



7

2005

**MEDITERRANEO ECONOMICO**

COLECCION ESTUDIOS SOCIOECONOMICOS

**MEDITERRÁNEO**  
**e Historia Económica**

Coordinadores: Jordi Nadal y Antonio Parejo

instituto  cajamar





**MEDITERRANEO ECONOMICO**

# **Mediterráneo e Historia Económica**

Coordinadores: Jordi Nadal y Antonio Parejo

**Director:** Jerónimo Molina Herrera

**Consejo Asesor:**

Juan del Águila Molina

Joaquín Auriolos Martín

Francisco Ferraro García

Jose María García Álvarez-Coque

Jordi Nadal Oller

Antonio Pérez Lao

Manuel Pimentel Siles

**Coordinadores:** Jordi Nadal y Antonio Parejo

**Consejo de Redacción:**

Rodolfo Caparrós Lorenzo

Francisco Joaquín Cortés García

Roberto García Torrente

Abel Lacalle Marcos

Antonio Parejo Barranco

Andrés Sánchez Picón

---

**Edita:** Caja Rural Intermediterránea. Cajamar.

**Producido por:** Instituto de Estudios de Cajamar.

[www.instituto.cajamar.es](http://www.instituto.cajamar.es)

**Portada:** Reimagina, S.L.

**Diseño y maquetación:** Francisco J. Fernández.

**Imprime:** Escobar Impresores, S.L. El Ejido (Almería)

**ISBN:** 84-95531-26-7

**ISSN:** 1698-3726

**Depósito legal:** AL - 161 - 2005



## Índice

PRESENTACIÓN .....	9
A MODO DE INTRODUCCIÓN .....	11
LA ECONOMÍA DEL MEDITERRÁNEO EN EL SIGLO XVII .....	18
<i>Fernand Braudel.</i>	
<b>I. LA HISTORIA MEDITERRÁNEA EN LA LARGA DURACIÓN</b>	
ARQUÍMEDES NO ERA INGLÉS. EL MEDIO AMBIENTE Y EL DESARROLLO DESIGUAL DE LA EUROPA MEDITERRÁNEA Y LA EUROPA ATLÁNTICA A MUY LARGO PLAZO .....	39
<i>Juan García Latorre. Doctor en Historia Moderna.</i>	
SISTEMAS HIDRÁULICOS EN EL MEDITERRÁNEO ESPAÑOL Y EL NORTE DE ÁFRICA, 1840/50-2000 ....	57
<i>M<sup>a</sup> Teresa Pérez Picazo. Universidad de Murcia.</i>	
TRAYECTORIAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL MEDITERRÁNEO .....	80
<i>Albert Carreras. Universidad Pompeu Fabra.</i>	
VECINOS IGNORADOS: BRECHAS Y ENCUENTROS EN LA HISTORIA ECONÓMICA DESDE LAS DOS ORILLAS (EL MAGREB Y ESPAÑA) .....	108
<i>Andrés Sánchez Picón. Universidad de Almería.</i>	
<b>II. REGIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO EN EL MEDITERRÁNEO</b>	
LA INDUSTRIA EN EL MEDITERRÁNEO: UNA HISTORIA EN CONSTRUCCIÓN .....	151
<i>Gerard Chastagnaret. Casa de Velázquez.</i>	
LA TRANSFORMACIÓN DEL COMERCIO MEDITERRÁNEO DURANTE LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX. EL CASO DE BARCELONA Y GÉNOVA .....	164
<i>Laura Calosci. Universidad de Barcelona.</i>	
ANDALUCÍA Y CATALUÑA: DOS TRAYECTORIAS ECONÓMICAS DIVERGENTES. (FINALES DEL SIGLO XVIII-COMIENZOS DEL SIGLO XXI) .....	184
<i>Antonio Parejo Barranco. Universidad de Málaga.</i>	



ESTATURAS, DESIGUALDAD REGIONAL Y DESARROLLO ECONÓMICO EN ITALIA Y ESPAÑA DURANTE EL SIGLO XX .....	206
<i>José Miguel Martínez Carrión. Universidad de Murcia</i>	
LA "EUROPA DEL SOL". CONVERGENCIA ECONÓMICA DE LAS REGIONES DEL MEDITERRÁNEO OESTE DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX .....	229
<i>Jordi Maluquer de Motes. Universidad Autónoma de Barcelona.</i>	
LOS COSTES DE LA INSULARIDAD EN EL DESARROLLO ECONÓMICO. UN CONTRASTE EN EL MEDITERRÁNEO OCCIDENTAL .....	247
<i>Carles Manera y Jaume Garau. Univesidad de las Islas Baleares.</i>	
<b>III. SECTORES PROTAGONISTAS</b>	
EL FRACASO DE LA AVENTURA MEDITERRÁNEA DE RAMÓN DE LA SOTA: LAS COMPAÑÍA DE SIERRA MENERA Y SIDERÚRGICA DEL MEDITERRÁNEO (1900-1940) .....	271
<i>Antonio Escudero. Universidad de Alicante.</i>	
CALZADO Y DISTRITOS INDUSTRIALES EN EL MEDITERRÁNEO: UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO .....	289
<i>José Antonio Miranda Encarnación. Universidad de Alicante.</i>	
LA VITIVINICULTURA EN EL SIGLO XX: UNA PERSPECTIVA DESDE EL MEDITERRÁNEO .....	313
<i>Juan Pan-Montojo. Universidad Autónoma de Madrid.</i>	
LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO DE ACEITE DE OLIVA EN LOS PAÍSES DEL MEDITERRÁNEO (1850-1938): COMPETENCIA Y ESPECIALIZACIÓN .....	329
<i>Ramón Ramón i Muñoz. Universidad de Barcelona.</i>	
OLEAGINOSAS Y ACEITES: EL SUMINISTRO DE ACEITES VEGETALES EN LA REGIÓN OLIVERA MEDITERRÁNEA, 1961-2000 .....	355
<i>Juan Francisco Zambrana. Universidad de Málaga.</i>	
EL TURISMO EN EL MEDITERRÁNEO. UNA PERSPECTIVA COMPARATIVA .....	374
<i>Patricia Battilani. Universidad de Bolonia.</i>	
EL TURISMO DE MASAS EN EL MEDITERRÁNEO (1987-2002): UNA OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO ...	390
<i>Carles Manera y Jaume Garau. Univesidad de las Islas Baleares.</i>	



## Índice de autores

<i>Patrizia Battilani</i>	Profesora de la Universidad de Bolonia
<i>Albert Carreras i Odrizola</i>	Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona
<i>Laura Calosci</i>	Investigadora de la Universidad de Barcelona
<i>Gerard Chastagnaret</i>	Director de la Casa de Velázquez
<i>Antonio Escudero</i>	Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Alicante
<i>Jaume Garau Taberner</i>	Profesor de Economía Aplicada de la Universidad de las Islas Baleares
<i>Juan García Latorre</i>	Doctor en Historia Moderna y miembro del Grupo de Investigación SEJ-147 (Grupo Almeriense de Economía Aplicada) de la Universidad de Almería
<i>Jordi Maluquer de Motes</i>	Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad Autónoma de Barcelona
<i>Carles Manera i Erbina</i>	Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de las Islas Baleares
<i>José Miguel Martínez Carrión</i>	Profesor titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Murcia
<i>José Antonio Miranda Encarnación</i>	Profesor titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Alicante
<i>Jordi Nadal i Oller</i>	Catedrático Emérito de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Barcelona
<i>Juan Pan Montojo</i>	Profesor titular de Historia Contemporánea de la Universidad Autónoma de Madrid



<i>Antonio Parejo Barranco</i>	Catedrático de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Málaga
<i>M<sup>a</sup> Teresa Pérez Picazo</i>	Catedrática de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Murcia
<i>Ramón Ramón i Muñoz</i>	Profesor de Historia Económica de la Universidad de Barcelona
<i>Andrés Sánchez Picón</i>	Profesor titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Almería
<i>Juan Francisco Zambrana Pineda</i>	Profesor titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Málaga





## PRESENTACIÓN

*Jerónimo Molina Herrera*<sup>1</sup>

Para una colección de estudios de economía acotada geográficamente por el Mediterráneo, es imprescindible dedicar un volumen a su propia historia, a la historia económica del Mediterráneo. Podría haber sido el primer número de la colección, pero la oportunidad y las circunstancias nos lo ofrecen ahora, en el tercer año de vida y tras un amplio catálogo de enfoques con los que a lo largo de los seis números anteriores nos hemos asomado a nuestro Mar desde las migraciones al turismo, desde la agricultura a la economía social y desde el urbanismo al medio ambiente.

En nuestra función editora, la tarea más delicada es, sin duda, la elección de los coordinadores de los diferentes números, ya que por su carácter monográfico son ellos los que le dan la solvencia y el prestigio a la publicación, además de permitirnos acceder a los estudios y profesionales que en cada momento están trabajando en las materias objeto de nuestros trabajos. Sin embargo, en esta ocasión, la elección ha sido sencilla y acertada, ya que las personas idóneas para coordinar una publicación sobre la Historia Económica del Mediterráneo vienen participando en nuestra aventura editorial desde su inicio. Los profesores Nadal y Parejo son, respectivamente, miembros del Consejo Asesor y de Redacción de nuestra colección de estudios. El agradecimiento a ambos por la dedicación y el esfuerzo que han puesto para la elaboración de esta obra es enorme, pero lo es aún más, como no podía ser de otra forma, por el magnífico resultado de la misma. El objetivo de nuestra colección de suscitar debates que rebasen el ámbito estrictamente académico ayudándonos a profundizar en el conocimiento del entorno donde realizamos la mayor parte de nuestra actividad, así como sus limitaciones y proyecciones de futuro, ha quedado plenamente cubierto. Estamos convencidos que el libro que tienen entre sus manos se convertirá en un referente para todos los estudiosos de nuestra historia económica.

El Mediterráneo, que durante siglos acrisoló pueblos y culturas, se dibuja hoy como sima que agudiza divisiones y enfrentamientos. Paradójicamente, en la época de la globalización, lo más global que ha existido en la historia de la humanidad: el Mediterráneo, se presenta como frontera que define y divide comunidades que durante siglos estuvieron mezcladas. Es curioso observar cómo las revoluciones científico-técnicas han ido fragmentando la cultura común *labrada* durante siglos por la navegación a vela, los arados, las acequias, las calzadas... En los últimos siglos, la máquina de vapor, el ferrocarril, la industria química, la electrónica, etcétera, en vez de unir y acercar, alejan y separan. Esta trayectoria no parece que vaya a mejorar en los albores del siglo XXI, sino todo lo contrario, ya que la nueva revolución tecnológica, la de la sociedad de la información, puede ahondar las diferencias entre regiones, en lo que ya se conoce como brecha digital.

---

<sup>1</sup> Director del Instituto de Estudios Socioeconómicos de Caja Rural Intermediterráneo, Cajamar.



Pero no sólo las dos orillas son tratadas en esta magnífica monografía, también se analiza la tardía industrialización de la Europa mediterránea frente a la atlántica, y cómo este modelo de desarrollo es diferente al del Norte. En distintos capítulos se compara la dispar trayectoria de las regiones de la Europa mediterránea, que tienen el caso más llamativo en las grandes divergencias que se presentan en la península italiana. No podía faltar en este volumen una referencia a los sectores productivos que han definido históricamente la economía y la cultura mediterránea: el comercio y la agricultura, y dentro de esta última el olivo y la vid. Pero también el futuro está presente con una actividad emergente en sus nuevas variedades que puede *globalizar* las relaciones entre los distintos espacios mediterráneos: el turismo, actividad cada vez más demandada en sus distintas vertientes. El potencial de esta nueva actividad puede ir más allá del simple desarrollo económico de amplias zonas en ambos lados del Mediterráneo, ya que, como es sabido, los productos unifican los mercados, los cuales generaliza comportamientos sociales que acaban facilitando el entendimiento entre culturas. El turismo se nos presenta como una oportunidad y también como una esperanza.

Sólo nos queda, antes de invitarles a que se sumerjan en el contenido de esta apasionante obra, reiterar nuestro agradecimiento a la generosa dedicación de los profesores Nadal y Parejo, así como a la inestimable ayuda que hemos recibido del profesor Sánchez Picón, que han conseguido conjuntamente realizar una magnífica obra y nos ha permitido disfrutar de sus amplios conocimientos y, sobre todo, de su calidad humana.



## A MODO DE INTRODUCCIÓN

*Jordi Nadal y Antonio Parejo*

El encargo que recibimos para coordinar el séptimo número de **MEDITERRÁNEO ECONÓMICO** representaba para nosotros una oportunidad que no podíamos dejar de aprovechar. Fundamentalmente, porque suponía el reconocimiento implícito de que la Historia Económica también es capaz de ofrecer respuestas a los interrogantes que en nuestros días acucian al espacio geográfico en el que nos ha tocado vivir: un mar común a dos orillas, que durante siglos han compartido culturas, modos de vida, mercados y estructuras productivas, pero que en la actualidad, en un fenómeno que se acentúa con la industrialización, viven separadas por un océano de distancia cultural, económica y de bienestar.

Profundizar en las razones y las pautas de tal divergencia y plantear análisis comparativos de los modelos de crecimiento y especialización materializados en ambas vertientes eran algunas de las posibilidades que valía la pena explorar desde el medio que el Instituto de Estudios Cajamar ponía a nuestra disposición. Todavía más, cuando se trata de un ejercicio de reflexión escaso en nuestra historiografía -y no demasiado abundante en la de los vecinos latinos- pero necesario si queremos que la especialidad comience a asumir como propios territorios de investigación que sin duda le pertenecen, pero por los que hasta ahora apenas se ha interesado.

Volvemos al principio de estas líneas: oportunidad pero también un reto al que no estábamos seguros de acertar a responder adecuadamente. Inmersos en argumentos vinculados a las causas de nuestro propio atraso en comparación con los países más ricos del continente, los historiadores económicos españoles hemos permanecido ajenos a la trayectoria vital de nuestros vecinos del sur, y aún hasta fechas recientes, apenas hemos apuntado cotejos con los más cercanos a nosotros a este lado del Mediterráneo. Conscientes de que había llegado el momento de cambiar de registro, aceptando el desafío intelectual que supone desbrozar nuevos caminos sobre los que investigar, nada mejor que poner al día nuestros conocimientos, contrastarlos con los ajenos y sugerir terrenos de encuentro desde una publicación como **MEDITERRÁNEO ECONÓMICO**, tan comprometida con el marco geográfico que nos acoge como abierta a un público de sensibilidades muy diversas.

Un poco de todo lo anterior frecuenta las páginas que siguen. Para atender las cuestiones señaladas, el volumen se ha estructurado en tres grandes apartados. Los coordinadores hemos intentado agrupar así los distintos enfoques que aún teniendo al Mediterráneo como marco final de sus reflexiones y análisis -la única condición impuesta a los autores- ponen el acento en asuntos que han marcado la dedicación más reciente de nosotros y de nuestros

colegas. Esta es otra de las características del monográfico: de alguna forma, las colaboraciones recogidas resumen la mayor parte de las líneas de trabajo que ahora mismo ocupan a nuestra especialidad, con lo que el lector interesado podrá sentir el pulso de una materia que se ha mostrado extraordinariamente vigorosa en las últimas décadas: que en consecuencia ha sido capaz de absorber elevados recursos humanos, y con ellos de ofrecer respuestas cada vez más sólidas a los múltiples interrogantes planteados sobre el comportamiento económico español a lo largo de su historia, y especialmente en la época contemporánea.

De tal manera, incluida una no disimulada aspiración interdisciplinar, aquí están presentes las preocupaciones medioambientales, variable que la historia económica ha incorporado últimamente a su utillaje teórico y metodológico como uno más de los factores capaces de explicar las razones de su atraso agrario -y con él económico- en perspectiva comparada; el interés por el estudio de los grandes agregados, los análisis comparativos, la ponderación en el análisis de la trayectoria industrial -y con ella el tratamiento singularizado de los sectores no líderes-, el largo plazo, el territorio o las nuevas aproximaciones temáticas y sectoriales. Orientaciones que deben entenderse como resultado de la creciente apertura de nuestra disciplina y de su contacto con otras afines, pero también como respuesta activa a los cambios experimentados por las economías occidentales al vuelo de la tercera revolución tecnológica y de la globalización que define las relaciones capitalistas a finales del siglo XX y comienzos del XXI.

A modo de homenaje, el número arranca con un trabajo del "padre" del Mediterráneo como marco geográfico de atención historiográfica: Fernand Braudel (1902-1985). Un artículo muy poco conocido, publicado originariamente en una revista italiana a mediados de los años cincuenta, en el que el historiador francés desviaba la atención hacia una época distinta a la de su obra seminal -el siglo XVII-, ofreciendo una visión tan viva como fragmentaria, con la que pretendía trasladar al lector la complejidad e intensidad de una época en la que el Mar -y los intercambios y enfrentamientos generados a su alrededor- volvió a convertirse en el gran protagonista de nuestra Historia común.

Tras la recuperación del artículo de Braudel, el primero de los apartados lo integran cuatro trabajos, unidos entre sí por la larga duración como marco temporal de sus reflexiones, pero separados por diversas perspectivas de análisis y por su énfasis en un largo plazo situado en épocas muy distintas.

Para empezar, Juan García Latorre plantea una visión comparativa entre la Europa Mediterránea y la Atlántica, en la que vincula las diferencias medioambientales de ambos espacios -una desigual dotación de recursos; dos ecosistemas muy distintos- con sus diversas trayectorias económicas; todo ello envuelto en un discurso coherente y no exento de ironía, que arranca antes del Neolítico y alcanza a nuestros días, y en el que el autor va desgranando los componentes fundamentales que, en su opinión y desde la perspectiva elegida, permiten explicar por qué el "rico y culto sur" del mundo clásico fue sustituido, sobre todo a partir de la primera industrialización, por el "bárbaro y pobre norte".



Más contemporáneas son las tres aproximaciones que completan esta sección, que además comparten otra perspectiva territorial sobre la que los coordinadores también estábamos especialmente interesados en insistir: el cotejo con nuestros vecinos del norte de África. De un lado, la atención de María Teresa Pérez Picazo se dirige hacia el análisis de un recurso tan básico como escaso en ambos espacios económicos, el agua, centrándose en el estudio de las transformaciones experimentadas por los sistemas hidráulicos del Mediterráneo español y del norte de África entre mediados del siglo XIX y finales del siglo XX, época en la que se ha materializado el tránsito de una hidráulica tradicional a la gran hidráulica propia de las economías industrializadas. Una transición que ha permitido elevar los niveles de productividad de las agriculturas de los países ribereños, quienes sin embargo, en la actualidad, y según la autora, atraviesan una situación difícil, marcada por la confluencia de factores ambientales -sobreexplotación de los acuíferos-, económicos -los efectos de la globalización- y de carácter estructural -la competencia de actividades económicamente más productivas como el turismo.

Por su parte, Albert Carreras ofrece un resumen de nuestros conocimientos actuales sobre el crecimiento económico contemporáneo de los países mediterráneos -en su acepción más amplia: incluido Portugal en occidente y los del Golfo Pérsico en el oriente. Basándose en las estimaciones más fiables de renta por habitante disponibles en estos momentos, el autor dibuja un completo mapa comparativo, al que concurren trayectorias económicas, sociales y políticas tan distintas como las que definen a los estados europeos, africanos o asiáticos que asoman al Mediterráneo; trayectorias conformadas por diversas pautas demográficas y por un heterogéneo comportamiento de sus grandes agregados, que aun partiendo de situaciones no tan distantes entre sí, han divergido considerablemente a lo largo de los tres últimos siglos, lo que se ha reflejado en ganancias de los niveles de bienestar para los vecinos del norte y en carencias cada vez más acusadas para los del sur.

En el último trabajo de esta sección, Andrés Sánchez Picón insiste en los anteriores argumentos, centrándose en el análisis de los factores que, al menos desde el siglo XVI, han contribuido a este progresivo distanciamiento, marcado además por sucesivas oleadas de enfrentamientos entre las dos orillas: el curso durante el antiguo régimen, el proceso colonizador del sur por el norte en los siglos XIX y XX, y la competencia desigual en los mercados internacionales en las décadas más recientes a nosotros; herencias encabalgadas, que han desembocado en una situación marcada por el fenómeno migratorio actual, convertido en el elemento que sin duda acabará modificando el marco de unas relaciones vecinales tan imprescindibles como complejas.

La segunda parte del monográfico presenta colaboraciones que, sin renunciar en todos los casos al largo plazo, priorizan el análisis comparativo y el punto de vista regional. Desde esta última perspectiva, la contribución de Gerard Chastagnaret plantea una aproximación historiográfica en la que resume tanto la interpretación vigente sobre la primera revolución industrial en el Mediterráneo cuando dominaban las posturas rupturistas y se valoraban los

resultados alcanzados por cada país en función del modelo británico de crecimiento, como las perspectivas más recientes, que, desde las propias regiones del sur, insisten en la disponibilidad de recursos, la vinculación con otros sectores productivos -la agricultura o las actividades comerciales- y en general en la diversidad -y por supuesto legitimidad- de caminos posibles para consolidar modelos autóctonos de industrialización.

A continuación, Laura Calosci compara la trayectoria de dos de los puertos más importantes del Mediterráneo -Barcelona y Génova- durante la primera mitad del siglo XIX. Una etapa de grandes transformaciones -del antiguo al nuevo régimen-, en la que llegaron a conformarse estructuras portuarias muy distintas entre sí, condicionadas por el distinto peso de los respectivos Estados en el concierto internacional, la adopción de políticas comerciales más o menos proteccionistas o la especialización productiva de la región en la que se situaba cada puerto y de aquellos mercados a los que preferentemente atendía.

Sigue el trabajo de Antonio Parejo, en el que el análisis comparativo se establece entre dos regiones -Andalucía y Cataluña- que pese a ofrecer algunos rasgos comunes en los orígenes de la contemporaneidad marcharon por senderos casi contrapuestos en los siglos XIX y XX: una se industrializó en fechas tempranas; otra mantuvo su carácter agrario hasta avanzar decididamente hacia la terciarización en las décadas finales del Novecientos. En cualquier caso, el trabajo pone de manifiesto como las diferencias susceptibles de traducirse en ritmos distintos de crecimiento económico ya estaban presentes en los compases finales del antiguo régimen, y también como las ventajas iniciales catalanas se materializaron en un fenómeno de carácter acumulativo que ha impedido que el sur recorte las distancias que -cualquiera que sea el indicador económico utilizado- siguen separando a ambas regiones.

Más limitado en el tiempo -el siglo XX-, aunque más amplio en los territorios comparados -las regiones españolas e italianas-, el texto de José Miguel Martínez Carrión se inserta en una de las líneas de investigación más fecundas en la reciente orientación de nuestra disciplina: el estudio de la estatura en perspectiva histórica como medida del bienestar. Tal enfoque -que se demuestra como un sucedáneo adecuado en ausencia de otros indicadores- le permite detectar diferencias entre los dos países, pero también ritmos de convergencia distintos a nivel regional: más acusados y recientes en el caso español; no tan vigorosos en el italiano.

El enfoque regional de la aportación de Jordi Maluquer afecta a la segunda parte del siglo XX, pero abraza también a otras zonas de la orilla norte, en concreto a las regiones -francesas, españolas e italianas- del llamado Arco Latino, extendido desde Andalucía hasta Sicilia. Se trata de una macrorregión dotada de una evidente homogeneidad geográfica y de unos rasgos económicos comunes, conformada por territorios que aúnan una determinada herencia histórico-cultural con recientes competencias administrativas, pero que todavía, a pesar de las transformaciones experimentadas en los últimos cincuenta años -que son resumidas en el artículo- se encuentra a una cierta distancia -mayor conforme nos trasladamos



hacia el sur; globalmente corregida en el periodo analizado- de la media europea, en un fenómeno de convergencia que parece haberse estancado en fechas recientes, y sobre cuya reactivación no se muestra particularmente optimista el autor.

La comparación regional que en el último trabajo incluido en esta sección ofrecen Carles Manera y Jaime Garau es tan distinta a las anteriores como novedosa. Se trata de explorar los costes de la insularidad, presentando la evolución económica más reciente de las Islas más extensas y pobladas del Mediterráneo occidental. Los autores concluyen que no existe ninguna pauta insular de crecimiento, alertando sobre el futuro inmediato de las experiencias más exitosas -el ejemplo balear resulta particularmente pertinente- y sobre las posibilidades de exportación de estos modelos a otros territorios isleños, en las que no confían.

La nómina de colaboraciones que incluye la tercera parte de este Mediterráneo e Historia Económica es la más numerosa y también la más heterogénea de todo el volumen. El hilo que enlaza los diez trabajos se reduce a la atención prestada a las diversas actividades productivas, pero a partir de aquí el tratamiento y los acentos son variables. Los mínimos establecidos por los coordinadores se referían a la inexcusable presencia de sectores protagonistas en la especialización económica mediterránea -el aceite, el vino o el turismo- pero sin que ello significara olvidar experiencias transitorias selladas con el fracaso -alguna de las iniciativas siderúrgicas- o renunciar al análisis comparado de otros proyectos territorialmente localizados -el caso del calzado- aunque capaces de causar profundas transformaciones económicas en los entornos donde se generan.

Antonio Escudero se interesa por el primero de estos asuntos, deteniéndose concretamente en el análisis de los proyectos minero y siderúrgico de uno de los empresarios españoles más importantes del primer tercio del siglo XX: el vasco Ramón de la Sota; el primero localizado en la provincia de Teruel (Sierra Menera), el segundo en Sagunto (La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo); ambos vinculados verticalmente entre sí, este último para atender una demanda que se pretendía extender a Italia en el caso del arrabio. Los dos habían fracasado en vísperas de la Guerra Civil, pero más, según señala el autor, por factores imprevisibles que por una inadecuada localización o gestión: la coyuntura abierta con la Primera Guerra Mundial o las dificultades en el abastecimiento de combustible.

Por su parte José Antonio Miranda comparte parcialmente su atención por la misma región -la Comunidad Valenciana- aunque planteando una comparación con otras regiones italianas en un sector especialmente dinámico en la segunda mitad del siglo XX -el del calzado- y que además ha crecido consolidando distritos industriales -experiencias locales protagonizadas por pequeñas empresas muy relacionadas entre sí- a ambas orillas del Mediterráneo "rico". Una trayectoria particularmente exitosa, que sin embargo se enfrenta en estos momentos a los retos derivados de la globalización, lo que necesariamente les obligará a desplegar estrategias que les permitan ampliar -o al menos mantener- sus mercados.

La dimensión agroindustrial de esta aproximación sectorial se inicia con el estudio de la vitivinicultura mediterránea que ofrece Juan Pan Montojo. Un análisis que arranca con las consecuencias de la invasión filoxérica de finales del siglo XIX, para centrarse posteriormente en los cambios organizativos vinculados a la industrialización del sector y en las transformaciones experimentadas por la demanda, que a su vez han obligado al sector a proporcionar, en mercados crecientemente competitivos, respuestas cada vez más activas.

En cuanto al aceite, está presente con sendos trabajos de dos de nuestros primeros especialistas: el primero alcanza hasta las vísperas de la Segunda Guerra Mundial, el segundo desde comienzos de los sesenta a nuestros días. En aquel, Ramón Ramón resume los componentes fundamentales que marcaron la evolución del sector aceitero mediterráneo desde mediados del siglo XIX en adelante, época de crecimiento de la producción y la demanda pero marcada por los cambios fundamentales que tuvieron lugar en las décadas finiseculares de esa centuria y que a la postre supusieron una profunda modificación de las pautas de consumo -y con ellas de oferta- de la grasa vegetal. En la segunda de las colaboraciones, Juan Francisco Zambrana se detiene en el análisis de una época -la segunda mitad del siglo XX- marcada por la presencia masiva en los mercados internacionales de aceites y grasas de muy diversa naturaleza y procedencia -interiores y exteriores-, frente a los que el de oliva ha debido competir en condiciones no siempre favorables, si bien, en el caso de los países mediterráneos integrados en la Unión Europea, protegido hasta ahora por la legislación comunitaria.

En fin, como no podía ser de otra manera, el turismo tenía que merecer una atención destacada en este número. Dos colaboraciones se ocupan de la más reciente y productiva de nuestras especializaciones. En ambos casos se trata de análisis comparativos que plantean una visión global del fenómeno turístico en la cuenca mediterránea: el de Patrizia Battilani lo hace desde el "Grand Tour" (fines del siglo XVIII) hasta nuestros días; Carles Manera y Jaume Garau se centran en los últimos años del siglo XX. La perspectiva plurisecular de la primera autora permite que el lector obtenga una visión sintética del tránsito del turismo minoritario, de clase, al turismo de masas propio de las décadas finales del Novecientos, y que además conozca los activos fundamentales de los países que lideran esta actividad. Por su parte, Carles Manera y Jaume Garau ofrecen una batería de datos estadísticos que permiten seguir la trayectoria más reciente del sector en los países bañados por el Mar, al tiempo que cotejan su evolución con la del resto de destinos mundiales. Sus conclusiones confirman la buena salud de que actualmente goza la actividad en nuestro entorno, pero también alertan sobre la aparición de nuevos competidores y los numerosos retos que plantea el futuro inmediato.

Este es el resumen apretado de las páginas que siguen. Sólo nos queda expresar la satisfacción que sentimos por el resultado final del volumen, y el agradecimiento por la generosa respuesta intelectual que han ofrecido todos los autores que aceptaron participar en el mismo. Por nuestra parte, confiamos en haber sabido trasladar a los lectores de la Revista, con la sencillez exigida por el público culto pero no especializado, los variados argumentos





que conforman nuestro quehacer como científicos sociales, y esperamos también que el producto haya correspondido a la confianza que en el encargo depositaron los responsables de **MEDITERRÁNEO ECONÓMICO**, y concretamente su director, Jerónimo Molina. A él, y a Andrés Sánchez Picón -colaborador inestimable en nuestra tarea- queremos transmitirles desde estas líneas nuestro reconocimiento más sincero.



## LA ECONOMÍA DEL MEDITERRÁNEO DEL SIGLO XVII <sup>1</sup>

Fernand Braudel

Conocemos pocas cosas del Mediterráneo real del siglo XVII. La tesis, excelente en su tiempo, de Paul Masson, *Histoire du commerce français dans le Levant au VII siècle*, data de 1896, su *Histoire des Etablissements et du comerse français dans l'Afrique barbaresque 1560-1783*, de 1903, sus valiosas *Compagnies du Corail*, de 1908. El primero de sus libros, el más importante, merece ser releído. Como sus otras obras, no se interesa nada más que por un sector del complejo mediterráneo. El libro de Gérard Tongas, *Les relations de la France avec l'Empire Ottoman durant la 1ère moitié du XVII siècle et l'ambassade à Constantinople de Philippe de Harley, comte de Cesy, 1619-1640* no aclara más que un episodio de historia diplomática. La muy apreciable publicación de Alberto Sacerdoti, *Africa overo Barbaria*, nos proporciona una *relazione* hecha, en 1625, al dogo de Venecia por el drogman Gio Battista Salvago, pero sólo sobre África del Norte. Las notas que siguen ayudarán, por tanto, a plantear algunos nuevos problemas.

**VELEROS Y GALERAS.** Se conoce el rol en aumento, desde fines del siglo XVI, de los buques nórdicos en el entramado de relaciones del Mar Interior, veleros ingleses, holandeses, zelandeses, hanseáticos también, cargados todos de trigo, de centeno, de barriles de arenas, de plomo, de cobre, de estaño, de paños ingleses, esas *carisee* de los documentos italianos, a veces de bacalao de Tierra Nueva. El siglo XVII deberá observar la insolente prosperidad de esos transportistas ingleses y holandeses en quienes recaen, cada vez más, todos los tráficos tanto de corta como de larga distancia. Estos navíos extranjeros, omnipresentes, eran alquilados, utilizados, comprados por los comerciantes, confiscados con satisfacción por los estados cada vez que podían, llegado el caso enrolados a la fuerza o, más a menudo, a precio de oro en las armadas navales. ¿Quién habría podido prescindir de sus eficaces servicios? Según las circunstancias, navíos de guerra o navíos mercantes, todos un poco piratas y por supuesto aptos para cualquier cometido, están en todos sitios y todos se ocupan de ellos: los servicios de vigilancia de España, la Inquisición de Sevilla, los corsarios berberiscos, a veces víctimas de sus golpes pero más a menudo asociados a ellos, y a veces vencedores de estos recién llegados. He aquí, llegando a Liorna, sobre un navío probablemente holandés, *El Dragón Volante*, en 1609, una serie de cautivos holandeses finalmente liberados de las mazmorras de Túnez. He aquí, firmado ante un notario de Venecia, en 1599, el acta de venta de un navío flamenco. En febrero de 1617, un *bertone* de 550 "botte", barco del Norte comprado por unos venecianos, obtiene de la Señoría la condición de veneciano a pesar de su tonelaje infe-

<sup>1</sup> Este artículo fue publicado, en italiano, en la revista *Economia e Storia*, fasc.II, abril-junio 1955, y, en francés, en *Les Cahiers de Tunisie*, n° 14, 2° trimestre 1956.



rior a 500 salmas. Pequeños acontecimientos, sin duda. Algunos años más tarde, sería cuestión para la Señoría de comprar dos navíos holandeses, anclados en el puerto de Malamocco, a la entrada de la laguna de Venecia. En cambio, ninguna referencia a la posible compra-venta de otros dos navíos, ingleses en este caso, anclados en las mismas aguas. Señalemos de paso, una vez más, que lo que es cierto en el siglo XVI y XVII para los holandeses, no vale casi nunca para los ingleses. Mejor sería quizás, dice un experto, hacer venir de Holanda uno de esos buenos navíos, sólidamente contruidos, y que tras el viaje desde el Norte hasta el Adriático se encontraría prácticamente en estado nuevo. En 1618, un legajo de documentos señala, en el Adriático, la presencia de navíos holandeses de gran porte al servicio y a sueldo de Venecia, como *El Gran Tigre*, *El Gran Delfín*, *El Sansón*. Poco a poco, con los años, estos servicios se hacen habituales. En agosto de 1637, un navío holandés, *El León Rojo*, transportaba a Candía, para la Señoría de Venecia, una compañía de infantería destinada a la custodia de la lejana isla. Todo esto a la vez que en octubre, llegaban, firmados en Madrid, pasaportes para navíos holandeses que iban a prestar servicio en Venecia.<sup>2</sup>

Era bastante natural buscar e incluso imitar a esos barcos del Norte, aptos para tantos usos, buenos veleros, grandes cargueros, manejables mediante tripulaciones relativamente poco numerosas, armados, además, con una pesada artillería ... Estos modelos fueron rápidamente imitados en Liorna, centro de novedades, y en otras partes también. En febrero de 1590<sup>3</sup> Felipe II ya había acordado con armadores de Ragusa la construcción y el mantenimiento durante cinco años de doce "galeones y navíos de su nación", navíos para ser utilizados en el Océano, cuya perfección, indica un curioso texto, procede de sus medidas idénticas a las "de los galeones ingleses"... Nada sería tan importante para una historia útil del mar en el siglo XVII como comprobar la extensión de estas imitaciones pronto iniciadas. La iconografía naval, más abundante para el siglo XVII y de mayor calidad que para épocas anteriores, facilitaría el trabajo.

Nórdicos o no, los veleros conquistan el mar relegando a las galeras a un papel cada día más restringido. Unas muestras de ello: en 1601 ya están presentes en la flota de navíos a remo que Giovanni Andrea Doria lleva contra Argel, una veintena de galeones ("90 galeras y 40 galeones, dice un anuncio de Constantinopla del 27 de agosto de 1601, sólo se presta a los ricos...")<sup>4</sup>, o en 1607 esta expedición fracasada contra Famagusta que tiene su réplica en la expedición victoriosa contra Bône<sup>5</sup>, y que asocia galeras, galeones y *bertoni*. Los galeones de guerra o mercantes no son novatos en el Mar Interior, ni mucho menos. Pero su función bélica se reafirma y en ello consiste la novedad. La guerra oceánica impulsa hacia el Mediterráneo sus herramientas y sus técnicas... El siglo XVII lo confirmará. Bajo nombre de galeón, más impreciso de lo que parece, hay que incluir la fortuna del velero, predecesor, anunciador del bajel de línea.

2 CODOIN, *Colección de documentos inéditos para la historia de España*, 83, p. 534.

3 Archivo General de Simancas, *Contaduría Mayor de Cuentas*, Segunda Epoca, L 904 y Índice, 1946, 4º, n. 741, sin fecha, documento fechado entre 1570 y 1580.

4 Archivo General de Simancas, *E.K.*, 1677.

5 VIVOLI, *Annali di Livorno*, IV, p. 18-19.

Nuevas pruebas en 1618; el duque de Osuna, virrey de Nápoles, envía contra los venecianos una quincena de galeones; la Señoría por su parte dispone de dieciocho veleros armados. En 1620, una primera escuadra de “navíos” ingleses bombardeaba Argel; en 1649, mar adentro de los Dardanelos, unos barcos, unas “navi” venecianas aplastarían una flota turca de galeras y de mahonas, entre las cuales no figuraban más que una decena de “vascelli” ...

Es posible que en ninguna parte la victoria de la vela haya sido mayor que en los puertos de Berbería. Una nueva era comienza en ellos más o menos con el nuevo siglo. A menudo los barcos y su tripulación llegan a Argel desde el mismo Norte. No nos extrañemos, en estas condiciones, de ver el curso “argelino” desplazarse a través del Atlántico hasta las Azores, Islandia, incluso hasta el Báltico<sup>6</sup> ... Los detalles son todos conocidos. Falta interpretarlos, darles su completo significado. A ello nos ayudará, quizás, un libro más citado que utilizado y que invita, al menos, a no simplificar demasiado la decisiva historia de estas técnicas navales.

Colección de documentos de múltiples procedencias, esta *Biblioteca hispano-marroquina* ha sido publicada a partir de los papeles personales de Ignacio Bauer Landauer, curioso erudito, en 1922 y 1923, en Madrid<sup>7</sup>. El tomo V y último, *Los Turcos en el Mediterráneo*, ofrece entre otras piezas, numerosas hojas sueltas, impresas en ocasión de las victorias navales cristianas –en su mayor parte españolas– y, detalle que tiene su valor, victorias alcanzadas por escuadras de galeras, de España, de Malta, de Florencia, de Sicilia, de Génova o de Nápoles, operando solas o en relación unas con otras. Digo bien victorias de galeras. Tenemos tendencia a no recordar más que victorias de veleros, pero también existen, aunque no muy a menudo, sí con cierta frecuencia, relatos de victorias de galeras sobre los grandes navíos a vela, sus rivales; gracias a la vanidad de sus vencedores y a la ayuda de la imprenta, estamos al corriente de diversos hechos aberrantes a primera vista. Puesto que fechas y lugares tienen su importancia, enumeremos y localicemos tales hazañas. En 1611, frente a Málaga, dos galeones ocupados por ingleses, turcos y moriscos, incapaces de aguantar ante once galeras españolas, acababan incendiado uno y rendido el otro. En agosto de 1617, cuatro galeras de la Religión apresan dos navíos turcos de la “caravana” de Alejandría, formada por naves mercantes cargadas de seda, jabón, aceite y cordobanes de El Cairo... El 26 de abril de 1623, a lo largo de las costas catalanas, las galeras del duque de Pastrana se apoderan de una nave redonda de corsarios tunecinos (tripulación 50 hombres; arqueo 90 toneladas). El navío estalla. De las declaraciones del *raïs* que comandaba el barco, retengamos esta frase: “ De Argel estos últimos días han salido más de un centenar de “baxeles redondos”. Dos días más tarde, el 28 de abril, las mismas galeras se apoderan de una nave redonda de corsarios, de 100 toneladas, con 18 piezas de artillería a bordo y un centenar de hombres, de los cuales veinte son ingleses y holandeses. El corsario no ha podido escapar “ por ser calma muerta”, ¿qué puede hacer un velero ante una calma chicha? “El viento era poco, y la mar bonanza muerta”. Las galeras han tenido pocas dificultades para maniobrar alrededor del enemigo inerte y posicionarse fuera del

6 DENUCÈ, *L'Afrique au XVI siècle et le commerce anverois*, Anvers, 1937, p. 12.

7 5 volúmenes en 4º, y 2 volúmenes en 8º, Madrid, 1922-1923.



alcance de su artillería : “las andanadas de su artillería eran completamente inútiles”. Junio de 1624 otro hecho de armas pone en peligro una presa mucho mayor; esta vez, las catorce galeras del Marqués de Santa Cruz, maltesas y sicilianas, han sorprendido cerca del Cabo Bon, en Túnez, los veleros del “Rey de Túnez”, Isuf Bey, con los que, durante siete meses, Ali Raïs ha practicado el corso a través de los mares de Levante. Un viento bastante fuerte permite la maniobra de los veleros y los disparos de sus artillería. A pesar de ello, sin embargo, toda la escuadra tunecina cae a manos de los vencedores, la *Capitana* de 600 toneladas fabricada en Dinamarca (tripulación de 300 hombres), la *Almirante* de 500 toneladas, una coca francesa (28 piezas de artillería, 250 hombres de tripulación), una urca flamenca de 450 toneladas (18 piezas, 150 hombres), un navío holandés de 250 toneladas (18 piezas) ... El 19 de abril de 1626 otra vez, a lo largo de las costas catalanas, las galeras del Gran Duque de Toscana, reforzadas por tres galeras pontificias, se cruzan con un navío francés que viene de llevar pescado a Barcelona y, poco después, con un gran navío de corsarios, a la altura de Tortosa, que ya se había enfrentado con las galeras de Sicilia. El velero escapa, pero las galeras toscanas pueden seguirlo y luego alcanzarlo, siendo finalmente apresado por sus perseguidores que se apoderan de él. Se trata, sin duda, de una urca flamenca (entiéndase un velero holandés), en todo caso “un navío desmedidamente alargado para mejor aprovechar el viento”, de 300 toneladas, proveniente de Argel, llevando preparadas todas las banderas posibles para confundir a su mundo, habituado como está al litoral catalán. De mayo a julio de 1634, las seis galeras de la Religión obtienen una serie de éxitos: para empezar, en mayo toman al asalto tres navíos de guerra turcos y hunden otro delante de Zante; en lista, 750 esclavos. Poco después, en julio, se encuentran delante de Trípoli de Berbería y luego a la altura del cabo de Misurata, en donde sorprenden a seis veleros consistentes en cuatro navíos de guerra tripolitanos y dos navíos franceses apresados por ellos cuando regresaban de Esmirna, cargados de seda, cera y otras mercancías. En vano los turcos se dan a la fuga, las galeras les ganan al viento, sortean las balas que les lanzan, se apoderan de las naves de guerra y liberan a los barcos franceses. Entre las naves de guerra se encuentran dos polacras de gran tamaño y un antiguo barco francés, el *St. Louis*, tomado por los corsarios y armado por ellos. Una bella victoria en suma sobre los corsarios de Trípoli, “los más crueles y peligrosos de todos los corsarios, pues no perdonan ni a amigos , ni a enemigos”.

Último ejemplo: el 15 de mayo de 1683, siete galeras de Malta, frente a Quíos, sorprenden a tres naves turcas de alto bordo. La nave almirante cuenta con 60 piezas de artillería y 400 hombres de tripulación; los otros navíos suman cada uno 50 piezas y 250 hombres. Fuertes, bellos navíos que al decir de los vencedores transportan más de dos millones en oro procedentes de los tributos pagados al Gran Turco. “Navíos capaces de hacer frente a una flota entera y no sólo a una escuadra de sólo siete galeras ... “. Sin duda. Pero los veleros se hallan inmovilizados por una peligrosa bonanza. Sin poder moverse, sus cañones sólo pueden disparar una vez con eficacia contra una galera demasiado ansiosa de alcanzarlos. El tiro acostumbrado de los cañones de proa contra el blanco inmóvil, el asalto por los dos lados a la vez por parte de las galeras ...El resultado es el mismo: una vez más, la galera triunfa.

\*  
\*   \*  
\*

Se pensará que estos ejemplos son limitados, particulares, que tienen el acento de los comunicados oficiales, que habrían de verificarse ... por supuesto. Que tenemos cien ejemplos inversos de huídas, de fracasos de galeras, que habría que culpar a la impotente artillería de esos adversarios a los que la mar tranquila confiere una sorprendente torpeza. Sí, otra vez. Pero en fin, ciertos éxitos, por ejemplo en la costa de Trípoli en julio de 1634, no son, si su relato es verídico, sólo consecuencia de un mar en calma. Otros testimonios tendrían que ser buscados, provocados, recogidos, reencontrados.<sup>8</sup> De todas maneras, lo esencial se adivina: a saber que la galera sigue siendo una herramienta de combate apreciable, a pesar de todo lo que los marineros han podido decir de la debilidad de su artillería, de su vulnerabilidad (¡qué fácil blanco ese navío estrecho, bajo sobre el agua, con su hacinamiento de hombres a bordo!). Y sin embargo, sin embargo ... algunos expertos aconsejaban al Rey Católico, todavía en 1601, no contentarse con cinco o seis galeras en las costas de los Países Bajos a La Esclusa, concentrando una veintena de estos navíos con los que habría sido posible golpear Londres o prohibir el Paso de Calais<sup>9</sup>. En diciembre de 1626 todavía, en Venecia<sup>10</sup>, cuando se decida construir en los astilleros San Antonio “capaci et usati in simili affari” dos galeras “per guerra et per commercio” deberá ser “senza pregiudicare ai lavori delle galere sottili e grosse”.

Acaso las galeras en el Mediterráneo ¿no durarán hasta el siglo XVIII e incluso el XIX? Las observaciones, juicios y experiencias nos hacen pensar que si ha habido una decadencia de la galera, ha sido por otras razones además de las técnicas ... ¿No serán su precio de coste, su complicada construcción, delicada, su uso en fin limitado a la buena estación? No pueden transportar, cuando las transportan, más que mercancías de lujo, cajas de monedas o barras de plata, sedas procedentes de Mesina, o viajeros, una mercancía más preciada aún. En relación con España, nos dice un documento genovés de 1651<sup>11</sup>, las galeras sirven sobre todo para las mercancías ligeras y la plata (“massime per le merci sottili e carico del contante...”), especialmente durante el verano, la época más conveniente (“a suoi tempi cioè all'estate”). Peor aún, su motor humano costaba caro. “Creo que es del todo imposible, escribe desde Toulon el caballero de Gout el 26 de febrero de 1664, hacerse con buenos *vogliés* (entiéndase forzados voluntarios) en Francia, o sacarlos de países extranjeros, habiendo quien me ha asegurado que sería más factible apresar turcos o comprarlos”<sup>12</sup>. El reclutamiento de chusmas se hace cada vez más difícil en un Mediterráneo batido por una amplia crisis demográfica, tras unas epidemias devastadoras. Ante el historiador del siglo XVI, un nuevo mundo biológico va apareciendo con el cambio de centuria; las pestes y otras epidemias adquieren ahora un dramatismo sin parangón posible con el de aquellas otras con las que estaba familiarizado.

8 P. ej., en la correspondencia española de Nápoles, Archivo General de Simancas, Estado, Nápoles, 3271, f. 163 (1645)

9 Archivo General de Simancas, K. 630, marzo-abril 1601, Consejo de Antonio Sireh. Cf. Joseph LEFÈVRE, *Spinola*, p. 16-17.

