durante los cincuenta años que median entre la década de 1830 y la de 1880.

A lo largo de este prolongado período, la importancia de las exportaciones fue mínima. Las cifras incluidas en apéndice muestran que, en los primeros años de la Restauración, las manufacturas de algodón exportadas no representaban más de un 2 por 100 del algodón en rama importado, un buen indicador de la producción total.

La crisis general que afectó a la economía española en el último cuarto

² Este cambio de perspectiva fue puesto de manifiesto, por primera vez, por Josep Fontana, en el primero de los trabajos contenidos en su *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*, Ariel, Barcelona, 1973. Recientemente, Leandro Prados de la Escosura ha cuantificado la participación británica y catalana en el abastecimiento del creciente mercado español ("El comercio exterior español, 1790-1830. Una reconsideración", en *Hacienda Pública Española*, número 55, 1978, pp. 339-349).

³ J. NADAL, *El fracaso...*, op. cit., p. 207.

del siglo XIX hizo cambiar sustancialmente la tónica reseñada. Las dificultades del mercado interior obligaron a buscar fuera de la Península los pedidos que en ella faltaban. Desde estos años, el crecimiento de la industria algodonera española estuvo estrechamente ligado a las posibilidades exportadoras. En el momento de hacerse patente la crisis, el único mercado externo a que podían aspirar los productos manufacturados españoles era el que constituían Cuba, Puerto Rico y Filipinas, último vestigio del pasado imperial hispánico⁴.

Crisis peninsular y mercado colonial

Las peticiones para la renovación del pacto colonial en un sentido más favorable a las producciones metropolitanas resurgieron con fuerza una vez superada la primera guerra de independencia cubana, que asoló la isla desde 1868 hasta 1878. Las ideas de «unidad comercial» para asegurar la unidad política y de «compensaciones» por el esfuerzo bélico convergían en promover un nuevo sistema arancelario favorable a las mercancías peninsulares. Un órgano de la burguesía industrial tan caracterizado como el *Fomento de la Producción Española* reproducía, en abril de 1878, un artículo publicado poco antes en *El Porvenir de la Industria*:

«Aprovechando, pues, la paz que afortunadamente disfrutamos, deber es de nuestros gobernantes procurar también para la Península toda clase de protección, ya que tantos sacrificios se nos han impuesto para alcanzar el deseado fin de tan sangrienta y costosa lucha; y, en este caso, *el modo de resarcirnos en parte, consiste en que nuestros productos sean colocados en las Antillas sin trabas ni gravámenes de ninguna especie*»⁵.

La crisis que afectaría a la economía española en la década de 1880 no había hecho aún su aparición. Las peticiones de los industriales deben enmarcarse, pues, dentro de la lógica de su lucha por el proteccionismo, del que no debían quedar exentas las provincias ultramarinas. La integración económica que pretendían los industriales españoles contaba, sin embargo, con la oposición de los plantadores y comerciantes cubanos, cuyos intereses exportadores demandaban el libre cambio. Una comisión isleña, convocada

⁴ Un análisis general de la importancia del mercado antillano para la economía peninsular española puede hallarse en Jordi MALUQUER DE MOTES, «El mercado colonial antillano en el siglo XIX», en J. Nadal y G. Tortella (eds.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea*, Ariel, Barcelona, 1974.

⁵ «La paz de Cuba», *Fomento de la Producción Española*, núm. 93, 20 de abril de 1878, p. 298.

para definirse sobre la política arancelaria que convenía a la Gran Antilla, se manifestó inequívocamente en este sentido en septiembre de 1880, encontrando un inmediato eco negativo en los órganos de opinión proteccionistas de la Península⁶.

Fueron los intereses proteccionistas peninsulares los que, finalmente, salieron triunfantes de la polémica con las leyes de relaciones comerciales con las Antillas de 1882, aunque esta victoria no fue sino una pequeña compensación para una amarga derrota: la reimplantación de la base quinta del arancel de 1869. El objetivo del nuevo marco jurídico del comercio hispano-antillano era extender a Cuba y Puerto Rico el sistema arancelario de la metrópoli, suprimiendo cualquier gravamen sobre el comercio entre la Península y las colonias. En concreto, la Ley de 20 de julio de 1882, que regulaba el régimen de importaciones de las islas, establecía rebajas paulatinas en los aranceles antillanos sobre los productos peninsulares, de manera que en 1891 quedara implantado el régimen de cabotaje para el comercio ultramarino. Las rebajas aprobadas, en porcentaje sobre los derechos vigentes en 1882, fueron las siguientes:

1.º de julio de 1882	5	por	100
1.º de julio de 1883	5	»	»
1.º de julio de 1884	5	»	»
1.º de julio de 1885	10	»	»
1.º de julio de 1886	10	»	»
1.º de julio de 1887	10	»	»
1.º de julio de 1888	10	»	»
1.º de julio de 1889	15	»	»
1.º de julio de 1890	15	»	»
1.º de julio de 1891	15	»	»

El impacto de la entrada en vigor de estas disposiciones no supuso un incremento inmediato de las exportaciones algodoneras, pese a que el mercado antillano constituía prácticamente su único destino (85-90 por 100 del total). Entre 1883 y 1885, tan sólo se constata un mantenimiento de los incrementos conseguidos en los años inmediatamente anteriores, dentro de un nivel absoluto muy reducido. En estos años, las exportaciones que no tenían por destino las colonias hallaban colocación en Argentina, Uruguay, Francia, Inglaterra y Portugal, siempre en cantidades muy limitadas.

El mercado colonial tomó importancia práctica desde el momento en que la grave crisis agraria de la España interior empezó a afectar a la demanda

⁶ "La cuestión aduanera en Cuba", *Fomento de la Producción Española*, número 223, 16 de octubre de 1880, pp. 688-690.

de productos textiles. Las cifras de importación de algodón en rama, testigos de la producción algodonera, registran un fuerte cambio de tendencia a partir de los años 1884-85, coincidiendo con las primeras evidencias de la crisis campesina. La reacción de los industriales algodoneros hacia el mercado colonial no se hizo esperar. En 1885, las exportaciones a Cuba aumentaron en un 60 por 100 respecto al año anterior, y en 1886 el aumento anual fue del 122 por 100.

El mercado colonial adquirió, pues, para la producción algodonera una importancia desconocida hasta entonces. De 1885 a 1891, el porcentaje de la producción que se exportaba pasó del 3 al 13 por 100. Si bien los mercados coloniales no podían constituir, por su relativa exigüidad, una solución absoluta para la crisis del mercado peninsular, sí representaban un expediente para dar salida a los excedentes que ésta provocaba. El Fomento del Trabajo Nacional lo expresaba con precisión en la información arancelaria de 1890:

«Las industrias textiles han disminuido su producción en varias proporciones, pasando alguna de ellas, la algodonera, por fuertes alternativas de alza y baja en el período que media desde 1882 hasta el presente. Se calcula en un 14 por ciento la disminución del consumo peninsular de géneros nacionales de algodón, comparando dicho año con el de 1888... Sin las ventajas obtenidas en los mercados de Cuba y Puerto Rico, merced a la ley de Relaciones de 20 de julio de 1882, que abrió una válvula de salida a nuestros productos, quizás no habría podido salvarse de una catástrofe la industria algodonera española»⁷.

El papel que este texto atribuye a las leyes de relaciones comerciales en el incremento de las ventas de tejidos de algodón en las Antillas ha sido cuestionado por otros autores. Pablo de Alzola, en concreto, aduce que la entrada en vigor de convenios comerciales con diversos países, entre ellos los Estados Unidos y la Gran Bretaña, y la consiguiente desaparición del derecho diferencial de bandera, supuso una reducción de las tarifas arancelarias muy superior a la que alcanzaron los productos españoles por la vía de la progresiva aplicación de la ley de julio de 1882⁸.

La explicación de las facilidades que hallaron los tejidos de algodón peninsulares para su colocación en Cuba quizá pudiera encontrarse, en mayor medida, en las dificultades que estaba experimentando durante los mis-

⁷ *La reforma arancelaria y los tratados de comercio. Información escrita de la comisión creada por Real Decreto de 10 de octubre de 1889*, Rivadeneira, Madrid, 1890, vol. II, p. 8.

⁸ Pablo de ALZOLA Y MINONDO, *Relaciones comerciales entre la Península y las Antillas*, Minerva, Madrid, 1895, pp. 40-41.

mos años el mercado internacional del azúcar. En 1884, el precio de este producto en el mercado de Londres experimentó una caída cercana al 50 por 100, debido a la extensión que iba adquiriendo el cultivo de la remolacha en los países que consumían tradicionalmente azúcar de caña⁹. La reducción de la capacidad adquisitiva en el exterior de las colonias antillanas y del comercio con los países europeos que este fenómeno conllevó, hubo de tener algún reflejo en las importaciones cubanas de manufacturas de esos países, abriendo un campo abonado a la protegida producción de la metrópoli.

En cualquier caso, la importancia adquirida por el mercado antillano explica que los industriales incluyeran a las islas en sus reivindicaciones protectionistas de principios de la década de 1890. No se trataba ya de reducir los derechos que afectaban a los productos españoles, que habían de quedar eliminados en 1891, sino de incrementar sustancialmente los que debían abonar los productos extranjeros.

La primera disposición en este sentido la establecieron los presupuestos cubanos de 1890-91, que elevaron a un 20 por 100 los derechos de importación para mercancías no procedentes de la metrópoli. Poco después, y casi paralelamente al arancel de 1891 para la Península, conseguían los protectionistas otro para las Antillas que confirmaba la elevación sustancial del costo de entrada de las manufacturas extranjeras. Es también fácilmente explicable que la cerrada defensa de los productos peninsulares que este nuevo régimen comercial imponía fuera recibida con hostilidad por los intereses económicos más fuertes de aquellas últimas posesiones ultramarinas. Cabe señalar, en este sentido, que la crisis a que se veía sometida la producción azucarera, base casi exclusiva de la economía cubana, hacía desear con más fuerza que nunca a los productores y comerciantes isleños la eliminación de toda traba a su comercio exterior. Ni un trato de reciprocidad para la entrada de productos antillanos en la Península, que no se daba, hubiera podido acallar las justificadas protestas de los plantadores criollos. No hay duda de que la injusticia comercial sistemática impuesta por España, que ya estuvo en la raíz de la anterior intentona secesionista, fue un estímulo esencial de la revuelta que acabó con la presencia española en aquellas islas¹⁰.

Los años comprendidos entre 1890 y 1898 fueron de máxima prosperidad para la industria algodonera española. El cambio de coyuntura no debe atribuirse tan sólo a la demanda exterior. Al incremento sustancial de las exportaciones se sumó la recuperación del decaído mercado peninsular. El

⁹ Gabriel TORTELLA CASARES, "El desarrollo de la industria azucarera y la guerra de Cuba", en *Moneda y Crédito*, núm. 91, diciembre de 1964, pp. 145-147.

¹⁰ Gabriel TORTELLA, art. cit. De la opinión cubana puede hallarse referencia en *Régimen arancelario establecido entre las islas de Cuba y Puerto Rico de 28 de julio de 1891 y documentos anejos*, Minerva, Madrid, 1891.

aumento de la producción entre 1890 y 1898 se distribuyó entre la demanda colonial y el mercado interno, en una proporción aproximada del 40 y el 60 por 100, respectivamente ¹¹.

Las exportaciones algodoneras de esos años tuvieron en Cuba, como siempre, el principal punto de destino. La demanda isleña, incrementada inicialmente por el encarecimiento de los productos extranjeros, se vio después estimulada por los pedidos que se realizaban para abastecer al cuerpo militar expedicionario que luchaba contra la creciente revuelta secesionista. En los años más beneficiosos (1893-1897), las exportaciones algodoneras peninsulares se situaron en torno a las 9.000 toneladas, de las que correspondían a Cuba un 45 por 100, a Puerto Rico un 17 por 100 y a Filipinas un 33 por 100. Otros receptores de alguna importancia eran, además de las islas Canarias y las ciudades españolas del norte de Africa, Francia, Inglaterra, Italia, Colombia y Venezuela.

