

**Jordi NADAL y Jordi CATALAN (eds.), *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*. Alianza Editorial, Madrid, 1994, 427 pp.**

La historia económica coincide en que el crecimiento industrial en Europa, a lo largo de los siglos XIX y XX, obedeció a formas diferentes de desarrollo y a sectores que no se redujeron estrictamente a los que marcaron un liderazgo tecnológico y, por consiguiente, pautaador. Tal y como afirman Jordi Nadal y Jordi Catalan en el prólogo del libro que comentamos, la crisis de la segunda mitad de los años setenta y primeros ochenta ha creado importantes fisuras en la percepción tradicional, basada en la gran fábrica, de los procesos de industrialización, toda vez que esa realidad económica, principal protagonista de los avances de postguerra, también podía ser causante de crisis. Por el contrario, las industrias pequeña y media se readaptaban mucho mejor a las fases de reestructuración inducidas por la recesión. Esto lo demuestran las contribuciones más recientes en el ámbito de la economía industrial europea. El caso más elocuente en tal sentido es el de la Tercera Italia, cuyo análisis debemos de manera esencial a G. Becattini y S. Brusco, a partir de la recuperación del concepto del distrito industrial marshalliano<sup>1</sup>. En él, la flexibilidad y la adecuación de la producción a los cambios de la demanda son mucho más factibles gracias a que los sectores protagonistas no fueron históricamente pautaadores, encuadrándose en la industria ligera. En efecto, los sectores textil tradicional y metal-mecánico, aderezados con nuevos valores añadidos (el diseño y una ágil organización productiva y distributiva con empresas matrices, una eficiente división del trabajo y la creación de una "atmósfera industrial") explican el avance manufacturero en zonas que, antaño, no necesariamente se caracterizaron por un protagonismo sobre la base de industrias más modernas. Igualmente, el escenario geo-político de análisis de los procesos de industrialización se ha circunscrito, en los últimos tiempos, a desvelar las experiencias de carácter más localizado, con planteamientos que, sin eludir aspectos macroeconómicos, centran esfuerzos mayores en la microeconomía o en investigaciones de ámbito comarcal o regional. Aquí, la perspectiva gradualista del cambio técnico colisiona con discontinuidades propias de otros enfoques. Entre otras fuentes, esta nueva y poderosa reflexión bebe de los trabajos ya clásicos de S. Pollard<sup>2</sup> y de los estudios de las historiadoras M. Berg y P. Hudson, que recogen la herencia de la literatura protoindustrial. Revisiones recientes desde ópticas

1. Entre otras aportaciones: Becattini (1979) y Brusco (1982).

2. Pollard (1991; la edición original es de 1981).

distintas, como las editadas por J. Mokyr<sup>3</sup> —entre las que destaco la importante reflexión de D. Landes matizando algunos de los efectos de su Prometeo<sup>4</sup>—, han acabado incorporando parte de las premisas de las citadas especialistas británicas.

El libro coordinado por Nadal y Catalán se enmarca en estos parámetros interpretativos. La obra recoge buena parte de las ponencias que se presentaron en un curso de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, celebrado en el verano de 1991, sobre la modernización de los sectores no líderes en la industrialización española. Los doce trabajos que se compilan en el libro han sido tratados con metodologías y resultados heterogéneos, en función de las fuentes exhumadas y de la dedicación de los autores. Este es el aspecto que, sin duda, más despista al lector, aunque debe decirse que resulta lógico que sea así. Un elemento más criticable es la ausencia, en aquellos trabajos en los que la clave regional es básica, de mapas de situación que faciliten la ubicación geográfica de las diferentes poblaciones que se citan en los textos. La excepción es el estudio de Torras Ribé. Con todo, las características comunes a esas aportaciones, aún siendo escasas, manifiestan un factor cohesionador que da cumplida respuesta al subtítulo del volumen: los sectores analizados no fueron anémicos y conocieron, en cronologías distintas, procesos modernizadores en su producción, si bien con problemas derivados de la propia situación de la economía española. Pero vayamos por partes.