10 Archivo del Estado de Venecia, *Cinque Savii*, 9, 21 diciembre 1626.

11 Archivo del Estado de Génova, *Manoscritti*, p. 44, 15 diciembre 1651.

12 Archivos Nacionales, Paris, *Affaires Etrangères*, B 814, Malta.



Imposible para los condenados a galeras soñar con los forzados voluntarios. Sólo el enemigo, aquí el turco, allá el cristiano, proporciona los brazos empleados en los largos remos. Pero incluso el enemigo mismo se hace raro. En Venecia, que utiliza sobre todo a remeros voluntarios, la situación es trágica desde 1602<sup>13</sup>. En Argel, en 1602, según un observador veneciano, no hay nada más que seis galeotas, finas, ligeras, de 25 bancos, que andan bien a vela, armadas de un solo cañón de hierro que las hace menos pesadas que las galeras cristianas, mejor provistas de artillería. Seis galeotas, es poco al lado de un centenar de navíos *tondi*<sup>14</sup>, pero es cuanto puede hacer la ciudad “nella deficienza massime di ciurme assuefatte e robuste”. Cuando se construye una nueva galeota, es más para sustituir una vieja coca que para aumentar el número de embarcaciones a remo. Dificultades análogas se adivinan en las cartas de los agentes franceses en Malta, conservadas en los Archives Nationales de Paris. Su principal cometido es, en efecto, la compra de esclavos turcos a los corsarios de la isla, y su expedición, no sin avatares, hacia Toulon o Marsella con destino a las galeras del rey. El caballero de Piancourt escribe, el 24 de julio de 1673, que en el curso del último año ha expedido 103. No sin dificultades, discusiones o embrollos. Los corsarios de la isla quisieran, por lo demás, que los esclavos vendidos y entregados en Malta quedaran desde este momento fuera de su responsabilidad. Hasta su llegada a Francia, “el rey y no ellos mismos, proponen, correrá con los riesgos de la mar”. El “turco”, decíamos, se hace raro<sup>15</sup>. Indudablemente todo iría mejor si el Rey de Francia comprara esclavos griegos, ofreciéndose los corsarios a suministrarlos al precio unitario de 25 a 30 escudos pagaderos al contado, en Marsella, “con tal (pues siempre hay un si ...) que el Rey obtenga del Papa que su Inquisidor en Malta no se oponga a ello” (15 nov. 1674)... Palabras y proyectos en el aire: nada se soluciona y el precio de los esclavos se mantiene muy elevado. “No veo ... el medio de tener aquí un gran número de esclavos si siguen vendiéndose tan caros” escribe el Chevalier de Tincourt el 30 de septiembre de 1679. ¿Acaso no se consigna un día que unos esclavos han sido vendidos a 200 escudos por cabeza?<sup>16</sup> Estamos lejos, aquí, de los precios del siglo XVI que, simplificando al extremo, oscilaban –igual que los precios de recompra– alrededor de los 100 escudos. De hecho, documentos, cifras, pesquisas son demasiado imperfectos para cerrar, a partir de ellos, un debate tan complejo, apenas entreabierto. Sería importante conocer las variaciones del precio de la vida humana, puesto que el hombre es un producto capital cuando se trata de la historia de la mar y de sus ligeras galeras. A primera vista, ¿puede pensarse que en el siglo XVII el hombre se ha revalorizado en razón de su rareza? El siglo XVI con su relativa exuberancia demográfica había permitido el florecimiento, el apogeo de la guerra hecha con barcos a remo. A partir de aquí, y como simple hipótesis, podríamos decir que la menor exuberancia demográfica del siglo siguiente ha contribuido a la decadencia de las galeras, y al auge del velero que, para su propulsión, se remite sólo al viento ...En todo caso, si no explican el destino de las técnicas navales, estos problemas dominan, más de lo que se piensa, la vida entera de la Mar Interior en la época de Luis XIV.

13 LAMANSKY, *Secrets d'Etat*, p. 583-584.

14 SACERDOTI, *Op. Cit.*, p. 56 y siguientes.

15 Archives Nationales, *Malta*, 2 de noviembre de 1674.

16 *Ibid.*, 15 de septiembre de 1677.

Así, hablando de veleros y galeras, nos hallamos una vez más en presencia de hombres, en la primera y fundamental realidad de sus vidas: su número. Si fuera necesario, ello demostraría que la demografía no se opone a la historia o más bien que los problemas del número penetran la historia en toda su espesura. Sugieren para el siglo XVII mediterráneo un acercamiento entre técnicas y reflujo demográfico, un reflujo a relacionar, si no me equivoco, con los salarios en clara alza a comienzos de la centuria y también con los movimientos, indisciplinas, reivindicaciones que marcarán de forma tan obstinada como amplía el Gran Siglo. En Italia, en España, la insubordinación, las exigencias de las tripulaciones, al menos durante las primeras décadas, me parecen haber desempeñado su papel ... En marzo de 1629, con el fin de poner orden en las tripulaciones de la flota de las Indias, se preparan las horcas, pero, nos dice una correspondencia genovesa, "li piu sono fuggitti", la mayor parte de la gente se ha fugado ...<sup>17</sup>

**LOS CONVOYES:** El trastorno creciente de la vida económica, la actividad más febril, en la medida en que se está volviendo quizás menos fructífera, del corso, las guerras tan frecuentes con las reivindicaciones regulares de la piratería, forman un cúmulo de dificultades que se engranan las unas con las otras. Los hábiles son los neutrales. Especialmente los genoveses, quienes, en septiembre de 1673, deslizan su convoy procedente de España en medio de la escuadra francesa a la altura de su ciudad, cerca del Cabo de Gatte<sup>18</sup>; los mismos genoveses que hacia 1690, vuelven por un instante, quizás aprovechando las disputas entre las grandes potencias, a ser los reyes del tráfico entre España e Italia<sup>19</sup>, gracias a sus potentes navíos de guerra. También los venecianos, con sus naves capitaneadas o tripuladas por franceses, enarbolando siempre, mediante el pago de una pequeña tasa o simples complacencias consulares, el preciado estandarte de la flor de lis... Pero la habilidad no es suficiente. La aspereza de la guerra y del corso –que no reconoce, ya lo hemos dicho, ni amigos ni enemigos- ha impuesto, poco a poco, la solución de las flotas mercantes escoltadas por navíos de guerra. La regla se ha generalizado a mediados de siglo. Así nos lo dicen, con referencia a los ingleses, ciertos autores bien informados<sup>20</sup>. En Génova, en diciembre de 1651, la práctica es discutida en el "Minor Consiglio"<sup>21</sup>. En Venecia, donde el "convogliare" remonta por lo menos a 1634 para las expediciones a Levante, se prevé extenderlo a las rutas de Poniente en 1676-1677; el problema, todavía en fase de proyecto, será retomado en 1698<sup>22</sup>. Por descontado, no hay fecha exacta para el comienzo preciso de esta práctica. ¿Acaso ya a comienzos de siglo los mercaderes de Marsella no hacían escoltar sus barcos en ruta hacia Levante por el velero del corsa-

17 Archivio di Stato di Génova, *Spagna*, 26, 2.425

18 A. N. Paris, A.E., B511, Génova, 25 septiembre 1673.

19 R. DI TUCCI, en "*Grande Genova*", 1930, p. 10.

20 Paolo SCROSOPPI, p. 355.

21 Archivio di Stato di Genova, *Manoscritti*, p. 44

22 Archivio di Stato di Venecia, Cinque Savii, 3, 1187, marzo 1671, y 146, 147, 309, 330.





rio Simone Dansa<sup>23</sup>. En abril de 1629, se proyecta enviar de Venecia a Siria dos “gallioni pubblici” y escoltarlos hasta el mar de Candía “o piú avanti”<sup>24</sup>. De forma zizagueante, al albur de las circunstancias, de los accidentes, y también de los circuitos, el pesado sistema ha ido implantándose. Parece inútil decir que salía caro. Nunca cesó la discusión acerca de su eficacia o de su rentabilidad. ¿Estaban justificados los gastos de esos navíos de escolta, grandes devoradores de primas, de sueldos y de créditos, como el galeón de la Señoría de Venecia, *Santa Maria di Mare*, destinado a Chipre y a Siria, del cual se conoce la lista del gasto, en víveres, durante un mes<sup>25</sup>? Más o menos generalizada, más o menos aceptada, la práctica de los convoyes es uno de los rasgos sobresalientes de la vida mediterránea en la segunda mitad del siglo XVII, por no decir del siglo entero. La práctica condujo a precisar la diferencia, nunca clara sin embargo, entre nave de guerra y nave mercante, veleros en ambos casos. No hubo escolta, en efecto, que no transportase flete, cuando menos plata, más segura a bordo del mismo que sobre una nave no tan bien defendida. Pero un signo claro de distinción, ese sí, era el derecho del navío escolta, generalmente propiedad de un estado, a recibir honores particulares. Esta claridad no evitaba, con todo, ciertas dudas. En abril de 1670, un gran navío francés de La Ciotat, armado con cuarenta cañones y comandado por el capitán Blaise Marín, el cual tiene una “comisión tanto en guerra como en mercancía”, entra en el puerto de Génova procedente de Liorna: ¿debe ser o no (los genoveses pretenden que no) saludado como navío de guerra? Incidente divertido, minúsculo seguramente, de la guerra de los saludos, de múltiples facetas.

El convoy no consiste, precisémoslo, en una agrupación de navíos mercantes, vieja costumbre de la cual encontraríamos múltiples ejemplos en el siglo XVI; naves ragusanas o barcos marseleses navegaban entonces frecuentemente en compañía. Hace falta, para que haya convoy, la presencia de uno o varios navíos de guerra encargados de la seguridad. Sin que pueda hablarse de imitación visible y reconocida, el sistema de convoyes (aunque más simple en el Océano, pues implica menores efectivos) no hace sino reproducir los convoyes españoles de la Carrera de Indias ...

No hay dificultad para encontrar en nuestros textos buenas imágenes de esos viajes escoltados. “Esos Señores de Génova, escribe el cónsul de Francia Compans, el 7 de octubre de 1670, han anunciado que expiden uno de sus navíos de guerra a “convoyar”. Los navíos mercantes que no sean genoveses pueden unirse al convoy ... En 1682, la nave inglesa *Buen Suceso* emplea un convoy veneciano para alcanzar el Levante, escaqueándose al final para no pagar la parte que le corresponde <sup>26</sup>. El 1º de junio de 1672, Compans, el cónsul francés, deja escrito: “hoy hacen vela en este puerto ocho navíos franceses, siete en dirección al abra de Grâce y el otro a Burdeos; de momento van todos a Toulon para ver si hay algún convoy ...; cinco de ellos cargados de mármol (de Carrara), los restantes de aceite y arroz”. Los convoyes

23 FAGNIEZ, *Ec. Sociale de la France sous Henri IV, passim*.

24 Archivio di Stato di Venecia, *Cinque Savii*, 9, 18 abril 1629.

25 *Ibid.*, *Senato Zecca* 39, 12 junio 1638.

26 *Ibid.*, *Cinque Savii*, 4, 1197, 98, 18 y 28 noviembre 1692.

se reducen a veces al mínimo estricto. Así, el 13 de abril de 1673, el convoy de Génova que regresa de Cádiz “no son más que dos navíos, uno de guerra y el otro mercante; se dice que traen unos doscientos cincuenta mil escudos de contado”<sup>27</sup>. Los convoyes más importantes y los más regulares eran los de ingleses y holandeses. A la ida, cerca de Génova, distribuían sus navíos entre la ciudad próxima y Liorna, y pasaban a menudo, en vísperas del regreso, de un puerto a otro para completar su cargamento: “vienen a buscar flete” escribe Compans. Luego, nuevamente reagrupados, en unión a veces de navíos venidos de Zante, la Puglia o Nápoles (26 de marzo de 1670), retomaban el camino de Gibraltar y del Océano sin privarse de buscar, en caso de necesidad, un convoy con pabellón extranjero. “Cantidad de navíos ingleses llegados en los últimos veinte o veinticinco días, escribe Compans desde Génova el 26 de marzo de 1670, vienen en pos de convoy y tratan con el de esta ciudad y el de Holanda para ver cual de los dos les hará mejor oferta”. “Jueves noche, escribe el 2 de abril de 1670 el mismo informador, el convoy holandés acaba de zarpar de este puerto en dirección a Provenza, la costa de España y Holanda; eran quince navíos mercantes y dieciséis de guerra, entre holandeses, ingleses y un sueco. Domingo por la mañana el de esta ciudad salió para la costa de España, estando formado por cuatro navíos, los dos de la República y dos mercantes también genoveses, a los que debe incorporarse otro que se halla en esta costa, con un cargamento de aceites y de frutas para Holanda, y desea navegar con el convoy hasta Cádiz”.

Sin duda los archivos de Inglaterra y Holanda permitirían seguir mejor y comprender la amplitud así como los mecanismos de esos grandes convoyes nórdicos empujados, como es bien sabido, hacia Levante, de un extremo a otro del Mediterráneo. Pero el problema esencial es la inseguridad que traduce el sistema. En el siglo XV, el Mar Interior había conocido con las galeras de comercio, navíos de Estado armados, un sistema análogo de seguridad colectiva que el siglo XVI fue incapaz de prolongar. Sería interesante, pienso, precisar con exactitud los límites cronológicos de esta especie de autodefensa ... ¿Cuándo comienza? ¿Cuándo acaba? ¿Qué circunstancias la acompañaron? Numerosos documentos de fin de siglo nos dicen que el sistema no siempre satisfacía a los mercaderes. Si el convoy de Levante se halla con retraso en Venecia, se pedirá autorización para que algunos navíos puedan partir solos y volver solos<sup>28</sup>. Ciertos mercaderes venecianos ¿no reexpiden sus mercancías de Levante directamente, “a drittura”, hasta Liorna y luego por tierra hasta Venecia? ¿Qué no se hará para beneficiarse de los primeros precios del mercado, antes de las llegadas masivas del convoy<sup>29</sup>? ¿Qué no se haría igualmente para escapar de apremios onerosos cuando la situación lo permite o parece permitir? Pero aparece el peligro y los que antes se quejaban son los primeros en reivindicar ayuda y protección. Es lo que hacen los venecianos en diciembre de 1692 ante el peligro francés<sup>30</sup>. Pequeños lances cuyo testimonio no debe exagerarse pero que, a su manera, hablan de la salud, o la falta de salud, de la vida mediterránea. Pues los convoyes son la señal de una larga y grave enfermedad.

27 A.N., Paris, A.E. B511. Gênes, 13 abril 1673.

28 Archivio di Stato di Venecia, *Cinque Savii*, 3, 1201, 15 enero 1684

29 *Ibid.*, 4, 1192, 1680.

30 *Ibid.*, 4, 1202, 20 diciembre de 1692. Con motivo de un convoy con retraso, llegado a “la escala de Levante” después del convoy francés.



**CÁDIZ, CAPITAL DE LA PLATA:** Otro hecho, innegable y de largo alcance, se desprende de los documentos que hemos recogido sobre el Mediterráneo del siglo XVII. En una fecha que no sabríamos precisar, Cádiz se ha convertido en la capital de la plata del Mediterráneo, entiéndase el centro de distribución hacia los países mediterráneos del metal blanco procedente de América. Los convoyes que van de España a Génova transportan siempre “contantes y sonantes”, lingotes o reales de plata. La correspondencia consular de Compans, que se conserva de forma continuada a partir de 1670, no nos permite albergar la menor duda acerca de esta relación vital de Génova con España. No es sólo a través de Barcelona o de Cartagena y mediante galeras, como a final del siglo XVI, que se produce esta relación, sino a partir de Cádiz y por veleros. Apenas llegada a Cádiz, la plata americana activa el convoy de Génova: “estos señores –escribe Compans el 6 de marzo-, al conocerse la llegada de la flota a España, han puesto gran diligencia en la preparación de su convoy, anunciando que partirá el 8 del mes corriente, por más que yo creo que si no se retrasa hasta final de mes faltará poco para ello; se dice que serán dos navíos de la República y cuatro grandes mercantes”. El metal precioso, por lo demás, no sólo es transportado por barcos genoveses: el 9 de abril de 1670, un navío de guerra inglés llega a Génova con “600.000 escudos en lingotes y piezas de ocho reales; no ha saludado, al pretender que ese saludo le sea devuelto disparo contra disparo. El 23 de julio, llegan seis navíos holandeses, de los cuales tres son de guerra, que traen de Cádiz y Alicante algunas cochinillas, “índigos”, y “unos 500.000 escudos en numerario para ésta, así como otros para Liorna y Venecia”; el 3 de diciembre de 1670, otro navío holandés procedente de Cádiz transporta 200.000 “escudos de contado”. Con destino final en Milán, Venecia y Alemania (se asegura que éstos pasan a Alemania, 22 de noviembre de 1673), Génova redistribuye, como antaño, el metal blanco que le traen todos los navíos que frecuentan su puerto, ingleses y holandeses preferentemente, pero también genoveses y malusenses<sup>31</sup> (de Saint Malo, en la costa atlántica francesa). Las cifras que acaban de citarse parecen evocar un tráfico menos importante que el de los mejores años del siglo XVI. Son, de todas maneras, grandes cifras para una época en que, a priori, no cabía esperarlas. Prueban, en todo caso, y ampliamente, la persistencia de ciertas conexiones.

Este hecho constatado y bien constatado a la altura de los años 1670 reclama un doble complemento. ¿De qué manera se asocia esta situación a las situaciones anteriores? ¿Cómo se mantendrá? Está fuera de duda que esta conexión va a durar, que Cádiz continuará siendo durante muchos años la fuente de abastecimiento en plata de Génova y del Mediterráneo entero, afirmándose en todo este ámbito como una ciudad clave que actúa como nexo entre la economía del Atlántico y la economía del Mar Interior. Es de desear que los historiadores no lo olviden y profundicen en la misma línea de las antiguas indicaciones del diccionario de Savary o aquellas, más categóricas, de los incontables documentos del siglo XVIII.

31 A.N., Paris, A.E., B 511. Génova, 22 noviembre 1673.

Resulta más difícil, en cambio, establecer la conexión hacia arriba. Ya he citado ese documento genovés de diciembre de 1651 acerca de los convoyes. Nos ofrece un jalón muy valioso. Vale más, se dice en el *Minor Consiglio*, utilizar veleros que galeras para el transporte del numerario de España. Las galeras, en efecto, se ven obligadas a penetrar en el puerto y a someterse, de este modo, al control de las autoridades de tierra, en tanto que los navíos se mantienen mar adentro, en la bahía, pudiendo embarcar la plata de forma clandestina. Esta última observación nos remite al fraude, nunca ausente, ni siquiera en el siglo XVI, en esos tráfico de metales preciosos. Más o menos confesado, más o menos grande, jamás ausente, hasta el punto que las autoridades españolas no han dejado nunca de tenerlo en cuenta. Según las investigaciones del añorado Albert Girard, es a partir de 1635 y en Cádiz donde el fraude ha conocido un recrudescimiento, puede que su primera fase de gran expansión. Quizás no sea abusivo relacionar con el inicio del período francés de la guerra de Treinta Años el comienzo de esta corriente metálica. Por supuesto, con anterioridad a 1635 algunas partidas de metal noble pueden haber salido de Cádiz en dirección al Mediterráneo. Consta, por ejemplo, que en septiembre de 1598, con ocasión del viaje del archiduque Alberto a los Países Bajos, varias galeras genovesas habían cargado en el puerto andaluz efectivo por varios millones de escudos. He señalado en otro lugar que, en torno a 1590, se cometió en Sanlúcar de Barrameda, verdadero antepuerto de Sevilla, con la complicidad de la interesada del duque de Medina Sidonia, un importante fraude a favor de los holandeses. Cabe pensar que estas prácticas fraudulentas ejercidas desde Cádiz se agudizarían a partir de 1666, la fecha del relevo por esta ciudad de la continental Sevilla como punto de partida y llegada oficial del tráfico con las Indias.

De todas maneras, no ha sido de un día para otro que los veleros han sustituido a las galeras y la ruta de Cádiz a la de Barcelona. Es conocida la importancia que tuvo esta última ruta de la plata, terrestre en su primer tramo y marítima en el segundo, a fines del siglo XVI. Desde Sevilla, unos convoyes de mulas transportaban el metal amonedado o en lingotes hasta Barcelona (algunas veces sustituida por Alicante o Cartagena), en donde las galeras lo cargaban con destino a Génova<sup>32</sup>. Se trataba de grandes operaciones, por valor de miles e incluso millones de escudos<sup>33</sup>. La tarea primordial de las galeras de la República ligur habrá consistido, durante años y años, en el transporte de las cajas de numerario consignadas a los hombres de negocios genoveses. Lo que viene a confirmar, una vez más, que para la mencionada República no había beneficios pequeños<sup>34</sup>. Grandes operaciones, en gran parte controladas, a causa de la longitud de los itinerarios terrestres. Una vez pasados los controles portuarios<sup>35</sup>, se necesitaban pasaportes para la circulación y licencias para la exportación de lingotes y monedas. Numerosos documentos muestran la importancia de estos viajes al término del siglo XVI y en

32 Para todo lo que precede ver Frank SPOONER: *L'économie internationale et les frappes monétaires en France*. Centre de Recherches Historiques, VI Section de l'Ecole des Hautes Etudes, Paris.

33 El 12 de enero de 1579, un millón de ecus transportados por ocho galeras. Archivio Nazionale di Stato, Firenze, Mediceo del Principato 4925, f. 5, vº.

34 Así Madrid, el 11 de noviembre de 1611, Archivio di Stato, Genova, Spagna, 16-2425, los hombres de negocios genoveses que han firmado un asiento para Flandes "hanno posto condizione che vengono 3 galere di cotesto stuolo di Genova a levare il contante..."

35 Numerosas referencias de SIMANCAS en los archivos contables y financieros que he explorado recientemente.



las primeras décadas del XVII. Las correspondencias genovesas contienen abundantes noticias de tales embarques. Con referencia al año 1627 he anotado tres: en marzo y abril, han sido embarcadas en Barcelona entre 200 y 300 cajas de numerario; en junio, también en Barcelona, 600 cajas de reales; en octubre, una tercera remesa, sin indicación de cuantía ni de puerto. Debo precisar, por lo demás, que el año aludido no constituye, ni mucho menos, el límite cronológico de este flujo. En 1646, en septiembre de 1647, o en mayo de 1648 (embarque de 150 cajas de numerario en Tarragona) la corriente continúa. Todavía en 1650 (24 de agosto y 28 de septiembre) se nos dirá que unas “condotte” de plata genovesa han sido capturadas en alguna ruta española<sup>36</sup>.

Es a partir de mediados del siglo XVII cuando el ir y venir de galeras que acabo de describir adelgaza rápidamente hasta desaparecer de la gran historia. En apariencia, a tenor de las fuentes oficiales, podríamos pensar en una caída brutal de las salidas de plata española. En realidad, sin embargo, lo que se ha producido es una captura silenciosa de la “ruta catalana” (terrestre desde Cádiz y marítima a partir de Barcelona) en beneficio de la ruta exclusivamente marítima de Cádiz, así como del fraude tan remunerador del Mediterráneo y de toda la economía europea. Basta, para ponernos en guardia, constatar la riqueza metálica de Génova. Peri, en su libro<sup>37</sup> no da, para esos años 1640, la imagen de una ciudad agotada, incluso privada de su abastecimiento en metal blanco, sino todo lo contrario. Enormes fortunas de talla internacional subsisten en ella. Por ejemplo, la de los Durazzo, de origen albanés, quienes en 1665, utilizando su propia plata, hicieron acuñar 100.000 escudos<sup>38</sup>. En el Mediterráneo, esta influencia explica que se anime en Oriente ese comercio siempre deficitario, que se mantenga viva esa herida por la que manan, como antaño, los excedentes del Mar Interior, reales de España<sup>39</sup>, *abouquels* o *asselains* o piastras de Holanda (a 70 o 73 sueldos la pieza en Provenza en 1693)<sup>40</sup>. Comerciantes de Marsella se ofrecían en esta época para acuñar con el blanco metal comprado en Cádiz o Génova las monedas indispensables para el comercio. Junto al metal blanco no puede olvidarse, en esta hemorragia, el metal amarillo, originario igualmente de Cádiz<sup>41</sup>, pero también de Génova, de Alemania, de donde vienen esas monedas de oro “como *sequins* y ducados” que “circulan por todo el Levante”. En Orange, en 1686, el príncipe fabrica

32 Para todo lo que precede véase Frank SPOONER: *L'économie internationale et les frappes monétaires en France*, a publicar próximamente por el Centre de Recherches Historiques, VI<sup>e</sup> Section de l' Ecole des Hautes Études, Paris

33 El 12 de enero de 1579, un millón de escudos transportados por ocho galeras. Archivio Nazionale di Stato, Firenze, *Mediceo del Principato* 4925, f. 5, v<sup>o</sup>.

34 El once de noviembre de 1604 en un *asiento* para Flandes, firmado en Madrid, unos negociantes genoveses “hanno posto condizione che vengono 3 galere di cotesto stuolo di Genova a levare il contante...”. Archivio di Stato, Genova, *Spagna*, 16-2425.

35 Numerosas referencias a SIMANCAS en los archivos contables y financieros que he explorado recientemente.

36 Archivio di Stato di Genova, *Spagna*, 38. 24 de agosto y 28 de septiembre de 1650

37 G.D. PERI, *Il Negociante*, Venezia, 1682, passim

38 R. DI TUCCI, *La Richezza ...* p. 52, n.1.

39 Para el principio del S.XVII, v. Micheline BAULANT, *Lettres de négociants marseillais*, Paris, 1953. A.N., Paris, A.E. BIII, 235, 1695. Desde Marsella salen de 8 a 10 millones en moneda todos los años.

40 A.N., Paris, A.E., B 235, 1693.

41 *Ibid.*, 1686.

*sequins* del mismo tenor que los de Venecia<sup>42</sup>. Poco importa, puesto que todas esas piezas blancas o doradas sin distinción acaban fundidas en forma de lingotes y (desde Levante) enviadas finalmente a Persia y a las Indias<sup>43</sup>, en donde proporcionan grandes beneficios a los remitentes: del 30% en el caso de unos reales situados en Egipto, en 1669, al decir de un observador<sup>44</sup>. Según otro experto, en 1671 el *sequin* de oro de Venecia da un 20% de ganancia en el Levante<sup>45</sup>. Algunos años antes, hablando por experiencia, Tavernier había dejado escrito: “el verdadero negocio consiste menos en traer dinero de Levante que en emplearlo allí en la compra de buenas mercancías”<sup>46</sup>.

**COMERCIO, INDUSTRIALIZACIÓN Y CRISIS:** Los documentos de la serie BIII, cedidos por el ministerio de Asuntos Exteriores a nuestros Archivos Nacionales en 1931 y puestos a disposición de los historiadores inmediatamente después, dibujan bastante bien la situación del Mediterráneo a finales del siglo XVII. El panorama, visto casi siempre desde la óptica de Marsella, es bastante completo si se enriquece con otras fuentes, pero de ningún modo absolutamente nuevo. Para un historiador del siglo XVI ¡cuantos detalles familiares e invariables! He aquí, en septiembre de 1670<sup>47</sup>, una galera del Gran Duque de Toscana que regresa de Mesina y desembarca en Génova cien balas de seda, reservando otras 200 para Marsella; la seda ha estado siempre presente en los mercados levantinos<sup>48</sup>, las galeras de la seda han sobrevivido a las galeras de la plata. He aquí, una nave inglesa cargada de pasas de Zante. He aquí, sin poder contarlos, una pléyade de navíos cargados de aceite, cerca de la Puglia o de Nápoles, o bien abandonando Sicilia o Cerdeña. Los navíos cargados de sal, en fila como en una procesión, parten de Ibiza, menos a menudo de Trapani, rumbo a Génova y, más allá a Milán, ese eterno cliente que hay que disputar a Venecia. Cuantas ciudades preocupadas por mantenerse libres y mejorar las rutas que las abastecen ... He aquí, con sus retornos y eclipses, el trigo de Tabarca, el trigo de Sicilia, el trigo, el arroz o las habas de Levante<sup>49</sup>, los navíos cargados de madera, ese interminable y eterno comercio de lanas y cueros, cueros de Alejandría; por ejemplo<sup>50</sup>, “cueros de buey al pelo, salados con nitro, secados y doblados en dos, propios para fabricar suelas de zapato, después de haber sido curtidos en Francia”. Inútil hablar del comercio de vinos, omnipresente, de los vinos de Chipre, por ejemplo, “demasiado agresivos cuando son nuevos –habla un francés- y demasiado dulces cuando son viejos...”, y se conservan por espacio de doce o quince años; “pero con todos esos cuidados prosigue el mismo informador no se podría obtener de él un licor que pudiese tentar a un francés de buen paladar y de buen

42 *Ibid.*

43 *Ibid.*

44 *Relazione d'Egitto*, 1668, Venezia, Marciana; *Manuscripts italiens*, 5729.

45 Venezia, Marciana, VII, MCCXCIII

46 J.B. TAVERNIER, *Les six voyages...* I, p.270.

47 A.N., Paris, A.E., BI 511, 10 septiembre 1670.

48 A.N., Paris, A.E., B. III 235.

49 *Ibid.*, 1686

50 *Ibid.*, 1695.



gusto para el cual el vino de Champagne, el verdea o el *montalchin* no son del todo desconocidos". Sí, el Mediterráneo sigue siendo el Mediterráneo. Los transportistas, "cocheros"<sup>51</sup> e intermediarios<sup>52</sup> ragusanos que aparecen de vez en cuando completan la ilusión.

Pero ¡cuantas novedades! Para empezar, esta lenta y potente penetración, bajo múltiples formas, en el Mediterráneo, de la vida oceánica. La de escuadras atlánticas: en 1646, temeroso de la escuadra francesa, el Virrey de Nápoles pide ayuda a la flota oceánica de España<sup>53</sup>. La de productos atlánticos. Una de las más poderosas y curiosas conquistas de finales de siglo fue el azúcar oceánico, portugués, o sea brasileño, más que antillano, en razón de sus respectivas cualidades: "el cogucho de las islas (francesas de América), dice un informe de 1695<sup>54</sup>, es espeso y viscoso mientras el de Brasil, que se adquiere en Lisboa, es blanco y seco", comprándose además a un menor precio<sup>55</sup>. Al mismo tiempo que el azúcar, llegan por otra parte las maderas tintóreas, el palo de Campeche... Con mayor incidencia y espectacularidad aún, se produce la entrada del maíz que, en lenta progresión desde la Península Ibérica y Marruecos, avanza hacia Italia y los Balcanes, en donde su llegada y su arraigo adquieren tintes de verdadera revolución; del tabaco, ese otro producto americano, cuya entrada será controlada por Venecia, prohibido su cultivo, y perseguido su contrabando<sup>56</sup>; del café, en fin, ese producto asiático, que va a buscarse a Rosette, procedente del Mar Rojo a través de los enlaces de las caravanas que abastecen a los depósitos de El Cairo y de las embarcaciones del Nilo<sup>57</sup>; de las porcelanas que provienen de las Indias, por el Mar Rojo, y de Persia, mediante caravanas ...<sup>58</sup>

De este cúmulo de flujos entremezclados una impresión –no digo una constatación– parece desprenderse: la industrialización más intensa o más igualmente difundida a través de ciudades de diferentes tamaños, alrededor de Nápoles, alrededor de Venecia, alrededor de Florencia. En Génova, los grandes telares y tintorerías continúan animados y, a pesar de los ingleses y holandeses, sus telas de terciopelo, de seda y de lana se mantienen en el Levante y en España; sus ventas crecerán aún más en el siglo XVIII. En San Pedro de Arena los viejos astilleros trabajan sin descanso<sup>59</sup>. En toda Italia, hay recuperación y extensión de la seda a comienzos de la centuria, pero también de las estameñas, aquí y allá, por ejemplo en Mesina, salvo error, en 1608<sup>60</sup>. En Marsella, en 1695, uno de los elementos del comercio con Levante es el "papel blanco común ... manufacturas establecidas en los alrededores de esta ciudad...".

51 *Ibid.*, BIII 265, 1685 el término "cocheros" se aplica a los ragusanos en el sentido de "transportistas"

52 Archivo di Stato, Venezia, *Cinque Savii*, 1-237.

53 Archivo General de Simancas, *Estado*, 3272, f. 165.

54 Cf. G:D. PERI, *op. cit.*

55 *Ibid.*

56 Archivo di Stato, Venezia, *Cinque Savii*, 20-230-1667, 4, 1412, 2 de mayo 1680 y 9 de marzo 1682.

57 Jean LECLANT, *Le café et les cafés à Paris, 1644-1693 "Annales"* enero-marzo 1951. A.N., Paris. A.E., BIII 235, 26 noviembre 1698.

58 A.N., Paris, A.E., BIII 235, noviembre 1699.

59 R:DI TUCCI, *Ricchezza*, p.52 y siguientes.

60 MARLETTA, p.79. En Castelfranco se fabrican a partir de 1674 estameñas según la moda inglesa. *Cinque Savii*, 2-123, 11 de agosto 1674.

En Languedoc, abundan las pruebas mostrando que tantísimos obradores de paños han sido creados, como dice un texto, “para el comercio del Levante, del cual se encargaba el difunto M. de Seignelay” (diciembre 1690). Otro documento del mismo año (9 noviembre 1690) habla de “la manufactura de las fábricas de Saptés y Clermont para el Levante y las Indias”, sin contar los paños finos de Carcasona “... de toda clase de colores vivos y fuertes, especialmente verdes, azules, escarlatas, sopa de vino o rojo adormidera...”. Estas fabricaciones sobreviven mal. Tienen poca salida y se abastecen peor de lanas finas de Segovia, de cochinilla, y de “otras drogas de tintorería”<sup>61</sup>. En España, la mercería se desarrolla en detrimento de las importaciones francesas<sup>62</sup>. En Turquía se reproduce el mismo proceso ... Desde 1616, los observadores venecianos señalan la fabricación de telas de seda menos buenas que las de Venecia, aunque también resultan competitivas<sup>63</sup>... Alrededor de Alepo se hila y se teje el algodón que sirve para fabricar las telas azules de Amán, Antioquia, Agermis y Anquilis, lugares de producción o de teñido de estos tejidos baratos, de buen tinte, empleados en la vestimenta de verano de “marineros y ... pueblo menudo” en España y en Italia; en el Delfinado y en Lyon se usan para delantales femeninos. Alepo fabrica además indianas “que no son ni tan bellas ni tan caras como las que vienen de Persia y de las Indias...”<sup>64</sup>, así como telas de seda, es decir pequeños satenes ligeros, y telas rayadas mitad seda mitad algodón, la seda en el anverso (“conocidas con el nombre de *bours*, se expiden a Francia en poca cantidad, teniendo su principal consumo en Egipto<sup>65</sup>”). En la misma Alepo, por otra parte, abundan las fábricas de marroquinería roja, amarillo violeta y negra. En Quíos, la isla de las sorpresas, destacan “las telas de algodón llamadas *danitas* ... cruzadas a la manera de los *basins* (telas de hilo y algodón), “aunque mucho más finas y más prietas”<sup>66</sup>. Telas de algodón también se producen en Seyde (Egipto), así como telas pintadas en Esmirna y Chipre<sup>67</sup>.

Una imagen, en definitiva, discordante con nuestras ideas habituales. Al menos para mí, esta industrialización constituye la prueba de un problema, de una réplica difusa frente a la insuficiencia de los intercambios.

61 A.N., Paris, A.E., BIII 235, 1690.

62 FAGNIEZ, I, p. 456-457, 23 octubre 1602.

63 BERCHET, *Consoli veneti di Siria*, p.158.

64 Véase nota 58, 1687.

65 *Ibid.* 1695.

66 *Ibid.*

67 *Ibid.* 1687.





## Acerca de la coyuntura

No es cuestión de dar aquí, a partir de documentos de muy diversa índole y origen, una opinión autorizada acerca de la coyuntura del siglo XVII. Sin embargo, por muy imperfecta que sea mi auscultación, por muy alejada que ésta se presente de un diagnóstico científico, una idea me ronda la cabeza. Con todas las cautelas, me siento inclinado a afirmar que el mundo ha asistido, en los años 1620, a un reflujo de la economía rico de consecuencias y de cambios. Como constatan los historiadores económicos actuales, termina por aquellas fechas la gran prosperidad del siglo XVI, o mejor de ese largo período de vitalidad tan acusada que se había inaugurado alrededor de 1560. Todo cuanto esta coyuntura ha favorecido con su impulso, en el Mediterráneo declina y se desploma. En Venecia es el fin de la prosperidad tranquila y, síntoma de malestar, el comienzo de las amenazas del duque de Osuna y de la conjura excesivamente célebre de Bedmar. En la Italia del Norte, las guerras de Montferrato, pequeños incidentes de la historia diplomática, significan miseria, preocupaciones y desastre. Nadie tiene la fuerza necesaria para sostener estas nuevas guerras de Italia ... Eso, sin hablar del ciclo de mortíferas epidemias que comienza hacia 1630 ... Con toda seguridad, se ha cerrado un período de vida tranquila. El análisis, que no puedo extender más allá de mis conocimientos, tan limitados, debería interesarse por los Balcanes, el Asia menor, África y España. A falta de pruebas abundantes, ofrezco dos, sacadas de un mismo documento, que me parecen de un alcance extraordinario. El documento es un memorial francés de 1685<sup>68</sup>.

Primera prueba. El memorial afirma que fue en torno a 1615 cuando el Mar Rojo perdió su protagonismo como punto de enlace entre el Océano Indico y el Mar Interior. Sé muy bien que esos juicios retrospectivos no deben sobrevalorarse ni seguirse al pie de la letra. Con todo, la afirmación me parece perfectamente ajustada. Un documento veneciano sitúa, en efecto, a partir de 1616 el momento en que el índigo, la goma arábiga y otras drogas traídas a Venecia, por naves inglesas y holandesas, a través del Cabo de Buena Esperanza y el Estrecho de Gibraltar, fueron gravadas con un arancel del 6%, idéntico al que había recaído hasta entonces sobre estos mismos productos llegados de Levante. Este hecho debe entenderse como una prueba, o poco menos, de que el rodeo por el sur de África y el Atlántico se hallaba en sus comienzos, pues, de otro modo, se habrían escuchado, en Venecia especialmente, las protestas de los mercaderes vinculados a la antigua ruta. El derecho de entrada sería elevado al 16% en 1626<sup>69</sup>.

Pasemos ahora a la segunda constatación extraída, por mi cuenta y riesgo, de aquel memorial de 1685. En Marsella, la prosperidad del comercio con el Levante ha durado —dice el documento, en coincidencia con otros menos tardíos, ni que sean los que serían cuestionados por Fagniez<sup>70</sup>— hasta 1620. Luis XIII declaró en Effiat, el 13 de agosto de 1624, que el tráfico

68 Véase n. 51.

69 A.N., Paris, A.E., BIII 235.

70 p. 324.

francés con el Levante había quedado reducido a la mitad. El memorial menciona alguna de las razones de la caída: el aumento de los aranceles de aduanas y diversas afrentas derivadas del saqueo de Alejandreta realizado en 1650 por una barca de Frontignan, así como de las deudas en Egipto de un tal Olivier Crom. No niego que tales razones no hayan contado. Con todo, hoy tenderíamos a invertir el orden de los efectos y las causas. Se ha producido un reflujó económico generalizado y los barcos marseleses y cuantos enarbolaban el pabellón francés, que acaparaban una gran parte de aquel tráfico, han sido sus primeras víctimas. Un cortejo de quiebras, querellas y elevaciones de derechos aduaneros las han acompañado. De donde, la victoria, cuyo alcance merece precisarse, de ingleses y holandeses, más hechos que los de Marsella al Océano ... De donde, el esplendor de Rouen, vinculado a los transportes de aquéllos y que atrae, en detrimento de Marsella, una parte considerable del tráfico galo. Tenemos ahí un gran tema de historia y geografía económica; conviene no aislarlo del contexto que le confiere identidad, es decir de esta crisis, de este vuelco de tendencia que inaugura el siglo XVII.

El marasmo de los negocios constituye el nuevo clima que debería definirse y analizarse. Pero, en este caso, sólo las series numéricas merecen atención. Nada es posible sin comparaciones y ponderaciones respectivas. Sólo a partir de esta información cuantitativa, nuestros datos cualitativos cobrarán sentido ... La historia entera del Mediterráneo debe ponerse, una vez más, a la hora del mundo.

El historiador sólo se siente a gusto con los cambios. Admitiendo que a partir de 1620 se ha alcanzado un cierto equilibrio, puede afirmarse que en el curso del siglo XVII ha habido recuperaciones y crisis de corta duración. Las bancarrotas españolas, tan catastróficas, de 1627 y 1647, o la contención de la llegada de metales preciosos entre 1640 y 1650, que ha sido cuantificada por Earl J. Hamilton, son muestras de aquellos movimientos relativos que percibimos. En 1640, las revueltas de Portugal y Cataluña subrayan aquellas penurias. ¿Acaso Portugal no ha sido para España sino el compañero de los buenos días, económicamente hablando? La pregunta no es banal ni inútil.

Valgan lo que valgan, nuestros documentos aportan su testimonio sobre el conjunto de estas crisis cíclicas. El más curioso concierne, quizás, a las reacciones y adaptaciones de determinadas economías urbanas a la crisis. Tengo a punto de publicar, en uno de los próximos números de los *Annales*, un interesante documento veneciano sobre la economía genovesa, fechado en enero de 1641. De momento, a título de ejemplo, voy a detenerme exclusivamente en la crisis bastante amplia que desata, en los mecanismos económicos, la guerra de Holanda, al menos en sus comienzos. En Génova, el puerto se halla desierto o poco menos. "Los negocios son tan miserables, escribe Compans en agosto de 1674 (un momento de tregua, sin embargo, de complicidad de la variación estacional), que no puede decirse más; uno de los principales banqueros de la ciudad nos decía ayer que en las ferias de Novi no ha habido, en los últimos cincuenta años, tantas letras protestadas como en la última". Nos hallamos, una vez más, ante la guerra, un gran, un grandísimo problema. La guerra de Holanda no ha sido la



única en traer remolinos y transformaciones en el vasto y sensible ámbito del Mediterráneo, en el que el conflicto armado no se reduce únicamente al juego espectacular e importante al mismo tiempo de las escuadras, los desembarcos y los bombardeos ... Lo interesante sería descubrir, hacia 1680 y por debajo de todos estos síntomas, las grandes señales y las pruebas de una nueva , extensa y profunda inversión de la tendencia. Por desgracia, los datos que yo puedo aportar al respecto son insuficientes.

\*  
\* \* \*

Apelo a la indulgencia del lector para con las notas y atisbos que preceden. El autor, especializado en el siglo XVI mediterráneo, ha hecho una excursión fuera del tiempo que conoce, con el fin de considerar las situaciones que se han desarrollado más allá de la época que le es familiar, en la centuria posterior. Este artículo, como muchos otros, plantea, pues, más problemas de los que podía o quería resolver. Ojalá haya mostrado, una vez más, detrás de algunos otros, que el Mediterráneo, un mar de maravillas y de contrastes, ha sido, en el siglo XVII igual que en épocas anteriores, una sorprendente tabla de escucha mediante la cual percibir, medir y recrear la gran historia del mundo.





MEDITERRANEO ECONOMICO

# Mediterráneo e Historia Económica

- La Historia Mediterránea en la larga duración
- Regiones y desarrollo económico en el Mediterráneo
- Sectores protagonistas





# ARQUÍMEDES NO ERA INGLÉS. EL MEDIO AMBIENTE Y EL DESARROLLO DESIGUAL DE LA EUROPA MEDITERRÁNEA Y LA EUROPA ATLÁNTICA A MUY LARGO PLAZO

Juan García Latorre <sup>1</sup>

## 1. Un sur rico y un norte pobre

A pesar de su apariencia de mayor antigüedad, la redacción de la historia bíblica de José, el que fue vendido en Egipto, es aproximadamente contemporánea de la también legendaria historia de Tales de Mileto, el famoso filósofo y matemático griego, el primero de los siete sabios de Grecia según el parecer de Platón.

José, convertido por el faraón en algo así como ministro de planificación y hacienda, organiza el “plan quinquenal” de una economía centralizada para hacer frente a la época de vacas flacas que se aproxima. Consigue acumular los excedentes necesarios para salvar del hambre al país. Y recibe por ello el merecido reconocimiento en forma de poder y prestigio en el escalafón estatal. Por su parte, Tales, aprovechando sus conocimientos de astronomía y meteorología, especula con los precios del aceite en el mercado de Mileto y se hace rico (LIBERANI, 2004, p.319).

Las sociedades que se intuyen tras estas anécdotas son muy diferentes, pero ambas presentan algunas características comunes. Las dos habían superado hacía mucho tiempo el nivel de la mera subsistencia. La productividad del trabajo era lo suficientemente grande como para permitir la aparición de los rasgos que distinguen a las sociedades complejas, es decir, a la civilización, de todo lo que había existido antes (bandas de cazadores-recolectores y aldeas agrícolas): presencia del estado, especialización del trabajo, altas densidades de población, ciudades, escritura, comercio, grandes desigualdades de renta y poder político. Las dos, además, nacieron alrededor del Mediterráneo.

A falta de datos más precisos sobre producción agregada o per cápita, que es casi imposible encontrar para épocas tan remotas, estos rasgos se usan como *proxy* del grado de desarrollo económico de las sociedades antiguas. En realidad algunos de ellos se utilizan incluso en el estudio de economías mucho más modernas. Así, por ejemplo, las estimaciones que se han hecho hasta ahora sobre el PIB per cápita de España y sus regiones, hacia el año 1800, a partir de fuentes fiscales, suscitan todo tipo de dudas por la propia naturaleza de las fuentes. Una solución, posiblemente más satisfactoria, ha consistido en usar indicadores que la bibliografía (que no literatura) económica considera relacionados positivamente con el P.I.B: el nivel de urbanización, la especialización del trabajo y la densidad de población (DOMÍNGUEZ, 2002).

<sup>1</sup> Doctor en Historia Moderna y miembro del Grupo de Investigación SEJ-147.

La arqueología de la Europa prehistórica y antigua ha hecho progresos extraordinarios en los últimos 30 años. Con técnicas cada vez más sofisticadas, y con la ayuda de las fuentes escritas desde el momento en que éstas aparecen, obtiene información bastante precisa sobre los tres indicadores mencionados. En relación con el tema que aquí se va a tratar y las áreas que se van a considerar tal información resulta más que suficiente<sup>2</sup>.

Sin excedente no hay complejidad social ni crecimiento económico. O lo que es lo mismo, si la producción per cápita no supera cierto umbral mínimo no habrá faraones, ni mercados de aceite, ni ciudades, ni ninguna de las demás características de la civilización a las que se ha aludido. Y tampoco conoceríamos las historias de José y Tales porque nadie las habría escrito.

En el siglo VI a.C la escritura –y los demás rasgos de la complejidad que la acompañan– ya se habían extendido a Grecia, Italia, el sur de Francia y el sur de la Península Ibérica, es decir, por casi todo el Mediterráneo. La escritura es un síntoma, una habilidad vinculada a cierto nivel de desarrollo. En esa época hay un José egipcio (de adopción), un Tales de Mileto griego e incluso un Argantonio “andaluz”, rey de Tartessos –todos ellos habitantes de sociedades con ciudades, leyes y estado– que no tienen equivalentes en Alemania, Holanda o Suecia (tampoco en Cantabria, Asturias o el País Vasco). Y 600 años después siguen sin tenerlos.

Los germanos que describe Tácito en el siglo I d.C son unos pueblos fieros y seminómadas, más ganaderos que agricultores, que vagan por los brumosos bosques de la Europa central y atlántica, viven en rústicas aldeas de madera y, por supuesto, no saben escribir: “No se les puede convencer para que aren la tierra o esperen la cosecha tan fácilmente como para que provoquen al enemigo o se expongan a las heridas... Cuando no guerrear, se dedican algo a la caza, pero pasan la mayor parte del tiempo sin ocuparse de nada, entregados al sueño y a la comida” (*Germania*, III, 5). Estos eran los antepasados, entre otros, de los eficientes y laboriosos alemanes actuales. El tópico de la indolencia y la pereza aún no se había adscrito al sur.