El espectacular incremento de los envíos de tejidos de algodón a las Antillas hizo variar sensiblemente la estructura del tráfico comercial entre la Península y aquellas islas. Al coincidir la etapa expansiva de las manufacturas algodoneras con las dificultades de la producción harinera, los tejidos de algodón pasaron a ocupar la primera plaza entre los productos exportados a las Antillas desde la metrópoli ¹². Sin embargo, las manufacturas españolas no llegaron a conseguir, pese a la protección arancelaria, el monopolio del consumo antillano. Según Alzola, en 1894 tan sólo el 64 por 100 de las importaciones cubanas de manufacturas de algodón tenían procedencia peninsular ¹³.

En conjunto, durante los años inmediatamente anteriores a la crisis de 1898, las exportaciones llegaron a representar un 20 por 100 del producto total de la industria algodонера peninsular. Esto explica suficientemente la intransigencia de las representaciones patronales catalanas en el tratamiento de la insurrección cubana, negando cualquier posibilidad de autonomía que

¹¹ El profesor Pedro Tedde ha señalado en el coloquio, muy acertadamente, la incongruencia que existe entre el incremento de las ventas de tejido de algodón en el interior que se experimenta en estos años y la debilidad general del mercado que denotan otros indicadores, como el volumen de las mercancías transportadas por ferrocarril. Una posible explicación del fenómeno podría encontrarse en la sustitución que parece haberse producido de los tradicionales tejidos de lino por los de algodón en algunas regiones españolas. No hay que olvidar tampoco que una parte sustancial del tráfico interior de tejidos de algodón se realizaba por vía marítima.

¹² Véase la balanza comercial entre Cuba y Puerto Rico y la Península para 1893 en P. de ALZOLA, *op. cit.*, pp. 165 y 171.

¹³ El dato procede de la estadística oficial del primer trimestre de 1894. P. de ALZOLA, *op. cit.*, p. 180.

incluyera cuestiones arancelarias¹⁴. La derrota final de las armas españolas había de reputar consecuencias graves para la industria algodonera. En palabras de Eusebi Bertrand i Serra, escritas en 1931, «la pérdida de los mercados de exportación marcó el punto de partida de la crisis que, con escasos paréntesis, viene sufriendo la industria desde hace treinta años»¹⁵.

Las dificultades, sin embargo, no dejaron de ser afrontadas. Después de 1898, por primera vez, la industria algodonera española se planteó seriamente sus posibilidades de competir abiertamente en el mercado mundial.

La lucha en el mercado mundial

La pérdida del control político sobre las Antillas y las Filipinas significó una reducción muy notable en el volumen de manufacturas de algodón que venían colocándose en esos territorios. Como puede comprobarse en las cifras que se incluyen en apéndice, las exportaciones a Cuba descendieron de una media anual aproximada de 4.500 toneladas en el quinquenio anterior a 1898 a otra de 1.800 en los años que siguieron al desastre. En el caso de Filipinas, el descenso fue aún más brusco: de 2.500 a 800 toneladas anuales. Sin embargo, el perjuicio más notable se produjo en Puerto Rico, donde la exportación quedó reducida a cifras simbólicas, después de haber alcanzado una media anual de 1.500 toneladas en los últimos años de dependencia española. En conjunto, los envíos de tejidos de algodón a las colonias ultramarinas se vieron reducidos en un 70 por 100, de 8.500 a 2.600 toneladas anuales.

El impacto de este descenso sobre la industria algodonera quedó inicialmente suavizado por algunos factores positivos¹⁶. El primero, que se reflejó en el mercado interior, fue la importante demanda destinada a los contingentes militares repatriados. El segundo, que vemos reflejado tanto en la demanda exterior como en la interior, fue la caída de la cotización de la peseta, que hizo descender el coste de los productos españoles situados en el extranjero y ascender el de los productos extranjeros adquiridos por España. En lo que concierne a las exportaciones, los efectos de la depreciación monetaria permitieron aumentar considerablemente los envíos a la mayoría de los países

¹⁴ Sobre la actitud de la burguesía catalana frente a la guerra de Cuba, véase Borja de RIQUER, *Lliga Regionalista: la burguesía catalana i el nacionalisme (1898-1904)*, Edicions 62, Barcelona, 1977.

¹⁵ Eusebi BERTRAND i SERRA, "Un estudio sobre la industria textil algodonera", en *Boletín del Comité Regulador de la Industria Algodonera*, núm. 33, marzo de 1931, p. 83. Un excelente análisis general del impacto de la pérdida de Cuba en la economía catalana lo realiza R. J. HARRISON, "Catalan Business and the loss of Cuba, 1898-1914", en *Economic History Review*, vol. 27, núm. 3, agosto de 1974.

¹⁶ E. BERTRAND, art. cit., p. 84.

europesos y americanos con los que se mantenían relaciones comerciales. El total exportado en 1898 y 1899 fuera del antiguo ámbito colonial ultramarino fue del orden de 1.500 toneladas, más del doble de lo enviado en 1897 (600 toneladas). Los demandantes de estos tejidos de algodón españoles fueron, principalmente, Francia e Italia, en Europa, y Argentina, Colombia y Venezuela, en América.

El respiro que permitió el cambio debilitado de la peseta fue efímero. Con el primer año de los novecientos, el volumen de las exportaciones algodoneras reanudó su descenso, llegando al punto mínimo en 1902, cuando quedó reducido a poco más de 4.000 toneladas.

La agudización de la crisis del mercado exterior coincidió con la del mercado interior, en el que habían desaparecido las compensaciones proporcionadas por la movilización militar. En el ejercicio de 1901 se declararon activos, en las principales plazas productoras de tejidos de algodón, tan sólo un 57 por 100 de los husos y un 75 por 100 de los telares que lo estaban en 1896¹⁷.

La búsqueda de nuevos mercados foráneos y la protección absoluta de los propios era la única salida que podía encontrarse a la situación. La protección se obtuvo por el arancel de 1906; la búsqueda de nuevos mercados hizo volver las miradas de los industriales hacia el subcontinente latinoamericano. Se sucedieron las visitas comerciales para explorar las posibilidades de aquellos mercados. Frederic Rahola, secretario del Fomento, concluía, después de un largo periplo comercial en 1903, que «país alguno reunía mejores condiciones que la Argentina y el Uruguay para iniciar y atraer nuestras corrientes comerciales»¹⁸. El mismo Rahola señalaba que no iban a faltar dificultades para lograr algún éxito en aquellos países. Denunciaba la poca adecuación de la presentación y la calidad de los productos a lo que exigía la demanda y la necesidad de ofrecer un amplio margen financiero a los clientes y, sobre todo, de ajustarse al máximo en los precios:

«El productor debe buscar en la exportación la salida del sobrante, en primer término; y en segundo lugar el lucro que reporta la distribución de los gastos generales sobre una producción mayor»¹⁹.

¹⁷ Datos procedentes de la matrícula industrial publicados en Jordi NADAL y Carles SUDRIÀ, *Història de la Caixa de Pensions*, Caixa de Pensions, Barcelona, 1981, p. 20.

¹⁸ Frederic RAHOLA, *Relaciones comerciales entre España y América. Conferencias dadas en el Círculo de la Unión Mercantil e Industrial de Madrid y en la Unión Iberoamericana, 27-30 de enero de 1904*. Revista comercial iberoamericana "Mercurio", p. 7.

¹⁹ *Ibidem*, p. 9.

Los precios eran, sin duda, la principal dificultad con que tropezaban las manufacturas aldonereras españolas para su colocación en el exterior. Las opiniones de Francisco Bernis, para el cual «los costes de producción de un kilogramo de hilado en Inglaterra y en Estados Unidos... comparados (con los de la producción española) dan resultados favorables para España en algunos hilados»²⁰, se contradicen en este punto con las de los industriales aldoneros, que, sin embargo, quizá exageran al situar en un 30 por 100 el mayor coste de la producción hispana²¹. Lo cierto es que a los hombres que regentaban la industria aldonera española les pareció imposible la competencia directa con otros productores extranjeros sin adoptar medidas que rebajasen los precios de exportación. Para hacer frente al problema, los más importantes industriales aldoneros fundaron, a mediados de 1907, la *Mutua de Fabricantes de Tejidos, reguladora del mercado y exportación*.

La Mutua tenía como finalidad «regular el mercado, esto es, equilibrarlo a la demanda nacional, exportando el remanente que se considere preciso, mediante un sistema de primas a los exportadores»²². Se trataba de evitar que la sobreproducción presionara los precios a la baja en el mercado interior y perjudicara globalmente a toda la industria. La circular remitida por los promotores de la asociación, en junio de 1907, proponía un incremento general de los precios de un 10 por 100, una parte mínima del cual sería destinada a la concesión de primas que permitieran incrementar en un 80 por 100 (de 170.000 a 300.000 piezas anuales) la exportación de tejidos de algodón²³.

La idea obtuvo una amplia acogida y, al rendir cuentas del primer ejercicio (julio de 1907-julio de 1908), la dirección de la Mutua podía cifrar en 20.000 los telares asociados, sobre un total de 24.000 existentes en toda España²⁴. Por otro lado, la actividad de la Mutua en este primer año había alcanzado los objetivos propuestos, al incrementarse la exportación hasta 332.618 piezas. Las primas concedidas ascendían a 2,3 millones de pesetas, lo que representaba, de hecho, una bonificación de alrededor del 7 por 100 sobre los precios vigentes²⁵.

²⁰ Francisco BERNIS, *Fomento de las exportaciones*, Minerva, Barcelona, s. f., páginas 179-180.

²¹ En 1890 el Fomento del Trabajo Nacional cifraba en un 32-34 por 100 el menor coste de las manufacturas inglesas. *La reforma arancelaria...*, op. cit., volumen II, pp. 70-71.

²² *Antecedentes acerca de la constitución de la Mutua de Fabricantes de Tejidos Reguladora del Mercado y Exportación*, Casamajó, Barcelona, s. f. (1907), p. 13.

²³ *Ibidem*, pp. 10-12.

²⁴ *Mutua de Fabricantes de Tejidos Reguladora del Mercado y Exportación. Memoria y Estadística que el Directorio eleva a la Junta General. 31 de julio de 1908*, Casamajó, Barcelona, p. 3.

²⁵ Tomamos esta cifra de la memoria correspondiente al segundo ejercicio (*Mutua de Fabricantes de Tejidos Reguladora del Mercado y Exportación. A los señores mutualistas*. Hoja volante, Casamajó, Barcelona, 24 de julio de 1909), que discrepa ligeramente de la que ofrece la publicación citada en la nota anterior.

El éxito, sin embargo, se demostró insuficiente para conseguir la finalidad de liberar el mercado interior de los excedentes de producción. En el ejercicio siguiente (julio de 1908-julio de 1909), el número de piezas exportadas aumentó hasta 470.337, reduciéndose, en cambio, el volumen de las primas concedidas a 1,7 millones de pesetas²⁶. Estos favorables resultados se aprecian también en nuestras cifras del volumen de exportaciones algodoneras: el año 1909 es el de mayor exportación de todo el período comprendido entre 1899 y 1914, llegando hasta un 10 por 100 la parte de la producción vendida fuera de la Península.

Sin embargo, el aspecto más positivo de la actividad de la Mutua fue, seguramente, el esfuerzo realizado para ampliar los mercados exteriores. La implantación que se consiguió durante sus pocos meses de funcionamiento en algunos países sería, en parte, mantenida después de su desaparición y, sobre todo, reencontrada con mucha más importancia en los años de la primera guerra mundial. Los Estados hacia los que la Mutua volcó sus esfuerzos fueron Argentina y Turquía. Al país del Plata fueron enviadas, en 1908, 1.000 toneladas de tejidos de algodón y, en 1909, más de 1.400 toneladas, una cantidad tan sólo superada por la República de Cuba. Los envíos a Turquía, por su parte, pasaron de 287,4 toneladas en 1907 a 879,8 en 1908 y a 694,0 en 1909. Signifiquemos también la importancia, en estos últimos años, de las exportaciones a Francia, multiplicadas por más de diez durante los años de existencia de la asociación textil.