En su estudio sobre la industria oleícola, Antonio Parejo y Francisco Zambrana destacan que el cambio técnico alteró poco la estructura de costes. Pero no cabe duda que acabó influyendo en la mayor calidad del producto. Esto debió ser particularmente importante en el primer tercio del siglo XX —tras una agitada crisis finisecular, que retrasó la renovación de la molinería tradicional—, en el ámbito de una expansión olivarera que exigía la adopción de nuevos ingenios y de otros vectores energéticos. Éstos se aplicaron a las diferentes fases del proceso de producción, de manera que deshuesadoras, trituradores metálicos y prensas hidráulicas constituyeron instrumentos que facilitaban la producción de aceites más limpios y gustosos. Tales producciones debían competir en los mercados internacionales con los caldos italianos, fabricados a partir de una estrategia modernizadora que no se encontraba demasiado alejada de la española. En tal sentido, la mejor aceptación de los aceites italianos no se debía a ventajas de carácter técnico, sino a estructuras productivas diferenciadas y a una política comercial favorable. En conclusión, para Parejo y Zambrana no existía atraso relativo del sector oleícola español.

Una impresión más matizada se deduce del trabajo de Núria Puig sobre la industria alcohólica. Según la autora, la modernización técnica y comercial del sector fue lenta, habida cuenta que gran parte de los centros de producción seguían siendo una prolongación de la agricultura. Este constituía uno de los problemas centrales sobre todo para los fabricantes de alcohol vínico. A esto cabe añadir otra dificultad añadida: la heterogeneidad de los colectivos empresariales implicados en la economía vitícola, que les restaba capacidad de influencia en

3. Mokyr (1993).

4. Landes (1993). Una línea similar se desarrolló en la sesión C36 (*La révolution industrielle à la "une" de l'histoire économique*) organizada por el propio Landes en el XI Congreso Internacional de Historia Económica de Milán (1994), en la que la fábula del "caballo muerto" cabalgó nuevamente.

el ámbito político. Incluso en la coyuntura más propicia para la viticultura (la que engloba los años 1860-1890), la dispersión organizativa y las diferencias regionales actuaron negativamente para los intereses de las “burguesías vitícolas”, de forma que el Estado aparecía como el único agente sólido. Y es precisamente este punto el que, según Puig, justifica la precoz intervención pública, dirigida a aumentar la capacidad recaudatoria de la Hacienda, modernizar el sector, mejorar la oferta, evitar en la medida de lo posible las situaciones de sobreproducción y, en fin, incrementar las exportaciones. Esta estrategia se delinea en unas décadas (1875-1900) en las que el *trend* de las ventas exteriores de alcoholes y aguardientes se manifestaba claramente a la baja. Los escollos para encajar todas esas piezas fueron importantes, de manera que la modernización de la industria alcoholera vínica –la más relevante del sector– se ralentizó.

La tecnología no contribuyó en exceso a la modernización de la industria de conservas de pescado en España, como muestra la investigación de Joám Carmona. El autor describe la lentitud en el crecimiento del sector hasta los años 1880, dado el difícil acceso a hojalatas y aceites de calidad, elementos fundamentales para las conserveras. Estamos ante consorcios de carácter más bien artesanal, con escasa especialización. Pero el desarrollo en la fabricación de hojalata y la mejora de los aceites andaluces inducirá cambios relevantes: se modernizan las empresas, se entra en la senda de la especialización en conservas de pescado, se va adquiriendo una fisonomía fabril en la fabricación y se alcanza una sólida participación en mercados exteriores. Carmona destaca dos características importantes. Por un lado, los efectos de arrastre generados por las conservas de pescado: impacto sobre el propio sector pesquero y estímulo para las fábricas de hojalatas, las de jabón –utilizando restos de aceites empleados por las conserveras– y las de harinas de pescado. Por otra parte, la configuración del sector conservero como exportador neto entre 1900 y 1935, aspecto que permite al autor delimitar fases estrictas de desarrollo (1880-1908, de tendencia ascendente; 1908-1928, de estabilización; y 1928-1935, de reorientación hacia el mercado nacional). El avance cabe adjudicarlo al desarrollo de innovaciones en la pesca y al establecimiento de acuerdos empresariales (proceso que significó el mantenimiento de los precios por debajo de los portugueses y franceses), más que a la contribución tecnológica.