Los pueblos del norte de la Península Ibérica son igual de fieros, habitan en un ambiente igualmente húmedo y viven de una manera muy primitiva para los estándares mediterráneos. En lo que se refiere a “finura”, escribe el geógrafo griego Estrabón, también en el siglo I d.C, “la costa oceánica del norte no tiene ninguna debido al frío y al carácter descuidado de la gente y al hecho de que viven en un bajo plano moral; esto es, les trae sin cuidado vivir de manera racional y sólo les importa satisfacer sus necesidades físicas y sus instintos bestiales”. Los pueblos del norte, además de terriblemente belicosos, “son sobrios: no beben sino agua, duer-

---

2 La información que utilizo sobre la prehistoria europea procede, básicamente, de CHAMPION *et al.* (1996). Esta obra abarca desde el paleolítico hasta la época romana y aporta datos sobre las economías prehistóricas y antiguas en todas las áreas del continente. Para el tema clave de la expansión del neolítico es fundamental *The origins and spread of agriculture and pastoralism in Eurasia* (HARRIS, 1996). En lo que se refiere a España, son de utilidad el trabajo de FERNÁNDEZ CASTRO (1997) y el de RUIZ-GÁLVEZ PRIEGO (2001). Un ejemplo de sofisticación tecnológica en el análisis de las economías de la Península Ibérica en la prehistoria y la historia antigua es el *Aguas Project* (CASTRO, 1998).





men en el suelo.... En las tres cuartas partes del año... sólo se alimentan de bellotas, dejándolas secar, triturándolas y luego moliéndolas y fabricando con ellas un pan que se conserva mucho tiempo”. Esta no era una manera “racional”, es decir, civilizada de vivir, “a menos – continúa Estrabón- que alguien piense que el vivir de manera racional importa a unos hombres que se bañan en orina” (*Geografía*, 3, 4, 16).

Desde luego que son los prejuicios del “civilizado” frente al “bárbaro” (¿qué podía pensar un griego refinado y culto de unos tipos que se bañaban en su propia orina?). Y también los prejuicios del rico frente al pobre, porque se puede vivir de la recolección de frutos que la naturaleza ofrece espontáneamente, como las bellotas, aunque para ello hay que ser muy sobrios... y muy pocos.

Los pueblos del sur, por el contrario, “son amables, cultos, corteses y educados” (*Geografía*, 3,2, 15). Pero, sobre todo, son ricos y han creado “un incomparable número de ciudades, tantas, según dicen, como doscientas” (*Geografía*, 3,2,1). El texto habla, concretamente, de la Turdetania (el valle del Guadalquivir) que, si hemos de creer a los autores antiguos, es un auténtico país de jauja, porque “produce de todo y también en gran cantidad, estas bendiciones se multiplican por dos en virtud de las exportaciones... Es raro que un país sea afortunado en ambos sentidos [productos agrícolas y minerales]... Pero en lo que se refiere a Turdetania y el territorio contiguo, no queda ninguna palabra digna de alabanza para quien desee ensalzar su excelencia” (*Geografía*, 3,2,4 y 3,2,8).

Las 200 ciudades de Estrabón son 175 en Plinio el viejo (*Historia natural*, 3,7). Y parece que la Bética romana, sucesora de la Turdetania y el Tartessos indígenas, llegó a tener 240 ciudades (FERNÁNDEZ CASTRO, 1997). No debemos conceder más valor del que tienen a los textos antiguos (y no demasiado a las cifras que presentan). Pero, en cuanto a niveles de desarrollo, no es otra cosa lo que revela la arqueología. Tanto en la Península Ibérica como en el conjunto de Europa, el sur es rico y el norte es pobre. Esta afirmación necesitaría muchas matizaciones en las que aquí no podemos extendernos. Astérix y Obélix, como metáfora de la Europa bárbara, seguramente estaban un poco mejor alimentados y eran más robustos (no hay dudas en el caso de Obélix) que sus frustrados enemigos romanos. En particular, consumirían más carne y productos lácteos, mientras que el mediterráneo medio ya sería mucho más vegetariano y no precisamente por gusto. También es seguro que vivían en una sociedad más igualitaria. La civilización tenía sus costes.

Si densidad de población, nivel de urbanización y especialización del trabajo se correlacionan positivamente con el P.I.B, el P.I.B del Mediterráneo era mayor. En lo relativo a urbanización, en concreto, su superioridad es incuestionable: “el mundo grecorromano estaba más urbanizado que cualquier otra sociedad anterior a la época moderna” (FINLEY, 1984, p.56).

En algún momento muy posterior la situación se invirtió por completo. Hasta la última ampliación de la Unión Europea, Portugal, España, Italia y Grecia eran los socios “pobres” del club. Y lo eran desde hacía mucho tiempo. Lo mismo se podría decir, en España, de las regiones del sur en relación con las del norte.

## 2. Un sur pobre y un norte rico

¿Por qué y cuándo se produjo esta inversión? Nos interesa en particular saber si los factores medioambientales han desempeñado algún papel relevante en el adelanto inicial del sur o en el ulterior avance del norte. Debemos empezar, pues, delimitando las áreas que serán objeto de la comparación y precisando sus características ecológicas más significativas. Únicamente compararemos la Europa de clima mediterráneo con la Europa atlántica y central.

Respecto a la primera, es precisamente su clima, peculiar y raro a escala planetaria, lo que le confiere el status de región ecológica y biogeográfica bien diferenciada. Lo que caracteriza al clima mediterráneo -cuyo límite septentrional viene a coincidir aproximadamente con el del cultivo del olivo- es un volumen muy bajo de precipitaciones (en general menos de 600 mm. al año) y, tanto o más que eso, la presencia de una aguda sequía estival. Esto, en combinación con niveles muy altos de insolación, se traduce en niveles igualmente elevados de evapotranspiración potencial y en situaciones de fuerte stress hídrico para las plantas. Se traduce, también, y es el aspecto que más nos interesa resaltar aquí, en una reducida productividad de los ecosistemas naturales en comparación con los de la Europa húmeda (Gráfico 1).

El “bosque templado”, típico de la última, da mucho más de sí –casi tres veces más- que los bosques y matorrales mediterráneos, incluso cuando los ejemplos mediterráneos no se toman de los más conspicuos secarrales ibéricos, sino del bastante húmedo sur de Francia. El factor limitante de la productividad vegetal es tanto la escasez de agua (WHITTAKER, 1975) como su falta casi absoluta en la que debería ser la época ideal de crecimiento para las plantas, el verano.

El menor volumen y la escasa productividad de la biomasa vegetal tiene su inevitable correlato en la escasez de la biomasa animal. Y todo ello es compatible con una asombrosa biodiversidad que, a nivel mundial, sólo se ve superada por las selvas tropicales. Desgraciadamente gran parte de esta biodiversidad no se come. Es pequeña, dura, coriácea, espinosa y, a veces, venenosa.

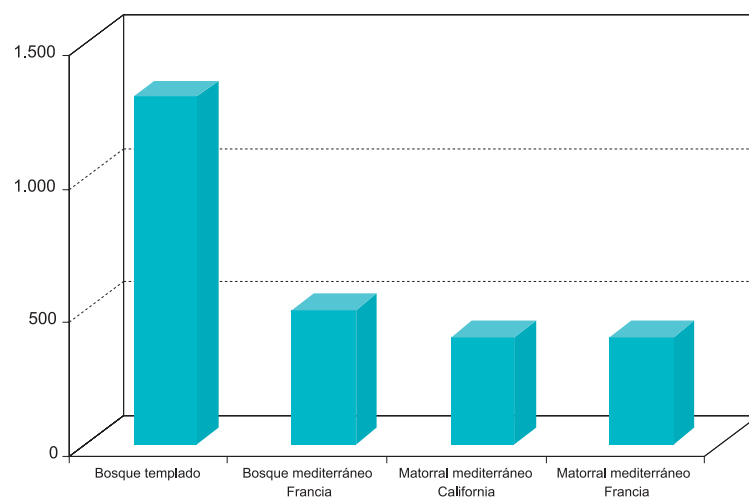
A la definición climática habría que añadir el carácter montañoso del área, que la singulariza en los márgenes meridionales de un continente formado en lo esencial por llanuras.

Hay aún otro aspecto del medio natural del Mediterráneo al que generalmente se presta menos atención y que, sin embargo, ha tenido una incidencia capital en los asuntos humanos. Algunos arqueólogos e historiadores, que sí lo han considerado, lo definen como la “impredecibilidad” o el “alto nivel de riesgo” de los ambientes mediterráneos (HORDEN & PURCELL, 2000). Dejando de lado vulcanismo y sismicidad, que también colaboran, la causa esencial está, otra vez, en las precipitaciones, pero no en su escasez, sino en su tremenda irregularidad. Se trata de las devastadoras y frecuentes sequías del Mediterráneo y, en menor medida, de las inundaciones catastróficas.

Por último, una obviedad: la superficie del área definida como mediterránea es muy pequeña. Entre las montañas y el mar el espacio realmente adecuado para el desarrollo de las actividades humanas y, sobre todo, para la agricultura es todavía más pequeño y, además, está fuertemente compartimentado por el relieve: estrechos valles fluviales, algunas llanuras costeras y poco más.

En claro contraste, el medio natural de la Europa húmeda no sólo es más productivo, como muestra claramente el Gráfico 1, sino que también lo es de manera mucho más regular y previsible por la constancia de las precipitaciones. Será necesario tener siempre presentes estas diferencias de productividad natural y predecibilidad porque desempeñan un papel esencial en toda la argumentación que desarrollaré.

La Europa húmeda incluye la fachada atlántica de clima oceánico -suave y lluvioso durante todo el año- y la Europa central, que constituye una zona de transición entre el clima



Fuente: MOONEY, H. A. (1981): "Primary production in Mediterranean-Climat regions". En: F. di Castri, D. W. Goodall, R. L. Specht (Eds.): *Ecosystems of the world 11. Mediterranean-type shrublands*, 249-255. Elsevier Scient. Publ. Comp., Amsterdam.

oceánico y el mucho más frío y continental de la Europa del este. En definitiva, un espacio enorme, llano, húmedo, no demasiado frío y ecológicamente más previsible (al que me referiré como Europa atlántica o Europa húmeda).

Empezaremos por el final, ya que, en el estado actual de los conocimientos, no resulta difícil delimitar el papel que ha jugado el medio ambiente en los últimos 200 años, período en el cual se ha consumado el sorprendente cambio de tornas al que me vengo refiriendo.

De entrada se podrían explicar las diferencias actuales de desarrollo y renta entre estas dos Europas de manera muy simple y, esencialmente, correcta: la revolución industrial se inició en el norte, no en el sur. El sur fue, como quiere el tópico moderno, perezoso y lento. Y los *first comers* todavía mantienen en líneas generales la ventaja que les dio empezar antes.

La lentitud del sur en subirse al carro del desarrollo económico sostenido se ha explicado tradicionalmente como resultado de deficiencias institucionales y/o en la dotación de materias primas y fuentes de energías básicas (en especial el carbón) en la primera revolución industrial. Este último aspecto es el único en el que se hacían concesiones —y no muchas— a la naturaleza como factor explicativo del retraso meridional.

En el caso español las instituciones se han llevado siempre la palma. Una condición previa para el despegue de la revolución industrial es un fuerte incremento de la productividad agrícola que libere mano de obra destinada al sector secundario y permita alimentar a una población urbana en expansión. La agricultura española del siglo XIX —como la del resto del Mediterráneo— sencillamente no habría estado a la altura de las circunstancias. Habría sido incapaz de introducir las innovaciones tecnológicas del norte (el *mixed farming*) que aumentaban la productividad; y ello por razones institucionales (mentalidad aristocrática y absentista de los terratenientes, inadecuada distribución de la propiedad de la tierra, debilidad de la burguesía, fracaso de la revolución liberal, falta de espíritu de empresa, aversión al riesgo, etc.).

La revolución agrícola que precede y acompaña a la revolución industrial en la Europa húmeda, entre los siglos XVII y XIX, consigue una auténtica proeza: suprimir los largos períodos de descanso improductivo de la tierra (el barbecho), insoslayables hasta entonces en todas las agriculturas preindustriales, aumentando al mismo tiempo la producción de cereales, forraje y carne. El incremento de productividad fue impresionante; y lo fue más si consideramos que se alcanzó prácticamente sin *inputs* externos a las propias explotaciones agrícolas; o sea, todavía en el marco de una economía orgánica basada en la energía solar (WRIGLEY, 1992). Es algo menos impresionante si en lugar de medirlo en términos de activos agrarios se mide en términos de jornadas u horas de trabajo, porque había que dedicar un esfuerzo mucho mayor a cada hectárea de tierra.



De cualquier modo, en Inglaterra, por ejemplo, entre el siglo XVI y principios del XIX, la productividad del trabajador agrícola se multiplicó por dos (WRIGLEY, 1992, p. 49). Hacia 1800 sólo el 40% de la población activa inglesa trabajaba en el sector primario. Por primera vez en la historia de la humanidad la mayoría de las personas no se dedicaba a producir alimentos.

Para establecer el nuevo sistema agrícola intensivo, aparte de inversiones importantes, hubo que hacer cambios institucionales notables y dolorosos que se saldaron con la desaparición de las tierras comunales y del campesino británico, convertido en jornalero agrícola u obligado a buscar un empleo industrial en las ciudades. Propiedad privada y mercado fueron la clave de estos cambios. No hay que pensar, sin embargo, que éste era el único camino para el progreso tecnológico en el campo, posiblemente la innovación habría funcionado igual de bien en otros marcos institucionales menos traumáticos, como demuestra la experiencia posterior de algunos países (FONTANA, 1999, p. 103).

La nueva forma de cultivo consistía en una rotación sin reposo y continua, sobre la misma parcela, de cereales y diversas plantas forrajeras. Estas, además de facilitar la reposición de los nutrientes, permitían criar una gran cantidad de ganado estabulado cuyo estiércol proporcionaba más nutrientes al suelo, además de carne y fuerza de trabajo para las faenas agrícolas. Ya no hacía falta reservar grandes superficies de vegetación silvestre para la alimentación de los animales.

El incremento de la productividad era de importancia estratégica en relación con los ingresos reales y el cambio estructural de la economía en vísperas de la revolución industrial: "Dicho con rudeza, si seis hombres de cada diez pueden dedicar sus energías a la producción del sector secundario o terciario y no obstante recibir una alimentación adecuada, surgirá una economía muy diferente de la que es posible si sólo se puede prescindir de dos o tres hombres de cada diez en la agricultura, sin caer en el riesgo del hambre a gran escala" (WRIGLEY, 1992, p.50).

Pues bien, todo esto no podía suceder en el Mediterráneo, y no podía suceder, en esencia, por razones ambientales. Es lo que han planteado brillante y convincentemente algunos de los autores de *El pozo de todos los males* para el caso español (PUJOL *et al.*, 2001). La investigación en Italia se está moviendo en la misma línea. Con menos de 600 mm. de precipitación anual y con una larga sequía veraniega no hay *mixed farming*. El agua es el factor limitante para el incremento de la productividad y lo es de manera insuperable. El medio ambiente no puede explicar lo que iba a pasar, pero sí lo que no podía pasar (GONZÁLEZ de MOLINA, 2001).

Las nuevas tecnologías agrícolas que aparecieron tras la segunda guerra mundial, junto con la disponibilidad de energía masiva y barata, permitieron por fin a los países mediterráneos aproximarse a los niveles de desarrollo y renta de sus vecinos del norte.

No descartan los autores de *El Pozo*, por supuesto, otro tipo de factores para explicar el “atraso” español, pero resaltan el hecho de que ni las instituciones, ni la distribución de la propiedad de la tierra, ni las ideologías eran en la España del siglo XIX sustancialmente distintas de las que existían en los países que protagonizaron la revolución industrial. El clima, excepto en la franja septentrional -como en Italia-, sí lo era. Y es esa franja la que inicia la senda de la industrialización en España y en Italia. RAFAEL DOBADO (2004) ha puesto de relieve el gradiente norte-sur que, todavía en el siglo XX, se podía apreciar entre desarrollo económico y condiciones ambientales en nuestro país. No obstante, a pesar de su menor escala, estos dos “nortes del sur” presentan complicaciones que podrían arrojar algunas dudas sobre la incidencia real de las variables ambientales en sus procesos de industrialización (LLOPIS, 2004).

Admitamos que el medio natural, específicamente el clima, ha sido un factor relevante – aunque en absoluto el único- para explicar por qué la Europa húmeda se ha puesto por delante de la Europa mediterránea en los últimos 200 años. ¿Qué pasa entonces con la época de Estrabón, en realidad con los, como mínimo, 1.000 o 1.500 años de “superioridad” mediterránea? ¿Eran distintas las condiciones climáticas?

El clima de Europa comenzó a adquirir sus perfiles actuales hace algo más de 10.000 años, tras el final de la última glaciación. Alcanzó pronto niveles de temperatura y humedad un poco mayores que los de hoy en el llamado “óptimo climático postglacial”, cuando los bosques cubrieron todo el continente como un manto ininterrumpido de norte a sur. Hace entre 5.000 y 4.000 años –después de un descenso de temperaturas y precipitaciones- llegó a ser prácticamente como el de ahora. La configuración definitiva del clima mediterráneo y la desecación del Sahara se produjeron entonces al mismo tiempo, porque el descenso de las precipitaciones fue más intenso cuanto más al sur (GROVE *et al.*, 2001).

En definitiva, el clima no ha experimentado grandes cambios en los últimos 5.000 años, aunque sí ha habido pequeñas oscilaciones. Aclarado este punto volvamos a la pregunta anterior: ¿Pueden los mismos factores ambientales explicar una cosa y la contraria...? En principio lo razonable sería olvidarnos de los factores ecológicos y buscar en otro sitio. Sin embargo, la incidencia del medio natural sobre las sociedades humanas no es simple ni mecánica. Está mediatizada por las instituciones y la tecnología. Ambas pueden convertir los inconvenientes ambientales de ayer en ventajas ambientales hoy y viceversa. Hace falta algo más que lluvia para que empiece la revolución industrial.



### 3. Pájaros moa, frutos mongongo y bellotas

La vieja clasificación de SERVICE (1962) que distingue bandas, tribus, jefaturas y estados como grados de complejidad social ascendente en la historia de la humanidad ha recibido todo tipo de críticas, pero sigue siendo útil cuando se estudia de manera estilizada la historia del planeta o de continentes enteros en el muy largo plazo, digamos desde el paleolítico o desde el neolítico. De hecho, con matizaciones y correcciones diversas, sigue siendo usada por antropólogos y prehistoriadores. En la clasificación hay una ruptura fundamental: la que separa a las bandas de cazadores-recolectores de todo lo que viene a continuación. La ruptura es la revolución neolítica, los inicios de la agricultura y la ganadería, y con ellas el paso de las sociedades depredadoras a las agrícolas.

En contra de lo que sugiere una lectura superficial de Malthus y los demás economistas clásicos, las sociedades agrícolas del pasado eran capaces de incrementar su productividad, aunque no de manera continua (había recaídas) y no de manera indefinida. El desarrollo económico parece producirse como en la teoría de la evolución natural reformulada por GOULD Y ELDREDGE (1972) y no como en la versión original de Darwin: está “puntuado” por fases de aceleración y ascenso seguidas de largos períodos en los que no sucede “nada interesante”.

Es verdad que las sociedades antiguas -basadas en economías orgánicas que dependían casi por completo de la energía del sol transformada por las plantas- alcanzaban antes o después un techo insalvable, el “estado estacionario” de Smith y Malthus, a partir del cual se hacía imposible cualquier incremento de la producción agregada y per cápita. Pero también es cierto, como sugiere la clasificación de Service, que antes de llegar a ese estado fatídico tenían un amplio camino que recorrer, porque lo que distingue en el plano económico a una banda de una tribu es una capacidad diferente de producción.

ESTHER BOSERUP (1965) ha planteado que a partir de formas elementales de agricultura, caracterizadas por una baja productividad y mínimas densidades de población, se puede avanzar, bajo la presión del crecimiento demográfico, hacia formas más productivas, mayores densidades de población y sistemas de organización sociales y políticos más complejos. La clave estaría en la progresiva reducción de los períodos de barbecho. De la agricultura de tala y quema -con más de 10 y, en ocasiones, más de 20 años de reposo de la tierra entre cosecha y cosecha- a la de barbecho largo, de ésta a la de barbecho corto, de ahí al *mixed farming* o al regadío intensivo, etc. Cada paso va necesariamente acompañado, entre otras cosas, de mayores inversiones de trabajo a costa del tiempo dedicado al ocio o a cualquier actividad no productiva. El crecimiento demográfico actúa como acicate para el cambio tecnológico, propiciando la sustitución de recursos naturales por mayores inversiones de capital y trabajo. El resultado es un incremento del producto per cápita. A partir de un determinado umbral de densidad de población se abre la posibilidad de introducir cambios técnicos difíciles de aplicar cuando las densidades son muy bajas. Partiendo de ese umbral, por tanto, puede aparecer la

ciudad, la división del trabajo y el estado; es decir, la civilización. Y, por cierto, la innovación técnica crucial que permite el cambio suele ser conocida mucho tiempo antes de su adopción generalizada.

La hipótesis de Boserup ha sido confirmada por métodos econométricos y por observaciones antropológicas (HARRIS, 2001). No es, en el fondo, muy distinto el análisis de NORTH (1994) de la historia económica mundial desde el paleolítico, aunque éste atribuye a los factores institucionales un papel decisivo y afronta el siempre engorroso asunto de las relaciones entre población y economía, cuestiones ambas que están poco perfiladas en el esquema boserupiano, en el que la población es una variable exógena de la que depende el cambio tecnológico, sin que se sepa muy bien de qué dependen los cambios en la población.

Las instituciones de North completan el esquema de Boserup, pero no lo invalidan. Está claro que el paso de una agricultura itinerante de tala y quema en un bosque comunal a otra de campos fijos no sólo requiere presión demográfica para consumarse. Necesita una redefinición de los derechos de propiedad que hagan rentable el esfuerzo extra que implica la nueva técnica de cultivo. Y ya hemos visto que la revolución agrícola de los siglos XVII y XVIII en Gran Bretaña habría sido muy difícil sin cambios institucionales de gran calado.

¿Cómo se produce, por ejemplo, el paso de una economía de caza y recolección (con bajos niveles de productividad y bajas densidades de población) a otra agrícola (más productiva y con mayores densidades humanas)? El producto marginal del trabajo o la curva de oportunidades de cada una de las dos actividades (caza-recolección/agricultura) es la variable crucial. El stock de recursos naturales es fijo (el hombre ya ha ocupado todo el planeta) y está sujeto, por tanto, a rendimientos decrecientes a medida que aumenta la caza y la recolección. El paso se producirá si se dan, individual o conjuntamente, tres condiciones: la caída de la productividad del trabajo en el sector caza-recolección, el aumento de la productividad del trabajo en la agricultura o el crecimiento de la población.

La presión demográfica –nos diría Boserup– es decisiva. El cambio, de todas maneras, no se dará –añadiría North– si no hay innovaciones institucionales que lo hagan viable, en concreto el establecimiento de derechos de propiedad exclusivos sobre la tierra. Pero ni la presión demográfica ni los cambios institucionales tendrán nada que hacer –podría terciar JARED DIAMOND (1998)– si no hay cerca plantas cultivables ni animales domesticables; o si existen barreras geográficas tan grandes que imposibiliten la adquisición de esas plantas y animales. La introducción de variables ecológicas en la historia mundial a muy largo plazo es imprescindible.

El “experimento natural” que se produjo en la primera colonización humana de las islas de la Polinesia, descrito por Diamond en su obra, tiene implicaciones pertinentes para el tema que nos ocupa, aunque nos lleve muy lejos de Europa.





A partir de un grupo humano inicial que zarpa desde el sureste asiático, con una tecnología neolítica incipiente y una cultura homogénea, se produce la rápida colonización de cientos de islas con tamaños y condiciones ambientales diferentes, desde el Hawai tropical hasta la casi polar Isla Sur de Nueva Zelanda. Al final, cuando aparecen los europeos en el siglo XVIII, encuentran una increíble variedad de sociedades, densidades de población y economías distintas en las diferentes islas. Desde bandas igualitarias de cazadores hasta tribus y jefaturas –con grandes desigualdades sociales y políticas- basadas en la agricultura intensiva de regadío y con densidades de población equiparables a las de Europa. Había protorreinos y hasta protoimperios que abarcaban varios archipiélagos.

Se ha podido constatar que existía una estrecha correlación entre tamaño de las islas, por una parte, y grado de desarrollo económico, político y densidad de población, por otra. Esta correlación esconde una más profunda entre tamaño y dotación de recursos naturales. Las islas más grandes tenían, generalmente, más recursos, lo que habría contribuido al desarrollo de sociedades más grandes, densas y complejas.

Pero lo que no subraya suficientemente Diamond es que eso sucedió “al final”. Al principio los colonos se relajaron mucho. Mientras para obtener el alimento bastaba con alargar la mano no hicieron ningún esfuerzo de intensificación. Mientras hubo enormes almacenes de carne con plumas, inofensivos, no voladores y fácilmente capturables, los persiguieron hasta el exterminio. Me refiero, por ejemplo, a los gigantescos pájaros Moa de Nueva Zelanda, de 3 metros de altura (con nombres tan impresionantes como *Dinornis giganteus* y *Anomalopteryx didiformis*), y a los montones de otras especies que fueron eliminadas en todas las islas (ANDERSON, 1989; STEADMAN, 1995). Sólo entonces volvieron al duro trabajo agrícola e iniciaron la espiral de crecimiento demográfico y cambio tecnológico que prevé el modelo de Boserup. ¿Hasta dónde ascendió la espiral? Hasta donde lo permitían las condiciones ambientales de cada isla.

Nos podríamos haber ahorrado toda la argumentación precedente transcribiendo la respuesta de aquel hombre-miembro de una población de cazadores-recolectores del sur de África (los !kung)- al antropólogo que le preguntó por qué no se dedicaba a la agricultura como los pueblos vecinos: “¿Y por qué cultivar –contestó- si el mundo está lleno de frutos mongongo?” (se trata de una planta que crece espontáneamente y constituye uno de los pilares de la alimentación de los !Kung) (LEE, 1968).

¿Por qué hacer grandes esfuerzos –habría contestado a Estrabón un cántabro o un germano del siglo I- si el mundo está lleno de bellotas? Evidentemente las bellotas son aquí la metáfora de un entorno natural más productivo. Los bárbaros practicaban la agricultura y la ganadería, en general más que la recolección, pero –también en general- en formas poco intensivas que gracias a las características del medio daban resultados aceptables. Basta echar de nuevo un vistazo al Gráfico 1 para comprobar que en la Europa húmeda tenía que haber más bellotas que en la mediterránea. También había más peces, moluscos y crustáceos en sus costas y ríos.

## 4. Cuando se acaban las bellotas hay que trabajar

Al comienzo de la era cristiana todas las sociedades europeas son, desde el punto de vista económico y tecnológico, herederas de la revolución neolítica de Oriente Medio. Saber si fue la agricultura o fueron los agricultores lo que llegó a Europa con ella es algo que nunca han podido resolver del todo los arqueólogos, porque en este caso, como en otros semejantes, un cambio brusco en los artefactos del registro arqueológico no permite saber si los indígenas han asimilado una tecnología foránea o, simplemente, han sido eliminados y sustituidos por los forasteros.

Las dos situaciones se han dado en la expansión de las distintas revoluciones neolíticas por el mundo. En el sureste de Asia los agricultores neolíticos, procedentes en última instancia de China, exterminaron a los cazadores-recolectores (DIAMOND, 1997). En este asunto las diferencias de densidad de población entre cazadores y agricultores, que normalmente son enormes, y la reacción de los primeros ante la nueva tecnología, resultan decisivas.

La arqueogenética, un curioso y nuevo campo científico en expansión, sí puede explicar lo que ocurrió en el caso que nos interesa. Al parecer, los europeos actuales descienden, en un 80%, de los cazadores-recolectores que habitaban Europa desde el paleolítico superior y en, aproximadamente, un 20%, de los agricultores llegados de Oriente Medio (SEMINO *et al.*, 2000). Esto, de ser cierto, significaría que, en promedio, los indígenas reaccionaron con bastante rapidez y asimilaron pronto el nuevo modo de vida. Lo que podría interpretarse, quizá, como que el negocio de la caza-recolección no estaba en sus mejores momentos, sobre todo en algunas zonas (la huella genética de los agricultores del Próximo Oriente es más perceptible en el Mediterráneo). Aunque hay que recordar que entre caza-recolección y agricultura-ganadería a tiempo completo existe una gradación casi infinita de posibilidades intermedias de distinta productividad. Se podía elegir a la carta en función de las necesidades. La mayor o menor velocidad de la reacción indígena ante la llegada de la agricultura, así como sus diferentes ritmos y modalidades en distintas zonas es, por consiguiente, de gran interés.

El potente paquete tecnológico y biológico del neolítico de Oriente Medio (trigo, cebada, centeno, varias leguminosas, ovejas, cabras, vacas y cerdos<sup>3</sup>) llega al sureste de Europa, como un producto de importación, en el séptimo milenio a.C. Desde allí se extiende con rapidez por el Mediterráneo y hacia el interior del continente por el valle del Danubio. Y entonces sucede algo muy interesante. La ola de avance de la agricultura parece detenerse o ralentizarse antes de alcanzar el Atlántico y el Báltico, estableciéndose una especie de “frontera” estable entre agricultores y cazadores-recolectores (THOMAS, 1996; ZVELEVIL, 1996). Estos fueron absorbiendo de manera selectiva los adelantos de sus vecinos. Finalmente terminaron siendo agricultores y ganaderos, como prevé la tesis de North para los pueblos que no están dispues-

3 Es posible que el ganado vacuno fuera una adición europea posterior.



tos a desaparecer. Pero se “retrasaron” y, a partir de ahí, ascendieron despacio, más despacio que sus colegas mediterráneos, por la espiral de productividad creciente de Boserup.

Hubo –simplificando mucho las cosas- una espiral mediterránea rápida y otra atlántica, normalmente más lenta, hasta un determinado momento en el que la situación se invirtió. ¿Por qué sucedió esto? Ya lo he sugerido a través de la hipotética respuesta del cántabro o del germano a Estrabón: la Europa húmeda siguió siendo “pobre” y “atrasada” porque era rica desde el punto de vista ambiental y, además, grande. Cualquier proceso de intensificación daba mejores resultados que en el sur y tardaba más en tropezarse con los rendimientos decrecientes ya que tenía mucho espacio para extenderse. El mundo se ve de otra manera cuando está lleno de pájaros moa, de frutos mongongo... o de bellotas.

En todas las épocas, a igualdad de condiciones técnicas, los rendimientos por unidad de superficie de los cereales y el ganado en la Europa atlántica siempre han sido superiores a los de la Europa mediterránea, porque un campo de trigo o un prado están sometidos a las mismas constricciones ambientales que los ecosistemas del Gráfico 1. Han sido, además, rendimientos más regulares y seguros por tratarse de un medio ambiente más predecible.

A los cazadores-recolectores de la Europa atlántica probablemente les pasó lo mismo que a los Jomon japoneses (MIZOGUCHI, 2002) o a los Kwakiutl, nativos del noroeste de América del norte (HARRIS, 2001, p.161). Ambos vivían en un medio –parecido, por cierto, al de la costa oceánica europea- excepcionalmente productivo y rico en recursos naturales terrestres y marítimos. Y eso les permitió sostener densidades de población y niveles de complejidad social inusuales en sociedades dependientes de la caza y la recolección. Los Jomon hicieron un suave y autocontrolado tránsito a la agricultura. Quizá por motivos parecidos los europeos del Atlántico pudieron resistir la presión de los agricultores neolíticos, durante bastante tiempo, sin cambiar bruscamente su modo de vida ni verse arrollados por ellos.

El sur entró antes en la senda del trabajo duro y la innovación tecnológica porque la productividad de sus ecosistemas naturales –y de los artificiales creados por la primera agricultura- era inferior a la de la Europa húmeda, los rendimientos marginales se alcanzaban antes, la tierra cultivable era escasa y la relación recursos/población se deterioraba pronto.

Tales deficiencias se sustanciaron cuando la crisis de aridificación, en torno al 3000 a.C, creó el clima mediterráneo que nos resulta familiar. Desde entonces los seres humanos tuvieron que hacer frente a una de las características más temibles de este clima que ya fue mencionada al principio: la irregularidad de las precipitaciones, los largos períodos de sequía. Las sequías del Mediterráneo han actuado como un poderoso incentivo para aumentar la producción y acumular excedentes destinados a permitir la supervivencia en las épocas de vacas flacas.

En el tercer milenio se colonizan las áreas marginales, las islas que aún no habían sido ocupadas, como Mallorca, el sureste de la Península Ibérica. Las soluciones más extensivas se estaban terminando en algunos lugares por falta de espacio.

En el segundo milenio aparecen las primeras sociedades europeas verdaderamente grandes y complejas en Grecia, pero no en el norte del país, la parte llana, más húmeda, y fácilmente cultivable que habían preferido en principio los primeros agricultores, sino en la más árida y montañosa zona sur y en las rocosas islas del Egeo (CHAMPION, 1996). La cultura minoica de Creta y la micénica, en tierra firme, con sus grandes palacios y fortalezas, escritura, burocracia, especialistas, gobernantes, súbditos y demás parafernalia de la civilización marcan el despegue del Mediterráneo europeo.

En el otro extremo del mar, las culturas de los Millares y el Argar dan una réplica semejante, aunque no tan espectacular, en la región más árida de la Península Ibérica, el sureste (GARCÍA LATORRE *et al.*, 2001). Los dos casos –el griego y el español– van acompañados de procesos de intensificación agrícola en medios naturales pobres y hostiles. Se trata de desarrollos prematuros, y muy limitados en el espacio, que desaparecieron misteriosamente sin dejar rastros. Más tarde hubo que inventar de nuevo la escritura (en realidad copiarla de otros). La gran explosión de crecimiento es la que conduce en el primer milenio a la aparición del mundo grecorromano.

Desde el siglo VIII a.C el registro arqueológico de la Europa mediterránea se transforma dramáticamente. Es entonces cuando se establece la división entre el mundo clásico y el mundo bárbaro. “La cultura ampliamente homogénea atestiguada hacia el siglo VI a.C y que unía gran parte de las regiones costeras del Mediterráneo incluía ciudades con arquitectura monumental, en particular fortificaciones y templos, agricultura intensiva, moneda, escritura, un aumento creciente de las industrias artesanales especializadas...” (CHAMPION, 1996, p. 322). En el sur había estados, en el norte siguieron las tribus y las jefaturas tribales.

El uso masivo del hierro en las herramientas de trabajo y la integración definitiva del olivo y la vid en la clásica tríada de la agricultura mediterránea, son los principales aspectos de esta nueva fase de intensificación. Los “arreglos institucionales” que la posibilitan vienen representados por el auge y la expansión a todo lo ancho y largo del mar de la *Polis* –la ciudad en sentido físico e institucional– como forma de organización de las comunidades y, con ella, de la propiedad privada, el mercado y el dinero. El olivo y la vid son muy importantes, porque permiten incrementar la productividad en terrenos marginales poco aptos para el cultivo de cereales, pero significan una inversión a largo plazo que no se hace si no está claro quién la disfrutará.

Esta ocupación cada vez más intensa y completa del espacio es poco compatible con un papel relevante de la ganadería. Los animales compiten con el hombre por el mismo recurso escaso, la tierra. Se obtienen muchas más calorías de una hectárea dedicada a la producción de cereales que a la producción de carne, un 90% más, aunque de “inferior calidad”. Una



simple cuestión de cadenas tróficas. Los pueblos del Mediterráneo pasaron a ser más vegetarianos que los del norte y así continuaron hasta el siglo XX (los encargados de la intendencia militar en tiempos de Felipe II –y nos vamos de golpe al siglo XVI- sabían que a los soldados españoles se les podía dejar sin carne en el menú, a los alemanes no; se habría producido un motín) (BRAUDEL, 1976).

Después de todo esto las posibilidades de ulteriores progresos productivos serían más limitadas. Las estimaciones demográficas que se han realizado hasta ahora indican que entre el siglo I d.C y finales del siglo XVIII la población de la Europa mediterránea creció bastante menos que la de la Europa húmeda y esto es muy significativo (MADDISON, 2003).

¿Cómo de atrasados andaban, digamos hacia el siglo I, los bárbaros? Desde una perspectiva económica y social iban unos 500 años por detrás (CHAMPION, 1988, p. 389). Por lo menos desde el siglo VI o VII a.C importaban manufacturas y tecnología del sur a cambio de materias primas y mano de obra forzada (Aristóteles pensaba que el destino natural de los bárbaros era ser esclavos). Y es interesante comprobar que hacían esfuerzos conscientes por imitar en todos los aspectos al mundo mediterráneo.

La balanza empieza a inclinarse a favor del norte desde el inicio de la edad media. Puede que se estuviera alcanzando un umbral demográfico crítico que incentivara los cambios tecnológicos (las bondades del medio, sin nuevos esfuerzos, ya no darían de sí lo suficiente); y que, a continuación, la presión de los señores feudales sobre el campesinado también actuara como estímulo de la productividad. Pero el feudalismo no era menos “estimulante” en las tierras meridionales (la España cristiana, el sur de Francia, Italia) que en las del norte. Y, además, en muchos países, la larga fase de crecimiento medieval no espera para ponerse en marcha al establecimiento del orden feudal. Son los campesinos quienes la inician (BONNASSIE, 1992).

Sea como fuere, lo cierto es que entre los siglos IX y XIII tiene lugar en la Europa húmeda una revolución agrícola, precursora del *mixed farming* posterior, que no se produce en el sur. El arado pesado de ruedas, nuevos sistemas más eficientes de tracción animal y nuevas formas de organización del cultivo permitieron reducir el período de barbecho e incrementar la productividad. Los campos ya sólo permanecían improductivos un año de cada tres y los rastrojos permitían alimentar más ganado. “El feudalismo –escribe FONTANA (1999, p.99)- es esencial para entender la organización de la sociedad, pero no para explicar esta `revolución agraria´ de los siglos IX al XIII... Este `auge del Occidente medieval´ se ha basado sobre todo en el impulso generado por la introducción de nuevas formas de cultivo organizadas colectivamente por los campesinos”.

La mayor parte de las nuevas ciudades medievales nacieron en la Europa central y atlántica, donde en épocas anteriores eran casi desconocidas (LIVI-BACCI, 1998). La civilización, que había florecido antes en el sur, se abrió paso a través de los bosques y la lluvia hacia el norte (GARCÍA LATORRE y GARCÍA LATORRE, 2005).

En los delgados suelos del Mediterráneo el arado pesado no resultaba muy útil y se siguió practicando la rotación bienal –y sólo en las tierras de mejor calidad- como en la época romana. Las parcelas agrícolas no producían cosecha uno de cada dos años. En este aspecto las cosas no cambiaron demasiado antes del siglo XX.

Las mismas circunstancias, relacionadas con el medio natural, que hicieron imposible la introducción del *mixed farming* ya habían actuado en la edad media para que el sur comenzara a quedarse rezagado.

El Mediterráneo empezó antes y terminó antes el ascenso por la escala de la productividad, cosa que, evidentemente, no se puede explicar sólo con factores ambientales, pero tampoco sin ellos. La Europa húmeda lo alcanzó y aún pudo ascender, al menos, dos peldaños más que le proporcionó la naturaleza con anterioridad a la revolución industrial.

Arquímedes, en su tiempo, no podía ser inglés; ni seguramente Adam Smith griego en el suyo. Y algo tuvo que ver la naturaleza en ello.

## Bibliografía

- ANDERSON, A. (1989): *Prodigious birds*. Cambridge University Press, Cambridge.
- BONNASSIE, P. (1993): *Del esclavismo al feudalismo en Europa occidental*. Crítica, Barcelona.
- BOSERUP, E. (1965): *The conditions of agricultural growth*. Earthscan Publications Ltd., Londres.
- BRAUDEL, F. (1976): *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- CASTRO, P.V., CHAPMAN, R.W. *et al.* (Eds.) (1998): *Aguas Project*. Comisión Europea, Luxemburgo.
- CHAMPION, T. *et al.* (1996): *Prehistoria de Europa*. Crítica, Barcelona.
- DIAMOND, J. (1998): *Armas, gérmenes y acero*. Debate, Madrid.
- DOBADO, R. (2004): “Un legado peculiar: la geografía”. En Llopis, E. (Ed.): *El legado económico del antiguo régimen en España*. Crítica, Barcelona.
- DOMÍNGUEZ MARTÍN, R. (2002): *La riqueza de las regiones*. Alianza Editorial, Madrid.
- ESTRABÓN (1992): *Geografía*. Gredos, Madrid.
- FERNÁNDEZ CASTRO, M.C. (1997): *La prehistoria de la Península Ibérica*. Crítica, Barcelona.
- FINLEY, M.I. (1984): *La Grecia antigua. Economía y sociedad*. Crítica, Barcelona.



- FONTANA, J. (1999): *Introducción al estudio de la historia*. Crítica, Barcelona.
- GARCÍA LATORRE, J., SÁNCHEZ PICÓN, A. & GARCÍA LATORRE, J. (2001): "The man-made desert. Effects of economic and demographic growth on the ecosystems of arid southeastern Spain". *Environmental History*, vol. 6, nº 1, pp. 46-74.
- GARCÍA LATORRE, J. & GARCÍA LATORRE, J. (2005): "Forest culture do not correlate with latitude: comparing the Mediterranean and central European regions". *News of Forest History* (en prensa).
- GONZÁLEZ de MOLINA, M. (2001): "Condicionamientos ambientales del crecimiento agrario español (siglos XIX y XX)". En Pujol, J. et al. (2001): *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*. Crítica, Barcelona, pp. 43-94.
- GOULD, S.J. & ELDREDGE, N. (1972): "Punctuated equilibria: an alternative to phyletic gradualism". En Schopf, T.J.M. (Ed.): *Models in paleobiology*. Freeman & Cooper. San Francisco, pp. 82-115.
- GROVE, A.T. & RACKHAM, O. (2001): *The nature of the Mediterranean Europe*. Yale University Press, Londres.
- HARRIS, D.R. (Ed.): *The origins and spread of agriculture and pastoralism in Eurasia*. Smithsonian Institution Press, Washington, pp. 323-345.
- HARRIS, M. (2001): *Antropología cultural*. Alianza Editorial, Madrid.
- HORDEN, P. & PURCELL, N. (2000): *The corrupting sea. A study of Mediterranean history*. Blackwell Publishers, Oxford.
- LEE, R.B. (1968): "What hunters do for a living, or how to make out on scarce resources. En Lee, R.B & De Vore, I. (Eds.): *Man the hunter*. Aldine Publishing Co. Chicago, pp. 30-48.
- LIVI-BACCI, M. (1999): *Historia de la población europea*. Crítica, Barcelona.
- LIVERANI, M. (2004): *Más allá de la Biblia. Historia antigua de Israel*. Crítica, Barcelona.
- LLOPIS, E. (2004): "La revolución de los modernistas y el legado del antiguo régimen". En Llopis, E. (Ed.): *El legado económico del antiguo régimen en España*. Crítica, Barcelona.
- MADDISON, A. (2003): *World economy. Historical statistics*. OECD, París.
- MIZOGUCHI, K. (2002): *An archaeological history of Japan, 30.000 B.C to A.D 700*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- NORTH, D.C. (1994): *Estructura y cambio en la historia económica*. Alianza Universidad, Madrid.
- PLINIO (1995): *Historia natural*. Gredos, Madrid.

- PUJOL, J. *et al.* (2001): *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*. Crítica, Barcelona.
- RUIZ-GÁLVEZ PRIEGO, M. (Coord.) (2001): *La edad del bronce, ¿primera edad de oro en España*. Crítica, Barcelona.
- SEMINO *et al.* (2000): "The genetic legacy of paleolithic Homo sapiens sapiens in extant Europeans". *Science*, 290, pp. 1155-1159.
- SERVICE, E.R. (1962): *Primitive social organization: an evolutionary perspective*. Random House, Nueva York.
- STEADMAN, D. (1995): "Prehistoric extinctions of Pacific islands birds: biodiversity meets zooarcheology". *Science*, 267, pp. 373-384.
- TÁCITO (1981): *Germania*. Gredos, Madrid.
- THOMAS, J. (1996): "The cultural context of the first use of domesticates in continental Central and Northwest Europe". En Harris, D.R. (Ed.): *The origins and spread of agriculture and pastoralism in Eurasia*. Smithsonian Institution Press, Washington, pp. 310-322.
- WHITTAKER, R.H. (1975): *Community and ecosystems*. Macmillan Publishing Co. Inc., Nueva York.
- WRIGLEY, E.A. (1992): *Cambio, continuidad y azar*. Crítica, Barcelona.
- ZVELEBIL, M. (1996): "The agricultural frontier and the transition to farming in the circum-Baltic region". En Harris, D.R. (Ed.): *The origins and spread of agriculture and pastoralism in Eurasia*. Smithsonian Institution Press, Washington, pp. 323-345.





## SISTEMAS HIDRÁULICOS EN EL MEDITERRÁNEO ESPAÑOL Y EL NORTE DE ÁFRICA, 1840-50 / 2000

*M<sup>a</sup> Teresa Pérez Picazo <sup>1</sup>*

El agua reviste una importancia capital en las regiones áridas y semiáridas, donde ha constituido –y hasta cierto punto sigue constituyendo– uno de los factores limitantes del desarrollo en general y de la agricultura intensiva en particular. Tal es el caso de los distintos países y regiones ubicados en la cuenca mediterránea, en cuya parte occidental se ubica el universo espacial de este trabajo y cuya climatología representa el principal elemento de identidad física del mismo.

Los rasgos de base son muy similares por doquier. A saber, la elevación de las temperaturas medias anuales (en torno a los 17°), la importancia de la insolación (125-60 días de promedio) y la fuerte evapotranspiración pero, sobre todo, el bajo nivel e irregularidad intraanual de las precipitaciones (entre 220 y 600 milímetros), que brillan por su ausencia cuando son más necesarias para la vegetación, es decir, durante el largo y cálido verano. A esta irregularidad estacional se suma otra interanual no menos importante, siendo la sucesión de periodos de años “buenos” y “malos” un fenómeno tan extendido que los ciclos de sequía y, en ocasiones, las lluvias torrenciales, son considerados como episodios habituales; de ahí que el caudal de los ríos en verano pueda reducirse a un 20% del existente en invierno. Nos encontramos, pues, en unos territorios donde la hidráulica es una técnica de la escasez.

Las regiones pertenecientes al Mediterráneo occidental adolecen de una dificultad supletoria: la presencia de un relieve vigoroso que divide el territorio en cuencas de tamaño pequeño y mediano, lo que impidió en el pasado la organización de grandes sistemas de riego del tipo nilótico si se exceptúan, salvando las distancias, al Pó y al Ródano. Este tipo de relieve en alvéolos ha provocado la aparición de fenómenos endorreicos tanto en el litoral como en el interior, que han favorecido la formación de encharcamientos y zonas húmedas<sup>2</sup>; las obras de drenaje<sup>3</sup>, casi siempre costosas y necesitadas de un alto grado de organización social, no despegaron hasta el siglo XVIII<sup>4</sup>. A mayor abundamiento, el bajo porcentaje de tierras situado por encima de la isoyeta de 400 milímetros, considerada como estratégica porque

---

1 Universidad de Murcia.

2 Es el caso de los marjales y albuferas levantinos, las zonas lagunares del interior (Llanos de Albacete y laguna de Villena, por ejemplo), amén de los omnipresentes saladares y los *chotts* magrebíes.