El esfuerzo de la Mutua se dirigió también a adecuar la producción a la demanda de los nuevos clientes. Como indica la tabla siguiente, los tejidos blancos pasaron de representar un 57,8 por 100 del volumen total exportado a tan sólo un 10,5 por 100, mientras los tejidos estampados y el género de punto pasaban, respectivamente, del 31,4 y del 10,8 por 100 al 73,1 y al 15,7 por 100. Así, si bien en volumen la crisis de la exportación algodonera fue muy considerable, en valor, según las estadísticas oficiales, se recuperó, en 1909, el punto máximo alcanzado en 1897 (63,2 y 61,9 millones de pesetas, respectivamente).

La Mutua de Fabricantes entró en crisis en la segunda mitad de 1909. Su desaparición parece debida a las desavenencias surgidas entre los mismos industriales, y estuvo ligada, seguramente, a la recuperación del mercado interior que se deduce del incremento de las importaciones de algodón en rama²⁷. Corolario inmediato de estos hechos fue el descenso del volumen de

²⁶ *Ibidem.*

²⁷ La referencia que hace a este hecho E. Bertrand i Serra, cuyo padre perteneció a la directiva, parece avalar esta interpretación (art. cit., p. 85): "Pasada la tormenta nadie se acordó de Santa Bárbara. La hostilidad a la obra salvadora de la Mutua fue cundiendo en las filas de los mutualizados... y, como ocurre siempre, los que habían actuado de redentores fueron sin piedad crucificados."

exportaciones hasta niveles inferiores a las 6.000 toneladas anuales en los años 1913 y 1914.

Exportación de tejidos de algodón
(Medias anuales)

	1895-1897		1908-1910	
	Tm.	%	Tm.	%
Tejidos blancos	5.287	57,8	759	10,5
Tejidos estampados	2.875	31,4	5.273	73,1
Género de punto	985	10,8	1.130	15,7
Otros	—	—	53	0,7
TOTAL	9.147	100,0	7.215	100

Tan sólo un acontecimiento internacional de gran magnitud pudo invertir la tendencia regresiva de la exportación algodonera. En palabras de Bertrand i Serra, citadas por Nadal: «Al recrudecerse la crisis en proporciones verdaderamente alarmantes surgió la *Providencia en forma horrible de guerra mundial y la industria consiguió ponerse de nuevo a flote*»²⁸.

Beneficios de la neutralidad

El estallido de la primera guerra mundial supuso la apertura de nuevas e inéditas posibilidades exportadoras. El fenómeno tendría dos vertientes. Por un lado, los países que se hallaban en guerra, singularmente Francia, efectuaron en los primeros momentos grandes pedidos para dotar de la indumentaria precisa a los miles de combatientes que pusieron en pie de guerra. Por otro lado, y mientras duró la conflagración y sus consecuencias inmediatas, las grandes naciones europeas no pudieron atender los pedidos procedentes de sus mercados exteriores tradicionales, y éstos tuvieron que desviar su demanda hacia otros países no beligerantes²⁹.

El primer fenómeno, el incremento de pedidos de los países combatientes, alcanzó gran magnitud en los años 1914 y 1915. En este último, Francia llegó a importar de España casi 12.000 toneladas de tejidos de algodón. ¡El

²⁸ *Ibidem*, p. 85. Citado por J. NADAL, *El fracaso...*, op. cit., p. 218.

²⁹ Un primer análisis del impacto de la guerra sobre la industria algodonera fue realizado por el Centro Algodonero de Barcelona, *La industria algodonera y su comercio exterior durante los años 1913-1916*, Barcelona, 1917.

doble que toda la exportación algodonera española de 1913!, y a ello aún habría que añadir las más de 1.000 toneladas servidas a su colonia de Argelia. Aunque esta avalancha de pedidos franceses quedó sensiblemente disminuida a partir de 1916, el nivel medio de los envíos a Francia se mantuvo hasta 1920 entre las 2.000 y las 4.000 toneladas anuales, muy por encima de sus niveles normales.

La demanda de los habituales clientes de las industrias algodoneras de Francia, Inglaterra y Alemania tomó el relevo de los pedidos franceses. Entre los países que acuden a España para abastecerse destaca, muy en primer lugar, la República Argentina, que de 1916 a 1920 adquirió de media más de 4.500 toneladas anuales de tejidos de algodón españoles. Los pedidos extraordinarios procedían también de otros países latinoamericanos como Uruguay. En los últimos momentos de la guerra, y hasta 1920, adquirieron especial importancia las demandas procedentes de Grecia y Turquía. Advertimos también que, en cambio, hubo una importante disminución de los envíos a la República de Cuba, a Filipinas y, naturalmente, a Alemania.

Las consecuencias de este extraordinario aumento de la demanda exterior sobre la producción y sobre los beneficios de la industria algodonera han sido recientemente estudiadas por J. Fontana y J. Nadal³⁰. Indiquemos tan sólo que la gran acumulación de capital que se dio en estos años en la industria textil no se tradujo en un incremento notable de la inversión productiva. La conciencia de que se trataba de una situación puramente coyuntural aconsejaba no ampliar la capacidad de producción.

Es necesario reseñar también que la situación no se reflejó únicamente en la venta de tejidos de fabricación propia. Se enviaron al extranjero productos semielaborados (algodón hilado) e incluso algodón en rama. La demanda exterior impulsó, asimismo, un incremento de las importaciones de tejidos, sin duda para ser reexportados: de 1.075 toneladas anuales en 1910-15 se pasó a 1.562 en 1916-20.

Desaparecida la ayuda de la «Providencia», la industria algodonera española reencontró de nuevo sus problemas de sobreproducción. Para paliarlos, la Dictadura promulgaría leyes limitando las ampliaciones industriales y se constituiría el Comité Regulador de la Industria Algodonera. Una etapa de la que conocemos tan sólo los rasgos generales y a la que habrán de dedicar nuevos esfuerzos los historiadores de la industria española.

³⁰ Josep FONTANA y Jordi NADAL, "España, 1914-1970", en Carlo M. Cipolla (ed.), *Historia económica de Europa* (6). *Economías contemporáneas*. Segunda parte, Ariel, Barcelona, 1980, pp. 95-107.

Conclusiones

El propósito de este trabajo queda cumplido con estas líneas y las cifras que siguen. Destaquemos, en términos generales, y para concluir, que la industria algodonera española, técnicamente atrasada respecto a las de los países pioneros de la revolución industrial, se vio obligada desde la década de 1880 a buscar sin descanso mercados exteriores donde colocar su producción. La falta de dinamismo que experimentaba el mercado interior es un elemento esencial para explicar este fenómeno.

La aventura exterior de nuestra producción textil se centró primeramente en las colonias ultramarinas que restaban del Imperio español. La presión arancelaria que se les impuso para que constituyeran un mercado suficiente sirvió para alentar las ansias separatistas que les llevaron a la independencia. Desde la pérdida del control político sobre Cuba, Puerto Rico y Filipinas, la situación de la exportación y de la misma industria algodonera fue lamentable. Los esfuerzos para alcanzar un nivel competitivo con otros países en los mercados exteriores se estrellaron contra la diferencia de costes, las dificultades del crédito y las propias disensiones de los industriales del ramo. La primera guerra mundial abrió un paréntesis extraordinariamente expansivo que fue hábilmente explotado, a sabiendas, sin embargo, de que al cerrarse volverían las dificultades y la lucha imposible en el mercado mundial.

TABLA I
Exportaciones de tejidos de algodón, 1875-1902

	CUBA		PUERTO RICO		FILIPINAS		REPUBLICAS AMERICANAS		EUROPA *		TOTAL	
	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%	Tm.	%
1875	289,8	72,0	69,7	17,3	19,2	4,8	9,1	2,3	14,4	3,6	402,2	100
1876	319,6	74,5	66,7	15,6	26,7	6,2	6,6	1,5	9,6	2,2	429,2	100
1877	284,1	67,4	59,1	14,0	55,9	13,3	11,9	2,8	10,4	2,5	421,4	100
1878	212,0	66,4	46,6	14,6	15,8	4,9	17,9	5,6	27,0	1,5	319,3	100
1879	300,6	61,0	82,7	16,8	45,0	9,1	50,7	10,3	13,9	2,8	492,9	100
1880	386,5	60,2	80,7	12,6	81,3	12,6	67,0	10,4	26,9	4,2	642,4	100
1881	526,5	58,7	140,4	15,6	67,3	7,5	117,0	13,0	46,2	5,2	897,4	100
1882	453,2	40,5	390,3	34,9	111,5	10,0	133,9	11,9	30,4	2,7	1.119,3	100
1883	475,1	39,9	438,0	36,8	135,3	11,4	101,2	8,5	41,0	3,4	1.190,6	100
1884	325,1	32,8	435,6	45,7	82,4	8,3	102,0	10,3	28,5	2,9	991,6	100
1885	523,4	45,6	372,2	32,4	106,6	9,3	70,2	6,1	76,2	6,6	1.148,6	100
1886	1.161,7	53,0	685,2	31,2	150,2	6,8	119,6	5,5	76,2	3,5	2.192,9	100
1887	1.368,2	56,3	667,8	27,4	106,4	4,4	210,8	8,7	78,7	3,2	2.431,9	100
1888	1.759,8	55,7	857,5	27,1	237,0	7,5	200,7	6,4	103,9	3,3	3.158,9	100
1889	2.572,9	61,1	885,6	21,1	437,9	10,4	206,4	4,9	105,6	2,5	4.208,4	100
1890	2.482,8	55,2	1.187,6	26,4	535,3	11,9	164,4	3,7	128,1	2,8	4.498,2	100
1891	3.503,4	65,6	488,5	9,1	1.000,3	18,7	128,4	2,4	227,7	4,2	5.343,3	100
1892	5.187,6	66,5	802,1	10,3	1.416,7	18,1	220,8	2,8	179,7	2,3	7.806,9	100
1893	5.520,4	59,8	1.225,7	13,3	2.093,1	22,7	192,3	2,1	198,4	2,1	9.229,9	100
1894	4.547,8	51,5	1.515,9	17,2	2.394,0	27,1	131,7	1,5	243,0	2,7	8.832,4	100
1895	4.498,9	56,5	1.170,8	14,7	1.957,5	24,6	132,8	1,7	203,0	2,5	7.963,0	100
1896	3.705,0	40,4	1.960,6	21,3	3.041,8	33,1	179,7	2,0	294,5	3,2	9.181,6	100
1897	4.245,7	41,2	1.485,4	14,4	3.960,4	38,5	191,0	1,9	415,0	4,0	10.297,5	100
1898	2.140,1	35,5	482,0	8,2	1.769,4	30,1	476,5	8,1	1.003,3	17,1	5.871,3	100
1899	2.679,3	45,0	811,9	13,6	995,1	16,7	429,8	7,2	1.042,6	17,5	5.958,7	100
1900	1.550,8	30,9	263,7	5,3	1.882,1	37,5	505,4	10,1	814,6	16,2	5.016,6	100
1901	1.484,9	35,0	53,6	1,3	731,8	17,2	666,2	15,7	1.310,9	30,8	4.247,4	100
1902	1.292,2	31,7	32,8	0,3	942,6	23,2	533,7	13,1	1.271,4	31,2	4.072,7	100

* Incluidas colonias de Africa y Asia.