Este aletargamiento técnico no se manifiesta en el subsector del tabaco, según el modélico análisis de Luis Alonso. El autor, que trabaja sobre una sólida base documental (en esencia, los fondos de la Compañía Arrendataria de Tabacos), parte de la demanda, en claro crecimiento –a tenor de las cifras que presenta en el período 1750-1886–, para abordar problemas básicos del lado de la oferta –tradicionalmente insuficiente–, brindando indicadores de consumo, de producción y de productividad. Las dificultades a las que se aludía son, precisamente, las que impondrán el gradual avance de la modernización del sector. El planteamiento de Alonso se centra en aquellos factores que dotaron a la industria tabaquera de una capacidad poco conocida, que el autor se encarga de desvelar: la política decidida de reducción de costes, la reestructuración de la gestión, la mejora de las economías de escala –sustituyendo trabajo por inversión tecnológica– y la mecanización de la producción. Este dinámico proceso se inicia y desarrolla en unas fases concretas (1890-1891 y 1905-1913, especialmente) y al-

canza su punto álgido en los años 1920. Esas tres coyunturas –en especial, la tercera– son presentadas como los capítulos básicos de la industrialización tabaquera española. En suma, el sector se modernizó a partir de pautas innovadoras que abrazaban el ámbito estricto de la producción, pero que afectaban igualmente los mecanismos de gestión. Esto posibilitó incrementar la producción con costes más bajos en unas coordenadas de crecimiento del consumo, a la par que una menor fuerza laboral elaboraba, gracias a los nuevos condicionantes tecnológicos, mayores estocs de tabacos. Se multiplicaba así la productividad sin que, además, se conocieran graves trastornos sociales.

La industria azucarera es el objeto de estudio de Manuel Martín. La investigación repasa el desarrollo del sector, en el que destaca un perfil claramente tradicional que se alarga hasta fechas bien tardías: el autor asevera que hasta 1844 la tecnología era la misma que la aplicada por los árabes. Este sistema mantenía deficiencias notables que fueron subsanadas, a partir de 1845, con la incorporación de nueva maquinaria (en particular, las centrifugadoras que vertebraron el nacimiento de las primeras fábricas modernas de azúcar). Los resultados no se hicieron esperar: el aumento en la producción de azúcar fue espectacular desde los años 1870, multiplicándose por ocho entre 1875 y 1904. El azúcar de remolacha constituye la pieza esencial que explica una expansión marcada, sin embargo, por la fuerte competencia de los azúcares provenientes de las colonias. La situación cambiará a raíz de la independencia cubana y de una fuerte política proteccionista. El resultado fue que la falta de previsión empresarial comportó una verdadera “fiebre azucarera” –en expresión de Martín–, que desembocará en una importante crisis de sobreproducción, explicable por el exceso de capacidad instalada en las fábricas y por la poca elasticidad de la demanda. En este punto, las cifras calculadas por el autor sobre consumo per cápita de azúcar en España delatan que éste era muy reducido, en comparación con otras naciones europeas. El aserto no es banal. Para algunos antropólogos, como M. Harris y S. Mintz<sup>5</sup>, el consumo de azúcar refleja, indirectamente, el grado de desarrollo industrial de un país. Según Harris y Mintz, el azúcar jamaicano constituyó, para los trabajadores industriales ingleses, una fuente capital de calorías, mezclado con bebidas estimulantes como el té. De ahí, el incremento del consumo azucarero durante la revolución industrial. Recordemos que E.P. Thompson ha aportado argumentos convincentes en esa misma línea, añadiendo al té la ingestión de cerveza como componente calórico. Calorías “vacías”, pero baratas. Y los datos tabulados por Martín son palmarios: caída de los precios del azúcar en el mercado de Londres entre 1845 y 1904, que contrasta con el mantenimiento de los valores hispanos para el mismo período. Si adoptamos los parámetros de Harris y Mintz, las variables azucareras establecidas por el historiador andaluz podrían constituir un nuevo indicador sobre los límites del trabajo industrial en España.