3 LEMEUNIER, G. (1977).

4 Por ejemplo, la desecación y colonización de la zona húmeda existente en el sur del País Valenciano por el cardenal Belluga en las primeras décadas del siglo XVIII y las obras de drenaje llevadas a cabo por la Monarquía Ilustrada a finales del XVIII en Albacete y Villena.

representa el límite a partir del cual las culturas pluviales y la intensificación son aleatorias, constituye un obstáculo más. La debilidad de los rendimientos agrícolas, fiel reflejo de la dureza de estas condiciones, contribuye a explicar la relativa precocidad de las culturas campesinas en lo referente a la hidroagricultura, así como la variedad e ingeniosidad de las técnicas aplicadas<sup>5</sup>.

Tales son los contextos geográfico e histórico de este artículo. A lo largo de las páginas que siguen vamos a presentar la evolución experimentada por los sistemas en cuestión durante los siglos XIX y XX, lo cual no obsta para que el punto de partida se haya fijado en las décadas centrales de la primera de ambas centurias. Ello obedece a la búsqueda de una mayor coherencia analítica, ya que es en las precitadas décadas cuando se inicia el proceso de cambio del modelo tradicional, tanto desde el punto de vista tecnológico como del uso del suelo o de las formas de gestión. La exposición se ha articulado en dos apartados; el primero, más prolongado en el tiempo, se encuadra entre las mencionadas décadas y sus homólogas del siglo XX, mientras que el segundo se limita a los cincuenta años largos transcurridos desde entonces. Pero el ritmo seguido por las transformaciones es inverso a la amplitud temporal de ambas etapas, como tendemos ocasión de comprobar.

## 1. Auge y crisis de los sistemas de regadío tradicionales, 1840/50-1950/60

Durante el “siglo largo” abarcado por este periodo, el proceso de modernización de los regadíos mediterráneos se vio favorecido por una serie de circunstancias concomitantes. Primero, la introducción de los productos hortofrutícolas, auténticos vectores que reanimaron la inversión, al igual que había sucedido siglos atrás con la seda. Segundo, los estímulos del mercado, en el marco de una coyuntura favorable caracterizada por el aumento de la demanda de productos alimenticios, tanto dentro como fuera del país, y por la expansión de los medios de transporte rápido. Tercero y último, la redefinición de los derechos de propiedad y el estímulo a la iniciativa privada, consecuencia directa de la revolución liberal en el caso de España y del proceso colonizador en el del Maghreb.

Pese a esta orientación plenamente moderna y mercantil, el avance se vio frenado por la permanencia de unas infraestructuras todavía tradicionales. Los mejores indicadores al respecto son la evolución de la superficie regada (Tabla 1) y los cambios en el uso del suelo, es decir, los progresos de la intensificación y la especialización. Llegados aquí, parece necesario recordar que la coexistencia entre los cultivos de subsistencia y los comercializables ha sido una constante en la historia de los sistemas que estamos estudiando; lo que varió fue la dosi-

---

5 La investigación arqueológica de M. Barceló y su escuela ha sacado a la luz la presencia de modestos regadíos en Cataluña, Levante español, Mallorca y el Maghreb durante el Neolítico y la Edad del Bronce (periodo argárico). Ver BARCELÓ, M. (1989), (1995). Para el Maghreb, SHAW, B. D.(1994).



Tabla 1. Evolución de las superficies regadas, 1800-2000 (hectáreas)

Territorio	c.1800	1860	1900	1916	1933/4	1960	1980	1990	2000/1
Almería		15.453	22.112	26.428	32.745	33.300	47.042	73.552	88.703
Cataluña	(24.000)	58.281	137.387	180.532	198.200	176.768	223.126	211.321	255.042
Murcia	(20.000)	30.000	56.000	57.478	68.000	83.250	136.600	159.836	171.364
Valencia	(133.000)	145.464	198.642	186.431	242.977			279.247	319.557
España		1.209.300	1.338.400	1.366.441	1.500.000	1.800.000	2.800.000	3.300.000	3.418.684

Fuentes Almería, SÁNCHEZ PICÓN, 1997: 112; Cataluña y Valencia, GARRABOU, 1985: 166-167, PUJOL, 1988: 288; Ramón (en prensa): 56 y MORALES, 2000: 329; Murcia, PÉREZ PICAZO, 2000:137 y 2003: 189; conjunto español, GEHR, 1991 y Censos Agrarios. Elaboración propia.

ficación de ambos, operada en función tanto de factores físicos (las dotaciones hídricas) como demográficos o económicos (la coyuntura). En el periodo aquí considerado el retroceso de los primeros fue lento hasta el siglo XX; incluso en las huertas levantinas se mantuvo el trigo en las rotaciones de cultivo hasta los años 1940-1950.

## 1.1. Elementos de continuidad: predominio de la hidráulica tradicional, formas de gestión y estructuras agrarias

Durante el siglo XIX resultaban todavía muy visibles los efectos del gradiente de regadío existente de Norte a Sur, primero, y entre los ríos de origen alógeno y exógeno, después<sup>6</sup>. En términos generales, sin embargo, las diferencias que separaban a los sistemas organizados en unos y otros eran sobre todo de grado, dada la presencia de unas limitaciones físicas y unas tradiciones comunes.

Desde el punto de vista del acceso al agua, pese a la disponibilidad de unas dotaciones hídricas más elevadas en el caso de los ríos alógenos y del carácter deficitario de los exógenos, los estiajes continuaban existiendo. Es el caso, entre los primeros, de los regadíos catalanes, todavía de dimensiones reducidas a mediados del XIX (Lleida, bajo Llobregat, Rec Comtal de Barcelona, huerta de Manresa, Campo de Tarragona y Delta del Ebro)<sup>7</sup> y de las denominadas huertas “levantinas” (Plana de Castellón, huertas de Valencia, Murcia y Orihuela y Ribera del Júcar), cuyo modelo era similar al del *Haouz* de Marrakech<sup>8</sup>. En cuanto a los segundos, que pueden ser considerados casi como ríos-rambla, su ubicación es fundamentalmente surestina

6 Ríos alógenos se pueden considerar, en Cataluña, el Llobregat, Ter y Ebro amén de los afluentes de la orilla izquierda de este último; en Valencia, el Turia y el Júcar; en Murcia, el Segura y en el Maghreb, el Muluya, Medjerda, Chelif y Sebu. En cuanto a los endógenos, los más importantes son, en Cataluña, el Besós, Fluviá, Francolí y Gaiá, en Castellón, el Mijares; en Valencia, el Palancia y el Serpis; en Alicante, el Vinalopó y el Montnegre; en Murcia el Guadalentín y todos los afluentes del Segura excepto el Mundo y, en Almería, la práctica totalidad.

7 PUJOL, J. (1988).

8 Se trata de un modelo ampliamente difundido en el Mediterráneo, cuyos ejemplos más conocidos son la Ghouta de Damasco y el oasis de Ispahán, HÉRIN, R. (1997). Para el *haouz* de Marrakech el libro de referencia sigue siendo el de PASCON, P. (1977).

y norteafricana y, pese a la escasez de sus caudales, habían dado lugar en ocasiones a la formación de perímetros de riego muy extensos<sup>9</sup>. El déficit hídrico casi permanente obligaba a buscar recursos de otro origen; unas veces procedentes de pozos-los más extendidos-, otras de manantiales, minas y boqueras como en los casos del Vinalopó (Elche, Elda, Novelda), el Montnegre (Alicante) o de los afluentes del Segura (Moratalla, Mula)<sup>10</sup> y otras, finalmente, del agua subálvea captada mediante galerías como en el Guadalentín (Lorca) o en los regadíos almerienses (especialmente en el Almanzora, donde la construcción de *cimbras* se incrementó en el periodo estudiado<sup>11</sup>) pero, sobre todo, en los numerosos *oued* maghrebíes.

Pero donde la similitud resulta más evidente es en la tecnología hidráulica, todavía de carácter preindustrial o “tradicional”, aunque se perciba la penetración de prácticas de nuevo cuño a medida que nos acercamos al siglo XX. A lo largo de todo el periodo las infraestructuras continuaron apoyándose en sistemas de derivación, es decir, en la captación del flujo mediante la instalación de presas instaladas en los cursos fluviales, desde donde se derivaba el agua a través de uno o varios cauces (Acequias Mayores en los regadíos fluviales y boqueras en las ramblas), los cuales se ramificaban en redes de canalículos más o menos extensas. El riego se llevaba a cabo casi exclusivamente por gravedad, dado que los artefactos elevadores (norias, ceñas) solían tener escasa potencia. Desde el punto de vista energético, pues, las posibilidades de regadío eran las de una agricultura orgánica, que no hace uso todavía ni de los recursos energéticos inorgánicos -los combustibles fósiles- ni de la mecanización y que, por lo tanto, carece de capacidad técnica para elevar los caudales a gran escala.

El rasgo diferencial más importante residía en el estatuto del agua. El acceso al riego era inseparable del acceso a la tierra en el caso de los ríos mas caudalosos pero no en el de los deficitarios, por lo que los cultivadores debían comprarla a los titulares de los derechos sobre el líquido elemento, muchas veces en pública subasta; el geógrafo francés Brunhes (1902) describe el impacto que le produjo la más espectacular de todas ellas, la de Lorca<sup>12</sup>. El fenómeno se repite allí donde las dotaciones hídricas son escasas, como sucede en las fuentes de escaso débito<sup>13</sup> y, por supuesto, en los oasis subsaharianos<sup>14</sup>. Pero estas peculiaridades no habían hecho desaparecer uno de los rasgos básicos del regadío tradicional: la asignación centraliza-

9 Por ejemplo, el regadío de Lorca ocupaba a mediados del XIX una superficie de 8.944 hectáreas.

10 Para el Vinalopó en general, PÉREZ MEDINA, T. (1996); para Alicante y Elche LÓPEZ GÓMEZ, A. (1989) y, para Murcia, PÉREZ PICAZO, M.T. (1995).

11 SÁNCHEZ PICÓN; A. (1997).

12 BRUNHES, J. (1902). En los grandes regadíos de Alicante, Elche, Lorca o Mula, los archivos locales conservan desde fechas tempranas no sólo los libros donde figuran los derechos hidráulicos, medidos en unidades de volumen/tiempo (libros de Aguas de Lorca, “Giradoras” de Alicante y Elche) sino también otros que permiten seguir el precio del agua en el mercado diario. Sobre este tema, GIL OLCINA, A. (1993). Tras la revolución liberal, estos derechos se inscriben en los Amillaramientos y en el Registro de la Propiedad.

13 Es el caso de todas las ubicadas en Alicante y Murcia, excepto las de Caravaca, que poseen un débito importante, pero no en las de Almería, por razones no bien conocidas, pero que seguramente guardan relación con la forma en que se hicieron los Repartimientos después de la Reconquista. Sólo se exceptúa en esta última provincia la fuente de Maimón en los Vélez, donde la proximidad de Murcia debió influir en el estatuto del agua.

14 Para una visión de conjunto, PERENNÉS, J-J. (1993) y sobre los oasis tunecinos, BEDOCHA-ALBERGHONI, G (1987). Muy interesante, por su similitud con los regadíos de fuente surestinos, el estudio monográfico de un caso particular realizado por DUVIGNAUD, J. (1991).



da del agua a la tierra, lo que suponía que los titulares del derecho a riego eran las parcelas y no los sujetos que las poseían, primando así los derechos de uso. Cada parcela tenía asignada una porción fija del flujo, vinculada a su extensión, y la cuantía de la misma dependía de la dotación global, de la ubicación y hasta del tipo de cultivo; lo mismo sucedía con la proximidad y volumen de los turnos periódicos de riego o *tandas*.

En cuanto al proceso de intensificación y especialización, resultan evidentes las diferencias de ritmo, más rápido en las áreas que disfrutaban de caudales abundantes y ubicación litoral y prelitoral (de clima benigno y bien comunicadas) y menor en las deficitarias y en las interiores (afectadas por la continentalidad climática y más aisladas). Las diferencias al respecto se perciben incluso dentro de la misma región: en Cataluña, por ejemplo, los cultivos de la trilogía mediterránea ocupaban casi el 90% de la “huerta” de Lleida<sup>15</sup>, mientras que la horticultura avanzaba en las áreas costeras; en Valencia, la provincia de este nombre y Castellón casi duplicaron la superficie ocupada por los aprovechamientos intensivos mientras que en Alicante permaneció semiestancada<sup>16</sup>; en Murcia, el incremento de los mismos se acerca a un 30% en el conjunto de huertas segureñas, pero en los regadíos deficitarios apenas progresa<sup>17</sup>.

La región donde el cambio avanzó más deprisa fue la parte central del País Valenciano, que se beneficia de la importancia alcanzada en su suelo por los riegos permanentes, del precoz despegue de la hortofruticultura y la rizicultura (en el siglo XVIII) y de la existencia de un comercio de exportación desde el XV. Resultan dignas de mención la expansión del arroz en la Ribera del Júcar y, algo más tarde, en la Albufera de Valencia, y la del naranjo en la segunda mitad del XIX<sup>18</sup>. Este último empieza a adquirir carácter de monocultivo en diversas comarcas de las provincias de Castellón y Valencia, encabezando la lista de productos exportables de la región (en 1885 las naranjas valencianas representaban el 85% de la exportación nacional al respecto<sup>19</sup>). Sin embargo, ni siquiera en el seno de una actividad agrícola tan dinámica como la que estamos describiendo desaparecieron las prácticas de cultivo tradicionales; ello se percibe, por ejemplo, en la combinación entre el guano y los fertilizantes orgánicos en el abonado del suelo<sup>20</sup>.

Desde el punto de vista de la forma de gestión su rasgo definitorio fue, hasta la creación de las Confederaciones Hidrográficas (1926), la hegemonía de las instancias locales (municipios y comunidades de regantes) debido tanto a las modestas dimensiones de la mayor parte de los perímetros de riego como a las características de unas estructuras agrarias dominadas, como veremos a continuación, por los campesinos modestos. La participación en el “gobierno”

15 RAMON I MUÑOZ, J.M. (2003) pp. 104-105.

16 GARRABOU, R. (1995) pp.166-168.

17 PÉREZ PICAZO, M.T. (2000<sup>a</sup>).

18 Para el arroz, MATEU TORTOSA, E. (1987) y para la expansión durante el XIX de dicho cereal y del naranjo, GARRABOU (1985), *op. cit.*

19 PIQUERAS, J (1985) (1997), MORILLAS, J. *et altri* (coords.) (1997).

20 MATEU TORTOSA, E: (1996), GARRABOU y NAREDO (eds) (1997); también, CALATAYUD, S. y MATEU TORTOSA, E. (1995).

**Tabla 2. Superficie plantada de naranjos y de arroz en el País Valenciano (Hectáreas)**

Años	Naranjas	Arroz
1860	1.249	(26.169)
1872	2.765	23.294
1886-1890	9.800	(26.594)
1903-12	37.000	28.349
1922-24	66.000	31.084
1955	73.0000	
1994	181.255	

Fuente: Garrabou, 1985: 67 y 102 y Piqueras (1997): 508.

Tribunal de las Aguas de Valencia y el Consejo de Hombres Buenos de Murcia. Resulta significativo, por otra parte, que en las zonas donde la tierra y el derecho al riego estaban separados no existiesen este tipo de asociaciones; cuando aparecen, después de la revolución liberal, serán los dueños de aguas los que las organicen para defender sus intereses frente a los regantes y el Estado, como sucedió en Lorca (1837), Alicante (1849) o Almería (1853). Obsérvese que en todos los casos los organismos de gestión pertenecen a la categoría *bottom up*, es decir, son manejados desde abajo por los cultivadores directos, según los usos y costumbres locales, no por el Estado. En su viaje por la España meridional en 1862, el ingeniero francés Aymard se sorprendía del escaso centralismo de la gestión hidráulica en nuestro país<sup>22</sup>. El cambio institucional supuso una ruptura evidente; a partir de entonces el Estado comenzó a intervenir en el regadío, utilizando como vía de penetración la promulgación de nuevos códigos, las Leyes de Aguas de 1866 y 1879, que eliminaron el marco institucional del Antiguo Régimen, intentaron homogeneizar la normativa de las asociaciones de regantes y consagraron el estatuto de las aguas superficiales como bienes de dominio público.

Finalmente, desde el punto de vista de las estructuras agrarias, su rasgo más generalizado consistía en la amplia hegemonía de la gestión indirecta, en cuyo seno coexistían la gran propiedad y la pequeña explotación. Unas veces el contrato agrario predominante era la aparcería –casos de Cataluña y Mallorca o del Maghreb, donde el *khammessat* disfrutaba de buena salud a la llegada de Francia<sup>23</sup>–, y otras el arrendamiento en dinero –Valencia o Murcia–. Ello va a configurar la penetración del capitalismo agrario en torno a dos elementos, el rentismo de los propietarios, que no el absentismo, y el protagonismo de las economías campesinas<sup>24</sup>. La eficiencia económica del sistema se evidencia en la relativa rapidez del proceso de incorporación al mercado.

21 Se puede consultar la síntesis de PERENNÉS, J.J. (1999).

22 AYMARD, M. (1864).

23 Se trata de acuerdos orales, surgidos la mayor parte de las veces del endeudamiento de los *fellahs* con los propietarios. Este último aporta la tierra, los animales de labor y el utillaje, mientras que el *khammés* aporta el trabajo.; en cuanto al reparto de la cosecha, el propietario recibía 4/5 partes y el *khammés*, 1/5.

24 CALATAYUD, S. (1989), CALATAYUD, S. y MILLÁN, J. (1994).



Resta por aludir a los aprovechamientos hidráulicos existentes en el secano, que continuaron ampliando su radio de acción hasta bien avanzado el siglo XX, por lo que resulta necesario prestarles alguna atención. En unos espacios donde la disponibilidad del líquido elemento era tan escasa, el mantenimiento y desarrollo de la actividad económica y de la vida social seguía dependiendo, en una etapa de densificación del medio rural, en la búsqueda permanente y la utilización meticulosa de los magros recursos o, utilizando el término que aplica Naredo, en su adecuado manejo<sup>25</sup>. Las formas de aprovechamiento se ajustan al triple origen de de los mismos: las aguas pluviales, las subterráneas y las de manantial. Como anticipamos en la introducción, nos encontramos ante prácticas muy viejas en el mundo mediterráneo, cuyo objetivo consistía en asegurar las cosechas de cereales.

1º. Aguas pluviales. Se trata de aprovechar las que corren por las laderas montañosas y las cañadas –escorrentía difusa- y las que lo hacen por los cauces de las ramblas –escorrentía concentrada-. Las primeras se utilizaban aterrazando las vertientes y compartimentándolas en pequeñas parcelas por medio de muros de piedra o de tierra; el agua cae de unas a otras a través de canalículos y de *sangradores*, lo que obstaculiza el arrastre del suelo. Se encuentran ejemplos de esta práctica en los Pirineos Orientales, en Mallorca, en el Sureste y en determinadas áreas montañosas del Maghreb (Rif y macizo de Toubkal en Marruecos y zonas central y meridional de Túnez)<sup>26</sup>. Tal vez el conjunto más extenso y mejor estudiado en el Norte de África sea el constituido por los *meskats* y *jessours* construidos en este último país<sup>27</sup>. En cuanto al caudal de las ramblas, su interés era doble en una agricultura orgánica: por un lado, el regadío y el abastecimiento humano (llenado de aljibes y fuerza motriz de los molinos de cubo); por otro, la aportación de elementos fertilizantes al cultivo (los tarquines) y la formación de fértiles suelos de vega<sup>28</sup>. La mayor expansión de estos sistemas, al igual que en el caso de los aterrazamientos, se encuentra en el Sureste de España y en el Maghreb, donde continúan en uso (Tabla 4). Especialmente notable resulta el caso de la región de Hodna (Argelia), donde el régimen de avenidas y su intensidad regularon la vida agrícola hasta los años 1960-1970<sup>29</sup>.

2º. Aguas subterráneas. Desde fechas muy tempranas, los campesinos mediterráneos han excavado pozos más o menos profundos y galerías horizontales (minas) para beber y regar. Las realizaciones de mayor nivel tecnológico fueron los *qanats*, originarios del Irán y definidos por Goblot como “una técnica de carácter minero que consiste en explotar el agua

25 NAREDO, J.M: (1999).

26 En un trabajo ya clásico sobre el aterrazamiento se describen una serie de prácticas de esta índole a escala mediterránea, aunque haciendo hincapié en la Provenza francesa, bajo un título muy sugerente: BLANCHEMANCHE, (1990).

27 Los primeros se apoyan en la construcción de un *impluvium* en la parte alta de las pendientes, dirigiendo después el agua recogida hacia las sucesivas terrazas; en los segundos, cada una de ellas tiene una pequeña balsa BEN KHELIL, K. (1993). En su opinión, las superficies afectadas por estos sistemas se aproximaban a las 300.000 hectáreas a finales del XIX, plantadas de olivos en régimen de monocultivo.

28 Ello se verificaba captando el agua *turbia* o de avenida mediante la construcción de presas, desde donde se desviaba el flujo hacia los campos de cultivo mediante la construcción de profundos cauces (*boqueras*).

29 COTE (1988).

subterránea por medio de galerías drenantes<sup>30</sup>”. Su máximo desarrollo se alcanza una vez más en el Sureste de España, en Mallorca<sup>31</sup> y en el Maghreb, donde se les conoce con los nombres de *foggaras* (Argelia) y *Khettaras* (Marruecos).

3º. Aguas de fuente. Pese a su semidesaparición actual, fruto de la explotación de acuíferos a gran profundidad tanto en España como en el Maghreb, a comienzos del siglo XX las superficies regadas con sus aguas suponían el 23,9% del total en Almería, el 22,1% en Murcia y el 17,7% en Alicante<sup>32</sup>. En cuanto al Maghreb, el lugar de elección de este tipo de aprovechamientos eran los oasis, ubicados en la zona de transición al desierto. Tal es el caso de Tozeur y Nefta en Túnez o del valle del Draa en Argelia<sup>33</sup>.

## 1. 2. Elementos de cambio. La coyuntura, el entorno institucional y el progreso tecnológico

En el último tercio del XIX empieza a resultar evidente que las posibilidades de crecimiento del regadío en el marco del modelo tecnológico “tradicional” eran muy escasas, tanto más cuanto que el doble estímulo representado por la presencia de cultivos remunerativos y la legislación liberal<sup>34</sup> habían llevado a muchas huertas más allá de sus límites “naturales”. Resulta significativo al respecto que entre 1860 y 1900 el avance de la superficie regada sea más lento en Valencia (índice 136) que en Cataluña, Murcia y Almería (índices 235, 186 y 143 respectivamente)<sup>35</sup>. No cabe duda de que en el caso valenciano la precocidad había anticipado la llegada a dichos límites y, en cuanto a las demás regiones, Cataluña se había visto beneficiada por el empuje de la iniciativa privada, mientras que en Murcia y Almería, la presencia de los nuevos productos vectores (la hortofruticultura y la uva de mesa) fue decisiva. En el caso de Almería, además, la acumulación procedente del *boom* minero jugó un papel de primera magnitud<sup>36</sup>.

30 La técnica de construcción permite comprender su funcionamiento. Primero se excava un “pozo madre” hasta alcanzar la capa de tierra húmeda; una vez conocida su profundidad, se construye la galería de abajo a arriba, hasta encontrara la capa en cuestión; a la vez, y para asegurar su limpieza y aireación, se excavan una serie de pozos a intervalos regulares, por donde se sacan los materiales de los trabajos. La galería se convierte en drenante a partir del momento en que alcanza la capa acuífera. Ver GOBLOT, (1979).<sup>31</sup> Para Murcia, GIL MESEGUER y GÓMEZ ESPÍN (1993); para Alicante, BARCELÓ *et altri*, (1988), *op. cit.*; para Mallorca, CARBONERO (1992).

32 Fuente: Ministerio de Fomento (1918, pp. 396-399).

33 Un buen resumen de las prácticas consuetudinarias de los campesinos del Maghreb en AAVV (1984).

34 La conflictividad se incrementa prácticamente en todas zonas de regadío debido a los aprovechamientos “ilegales” de agua para regar que se desarrollaron en el contexto del primer liberalismo, inicialmente más permisivo con este tipo de iniciativas. Ver el número 17 de la revista *Áreas sobre El agua en los regadíos mediterráneos. Nuevos enfoques y problemas* (1997), en el que se analizan los conflictos hidráulicos habidos en diversas regiones a consecuencia del cambio de marco institucional. Para Valencia, MATEU TORTOSA, E. y CALATAYUD, S. (1997) FERRI (1997), para Murcia, PÉREZ PICAZO (1997); para Almería, SÁNCHEZ PICÓN (1997).

35 Índices calculados a partir de los datos sobre superficies regadas del Tabla 1.

36 SÁNCHEZ PICÓN, (1992).





¿Que procedimientos se emplearon para conseguir estos progresos? Parece claro que el conjunto de tecnologías descritas en el apartado anterior no habían podido resolver el verdadero cuello de botella del crecimiento, la interrupción de los riegos en verano. La superación del mismo, aunque incompleta, iba a exigir el paso a los procedimientos de la gran hidráulica a través de un doble impulso:

1<sup>a</sup> La iniciativa privada. Se trata de un conjunto de actuaciones cuyo objetivo fundamental consistió en el incremento, primero, y en la regulación, después, de los caudales de riego. El progreso en la prospección y extracción de aguas subterráneas hizo posible estos avances gracias al aumento de la potencia de motores y bombas, cuyas mejoras siguieron las pautas del proceso de industrialización; tras la difusión de los motores de vapor y turbinas se dio paso, con el cambio de siglo, a los motores de gas pobre, aceites pesados, eléctricos y gasolina. Sin olvidar la generalización del uso de tuberías capaces de resistir mayores presiones, resolviendo así el principal obstáculo que limitaba la posibilidad de elevar agua a grandes alturas; ello facilitó no sólo la ampliación de los viejos espacios huertanos, sino el acondicionamiento de las vertientes con destino a la plantación de árboles frutales y parrales. El esfuerzo inversor se vio estimulado por la nueva legislación la cual, al aplicar un concepto “minero” del agua subterránea, permitió su apropiación privada.

La formación de capital revistió diversas formas; unas veces se trata de la inversión individual de propietarios emprendedores, pero otras se recurre a la constitución de empresas de los más diversos tamaños. En las huertas levantinas y en los regadíos almerienses fueron muy numerosas, pero casi siempre de carácter familiar y dimensiones modestas (quince o veinte miembros a lo sumo) así como el desembolso verificado. Por el contrario, en los casos de ciertas empresas catalanas, alicantinas como la Sociedad del Canal de la Huerta (1907)) y la de Riegos de Levante (1917)<sup>37</sup> o almerienses, como la Sociedad de Nuevos Riegos de Alhama (1916) el número de participantes fue elevado y la inversión alcanzó cientos de miles de pesetas<sup>38</sup>. En 1916 el número de motores de riego instalados en los regadíos mediterráneos se elevaba a 5.586 y en 1932 había subido a 18.962<sup>39</sup>; en el mismo año, los regadíos con aguas subterráneas representaban el 57,4% del total en Almería, el 29,3% en Murcia y el 31,8% en Alicante<sup>40</sup>. En cuanto a Cataluña la formación de sociedades por acciones tuvo como objetivo fundamental la construcción de canales; el de Urgel en 1861; los de la Margen Derecha e Izquierda del Ebro, en el Delta (terminados en 1859 y 1912 respectivamente) y el de Aragón y Cataluña (1906); en cuanto al pantano de Riudecañas, fue construido por los regantes del campo de Tarragona con subvención del Estado. A señalar que estos tres canales multiplicaron por cuatro el área de regadío catalán en ciento cincuenta años, el éxito obtenido contras-

37 Se trata de una sociedad por acciones formada inicialmente con capital francés, cuyo objetivo era el de elevar las aguas superficiales del bajo Segura para acondicionar nuevos regadíos. CANALES (1993).

38 La superficie parralera hacia 1900 apenas alcanzaba las 4.000 hectáreas, pero veinte años después superaba las 14.000 (SANCHEZ PICÓN (1992) y RODRÍGUEZ VAQUERO (1989)).

39 CALATAYUD y MARTÍNEZ CARRIÓN (1999).

40 Fuente: Ministerio de Fomento (1918:396-399), *op. cit.*

ta con el fracaso del pantano de Níjar (Almería) concluido en 1850 y colmatado en poco más de veinte años por las avenidas. Todo lo cual desmiente el extendido tópico de la “pasividad” de la iniciativa privada, a la cual se debió la práctica totalidad de la ampliación del regadío en esta etapa. Lo que no se le podía pedir era un mayor protagonismo en el desarrollo de la gran hidráulica, no sólo por el elevado coste de las obras y los prolongados plazos de amortización de las inversiones en un periodo de dinero caro, sino por la necesidad de vencer los particularismos y las resistencias locales, a veces muy duras, como se vio en las “guerras del agua” de los años 1910-1930. Sólo el Estado disponía de los medios legales y coercitivos necesarios para afrontar este tipo de conflictos.

2ª. Iniciativa pública. Durante la década final del siglo XIX había tomado cuerpo en España el movimiento regeneracionista, de cuyas filas salió Joaquín Costa, que puso en marcha el nuevo paradigma de la “política hidráulica”. Tanto el propio Costa como sus contemporáneos vieron en ella uno de los principales instrumentos de modernización agraria por la vía de la innovación tecnológica y de la expansión del regadío, verificada mediante una oferta masiva de infraestructuras hidráulicas financiadas por el Presupuesto Nacional<sup>41</sup>. La puesta en práctica de estas ideas se vio retrasada por la pobreza congénita de la Hacienda pública durante la Restauración, por lo que los sucesivos planes de obras quedaron en gran parte sobre el papel<sup>42</sup>. No será hasta la Dictadura de Primo de Rivera cuando cobren fuerza los programas de construcción de embalses y canales pero, sobre todo, cuando se refuerza la intervención del Estado en los temas hidráulicos mediante la creación de las Confederaciones Hidrográficas (1926). Los sistemas de gestión *bottom up* coexistieron en adelante con el sistema *top down*, es decir, el gobierno desde arriba; la pérdida de protagonismo de los primeros sería cuestión de fechas. Ello no se llevó a cabo sin conflictos, como acabamos de señalar.

El nuevo paradigma de política hidráulica, aparecido simultáneamente en otros países (USA o Francia y sus colonias, por ejemplo) y conocido hoy con el apelativo de “estructuralista” estaba llamado a ejercer una profunda influencia. Primero, porque el Estado apoyó a partir de entonces una política de flexibilización de la oferta de grandes obras, asumiendo la idea de que el agua podía constituir el motor del crecimiento económico y del cambio social del país. Después, porque ayudó a consolidar el modelo de desarrollo agroexportador, vigente durante las dos dictaduras del siglo XX en España y a todo lo largo del mismo en los estados maghrebíes. Diversos agentes económicos respaldaron estas ideas: los empresarios y los representantes de sociedades hidroeléctricas más importantes, porque incrementaba la demanda industrial y energética, y los terratenientes, porque aportaba una solución técnica a la “cuestión agraria” y permitía soslayar el tema de la reforma de las estructuras de la propiedad.

---

41 Existe una nutrida bibliografía sobre la difusión de estas ideas y su prolongada longitud de onda. Entre los últimos trabajos sobre el tema, GÓMEZ BENITO (1995); ORTÍ BELLOCH (1997); PÉREZ PICAZO (2000b).

42 Un buen resumen de las dificultades financieras para poner en marcha los proyectos hidráulicos en SÁNCHEZ ILLÁN (1997).



Esta serie de actuaciones técnicas facilitaron el avance de la intensificación y la especialización, como se evidencia en la elevación porcentual de suelo ocupado por los cultivos pertenecientes al nuevo ciclo. En lo que concierne al arbolado, el naranjo sigue avanzando en Valencia, y los frutales en general, en Murcia y Cataluña., donde en 1940 ocupaban ya la mitad de la superficie regada. En cuanto a los cultivos hortícolas, se concentran en aquellas zonas donde los caudales eran más regulares y se podía contar con la proximidad de los mercados urbanos. Por último, Valencia pierde el monopolio de la producción arroceras debido a la irrupción de Cataluña en el mercado; aunque las plantaciones no se extendieron en esta última hasta las décadas centrales del XIX, sus progresos fueron rápidos. En 1900 representaba el 8% de la producción española y en 1930, el 18%.

¿Qué ha ocurrido mientras en los regadíos maghrebíes? La estrategia adoptada por la potencia colonial en lo que concierne a los temas hidráulicos se inicia con una ofensiva jurídica dirigida a asegurar a la administración francesa el control del agua superficial. De forma similar a los gobiernos liberales españoles, se promulgaron una serie de leyes que definieron el estatuto de la misma, considerada en adelante de dominio público y se intentaron homogeneizar las comunidades de regantes, denominadas a partir de ahora “sindicatos” (Argelia, 1851; Túnez, 1885; Marruecos, 1914). Después, tras la Primera Guerra Mundial, se despliega una política de grandes obras y de creación de perímetros regados; es esta última etapa la que nos interesa, ya que durante la misma se impuso una política estructuralista muy similar a la que se estaba llevando a la práctica en España. El triunfo de la misma en Argelia y Marruecos se explica por la alianza entre los ingenieros de Ponts et Chaussées –similar al cuerpo de Caminos, Canales y Puertos español-, las grandes empresas metropolitanas de Obras Públicas y un puñado de entidades financieras<sup>43</sup>. El número de embalses construido en argelia entre 1920 y 1935 se elevó a 12, con una capacidad total de movilización hidráulica de 800 Hm<sup>3</sup>, que hubieran debido asegurar el riego de 146.520 hectáreas; en cuanto a Marruecos, se concluyeron 14 entre 1930 y 1956, con una capacidad de 2.004 Hm<sup>3</sup>, y se proyectó el acceso al agua de 126.985 hectáreas. Pero este esfuerzo financiero no se vio acompañado por el éxito por diversas razones:

1º. Por el desconocimiento de las realidades climáticas y pedológicas, que llevó a la administración y a los promotores a ubicar los reservorios en los *oued* de régimen más irregular, con su consiguiente colmatación en pocos años. A la vez, se impulsó una estructura de cultivos poco acordes con aquellas; por ejemplo, los frustrados intentos de convertir a Marruecos en una “nueva California”.

2º. Por la forma en que se llevaron a cabo los trabajos. El alargamiento de los plazos de entrega de las obras no sólo las encareció sino que retrasó el equipamiento de los perímetros de riego y la distribución del agua entre las parcelas.

43 Para Argelia, ver ARRUS (1985); para Marruecos, PERENNÉS (1993); para Túnez, el trabajo clásico de PONCET (1961).

3°. Por la hostilidad de los cultivadores. En el caso de los habitantes de origen maghrebí, no resultaba fácil aceptar la sustitución “del agua de cielo por el agua del Estado”, utilizando sus propias palabras (PERENNÉS (1993), *op. cit.*: 299), que conllevaba la aceptación de un cambio en las técnicas de riego y el abandono de los cultivos de subsistencia. Y, en el de los colonos franceses, el hecho de que el agua no fuese gratuita influyó en que optaran o por el mantenimiento de los cultivos tradicionales o por la especulación con la tierra y el agua.

En estas condiciones no puede sorprender la pobreza de los resultados conseguidos: la superficie realmente regada se limitó a unas 40 a 50.000 hectáreas tanto en Argelia como en Marruecos, cuando se habían programado más de 300.000, y se mantuvo la hegemonía de los cereales, la vid y el olivo sobre la hortofruticultura. El negocio fue para las grandes empresas de Obras Públicas<sup>44</sup>; como ha escrito Arrus “la gran hidráulica colonial ¿costó cara o rindió beneficios? Todo depende del punto de vista en que nos situemos” (*op. cit.*:187).

## 2. La creación de un nuevo agroecosistema, 1950-60/2000. La ruptura con los anteriores planteamientos

Este segundo periodo coincide con la máxima expansión de los regadíos mediterráneos, que sufren un conjunto de transformaciones tan considerables que nos autorizan a hablar de ruptura, con la consiguiente creación de un nuevo agroecosistema, que sólo tiene en común con los tradicionales el recurso al agua como factor de producción<sup>45</sup>. Ni la ubicación espacial, ni la tecnología hidráulica, ni los sistemas de cultivo, ni los agentes económicos que protagonizan las actividades agrarias son los mismos. La duplicación de las superficies regadas constituye un buen indicador de la trascendencia del cambio (Tabla 1) y aún en mayor medida la absoluta hegemonía de los cultivos intensivos.

Comenzando por la ubicación, los avances tecnológicos relativos a la elevación de caudales –superficiales y/o subterráneos- permitió impulsarlos más allá de los llanos de inundación de los ríos y extender su ámbito hacia piedemontes y solanas, consiguiendo de esta manera una fructificación temprana y una buena comercialización de la producción hortofrutícola. La presencia en dichos espacios de unas estructuras agrarias muy diferentes al minifundismo huertano facilitó, por otra parte, la constitución de grandes explotaciones. Simultáneamente, las huertas periurbanas (Valencia, Alicante, Elche, Murcia, Almería) se fueron transformando en huertas “inmobiliarias”, el rosario de pequeños regadíos escalonados a lo largo de los ejes fluviales se deteriora y los aprovechamientos hidráulicos existentes en los secanos desaparecen, con consecuencias ambientales sumamente negativas<sup>46</sup>.

44 Ver los capítulos dedicados al tema en los bien informados trabajos de ARRUS, 1989 *op. cit.*: pp. 131 y ss.); (PERENNÉS, 1993, *op. cit.* pp. 150 y ss.) y SWEARINGEN, W.D. (1984).

45 MARIE (1998).

46 En especial, la interrupción del laminado de avenidas, que ha acentuado los fenómenos de torrencialidad. MORALES (1969).



En el aspecto tecnológico, la implantación de la gran hidráulica hizo saltar por los aires definitivamente el cuello de botella de los riegos veraniegos. El éxito debe atribuirse, primero, a la explotación masiva de los acuíferos gracias a la mayor potencia de la maquinaria, que permitió alcanzar mayor profundidad a las perforaciones, y a la instalación de grupos motobombas sumergibles, denominadas comúnmente *bombas buzo*, amén de la difusión de las tuberías a presión. Y, después, a la finalización de las grandes obras estatales de regulación fluvial, iniciadas en los años 1920-1930.

Desde 1955, en efecto, tras el paréntesis del periodo autárquico y las restricciones energéticas que lo acompañaron, el número de pozos creció de un modo vertiginoso en las regiones mediterráneas y, especialmente, en el Sureste climático, donde los periodos más intensos de alumbramientos de aguas correspondieron a los años 1956-1965 y 1978-1985<sup>47</sup>. Esta forma de expansión del regadío debe contemplarse, aún más que en la etapa anterior, como un síntoma de la capitalización de la agricultura, dado el coste de la inversión inicial; de hecho, las iniciativas de los sondeos solían partir de los grandes propietarios y las comunidades de regantes, amén de sociedades mercantiles, entidades bancarias y cooperativas. Es el momento de aludir, asimismo, a la intervención del Estado a través del Instituto Nacional de Colonización (INC) cuyas competencias pasarían al IRYDA en 1973. Un ejemplo fructífero de colaboración entre ambos tipos de iniciativas se dio en el Campo de Dalías (Almería), donde tuvo lugar a partir de los años 1960-1970 una auténtica “revolución” agrícola. En ella se sumaron, desde el punto de vista de los recursos hídricos, la utilización masiva de aguas subterráneas y, desde el tecnológico, la introducción de los riegos a goteo y del cultivo sobre suelo enarenado, amén de la adaptación de las tradicionales estructuras de alambre propias del parral a la construcción de invernaderos.

Pasando a la construcción de grandes obras hidráulicas, su punto álgido se sitúa bajo la dictadura franquista, cuya política de oferta soslayó sistemáticamente el problema de los costes de oportunidad y ecológicos de las mismas, invocando el *interés nacional*. Aunque en los años de gobierno del dictador el predominio económico y social del sector agrario justificaba hasta cierto punto la opción asumida, su influencia en la mentalidad colectiva iba ser sumamente negativa. En efecto, al alejar el fantasma de la escasez a base de la construcción de nuevas obras cada vez más costosas y financiadas por el Estado, se habituó a los ciudadanos en general y a los regantes, en particular, a solucionar los problemas de penuria hídrica mediante nuevos embalses y trasvases, sin plantearse siquiera la posibilidad de una gestión más racional del consumo en unas regiones donde el agua es un recurso muy poco abundante y donde, históricamente, había predominado una hidráulica de la escasez.

---

47 PABLO VALENCIANO (1996); LOSADA, y LÓPEZ GÁLVEZ (1997).

Por otra parte, no se suele insistir en el hecho de que los hiperembalses no favorecieron especialmente a los regadíos mediterráneos, sino a la producción de energía hidroeléctrica y a las zonas regadas de la España interior (Extremadura, cuencas del Ebro y del Guadalquivir), donde se concentraron las actuaciones del IRYDA (un millón de hectáreas de nuevos regadíos). La incidencia de las obras sólo afectó a los sistemas hidráulicos aquí considerados en lo concerniente a la regulación de los riegos y en muy escasa medida al volumen de agua recibida. Este último no aumentó realmente hasta la construcción del acueducto Tajo-Segura, que incrementó las superficies regadas en 110.000 hectáreas, repartidas entre Alicante, Murcia y Almería<sup>48</sup>. Aunque la ampliación real supera esta cifra, ello se debió a un fenómeno que iba a darse con relativa frecuencia en estas regiones. A saber, la peligrosa respuesta de los regantes cada vez que se anunciaban nuevas obras, que despertaban en ellos expectativas excesivas y les impulsaban a poner a punto unas infraestructuras sobredimensionadas; cuando se comprobaba que el agua superficial no llegaba, se recurría a la subterránea. Ello ha generado, por un lado, la sobreexplotación de los acuíferos y, por otro, la creación de regadíos deficitarios.

La diversificación y mejora de los sistemas de riego desde 1960, incorporando tecnologías que aprovechan con mayor eficiencia los escasos recursos hídricos, ha sido inseparable de los cambios señalados; tal es el caso de los riegos por aspersión y a goteo, especialmente este último. Con la misma finalidad de eficiencia hídrica se han ido incorporando en los cultivos herbáceos técnicas de cultivo como la agricultura forzada o superficie protegida (invernaderos) y el sistema de acolchado.

Desde el punto de vista de la organización productiva, se ha operado el triunfo de la especialización. En el conjunto de los regadíos mediterráneos el número de hectáreas ocupadas por la hortofruticultura se ha multiplicado por seis entre 1900 y 1990; ello supone que, en la actualidad, la práctica totalidad de la superficie regada le pertenece. Hasta los años 1990 los frutales no cesaron de subir pero hoy parecen haberse estancado; en 1994 representaban en Cataluña el 70,6% de la superficie regada, en Valencia el 66,5 y en Murcia, el 66,4. En las tres regiones el “estirón” de la fruticultura fue contemporáneo y exigió importantes inversiones; en Valencia, donde el fenómeno ha sido estudiado, se habló de la “fiebre del naranjo” en el decenio 1970-80, durante el cual las plantaciones treparon por las pendientes más escarpadas, descendieron hacia las antiguas zonas de huerta e incluso intentaron ocupar los marjales (caso de los de Pego, Tabernas y Almenara)<sup>49</sup>.

¿Quiénes han sido los protagonistas de unos cambios de este alcance? Hay que partir del hecho, reiteradamente aludido, de que la actividad agraria descrita es muy intensiva en capital; lo que explica la procedencia e idiosincrasia de los agentes económicos que la llevaron a buen puerto. De ahí la presencia creciente de la gran empresa – Bonny S.A., ETASA, Pascual Hermanos, Cementos Portland entre otras muchas-, de grupos bancarios y de cooperativas.

---

48 MORALES (2003).

49 COURTOT (1990).



**Tabla 3. Evolución de los cultivos forzados en Almería y Murcia, 1975-2000**

Años	Almería	Murcia
1975	3.440	254
1980	6.386	1.141
1985	11.450	6.983
1990	15.000	9.599
1995	21.200	12.197
2000		14.136

*Fuente. Consejerías de Agricultura, Ganadería y Pesca de Andalucía y Murcia*

Nos encontramos ante el denominado agronegocio, apoyado en unidades de cultivo de tamaño mediano o grande (pueden alcanzar las 10.000 hectáreas), en las que el uso de *inputs* no cesa de crecer y se aplican tecnologías punteras; sus titulares suelen estar pendientes de la cotización de sus productos en las principales bolsas y del precio del dinero. Sin embargo, en el momento actual el agronegocio no carece de problemas; los de mayor gravedad son los ambientales -déficit hídrico, salinización del suelo y el agua- y los económicos, relacionados con la descenso de la demanda frutícola en los mercados europeos y con la aparición de competidores que ofrecen mejores precios. Ello explica el ascenso del nivel de endeudamiento.

El proceso que acaba de ser descrito presenta no pocas analogías con lo sucedido en los tres estados magrebíes tras la consecución de la independencia. Destaca, en primer lugar, la aplicación de la misma política hidráulica estructuralista que caracterizó la dictadura franquista; en 1964, el entonces rey de Marruecos, Hassan II se fija como objetivo llegar a un millón de hectáreas de regadío; la planificación y control de este vasto programa se confió a una nueva institución estatal, el Office Nationale d'Irrigation. Tal como se indicó en el anterior apartado, se trataba de poner en marcha un modelo de desarrollo agroexportador, que permitiera pagar la importaciones de tecnología y materias primas necesarias para la industrialización del país con las ventas al exterior de productos agrícolas remunerativos; en otras palabras, de mejorar la tasa de cobertura. Pero, además, se estaba intentando sustituir de manera subrepticia la prometida reforma agraria por una solución técnica, la intensificación de la agricultura. Políticas similares se estaban dando en otros países atrasados<sup>50</sup>, con la consiguiente construcción de hiperembalses cuyo símbolo fue, en su momento, la presa de Assuan (Egipto)<sup>51</sup>.

50 FAGGI (1996). El autor de este artículo muestra las vacilaciones de los dirigentes de estos países obligados a atender simultáneamente al abastecimiento de la población y al desarrollo económico propiamente dicho, lo que implicaba destinar el agua a productos exportables y a la obtención de energía.

51 BEUCLIKA, y MARIÉ (1994).

**Tabla 4. Las superficies regadas en el Maghreb en 1995**

Millares Has.	1 SAU	2 Sup. regadas	2/1 %	3 Gran Hidráulica	3/2 %	4 Peq. y Med. Hidráulica	4/2 %	Regadíos boquera
Argelia	7.850	390	5	75	19	315	81	45 a 165
Marruecos	9.920	1.200	12	550	46	650	54	165
Túnez	4.952	460	9	220	48	240	52	101
Maghreb	22.722	2.050	9	845	41	1.205	59	

Fuente: MUTIN, G. (2000): *L'eau dans le monde arabe*, París, Ellipses; p. 114.

El cambio no fue fácil ni para los agricultores ni para los planificadores. En Marruecos, por ejemplo, los nuevos perímetros regados fueron objeto de una completa reorganización tanto de las estructuras agrarias como del uso de suelo; en lo que concierne a las primeras, se procedió a una concentración parcelaria muy intensa y se suprimieron prácticamente las antiguas tierras colectivas; en cuanto al segundo, se dividió la superficie regada en bloques de cultivo cuyas rotaciones eran establecidas por el Estado. En ellas figuraban, aparte de los productos hortofrutícolas y forrajeros, otros de tipo industrial como la remolacha azucarera y la caña de azúcar, destinados a conseguir la autosuficiencia del país al respecto<sup>52</sup>. Estos progresos no significaron el acceso a la independencia alimentaria, objetivo que parece cada vez más lejano; en palabras de un especialista del tema, “no parece exagerado decir que se produce lo que no se consume y que lo que se produce no se come” (MARIÉ, *op. cit.*: 205).