TABLA 2
Exportaciones de tejidos de algodón, 1898-1920
(En toneladas)

	Canarias, Ceuta, Melilla, F. Poo	Cuba	Argentina	Colom- bia	Vene- zuela	México	Uru- guay	Otros América	TOTAL AMERICA Tm.	%
1898	...	2.140,1	77,0	66,9	66,1	100,1	61,9	543,9	3.089,5	52,6
1899	...	2.679,3	51,8	46,2	43,6	84,7	27,2	920,3	3.853,1	64,7
1900	...	1.550,8	30,3	42,7	56,4	64,2	17,7	456,2	2.191,3	43,7
1901	...	1.484,9	52,5	96,2	93,6	68,3	24,4	222,4	2.044,3	48,1
1902	...	465,8	461,4	167,3	34,8	81,8	36,9	190,6	1.858,7	45,6
1903	...	424,3	149,3	208,7	83,5	66,2	90,5	231,4	2.461,4	56,4
1904	...	475,5	378,4	265,8	102,0	96,2	82,1	362,1	3.011,2	56,4
1905	...	728,1	579,7	275,5	69,0	115,9	378,9	398,4	4.038,9	56,8
1906	...	699,2	729,9	375,5	60,6	205,4	253,7	431,8	3.708,7	60,6
1907	...	682,7	489,6	232,5	43,5	176,6	224,1	796,9	3.883,0	56,1
1908	...	1.473,0	1.014,9	176,9	195,9	171,7	377,9	612,4	4.022,7	56,9
1909	...	597,0	1.483,5	286,6	114,2	91,3	246,9	653,2	4.798,4	58,9
1910	...	547,7	1.446,7	128,7	47,9	131,5	421,9	851,4	4.539,8	72,2
1911	...	657,5	1.402,7	330,0	133,2	191,4	393,9	913,7	5.017,2	76,5
1912	...	797,7	960,5	151,7	274,8	178,9	369,5	730,2	4.529,0	65,0
1913	...	632,6	1.010,3	149,7	128,7	357,9	264,5	595,8	4.148,9	69,3
1914	...	607,7	434,1	106,1	74,2	32,0	77,1	583,8	2.726,7	50,5
1915	...	622,9	857,5	113,2	113,3	8,7	157,8	447,6	2.966,4	17,1
1916	...	965,4	3.647,3	426,5	285,1	23,6	574,8	943,8	8.103,3	63,7
1917	...	1.068,1	6.230,6	474,9	588,9	167,3	655,3	1.376,9	11.729,8	74,9
1918	...	1.203,8	5.933,5	—	258,2	84,7	945,9	702,8	8.725,6	53,2
1919	...	1.035,8	3.161,4	77,8	40,7	91,6	487,6	469,1	5.019,5	29,2
1920	...	959,6	3.886,3	100,1	68,2	167,7	453,2	904,4	7.277,6	72,2

TABLA 2 (Continuación)
Exportaciones de tejidos de algodón, 1898-1920
(En toneladas)

	Francia	Italia	Gran Bret.	Alemania	Otros Europa	TOTAL EUROPA Tm.	%	Fili-pinas	India	Turquía	Otros Y ASIA	TOTAL AFRICA %	TOTAL	
1898	410,1	166,0	87,7	23,0	19,2	706,0	12,0	1.769,4	15,8	34,0	23,1	1.842,3	5.871,3	
1899	405,1	114,9	63,6	21,7	21,5	626,8	10,5	995,1	67,9	0,1	22,4	1.085,5	5.958,7	
1900	285,1	149,0	96,7	19,7	21,3	571,8	11,4	1.882,1	101,6	0,5	15,3	1.999,5	5.016,6	
1901	321,5	283,8	110,4	21,5	86,8	824,0	19,4	731,8	160,1	4,2	17,2	913,3	4.247,4	
1902	235,0	222,0	120,0	42,8	44,3	664,1	16,3	942,6	126,0	1,1	18,8	1.088,5	4.072,7	
1903	148,6	147,8	116,0	22,5	73,6	508,5	11,6	531,2	318,5	92,0	30,0	971,7	4.365,9	
1904	105,9	297,4	124,8	27,1	87,3	642,5	12,0	733,5	268,5	167,5	38,2	1.207,7	5.336,9	
1905	308,0	122,1	155,7	55,7	130,0	771,5	10,8	960,8	388,9	194,2	24,6	1.568,5	7.110,7	
1906	137,7	344,9	53,7	28,9	172,0	737,2	12,0	766,4	55,3	125,7	32,5	979,9	6.125,0	
1907	758,6	278,5	344,0	55,1	114,0	1.050,2	15,2	960,7	51,5	287,4	29,1	1.328,7	6.924,6	
1908	608,7	211,5	44,4	42,0	179,8	1.086,4	15,4	416,1	9,0	879,8	24,5	1.329,4	7.064,5	
1909	1.293,2	159,6	39,2	26,1	97,1	1.615,2	19,5	547,9	2,1	694,0	36,8	1.280,8	8.291,4	
1910	361,5	115,6	46,6	27,8	83,0	634,5	10,1	365,4	0,9	159,4	44,0	569,7	6.291,7	
1911	192,3	150,5	41,7	26,3	35,4	446,2	6,8	292,1	0,8	90,0	57,0	439,9	6.560,8	
1912	88,7	75,8	18,8	20,8	40,8	244,9	3,5	326,4	2,2	937,2	131,9	1.397,7	6.969,3	
1913	56,4	87,3	71,7	14,7	37,3	287,4	4,5	311,4	0,8	533,0	91,7	936,9	5.985,8	
1914	1.264,9	81,7	19,8	7,0	47,5	1.420,9	26,3	193,9	0,4	361,3	90,3	645,9	5.401,2	
1915	11.913,5	83,8	95,5	Grecia	137,4	12.230,2	70,5	69,2	—	—	1.450,9	1.520,1	8,8	17.779,6
1916	2.269,3	19,6	70,4	169,8	259,7	2.788,8	21,9	34,3	6,1	—	827,2	867,6	6,8	12.725,1
1917	1.975,3	56,6	12,8	104,3	320,0	2.469,0	15,8	25,8	1,6	—	365,2	392,6	2,5	15.659,5
1918	3.504,9	28,6	22,3	2.162,1	317,5	6.035,4	36,8	14,4	—	—	424,6	439,0	2,7	16.403,8
1919	3.956,6	5,5	2,8	2.398,3	1.772,1	8.135,3	47,3	6,6	1,5	2.461,0	548,5	3.017,6	17,5	17.208,2
1920	441,8	15,0	16,0	412,7	238,8	1.124,3	11,2	9,8	—	305,6	401,7	717,1	7,1	10.078,6

TABLA 3

Importaciones de algodón en rama y exportaciones de tejidos de algodón, 1875-1920

	1 Import. algodón en rama Tm.	2 Export. tejidos algodón Tm.	3 2/1 Export. s/. Import. %	4 2/(1×0,75) Export. s/. Produc- ción %
1875	33.801,8	402,2	1,12	1,50
1876	39.177,5	429,2	1,18	1,57
1877	33.962,9	421,4	1,15	1,54
1878	35.951,2	319,3	0,91	1,22
1879	36.746,3	462,9	1,27	1,70
1880	44.777,8	642,4	1,58	2,10
1881	45.094,7	897,4	2,00	2,66
1882	46.385,4	1.119,4	2,45	3,26
1883	54.296,5	1.190,6	2,37	3,15
1884	52.622,2	991,6	1,85	2,47
1885	48.803,5	1.148,7	2,27	3,02
1886	45.812,2	2.192,9	4,64	6,18
1887	46.276,6	2.431,9	5,28	7,04
1888	42.401,6	3.158,9	7,12	9,50
1889	63.690,9	4.208,4	7,93	10,58
1890	49.837,7	4.498,2	8,08	10,77
1891	60.730,3	5.343,3	9,89	13,19
1892	61.452,8	7.806,9	12,78	17,03
1893	58.519,5	9.229,9	15,39	20,51
1894	68.191,9	8.832,4	13,94	18,58
1895	71.425,6	7.962,3	11,41	15,20
1896	59.311,2	9.181,7	14,05	18,72
1897	75.959,9	10.287,5	15,22	20,29
1898	65.376,1	5.871,3	8,31	11,07
1899	86.460,7	5.958,7	7,85	10,46
1900	66.199,6	5.016,6	6,57	8,76
1901	78.263,6	4.247,4	5,88	7,84
1902	85.207,7	4.072,7	4,98	6,64
1903	79.930,4	4.365,9	5,29	7,05
1904	70.499,6	5.336,9	7,10	9,46
1905	76.372,7	7.110,6	9,68	12,91
1906	87.034,0	6.125,0	7,50	9,99
1907	91.583,7	6.924,9	7,75	10,34
1908	94.932,5	7.064,5	7,58	10,10
1909	70.590,5	8.291,4	10,02	13,35
1910	72.633,4	6.291,7	8,79	11,71
1911	90.429,3	6.560,8	8,05	10,73
1912	92.872,1	6.969,3	7,60	10,14
1913	88.256,2	5.985,8	6,61	8,81
1914	84.311,4	5.401,2	6,26	8,34
1915	143.199,0	17.339,6	15,24	20,32
1916	102.133,0	12.795,1	10,43	13,90
1917	96.874,7	15.659,5	15,74	20,98
1918	60.037,1	16.403,8	20,91	27,87
1919	73.935,0	17.208,2	25,69	34,24
1920	81.316,1	10.078,6	12,98	17,31

NOTA: La columna 3 está calculada sobre la base de estimar el consumo de algodón en rama de cada año como la media de las importaciones de ese año y del anterior. Para la columna 4 se ha procedido de la misma forma que para la columna 3, pero considerando un 25 por 100 de merma entre el peso del algodón en rama y el del tejido manufacturado.

COLOQUIO

Gabriel TORTELLA (tras resumir las ponencias, abre el debate). Se pueden proponer algunas conclusiones a partir de las ponencias. En primer lugar, esta sección demuestra que la investigación sobre el sector exterior español es posible. Esto parece una perogrullada, pero lo cierto es que la investigación sobre el tema ha estado abandonada durante bastante tiempo, por haber cundido la idea de que las estadísticas de comercio exterior no existían para antes de 1850 y eran poco fiables las posteriores a esa fecha. Se pueden citar afirmaciones en este sentido, como la de un autor que me merece gran respeto, (Albert Broder) que en el resumen de su tesis dice que el comercio exterior español en el siglo XIX no se puede estudiar con fuentes españolas porque para la primera mitad no existen y para la segunda mitad no son fiables. Ambas afirmaciones, sin embargo, son erróneas. Hay información estadística para la primera mitad y las estadísticas oficiales para la segunda mitad son bastante fiables, tanto como lo puedan ser las francesas o las inglesas. Hay que tratarlas con cuidado, ser consciente de sus limitaciones, sin duda; pero también las cifras francesas o inglesas tienen limitaciones. Además, como demuestra el trabajo de Carlos Malamud, también el comercio colonial, y parcelas de este comercio en especial que se consideraban inasequibles a la estimación, como es el contrabando, puede estudiarse y estimarse, de manera quizá menos exacta que el comercio legal, pero con un resultado que merece el esfuerzo.

En segundo lugar, el esfuerzo dedicado al estudio del comercio exterior es rentable, porque este sector nos da una visión bastante útil y expresiva acerca de la evolución del resto de la economía. Se ha tendido a pensar que la economía española tiene tendencias autárquicas —eso es cierto— y que el comercio exterior desempeña en ella un papel residual. Yo me permito afirmar que esto no es así. Es cierto que el comercio exterior tiene menos importancia cuantitativa en España que en otros países europeos. Pero tiene también una importancia cualitativa, más difícil de estimar, pero que no por eso podemos tirar por la borda. El papel de la exportación en el estímulo

de la agricultura y de la industria, y el papel de la importación en permitir el crecimiento de algunos sectores (la industria algodonera, sin ir más lejos), creo que merecen atención.

Hay, además, otros temas relacionados con el sector exterior que apenas hemos considerado en esta reunión y que son muy importantes, como el resto de las partidas de la balanza de pagos; en concreto, la «Balanza de Invisibles» y la «Balanza de Capital», temas sobre los cuales queda mucho que trabajar y cuya importancia es considerable para comprender la economía española del pasado y del presente.

Por añadidura, aunque cuantitativamente pequeño, el sector exterior ha crecido en relación con la economía española en su conjunto. Y, en general, la economía española se ha beneficiado cuando se ha abierto al exterior y ha tendido a estancarse cuando ha limitado su relación con el exterior. En esto, me parece que España no es una excepción a los corolarios fundamentales de la Teoría del Comercio Internacional, según los cuales un país se beneficia al aumentar el abanico de sus posibilidades de intercambio con el exterior. Esto me parece a mí que se desprende, sobre todo, de la ponencia de Prados y Tortella, pero también de las de Malamud y Sudriá. La ponencia que García Delgado leyó ayer me parece también apoyar esta postura. Yo interpreto en la ponencia de García Delgado una crítica más o menos velada a la protección a la industria del carbón. Quizá estaba yo viendo más de lo que había, pero en esa ponencia creí entrever un contrafactual implicando que las cosas hubieran ido mejor si a la industria carbonífera no se la hubiera protegido. Esto parece lógico, porque el encarecimiento de los *inputs* de ese carbón protegido tenía que dañar a las industrias consumidoras de carbón.