El sector textil tradicional viene refrendado por sendos trabajos, con Cataluña como referente elemental: uno relativo a la lana, redactado por Josep Maria Benaul; y otro sobre la cintería de seda, de Llorenç Ferrer. En ambos casos, la adaptación al mercado fue la llave de la estrategia empresarial. En el ejemplo de la lana, la base del desarrollo industrial fue la manu-

5. Harris (1991), Mintz (1985; citado por Harris).

factura rural –sobre cuya articulación Jaume Torras ha ofrecido páginas luminosas–, concentrada en comarcas de la Cataluña intermedia. Aquí se elaboraban tejidos estrechos de estambre o mixtos de estambre y lana cardada, además de paños y bayetas, productos que circulaban modesta pero firmemente hacia el mercado español, contribuyendo a la formación de redes comerciales, que han sido analizadas, recientemente, por Jaume Torras y por Assumpta Muset<sup>6</sup>. El punto de partida del subsector era, por tanto, positivo. Y ello fomentó una clara especialización de la producción textil en Sabadell y Terrassa, epicentros de la industria lanera española. Junto a ellos, Benaul sitúa otros ejemplos de menor entidad, como Alcoy, Antequera y Béjar. Por mi parte, debo decir que el cuadro 6.7. debería reforzarse con las variables relativas a Mallorca, ya que en 1900 la isla contaba con 223 telares manuales y 45 mecánicos consagrados al trabajo de la lana y géneros mixtos de estambre, lino y lana. Cifras superiores a las que Benaul tabula para Béjar y Antequera. Pero esto no distorsiona una de las principales conclusiones del autor: la captura de buena parte de la demanda española por parte de los industriales laneros catalanes, hecho incontrastable sustentado sobre una política eficaz de sustitución de importaciones. La modernización tecnológica y organizativa contribuye a explicar ese proceso. En efecto, Benaul aplica las nociones marshallianas de distrito industrial (Sabadell-Terrassa) y de economías externas al subsector lanero, en unas coordenadas de claro avance del potencial energético aplicado a las fábricas de tejidos de lana. Todo ello en el marco de un crecimiento textil presidido por el algodón. Es precisamente del algodón de donde proceden los empresarios que impulsan el subsector sedero de Manresa, estudiado por Llorenç Ferrer. Estamos ante unidades productivas de dimensiones reducidas, con una base familiar muy sólida, en las que la destreza de los tejedores, las redes de comercialización propia y la orientación de trabajar sobre pedidos previamente solicitados constituyen los ejes de funcionamiento de los obradores. Estos factores explican, según Ferrer, la inexistencia de grandes fábricas de cintas de seda durante el siglo XIX, y la consolidación de ciclos cortos en las empresas (dos o tres generaciones), con un dinámico proceso de renovación que dependía, en muchos casos, de estrategias familiares.