Los resultados han sido una vez más mediocres, pese al enorme coste de las obras y el consiguiente endeudamiento exterior; ello se debió, en parte a razones ambientales: escasa atención al régimen de los *oueds* y, sobre todo, olvido de las viejas técnicas de drenaje, lo que ha provocado la salinización de miles de hectáreas de frutales. Y, en parte también, a las resistencias de los *fellahs*, incapaces de asimilar a la velocidad necesaria las nuevas técnicas de cultivo y resentidos por la lentitud de la reforma agraria y por la prohibición de mantener los aprovechamientos tradicionales, de los que dependía el abastecimiento familiar –el trigo duro. Estas dificultades contrastan con los éxitos conseguidos en aquellas zonas donde se han combinado las habilidades tradicionales de los campesinos con las nuevas oportunidades tecnológicas (extracción de agua subterránea) y con la demanda de los mercados urbanos. Tal ha sido el caso, por ejemplo, de diversos territorios ubicados en Túnez, tanto en el litoral como en el interior, donde se ha favorecido la emergencia de agricultores emprendedores y mejorado el nivel de vida del conjunto de la población<sup>53</sup>.

52 PERENNÉS (1993).

53 ATTLA (1985).





Hoy se sabe que, tanto en Marruecos como en el resto de los países que se enfrentaron con este tipo de problemas, se había producido un fuerte desfase temporal entre los distintos dominios de aplicación del regadío moderno. Mientras la construcción de un pantano cuesta cinco años, el equipamiento de la superficie regable, diez, el cambio de cultivos, veinte.....pero el aprendizaje de la tecnología, treinta, es decir, un generación. Habría habido que empezar, pues, por la formación del campesinado y tener más en cuenta los terribles problemas ecológicos de las zonas áridas y la necesidad de abastecer a la población.

### 3. Conclusión

A lo largo del siglo y medio analizado en este trabajo hemos podido apreciar la enormidad de las transformaciones experimentadas por los sistemas hidráulicos ubicados en ambas orillas del Mediterráneo, versión “regional” del proceso de cambio global. Transformaciones cuantitativas, por supuesto, pero sobre todo cualitativas.

Estas últimas han afectado a todos los aspectos de los precitados sistemas. Tecnológicos, en primer lugar, debido al paso de la pequeña y mediana hidráulica, de fisonomía preindustrial, a la grande, propia de la Revolución Industrial, con la consiguiente exigencia de mayores medios financieros. Económicos, después, ya que la finalidad productiva deja de ser el abastecimiento de las poblaciones locales, y se orienta hacia la obtención de aprovechamientos comercializables, subordinándose de esta manera a los movimientos del mercado. E institucionales, por último, ya que la forma de gestión de los espacios de regadío deja de ser competencia de las instancias locales, y pasa a serlo del Estado, proceso obviamente más traumático en los territorios coloniales del Maghreb. Sin olvidar que, salvo en los últimos treinta años del siglo XX, la base social de estos espacios agrícolas fue esencialmente campesina, como he repetido en todos mis trabajos, lo cual no fue un obstáculo para la penetración del capitalismo agrario, como tampoco lo fue en Grecia y en el sur de Francia e Italia, con una organización social similar.

Estos éxitos no deben ocultar, y esta es la conclusión más importante, la difícil situación que hoy atraviesan. Desaparecidos o a punto de desaparecer los denominados “regadíos tradicionales” –cerca de un millón de hectáreas- los considerados como agronegocio –otro millón largo- no se encuentran en una situación confortable. Tres son, en mi opinión, las causas principales del fenómeno.

A. Ambientales. Los progresos tecnológicos y la política estructuralista de los Estados durante todo el siglo XX han difuminado las limitaciones climáticas que señalamos en la Introducción. Este comportamiento recuerda el de los israelíes que, al otro extremo del Mediterráneo, siguen invocando el mito “fundador” de Israel –“haremos florecer las rosas en el Neguev”-, lo que ha sido una de las causas de los feroces enfrentamientos que se

libran en la actualidad. Ello ha generado una expansión irracional del regadío, que ha dado lugar a la sobreexplotación de los acuíferos, con la salinización consiguiente del agua y del suelo, y ha agravado la contaminación de los ejes fluviales. Por tal razón hay quien piensa que la escasez actual del agua no es física, sino social y económica<sup>54</sup>.

- B. Económicos. La rentabilidad de los nuevos regadíos se encuentra comprometida tanto por la previsible elevación de los precios del agua, de acuerdo con las consignas de la Directiva Marco, como por los del petróleo, en una coyuntura mundial caracterizada por la tendencia alcista de los mismos. Si se tiene en cuenta el elevado consumo de *inputs*, obtenidos o a partir del combustible en cuestión, y de energía eléctrica, en unas explotaciones que la necesitan no solo para movilizar el agua sino para controlar los cultivos de invernadero, se comprende la magnitud del problema. Ello se produce en un periodo caracterizado por la globalización y por la tendencia a debilitar las fronteras económicas. ¿Cuánto tiempo tardará la Unión Europea en suavizar las directrices proteccionistas de la PAC, con la consiguiente entrada en los mercados europeos de frutas y hortalizas procedentes de países donde se produce a menor precio, a comenzar por Marruecos?
- C. Estructurales. La economía española ha cambiado profundamente a lo largo del pasado siglo; ello se detecta, entre otros indicadores, en la debilitación del peso del sector primario tanto en su aportación al PIB y a la población activa como en el papel que desempeñan los productos agrícolas en el conjunto de nuestras exportaciones. Incluso a una agricultura tan rentable como la desarrollada en los regadíos mediterráneos se le reprocha un uso menos eficiente del agua que el conseguido en otros sectores económicos los cuales, además, consumen menos. Los sistemas hidráulicos que estamos estudiando tienen un rival muy próximo, el turismo, concurrente peligroso en la asignación de nuevos caudales y, dado el actual *boom* inmobiliario, en un acceso económicamente soportable al suelo. Aunque más tardío y menos intenso, el problema empieza a detectarse en el Maghreb, donde la población urbana está creciendo más que la rural, por lo que su abastecimiento exige ya una asignación de caudales distinta a la actual.

---

54 AGUILERA (1993).



## Bibliografía

- AAVV (1984): *La question hydraulique I. Petite et moyenne hydraulique au Maroc*, Rabat.
- AGUILERA, F. (1993): "El agua en la planificación hidrológica. Una perspectiva diferente", *Revista de Economía Aplicada*, vol. I, 2, pp. 209-216. Madrid.
- ÁREAS. REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (1997). *El agua en los regadíos mediterráneos. Nuevos enfoques y problemas*, 17, Número monográfico. Servicio de Publicaciones de la Universidad y Caja Murcia.
- ATTLA, H. (1985): "Hydraulique étatique, hydraulique paysanne. L'exemple de la Tunisie centrale", CONAC, G. (dir.), *La politique de l'eau en Afrique*, París, Economica, pp. 676-703.
- AYMARD, M. (1864): *Irrigation du Midi de l'Espagne*, París, Librairie Scientifique.
- ARRUS, R. (1985): *L'eau en Algérie. De imperialism au développement (1830-1962)*, Argel, OPU.
- BANQUE MONDIALE (1995). *From scarcity to security. Averting a water crisis in the Middle East and North Africa*, The World Bank, Washington D.C.
- BARCELÓ, M. (1989): "El diseño de los espacios irrigados en Al-Andalus: un enunciado de principios generales", *El agua en zonas áridas. Arqueología e Historia*, I, Almería, IEA, pp. XV-XIX.
- BARCELÓ, M. (1995): "Saber lo que es un espacio hidráulico y lo que no es o Al-Andalus y los feudales", GONZÁLEZ ALCANTUD y MALPICA (eds.), 240-286.
- BEN KHELIL, K. (1993): *Techniques de construction des meskats du sahel de Sousse*, Túnez, CRGR.
- BEDOUCHA-ALBERGHONI, G. (1987): "*L'eau, l'amie du puissant. Une communauté oasienne du sud tunisien*", París, Ed des Archives Contemporaines.
- BLANCHEMANCHE, Ph. (1990): *Bâtisseurs de paysages*, París, Maison des Sciences de l'Homme.
- BRUNHES, J. (1902): *L'irrigation, ses conditions géographiques, ses modes et son organisation dans la péninsule ibérique et dans l'Afrique du Nord*, París, C. Naud.
- BEUCLIKA, A. y MARIÉ, M. (1994): *Grands appareillages hydrauliques et sociétés locales en Méditerranée*, París, Presses de l'École Nationale de Ponts et Chaussées.
- CALATAYUD, S. (1989): *Capitalismo agrario y propiedad campesina. La Ribera del Xúquer (1860-1930)*, Valencia, Instituto Alfonso el Magnánimo.
- CALATAYUD, S. y MILLÁN, J. (1994): "Un capitalisme agrari amb rendistes i camperols: una aproximació a la dinàmica de la societat local en el regadiu valencià durant el segle

XIX”, *Estudis d’Història agrària*, 10, pp.27-86. Barcelona.

- CALATAYUD, S. y MATEU TORTOSA, E. (1995): “Tecnología y conocimientos prácticos en agricultura catalana”, *Noticiero de Historia Agraria*, 9, pp. 43-69. Murcia.
- CALATAYUD, S. y MARTÍÍNEZ CARRIÓN; J. M. (1999): “El cambio técnico en los sistemas de captación e impulsión de aguas subterráneas para riego en la España mediterránea”, GARRABOU y NAREDO, *op. cit.*, pp. 15-41.
- CANALES, G. (1993): “Modificación de las estructuras agrarias del bajo Segura (1940-1990), GIL OLCINA, A. y MORALES GIL, A. *Medio siglo de cambios agrarios*, Alicante, Instituto de Cultura Juan Gil Albert, pp. 485-519.
- CARBONERO, M.A. (1992): *Les aigues cercades*, Palma de Mallorca, Consell Insular.
- COTE, M. (1988): *L’Algérie ou l’espace retournée*, París, Flammarion.
- COURTOT, R. (1990): *Géographie d’une Espagne en mutation*, Madrid, Casa de Velázquez.
- DUVIGNAUD, J. (1991): *Chebika. Changements dans un village du Sud tunisien*, París, Plon.
- FERRI, M. (1997): “Reorganización de los ríos valencianos en el siglo XIX”, *Áreas*, pp. 77-91.
- FAGGI, P. (1996): “L’acque nei Paesi in via di sviluppo tra valore produttivo e valore strategico”, ALLAN & RODMAN (eds.) *Perceptions of the values of water and water environments*, University of London, pp.113-116.
- GARRABOU, R. (1985): *Un fals dilema. Modernitat o endarreriment de l’agricultura valenciana, 1850-1900*, Valencia, Institució Alfons el Magnànim.
- GARRABOU, R. y NAREDO, J. M. (eds.) (1997): *La fertilización de los sistemas agrarios. Una perspectiva histórica*, Madrid, Argenteria/Visor.
- GARRABOU, R. y NAREDO, J. M. (eds) (1999): *El agua en los sistemas agrarios. Una perspectiva histórica*, Madrid, Argenteria/Visor.
- GIL OLCINA, A. (1993): *La propiedad de las aguas perennes en el Sureste ibérico*, Alicante, Universidad.
- GIL OLCINA, A. y MORALES GIL, A. (eds.) (1992): *Hitos históricos de los regadíos españoles*, Madrid, MAPA.
- GIL OLCINA, A. y MORALES GIL, A. (eds) (1999): *Los usos del agua en España*, Alicante, CAM e Instituto Universitario de Geografía.
- GIL MESEGUER, E. y GÓMEZ ESPÍN, J. (1993): “Galerías con lumbreras en el sureste de España”, *Papeles de Geografía*, Murcia, pp. 125-145.
- GOBLOT, H. (1979): *Les qanats, une technique d’acquisition de l’eau*, París, Mouton.



- GÓMEZ BENITO, C. (1995): *Políticos, burócratas y expertos. Un estudio de la política agraria y de la sociedad rural en España*, Madrid, Siglo XXI.
- GÓMEZ MENDOZA, J. (1992): "Regeneracionismo y regadíos", GIL OLCINA y MORALES GIL (eds), *Hitos históricos de los regadíos españoles*, Madrid, MAPA.
- GONZÁLEZ ALCANTUD, J y MALPICA, A. (1995): *El agua. Mitos, ritos y realidades*, Barcelona, Anthropos.
- HÉRIN, R. (1977): "De la théorie de la huerta. Géographie comparée des huertas du Sudest espagnol, de Marrakech à l'oasis d'Ispahan", *Revue de Géographie de Lyon*, 1, pp. 177-196.
- LEMEUNIER, G. (1977): "Drenaje y crecimiento agrícola en la España mediterránea" (1500-1800), *Áreas*, 17, pp. 31-43. Murcia.
- LÓPEZ GÁLVEZ, J. y NAREDO, J.M. (eds.) (1996): *La gestión del agua de riego*, Madrid, Argentario/Visor.
- LÓPEZ GÓMEZ, A. (1989): *Estudios sobre los regadíos valencianos*, Valencia, Universidad de Valencia.
- LOSADA, A. y López GÁLVEZ, J. (1997): "La gestión del agua en el campo de Dalías", GARRABOU y NAREDO (eds), *La gestión del agua de riego*; Madrid, Argentario/Visor.
- MARIÉ, M. (1998): *Culture, usages et strategies de l'eau en Méditerranée Occidentale*, Paris, L'Harmattan.
- MATEU TORTOSA, E. (1987): *Arroz y paludismo. Riqueza y conflictos en la sociedad valenciana del siglo XVIII*, Valencia, Instituto Alfonso el Magnánimo.
- MATEU TORTOSA, E. (1996): "La elección de técnicas de abonado en el cultivo del arroz en Valencia, 1840-1930", GARRABOU y NAREDO (eds.), *La fertilización de los sistemas agrarios. Una perspectiva histórica*, Madrid, Argentario/ Visor, pp. 255-272.
- MORALES GIL, A. (1989): "Abandono y desaparición de los sistemas de riego de turbias. Su influencia en la escorrentía", *Los Paisajes del agua*, Universidad de Valencia, pp 199-215.
- MORALES GIL, A. (1999): "El consumo agrario del agua. Sus modalidades y trascendencia socioeconómica actual", GIL OLCINA y MORALES GIL (eds.), *Los usos del agua en España*, Alicante, CAM y Instituto Universitario de Geografía, pp- 49-79.
- NAREDO, J.M. (1999): "Consideraciones económicas sobre el papel del agua en los sistemas agrarios", GARRABOU y NAREDO (eds), pp. 63-77.
- ORTÍ BELLOCH, A. (1996): *En torno a Costa (Populismo agrario y regeneracionismo democrático en del liberalismo español)*, Madrid, MAPA.
- PABLO VALENCIANO, J. de (1996): *El sector hortícola en la provincia de Almería. Perspectivas y situación actual*, Almería, IEA.

- PASCON; J. (1988): *Le Haouz de Marrakech*, Rabat, IAV.
- PERENNÉS, J. J. (1993): *L'eau et les hommes au Maghreb*, Paris, CNRS.
- PERENNÉS, J.J. (1999): *Structures agraires et décolonisation. Les oasis de l'oued R'hir (Alger)*, Paris, L'Harmattan.
- PÉREZ MEDINA, T. (1996): *La cuenca del Vinalopó en la época moderna*, Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.
- PÉREZ PICAZO, M.T. (1995): "Tecnología hidráulica y estructuras sociales en los campos costeros de la región murciana, 1750-1950", GONZÁLEZ ALCANTUD y MALPICA (eds.), pp. 329-359.
- PÉREZ PICAZO, M. T. (1997): "Cambio institucional y cambio agrario. La gestión del agua en los regadíos del Segura, siglos XIX y XX", *Áreas, op. cit.*, pp. 91-109.
- PÉREZ PICAZO, M.T. (2000a). "Auge y decadencia del regadío tradicional en la región de Murcia. Los logros de una agricultura de dominante campesina", BARCIELA, C. y MELGAREJO, J., *El agua en la historia de España*, Alicante, Universidad de Alicante, pp.111-171.
- PÉREZ PICAZO, M.T. (2000b): "Formation et mise en cause du modèle de gestion hydraulique espagnol de 1780 à 2000, *Économies et sociétés*, Hors série, 37, pp. 71-98.
- PÉREZ PICAZO; M.T., PÉREZ DE PERCEVAL, M.A. y MARTÍNEZ CARRIÓN, J.M.(1998): "Ceux qui peinent et ceux qui prennent. Conjoncture et modes de faire-valoir dans les systèmes agraires du Sud-Est espagnol, 1850-1960" *Histoire et Sociétés rurales*, 10, pp.47-81. Rennes.
- PÉREZ PICAZO, M.T. y LEMEUNIER, G. (2003): "Los sistemas agrarios de la región murciana durante medio milenio (1500-2000)", ESTEVE SELMA, M.A., LLORENS, M. y MARTÍNEZ GALLUR, C. (eds): *Los recursos naturales de la región de Murcia, un análisis interdisciplinar*, Murcia, Servicio de Publicaciones de la Universidad.
- PIQUERAS, J.(1985): *La agricultura valenciana de exportación y su formación histórica*, Madrid, MAPA.
- PIQUERAS, J. (1997): "Exportaciones agrarias y transporte en Valencia", MORILLA, J. *et altri*, (eds) *Impactos exteriores sobre el mundo rural mediterráneo*, Madrid, MAPA, pp. 495-523,
- PONCET, J. (1961): *La colonisation et l'agriculture européenne en Tunisie depuis 1881*, París, Imprimerie Nationale.
- PUJOL, J. (1988): *Les transformacions del sector agrari catalá entre la crisi finisecular i la Guerra Civil*, Tesis Doctoral, Universidad autónoma de Barcelona.
- RAMON i MUÑOZ, J.M. (2004): *L'Agricultura de regadiu à la Càtalunya central: els Canals d'Urgell, 1860-1860*, Tesis Doctoral, Universidad Pompeu Fabra.



- SÁNCHEZ ILLÁN, R.(1997): “Rafael Gasset y la política hidráulica de la Restauración, 1900-1923”, *Revista de Historia Económica*, XV, 2, pp. 319-361.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. (1992): *La integración de la economía almeriense en el mercado mundial, 1778-1936*, Almería, IEA.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. (1997): “Los regadíos de la Andalucía árida (siglos XIX y XX)”, *Áreas*, pp. 109-129.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. y RODRÍGUEZ VAQUERO, J. (1989): “Nuevos riegos en la Almería del siglo XIX. Ideas para un esquema”, AAVV *El agua en la zonas áridas...*, II, pp. 114-134.
- SWEARINGEN, W. D. (1987): *Moroccan Mirages: Agrarian Dream and deceptions, 1912-1980*, Princeton, Princeton University Press.
- SHAW, B.D. (1993): “Water and society in the ancient Maghreb. Technology, property and development”, *Antiquités africaines*, 20, pp. 121-173. París.



# TRAYECTORIAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL MEDITERRÁNEO<sup>1</sup>

Albert Carreras<sup>2</sup>

## 1. Introducción

Todos los esfuerzos por esbozar una visión de conjunto de algún aspecto de la actualidad del área mediterránea tropiezan con gravísimos obstáculos. La profunda diferenciación económica, social, política y cultural entre las orillas norte y sur y entre el Poniente y el Levante es tal que frena toda tentativa en esta dirección. El presente trabajo es un intento de poner algo de orden en un territorio complejo y abandonado por la investigación.

Es fácil encontrar síntesis de la economía mediterránea medieval y de la moderna, y proporcionan resultados de gran brillantez. La época contemporánea no ha producido nada parecido, aunque algunas páginas brillantes todavía pueden encontrarse para la primera mitad del siglo XIX<sup>3</sup>. A la que despegaba la industrialización en algún territorio ribereño del Mediterráneo el panorama económico se va haciendo cada vez más confuso porque se va fragmentando<sup>4</sup>. La atención contemporánea, así como la investigadora y la historiográfica se vuelca en las regiones y países más dinámicos y olvida los que se atrasan. La cuenca mediterránea ha ido experimentando una creciente distancia entre estos dos polos, hasta que ha resultado políticamente amenazadora. Ahora vuelve a preocupar la prosperidad mediterránea por haberse convertido en una cuestión de seguridad.

Así, en los últimos años han ido apareciendo trabajos que señalan un cambio de agenda entre los investigadores en historia económica y en las condiciones económicas contemporáneas de los países mediterráneos. Es necesario subrayar el trabajo pionero de Fuà, que cubría todo el arco mediterráneo septentrional (Portugal, España, Italia, Grecia y Turquía) e Irlanda<sup>5</sup>.

---

1 Las páginas que siguen tienen su origen en la invitación que me formuló Antonio Parejo para participar en las terceras jornadas de "La historia de Andalucía a debate" que versaban sobre *Industrialización y desindustrialización de Andalucía. Una revisión historiográfica*, celebradas en Granada, en junio de 1999, en la que presenté una ponencia sobre "la industrialización en las regiones del Mediterráneo: una perspectiva histórica". Volví sobre el tema en noviembre de 1999, en Sevilla, en ocasión del encuentro de la UIMP sobre *La industria andaluza: Trayectoria y perspectiva en el contexto español y europeo*, donde traté de "la industrialización de Andalucía en el contexto de las industrializaciones mediterráneas".

2 Universidad Pompeu Fabra.

3 C.W.CRAWLEY, "The Mediterranean", en J.P.T.Bury, ed., *The New Cambridge Modern History, X, The Zenith of European Power, 1830-1870*, Cambridge U.P., 1967, pp.416-441. Para una síntesis de los siglos anteriores que también incluye la primera mitad del siglo XIX: M.Aymard, "L'economía mediterránea", en V.Castronovo, a cura di, *Storia dell'economía mondiale. 3. L'età della rivoluzione industriale*, Roma-Bari, Laterza, 1999, pp.353-377.

4 Ejemplos de esta fragmentación en los excelentes libros colectivos de E.Aerts & N.Valério, eds., *Growth and stagnation in the Mediterranean world*, Leuven, Leuven University Press, 1990; L.Bergeron, dir., *La croissance régionale dans l'Europe méditerranéenne, XVIIIe-XXe siècles*, Paris, éditions de l'EHESS, 1992; S.Pamuk & J.G.Williamson, eds., *The Mediterranean Response to Globalization before 1950*, London, Routledge, 2000.

5 G.FUÀ, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Bologna, Il Mulino, 1980.





A este deben añadirse el de Lampe y Jackson sobre los países balcánicos y el que Issawi escribió –todos ellos hace más de veinte años–, que era una síntesis ambiciosa de todo el Mediterráneo no europeo<sup>6</sup>. La periferia mediterránea europea ha sido bastante estudiada en diversas ocasiones. Los trabajos reunidos por Bergeron, y por Prados de la Escosura y Zamagni, han tratado de desgranar los rasgos económicos básicos del espacio económico de la Europa mediterránea en los siglos XVIII, XIX y XX.<sup>7</sup> La historia económica y social del Imperio Otomano de la Universidad de Cambridge ya ha cubierto el siglo XIX y el capítulo de Quataert ya es una referencia indispensable<sup>8</sup>. Owen y Pamuk han atacado una visión del siglo XX cubriendo todos los países herederos del antiguo Imperio Otomano<sup>9</sup>. Para cada área –el Maghreb, Egipto, el Levante, Turquía, Grecia y los Balcanes, el arco noroccidental– encontramos referencias algo más abundantes, pero que encajan muy mal entre sí. El libro editado por Williamson y Pamuk es un importante paso adelante en el esfuerzo de investigar el Mediterráneo desde diversas perspectivas geográficas y para antes de 1950<sup>10</sup>.

En lo que sigue resumiré el estado de nuestros conocimientos por lo que se refiere al crecimiento económico de los países mediterráneos. Como que el crecimiento económico se mide con el PIB per cápita, movilizaré datos de esta variable. Al no ser más que el cociente del PIB dividido por la población, deberé presentar necesariamente ambas informaciones. Todas procederán del último trabajo de Angus Maddison<sup>11</sup>. Se trata de una recopilación exhaustiva de la mejor evidencia disponible sobre la cuestión para todos los países del mundo. Los datos correspondientes al cuadrante noroccidental son de gran calidad. Todos los demás son más discutibles, especialmente los del norte de África. Pero el esfuerzo realizado por Maddison bien merece ser considerado con todo el detalle posible. Si peca de deficiencias, ya las detectaremos por el camino. En cualquier caso nos ayudarán a establecer una agenda de investigación para el futuro.

Maddison ha realizado un esfuerzo extraordinario por documentar niveles de PIB per cápita para períodos largos. En los países económicamente (y estadísticamente) más avanzados ello significa que disponemos de series anuales desde mediados del siglo XIX, y algunas estimaciones arriesgadas para algunos cortes temporales previos. Maddison suele proporcionarlos para 1820 y para 1700. Los países en vías de desarrollo desde hace tiempo han conseguido documentar con regularidad anual su pasado económico desde, aproximadamente, principios del siglo XX o inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial. Para antes sólo

6 J.R. LAMPE & M.R. JACKSON, *Balkan Economic History, 1550-1950. From Imperial Borderlands to Developing Nations*, Bloomington, Indiana U.P., 1982; C. Issawi, *An Economic History of the Middle East and North Africa*, London, Methuen and Co., 1982.

7 BERGERON, dir., *op. cit.*; L. Prados de la Escosura y V. Zamagni, eds., *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza, 1992.

8 D. QUATAERT, "The Age of Reforms, 1812-1914", in H. Inalcik with D. Quataert, eds., *An Economic and Social History of the Ottoman Empire. Vol. 2: 1600-1914*, Cambridge, Cambridge U.P., 1994, pp. 759-943.

9 R. OWEN & S. PAMUK, *A History of the Middle East Economies in the Twentieth Century*, London, I.B. Tauris Publishers, 1998.

10 S. PAMUK & J. G. WILLIAMSON, eds., *op. cit.*

11 A. MADDISON, *The World Economy: Historical Statistics*, Paris, OECD, 2003.

contamos con estimaciones más o menos fiables. Los países que más han tardado en ponerse en la vía del desarrollo sólo disponen de datos creíbles para después de 1950, y estimaciones para algún corte temporal anterior. De esta masa incoherente de datos he entresacado cortes temporales que pudieran valer para la práctica totalidad de los países del área (1700, 1820, 1870, 1913 y 1950). Después de 1950 he planteado dos enfoques. Por una parte, las grandes tendencias. Para ello me he limitado a considerar dos años muy significativos por lo que tienen de bisagra entre épocas históricas: 1973 y 2001. En segundo lugar he aprovechado los datos anuales para captar rasgos de las trayectorias económicas que pudieran escaparse con el primer tratamiento.

Debo advertir que mi recuento de los países mediterráneos es generoso en lo geográfico para superar anacronismos históricos y afinidades económicas. De este modo, he incluido siempre a Portugal, que no es un país mediterráneo, pero que goza de un clima mediterráneo, de una latitud mediterránea y de una trayectoria histórica muy vecina a la de España o muy comparable a Grecia. También he incluido a países balcánicos como Bulgaria y Rumania, por haber formado parte del Imperio Otomano hasta fechas muy avanzadas del siglo XIX y del XX y por la intensidad de sus vínculos con otros vecinos como Yugoslavia, Grecia y Turquía. No he considerado inicialmente –pero sí en un segundo momento–, en cambio, otros países que formaban parte del Imperio Otomano, como los de la Península Arábiga e Irak. Pese a estas precauciones, el ejercicio sufre de continuas limitaciones pues, por poner un ejemplo, el Imperio Austriaco estuvo directamente presente en el Mediterráneo hasta su disolución, mientras que en lo que sigue sólo he considerado los estados sucesores más vinculados con el área mediterránea.

La clasificación de Maddison, realizada desde el recorte territorial actual o reciente, es insensible a los cambios de fronteras. No sólo eso, sino que todo su ejercicio de reconstrucción estadística aspira a reconstruir la evolución del PIB per cápita de los actuales estados, y para ello necesita despiezar las trayectorias de los estados que han desaparecido o reconstruir los cambios de fronteras. No he corregido este sesgo, con lo que los cuadros que presentaré tendrán fuertes dosis de anacronismo que trataré de contener en sus justos límites.

## 2. El crecimiento económico a largo plazo (1700-2000)

Comenzaré con los datos sobre la posición económica en torno a 1700:

Italia aún debía ser –otros indicadores lo confirman– un país rico, y el más próspero del Mediterráneo. Francia quedaba algo por detrás, seguida por España y por Portugal. Pero todos ellos ya estaban bien destacados de Grecia. Ésta lideraba la segunda parte de la clasificación, pero con poca ventaja sobre Egipto y los países del Maghreb. No disponemos de estimaciones para los países herederos del Imperio Otomano. Desgraciadamente tampoco disponemos de

datos de población. Por lo que sabemos, Francia era la más poblada, con más de 21 millones; Italia (los estados italianos) era la segunda con más de 13, y España la tercera<sup>12</sup>. Egipto venía en cuarto lugar con sólo cuatro y medio. Los países del Maghreb eran menos poblados que Portugal o Rumanía. De manera que la combinación de mayor población y mayor ingreso por habitante generaban una enorme distancia en términos de PIB total.

El siglo XVIII y las guerras napoleónicas incrementaron algo las distancias. El ingreso por habitante creció algo, pero poco, en Francia. Los demás países (con datos) crecieron menos –muy poco o nada-. Mayores fueron las discrepancias en incremento demográfico. La mayoría de países crecieron entre el 0,3 y el 0,5 por ciento, excepto Egipto y el Levante, que no crecieron en absoluto. Para 1820 ya contamos con datos para casi todos los países del área del Mediterráneo. Así es para la población:

Su aparente exactitud no nos debe llamar a engaño. Estamos en muchos casos ante lo que los ingleses llaman “guesstimates” –entre estimaciones y lucubraciones-. Del total de más de cien millones de habitantes que poblaba el área que hemos acotado para nuestro estudio, los estados que en aquel entonces dominaban eran Francia, con 31, y el Imperio Otomano, con una cifra difícil de precisar, pero que sólo en el área se le debía acercar, y de buen seguro que debía superar a Francia si le sumáramos el actual Irak y los países de la península arábiga, entonces también bajo su poder. De modo que fuera de Francia y el Imperio Otomano sólo tenían un peso importante España, con sus doce millones, y algunos estados italianos, como el Reino de las Dos Sicilias y el Reino de Cerdeña, aunque mucho más

**Tabla 1. PIB per capita en 1700 (US \$ 1990)**

Portugal	819
España	853
Francia	910
Italia	1.100
Grecia	530
Egipto	475
Libia	430
Túnez	430
Argelia	430
Marruecos	430
MUNDO	615

Fuente: MADDISON (2003).

**Tabla 2. Población en 1820  
(miles de habitantes)**

<b>País</b>	<b>Miles habitantes</b>
Portugal	3.297
España	12.203
Francia	31.250
Italia	20.176
Yugoslavia	5.215
Albania	437
Grecia	2.312
Bulgaria	2.187
Rumania	6.389
Turquía	10.074
Siria	1.337
Líbano	332
Palestina	332
Jordania	217
Egipto	4.194
Libia	538
Túnez	875
Argelia	2.689
Marruecos	2.689
TOTAL	106.743

Fuente: MADDISON (2003).

12 No corrijo los datos de Maddison aunque me consten inexactitudes aquí y allá. Es el caso de la población española, que Maddison sobrevalora para la época moderna. Él asigna 8,8 millones a la España de 1700, cuando las mejores estimaciones concuerdan en que la cifra más verosímil debe estar entre 7 y 7,5 millones. Véase una discusión en A. Carreras, *Reflexiones sobre el PIB per cápita de la España moderna*, texto presentado al Seminario Complutense de Historia económica, marzo de 2004.

**Tabla 3. PIB per capita en 1820 (US \$ 1990)**

País	PIB pc 1820
Portugal	923
España	1.008
Francia	1.135
Italia	1.117
Grecia	641
Turquía	643
Siria	658
Líbano	658
Palestina	613
Jordania	588
Egipto	475
Libia	430
Túnez	430
Argelia	430
Marruecos	430
MUNDO	667

Fuente: MADDISON (2003).

Esta constatación está cargada de significación. No nos permite establecer un momento inicial, anterior a la revolución industrial o a la difusión de la industrialización, en el que los niveles de renta fueran iguales o similares. Las diferencias ya eran muy significativas: entre el cuadrante noroccidental y el suroccidental eran de más del doble. El cuadrante noroccidental superaba al nororiental en un cincuenta por ciento o más. Pero también hay que subrayar que el sur del Mediterráneo era más pobre pero mucho menos poblado que el norte. La suma de todas las poblaciones norteafricanas era inferior a la de España.

A medida que avanzamos en el tiempo llegamos a períodos mejor documentados. Así, para 1870 ya podemos mejorar nuestra cobertura.

Muchas cosas han cambiado entre 1820 y 1870. El PIB per capita mundial ha pasado de 667 a 875, mejorando en un 31 por ciento en sólo cincuenta años, lo que representa un tasa de crecimiento anual superior al 0,5 por ciento. Más o menos, todos los países del área han crecido a una tasa similar. Los más dinámicos han sido Francia y Argelia (colonizada por Francia en 1830), y el menos, Portugal. El grueso de las experiencias de crecimiento están entre el 0,4 y el 0,6 por ciento. No hay tampoco grandes disparidades en la tasa de crecimiento demográfico. La población mundial crece a un 0,4 por ciento. Entre los países mediterráneos se oscila entre el 1,0 por ciento de Egipto y el 0,3 de las actuales Turquía, Siria y Bulgaria. Pero no hay diferencias entre el Norte y el Sur o el Este y el Oeste por este concepto. Da la impresión, que la literatura confirma, que el período 1820-1870 fue de un dinamismo bastante homogéneo a lo largo y ancho del Mediterráneo. No hay ninguna evidencia de recuperación de las distancias (convergencia), pero sí la hay de que las áreas más atrasadas han comenzado a crecer a

pesaba el Imperio Austriaco, que pese a ser mucho más continental, también era ribereño del Mediterráneo e incluía parte de la actual Italia y las actuales Eslovenia y Croacia. Después de recordar que las fronteras eran bien distintas, veamos los niveles de renta estimados (Tabla 3).

Francia había igualado y superado la media de los estados italianos. España y Portugal estaban algo por detrás. Los territorios europeos y levantinos del Imperio Otomano estaban netamente por debajo, en torno a lo que debía ser el promedio mundial. Según las estimaciones que seguimos, los países del Norte de África tenían, en cambio, ingresos por habitante netamente inferiores a la media mundial y a la del Imperio Otomano. No debía ser una situación significativamente diversa a la de 1700, pero con una distancia algo mayor entre la orilla Norte, que algo había crecido, y la Sur, que no.

Tabla 4. Población, PIB y PIB per capita en 1870

País	Pob (en miles) 1870	PIB (000 \$ ints 1990) 1870	PIB per cap (\$ ints. 1990) 1870	Tasa de crec. (%) 1820-1870
Portugal	4.327	4.219	975	0,1
España	16.201	19.555	1.207	0,4
Francia	38.440	72.113	1.876	1,0
Italia	27.888	41.804	1.499	0,6
Yugoslavia	8.252	4.943	599	...
Albania	603	269	446	...
Grecia	3.657	3.218	880	0,6
Bulgaria	2.586	2.172	840	...
Rumania	9.179	8.546	931	...
Turquía	11.793	9.729	825	0,5
Siria	1.582	1.335	844	0,5
Líbano	476	402	844	0,5
Palestina	429	322	750	0,4
Jordania	266	191	719	0,4
Egipto	7.049	4.575	649	0,6
Túnez	1.176	744	633	0,8
Argelia	3.776	2.700	715	1,0
Marruecos	3.776	2.126	563	0,5
MUNDO			875	0,5

Fuente: MADDISON (2003).

un ritmo similar al de las avanzadas. La inauguración del canal de Suez en 1869 es bien simbólica de esta nueva etapa. Los equilibrios económicos no han cambiado, pero sí que se están modificando los equilibrios políticos, y ello puede provocar –y acabará provocando- cambios económicos. En efecto, a la altura de 1870 Italia ha completado su unificación, mientras que el Imperio Otomano está ya sufriendo su lento desmembramiento iniciado a raíz de las guerras napoleónicas y del nuevo equilibrio alcanzado en la Conferencia de Viena, cuando perdió el control de Egipto, Besarabia y Serbia. Antes de 1830 había perdido también una parte de la actual Grecia. Así, pese a que el Imperio Otomano sea netamente superior demográficamente a Italia, su peso económico es netamente inferior. A su vez, Austria-Hungría, no contemplada en el cuadro, debía ser netamente superior a Italia. Los datos disponibles de bienestar personal muestran que Francia ha superado de largo a Italia y se ha impuesto como el país más próspero del área (más del doble de la media mundial). Ahora tiene todo el sentido la comparación con Italia, y Francia la aventaja en un buen 25 por ciento. España queda en tercer lugar, a una distancia similar a la de Italia con Francia.<sup>13</sup> Portugal sigue, y se le aplica de nuevo la regla del 25 por ciento de superioridad del tercero sobre el cuarto. Rumania está muy próxima a Portu-

13 No está claro que la distancia fuera tan grande en esos años. Otras estimaciones del PIB italiano, como las de C. Bardini, A. Carreras & P. Lains, "The National Accounts for Italy, Spain and Portugal", *Scandinavian Economic History Review*, XVIII, 1, 1995, pp. 115-146, que estiman mayor el crecimiento italiano entre 1860 y 1890, implican una menor distancia entre España e Italia en 1870 –de hecho insignificante-.

gal. Siguen, después, un grupo de países agrupados en torno a la media mundial (caso de Grecia) o ligeramente por debajo (Bulgaria, Turquía, Siria y Líbano). Siguen Palestina, Jordania y Argelia. En un escalón inferior están Egipto y Túnez. Egipto queda ya un 25 por ciento por debajo de la media mundial. Los territorios que se convertirían en Yugoslavia estarían aún por debajo, así como Marruecos. En el farolillo de cola tenemos a Albania (la mitad del promedio mundial), que debe ser representativa de la parte más pobre de la antigua Yugoslavia. Entre Francia y Albania las distancias han crecido hasta superar la proporción de 4,2 a 1. En 1820 eran de 2,6 a 1. En 1700, también. Así, vemos como la industrialización ha puesto en marcha el crecimiento económico de las regiones más prósperas, ha activado a todas las demás, pero se ha introducido una mayor desigualdad. Hasta allí donde podemos documentar, las áreas más pobres corresponden a áreas poco pobladas. También hay que reconocer que probablemente la media francesa exagera las diferencias estrictamente mediterráneas.

El siguiente corte temporal que podemos efectuar con datos para todos los países es el año 1913, inmediatamente antes de la Gran Guerra.

La economía mundial creció, entre 1870 y 1913, al 1,3 por ciento. Es una aceleración espectacular respecto al 0,5 por ciento del medio siglo anterior, que ya era un hecho histórico frente al estancamiento anterior. El 1,3 por ciento es un buen contraste de la convergencia o divergencia de las economías mediterráneas. En realidad, los países más ricos siguen creciendo más que el conjunto del mundo. Francia crece al 1,5 por ciento, y es, con Rumania, el país de crecimiento más rápido. Por si solo este dato nos subraya que la desigualdad entre los países mediterráneos tiene que haber crecido. Ahora bien, hay una amplia área de la cuenca mediterránea que logró crecer al 1,3 ó 1,4 por ciento: Italia y todos los Balcanes (Yugoslavia, Albania, Grecia, Bulgaria y la ya mencionada Rumania). Ello consolidó la segunda posición italiana, y permitió que Grecia y Bulgaria superaran la media mundial, uniéndose a la posición que ya tenía Rumania. Debe recordarse que los países balcánicos se habían ido independizando del Imperio Otomano. Rumania y Serbia consiguieron su independencia en 1878, y Bulgaria va ganando su independencia en sucesivos pasos: 1878, 1885 y la definitiva independencia se logra en 1912. En 1913 los otomanos perdieron el resto de sus posesiones europeas, excepto la que han conservado hasta la actualidad. Con ello se multiplicó la superficie de Grecia, se creó Albania, y se modificaron los territorios de Bulgaria, Rumania y Serbia. España supera a todos los países balcánicos, pero ha crecido algo –muy poco– menos que ellos. En cambio, Portugal, cae por debajo de la media mundial. Su tasa de crecimiento es de las más bajas del área, sólo superada, a peor, por Marruecos. Ello sugiere que el extremo occidental del área mediterránea se ha portado netamente peor que la mitad oriental, especialmente la nororiental. De la península anatólica hasta Argelia, las tasas de crecimiento son superiores a las del período anterior, pero modestas en términos internacionales: oscilan entre el 0,8 y el 1,2 por ciento. Constituirán una notable inyección de crecimiento económico, pero no convergirán, sino que divergirán, respecto a los países más avanzados.



Las pautas demográficas comienzan a divergir, pero en una dirección que ahora nos sorprende. Mientras que la población mundial ha crecido al 0,8 por ciento anual, un gran país mediterráneo ha tenido un comportamiento muy distinto: Francia ha crecido a un modestísimo 0,2 por ciento. El resto de los países han crecido más en línea con la media mundial. Los de crecimiento más lento (0,5-0,6 por ciento) son tan distantes y diversos como España y la actual Turquía. Los más dinámicos son Yugoslavia, Bulgaria, Palestina, Túnez y Egipto, todos ellos por encima del 1 por ciento. La combinación de dinámica demográfica y económica delimita un área de gran dinamismo general (del PIB total). Es el área balcánica, que crece más entre el 2,2 y 2,8 por ciento. Palestina, Egipto y Argelia les siguen, con un 2,4; 2,1 y 2,0 por ciento, respectivamente. Italia estará en el 1,9. Los menos dinámicos serán Marruecos y Portugal con el 1,3 por ciento. Francia, la gran potencia mediterránea, crece al 1,6 por ciento. La distancia entre el bienestar francés y el marroquí —ahora el país más pobre— es de una proporción de 4,9 a 1. Pero el dinamismo balcánico ha inyectado algunas dosis de relativa convergencia entre los países mediterráneos.

De lo visto hasta ahora se puede deducir que el siglo XIX entendido de 1820 a 1913 ha asistido a una aceleración del crecimiento económico en los países mediterráneos, pero que también ha habido incremento de la desigualdad entre países. Las desigualdades iniciales no se han recortado, excepto en algunas áreas. El efecto dominante ha sido el de difusión del crecimiento, sin que se haya producido convergencia.

Veremos ahora los datos básicos del período 1913-1950, el de las dos guerras mundiales y los años de entreguerras:

**Tabla 5. Población, PIB y PIB per cápita en 1913**

<b>País</b>	<b>POB (en miles) 1913</b>	<b>PIB (000 \$ ints 1990) 1913</b>	<b>PIB p.c. (\$ ints 1990) 1913</b>	<b>Tasa de crec. (%) 1870-1913</b>
Portugal	5.972	7.465	1.250	0,6
España	20.263	41.661	2.056	1,2
Francia	41.463	144.499	3.485	1,5
Italia	37.248	95.504	2.564	1,3
Yugoslavia	13.590	14.365	1.057	1,3
Albania	898	728	811	1,4
Grecia	5.425	8.637	1.592	1,4
Bulgaria	4.720	7.240	1.534	1,4
Rumania	12.527	21.810	1.741	1,5
Turquía	15.000	18.195	1.213	0,9
Siria	1.994	2.692	1.350	1,1
Líbano	649	876	1.350	1,1
Palestina	700	875	1.250	1,2
Jordania	348	348	1.000	0,8
Egipto	12.144	10.954	902	0,8
Túnez	1.870	1.651	883	0,8
Argelia	5.497	6.393	1.163	1,1
Marruecos	5.111	3.630	710	0,5
MUNDO			1.525	1,3

Fuente: MADDISON (2003).

Finalmente, la lista de países corresponde sustancialmente al mapa político del momento. El desmembramiento de los imperios centrales tras la Gran Guerra generará la multiplicación de estados que aún ahora conocemos, con pequeñas variantes. Como en todo el mundo, en el período de transguerras la tasa de crecimiento del PIB per capita se reduce respecto a la etapa anterior, y las diferencias entre países aumentan. El rango de las tasas varía entre  $-1,0$  y  $+2,0$ , mientras que entre 1870 y 1913 estaba entre  $0,5$  y  $1,5$ . Quien más crece es el país más pobre (Marruecos). Le siguen Siria y Líbano ( $1,6$ ), Portugal y Jordania ( $1,4$ ) y Palestina ( $1,3$ ). Algo de convergencia sí que existe. Crecen más los que menos habían crecido y el más pobre. Los países levantinos no responden a ninguno de los dos rasgos, pero sí que habían crecido menos de la media y eran más pobres de la media. Los grandes perdedores son Rumania ( $-1,0$ ), Egipto ( $0,0$ ), Bulgaria y España ( $0,2$ ) y Argelia ( $0,4$ ). Rumania y Bulgaria salieron muy mal paradas de las dos guerras, pero España fue neutral (o no beligerante) en ambas y también creció muy poco. El pobre resultado egipcio quizá sólo pueda explicarse por una combinación de factores negativos. No parece que se pueda establecer una pauta clara. Si el efecto dominante fuera el impacto de las guerras, países como Grecia y Yugoslavia deberían presentar resultados peores. El efecto de convergencia está presente, pero es muy débil. Un nuevo factor se ha puesto en acción: el crecimiento demográfico.





Tabla 6. Población, PIB y PIB per cápita en 1950

País	Población	PIB		PIB p.c.		
	(miles) 1950	1913-50 (%)	(\$ ints 1990) 1950	1913-50 (%)	(\$ ints 1990) 1950	1913-50 (%)
Portugal	8.443	0,9	17.612	2,3	2.086	1,4
España	28.063	0,9	61.430	1,1	2.189	0,2
Francia	41.829	0,0	220.481	1,1	5.271	1,1
Italia	47.105	0,6	164.962	1,5	3.502	0,8
Malta	312		279		894	
Yugoslavia	16.298	0,5	25.278	1,5	1.551	1,0
Albania	1.227	0,8	1.228	1,4	1.001	0,6
Grecia	7.566	0,9	14.489	1,4	1.915	0,5
Bulgaria	7.251	1,2	11.971	1,4	1.651	0,2
Rumania	16.311	0,7	19.280	-0,3	1.182	-1,0
Turquía	21.122	0,9	34.281	1,7	1.623	0,8
Siria	3.495	1,5	8.419	3,1	2.409	1,6
Líbano	1.364	2,0	3.313	3,7	2.429	1,6
Chipre	494		930		1.883	
Palestina		3,2		4,6		1,3
Israel	1.286		3.623		2.817	
Gaza-Cisjordania	1.017		965		949	
Jordania	561	1,3	933	2,7	1.663	1,4
Egipto	21.198	1,5	19.290	1,5	910	0,0
Libia	961		824		857	
Túnez	3.517	1,7	3.921	2,4	1.115	0,6
Argelia	8.893	1,3	12.139	1,7	1.365	0,4
Marruecos	9.343	1,6	13.594	3,6	1.455	2,0
MUNDO		0,9		1,8	2.111	0,9

Fuente: MADDISON (2003).