En tercer lugar, estas ponencias contradicen el mito extendido de que se pierde en el comercio exterior, que es mejor no comerciar. Me parece que la ponencia de Palafox demuestra que, al menos en un caso muy concreto, esto no es en absoluto cierto. Lo mejor que podían hacer los productores de naranja del País Valenciano era exportar, y estaban comportándose muy racionalmente invirtiendo las enormes cantidades que invirtieron en los naranjales valencianos.

En cuarto lugar, algunas de estas ponencias replantean una cuestión interesante, que Juan Hernández Andreu seguramente querrá comentar: la del impacto de la crisis mundial de los años treinta sobre la economía española. ¿Fue la crisis española un fenómeno autóctono y paralelo a la crisis mundial? ¿Qué tipo de correspondencia hubo entre las dos? ¿Fueron las barreras arancelarias lo que aisló a la economía española (si es que hubo este aislamiento)? ¿O fue, como también se ha dicho, la naturaleza autárquica de la economía española la que la separó del resto del mundo? ¿O fue, como no se ha dicho mucho y, sin embargo, Jordi Palafox y yo hemos creído advertir (cito un

trabajo aún inédito sobre la Banca en los años treinta), que una política monetaria mucho menos deflacionista de lo que se ha dicho y la ventaja de que la peseta fuera una moneda fiduciaria, juntamente con una política de dinero fácil (que yo creo que existió), paliaron las consecuencias de la Gran Depresión? ¿Podría decirse, en virtud de esto, que el abandono del patrón metálico —del dinero de pleno contenido— en el siglo XIX fue bueno para la economía española? ¿Cuáles son los pros y los contras del autarquismo frente al libre comercio? Son, todos éstos, temas que me parece interesante discutir.

Carlos MALAMUD. En el tránsito del siglo XVII al siglo XVIII, los intervalos temporales entre las flotas de galeones iban aumentando, sin duda como consecuencia de la crisis por la que atravesaba la marina española y también por el mayor poder que iban acumulando los comerciantes de Lima y de México, que a lo largo del siglo XVII llegaron a controlar los circuitos comerciales americanos, en detrimento de los mercaderes gaditanos, y precisamente a lo largo del siglo XVIII (por eso hablo de «reconquista europea»), no sólo los mercaderes gaditanos, sino los europeos en general, van a tratar de recuperar el terreno perdido en América.

Carlos SUDRIÁ. Pido disculpas por la falta de notas a pie de página en la ponencia, lo cual es debido a la falta de tiempo en la redacción final. En la última tabla, que relaciona las exportaciones de tejidos y las importaciones de algodón en rama, omití indicar que las cifras de importación son, en realidad, medias bienales, del año corriente y del anterior, para compensar en parte el atraso que siempre hay entre la importación del algodón en rama y la producción.

La cuestión del crédito en el comercio exterior, que se trata de pasada en la ponencia, es, sin embargo, muy importante. Uno de los problemas graves de la industria textil para exportar a los países latinoamericanos después de 1898 era el problema de la financiación. El mercado sudamericano, que estaba sobre todo en manos de ingleses, norteamericanos, etc., se caracterizaba por conceder unas amplias facilidades de pago a los compradores. Eso significaba para los empresarios españoles un grave problema de financiación, que tuvieron muchas dificultades en cubrir y que viene, en parte, dado por la débil estructura financiera que tenía Cataluña en ese momento. En esos años, el Banco de Barcelona ya tenía un papel escaso dentro del sistema financiero.

Gabriel Tortella me preguntaba si la caída del Banco de Barcelona, en 1920, tendría relación con la crisis de la industria algodonera. La respuesta es que no, al menos no de una manera directa. La tiene en tanto que el fin de la expansión general cierra una época en que era posible hacer una serie

de operaciones de una manera bastante indiscriminada y muy cubiertas, porque siempre iban aumentando las cuentas corrientes, y ya sabemos que en una entidad bancaria mientras crezcan las cuentas corrientes uno puede hacer lo que quiera. Cuando éstas se estabilizan o decrecen es cuando aparecen los problemas de inversión. No creo, por tanto, que haya conexión directa con la industria algodonera. Lo que sí sabemos, por los trabajos de Cabana, es que una de las razones de la caída del Banco es que especuló con divisas y con futuros de algodón.

En cuanto a las causas de la disolución de la Mutua de Exportadores de Algodón, no están totalmente claras. Me da la impresión de que tenían un sistema muy complejo de primas a la exportación, y había problemas entre las fábricas de la montaña y las del llano (con diferencias de costes, como el otro día hablábamos), todo lo cual llevó a desavenencias graves que dificultaron el aunar esfuerzos; de hecho, la Mutua se disuelve hacia 1909 ó 1910, con una especie de grito al Estado para que sea él quien financie y coordine las primas a la exportación, grito que es desoído.

Leandro PRADOS. En el cuadro 4, página 17 de nuestra ponencia, los encabezamientos están cambiados (columnas 1 y 4, y 2 y 3).

Quiero hacer un comentario sobre el papel del comercio en el desarrollo económico español. El bajo nivel de renta per cápita a comienzos del siglo xx tendería a hacer suponer que el comercio o bien no ayudó, o bien fue causa de la falta de desarrollo. En el caso de España habría que plantear las cosas en otros términos. El comercio exterior sí contribuyó, sí fue un incentivo al crecimiento económico. Sin embargo, su peso dentro de la economía era tan reducido que le impidió tener una mayor capacidad de arrastre. Este razonamiento sigue la línea de los trabajos de Nathaniel Leff, para Brasil, o los artículos de Kravis. Estoy de acuerdo con la frase de Kravis de que los factores esenciales al crecimiento económico son internos, y que el comercio exterior sólo representa un estímulo adicional. En el caso de España, el comercio exterior no fue ni siquiera la sirvienta (*handmaiden*) de que nos habla Kravis. Fue quizá algo parecido; desde luego, no motor de crecimiento.

El comercio exterior implicó ganancias estáticas, es decir, cambios en la composición del producto para aprovechar las ventajas de la especialización y las ventajas también derivadas de unas relaciones de intercambio favorables; implicó también ganancias dinámicas y, lo que yo creo que es más importante, proporcionó lo que Adam Smith llamó (concepto recuperado por Myint) *vent for surplus*, salida a los excedentes. En nuestra ponencia no ponemos de relieve que la española era una economía con una alta tasa de desempleo y, por tanto, el comercio exterior permitía emplear recursos cuyo coste de oportunidad era próximo a cero.

También quiero subrayar que el crecimiento exterior no se deriva exclusivamente del crecimiento de la demanda externa, es decir, no estamos ante una situación en que la curva de demanda de exportaciones se mueva más deprisa que la curva de oferta. Esto se ve estudiando la evolución de las relaciones de intercambio-renta. A partir de 1860, los precios de las exportaciones caen en relación con los de las importaciones; pero, en total, la capacidad de importar (o, lo que es lo mismo, la relación real de intercambio-renta, es decir, el valor de las exportaciones deflactado con los precios de importación) aumenta, porque el *quantum* de lo exportado crece más de lo que caen sus precios relativos. Esta situación dura hasta 1890, e indica que en ese período la iniciativa en el crecimiento del comercio exterior no corría del lado de la demanda (ya que caían los precios relativos), sino de la oferta (ya que crecían las cantidades exportadas), cuya eficiencia, sin duda, estaba aumentando.

Jordi PALAFOX. Tres puntos quisiera explicitar.

El primero es que la distribución de las ganancias depende de la estructura de la comercialización, lo cual puede parecer obvio, pero no siempre se ha tenido en cuenta. Se podrían citar varios ejemplos. Yo tengo uno a mano que podría ser útil después para el debate: lo cita Juan Hernández Andreu cuando, en la página 9 de su comunicación, dice que la disminución de las exportaciones durante los años treinta —de aceite de oliva, de vinos, de arroz, de mineral de hierro— repercutió en la capacidad adquisitiva doméstica de estos sectores. Esta disminución de la capacidad adquisitiva no es independiente de la estructura de la comercialización, e incluso de la estructura de la producción, porque no es lo mismo una estructura extremadamente dispersa, con beneficios muy elevados y que afectan a un gran número de personas, que la situación en que la estructura de la comercialización está muy concentrada.

El segundo punto es que los testimonios de los implicados en los casos de productos de exportación son muy discutibles y deben ser sometidos a contrastación en todos los casos. En el caso del País Valenciano y de la naranja, esto es lo que ha llevado a que bastantes historiadores económicos hayan considerado como válidos unos testimonios que luego no han sido corroborados por la evidencia cuantitativa.

El tercer punto, con el que termino, es el que me parece más importante. En una situación de relativa transparencia de mercado, un exceso permanente de demanda —de productos españoles en este caso— lleva a que los productores tengan una situación privilegiada en el juego entre la oferta y la demanda; de ahí que tengan unos beneficios superiores incluso a los de los

comercializadores del producto, que tradicionalmente han sido considerados como los grandes beneficiarios de la exportación.

Juan HERNÁNDEZ ANDREU. El descenso de la demanda de productos agrícolas de los años veinte puede ser, en realidad, un exceso de oferta motivado por un aumento de la productividad agrícola a raíz de las mejoras que experimenta la tecnología del sector desde mediados del siglo XIX, con las aportaciones de Liebig en materia de abonos químicos artificiales y estudios del suelo. Además, durante la Primera Guerra Mundial se da un aumento de la producción en los países de Ultramar para abastecer a los países europeos beligerantes, aumento que se mantiene tras el fin del conflicto, mientras que los beligerantes vuelven a sus niveles de producción prebélicos. También hay una baja en la producción de forrajes por la sustitución de la tracción animal por la mecánica, lo cual pone a disposición de los agricultores mayores superficies para la alimentación humana.

En el caso español, entre las causas de la depresión estructural se cuenta el incremento en los costes de los cultivos, por varios factores: generalización del uso de fertilizantes, sobre todo después de la Primera Guerra Mundial; el uso de maquinaria, la mayor presión de los impuestos, el aumento del coste de los transportes, factores todos ellos que no se ven acompañados por un aumento en los precios de venta de los productos agrícolas; la depreciación de la peseta desde 1928 hasta el verano de 1932, que aumenta los costes de fertilizantes y maquinaria importados. Se deja de importar maquinaria ante el aumento de los precios, pero no fertilizantes.

En cuanto a la oferta monetaria, yo no afirmo que se diera insuficiencia (lo cual implicaría la aceptación de las tesis monetaristas); lo que sí afirmo es que la peseta se estabiliza, a partir del verano de 1932, con respecto al oro y las monedas convertibles en oro y se revalúa con respecto a la libra, que ya se había devaluado.

En cuanto al sector industrial, la interrupción de los programas de obras públicas, en concreto ferroviarias, y la caída de la demanda estatal que esto implica, sin duda, afectaron a la industria siderúrgica. Otra razón explicativa de la depresión industrial se fundaría en la inadecuada integración de las distintas fuentes de riqueza vía mercado y en un excesivo peso de la demanda estatal sobre la producción siderúrgica.

Jordi NADAL. Mi intervención es en relación con la ponencia de Gabriel Tortella y Leandro Prados. Me sorprende el contraste entre un proyecto muy ambicioso, el de reconstruir el comercio exterior español desde principios del siglo XVIII hasta principios del XX e integrarlo dentro de una visión global, es decir, considerarlo como componente del crecimiento de la economía es-

pañola, aunque en el título no se diga, y la base documental, precaria, me parece a mí, por lo menos por lo que se refiere al siglo XVIII. He constatado con sorpresa que se cifran los incrementos del comercio exterior desde la paz de Utrecht. ¿Cómo se hace? Se nos dice que se siguen las cifras de los intercambios hispano-británico, hispano-francés e hispano-americano. Que estas cifras se ponderan con los valores de 1792, es decir, el comercio británico e hispano-francés, que es, en cuanto a las exportaciones, el 28 por 100 del total; en cuanto a las importaciones, el 35 por 100. Es considerable, pero no es suficiente. No se dice qué peso se da al tráfico hispano-americano, lo cual sería importante para saber, sumado a los anteriores, si la muestra es relevante o es insuficiente.