La investigación de Antonio Gómez Mendoza sobre la producción y el consumo de cueros y pieles en España en el primer tercio del siglo XX ofrece dos series significativas: una sobre el consumo de carne por habitante y otra sobre la oferta de cueros y pieles (especialmente en el primer caso, se echa en falta una comparación con otras realidades europeas). Ambos aspectos tienen una relación intensa, pero con resultados distintos. Mientras la demanda de carne no debió representar un problema grave para la oferta –la de vaca aglutinaba casi el 60% del consumo cárnico–, el mercado español era deficitario en cueros vacunos. Ese desequilibrio se corrigió vía importaciones, siempre positivas entre 1900 y 1933 y particularmente destacables en la coyuntura de la Gran Guerra. Igualmente, la curtición al cromo de las tenerías españolas –único avance moderno apreciado en el tratamiento de los curtidos hispánicos– incentivó compras exteriores de minerales. Todo ello proporciona un indicador de la relevancia de otras parcelas inherentes a las industrias de curtidos, como es el caso de la fabri-

6. Torras (1995); Muset (1995).

cación de productos de cuero. En este punto, es clara la convergencia con el estudio de Josep Maria Torras Ribé sobre el curtido en Cataluña. El autor, profundo conocedor del tema, destaca el relativo retraso catalán en la mecanización de las tenerías y el estímulo a la modernización del curtido, aguijoneada por la energía eléctrica, a raíz de la Primera Guerra Mundial. Las cifras de Gómez Mendoza no se incomodan en este horizonte interpretativo. En efecto, el conflicto provocó un incremento notable de la demanda de productos como correajes, cartucheras y, especialmente, botas y zapatos.

A este respecto, es Jordi Nadal quien aborda de forma específica la mecanización del calzado español, a partir del análisis de una fuente fundamental: un informe de 1912, redactado por Arthur Butman, agente del Department of Commerce and Labor de Estados Unidos, que recorrió todo el mundo con el objetivo de establecer una radiografía precisa sobre la industria del calzado que estaba compitiendo con la fabricación norteamericana. Nadal nos advierte que su contribución es sólo la parte visible de un iceberg mucho más rico y voluminoso, emplazando a los historiadores económicos a una investigación más radical sobre el tema. La existencia en Barcelona de los fondos de la *United Shoe Machinery Company España, S.L.* (U.S.M.C.), empresa que, en sus orígenes —en 1899—, aglutinaba en una sola razón social los sistemas Goodyear y McKay en la fabricación de calzado, constituye, como subraya el autor, un filón indiscutible sobre el proceso de mecanización del calzado español. Este tiene unos referentes regionales claros: Cataluña, que lidera el sector con un 46% de la producción, seguida de Baleares, País Valenciano y Murcia. En esos cuatro casos, la mecanización atendió a cronologías diferentes: en 1900, Cataluña representaba ya la parte del león en la modernización del proceso productivo del calzado; en Albacete (Almansa, en concreto) la fábrica Coloma, la principal empresa de la ciudad, iniciará su motorización en 1907 a partir del gas pobre, con equipamientos de la U.S.M.C; mientras que en Mallorca, Menorca y en el valle del Vinalopó, el zapato “mecánico” conocerá cotas significativas a partir de la coyuntura de la Gran Guerra.

El punto de partida del trabajo de Miquel Gutiérrez sobre la industria papelera es sugerente: constata el bajo consumo de papel en España en fechas muy próximas (1988), lo que explica, según el autor, políticas de oferta destinadas especialmente a la flexibilidad en la producción. Esta conclusión constituye un buen recurso para analizar las bases de unos condicionantes que son históricos. Un claro ejemplo de cómo la historia industrial contribuye a identificar mejor problemas actuales. En efecto, Gutiérrez apunta, a título de hipótesis, que el lento avance de este sector (mecanización tardía, persistencia del trabajo manual, falta de especialización) se debió, esencialmente, a la baja demanda per cápita. La comparación con otros casos avala la intuición del historiador: el consumo español en 1908 era similar al alemán o al francés, pero de 1873. Treinta y cinco años de retraso sólo superados por la Rusia zarista. Esto articuló un tejido empresarial de pequeñas y medianas dimensiones, más flexible en cuanto al *output* ofertado y, por tanto, reactivo a la creación de economías de escala de cierta entidad. Tal realidad se desbloquea a fines del siglo XIX, con la irrupción de la pasta de madera —en sustitución del trapo tradicional— en los procesos productivos. De aquí emerge la visión microeconómica de Gutiérrez, a partir del análisis de *La Papelera Española*, una unión

de once compañías ya existentes que persigue bajar precios e incrementar el consumo. La creación de nuevos consorcios en las primeras décadas del siglo XIX supuso un escenario en el que Cataluña, País Vasco y País Valenciano nucleaban más del 90% de la capacidad productiva española, en una conjuntura positiva truncada por la guerra civil.