Entre 1913 y 1950 se diversifican las pautas demográficas. Ahora oscilan entre 0,0 y 3,2 por ciento. El estancamiento completo corresponde a Francia. Ya en el período anterior había desacelerado su crecimiento. Ahora lo ha paralizado. Italia, con tasas moderadas, ha superado ampliamente la población francesa. El caso francés no tiene parangón. Yugoslavia, que es el siguiente de menor crecimiento poblacional -0,5 por ciento- ha visto diezmar su población durante la Segunda Guerra Mundial. En el extremo contrario está Palestina, tierra de acogida de los judíos de toda Europa, que experimenta tasas de crecimiento anormalmente altas. Las que le siguen, no superiores al 2,0 por ciento, ya son bastante más altas que las que anteriores a la Gran Guerra. Los países con incrementos demográficos superiores a la media mundial son, con la excepción de Bulgaria, todos los del Levante y el Sur de la Mediterránea. Comienza a forjarse una divisoria demográfica entre el Norte y el Sur y el Este. Podríamos considerar que es un crecimiento compensatorio, una suerte de convergencia de las densidades demográficas, que hasta ese momento eran netamente superiores en el Norte mediterráneo. Tenemos un conocimiento insuficiente de la cronología y la intensidad de las primeras etapas de lo que se ha dado en conocer como la “explosión demográfica” en el mundo islámico mediterráneo. Los datos disponibles y presentados aquí sugieren, con toda contundencia, que la caída de la

mortalidad debió producirse súbitamente en algún momento del período, probablemente ya antes de la Segunda Guerra Mundial, y con toda seguridad ya actuó con fuerza en el decenio de 1940.

La coincidencia de tasas demográficas y tasas de crecimiento del PIB per capita más variables tienen como consecuencia inevitable tasas de variación del PIB aún más variadas. Entre Rumania (-0,3) y Palestina (4,6) hay un recorrido poblado de altas tasas de crecimiento del PIB de todos los países musulmanes (e Israel). Sólo Portugal se les puede comparar. El resto de los países del norte crecen menos –no superan el crecimiento del PIB de Egipto, que es el más lento del Sur-.

Consideraremos a continuación el crecimiento experimentado durante la Edad Dorada, de 1950 a 1973, cuando la economía mundial progresó a una tasa de ingreso per cápita del 2,9 por ciento.

**Tabla 7. Población, PIB y PIB per cápita en 1973**

País	POB		PIB		PIB p.c.	
	Miles 1973	1950-73 (%)	000 US 1990 \$ 1973	1950-73 (%)	US 1990 \$ 1973	1950-73 (%)
Portugal	8.976	0,3	63.397	5,7	7.063	5,4
España	34.837	0,9	266.886	6,6	7.661	5,6
Francia	52.157	1,0	683.987	5,0	13.114	4,0
Italia	54.797	0,7	582.711	5,6	10.634	4,9
Malta	322	0,1	855	5,0	2.655	4,8
Yugoslavia	20.367	1,0	88.820	5,6	4.361	4,6
Albania	2.296	2,8	5.219	6,5	2.273	3,6
Grecia	8.929	0,7	68.351	7,0	7.655	6,2
Bulgaria	8.621	0,8	45.553	6,0	5.284	5,2
Rumania	20.828	1,1	72.419	5,9	3.477	4,8
Turquía	38.503	2,6	133.875	6,1	3.477	3,4
Siria	6.931	3,0	27.842	5,3	4.017	2,2
Líbano	2.825	3,2	8.913	4,4	3.155	1,1
Chipre	634	1,1	3.207	5,5	5.058	4,4
Israel	3.197	4,0	30.835	9,8	9.645	5,5
Gaza-Cisjordania	1.124	0,4	2.455	4,1	2.184	3,7
Jordania	1.674	4,9	3.998	6,5	2.388	1,6
Egipto	35.480	2,3	45.911	3,8	1.294	1,5
Libia	2.312	3,9	15.407	13,6	6.664	9,3
Túnez	5.426	1,9	12.051	5,0	2.221	3,0
Argelia	15.198	2,4	35.822	4,8	2.357	2,4
Marruecos	16.998	2,6	28.795	3,3	1.694	0,7
MUNDO		1,9		4,9	4.091	2,9

Fuente: MADDISON (2003).



En el período de máximo crecimiento económico que hasta ahora se haya documentado, la dispersión de tasas de crecimiento de los niveles de bienestar económico es máxima: oscilan entre el 0,7 por ciento de Marruecos y el 9,3 por ciento de Libia. También es verdad que estas trayectorias extremas son excepcionales, especialmente la libia. El grueso del área mediterránea creció netamente por encima de la media mundial, con tasas superiores al 4 por ciento en todo el arco europeo. El arco asiático y africano creció menos, en general, aunque la media mundial se superó en Turquía, Israel y Caza-Cisjordania, Libia y Túnez. Los que crecen menos que la media son Siria, Líbano, Jordania, Egipto, Argelia y Marruecos. Contrasta la homogeneidad de la experiencia de los países septentrionales, que no parece discriminar entre economías de mercado y de planificación centralizada, ni entre economías más avanzadas y más atrasadas. Todas ellas gozan de tasas muy altas y muy similares. Quien peor se porta es Albania, con un 3,6 por ciento, y quien mejor Grecia con un 6,2. El rango entre 4,6 y 5,6 cubre siete casos. No hay nada parecido en el Este y en el Sur. Además, los países que más crecen son los más pequeños. El 1,5 por ciento de crecimiento egipcio es claramente decepcionante. En conjunto, las disparidades han crecido. El bienestar francés —el más alto de la región— es más de diez veces superior al egipcio.

De 1950 a 1973 también explotan las tasas de crecimiento de la población. Varían entre el 0,1 por ciento de Malta o el 0,3 de Portugal y el 4,9 de Jordania o el 4,0 de Israel. En líneas generales, los países europeos tienen tasas más bajas que el resto, pero son más altas de lo que habían acostumbrado ser en el pasado. Sólo Albania presenta una tasa propia de “explosión” demográfica. En el arco meridional y levantino, dominan las tasas explosivas. Todos los países (salvo Gaza-Cisjordania) crecen más o igual que la media mundial, que ha pasado a ser de 1,9 por ciento en lugar del 0,9 por ciento del período precedente. El mundo mediterráneo musulmán comienza a densificarse de tal modo que sus países más poblados comienzan a emparejarse en términos poblacionales con los del norte cristiano. En 1913 España estaba más poblada que Turquía y Egipto. En 1950 ya es al revés. Portugal lo estaba más que Argelia y Marruecos. En 1950 ambas habrán superado con creces a Portugal.

Las dimensiones de las economías, fruto de la multiplicación de la población por su renta individual, también cambian velozmente. El mundo crece a un 4,9 por ciento anual, y lo mismo sucede con los países mediterráneos. Sólo Egipto y Marruecos se quedan por debajo del 4 por ciento. Ahora bien, todo el dinamismo demográfico del área musulmana no basta para recortar agregadamente las distancias que se han generado en la prosperidad individual. La España o el Portugal superados demográficamente por sus vecinos mediterráneos, siguen muy por delante en términos de PIB.

El año 1973 sella el final de una era. Con las crisis petrolíferas se acaba la era de la energía barata y de las altas tasas de crecimiento en un ambiente mundial que parecía estable. El Mediterráneo musulmán contará con algunos países bien dotados de recursos energéticos (petróleo o gas). Gracias a ellos tendrán algunas oportunidades de gran progreso económico, pero los altos precios del petróleo no durarán indefinidamente y la vuelta a la normalidad será

**Cuadro 8. Población, PIB y PIB per cápita en 2001**

País	POB		PIB		PIB p.c.	
	2001 (en miles)	1973-2001 (%)	2001 (000 \$ ints 1990)	1973-2001 (%)	2001 (\$ ints 1990)	1973-2001 (%)
Portugal	10.066	0,4	143.229	3,0	14.229	2,5
España	40.087	0,5	627.722	3,1	15.659	2,6
Francia	59.658	0,5	1.258.307	2,2	21.092	1,7
Italia	57.845	0,2	1.101.369	2,3	19.040	2,1
Malta	395	0,7	4.790	6,3	12.127	5,6
Yugoslavia	22.911	0,4	100.259	0,4	4.376	0,0
Eslovenia	1.930		26.719		13.843	
Croacia	4.334		29.479		6.802	
Bosnia	3.922		10.950		2.792	
Serbia-Montenegro	10.678		26.660		2.497	
Macedonia	2.046		6.454		3.154	
Albania	3.510	1,5	9.853	2,3	2.807	0,8
Grecia	10.624	0,6	132.917	2,4	12.511	1,8
Bulgaria	7.707	-0,4	43.498	-0,2	5.644	0,2
Rumania	22.364	0,3	70.849	-0,1	3.168	-0,3
Turquía	66.494	2,0	401.158	4,0	6.033	2,0
Siria	16.729	3,2	126.254	5,5	7.547	2,3
Líbano	3.628	1,2	12.444	1,2	3.430	0,3
Chipre	763	0,7	9.823	4,1	12.874	3,4
Israel	5.938	2,2	93.559	4,0	15.756	1,8
Gaza-Cisjordania	3.269	3,9	12.922	6,1	3.953	2,1
Jordania	5.153	4,1	20.895	6,1	4.055	1,9
Egipto	71.902	2,6	215.131	5,7	2.992	3,0
Libia	5.241	3,0	11.970	-0,9	2.284	-3,8
Túnez	9.705	2,1	45.711	4,9	4.710	2,7
Argelia	31.736	2,7	89.273	3,3	2.813	0,6
Marruecos	30.645	2,1	85.254	4,0	2.782	1,8
MUNDO		1,6		3,1	6.049	1,4

Fuente: MADDISON (2003).

dura. La caída de los regimenes de socialismo real también afectará pesadamente a muchos de los países considerados.

En términos de bienestar individual, los veintiocho años transcurridos desde 1973 al pasado más reciente (2001, en aras de la comodidad de usar los datos de Maddison, pero también se trata del año del final de la globalización finisecular) presentan experiencias nacionales bien diversas. La caída libia (-3,8 por ciento) es extrema y atípica. Libia había crecido mucho en el período anterior –quizá demasiado- y después debe ajustar su ritmo de crecimiento. La caída rumana nos recuerda la extrema dureza del ajuste de una economía de planificación centralizada a otra de economía de mercado. El promedio mundial es del 1,4 por ciento, y



son varios los países mediterráneos que no lo alcanzan: Yugoslavia (0,0), Albania (0,8), Bulgaria (0,2), Rumania (-0,3), Líbano (0,3), Libia (-3,8) y Argelia (0,6). Como puede apreciarse, los países excomunistas han sufrido todos ellos el tránsito a las economías capitalistas y de mercado con resultados muy malos. Los dos grandes exportadores de gas natural (Libia y Argelia) han acabado desaprovechando la bonanza energética de 1973 a 1982, y han acabado el milenio con resultados negativos o decepcionantes. La inclusión de Líbano nos recuerda que algunos de los países que menos han crecido han sufrido guerras civiles devastadoras (el mismo Líbano, pero también Argelia y Yugoslavia, que ha dejado de existir como Estado). Entre los más exitosos (fuera de Malta y Chipre, que son economías pequeñas a las que les ha ido muy bien el final de siglo), tenemos, por fin, a Egipto, que ha logrado un 3,0 por ciento a lo largo de ventiocho años, y Túnez (2,7), seguidos de España (2,6) y Portugal (2,5), Siria (2,3), Italia (2,1) y Caza-Cisjordania (2,1). No se aprecia que haya funcionado la convergencia esperable. Pero tampoco han aumentado las distancias entre los países de la región. Francia, que sigue siendo el más próspero, disfruta de algo más de nueve veces el PIB per cápita del más pobre que — ¡oh, sorpresa!— en 2001 es Libia (Libia, que había alcanzado la prosperidad en los años sesenta, la ha perdido por completo). Junto a la sorpresa libia encontramos un grupo de países fuertemente empobrecidos en el área balcánica: Albania, Bosnia, Macedonia, Serbia-Montenegro y Rumania tienen niveles de bienestar muy parecidos a los egipcios, argelinos o marroquíes. La prosperidad española es más de cinco veces superior a la de casi todos ellos. La realidad es que el área mediterránea no ha acogido ningún ejemplo de hiper crecimiento en el último cuarto del siglo XX. Los tuvo, y en abundancia, en el tercer cuarto, pero ningún país ha logrado repetir el éxito del período anterior, ni siquiera los más pobres.

La trayectoria de la población ha erosionado el potencial de crecimiento de muchos de los países del arco musulmán. Mientras que el arco europeo ha reducido drásticamente su dinamismo demográfico, devolviéndolo a tasas de medio dígito (España y Francia) o menos (Yugoslavia, Portugal, Rumania e Italia), o a caídas puras y simples (Bulgaria), el resto del Mediterráneo ha consolidado sus tendencias previas. Algunos países han desacelerado su crecimiento (Turquía y Marruecos entre los más poblados), otros lo han acelerado (Siria, Egipto, Argelia), por no hablar de la explosión de Gaza y Cisjordania y del hiper crecimiento de Jordania, que ya lleva medio siglo creciendo a más del cuatro por ciento anual acumulativo. Demográficamente hablando, el contraste norte/sur es máximo.

Con poblaciones en rápido crecimiento, el PIB de los países musulmanes ha experimentado cambios notables en comparación al de los países europeos. Podemos distinguir, entre éstos, dos grupos bien diferenciados. Los países noroccidentales han mantenido tasas de crecimiento entre el 2,2 y el 3,1 por ciento. Grecia forma parte de este grupo por ser también miembro de la Unión Europea. En cambio, los nororientales, ex comunistas, se han estancado: 0,4 para Yugoslavia (que esconde trayectorias bien diversas en las distintas repúblicas), y caídas en Rumania y Bulgaria. La pequeña Albania ha logrado volver a crecer. De Turquía a Marruecos la experiencia es bien distinta: todos, menos Libia (-0,9) y Líbano (1,2) han crecido más que el más dinámico de los europeos (España, con 3,1 por ciento). Argelia crece al 3,3 por

ciento, y todos los demás igualan o superan el 4,0 por ciento. Algunos alcanzan el 6,1 por ciento (Jordania y Gaza y Cisjordania). Ello ha cambiado las dimensiones relativas de los países mediterráneos. Los que son miembros de la Unión Europea siguen siendo los más ricos y las mayores economías de la región, pero el área balcánica ha sido completamente desbancada en las segundas posiciones por estados como Turquía y Egipto, y amenazada por Siria, que tiene una economía de la dimensión de Grecia. Argelia y Marruecos ya son mayores en PIB que Rumania. En medio de este dinamismo, la economía de Israel se comporta como una combinación de los países europeos ricos y del dinamismo demográfico de los musulmanes pobres.

### 3. Trayectorias contemporáneas (1950-2001)

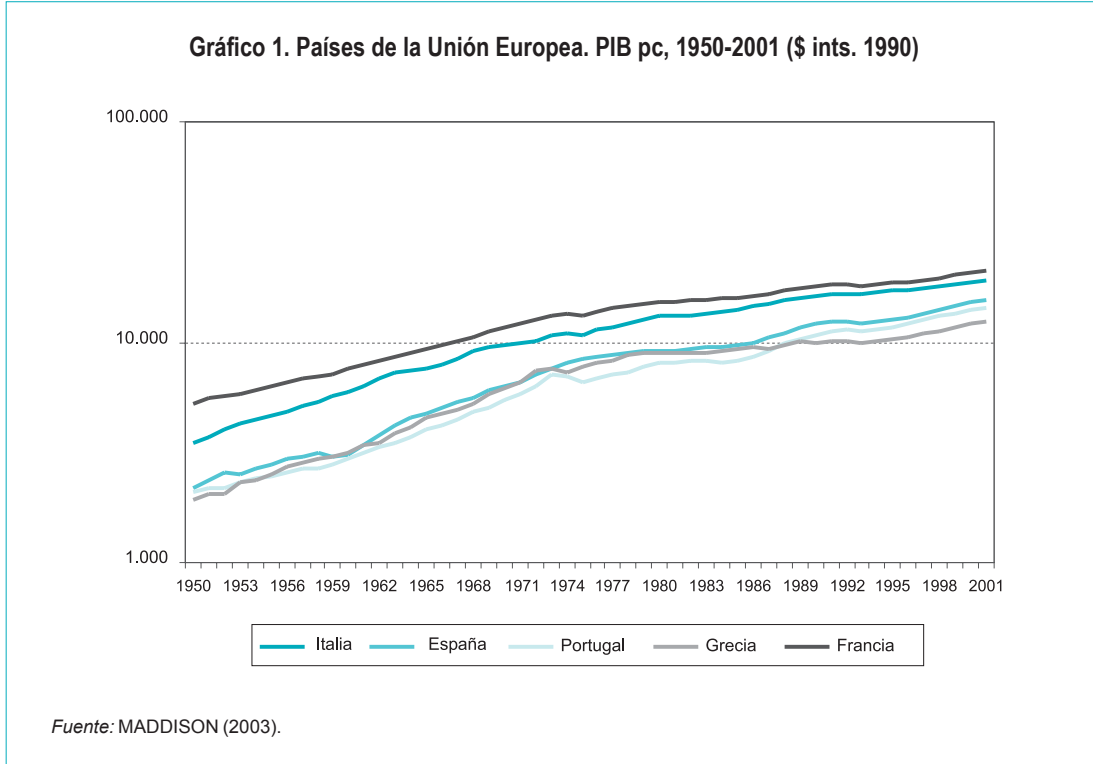
Aprovecho la disponibilidad de datos con periodicidad anual desde 1950 para presentar los tipos más significativos de trayectorias económicas. Las trayectorias de éxito económico son muy parecidas en su linealidad. De Portugal a Grecia lo que llama la atención es que el compromiso con el crecimiento del bienestar individual ha sido muy fuerte. En cambio, muchos otros países han sufrido grandes vaivenes en su trayectoria. Me fijaré en los acaecidos en los últimos cincuenta años.

Comenzaré con los países mediterráneos que hoy en día forman parte de la Unión Europea: Francia e Italia (desde su inicio en 1958), Grecia (desde 1981) y España y Portugal (desde 1986)<sup>14</sup>. No considero, por falta de datos anuales, Chipre y Malta. En todo caso, son mucho más pequeños y menos significativos.

Tal como puede observarse a simple vista, los cinco países mediterráneos de la Unión Europea han gozado de tres rasgos comunes muy importantes: fuerte crecimiento, fluctuaciones suaves y similares y convergencia entre ellos. La segunda mitad del siglo XX ha sido un período de prolongada y creciente prosperidad, con unas inflexiones similares (la crisis del petróleo y la subsiguiente disminución de las tasas de crecimiento) sin dejar de gozar de tasas positivas de crecimiento salvo circunstancias excepcionales y transitorias, y una creciente similitud –convergencia– de sus niveles absolutos. Portugal sufrió una crisis económica a causa de la “revolución de los claveles”, pero se recuperó rápidamente. Grecia ha convergido en los últimos veinte años del siglo XX menos que España y Portugal, pero en cualquier caso ha convergido. La trayectoria “virtuosa” de los países de la Unión Europea es excepcional en el área mediterránea. La comparemos con quien la comparemos no encontramos nada similar salvo Israel.

---

14 En todos los casos desde el primero de enero de cada año. La firma de los tratados es del año inmediatamente anterior.



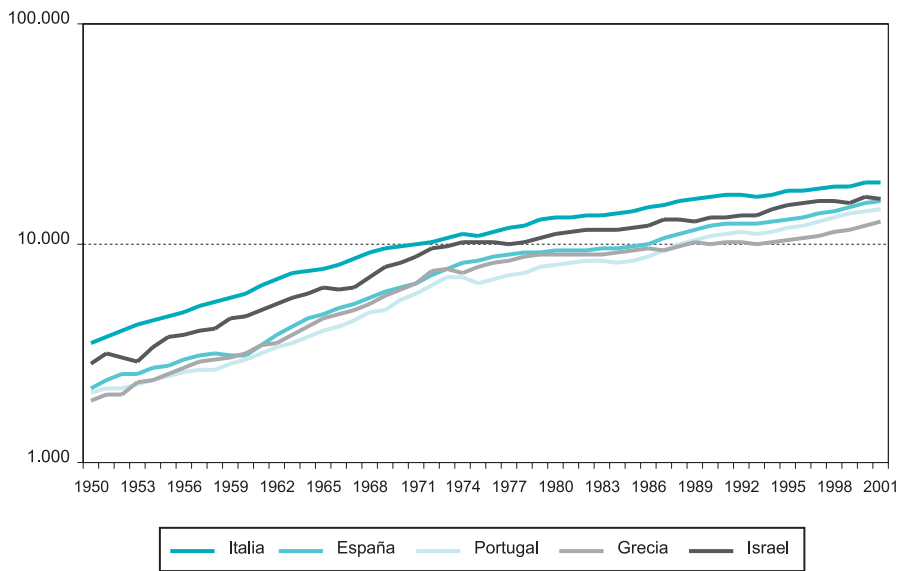
La experiencia israelí es aún más excepcional que la de la Unión Europea. No ha pertenecido al “club” europeo, pero sí que ha sido un miembro asociado al mismo y con relaciones preferentes y directas con los Estados Unidos. De todo ello ha resultado un comportamiento similar al de los países comunitarios.

Israel se ha comportado exactamente igual que los países mediterráneos miembros de la CEE y de la UE. Con más altibajos, vinculados a las guerras en las que ha participado, ha formado parte del grupo de convergencia, entre los niveles y posiciones de Italia y España. Entre 1950 y 1972 pareció acortar completamente las distancias que le separaban de Italia, pero la guerra del Yom Kippur frenó el impulso de convergencia por un período de varios años.

Hubo otros países, como los que estuvieron en el área del socialismo real, que experimentaron un rápido crecimiento de su producto material. Los compararemos con Grecia por pertenecer todos al área balcánica.

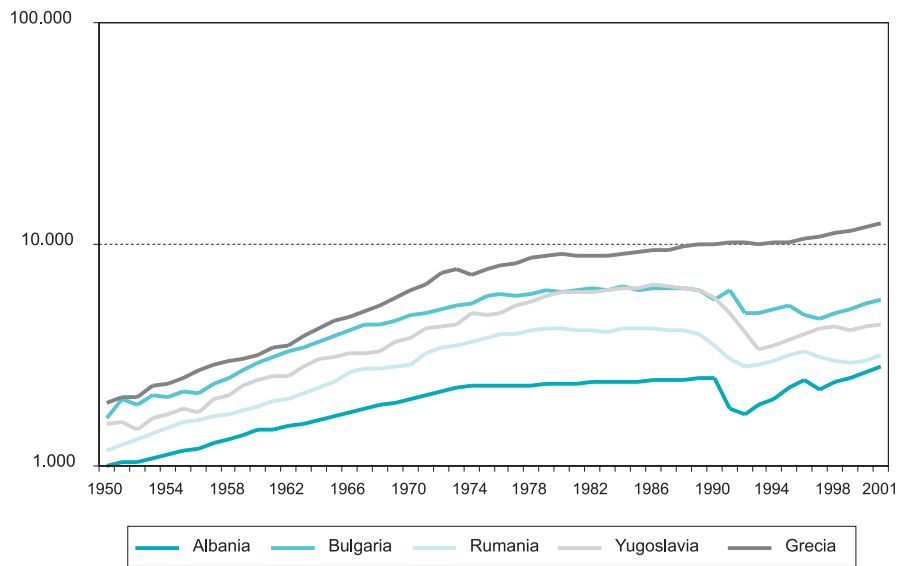
Entre 1950 y finales de la década de 1960 las trayectorias de todos los países balcánicos se parecían mucho entre sí. Grecia y Bulgaria crecían en paralelo. Es cierto que Rumania y Yugoslavia crecían más lentamente y no lograban ni siquiera convergir con los dos primeros. En torno a 1970 los países del socialismo real desaceleran su crecimiento y progresivamente van entrando en una larga fase de estancamiento. En el momento de la caída del muro de Berlín, las distancias han crecido y se puede detectar una clara divergencia entre todos ellos.

**Gráfico 1bis. Países desarrollados (con Israel y sin Francia). PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).

**Gráfico 2. Países balcánicos. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).





No hay convergencia ni siquiera entre los países del socialismo real. Tras su hundimiento, las diferencias se amplían a tenor de sus trayectorias de transición a la democracia y a la economía de mercado. Las diferencias de partida, que Yugoslavia parecía haber reducido algo, se han reproducido y ampliado. La distancia entre Grecia y los demás es ahora muy superior a la que se puede medir en el pasado. Prácticamente no se atisban movimientos de convergencia regional. Por lo que sabemos, éstos sólo se están poniendo en acción muy recientemente, en la medida que Bulgaria y Rumania han consolidado sus posibilidades de incorporarse a la Unión Europea.

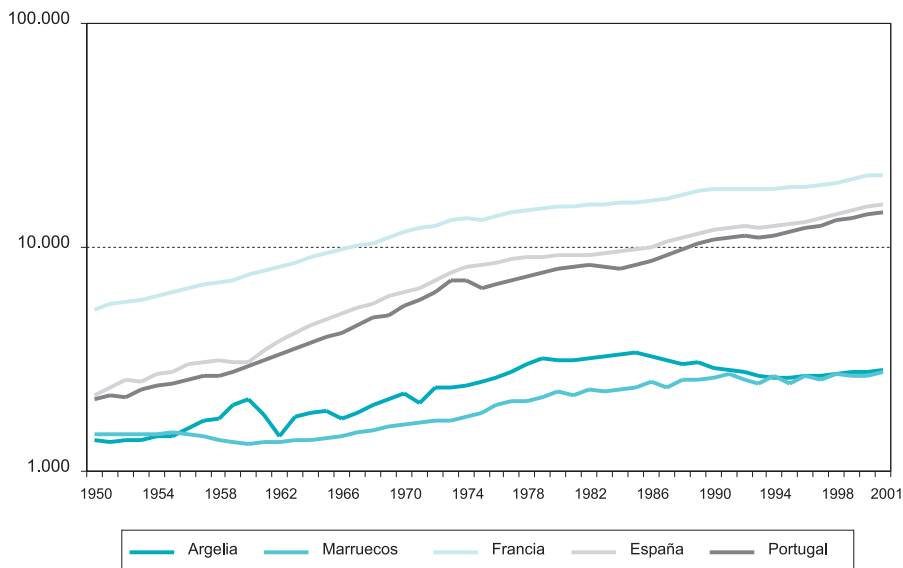
La casi sistemática divergencia balcánica es un caso peculiar aunque muy significativo. Otras comparaciones entre el área de la Unión Europea y los países vecinos deben contemplar tanto el Norte de Africa como el Próximo Oriente. Veamos primero la comparación entre los países de las dos riberas del Mediterráneo Occidental. Consideraré Francia, España y Portugal frente a Argelia y Marruecos.

El contraste es abrumador. Un ejemplo de divergencia espectacular. Los tres países de la ribera Norte se han portado según los cánones de convergencia esperables: los más pobres (España y Portugal) han crecido más deprisa que el más rico (Francia). En cambio, Argelia y Marruecos han crecido siempre menos. Podemos matizar y detectar que en ambos casos el momento de la independencia fue fatídico. Marruecos, que la obtiene en 1956, sufre un retroceso que dura años. Argelia, que había crecido con mucho brío hasta 1960, y que incluso había recuperado distancias frente a todos los demás, se hunde entre 1960 y 1962 –las etapas finales de su guerra de independencia- y después ya no logrará obtener tasas de crecimiento del PIB p.c. que le permitan reducir distancias. A mediados de la década de 1980 entra en un colapso progresivo que le llevará a retroceder sistemáticamente durante unos diez años. Al final de este período se encontrará con que Marruecos, que se había retrasado significativamente hasta los años ochenta, pero que había evitado grandes fluctuaciones, ha recuperado la paridad perdida con Argelia. Mientras tanto, las distancias que separan a ambos de la Península Ibérica se han agigantado. El Gráfico 3, como el 2, nos proporciona un ejemplo importante de la existencia de “clubs” regionales de convergencia. Es fundamental elegir bien –si ello es posible- en qué “club” un país se sitúa.

La comparación siguiente será con los vecinos de Grecia: Yugoslavia, Turquía y Siria. Yugoslavia es el más atípico de los países ex comunistas. Todos ellos han apostado durante períodos largos por estrategias de industrialización por substitución de importaciones.

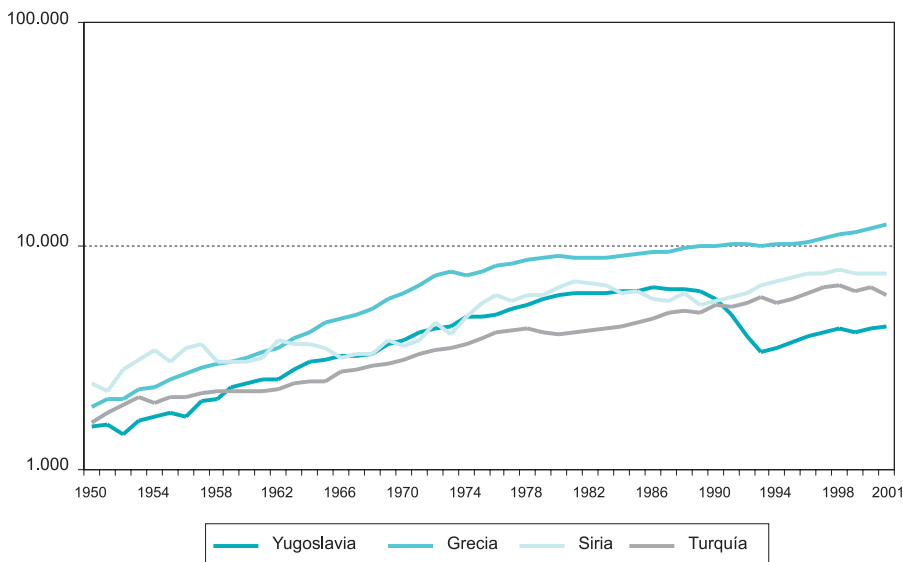
No deja de ser sorprendente observar que Siria era significativamente más próspera que Grecia y que poco después de la Segunda Guerra Mundial, los cuatro tenían niveles de PIB p.c. muy similares. La posición Siria, independiente desde 1946, se hunde después de 1957 y no logrará volver a crecer hasta la década de 1970, coincidiendo con el ascenso de Hafez al Assad. El ímpetu durará poco más de una década. Siria volverá a retroceder en los años ochenta. En conjunto su trayectoria es vacilante y divergente. Yugoslavia parecía haber conver-

**Gráfico 3. Países del Mediterráneo Occidental. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).

**Gráfico 4. Países del Noreste mediterráneo. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).



gido con Siria pero se hundió en los noventa. Turquía no ha logrado en estos cincuenta y un años recuperar distancias con Siria aunque ha gozado de un ritmo más constante, que le ha permitido progresar con menos interrupciones. Todos ellos han divergido respecto a Grecia, el país de más éxito del área. Han podido recuperar distancias en algunos momentos, pero siempre por poco tiempo. La “afiliación” griega al club de la Unión europea le ha permitido sortear con mucho más éxito varias coyunturas negativas y consolidar su liderazgo regional.

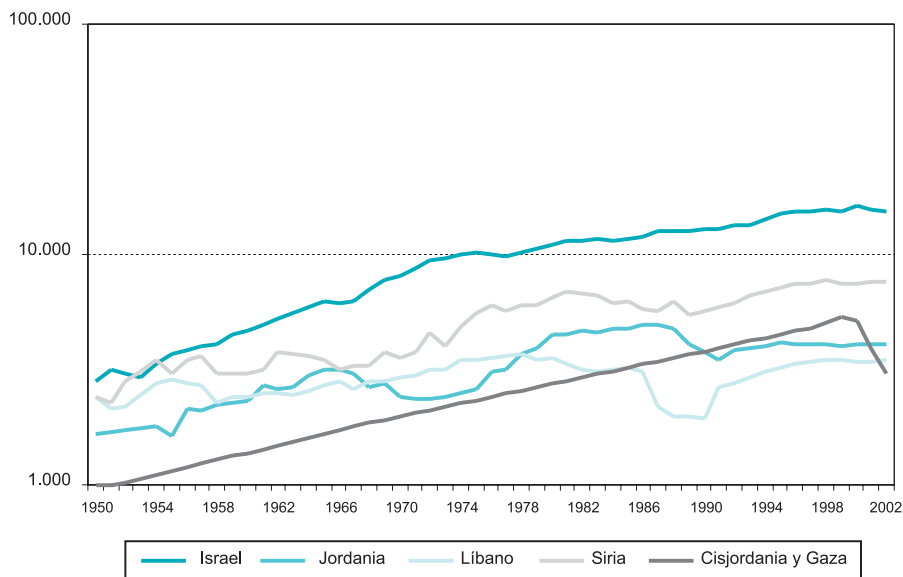
El Gráfico 5 compara los países del área levantina: Siria, Líbano, Israel, Jordania y Cisjordania y Gaza. Es el área más conflictiva del Próximo Oriente. Ya hemos visto que Israel se porta como los países de la Unión europea, y que Siria es un país emergente pero que no logra convergir.

De nuevo comprobamos que, con la excepción de Israel, no existe convergencia entre los países levantinos y los occidentales de la Unión europea. Siria ha mantenido su posición económica dominante. Líbano, que era próspero –al menos tanto como Siria o más–, no pudo aprovechar su acceso a la completa independencia de Francia (1943). Su posición relativa se fue debilitando progresivamente hasta hundirse en la vorágine de las guerras que la asolaron en la década de 1980. El desplome final se produjo en 1987. A partir de 1991, con la frágil pacificación Líbano volvió a crecer, pero modestamente. Su trayectoria de largo plazo señala una convergencia con Jordania y con los territorios palestinos de Cisjordania y Gaza. Los tres constituyen un pequeño “club” que se explica por la vinculación de todos ellos al conflicto entre palestinos e israelitas.

Nos quedan por visualizar los países del Norte de África. Hemos visto Marruecos y Argelia. Añadiré ahora Túnez, Libia y Egipto.

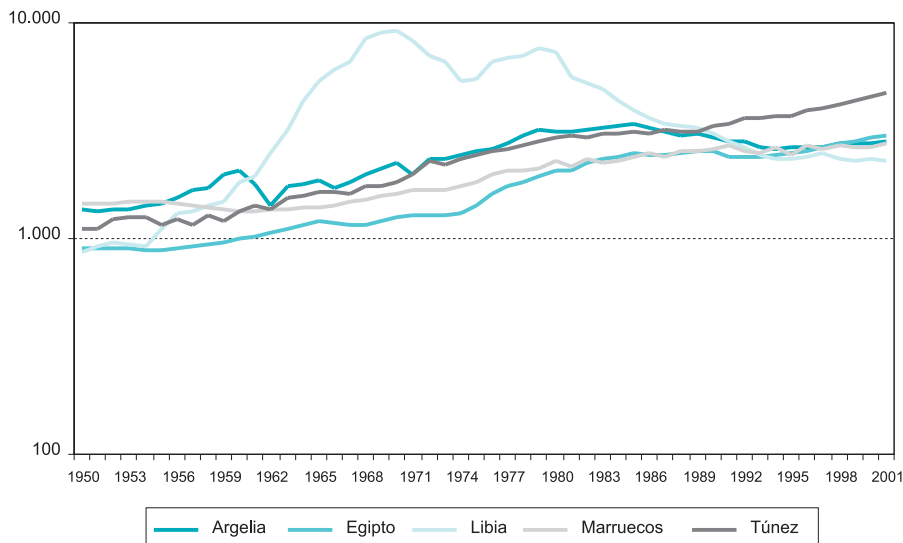
El Gráfico 6 es uno de los más desafiantes de los tópicos al uso. Nos presenta, por encima de todo, el auge y caída de Libia. La escasamente poblada Libia, pobre como Egipto en el punto de partida, logró aprovechar a fondo la disponibilidad de enormes reservas de gas natural. De 1954 a 1969 logró multiplicar por diez su PIB per cápita. De hecho, casi logró igualar a Italia. Las crisis energéticas de los setentas le permitieron mantener, aunque con creciente dificultad, los niveles alcanzados. Cuando el petróleo y el gas natural dejaron de encarecerse, comenzó un declive que ha durado dos décadas y que ha devuelto a Libia al furgón de cola de los países del Norte de África. A la larga se ha acabado portando mejor Egipto, que es paradigma de crecimiento lento y de explosión demográfica. Egipto ha logrado reducir las distancias que le separaban de Marruecos y de Argelia y superar a Libia. Sólo Túnez es ahora más próspero que Egipto. El caso tunecino es interesante por ser el de más éxito de todo el Maghreb y el Norte de África. Pero si lo comparamos con otros países emergentes del área, como Turquía y Siria, por no hablar de Grecia, observamos que el éxito tunecino es más modesto.

**Gráfico 5. Países del Levante mediterráneo. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).

**Gráfico 6. Norte de África. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).



En comparación con Grecia, todos los países mediterráneos no vinculados a la Unión europea y que han gozado de tasas de crecimiento bastante sostenidas, han divergido. Podemos observar que todos ellos han disfrutado de tasas similares y al cabo de cincuenta años sus posiciones relativas no han variado, ni las distancias que les separan se han modificado radicalmente. Sólo Grecia ha despegado decididamente. Tal como se presentan las series se puede también señalar que el éxito griego es, en lo esencial, anterior a la entrada en la CEE, lo que sería merecedor de un análisis más pormenorizado.

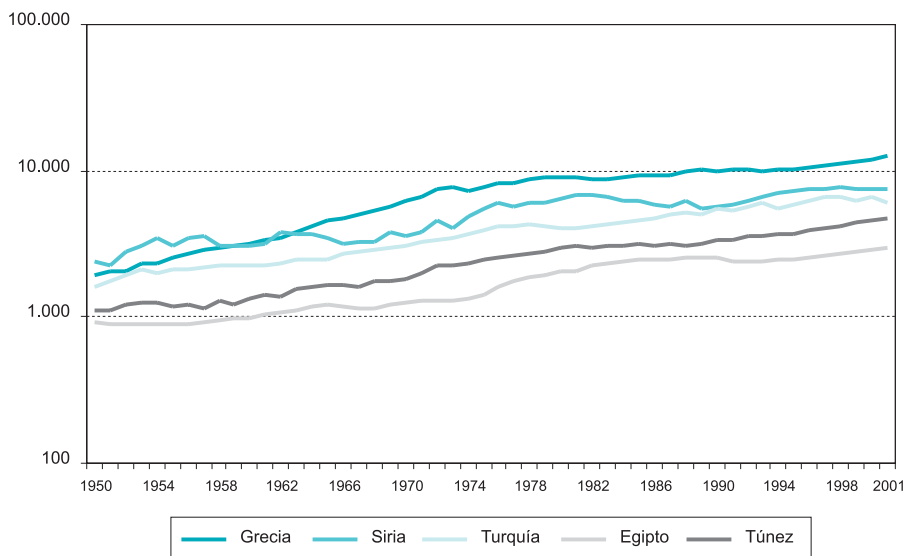
En toda la explicación he mantenido permanentemente fuera de la observación el mundo de los países petroleros del Próximo Oriente. No son mediterráneos sino ribereños del Golfo Pérsico. Sin embargo, su contigüidad a los países del Levante mediterráneo obliga a interrogarse por un momento sobre su pauta de desarrollo. Mientras que tenemos clara la de los países no mediterráneos de la Europa Occidental y podemos aceptar que la trayectoria francesa sintetiza bien la de todos ellos, ¿qué sucede con el conjunto de los estados que son grandes productores y exportadores de petróleo? El Gráfico 8 nos presenta a los tres mayores.

Partían todos ellos de niveles de renta parecidos. Arabia Saudita fue el que más progresó hasta 1974. Para todos ellos la crisis del petróleo fue una oportunidad de enriquecimiento indudable, pero que no afectó visiblemente a su PIB per cápita. El efecto llamada dominó rápidamente al efecto de incremento de riqueza en el caso de la Arabia Saudita, que experimentó masivas llegadas de inmigrantes. La revolución iraní y la guerra entre Irak e Irán destruyeron no sólo su potencial de crecimiento en esos años sino que redujeron significativamente sus niveles de vida. En el caso iraquí ello fue aún más acusado a raíz de la primera guerra del golfo (la de 1991). En los últimos quince años Irán ha convergido progresivamente con Arabia Saudita, sin llegar a una proximidad similar a la de 1950. Todos ellos han vivido el último cuarto de siglo como un lento declive. No ha habido ningún espacio para la convergencia, salvo a nivel regional. Ello se aprecia a la perfección si miramos qué ha sucedido en la península arábiga.

Entre los países estrictamente árabes –los de la península arábiga– sí que ha habido convergencia. Las disparidades se han reducido apreciablemente. Los más ricos se han empobrecido y los más pobres se han enriquecido. Las distancias se han reducido. La trayectoria dominante es la Arabia Saudita, el de mayor población de los que aquí presento. La preponderancia demográfica saudita es reciente, pues Yemen (considerándolo como un solo país) ha sido históricamente el más poblado de la región. Sólo a finales de los años setenta, y a causa de la enorme atracción ejercida por la Arabia Saudita, la masiva emigración yemenita provocó un vuelco de las posiciones.

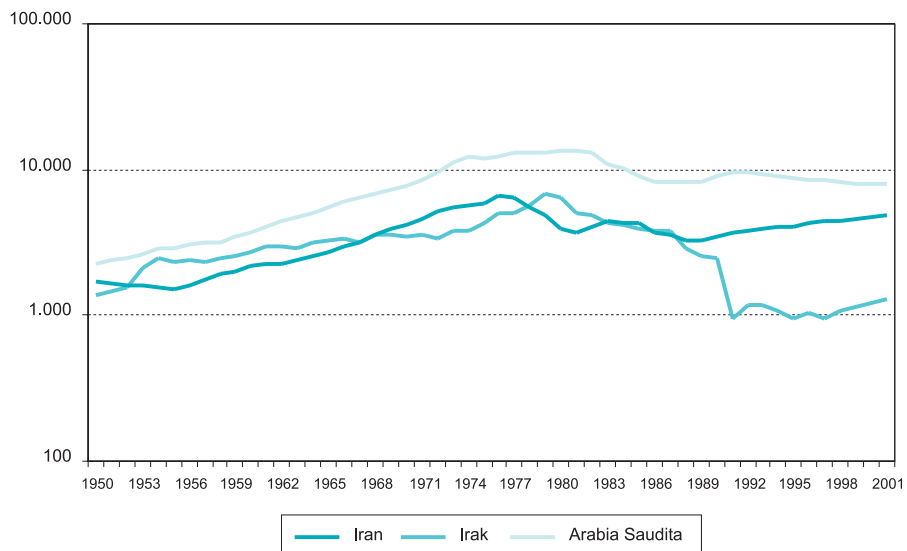
Si consideramos el conjunto de la península arábiga, su población ha pasado de 9,5 millones en 1950 (la mitad yemenitas), a 16,8 en 1973 y 49,3 en 2001 (de los cuales ya sólo 18,1 yemenitas). El ingreso per cápita ha pasado de 2.065 \$ internacionales de 1990 en 1950, a 7.734 en 1973 (un 5,9 por ciento anual acumulativo) y a 6.436 en 2001. Aunque el último período haya sido decepcionante, la combinación de consolidar parte del incremento de renta

**Gráfico 7. Países mediterráneo emergentes. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).

**Gráfico 8. Países petroleros. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).



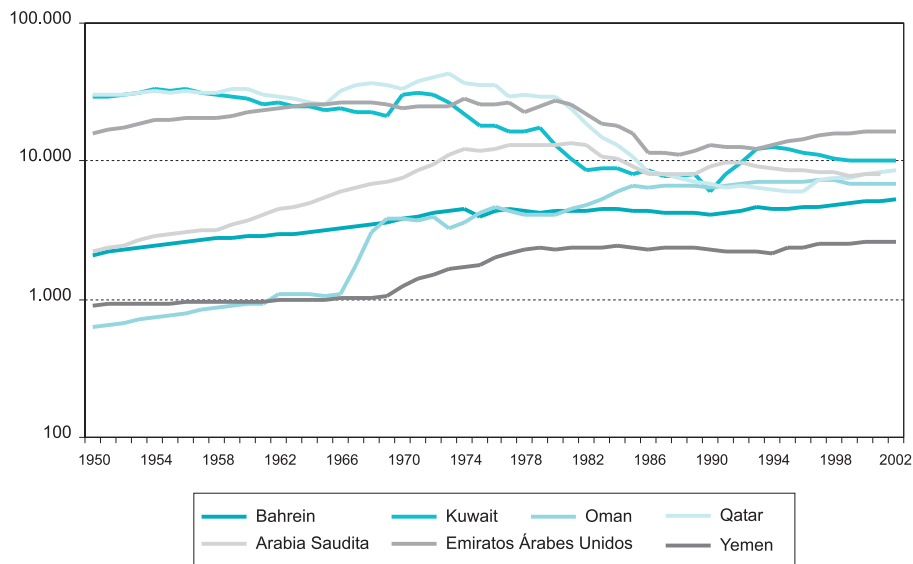
precedente con un gran incremento demográfico ha producido una multiplicación del PIB de la región del orden de unas dieciséis veces (5,6 por ciento anual acumulativo).

La experiencia de los países centrados en su riqueza petrolífera o gasista (pues hay que añadir Libia y Argelia al modelo) es bien llamativa: un fuerte crecimiento de la renta per capita que se estanca en el momento culminante de su éxito exportador. Después viene un declive prolongado. Podríamos decir, simplificando mucho, que todo el Levante mediterráneo así como el Norte de África han tenido trayectoria económicas a mitad de camino entre las de la Europa comunitaria y las de los estados petrolíferos. Los procesos de independencia han proporcionado resultados normalmente muy decepcionantes, en la medida que han coincidido con la adopción de políticas de industrialización por sustitución de importaciones. El conflicto palestino ha complicado ulteriormente la situación al enconar y polarizar un área –la levantina- que era relativamente próspera sobre la base de la agricultura de exportación y el comercio. La prosperidad –transitoria- de los estados petroleros se ha difundido a través de los movimientos migratorios y de las transferencias de renta en concepto de ayuda. Ahora bien, en la medida que el crecimiento no se ha sostenido en el núcleo de los países petroleros, sus satélites han tenido dificultades para encontrar la senda del crecimiento. Esto ha sido tanto más así cuanto más el modelo de desarrollo seguido era el de industrialización substitutiva de importaciones. Tal como explican Owen y Pamuk, resulta fácil adoptarlo pero muy difícil abandonarlo.

La tortuosidad de las experiencias de los países mediterráneos que no han podido o no han sabido incorporarse al área de prosperidad de la Unión europea o de los Estados Unidos ha dejado un rastro de estancamiento y de atraso. La visión del largo plazo bisecular o trisecular nos permite afirmar que ha habido largos períodos más brillantes para las orillas meridional y oriental del Mediterráneo. Por otra parte, la simple visualización de la trayectoria de los países más poblados del Mediterráneo (Gráfico 10) explica mejor que cien discursos por qué Turquía se empeña tozudamente en incorporarse a la Unión europea. La experiencia histórica reciente es contundente: sólo hay esperanzas de crecimiento económico sostenido y de convergencia dentro de la Unión Europea. La excepción de Israel es tan irreplicable que no sirve de modelo para ningún otro país.