Por otra parte, en cuanto a las cifras que se utilizan de comercio hispano-británico, hispano-francés e hispano-americano, se dice que se cuenta con estadísticas suficientes, completas, seriadas, desde 1713. Para el tráfico hispano-británico, no tengo la menor duda. Para el tráfico hispano-francés, tengo todas las dudas. Yo conozco la estadística del comercio exterior francés desde el origen, que es 1830-31. Me pregunto cómo se ha reconstituido, puesto que se dice que es con fuentes francesas, el tráfico de los ciento diecisiete años anteriores.

En cuanto a las cifras del tráfico hispano-americano, se basan en las cifras de García-Baquero, que se confiesa que son infravaloradas. Y yo pregunto si sólo son infravaloradas o si son inaceptables por irrisorias. Lo dije cuando el texto de García-Baquero era una tesis en manuscrito y lo vengo diciendo desde entonces, porque la publicación no ha rectificado en nada. García-Baquero ha reconstruido el tráfico durante el monopolio gaditano y dice que la etapa más floreciente de este tráfico es de 1720 a 1750. Yo me entretuve en hacer una cosa que él no había hecho, que era simplemente contar todas las partidas y sumar, en el caso de las exportaciones, el total. En este período, que él dice de máximo esplendor, la media de las salidas del puerto gaditano, que disfrutaba del monopolio del tráfico en América, eran 9.000 toneladas al año. Me quedé perplejo: el cargamento de un navío mediano actual. Me diréis que hay una cuestión de escalas: el tráfico del siglo XVIII no puede ser el actual. Pero hice una comprobación que me ratifica en comprobar que la cifra es irrisoria. La primera balanza de la serie continua del comercio exterior español es, como todos sabemos, de 1849. En este momento se han perdido las colonias; no hay monopolio gaditano; Cádiz es una pequeña ciudad de provincia en pleno declive, como ha explicado Nicolás Sánchez Albornoz. ¿Qué salía en ese momento del puerto de Cádiz? Doce mil quinientas toneladas, más que en el momento de máximo esplendor del monopolio. Conclusión: yo no pretendo que García-Baquero haya hecho mal su trabajo. Es muy probable que las cifras oficiales sean las que él nos da. Lo que pongo

en duda es que estas cifras sean relevantes, que expresen las dimensiones reales, incluso infravaloradas, de los intercambios entre España y América en el siglo XVIII. Se pudiera considerar, en principio, que las fluctuaciones de este tráfico dan, de todos modos, una idea de la coyuntura; pero el amigo Malamud nos viene a decir que los flujos ilegales no son paralelos a los tráfico legales: cuando el tráfico legal se contrae, el ilegal sube más. Por lo tanto, este paralelismo no existe y el valor coyuntural de la serie de García-Baquero no vale. Por tanto, me parece que la reconstitución que habéis hecho para el siglo XVIII tiene unas bases fragilísimas.

En cuanto a los valores del siglo XIX, no voy a entrar en esa polémica, y aquí creo que tenéis razón, que se ha exagerado la crítica a los valores de la balanza a partir de 1849, que es utilizable (no creo que sea tan buena como la inglesa o la francesa, como ha dicho Gabriel Tortella); pero creo que habéis olvidado un problema fundamental en cuanto a la exportación española, una exportación que en la segunda mitad del siglo XIX, y a medida que nos adentramos hacia finales de siglo, tiene un componente decisivo en los minerales y metales. Aquí había una metalurgia que en su mayor parte está en manos de compañías extranjeras, unas compañías que cuando han vendido un producto en el extranjero, y eso lo dice muy bien Broder, no repatrián las utilidades conseguidas en este comercio. Es decir, la mayor parte de las utilidades se quedan en el extranjero. Broder calcula que la repatriación es aproximadamente del tercio: los dos tercios no vuelven. En estas circunstancias, yo me pregunto: si el producto de los metales se queda fuera, si no se repatriaría, si no se puede utilizar para comprar mercancías extranjeras, ¿cómo puede hablarse de mejora de la capacidad de importación, mejora, en definitiva, de los términos de intercambio? Es posible que en términos teóricos sí, pero en términos reales me parece muy dudoso.

Leandro PRADOS. Gracias al doctor Nadal por sus observaciones. Quería decirle que frente a la columna A del cuadro 1, donde incluimos al comercio con América, Francia y Gran Bretaña, tenemos también una columna B con Francia y Gran Bretaña solamente. El peso de América Latina sí lo damos en el texto, en la misma página 2 que usted ha citado; decimos allí que, en conjunto, el comercio con Hispanoamérica, Francia y Gran Bretaña asciende al 72 por 100 de las exportaciones domésticas (y perdón por decir «domésticas», porque habría que decir, según me han corregido, «nacionales») y al 62 por 100 de las importaciones netas. Es decir, que el peso sí lo damos.

Respecto a las cifras de García-Baquero, yo estoy de acuerdo con usted en que están sesgadas a la baja (no puedo juzgar si son irrisorias o no). Por eso, nosotros las utilizamos como un límite máximo; así, la cifra máxima de crecimiento sería la que incluyera las cifras de América Latina, y como límite

tendríamos el comercio con Francia e Inglaterra, aunque en realidad más que un límite mínimo es otra posible estimación más baja. Ahí hemos cometido una imprecisión terminológica. Es decir, que aceptamos las críticas de las cifras de América Latina, aunque pensamos (y esto quizá sea un mero juicio de valor) que el mismo tipo de sesgo se mantuvo a lo largo de la primera mitad del siglo XVIII. En la segunda mitad el sesgo es indudable, y nuestras estimaciones incluyendo el comercio hispano-americano deben ser exageradas. Quizá nos debiéramos haber limitado a tomar Inglaterra y Francia. Seguramente, no nos limitamos a estos países porque nos parecía que este sistema de muestras pequeñas, que es el que sigue Paul Bairoch en sus estimaciones del volumen de comercio europeo en la primera mitad del siglo XIX, sea quizá algo impreciso. Pero a lo mejor el nuestro es un intento fallido. En cuanto a las estadísticas francesas, quería decir que nosotros hemos empleado el siguiente sistema: hasta 1790 hemos utilizado las cifras francesas e inglesas y, luego, hemos hecho un corte y hemos comparado directamente la balanza de 1792, con correcciones, y la balanza de 1827, también con correcciones. Correcciones en el sentido de eliminar el comercio de tránsito y de hacer estimaciones del contrabando en 1827. Todas estas correcciones, aunque no recogidas en la ponencia, están a su disposición y a la de aquellos que quieren consultarlas. Por lo que se refiere a las cifras del siglo XVIII, utilizamos agregados. He utilizado las cifras de la balanza del comercio de Francia con países extranjeros que publicó Ruggiero Romano en los *Studi in Honore di Armando Saporì*, que publicó la Universidad de Milán. Esas estadísticas son las utilizadas por todos los historiadores, y tanto el profesor Lévi-Leboyer como Morineau me han asegurado que son las mejores, al menos hasta que se publiquen las que este último está elaborando en la actualidad. Las cifras del comercio hispano-británico proceden de estimaciones realizadas por mí, a partir de los valores oficiales británicos corregidos con series de precios de mercado para cada una de las mercancías, con lo cual tenemos valores a precios corrientes. En cuanto a las exportaciones a Francia, también hemos tenido que hacer una manipulación de esos datos; por tanto, como decimos en el texto, el carácter de nuestras cifras es meramente provisional. En cualquier caso, el problema para el siglo XVIII es el del comercio de tránsito. En las exportaciones españolas a Inglaterra no hay muchos problemas, porque la exportación de productos coloniales es fácilmente identificable. En el caso de la importación, es más fácil saber qué parte de las importaciones de manufacturas se quedan en España y qué parte se exporta. En el caso de Inglaterra, lo que hemos hecho ha sido rastrear diversas estimaciones de contemporáneos y aplicar los porcentajes a las cifras de que disponemos, suponiendo que esos porcentajes se mantendrían durante todo el siglo XVIII. Así hemos podido estimar la balanza comercial española con Inglaterra, pues de

otro modo lo que tendríamos es el comercio exterior del Imperio español a través de España con Inglaterra y su Imperio. En el caso de las estadísticas francesas, teníamos también los datos crudos de importaciones a España y exportaciones desde Europa. Utilizando estimaciones que hemos encontrado, hemos tratado de eliminar el comercio de tránsito. Las suposiciones que hemos hecho han sido todavía más drásticas: hemos dispuesto de tan sólo dos o tres estimaciones y hemos supuesto de que las proporciones se mantenían constantes para todo el período. En cualquier caso, aunque hemos empleado un sistema bastante burdo, nuestros datos son suficientemente representativos del comercio español con Europa.

Para el siglo XIX, estoy de acuerdo con usted que los problemas de las estadísticas españolas no estriban únicamente en que las valoraciones, criticadas ya hace treinta años por Valentín Andrés Álvarez, estén mal. En el intento que hicieron Gabriel Tortella y sus colaboradores, y en el estudio posterior que yo he hecho para veintiocho productos, se demuestra que el sesgo en los fraudes agregados no era muy grande, situándose entre un 10 y un 15 por 100. El problema es que el coeficiente de variación suele ser bastante alto, por lo que las cifras deben utilizarse con mucha cautela. En el caso de las cantidades, el problema nunca ha sido estudiado y deben, por tanto, también estudiarse con precaución. Tengo el proyecto de reconstruir, del mismo modo que hemos hecho con Inglaterra, el comercio exterior con Francia y con Estados Unidos. Pero, de todas maneras, si uno compara las exportaciones a Inglaterra de minerales según las estadísticas inglesas con las cifras de las estadísticas españolas, resulta que los porcentajes superan el 100 por 100 en muchos casos. En esto tiene usted toda la razón. Sin embargo, yo discrepo de su visión pesimista cuando señala que, como había mucho contrabando, es probable que el incremento del volumen exportado redujese la capacidad adquisitiva. Admito que el que los productos españoles los exportasen compañías extranjeras en lugar de compañías nacionales no es lo mismo. Ahora bien, hemos de tener en cuenta dos variables. La capacidad adquisitiva de las exportaciones debe medirse por los precios relativos de las exportaciones. Así, si comparamos su evolución, comprobamos que éstos aumentan con relación a los precios de las importaciones desde 1830 hasta la década de 1860, luego se mantienen hasta la década de 1890 y, a continuación, caen bruscamente con la depreciación de la peseta. Respecto a la utilización de esos beneficios derivados del aumento de la capacidad adquisitiva, tiene usted razón al decir que es difícil precisar cómo repercutieron en la economía española. Nosotros constatamos tan sólo el hecho. Como siempre, lo difícil es explicar cómo. No hay duda que hubo ganancias procedentes del comercio exterior, que fueron suficientes para transformar la economía; pero hay un segundo paso, que es el estudiar por sectores cómo

se distribuyeron los beneficios del comercio exterior. Por ahora, desafortunadamente, nosotros no podemos decir nada acerca de esto último.

Joseph HARRISON. Quería comentar sobre la segunda parte de la ponencia de Carlos Sudriá. Debo admitir que, habiendo estudiado la industria textil algodonera catalana hace tiempo, no soy tan optimista acerca de la influencia de la Mutua de Fabricantes. La Mutua, en 1907, trató de vender tejidos de algodón a Manchester y, lógicamente, tuvieron muy poco éxito. Pero mi pregunta es: en vez de enviar productos inferiores a Turquía, Argentina e incluso Inglaterra, ¿por qué los fabricantes de tejidos del Principado no lucharon un poquito más para desarrollar el mercado español? Guillermo Graell, secretario del Fomento del Trabajo Nacional, en su famoso libro de 1902 *La Cuestión Catalana*, dice que España es el mejor mercado para los catalanes. ¿Puedes decirme, por ejemplo, si los fabricantes de tejidos de algodón, o si el Fomento del Trabajo Nacional, o si la Lliga, el conocido partido regional, apoyaron los esfuerzos del ministro del Partido Liberal, González Besada, para introducir, en 1907, una ley de colonización interior que mejorara la situación de los campesinos en la agricultura? Para mí, la situación es la misma en los años veinte: otra vez los catalanes buscaron soluciones semejantes a sus problemas con el Comité de la Industria Algodonera. Gracias.