Precisamente de las consecuencias de la guerra civil nace la lúcida revisión de Jordi Catalan sobre la situación industrial del primer franquismo. La batería de datos que ofrece el autor conduce a una conclusión implacable, ya apuntada en otros términos por Albert Carreras al comparar la producción industrial per cápita española e italiana (en suma, una aproximación al coste del franquismo): el atraso relativo en las industrias de bienes de consumo durante las primeras décadas de la dictadura. La penalización se extendió de manera directa a los empresarios *value-added* —en feliz expresión de Ch. Kindlerberger—, es decir, a la clase empresarial preocupada por los valores añadidos en los sectores industriales. Los especuladores triunfaron operando en el mercado negro —que permitía adquirir suministros a precios de tasa para desviarlos posteriormente hacia la demanda clandestina—, de manera que las grandes fortunas se edificaron en la esfera de la circulación y no en la de la producción de mercancías. Al mismo tiempo, se agudizaba la transferencia de recursos desde las industrias de bienes de consumo hacia aquellos sectores productores de bienes intermedios, que consumían mucha energía y que eran escasamente exportadores. Según Catalan, este proceso no hizo sino interrumpir la renovación gradual de las técnicas fabriles que se conocía antes de la guerra civil, lo que influyó sobre un empresariado hispano volcado más hacia mecanismos de especulación que implicaban enriquecimientos rápidos que a prácticas racionales de inversión productiva.

En definitiva, este conjunto de trabajos viene a complementar dos aportaciones anteriores —también surgidas de encuentros en la Menéndez Pelayo— que el lector ya conoce: en concreto, los volúmenes editados por Ariel sobre la economía española en el siglo XX y en relación a las pautas regionales de su industrialización. Puede decirse que las investigaciones recopiladas por Nadal y Catalan cierran un ciclo —si bien abren amplias perspectivas para futuros trabajos— cuyo inicio podría situarse en *El fracaso* y que tiene una de sus principales rúbricas en el artículo del propio Nadal sobre la industria española a comienzos del siglo XX, que ha propiciado un replanteamiento de la historia industrial española. Las páginas que se han comentado recogen, en parte, esa herencia. El indiscutible magisterio del profesor Nadal se hace sobre todo evidente en dos de esos tres jalones de la historiografía económica española más reciente: los que revisan cuidadosamente la historia económica contemporánea de España al calor de investigaciones novedosas sobre historia industrial, contempladas tanto desde el ámbito sectorial como desde el regional. Una mano, pues, bien visible y aleccionadora.

CARLES MANERA

## BIBLIOGRAFÍA

- BECATTINI, G. (1979), "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1.
- BRUSCO, S. (1982), "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, 6.
- HARRIS, M. (1991), *Nuestra especie*, Alianza Editorial, Madrid.
- LANDES, D. (1993), "The Fable of the Dead Horse; or, The Industrial Revolution Revisited", en J. MOKYR (ed.) (1993).
- MINTZ, S. (1985), *Sweetness and Power*, Viking Penguin, Nueva York.
- MOKYR, J. (ed.) (1993), *The British Industrial Revolution. An Economic Perspective*, Boulder, San Francisco-Oxford.
- MUSET, A. (1995), "Els transports per terra entre Catalunya i la resta de regions espanyoles al segle XVIII", *Recerques*, 31.
- POLLARD, S. (1991), *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- TORRAS, J. (1995), "Redes comerciales y auge textil en la España del siglo XVIII", en M. BERG (ed.), *Mercados y manufacturas en Europa*, Crítica, Barcelona.