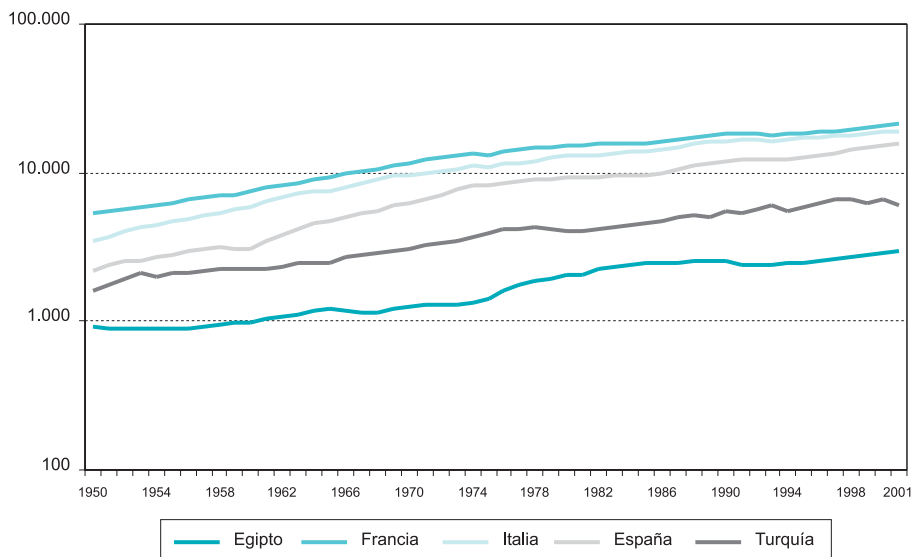
Si en lugar de fijarnos en las grandes economías nos fijamos en las de dimensión media o pequeña (y me guió por el tamaño de la población), el Gráfico 11 abunda en las mismas lecciones y caracteriza los diversos modelos y trayectorias. Israel, Portugal y Grecia son afortunados. Marruecos y Argelia son los más desgraciados. El Líbano debe tener la trayectoria más negativa. Los países del socialismo real compiten con él en cuanto a frustración de las expectativas. Sólo Túnez y Siria ofrecen alguna esperanza, pero aún así su trayectoria sólo es buena en términos regionales.

**Gráfico 9. Península arábig. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).

**Gráfico 10. Países mediterráneos más poblados. PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**

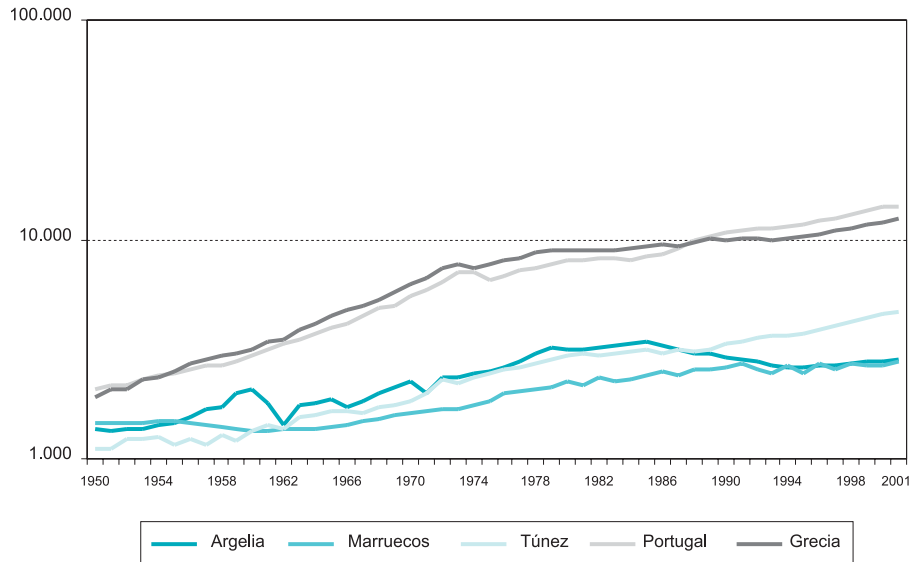


Fuente: MADDISON (2003).



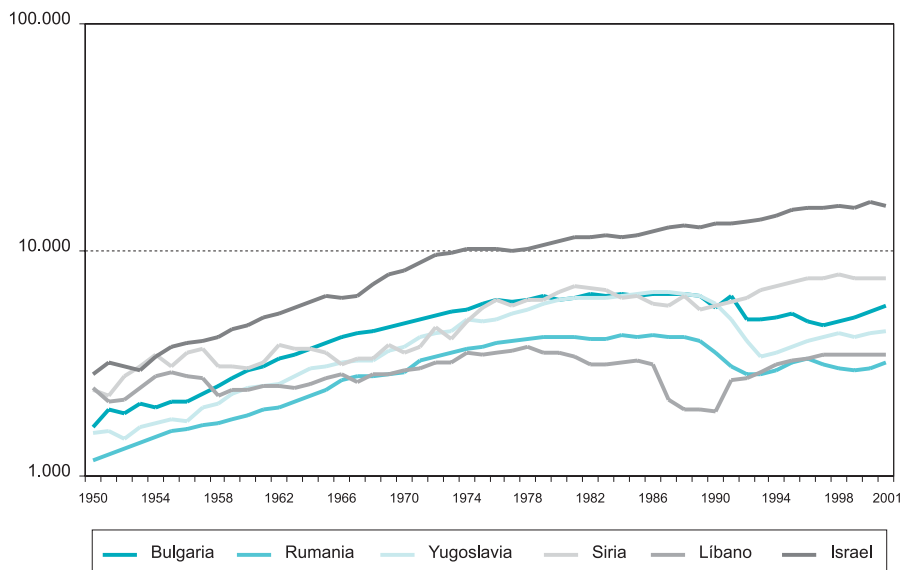


**Gráfico 11. Trayectoria mediterránea. Economías de media y pequeña dimensión.  
PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).

**Gráfico 11bis. Trayectoria mediterránea. Economías de media y pequeña dimensión.  
PIB pc, 1950-2001 (\$ ints. 1990)**



Fuente: MADDISON (2003).

## 4. Recapitulación: un análisis por grandes áreas

Finalmente, esquematizaré las experiencias mencionadas, agrupándolas en unas pocas familias, que tengan sentido desde la perspectiva contemporánea. Con afán de máxima simplificación, y para poder captar los rasgos esenciales, he acabado dividiendo el Mediterráneo en tres áreas: Europa (Chipre y Malta incluidos, pero Turquía europea excluida), Asia y África. Evidentemente, se podría distinguir entre la Europa Occidental y la Oriental, y entre el África Occidental y el Oriental, así como entre Turquía y el resto del Asia mediterránea. También hubiera sido posible distinguir todo el Levante, incluyendo a Turquía y Egipto para captar una entidad aproximadamente igual a la de la fachada mediterránea del Imperio Otomano en el momento previo a su disolución. Todos estos ejercicios son factibles, pero he elegido la división por continentes pues probablemente sea la más pertinente en la actualidad.

El PIB de las tres grandes áreas se puede estimar desde 1820. En ese momento, la parte europea era casi el 87 por ciento del total, mientras que la parte asiática se quedaba con el 8 por ciento y África con el 5. En los dos corte sucesivos –1870 y 1913– África recuperará peso en comparación con Asia hasta igualarse casi por completo en 1913. En ese momento cada una de ellas representaba sólo el 6 por ciento del total. A lo largo del siglo XX África ha vuelto a perder el paso de los países del Mediterráneo asiático, pero ambos han ganado peso respecto a la orilla europea. África salta al 8 por ciento en 1950 y al 10 por ciento en 2001 (pero baja al 6 en 1973). Asia pasa del 6 al 8 (en 1950), al 9 (en 1973) y al 14 (en 2001). En todos los supuestos la preponderancia europea es aplastante.

En términos demográficos se obtienen algunos resultados llamativos. Entre 1820 y 1913, el peso demográfico europeo debió ser del orden del 78 por ciento (es la proporción de 1820, con un 79 en 1870 y un 77 en 1913). En 1950 cae a un 71, en 1973 a un 62 y en 2001 a un 49. Es sólo al final de la serie que, por primera vez, el Mediterráneo extra europeo supera en población al europeo. La fuente del mayor dinamismo es africana. En algún momento de mediados del siglo XIX el área africana supera a la asiática, y no deja de crecer más rápidamente desde entonces.

**Tabla 9. El PIB mediterráneo (en millones de \$ int. de 1990)**

Área	1700	1820	1870	1913	1950	1973	2001
Europa	47.247	82.891	156.839	341.908	537.940	1.881.407	3.502.615
Asia	...	7.907	11.979	22.986	51.534	207.917	667.233
África	4.202	4.912	10.145	22.630	49.768	137.986	447.340
Mediterráneo	...	95.710	178.963	387.524	639.242	2.227.309	4.617.188

Fuentes: *Elaboración propia a partir de MADDISON (2003).*

Nota: *He estimado el PIB de los Balcanes de 1700 y 1820 a partir de los datos de población y de suponer que el PIB per cápita era el noventa por ciento del de Grecia (que es la proporción que se obtiene para 1870 y 1913), único dato disponible para 1700 y 1820.*



En términos por habitante se observa que el área más pobre es la de mayor crecimiento demográfico. Ha sido así a lo largo de todo el período estudiado, y con tendencia a empeorar. En 1700 el nivel de bienestar de la orilla africana debía ser poco más de la mitad de la de la europea. Fue deteriorándose: el 45 por ciento en 1820, el 46 en 1870, el 38 en 1913, el 37 en 1950, el 21 en 1973 y el 20 en 2001. Obsérvese que hay tres escalones: entre 1700 y 1820 baja unos seis puntos. No sabemos con precisión cuándo. Entre 1870 y 1913 baja ocho puntos, y entre 1950 y 1973 dieciséis. En realidad esta última es la caída más fuerte, y la principal explicación de las distancias actualmente existentes.

La trayectoria de la parte asiática es algo distinta. Pasa del 65 por ciento en 1820, al 58 en 1870, al 51 en 1913, al 58 en 1950, al 43 en 1973 y al 44 en 2001. Todo el siglo XIX ha acumulado una caída de catorce puntos que se recupera parcialmente en 1950 para volver a perder quince puntos más de 1950 a 1973. Como en el caso del arco africano, es la “Edad Dorada” la que ha generado mayores distancias entre el arco septentrional y el meridional del Mediterráneo. Ya lo habíamos ido detectando en el análisis inicial, y ahora se aprecia mejor. Las grandes diferencias de niveles de renta entre el Norte y el Sur y el Levante mediterráneos son fruto de diversos procesos históricos, pero parece que la incapacidad de aprovechar el híper crecimiento de los años de la segunda posguerra mundial haya sido primordial.

La explosión demográfica, la exclusión del proceso de integración europea, la insistencia en seguir vías autárquicas de industrialización y la debilidad institucional asociada a las independencias nacionales de las ex colonias parecen, pues, las principales explicaciones de la ausencia de convergencia entre las varias orillas del Mediterráneo. Cada una de ellas es merecedora de consideraciones que van mucho más allá del objetivo del presente artículo.



## VECINOS IGNORADOS: BRECHAS Y ENCUENTROS EN LA HISTORIA ECONÓMICA DESDE LAS DOS ORILLAS (EL MAGREB Y ESPAÑA)

Andrés Sánchez Picón <sup>1</sup>

### 1. Introducción

La conversión de España en un país de inmigración, destino de un potente flujo de personas desde la última década del siglo XX, es seguramente el principal acontecimiento de nuestro panorama económico y social. Las repercusiones económicas, sociales y políticas de un fenómeno absolutamente transversal, lo han situado en el centro del interés público en nuestro país, como desde hace ya algún tiempo lo había venido siendo en otros países con mayor tradición del resto de la Unión Europea. Los últimos datos apuntan que los residentes extranjeros son ya el 8% de la población española, situándose ya en la cota de los países europeos con mayor tradición receptora. La presencia de magrebíes entre el colectivo inmigrante es muy destacada y se sitúa actualmente en torno a las 376 mil personas (con tarjeta de residencia legal), entre las cuales las que son de origen marroquí tiene un peso abrumador (el 95%), con una tasa de crecimiento anual desde 1989 que se aproxima al 24%: Los originarios de esta nacionalidad se han convertido en el primer contingente de residentes extranjeros legales en España, seguidos por los ecuatorianos (191 mil personas que equivalen a poco más de la mitad de los de origen marroquí). En suma, la aportación de las personas de origen marroquí resulta decisiva en ese nuevo mapa sociodemográfico del país: en 2004 suponen el 77 por 100 de los residentes africanos y casi el 20 por 100 de los residentes extranjeros<sup>2</sup>.

Nuestros vecinos del sur se han hecho presentes con rotundidad. Los temas norteafricanos han pasado del interés casi exclusivo de antropólogos, islamólogos u orientalistas, a convertirse en un ámbito que despierta la curiosidad de distintos científicos sociales (desde la ciencia política hasta la economía, desde la sociología al derecho). Este reciente interés ha servido para poner de relieve la profunda ignorancia que desde la orilla norte existe respecto a la realidad del otro lado del Estrecho. A pesar de los esfuerzos realizados, la herencia de una relación envenenada por la indiferencia, los malentendidos y los tópicos sigue presente<sup>3</sup>.

En este contexto, se puede destacar la falta de interés que las relaciones con el Magreb a lo largo de la historia y, en general, la historia económica de esa zona, han suscitado entre los especialistas. Trataré, en el presente texto de situar en una perspectiva de muy larga duración

<sup>1</sup> Universidad de Almería.

<sup>2</sup> Datos fechados a 30-06-2004, extraídos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración).

<sup>3</sup> SERNA, A. de la (2001). Sobre la desafortunada construcción histórica de la imagen del *moro* en nuestro país: MARTÍN CORRALES, E. (2002).

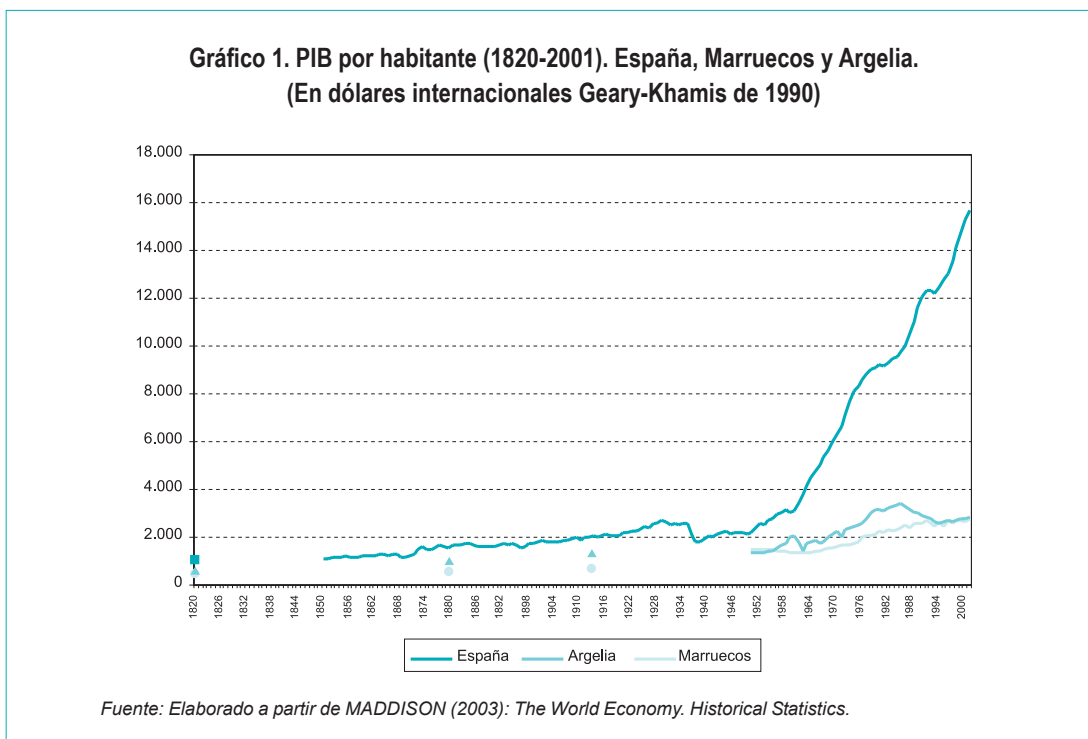


el proceso de distanciamiento de las economías de las dos orillas, así como los factores que han podido intervenir en las dispares trayectorias de modernización. El ámbito de este análisis, sin embargo, se centra geográficamente en los dos países más occidentales del Magreb, Marruecos y Argelia, que son aquellos que han concentrado la mayor parte de las relaciones de todo tipo (migratorias, económicas e incluso conflictivas) con España.

## 2. La brecha en las trayectorias de crecimiento económico

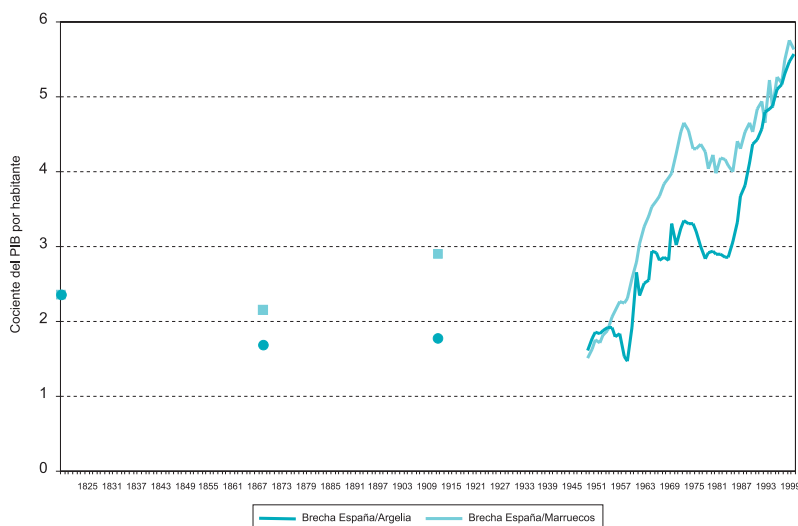
Los esfuerzos realizados recientemente por Maddison (2003) nos permiten disponer de estimaciones o conjeturas en los que fundar una comparación entre la trayectoria del crecimiento económico español y la de los países del Magreb que aquí se consideran: Marruecos y Argelia<sup>4</sup>.

La divergencia en los niveles de desarrollo de los países de las dos orillas mediterráneas se ha disparado en la segunda mitad del siglo pasado. Separadas por el estrecho y por el mar de Alborán, las economías española y magrebí presentan una brecha en su nivel de desarrollo que es la mayor de toda su historia. Un analista económico, Íñigo Moré, con experiencia en las



4 Las conjeturas que Maddison aporta para los países norteafricanos en fechas anteriores al siglo XX, resultan muy dudosas. Las utilizaremos como medio de disponer al menos de unos órdenes de magnitud. Para un análisis general de estos datos para todo el ámbito mediterráneo, véase la aportación de Carreras a este volumen.

**Gráfico 2.**  
**Evolución de la distancia económica entre Argelia-Marruecos y España (1820-2001)**



Fuente: Elaborado a partir de MADDISON (2003): *The World Economy. Historical Statistics*.

relaciones con los países de la orilla sur, denunciaba que “la frontera más desigual del planeta se sitúa al sur de la Unión Europea”, para concluir que resulta suicida para España tener como vecinos a una población, la marroquí, con los que la distancia en renta por habitante (en términos nominales) se ha abierto hasta una relación de 12 a 1<sup>5</sup>.

Los datos de Maddison, a pesar de la fuerte carga conjetural para los dos países norteafricanos antes de 1950, nos ayudan a intentar situar en una perspectiva histórica la divergencia entre las dos orillas. A comienzos del siglo XIX el PIB por persona en España más que duplicaba (2,3 a 1) el de Marruecos. La distancia habría ido abriéndose ya en los siglos de la Edad Moderna si hacemos caso de las estimaciones que nos proporciona el mismo autor para el horizonte del año 1500, en el que el cociente de la renta española/marroquí estaba en 1,6 a 1. No sé si estos cálculos pueden ser tenidos en cuenta incluso para tratar de establecer unos órdenes de magnitud. Al respecto, Bairoch discutió las primeras reconstrucciones históricas de Maddison, con el propósito de minimizar la distancia existente entre los actuales países desarrollados y los subdesarrollados antes de la industrialización del siglo XIX, y concluir que a la altura de 1750 la brecha sería inferior a la relación de 1 a 2 y, probablemente, del orden de 1 a 1,5<sup>6</sup>. Sea como fuere, los datos publicados apuntan a que durante el siglo XIX y el primer tercio del siglo XX la distancia entre España y Marruecos se mantuvo (en 1870: 2,1) o se incrementó

5 Declaraciones en “El Mundo”, 31-03-2002. En términos nominales la distancia entre los PIB per cápita marroquí y español es de 12,6; en términos de paridad de poder adquisitivo, la distancia se reduce al 5,5. No obstante, Moré subraya que se trata de una de las mayores distancias entre vecinos que pueden anotarse en el mundo. Un análisis amplio del “escalón” hispano-marroquí en un contexto internacional en MORE, I. (2004).

6 BAIROCH, P. (1999).



en alguna medida (en 1913: 2,8), mientras que la existente con Argelia se redujo (1,7 y 1,8, para 1870 y 1913, respectivamente). Así mismo, las estimaciones de Maddison para 1950, en las postrimerías del Protectorado francoespañol en Marruecos y de la Argelia francesa, sugieren que en los veinte o treinta años precedentes, la convergencia habría sido significativa, ya que la brecha entre la renta española y la magrebí se había reducido hasta el 1,6 (Argelia) y 1,5 (Marruecos). La aproximación sería coherente también con el grave retroceso del crecimiento económico español que las reconstrucciones realizadas por los especialistas han detectado para las décadas de 1930 y 1940, como consecuencia del impacto de la depresión, la inestabilidad político-social, la guerra civil y la política autárquica<sup>7</sup>.

Desde ese momento, sin embargo, la distancia no ha hecho más que incrementarse. Los años del desarrollismo en España y los de la recuperación de la democracia y la integración en Europa, han cimentado los progresos de la convergencia de la renta española con los niveles europeos, a la vez que se ampliaba la distancia que la separaba de la de los países norteafricanos (en 1974 se situaba, respecto de Argelia y Marruecos, en el 3,2 y 4,5, respectivamente). El proceso de divergencia se ha mantenido constante en los últimos cuarenta años del siglo XX, con la mera detención de la segunda mitad de los años 70, en los que las dificultades de la economía española como consecuencia de los sucesivos *shocks* petrolíferos, detuvieron un tanto el distanciamiento; pero que tras la entrada en la Comunidad Europea, se dispara hasta situarse actualmente en el 5,5-5,6 (siempre en términos reales).

Resulta digno de reseñar, también, el claro retroceso de la economía argelina en la etapa final del proceso, en la última década del siglo XX, durante la cual ha perdido la ventaja que desde la colonización francesa y durante las primeras décadas desde la independencia, había mantenido respecto de su vecino marroquí. La situación de extrema violencia que el país vivió desde 1992, ha pasado una fuerte factura en términos de crecimiento económico.

A pesar de un resultado que en términos comparativos nos puede parecer tan mediocre, las economías argelina y marroquí han crecido, en términos globales, a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, como nunca en su historia. El tamaño de sus economías (de su PIB) se ha multiplicado por 7,3 –Argelia- y por 6,3 –Marruecos-, lo que supone una tasa anual del 3,9 y el 3,6 %, respectivamente. El aumento de estas economías nacionales ha sido, sin embargo, inferior al de la economía española en el mismo periodo (1950-2001), durante el cual su PIB se ha multiplicado por 10,2 a una tasa anual de incremento del 4,6%.

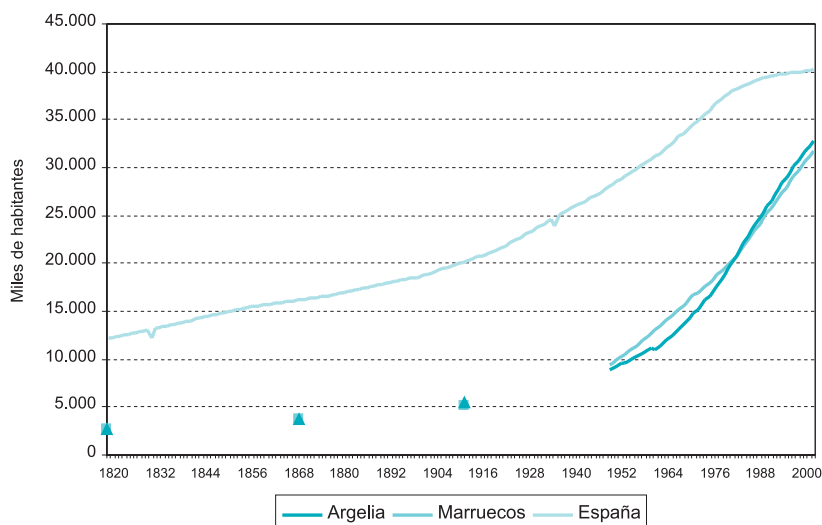
No obstante, a pesar de su significación, la distancia entre las tasas de crecimiento española y magrebí no podría explicar por sí sola la agudización de la divergencia económica entre las dos orillas del último medio siglo. Un vistazo, también, a la evolución demográfica permitirá completar el otro factor determinante en la nula aproximación de los niveles de renta por habitante.

7 PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003).

El gráfico 3 recoge las cifras de la evolución de la población en los dos últimos siglos. El modelo de transición demográfica en España ha sido caracterizado como tardío en el contexto europeo y por ello el mayor crecimiento se produjo en el siglo XX con un cenit de incremento vegetativo que se alarga desde la tercera década del siglo hasta las décadas del *baby boom* en los años 1950 y 1960. La ralentización del crecimiento en el último tercio de la centuria pone de manifiesto la culminación de la transición demográfica española y el inicio de un rápido proceso de envejecimiento de la población que ha colocado al país en unas cifras ínfimas de crecimiento vegetativo. En el Magreb, por su parte, se asiste una intensa aceleración demográfica que responde a un modelo de transición que ha generado, desde las décadas de 1960 y 1970, un amplio excedente demográfico. La rapidez e intensidad de esta transformación, que ofrece unas tasas que superan a las de los tiempos de la transición demográfica europea, ha cambiado la balanza poblacional entre las dos orillas mediterráneas.

El incremento de la población española en la segunda mitad del siglo XX ha sido del 43%, mientras que el de la población marroquí se ha triplicado ampliamente (un aumento del 228 %), siendo todavía mayor el crecimiento argelino que alcanza una cota del 257%. El peso demográfico entre los países ribereños del Mar de Alborán se ha modificado radicalmente como no lo hiciera, tal vez, desde antes de la implantación de Al Andalus. Si a mediados del siglo XX se mantenía el amplio predominio de la población española sobre la de los vecinos del sur, el extraordinario crecimiento magrebí desde entonces ha situado a la región más occidental del Norte de África con un contingente demográfico que supera ampliamente al de la Península Ibérica. La tasa de crecimiento anual de la población de Marruecos en la última década del

**Gráfico 3.**  
Evolución comparativa de la población (1820-2001)



Fuente: MADDISON (2003).





**Tabla 1. El peso de la demografía en las dos orillas**

	1950		2001	
	Miles de habitantes	%	Miles de habitantes	%
España	28.063	60,6	40.087	39,0
Argelia	8.893	19,2	31.736	31,0
Marruecos	9.343	20,2	30.645	30,0
<b>Total</b>	<b>46.299</b>	<b>100,0</b>	<b>102.468</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Ver gráfico 3.

siglo XX ha sido todavía del 2,1%, y la de Argelia del 2,6%: entre 10 y 13 veces mayor que la de España en el mismo periodo (0,2%)<sup>8</sup>. La ribera sur se ha convertido, tras una vertiginosa transición demográfica que todavía no ha culminado, en un área de un extraordinario potencial migratorio ya que sus indicadores poblacionales y su estructura demográfica ponen en graves dificultades el objetivo de un crecimiento sostenido de la renta por habitante<sup>9</sup>.

### 3. Frontera y economía predatoria

La divergencia entre las dos orillas tiene unas profundas raíces históricas. Voy a tratar de situar algunos de sus jalones a través de un recorrido que trate de dar cuenta de los encuentros y los desencuentros que se han producido a lo largo de los siglos de las Edades Moderna y Contemporánea. La elección del punto de partida está justificada por el hecho de que hace unos quinientos años, coincidiendo con el final de la conquista cristiana en la Península y con el inicio de la apertura atlántica de las economías europeas, se producirá un cambio en la situación geoestratégica del Mediterráneo Occidental y en la configuración de la relaciones entre las dos orillas que habría de perdurar hasta los tiempos de la penetración colonial europea, ya en el siglo XIX.

A finales del siglo XV, la culminación de la conquista del reino nazarí de Granada por parte de la Corona de Castilla, con lo que suponía de extinción del último reducto musulmán en la Península Ibérica, alteraría la situación geopolítica del área del Estrecho de Gibraltar y el Mar de Alborán. En el Mediterráneo Oriental la expansión de los otomanos culminada en la toma de Constantinopla en 1453, compensaba para el Islam el retroceso en el Occidente. La pugna entre el Imperio turco y los estados cristianos, encabezados por la Monarquía Hispánica, se extendería a lo largo de los primeros dos siglos de la Edad Moderna. Desde entonces y hasta los tratados de paz de la segunda mitad del siglo XVIII, la ruptura de la unidad política y cultural entre las dos

8 BANCO MUNDIAL (2000).

9 En 2000 la población menor de 15 años equivalía al 35% del total en Marruecos y al 35% en Argelia. En España era apenas el 15%. PNUD (2002).

orillas determinará una situación de enfrentamiento entre España, de un lado, y los estados berberiscos, de otro: el sultanato marroquí y las tres provincias o regencias que el imperio otomano había consolidado desde la segunda mitad del siglo XVI en la zona: Trípoli, Túnez y Argel.

En una situación como la descrita se daban las condiciones para el desarrollo a gran escala de lo que sería el principal negocio durante estos siglos, en particular para muchos enclaves de la orilla sur: el corso. De alguna manera, la actividad corsaria y pirática era una forma de captar una parte de los flujos mercantiles que se habían intensificado durante el siglo XVI a lo largo del Mediterráneo. Aunque en las nuevas circunstancias se desbaratan las redes comerciales que habían conectado en la etapa nazarí la costa granadina con el Norte de África, como terminal del comercio de oro y esclavos del Sudán, la reestructuración general del comercio mediterráneo que se produce en la segunda mitad del siglo XV y que acompaña a los primeros pasos de la expansión atlántica, hace más densas las redes y los tráficós entre los puertos cristianos del Mediterráneo Occidental y desde aquí, tras atravesar el Estrecho de Gibraltar, hacia el resto de Europa y el comercio atlántico<sup>10</sup>. El debilitamiento, en términos relativos, del eje que comunicaba las dos orillas marca las condiciones del nuevo mapa económico de esta zona del Mediterráneo, y la pérdida no sería compensada por la esporádica presencia de expediciones de trigo berberisco como parte de “trigo del mar” (procedente en su mayor parte del “granero” siciliano) que ayudaba a cubrir las aleatorias cosechas del litoral mediterráneo y la débil integración con el interior peninsular.

La piratería o el corsarismo (cuyas fronteras, legalmente bien definidas, en la práctica eran muy fáciles de franquear<sup>11</sup>) forman parte de la historia mediterránea desde casi sus orígenes, aunque vivió una de sus etapas fulgurantes entre las últimas décadas del siglo XVI y las tres cuartas partes del siglo XVII (1560-1680). No obstante, las actuaciones de este tipo no desaparecerían en la centuria siguiente, e incluso reaparecerían a principios del siglo XIX, tras el paréntesis abierto por los tratados de paz de finales del siglo XVIII. El corsarismo, como modalidad de la guerra marítima, se utilizaría, no sólo entre el Islam y la Cristiandad, sino entre las mismas potencias europeas. Su desarrollo convirtió en verdaderos estados corsarios a lugares como la isla de Malta, en el lado cristiano, o a Argel, o Túnez, a una cierta distancia, en el lado musulmán. Desde Berbería, incluyendo también la jurisdicción marroquí del monarca cherifiano, las *razzias* sobre la costa mediterránea española y el apresamiento de cautivos cristianos y de sus mercancías en aguas del Mediterráneo, sería el origen de un lucrativo comercio en el que se especializarían también otras ciudades norteafricanas como Salé en el Atlántico o Tetuán, en el Mediterráneo. Estos asaltos, justificados como una legítima *yihad marítima* contra los infieles, generarían un entorno peligroso y violento con duraderas consecuencias para las dos orillas<sup>12</sup>.

---

10 YUN CASALILLA, B. (2004).

11 Braudel presenta un sugestivo panorama de la piratería y el corso mediterráneos en el capítulo consagrado a “formas de guerra”. BRAUDEL, F. (1976).

12 COURTINAT, R. (2003).



A continuación trataré de hacer un balance de lo que, desde la perspectiva de la historia económica, supuso esta dilatada situación de frontera entre las orillas española y magrebí. Las estimaciones de Maddison (2003) apuntan hacia una clara pérdida de vitalidad de la economía y la demografía magrebí durante la Edad Moderna. Pero la tendencia declinante venía de muy lejos. La caída del peso demográfico de toda la orilla africana del Mediterráneo a lo largo del segundo milenio de la era cristiana ha sido subrayada por el mismo autor. Si en torno al siglo I, el Norte de África (desde Marruecos hasta Egipto) agrupaba a casi el 50 por 100 de la población africana, hacia el año 1000 el porcentaje se había reducido hasta el 32,5 por 100, y durante los siglos de la edad moderna se situaría entre el 15 y el 20 por 100, para terminar hacia 1820 en el 14,8 por 100. Si utilizamos la renta por habitante, el retroceso es espectacular: en Egipto sería inferior a comienzos del siglo XIX (1820) que a principios del siglo XI, y por lo que respecta a Marruecos, el crecimiento habría sido en esos ochocientos años imperceptible, inferior al 8 por 100. En el mismo periodo, nos recuerda Maddison, Europa Occidental habría multiplicado por tres su renta por habitante y por más de cinco su población.

En esta onda, más que secular, milenaria, presidida por el retroceso, hay que situar el corsarismo, como el episodio más importante de las relaciones hispanomagrebíes durante los siglos XVI-XVIII. Aunque la actividad no fue privativa de la ribera sur (sólo en el especialísimo núcleo maltés la actividad corsaria tuvo una relevancia pareja a la de los enclaves norteafricanos<sup>13</sup>), tanto en términos absolutos como relativos su impacto en la economía local debió ser tan importante que podemos hablar de la existencia de verdaderos enclaves dedicados a la captura de bienes y personas como un verdadero monocultivo y como un motor que inyectaba la liquidez imprescindible para la apertura de relaciones mercantiles con el resto del Mediterráneo. Sin embargo, las relaciones entre el comercio y el corso son complejas. El fenómeno corsario, como ya señalara Braudel e insiste Fontenay, va unido al despliegue mercantil por el Mediterráneo, en una suerte de parasitismo del crecimiento de la economía marítima en la época que nos sugiere la respuesta que desde Berbería se da al reto de la marginación (o “periferización”) de la zona en los nuevos escenarios y relaciones que impulsan el crecimiento europeo. Por otro lado, constituye también la respuesta a la necesidad estratégica de mantener, una vez acabada la guerra “grande” en el mar tras Lepanto (1571), una acción belicosa ante la agresiva política militar exhibida por la monarquía hispana en el Norte de África con las expediciones a Orán, Túnez o Argel, de las que, a largo plazo, solo la ocupación de la primera se llegaría a consolidar<sup>14</sup>.

13 En el apogeo del corso cristiano, en los años 1600-1620, hubo un máximo de unos cuarenta buques frente a los 100 o 120 que se han contabilizado sólo entre las regencias y Salé (Marruecos) en esa época. En términos relativos, dada la muy baja densidad magrebí, el peso de esta actividad en la economía local debió de ser importante y, en todo caso, incomparablemente mayor que en la orilla norte. En Túnez se ha calculado que el corso generó en esa época unos 3.000 empleos directos; muchos menos, con todo, que los de Argel: 10.000 puestos de trabajo. FONTENAY, M. (1986).

14 ALONSO ACERO, B. (2000).

Pero desde una perspectiva estrictamente económica, la lógica reproductiva de la economía corsaria estaba siempre en entredicho. En primer lugar, su desarrollo podía estar limitado por el propio incremento de las capturas. Un aumento excesivo de la presión predatora podía hacer disminuir los botines, como señala Braudel que ocurrió tras el paroxismo corsario de los años 1560-1565<sup>15</sup>. De ahí, pues, una de las debilidades de este “modelo” económico que se sustenta sobre una opción económica improductiva y que depende de la continuidad de una cierta capacidad técnica, logística y militar para situarse en las redes de tráfico mercantil más sustanciosas. La tendencia a lo largo del tiempo no fue favorable a la expansión de la economía corsaria. La respuesta defensiva de los estados ribereños cristianos fue perfeccionando el dispositivo de seguridad puesto en marcha a finales del siglo XV. Como dijera Braudel, frente a los turcos, el Mediterráneo cristiano se había erizado de fortalezas<sup>16</sup> y la Corona española, en particular, había mejorado y ampliado sus dispositivos defensivos, especialmente en la costa del reino de Granada: la red de vigilancia dispuesta por la Instrucción de los Reyes Católicos de 1497, sería mejorada por Felipe II hacia 1574, y terminaría siendo remozada en profundidad en tiempos de Carlos III en aplicación del Reglamento de 1764<sup>17</sup>. Esta dilatada cronología pone de manifiesto la permanencia de la amenaza berberisca a lo largo de casi trescientos años. Sin embargo, el número de presas y su valor debió disminuir con el paso del tiempo. Eso, y la necesidad de contrarrestar la mayor efectividad del sistema defensivo tanto en tierra como en el mar (la dotación artillera de muchos mercantes), estimularía a los más importantes enclaves corsarios a tratar de incorporar a su flota las mejoras técnicas que se daban en la navegación europea para de este modo aumentar su radio de acción. Ya en el siglo XVII los piratas angloholandeses que actuaban en el Mediterráneo habían adiestrado a los berberiscos en el manejo del barco de casco redondo que permitía incrementar las salidas a los meses invernales y, sobre todo, aventurarse más allá del Estrecho en el Atlántico<sup>18</sup>. Aunque con este incremento del radio de acción aumentaba la riqueza de las presas, estas singladuras, lejos del Mediterráneo, eran más costosas y arriesgadas y ampliaban el número de países agraviados y con ello la posibilidad de represalias.

No disponemos de evidencia cuantitativa que nos permita trazar, ni siquiera a grandes rasgos, la marcha de este negocio, pero las condiciones debieron tornarse tan desfavorables en la segunda mitad del siglo XVIII, que en los reinos y regencias musulmanas se decidiría un viraje radical en las relaciones con los europeos. Por entonces, al decir de un especialista en estos temas (Lourido) el sultán marroquí Sidi Muhammad b.'Abd Allah “había comprendido que las ganancias aleatorias de la piratería no podrían nunca ofrecer la estabilidad y ventajas de un comercio protegido y permanente con el exterior”<sup>19</sup>. Así fue como el monarca alauita impulsaría la firma de sucesivos tratados de paz con los reinos de Dinamarca (1753), Reino Unido (1760),

---

15 BRAUDEL (1976), v. II., p. 294 y pp. 306-307

16 BRAUDEL (1976), II, p. 257.

17 Véase la recopilación documental y cartográfica que ha publicado GIL ALBARRACÍN, A. (2004).

18 FONTENAY, M. (1986), p. 119.

19 LOURIDO DÍAZ, R. (1989), p. 63.



Suecia (1763), Venecia (1765), Francia (1767) y España (1767)<sup>20</sup>. El fracaso del asedio a Melilla (1774-1775), a pesar de la importación de material de guerra europeo y del asesoramiento técnico foráneo, convenció al sultán de la urgencia de modernizar su potencial militar, dejando atrás el corso y dando paso a una verdadera marina de guerra. En el resto de Berbería, la firma de un tratado de paz entre España y el dey de Argel en 1791, que significaba la retrocesión de Orán, inauguró una etapa de relativa pacificación entre las dos orillas del estrecho.

A pesar de que, como insiste Martín Corrales<sup>21</sup>, las relaciones comerciales entre el Mediterráneo musulmán y España habían existido con cierta regularidad entre los siglos XVI y XVIII, los intercambios con los “enemigos de la fe” estarían muy condicionados por las dificultades derivadas de la situación de guerra explícita o latente que enfrentaba a los países de las dos orillas. Esta hipótesis se refuerza ante la constatación del importante crecimiento de los intercambios en el último tercio del siglo XVIII. Por los puertos de Barcelona y Cádiz se incrementan las introducciones de trigo “del moro”. En 1791 casi el 50% del trigo que recibía el puerto de Málaga procedía del Norte de África. En general, la reanimación mercantil en la costa andaluza del Mediterráneo, cuyo eje era la plaza malagueña y de las repercusiones de la liberalización del comercio colonial, se vio apoyada, en cierta medida también, por la disminución de la inseguridad marítima. Otro beneficiario del nuevo panorama sería el sector pesquero, también en franca expansión en aquel momento<sup>22</sup>.

Cuando el corsarismo afrontaba sus últimos momentos cabe preguntarse acerca de sus efectos a largo plazo sobre las economías locales. La economía predatoria generó efectos externos derivados de la aparición a su alrededor de servicios de financiación, intermediación y comercialización. La venta de las presas, el rescate de cautivos, la distribución comercial, el suministro de mercancías con las que satisfacer el consumo suntuario de los *rais*, atrajo a los enclaves norteafricanos a comerciantes de todo el Mediterráneo y, en particular, italianos, que redistribuían buena parte del contenido de los cargamentos por toda Europa. Los sustanciosos negocios de venta de esclavos y rescate de cautivos, generaron toda una serie de intermediarios que encarnan como pocos las condiciones de frontera que existían en aquella época<sup>23</sup>. No obstante las redes mercantiles tejidas en torno a esta actividad, estuvieron siempre controladas por mercaderes foráneos que invirtieron sus ganancias fuera de los enclaves. Esto y el

20 La amplitud de los intereses españoles en Marruecos lleva a la concertación de un acuerdo que abre expectativas para el desarrollo comercial y pesquero. Sobre el Tratado de Paz, Comercio, Navegación y Pesca de 1767, véase GARCÍA ARENAL, M. y BUNES, M. A. de (1992).

21 MARTÍN CORRALES, E. (2001).

22 LÓPEZ GONZÁLEZ, J. J. (1978). Sobre la reanimación mercantil, SÁNCHEZ PICÓN, A. y PAREJO BARRANCO, A. (2000). La reactivación pesquera en FERNÁNDEZ DÍAZ, R. y MARTÍNEZ SHAW, C. (1983) y BURGOS MADROÑERO, M. y LACOMBA, J.A. (1996).

23 La variedad de situaciones que generaba uno de los principales ramos del corsarismo, la captura de personas, tiene en las *alafías* un caso extremo. Se trataba de algo muy parecido a lo que en las páginas de sucesos actuales se denomina “secuestro exprés”. A veces, tras una correría por la costa mediterránea española, la fusta o la galera berberisca aguardaba frente a la playa con sus cautivos para, prácticamente a la vista del botín, iniciar una negociación con los familiares para la liberación de los infortunados. Este descaro da una cierta idea de la escasa efectividad del dispositivo defensivo existente a finales del siglo XVI. Un análisis de este tipo de acciones en ANDÚJAR CASTILLO, F. (en prensa).

consumo de lujo de la oligarquía local, desconectada también de un *hinterland* pobre y con escasos recursos, explican que las transformaciones inducidas en el tejido productivo local fueran muy escasas.

La tradición corsaria bloqueó además, a largo plazo, la modernización de la flota magrebí. La velocidad requerida en los buques para la realización de sus audaces golpes de mano, incentivaba un tipo de embarcación de pequeño porte. Los soberanos magrebíes eran conscientes del retraso de su flota de guerra y de la precariedad de sus mercantes, a finales del siglo XVIII. A lo largo de los siglos XVI-XVIII la distancia entre el tonelaje y la capacidad técnica de las flotas a ambos lados del estrecho había ido haciéndose cada vez mayor<sup>24</sup>. Por eso, las potencias europeas afrontarán sus relaciones con el Norte de África en el siglo XIX, dispuestas a hacer valer su superioridad tecnológica y militar. La alteración del *status quo* inaugurado con los tratados del setecientos, se producirá a raíz de la campaña napoleónica en Egipto. Sin embargo, desde 1806 el dey de Argel se había esforzado en reorientar la actuación de sus súbditos en el mar hacia el comercio pacífico. Cuando, en un nuevo escenario internacional, tras la caída del imperio napoleónico, se intentó recurrir de nuevo al corso, la capital berberisca será objeto de durísimas represalias que testimoniaban el abismo tecnológico que se había abierto entre las dos orillas y que anticipaban la inminente ocupación europea<sup>25</sup>.

En definitiva, la empresa corsaria había dejado una herencia poco adecuada para aprovechar oportunidades de desarrollo económico. Escasa mejora del capital fijo y desarrollo de actitudes sociales poco proclives al emprendimiento. La debilidad de las redes establecidas con la otra orilla limitaba la posibilidad de compartir los frutos del crecimiento económico. Además, la Europa más próxima era la que estaba tardando más en iniciar el camino del desarrollo. A nivel interno, la economía corsaria retardaría la construcción de unas instituciones políticas modernas. La debilidad en la construcción del estado moderno en el Norte de África responde, claro está, a un conjunto de factores culturales, sociales, religiosos, políticos y étnicos, que no voy a intentar resumir; pero parece evidente que, mientras que en la orilla norte se ponían las bases del mismo, basado entre otras consideraciones, en la disposición del monopolio de la violencia, la persistencia de líderes corsarios ponía de manifiesto la debilidad de las instituciones políticas locales.

Pero la repercusión de la frontera mediterránea va más allá de la mera referencia a la piratería y al corso. Me refiero a que en las regiones o áreas más *calientes* de esta frontera, esto es, en las más próximas y expuestas a los asaltos mutuos, se configuró durante los siglos XVI y XVII un modelo de organización económica que en buena medida responde a los reque-

24 La situación marginal de la flota de Berbería en el contexto mediterráneo a finales del siglo XVIII queda de relieve en los datos que aporta G. Buti: 65 barcos frente a los más de mil de Trieste, o los casi mil de Nápoles, los 200 de Cataluña, los más de 600 de Génova o los más de 400 de Marsella. El tonelaje medio (100 ton.) está por debajo de la media. BUTI, G. (2003).

25 Me refiero al bombardeo en 1816 de Argel por parte de una escuadra angloholandesa comandada por lord Exmouth. PANZAC, D. (1999).



rimientos específicos de la situación geoestratégica. Esta economía de frontera tendría su plasmación más completa en el antiguo reino de Granada, en especial en su zona litoral. La debilidad demográfica sería su primera característica, y junto con la baja ocupación humana, el modelo también se caracterizaría por el predominio ganadero sobre la actividad agrícola. Los núcleos habitados, dispersos y de escasa entidad en la zona más oriental del reino, acogían una población mínima hasta el siglo XVIII que practicaba una explotación muy extensiva de los recursos naturales. Las depresiones litorales, de un gran potencial agrícola, debieron esperar al siglo XVIII para contar con las condiciones imprescindibles de seguridad que permitieran el mantenimiento de una población permanente y un cambio del modelo de aprovechamiento de los recursos naturales<sup>26</sup>. La inseguridad era un factor más para perpetuar, a ambos lados del Estrecho, algunos de esos *vacíos mediterráneos* que describiera Braudel<sup>27</sup>.

#### 4. El proyecto colonizador

La presencia europea en el Norte de África en el siglo XIX certificó la hegemonía francesa en la zona, heredera del predominio del puerto de Marsella en el comercio mediterráneo ya desde el siglo XVIII. La presencia española en el Magreb será desde entonces subalterna de la francesa y las relaciones desde la orilla peninsular serán marginales en relación a lo que suponía el volumen de intercambios de todo tipo que desde los puertos del Mediterráneo francés (Marsella y Toulon) se hacía con el territorio africano. La colonización europea del Magreb se dio durante un dilatado periodo de tiempo que tiene como jalones la ocupación de Argel en 1830, y la instalación de sendos protectorados en Túnez (tras su conquista en 1881) y Marruecos (1912). Conviene tener en cuenta, por lo tanto, el diferente carácter de la relación con la metrópoli de cada uno de los tres países norteafricanos y la diferente trayectoria del proyecto colonizador en cada uno de ellos.