Carlos SUDRIÁ. En primer lugar, quiero dar las gracias al doctor Harrison por su interés por el tema. Respecto al punto de los fabricantes, discrepo de mi muy pasajera opinión sobre el éxito de la Mutua. Creo que muy pronto podré aclarar y cuantificar el papel de la Mutua, porque tengo datos sacados de las Memorias sobre las exportaciones que hizo la Mutua. Yo creo, en todo caso, que sus ventas son más importantes de lo que él me dice. Efectivamente, intentaron vender en Manchester, pero también es verdad que intentaron y lograron introducir tejidos en Sudamérica. Su principal mercado era Argentina. Y, en diversos viajes, tratan de ampliar sus ventas a otros lugares. Lo que ocurre es que hay problemas graves; hay, sobre todo, un problema de precios, una diferencia del 7 por 100 en los tejidos de algodón, y que la Mutua trata de corregir. Yo creo, por tanto, que el éxito de la Mutua es mayor de lo que se piensa, y, sobre todo, debe tenerse en cuenta que funcionó con beneficios. Aunque es cierto que en un tiempo tan corto, es difícil saber si a largo plazo hubiese tenido éxito, con capacidad exportadora. Yo lo dudo, porque hay un problema básico, que es el de los costes de producción.

Entrando en la segunda cuestión planteada, he de señalar que el principal mercado era el mercado interior; el mercado exterior era un mercado de salida; los ingresos más importantes venían del interior. Con respecto a la

cita de Graell, es importante no sacarla del contexto; con ella trata de indicar que el interés de los catalanes es mantener el mercado nacional, que es su máxima aspiración. Respecto a si la burguesía catalana, la Lliga, etc., participaron en los intentos de mejorar la capacidad adquisitiva de la población española, es un tema muy complicado y, con ello, entraríamos en una serie de discusiones eternas sobre si ha habido un compromiso entre los fabricantes catalanes y los cerealistas castellanos por el cual el *statu quo* en Castilla sería intocable a cambio de que la protección efectiva fuera real sobre las posibles importaciones algodonerías del exterior. Este es un problema muy extenso y rebasa los límites de mi ponencia.

Antonio BERNAL. Mi intervención se va a referir a un aspecto de la ponencia de Tortella y Prados; pero, más que a lo que ellos han escrito, me referiré a la intervención del profesor Nadal y, sobre todo, a las previsiones hechas sobre el valor de las cifras que se manejan del comercio de Cádiz y América en la primera mitad del siglo XVIII y hasta la época del libre comercio. Creo que hay una base en la argumentación que ha presentado Nadal de la crítica a las cifras de García-Baquero, crítica ya expresada con anterioridad y que, sin embargo, no se recogió en el libro; aquello motivó que el tema se replantease por los estudiosos de esta materia. Y, en efecto, hay varias razones para justificar el argumento de Jordi Nadal. Las cifras creo que son las que están infravaloradas y que, evidentemente, la recogida es correcta. No es un problema de mala interpretación o de deficiencias, pero creo que existen razones que explican el porqué de esa infravaloración de las cifras. En primer lugar, Cádiz no es sólo Cádiz; en las aduanas intervenían otros elementos. Sobre todo en la primera mitad del XVIII, hasta 1760 ó 63, se realizaba un fuerte comercio que tenía por cabecera Puerto Real, Puerto de Santa María y Sanlúcar, es decir, había tres plazas más, que eran fundamentales e importantes porque allí operaban los comerciantes franceses que hacían el comercio de reexportación, y que aproximadamente en torno a 1710 ó 1719 se marchan o disminuyen su actividad. Este fenómeno no queda suficientemente aclarado, aunque sí apuntado, en una tesis reciente de Ricardo García Fuente, donde se hace un poco frente a este aspecto. El segundo aspecto que tenemos que considerar, y que viene a avalar lo que en su día fue hipótesis y hoy tesis de trabajo efectiva, es la infravaloración que se le dio a Sevilla. Se pensó que cuando el monopolio se traslada a Cádiz, Sevilla se hunde. Y esta explicación es tan esquemática, tan simple, que más de una vez nos replanteamos el tema. En un trabajo que realizamos García-Baquero y yo sobre los tres siglos del comercio sevillano, nos dimos cuenta que el comercio que salía de Sevilla hasta 1765-66 era de una importancia fundamental y tenía un peso que quizá no fuera el mismo que tenía en el

siglo XVI o XVII, pero qué duda cabe que no desaparece y que Sevilla seguía siendo una cabecera importante como punto de reexportación. ¿Cuál puede haber sido la causa que durante tanto tiempo ha inducido a este tipo de error? No trato de justificar a un compañero ni las deficiencias del trabajo que hemos realizado, o la ausencia de críticas, sino que en parte se ha debido a que desconocíamos y, por tanto, no podíamos estudiar fuentes que se han revelado sustanciosas, y que son los llamados «Papeles de Cádiz». Como es sabido, durante muchos años esta fuente básica del Archivo General de Indias ha sido inaccesible, y tan sólo desde hace uno o dos años se los ha podido catalogar y se ha permitido su estudio. Las conclusiones que se apuntan a raíz del estudio de los fondos documentales que se conservan en los «Papeles de Cádiz» vienen a poner de manifiesto la insuficiencia y la parcialidad de las cifras oficiales que se manejan y evidencian, básicamente, lo que suponía el contrabando o, por lo menos, dejan entrever la importancia que éste tenía desde la cabecera del propio monopolio. Por último, también quiero señalar que a esta corriente del comercio exterior que partía del monopolio hacia América habría que agregar los datos, nada desdeñables, del comercio canario, que de alguna manera habría que sumar al volumen de comercio que se dirigía hacia América.

Gabriel TORTELLA. Agradecemos mucho al profesor Bernal estas observaciones que nos hace. Voy a repetir que nosotros somos conscientes de las limitaciones de nuestras cifras para el siglo XVIII, y ésa es la razón por la que hemos sido cautelosos al ofrecerlas. No hemos dado cifras como tales, sino tan sólo unos límites máximos y mínimos de tasas de crecimiento, incluyendo y excluyendo el comercio hispano-americano, conscientes de que estas cifras probablemente serán mejoradas en el futuro; pero deseábamos plantear una primera aproximación a un tema que no creemos esté concluido, ni mucho menos. En cuanto al contrabando, como observación general, es cierto que es uno de los problemas horrorosos que tienen las cifras del comercio exterior. A veces hemos hecho estimaciones; a veces no ha sido posible. Es un problema, más grave que el de las valoraciones, que existe en todos los países, y no sólo con respecto al siglo XVIII, sino también con relación al siglo XIX e incluso al XX. Hace poco he recibido de la Dirección General de Aduanas un documento interno, que han tenido la amabilidad de enseñarme por mi interés sobre el tema, donde se ve que para los años de 1970 hay enormes discrepancias en las cifras del comercio exterior español con los Estados Unidos, y con casi todos los países europeos, según se tomen las españolas o las de los demás países, pero que los mismos problemas existen para otros países, y que sólo cabe atribuir a imperfecciones que existen en las estadísticas españolas y de otros países, ya que el comercio exterior,

como cualquier otra actividad económica, siempre plantea problemas a la hora de elaborar estadísticas.

Jordi VENTURA. Desearía referirme a unos aspectos muy determinados de dos ponencias: la de Juan Hernández Andreu y la de Pablo Martín Aceña. Concretamente, a la cuestión monetaria en los años veinte en España y en toda Europa, pues, a mi entender, esto ni se debe ni se puede desligar en esta época. Por adelantado, Hernández Andreu, te pido perdón si no te he entendido. A veces sucede que escribimos rápido y las cosas no se entienden cuando uno las lee. En la página 7 te confieso que o te he interpretado mal o suena muy mal, porque en un párrafo dices: «en alguna medida, la depresión agraria pudo suponer una interrupción de la construcción de edificios que reduciría la demanda de vigas». Esto no lo he entendido, y creo que lo de la cuestión monetaria tampoco se entiende. Me parece que en España las vigas no eran de acero, y no deben de hacerse extrapolaciones. En otro párrafo dices que el consumo de electricidad también padeció una crisis de subconsumo en los primeros años del decenio de 1930, razón por la cual los intereses industriales quisieron promover, sin éxito, la industria del nitrógeno. Esto, francamente, no logré entenderlo hasta anoche, y no pude evitar pensar en una obra portuguesa que empieza: «era de noche y sin embargo llovía». Perdona, pero no te entiendo. Según dices, es una cuestión estructural la que prima sobre la cuestión de la apreciación y, luego, la depreciación de la peseta, es decir, son factores internos los determinantes. Tú lo dices ambiguamente; Pablo Martín esto lo dice más claro. Yo en este aspecto creo que habría que insistir en lo que podríamos llamar la actividad oculta de la economía, es decir, el ser humano como sujeto de la historia, y en especial los especuladores de moneda, que, a mi entender, fueron los que hicieron bajar cuando quisieron las monedas; por ejemplo, el franco francés. Pero ni el caso del franco francés es claro; fue una jugada político-social y, en parte, económica, puesto que querían evitar —y la burguesía española, sobre todo vasca y catalana, que aprendieron de sus congéneres franceses— pagar unos impuestos por los beneficios extraordinarios de la guerra de 1914-18, y en nuestro país serían los beneficios del comercio extraordinario de que se benefició la burguesía española en general. Tengo razones y documentación para pedir que la cuestión no se considere cerrada, sino que siga abierta al debate, y que se estudien las jugadas bancarias y financieras —esto sí que lo dice muy claro Pablo Martín Aceña— en cuanto a ir colocando la moneda.

Cuando hablamos de la pérdida de mercados de nuestra gente hacia los años veinte olvidamos un detalle: el contraespionaje francés se dedicó, de 1917 a 1920, a fomentar el malestar social para evitar que los mercados

que los catalanes habían ganado durante la guerra a los franceses pudiesen permanecer en manos de estos catalanes. Después esto se complicó; se convirtió en los sindicatos llamados libres. Pero por lo menos hasta 1920 fue así. Es decir, yo me permito ver la economía de esta época como un todo, más general de lo que se ha dado a entender aquí. Por lo que se refiere a Pablo Martín Aceña, lo dice muy francamente, pero yo me permito discrepar cuando dice que, con intervención extranjera o sin ella, la peseta hubiese cambiado en su cotización. No estoy de acuerdo, y he trabajado suficientemente la cuestión, en Francia, en Inglaterra, en Estados Unidos y aquí, para pedir que el debate continúe abierto.

Juan HERNÁNDEZ ANDREU. Aquí hay un problema de comunicación. Mi colega Ventura Subirats no ha comprendido algunos pasajes de mi ponencia, y debo confesar que yo no entiendo el sentido que tiene la última parte de la cuestión que plantea. Le falta un poco de precisión a la hora de hacer la pregunta; yo, al menos, no entiendo lo que se me ha querido plantear.

En cuanto al texto de mi ponencia, el pasaje donde se dice que la depresión agraria pudo suponer una interrupción en la construcción de edificios, lo cual reduciría la demanda de vigas, yo creo que es una afirmación cautelosa (ya que no hago una precisión cuantitativa), detrás de la cual hay algunas premisas que permiten llegar a esa conclusión. Aquí reconozco que quizá haya un defecto en el texto, pues hubiera convenido que hubiera mayor explicitación. La depresión agraria supone una pérdida de ventas para los agricultores. Por tanto, hay descenso de capacidad adquisitiva, parte de la cual se destinada a la construcción de edificios, la cual se vio interrumpida en alguna medida, lo cual redundó en un descenso en la demanda de vigas, lo cual afectó a la siderurgia del norte de España: esto está en las estadísticas.

En cuanto a la segunda frase, referente a que también la producción de electricidad sufrió un cierto subconsumo, esto es algo que he escrito en un trabajo, publicado recientemente en *Información Comercial Española*, titulado «Origen, expansión y limitaciones del sector eléctrico en España», y allí ofrezco datos en torno al hecho de que, efectivamente, la demanda de energía eléctrica sufrió un estancamiento en 1930; la respuesta de los intereses eléctricos fue tratar de promover un incremento de la demanda de su producto. Lamento que no se haya relacionado la demanda de electricidad con la industria del nitrógeno, que, efectivamente, se trataba de promover en España en este período; pero hay una posición proveniente de agricultores, entre ellos valencianos, y también la prensa madrileña de 1933, que se oponen a la industria del nitrógeno en España, porque ello supondría un proteccionismo a esta producción y, por tanto, un encarecimiento de estos *inputs*, el *input* de fertilizantes, y concretamente abonos nitrogenados. Y confieso que en la

segunda parte, que se ha relacionado también con el trabajo de Pablo Martín Aceña, no logro ver con precisión el tema que se planteaba. Son dos trabajos, como ha indicado la presidencia de esta sesión, distintos. El trabajo de Pablo Martín Aceña es estrictamente monetario y centrado en la variable tipo de cambio, en un período más corto al que yo estudio, y, por tanto, no entiendo la relación entre las observaciones a su trabajo y las que se hacen al mío. Agradecería una mayor precisión. Nada más.

Gabriel TORTELLA. Puesto que Pablo Martín Aceña no está en España, sino en la Universidad de Toronto, no puede contestar a las observaciones que se le han hecho. Pero, muy brevemente, Jordi Palafox va a decir dos palabras sobre estos temas, ya que los ha discutido con él recientemente.

Jordi PALAFOX. Lógicamente, el propio Pablo Martín Aceña es el mejor defensor de sus argumentos; yo confieso que tengo muchas reservas sobre los axiomas de la teoría de Branson que él utiliza, pero, a pesar de ello, no me parece incompatible la tesis que mantiene Jordi Ventura con la que mantiene Martín Aceña. Creo entender que existe una relación entre el tipo de cambio y el tipo de interés, y me parece que esto lo demuestra de una manera relativamente consistente. Otra cosa es que una variación tan escasa del tipo de interés sobre los activos financieros interiores determine una apreciación tan fuerte del cambio de la peseta. Ahí entra la especulación, pero esto es algo que él no niega. No me parece que sean incompatibles las dos tesis. El dice tan sólo que sin especulación se hubiese producido la apreciación, aunque no tan fuerte como de hecho ocurrió.

Pedro TEDDE. Quería referirme, en primer lugar, al debate suscitado entre los ponentes Tortella y Prados y el profesor Nadal, puesto que hay un último punto en la intervención del profesor Nadal al que, sin duda por falta de tiempo, no se le ha dado respuesta. Me refiero a la relación que hay entre la contabilización salidas de mercancías de la balanza comercial y el signo o defecto negativo que tiene la exportación de beneficios en la partida de invisibles de la balanza por cuenta corriente. Quería pedir que se debatiera este tema, pues a mí me parece muy importante a la hora de valorar sus efectos sobre la economía española. La otra pregunta iba dirigida al profesor Sudriá. En la página 6 de su ponencia se dice que la década de máxima prosperidad para la industria textil aldonera fue la de 1890, no sólo por factores externos, es decir, por el factor del mercado colonial, sino también por factores internos, el mercado interior. Esto realmente me sorprende y creo que merecía una explicación desde el punto de vista del resto de la economía real española, esto es, desde el lado de la demanda, puesto que las pocas magni-

tudes de que disponemos, por ejemplo la serie de base monetaria que elaboró Rafael Anes, muestran que para comienzo de la década de 1890 hubo una disminución en términos absolutos. Del índice de transporte ferroviario que elaboró Rafael Anes, y de otro de Gómez Mendoza, se demuestra también que a partir de 1890 hay una disminución de actividad de transporte, hasta tal punto que uno estaría tentado a pensar que, en una hipotética reconstrucción de la renta nacional para esos años, no resulta extraño que la renta cayese. En esas condiciones, que el mercado interior de productos textiles se reanimase es una afirmación que a mí me gustaría que se detallase.

Gabriel TORTELLA. Nosotros, aunque conocemos la tesis de Broder, leída este último mes, sólo conocemos un resumen que él tuvo la amabilidad de enviarme. El hace una referencia al tema que se plantea, pero hasta que no leamos su tesis y veamos si nos convence no podemos hacer afirmaciones ni incluir sus conclusiones, que aún desconocemos. Evidentemente, si hay contrabando de exportación, no está incluido en las cifras oficiales que nosotros manejamos; eso quiere decir que si no se incluyen esas exportaciones la contrapartida monetaria que entra en el país tampoco se contabiliza. Evidentemente, con esas estadísticas no estamos reproduciendo toda la realidad, pero tampoco estamos minusvalorando las entradas de divisas por ventas al extranjero.

Albert CARRERAS. He de recordar que la tesis de Broder ya la adelantó éste en su libro sobre la historia de la España moderna, que precisamente yo traduje y el profesor Tortella ha reseñado. Broder plantea que las exportaciones de minerales, que son crecientes desde 1860 hasta 1900, se exportan y se contabilizan como tales en las aduanas; después, al publicar las estadísticas del comercio exterior, se les pone una valoración que en realidad debería ser cero. Por ejemplo, las exportaciones de las piritas de Río Tinto que van a Inglaterra no representan ninguna entrada para España.

Gabriel TORTELLA. Desde luego, ésta es una cuestión muy larga, pero creo que esto último es una equivocación de Broder.

(A continuación sigue un intercambio de argumentos entre los profesores Nadal, Prados y Tortella, que ha quedado grabado con grandes deficiencias, siendo imposible su transcripción.)

Leandro PRADOS. Es cierto que los beneficios para la economía española hubiesen sido mayores si los minerales no los hubiesen explotado compañías extranjeras. El problema es cuantificarlo, y estamos muy lejos de poder hacerlo. Hay también una serie de efectos sobre la economía, como son

formación de capital humano, empleo de mano de obra. Además, por poco que quedase en el país, y esto es el tema de la tesis de Myint, que el coste de la oportunidad de exportar minerales era prácticamente cero, puesto que no tenían empleo alternativo en la economía; o se exportaba aunque quedase la mínima parte, pongamos el 1 por 100, en una situación límite, o no se explotaba el mineral, con lo que más valía este porcentaje que nada.

Carlos SUDRIÁ. Con relación a la pregunta de Pedro Tedde, diré que a mí también me llamó la atención, pero creo que es un hecho incontrovertible. En la década de 1890, la industria algodonera catalana funciona a tope; es cuando hacen incluso tres turnos. Calculando las cifras de importación de algodón en rama y de exportaciones sale la proporción citada en el texto, es decir, que hay un 40 por 100 de incremento debido a las exportaciones y un 60 por 100 debido al incremento del mercado interior. Me da la impresión de que el impacto de la crisis en el sector del cereal había empezado a declinar en los años 1894-95; entonces es posible que una recuperación del mercado interior venga por esa vía. Creo, sin embargo, que esto último es un tema a investigar.

Carlos MALAMUD. Muy brevemente, me quisiera referir a una de las conclusiones secundarias del trabajo de Tortella y Prados con la cual discrepo. En la página 14 señalan los autores que el caso español contradice la tesis de Singer-Prebisch, según la cual los exportadores de materias primas y alimentos sufren relaciones de intercambio desfavorables. Cuando, hacia 1949-50, los técnicos de la CEPAL plantean el problema de deterioro de los términos reales de intercambio, tanto en la versión contable como cíclica se refieren, sobre todo, y parten de la premisa de existencia de centro y periferia y realizan su planteo para países periféricos, y el hecho de que haya países exportadores de materias primas no significa que todos puedan ser cambiados a países periféricos. En segundo lugar, que el planteo del deterioro de los términos de intercambio se refiere, sobre todo, al último período del siglo XIX y al siglo XX, y no al siglo XIX en su conjunto.

Leandro PRADOS. Voy a contestar muy brevemente. Nosotros nos permitimos una licencia, que compartimos con Berend y Ranki y otros muchos, de que se puede plantear la relación centro-periferia en la Europa del siglo XIX, en la cual la Europa mediterránea, particularmente España, estaría incluida en la periferia. Nosotros tratábamos simplemente de constatar si se cumplía en el caso de la periferia europea del siglo XIX, en relación con el centro europeo, el deterioro secular de las relaciones reales de intercambio, que no se cumple, lo mismo que no se cumple la ley de Engel con relación

a las materias primas, ya que considera que la elasticidad renta de esos productos es muy baja. En el caso español hemos podido comprobar, con estadísticas, que es preciso tratar la cuestión con cautela; que el pesimismo sobre las elasticidades que plantea Singer-Prebisch para América Latina, para finales del siglo XIX y primera parte del XX, tampoco se cumple.

Santiago TINOCO. Me voy a referir primero a la ponencia de Prados y Tortella, para plantear si en este estudio sobre la tendencia del comercio exterior de España en el siglo XVIII es perceptible y cuantificable un cambio en la dirección que siguieron los exportadores de la Baja Andalucía, en particular Cádiz y Sevilla, en sus exportaciones a mercados no coloniales, en concreto a mercados europeos, sobre todo en la segunda mitad del siglo, cuando la relación con el mercado colonial comienza a deteriorarse. Pregunto también si se nota algún cambio en la composición de las partidas exportables, un predominio del vino, del aceite o de los frutales, en la crisis de la transición del siglo XVIII al XIX. En segundo lugar, también quisiera preguntar si se percibe la influencia que en el incremento de las exportaciones españolas a partir de 1870 tiene la inflación provocada por la emisión de deuda pública, en particular vales reales. Y, en tercer lugar, si en esta tendencia a largo plazo se ha tenido en cuenta la intervención en el comercio exterior español de las casas extranjeras establecidas en plazas como Cádiz, Sevilla y Málaga. En cuanto a la ponencia de Carlos Malamud, quiero preguntar sobre las posibles repercusiones de los derechos de libre comercio a partir de 1765 sobre el tráfico directo con América, en el sentido de si se amplía esta participación ilícita con otros puertos, es decir, con los puertos que se habilitan para el comercio con América; por ejemplo, el caso concreto de Barcelona. En este caso, me interesaría plantear si a partir de 1784 se han encontrado referencias sobre las denuncias del Consulado de Sevilla sobre el aumento del contrabando en las mismas fábricas españolas, concretamente en Cataluña, como fue recogido por el profesor Izard en el anterior Congreso de Historia Económica. En segundo lugar, quiero saber si el tráfico de las casas francesas establecidas en España, desde América hacia Europa, tiene el mismo carácter que el comercio y el contrabando desde Europa hacia América. Si guarda la misma proporción o tiene un carácter distinto.

Leandro PRADOS. Agradecemos a Santiago Tinoco sus cuestiones, aunque son difícilmente resolubles por nosotros. Hemos utilizado datos agregados, y sólo de 1792, y el resto son fragmentarios. Datos anuales por mercancías sólo conocemos los del comercio hispano-británico, y es difícil saber qué productos de la Baja Andalucía son los que experimentan aumento o cambio. Los datos del comercio hispano-británico muestran que durante el

siglo XVIII creció el volumen exportado, tanto en precios corrientes como en precios constantes. Por lo que se refiere a la inflación, en el cuadro 1, columnas 1 y 2, si se observa el apartado B, para los años 1749-51/1790-92 ó 1715-17/1802-04, se comprueba que el crecimiento de las exportaciones a Inglaterra y Francia fue mayor en términos nominales que en volumen. Evidentemente, hubo inflación, que yo creo que se debió a un crecimiento de la demanda sin que se produjera un aumento similar de la oferta. En cuanto a la intervención de las casas extranjeras, no podemos hacer ninguna precisión.

Carlos MALAMUD. Respecto al reglamento del libre comercio, en parte es consecuencia de la apertura por Francia e Inglaterra de puertos francos en el Caribe, y eso tendería a aumentar el comercio directo. Posteriormente, un hecho que sí va a aumentar la participación de puertos como Hamburgo en el comercio americano va a ser el permiso del comercio de navíos y puertos neutrales, como consecuencia de las guerras europeas. Con respecto a la segunda pregunta, diré que es un tema difícil de precisar; sin embargo, es posible determinar que en algunos momentos, sobre todo en aquellos en que las medidas fiscales presionaban en Francia para que los que retornaban metálico pagaran más impuestos, los franceses, en vez de desembarcar su plata en puertos de Francia, lo hacían en puertos como La Coruña o Cádiz, para desde allí trasladarlo luego, también por contrabando, a Francia, a través del Bidasoa o de los Pirineos leridanos.

Gabriel TORTELLA. Se levanta la sesión. Muchas gracias.