Argelia fue para Francia la ocasión de poner en marcha su “misión civilizadora” en el Norte de África, de construir una Francia de ultramar, en la ribera sur del Mediterráneo<sup>28</sup>. Tras la rendición de Abd el-Kader en 1847, el gobierno francés decide la incorporación administrativa plena del territorio argelino con la adición de tres nuevos departamentos a la estructura territorial del país (Orán, Argel y Constantina). El territorio era francés, pero no así la población indígena que se mantendrá desde 1881 hasta 1944 en un régimen legal de *apartheid*, con un tratamiento político, legal o fiscal diferente al de la población de origen francés o europeo<sup>29</sup>.

26 Esto es especialmente reseñable en uno de los vértices de la actividad corsaria como el Cabo de Gata y el Campo de Níjar, que todavía en el siglo XVIII era considerado un sitio peligroso.

27 Referencia a los desiertos humanos mediterráneos en BRAUDEL (1976), II, pp. 528-533.

28 Véase el balance de la acción colonizadora que se recoge en un texto escrito con ocasión del centenario de la conquista: BERNARD, A. (1930).

29 SPRECHER, J. (2003). AGÉRON, C.R. (1968).

Por su parte, el proyecto de colonización económica fue evolucionando a lo largo del tiempo. La ilusión de hacer de la antigua regencia berberisca un remedo de la economía de plantación caribeña, con el estímulo de la producción de café, algodón, caña de azúcar o tabaco, se disiparía rápidamente, tras la constatación de las fuertes restricciones ambientales y sociales para su implantación. Algunos de estos fracasos y las vicisitudes de un proceso de pacificación que no estaría totalmente terminado hasta la penúltima década del siglo XIX, irán dando forma al proyecto económico de colonización. Sin embargo, cuando ya quede plenamente definido, tendrá una larga duración y supondrá, sobre todo, la aparición en el Norte de África de una sociedad y una organización económica completamente nuevas que van a ejercer una poderosa influencia en el desarrollo del resto de la colonización europea en el Magreb. En síntesis, sus características generales serían las siguientes:

- a) Una acelerada transformación económica y demográfica.
- b) Un fuerte dualismo desde el punto de vista económico, social y territorial.
- c) Una intensa, aunque parcial, integración en la economía europea e internacional.

La transformación de la estructura económica magrebí a raíz de la colonización francesa fue muy profunda. En primer lugar, propició un crecimiento demográfico sin precedentes (ver tabla 3); en segundo lugar, impulsó un proceso de urbanización acelerado que multiplicaría la población asentada en núcleos urbanos, algunos de ellos verdaderas ciudades nuevas diseñadas por la colonización o expandidas a partir de perímetros muy pequeños (Argel, Orán, Casablanca...). Estas transformaciones que podemos interpretar como indicios de un importante crecimiento económico que presentaba signos de un profundo cambio estructural, eran, sin embargo, extremadamente parciales.

En términos agregados en las economías de los dos países el peso del sector agrario se mantuvo hasta la década anterior a la independencia por encima del 40%. La insignificante aportación del sector industrial se mantiene a lo largo del periodo, aunque los datos utilizados reflejan el crecimiento de la producción industrial en los años posteriores a la segunda guerra mundial. Entonces las necesidades de materias primas minerales y energéticas, así como el esfuerzo por diversificar las fuentes de suministro de bienes básicos e intermedios, por razones de interés estratégico, impulsarán una tímida industrialización que tiene su reflejo en la contribución del sector a las respectivas economías nacionales<sup>30</sup>.

El progreso de la apertura económica durante la colonización fue incontestable. A partir de las estimaciones de Amin, la tasa de crecimiento anual de las exportaciones argelinas fue, desde 1880 hasta 1910 de un 2,65%, mientras que desde entonces hasta 1955, se ralentizaría un poco al quedarse en el 1,98%. En el caso de Marruecos el impacto de la instauración del

---

30 CENTRE D'ÉTUDES DE POLITIQUE ÉTRANGÈRE (1952).





**Tabla 2. Composición del PIB de Argelia y Marruecos (en porcentajes)**

	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Argelia				
1880	46	7	3	44
1930	42	10	3	45
1955	29	17	6	48
Marruecos				
1920	48	9	0	43
1930	46	11	3	40
1955	32	21	5	42

Fuente: Elaborado a partir de AMIN, S. (1966), p. 101.

Protectorado fue enorme para el fomento de sus exportaciones: entre 1920 y 1955 el valor de las mismas, en términos reales, se multiplicó por más 12, a una tasa anual del 7,35%<sup>31</sup>. El montante total de las exportaciones suponía, al mismo tiempo, una fracción cada vez mayor de la economía de los respectivos territorios: en 1955 equivalía al 44% de la producción agraria e industrial en Argelia y en Marruecos, el 31%. Aunque no dispongamos de estimaciones comparables, no parece dudoso que en ese momento el grado de apertura económica de los países magrebíes, dentro del imperio colonial francés, era superior al de España. Esta circunstancia debió ser responsable de una mejora relativa de los indicadores de convergencia entre las economías de ambos lado del estrecho. Las estimaciones de Maddison para el periodo 1913-1950 así parecen apuntarlo, al constatar un superior ritmo de crecimiento (PIB por habitante) de los dos países norteafricanos respecto de España<sup>32</sup>.

Sin embargo, los grandes agregados nos presentan a las economías norteafricanas como un todo; pero si hay algo que las caracterice durante el periodo de la colonización fue su extrema fragmentación y desarticulación interna. En efecto, la aguda compartimentación económica y social será una de las consecuencias de la modernización impulsada por el poder colonial francés. Por eso creo que la idea de una economía dual –que tuvo su origen en el análisis hecho en los años 1960 para algunos de los países descolonizados e, incluso, para Latinoamérica o España- resulta particularmente adecuada para el análisis de la economía colonial magrebí. El desarrollo de la actividad económica más dinámica en el periodo, la agricultura de mercado, supuso, en las zonas en donde se implantó, una profunda reasignación de los recursos endógenos y la aportación de otros de carácter exógeno, entre los que debemos destacar que la mayor parte tanto del capital físico como del capital humano, fueron importados.

31 Cálculos propios a partir de AMIN, S. (1966), pp. 66-69.

32 La economía española tuvo un crecimiento muy pequeño entre ambas fechas, con una tasa anual inferior al 0,2%; Marruecos creció a un ritmo anual del 1,95% y Argelia al 0,43%. Amin subraya el importante pero transitorio efecto de la incorporación de estos territorios a la jurisdicción colonial francesa desde el punto de vista de la entrada de un flujo importante de capitales y su repercusión en la aceleración del crecimiento. Esto se manifestaría en Marruecos a partir de la tercera década del siglo XX, mientras que en Argelia o en Túnez, se había notado ya en el siglo XIX. AMÍN, S. (1966), p. 71.

Como la más importante colonia de poblamiento que fue del Imperio francés, la llamada de Argelia atrajo hacia la orilla sur mediterránea a decenas de miles de personas desde la orilla norte (franceses, españoles e italianos) en el más poderoso flujo migratorio acaecido entre las dos riberas en el siglo XIX. De unos centenares de europeos en el momento de la conquista se pasaría a unos cien mil hacia 1850 que se habían multiplicado por tres un cuarto de siglo más tarde. En ese momento, hacia 1876, los inmigrantes europeos suponían más del 12% de la población de Argelia, porcentaje que, ante la aceleración del crecimiento de los autóctonos, había disminuido un par de puntos hacia 1955, recién abierto el conflicto que conducirá a la independencia argelina en 1962. La emancipación tuvo un efecto fulminante sobre el millón de personas de origen europeo. La diáspora sería inmediata y brutal y la salida del colectivo de *pieds noirs*, reduciría hasta un porcentaje insignificante (1,4) la población europea, como preámbulo de su práctica desaparición del panorama demográfico argelino.

En Marruecos la presencia europea tras la instauración del Protectorado sería sensiblemente menor, pero el resultado final sería el mismo, la retirada de los europeos, a pesar de que el proceso de descolonización fue mucho menos violento que el de su vecino. La independencia de los países del Magreb ocasionó, en términos globales, el mayor y más rápido desplazamiento de población desde la orilla sur hacia la orilla norte (hacia la metrópoli francesa) de todo el siglo XX. Un cómputo de la administración francesa realizado en 1985 cifraba el número de repatriados del Magreb en Francia en casi un millón y medio, repartidos de la siguiente forma: de Argelia, 969 mil, de Marruecos, 263 mil y de Túnez, 180 mil<sup>33</sup>.

Esta población de origen euromediterráneo (franceses, españoles e italianos, por este orden, en el caso de Argelia) a la que la administración francesa había aplicado una legislación muy favorable para la adquisición de la ciudadanía plena –en contraste con el estatuto legal de la población indígena-, había sido la protagonista fundamental del crecimiento de una economía de mercado<sup>34</sup>.

Una de las vías de desarrollo capitalista en la región durante la segunda mitad del siglo XIX fue la expansión de una agricultura comercial, orientada hacia los mercados exteriores y hacia la metrópoli francesa, que va a estar protagonizada por un empresariado agrícola de importación. Se ha dicho, en efecto, que el *fellah* no se transforma en granjero capitalista<sup>35</sup>. Un siglo después de la toma de Argel, en 1930, se calculaba que existían unos 25.500 agricultores de origen europeo que habían acometido una gran transformación en el campo argelino. La mayoría eran pequeños y medianos propietarios, pero una significativa cuarta parte de los

33 PLANCHAIS, Jean (1986).

34 El limitado excedente demográfico de la metrópoli francesa impedía la aportación de un contingente de emigrantes franceses para el proyecto colonizador en Argelia. Desde los primeros años españoles, italianos y malteses se sumaron a la colonización y en los años 1870-1880 suponían más del 48% de la población europea asentada. Sendas leyes en 1889 y 1893 favorecerían la inmediata naturalización de los mismos. En cuanto a su distribución territorial, los españoles predominaban en el departamento de Orán (por encima de los franceses) y los italianos abundaban en el de Constantina. VILAR, J.B. (1989).

35 VALENSI, L. (1978).p. 519.



**Tabla 3. Población de Marruecos y Argelia (1856-1964). En miles de habitantes**

	ARGELIA				MARRUECOS			
	Autóctonos	Europeos	Total	% europeos	Autóctonos	Europeos	Total	% europeos
1856	2.307	180	2.487	7,2				
1876	2.463	345	2.808	12,3				
1921	4.923	791	5.714	13,8	5.140	80	5.220	1,6
1955	8.449	984	9.433	10,4	10.120	555	10.675	5,5
1964	10.762	150	10.912	1,4	12.350	290	12.640	2,3

Fuente: AMIN, S. (1966): *L'économie du Maghreb*, pp. 21-33.

titulares de estas explotaciones eran dueños de fincas de más de 100 hectáreas. En Argelia, al iniciarse la guerra que conduciría a la independencia (1954) la superficie ocupada por los colonos europeos ascendía a 2,7 millones de hectáreas que equivalían al 40% de la superficie cultivada; mientras que en Marruecos, país de colonización mucho más tardía y donde la presencia de colonos era mucho menor, no obstante, la superficie sujeta a explotación por los colonos europeos llegaba a alcanzar una significación importante: más de un millón de hectáreas que equivalían a casi el 12% de la cultivada. Se trataba de las tierras de mejor aptitud agrícola, situadas en las zonas de clima mediterráneo más suave y abierto a la influencia marítima. La propiedad agrícola de los indígenas en estas zonas de predominio de clima templado, se había reducido extraordinariamente desde la implantación del régimen colonial. En Argelia se estima que en 1914 hay más de 1,7 millones de propietarios agrícolas y se constataba un retroceso del acceso a la tierra con un incremento importante de obreros agrícolas, arrendatarios y aparceros<sup>36</sup>.

No obstante, la propiedad indígena no fue extirpada. Aunque una serie de cambios institucionales facilitarían el acceso a la tierra a los colonos europeos, la liberalización del mercado de la tierra en estos territorios fue un proceso largo e incompleto<sup>37</sup>. Aunque la desposesión del campesinado indígena resulta incuestionable, la transformación en el régimen jurídico no afectó, al parecer, a la totalidad de los territorios bajo jurisdicción colonial. Replegados sobre las tierras de menor calidad agronómica y manteniendo su predominio en las zonas montañosas y del interior, las comunidades campesinas (de agricultores sedentarios o seminómadas) mantendrían sus modalidades de aprovechamiento colectivo de las tierras de cultivo y de los pastos, así como sus reglas comunitarias y su identidad tribal. La fragmentación y la segmentación predominan en todos los ámbitos de la economía colonial. El mundo urbano en el Magreb colonial, nos dice Amin, está orientado hacia el resto de las ciudades y hacia Francia, siendo muy escasos los contactos con el mundo rural, salvo con las tierras de colonización a las que abastece de suministros y servicios. A todo esto se añade la heterogeneidad del mundo rural tradicional (agricultores sedentarios de la montaña, seminómadas de la estepa; árabes o

36 VALENSI (1978), p. 526.

37 PÉREZ PICAZO, M.T. (1994).

arabizados vs. bereberes, etc.). El mercado de trabajo también está fuertemente segmentado. Al sesgo étnico que concentra los empleos de los cuadros intermedios y del empleo especializado o semiespecializado de las grandes empresas agrícolas o mineras en los trabajadores de origen europeo, se une un gran abanico salarial y unas tasas de desempleo mucho mayores entre los autóctonos especialmente en la fase final de la colonización. La evolución de los mercados de trabajo resulta no obstante, no muy bien conocida; pero la actuación de agentes reclutadores de mano de obra por la costa meridional española desde mediados del siglo XIX, nos sugiere las dificultades para encuadrar a la fuerza de trabajo local en las primeras décadas de la presencia europea.

Las condiciones del desarrollo agrícola en el Magreb son diferentes según las características agroclimáticas de las diferentes áreas. En Argelia el crecimiento de la producción cerealícola, impulsado desde las primeras décadas de la colonización, no permitía disponer excedentes más allá del abastecimiento de la demanda local. La producción, que se había multiplicado por cuatro desde mediados del siglo XIX hasta los años anteriores a la Primera Guerra Mundial, merced a la expansión del área cultivada, se reduciría desde entonces, acentuando la dependencia del consumo local de la importación de trigo blando.

El estancamiento cerealícola manifiesta también como los colonos argelinos habían sabido reorientar su producción hacia nuevos cultivos más rentables dadas las condiciones de los mercados internacionales. La gran oportunidad del cambio agrario en el Tell argelino vino estimulado por el panorama abierto en el mercado vinícola internacional cuando la epidemia de la filoxera arrasara los viñedos metropolitanos. Ante la destrucción del viñedo francés, la plantación de vides crece en distintas regiones de Argelia a un ritmo impresionante (ver gráfico 5). Entre 1880 y 1940 la superficie se multiplica por 10, pasando de las 40.000 a las 400.000 hectáreas. Tras la independencia, el retroceso sería imparable y las cifras de superficie más recientes nos llevan al nivel existente hace más de un siglo.

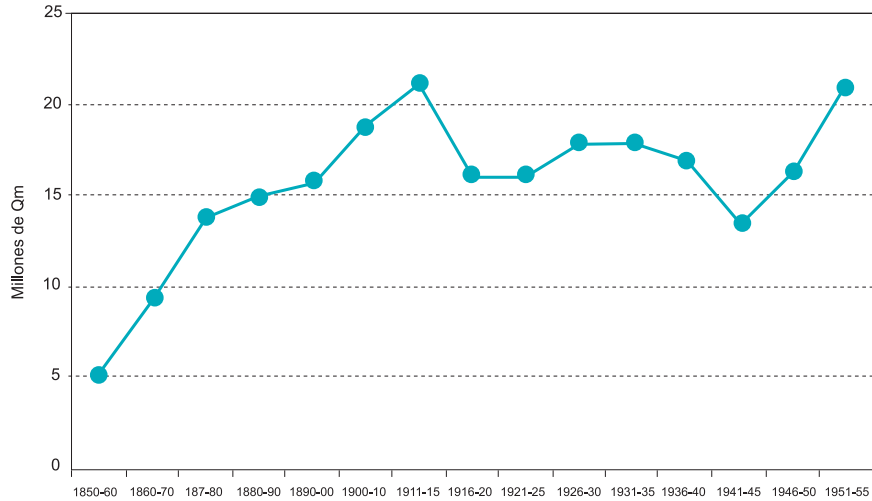
El vino, elaborado a partir de esta producción vitícola, serviría para abastecer no solo a la pujante demanda interna (el millón de europeos) sino, sobre todo para convertir a Argelia en el más importante exportador de estos caldos en el mercado mundial ya desde la segunda década del siglo XX<sup>38</sup>. Esta posición determinante también quedaba evidenciada en la composición de las exportaciones argelinas: en 1880 los vinos aportaron ya el 65% del valor de todas las exportaciones, porcentaje que subió hasta el 70% en el primer tercio del siglo XX. El estancamiento en valores absolutos de las expediciones de vino entre 1930 y 1955, nos indica las dificultades con que se encontró la exportación tras la Segunda Guerra Mundial, de tal modo que hacia 1955 la aportación del vino al total de las exportaciones argelinas se había reducido hasta el 52%<sup>39</sup>.

38 Entre 1909 y 1913 Argelia exportó un promedio anual de cerca de 7 millones de hectolitros de vino, casi cuatro veces más que Francia, lo que le permitía alzarse con el 42,7 % del comercio mundial. BACON, L.B. y SCHLOEMER, F.C. (1940).

39 AMIN, S. (1966), p. 69.

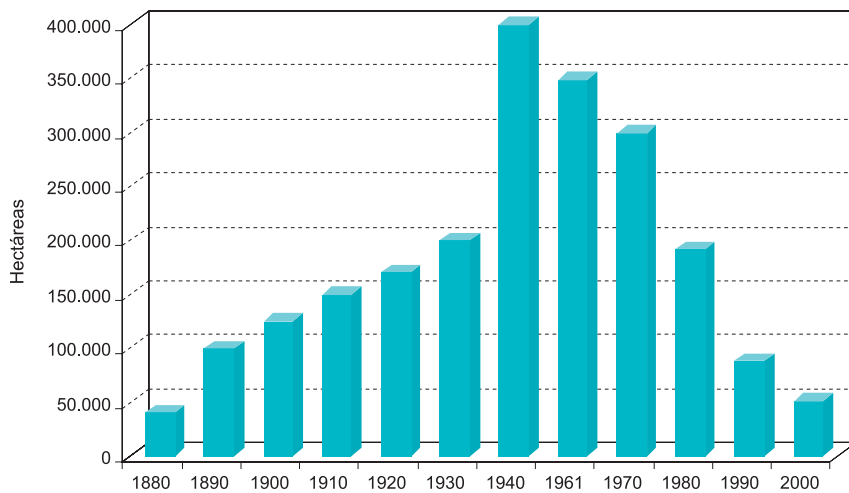


**Gráfico 4. Producción de cereales en Argelia (1850-1955). Promedios anuales**

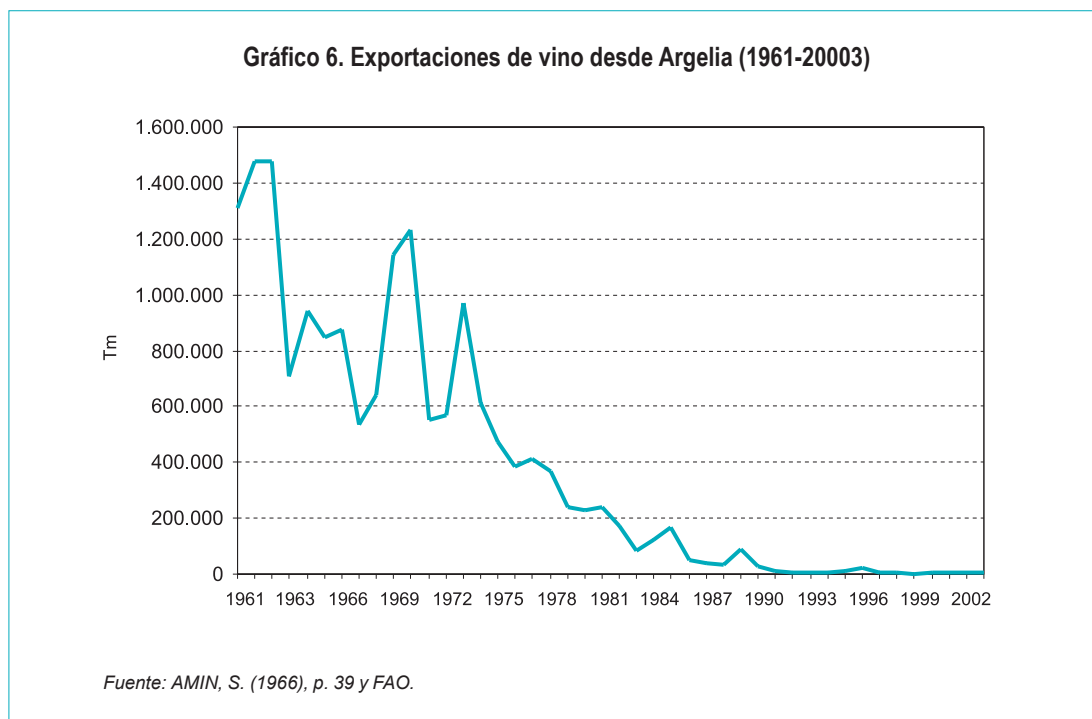


Fuente: *Elaboración propia a partir de AMIN, S. (1966).*

**Gráfico 5. Superficie de viñedo en Argelia (1880-2000)**



Fuente: *AMIN, S. (1966), p. 39 y FAO.*



Tras la descolonización y como consecuencia de un conjunto de factores entre los que cabe destacar el efecto de la salida de Argelia de la mayor parte de los cultivadores de origen europeo y las dificultades en los mercados francés y europeo, derivadas del proceso de integración y ampliación de la UE que va a privilegiar a los países productores comunitarios, se producirá un progresivo hundimiento de las exportaciones de vino de Argelia que hoy han terminado siendo residuales.

En Marruecos el desarrollo agrícola a partir de la instauración del Protectorado, aun estando influenciado por la experiencia argelina, siguió un derrotero diferente. El contexto histórico de la intervención europea en el sultanato a partir de 1912 y hasta la independencia en 1956, era muy distinto. En primer lugar, la presencia de colonos europeos y, en general, de población foránea fue sensiblemente menor, y el colectivo *pieds noirs* en este país equivalía a la quinta parte del residente en Argelia. El marco legal en el que se desarrolló la actuación francoespañola en Marruecos era también netamente diferente al de Argelia: el régimen de protectorado mantuvo en pie a la administración marroquí (el *Makhzen*) con lo que eso supuso de cara a la implementación de la política de los colonizadores en un marco de pacto y negociación.

A estas diferencias de partida, se une la diferente dotación de recursos de Marruecos para el desarrollo agrícola en particular. El reino alauita disponía de un amplio territorio orientado al Atlántico con unas condiciones edafoclimáticas y unas posibilidades hidrológicas mayores que las de la meseta argelina (depressiones del Gharb, Chaouia, Doukkala, Abda y Souss, aparte del bajo Muluya, en el Mediterráneo). Toda esta geografía conformaba lo que desde la



mentalidad colonial se consideraba “el Marruecos útil”, ocupado hasta entonces en buena parte por actividades agropecuarias extensivas e incluso por un pastoreo seminómada.

El sueño de la revolución agraria en Marruecos adoptó distintas caras a lo largo del siglo XX. La primera fue la de la conversión de buena parte de sus llanuras atlánticas en el verdadero granero norteafricano del Imperio colonial francés dentro del vasto plan Sarraut (1921) de división del trabajo entre cada una de las grandes regiones del mismo<sup>40</sup>. La convicción de la administración francesa del momento fue resucitar el fabuloso granero que Roma había tenido en el Norte de África. En un contexto de repliegue de los intercambios internacionales en el mundo de entreguerras y de aumento de las medidas proteccionistas que incluyen la preferencia por los territorios coloniales, el objetivo asignado a Marruecos es el de colaborar en la autosuficiencia en granos de la Francia metropolitana y ultramarina. En un primer momento, los planes colonizadores siguen adelante con evidente éxito y entre 1917 y 1931 se consigue instalar a unos 1.500 colonos europeos, en su mayor parte franceses, sobre unas 245.000 hectáreas. La explotación media resultante, por encima de las 160 hectáreas, era mucho mayor que la existente en las tierras de colonización argelina, y esta característica (unas propiedades relativamente extensas) acompañará siempre a la agricultura colonial implantada en Marruecos. Otra diferencia reseñable sería la mayor implicación de agricultores nativos en las transformaciones agrarias que se estaban operando. Así, la introducción de la variedad de trigo blando a partir de 1912 en las tierras de los colonos europeos, fue acompañada por los agricultores marroquíes desde el principio; y así, la superficie sembrada de cereales había crecido desde 1,9 millones de hectáreas en 1918, a casi 3 millones en 1929<sup>41</sup>. Sin embargo este modelo entraría en crisis en la década de 1930. La acumulación de una serie de adversidades climatológicas (sequías) y naturales (plaga de langosta), se une a la recuperación de la producción de trigo en la metrópoli con lo que se agrava el problema de los excedentes. El funcionamiento, tradicionalmente fluctuante e inelástico, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda del mercado del trigo, había promovido, en el contexto de la posguerra, un incremento de la intervención gubernamental. El trigo marroquí estaba sometido a su entrada en Francia a un régimen de contingentes que estaba sujeto a las presiones contradictorias de los productores metropolitanos, de un lado, partidarios de su revisión a la baja, y de los intereses trigueros marroquíes, partidarios de su ampliación. Sucesivas negociaciones en esos años permitirán ampliar el cupo, pero a cambio del compromiso de paralizar el crecimiento de la superficie cultivada en Marruecos y de la reserva de su mercado para los excedentes franceses de trigo (contraviniendo lo acordado en el tratado de Algeciras). En resumen, se evidencia la falta de competitividad del trigo marroquí que con unos costes de producción más elevados y unos rendimientos más azarosos (por la amenaza de las sequías) irá entrando en una espiral de desinversión y descenso de la productividad. En la década de los 30, el sueño del “granero

40 En 1919 de los 32 millones de quintales de grano que importaba Francia, solo 7 millones eran producidos por sus colonias. Esta situación provocaba la salida de más de dos billones de francos cada año fuera de la comunidad francesa. SWEARINGEN, W. D. (1987), pp. 19-22.

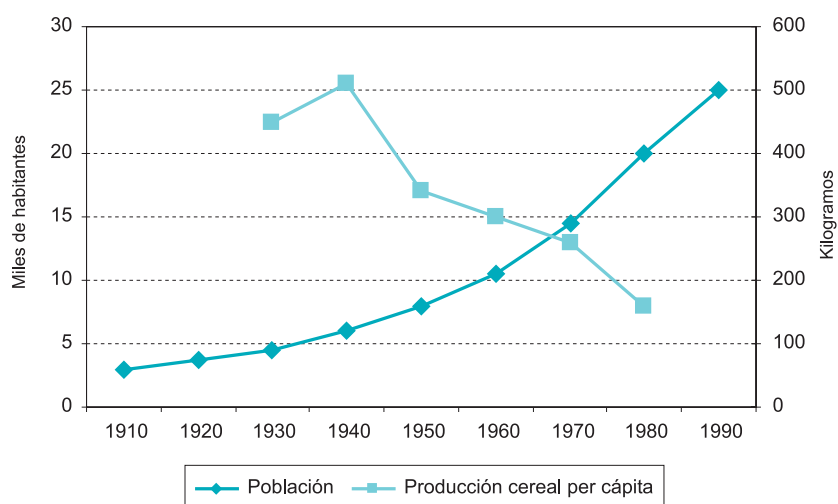
41 SWEARINGEN (1987), p. 22.

norteafricano” se había desvanecido<sup>42</sup>. La producción nacional no era capaz de garantizar la autosuficiencia alimentaria y el crecimiento demográfico, impetuoso a lo largo del siglo XX, terminará convirtiendo al país en dependiente de las importaciones de cereales, como único medio para alcanzar la provisión imprescindible de alimentos básicos que ahuyentara la amenaza de nuevas hambrunas como las de 1936 y 1937 (ver gráfico 7).

En busca de nuevos horizontes para las transformaciones agrarias, una serie de misiones comerciales y formativas habían acudido por aquel entonces hasta los valles de California y hasta sus universidades y centros agronómicos, dispuestos a trasladar hasta las planicies marroquíes el modelo allí existente. Del granero al “California dream”, la política de desarrollo agrario en Marruecos bascula desde entonces hacia una nueva vía de especialización que se basa en:

- a) La expansión de una agricultura comercial liderada por la producción de frutas y hortalizas tempranas.
- b) La propuesta de un vasto programa de irrigación que se marca como objetivo, ya en los años 1930, alcanzar el millón de hectáreas de tierras transformadas.

**Gráfico 7. Crecimiento de la población y de la producción per cápita de cereal en Marruecos (1910-1990)**



Fuente: Elaborado a partir de SWEARINGEN (1987: 183).

42 SWEARINGEN (1987), pp. 24-27.





Los proyectos hidráulicos, planificados durante la etapa colonizadora, se mantuvieron como un objetivo preferente tras la consecución de la independencia. Setenta años después podemos decir que la “política de los pantanos” ha alcanzado sus objetivos en lo que se refiere a la construcción de las obras de regulación y almacenamiento que permitirían el regadío de ese mítico millón de hectáreas. Más retraso han llevado muchas de las actuaciones complementarias que debían posibilitar la efectiva transformación en regadío de los terrenos programados. De todos modos, las obras hidráulicas y los nuevos perímetros irrigados han sido, hasta el plan de ajuste de 1983, el eje de la política de desarrollo agrario en Marruecos, y han promovido cambios espectaculares en el paisaje agrario marroquí. Un objetivo primordial de esta política de actuación (similar al de los planes hidrológicos españoles) era el de tratar de mejorar la balanza comercial, saldando con las exportaciones de cítricos y tomates, sobre todo, las importaciones crecientes de alimentos. A este objetivo colaborarán también las expediciones de fosfatos, mineral del que el estado alauita es uno de los mayores productores del mundo.

Los perímetros de nuevos regadíos trataban, además, de fijar a parte de la población a los espacios rurales transformados, tratando en suma de atemperar un tanto el fortísimo éxodo rural y la saturación de los núcleos urbanos que se acentúa después de la independencia. El balance que de esta política hacen cualificados analistas como Akesbi está impregnado de escepticismo al subrayar como las cuantiosas inversiones acometidas en la realización de estas infraestructuras, el precio “político” aplicado al agua, el régimen de exención fiscal para el sector agrario y su excesiva polarización (las actuaciones afectaron a menos del 10% de la superficie agrícola útil), no han permitido una modernización real de la agricultura marroquí<sup>43</sup>. Por el contrario el déficit alimentario ha aumentado y así la balanza de productos agroalimentarios de Marruecos se mantiene con esta orientación negativa desde 1974. Al mismo tiempo, esta política había sido una de las responsables de los fuertes desequilibrios, en especial del agravamiento de un galopante déficit público, que obligaron finalmente al gobierno marroquí a aceptar el duro ajuste emprendido en 1983.

Los resultados tan magros de los sueños de las reformas agrarias emprendidas deben relacionarse además con otros factores endógenos y exógenos. Entre los primeros habría que destacar algunos de carácter institucional que tienen que ver la configuración social del mundo rural y con las estructuras sociopolíticas del país. Cuando despuntaba un Marruecos independiente, Samir Amin (1966) destacaba que el principal obstáculo al desarrollo agrario en el país no era ni financiero ni “natural”, sino más bien social. La mejora de la productividad agraria exigía una drástica disminución de los activos del sector desde la agricultura de subsistencia tradicional hacia la moderna, que, en fin, no se ha dado más que de una manera deficiente. Al mismo tiempo, aquí, como en Argelia, la diáspora de los colonos europeos supuso una verdadera pérdida de capital humano, así como la descomposición de sus redes de conocimiento y de comercialización. Las antiguas tierras de los colonos, nacionalizadas (en Marruecos en

43 AKESBI, N. (1995), pp. 77-95.

1973, en Argelia poco después de la independencia) han sido el germen, por el contrario, de empresas públicas o mixtas, que hasta recientes procesos de privatización, han retenido un importante porcentaje de las mejores tierras de la región, sin ser capaces de poner en marcha una explotación eficiente.

Los factores exógenos tienen que ver con los estímulos provenientes de los mercados internacionales para esa agricultura comercial que se trataba de poner en pie. Al respecto diré algo en el siguiente epígrafe.

## 5. Encuentros en los mercados internacionales: las diferentes trayectorias de integración

La dotación de factores y de recursos naturales para el desarrollo económico no es muy diferente en la España seca y en el Magreb. La modernización agraria en las dos orillas tuvo que esperar a que en la segunda mitad del siglo XX la revolución “verde” incorporara un paquete de innovaciones tecnológicas adecuado a las condiciones naturales de las agriculturas mediterráneas<sup>44</sup>. En el Norte de África la disponibilidad de esa nueva tecnología agronómica y de la capacidad para la realización de grandes obras públicas de irrigación, no ha sido capaz, sin embargo, de asentar un proceso de modernización en el sector agrario. En el momento de recabar argumentos que ayuden a explicar la diferencia entre las dos orillas acabamos de aludir, como factor endógeno, a la incapacidad demostrada en la orilla sur para hacer transitar al campesinado tradicional hacia el agricultor moderno. También parece muy relevante comparar algunos rasgos de las dos modalidades de integración económica internacional emprendidas en ambas orillas, porque de este proceso se deriva la existencia o no de estímulos para la inversión y el desarrollo agrario.

En la Europa de la segunda mitad del XIX, en la que el comercio internacional se ampliaba a base de los tratados bilaterales y del empleo de la cláusula de nación más favorecida, el modelo de integración no debió ser muy diferente en las dos orillas hasta bien avanzado el siglo XX. Las condiciones de acceso a los mercados internacionales fueron inclusive mejores para algunas producciones norteafricanas, como las de la agricultura argelina, para las que el mercado francés, uno de los más amplios de la Europa de entonces, estuvo plenamente abierto desde etapas muy tempranas de la colonización. Seguramente, incluso, tras la Primera Guerra Mundial, la elevación generalizada de barreras proteccionistas afectaría más desfavorablemente a las exportaciones agrarias españolas que a las norteafricanas, que mantenían ese trato preferente por parte de la metrópoli francesa.

---

44 PUJOL, J., GONZÁLEZ DE MOLINA, M., FERNÁNDEZ PRIETO, M., GALLEGU, D. y GARRABOU, R. (2001).



En el siglo XIX el desarrollo de la agricultura de los colonos europeos en Argelia y Túnez había permitido el desarrollo de especialidades productivas que van a competir con sus homónimas españolas en los mercados internacionales. Así ocurre, por ejemplo, con el esparto en rama, que irrumpe como materia prima para la industria papelera británica a partir de 1860 y cuyo abastecimiento es cubierto durante la primera década (entre 1860 y 1869) en más de un 90% por la exportación española (entre 50 mil y 100 mil toneladas anuales originarias del Sudeste español, especialmente de la provincia de Almería). La pronta esquilmación de los atochales españoles, y sus rendimientos decrecientes, encenderían la luz del negocio en Argelia, Libia y Túnez. Grandes compañías, con el concurso de braceros peninsulares, en muchos casos, se desplegarán por las mesetas magrebíes para el arranque de esta especie tan típica de la baja montaña y de la estepa subárida. Desde 1870 hasta finales de siglo, la exportación española al Reino Unido (el principal mercado) se mantuvo en un promedio anual de 55 mil a 60 mil toneladas, pero en términos relativos su aportación al consumo de las papeleras británicas se redujo hasta situarse en torno al 28%. Por entonces, el esparto argelino contribuía con el 38 % (datos de 1887 y 1892), el de Trípoli con el 25 %, en las mismas fechas, y el de Túnez oscilaba entre el 7 y el 10 %. Más del 70% llegaba del Magreb. Sin embargo, la sobreexplotación del recurso y, sobre todo, la aparición de materias primas sustitutivas (pulpa de madera) irán poniendo techo al crecimiento de las exportaciones de esparto mediterráneas conforme avance el siglo XX<sup>45</sup>.

El aceite de oliva fue otro producto típicamente mediterráneo por cuyo mercado se compitió desde prácticamente todos los países ribereños. Los dos gigantes estaban en la orilla norte, España e Italia, quedando a mucha distancia Argelia, Túnez o Francia<sup>46</sup>.

Un argumento adicional en favor de la relativa intensificación de las relaciones económicas entre las dos orillas durante el periodo colonial, nos lo proporciona la constatación de algunos “desbordamientos” que llegan a la orilla norteafricana como consecuencia del desarrollo de las industrias corchotaponera francesa y española. La materia prima corchera será extraída en grandes cantidades desde Argelia, sobre todo a partir de las medidas privatizadoras que afectaron al extenso alcornocal argelino (unas 430.000 hectáreas) y que redujeron la tercera parte a propiedad particular. Entre estos nuevos explotadores también se encontraban fabricantes españoles<sup>47</sup>.

Pero la esperanza, a partir de la tercera década del siglo XX, de desarrollo agrario en el Norte de África estuvo vinculada a la expansión de un potente sector agrícola de frutas y hortalizas. El desarrollo de este ramo productivo se había extendido desde el último tercio del siglo XIX de manera generalizada por todo el Mediterráneo<sup>48</sup>. La introversión económica que se

45 SÁNCHEZ PICÓN, A. (1992), pp. 297-299.

46 ZAMBRANA, F. (2000).

47 Referencias facilitadas por Pere Sala i López. Sobre el sector, ver SALA i LÓPEZ, P. (2000) y ZAPATA, S. (1985).

48 MORILLA CRITZ, J., GÓMEZ PANTOJA, J. y CRESSIER, P., eds. (1997). MORILLA CRITZ, J., ed. (1995).

**Tabla 4.**  
**Participación de los países del Magreb en el comercio exterior extracomunitario (1958-2002)**

Años	% Exportaciones	% Importaciones
1958	12,2	7,2
1960	11,5	6,2
1970	4,9	8,9
1979	6,4	5,1
1980	10,7	8,0
1981	11,0	8,8
1985	7,7	10,4
1986	7,1	7,9
1987	6,1	7,6
1988	3,1	3,6
1989	3,2	3,8
1990	3,4	4,4
1991	3,3	4,3
1992	3,1	4,0
1993	3,0	3,8
1994	2,7	3,4
1995	2,8	3,3
1998	2,8	3,1
1999	2,6	3,2
2000	2,5	3,9
2001	2,6	3,9
2002	2,7	3,6

*Fuente: EUROSTAT (2003): Commerce extérieur et intra-Union européenne. Annuaire statistique. 1958-72: UE-6; 1973-80: UE-9; 1981-85: UE-10; 1986-94: UE-12; 1995-2002: UE-15. Magreb: Marruecos, Argelia, Túnez y Libia.*

hacia la Comunidad Europea. Desde una perspectiva sectorial el gráfico 8 certifica como la integración en Europa ha sido un factor decisivo en el crecimiento del sector exportador de frutas y hortalizas español, a costa del retroceso de los productores extracomunitarios. Aunque el éxito se cimentaba en los años anteriores a la adhesión en los que las exportaciones españolas ya superaban a los de todos sus competidores, se consolida y amplía tras la adhesión en 1986, desde la que, a pesar del periodo transitorio establecido, la penetración en el mercado comunitario es cada vez mayor, a mucha distancia de los otros productores mediterráneos.

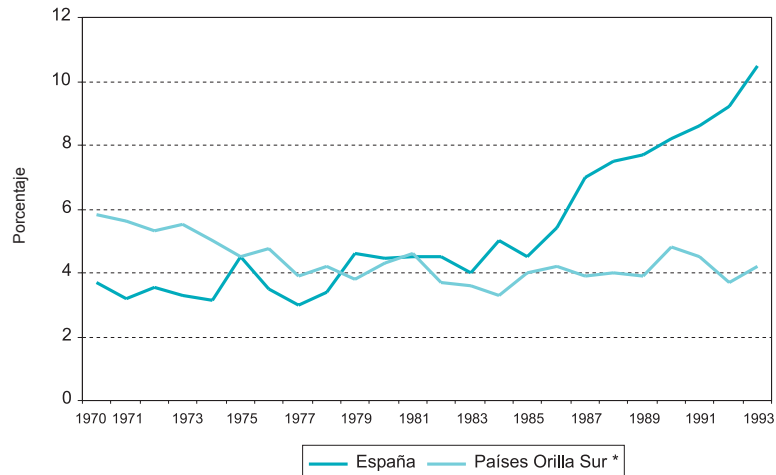
Los gráficos 9 y 10, en los que se representan la evolución del volumen de exportación de tomate (la principal hortaliza) y los índices de exportación de naranja, inciden en algunos de los rasgos ya señalados anteriormente. A saber: el hundimiento de la agricultura comercial argelina desde los tiempos de la independencia y la pérdida de posiciones de las producciones marroquíes respecto de las españolas. Aunque frecuentemente se exponen por parte de las

extiende entre las dos guerras mundiales, con su acompañamiento de conflictos y crisis, tendría la expansión del comercio frutero hasta los años de la segunda posguerra y de la reconstrucción europea. Con el inicio de la época dorada del desarrollo europeo (1950-1973) las expediciones de frutas y hortalizas desde los productores mediterráneos se incrementarán. Hasta este momento, la posición de las producciones norteafricanas era mejor que la española por la integración de aquellos países dentro del área de influencia francesa. Sin embargo, desde la independencia y, sobre todo, con la incorporación de sucesivos países mediterráneos a la entonces Comunidad Europea (Grecia, primero, España y Portugal, más tarde) las frutas y hortalizas de los países de la orilla sur irán perdiendo posiciones en el pujante mercado europeo.

La Tabla 4 testimonia este proceso de distanciamiento en términos relativos, entre las dos orillas que refleja, en buena medida, el retroceso relativo de las exportaciones agrícolas, que no llega a ser compensado por el incremento de las importaciones energéticas (gas natural y petróleo de Libia y Argelia) que desde los años 1970 se han convertido en el principal rubro de las exportaciones magrebíes

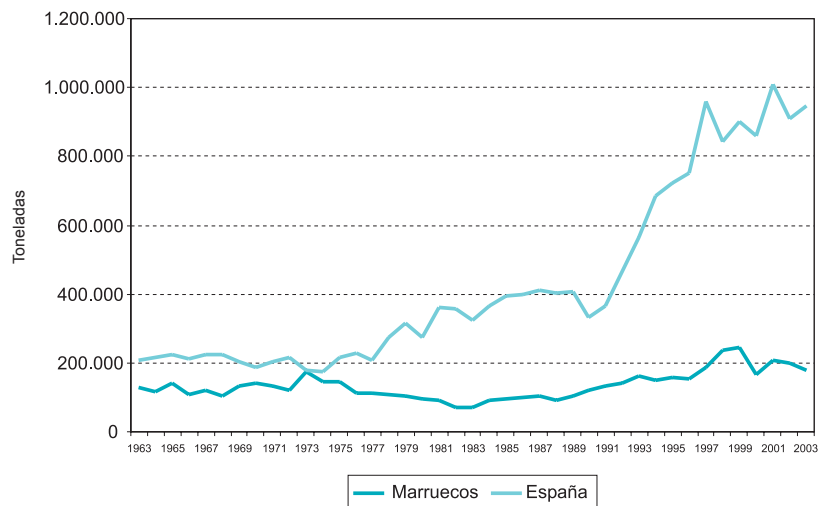


**Gráfico 8. Participación de España y países del Mediterráneo Sur en las importaciones de frutas y hortalizas de la CE (1970-1993)**



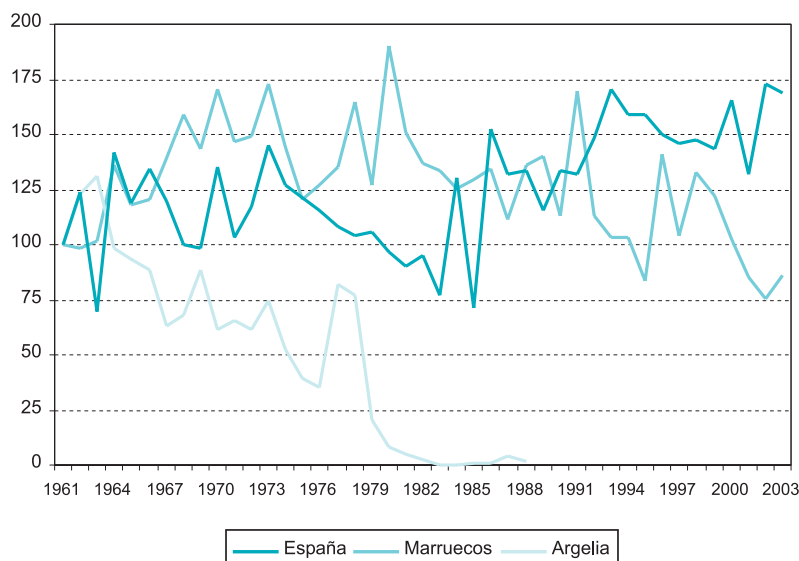
\* Marruecos, Argelia, Túnez Egipto, Israel, Jordania, Libano y Siria.  
Fuente: BENSIDOUN y CHEVALLIER (1998), p. 37.

**Gráfico 9. Exportaciones de tomate (1963-2003)**



Fuente: FAO.

asociaciones de productores españoles quejas ante la competencia marroquí, la magnitud de su presencia en los mercados internacionales es cinco veces menor que la española. Una distancia que ha ido abriéndose desde los años 1970-1980 y que se dispara tras la apertura total del mercado comunitario para la producción española en los años 1990. Es cierto, no obstante, que el cupo asignado a Marruecos compite más con el calendario productor español que con el de otros agricultores de la UE, pero a pesar de ello, la horticultura marroquí adolece todavía, a pesar de su gran potencial, de defectos que impiden una mejora de su competitividad

**Gráfico 10. índices de exportaciones de naranjas, 1961-2003 (1961=100)**


Fuente: FAO.

estructural, aunque en precios puedan coyunturalmente ser lesivos para los intereses de la producción española.

Desde el punto de vista del mercado, la dependencia preponderante del mercado galo es un factor de debilidad; pero más importante es atender al entorno social y productivo que ha generado hasta ahora la producción marroquí. De hecho, el desarrollo de la agricultura intensiva al otro lado del estrecho responde a un modelo social y empresarial muy diferente del europeo. La investigación llevada a cabo recientemente por José Ángel Aznar es bastante clarificadora y nos permite observar como, de algún modo, la herencia colonial sigue presente. Para este autor, el sector agrario marroquí está obstaculizado por una elevada fragmentación, lo que impide que se constituya como un *Sistema Productivo Local*, en donde se produzcan desbordamientos tecnológicos. Su carácter de enclave (dependiente de la fuerte presencia del capital francés en la promoción de las explotaciones agrarias), no es característico de un modelo de crecimiento endógeno y limita los efectos de arrastre del desarrollo agrícola, tal y como se pueden observar en otros escenarios de la agricultura intensiva del arco mediterráneo español<sup>49</sup>.

49 AZNAR SÁNCHEZ, J.A. (2004).

50 MIGNON, C. (1982). Un análisis comparativo entre distintas regiones mediterráneas (entre ellas, el Rif y las Alpujarras) desde la historia ecológica en MCNEILL, J.R. (1992).

51 VIGNET-ZUNZ, J. (1997).



## 6. A una escala regional. Campesinos y Fellahs: El Rif y la Andalucía mediterránea

A una escala regional se pueden vislumbrar mejor las analogías y las diferencias en los procesos históricos que han afectado a las sociedades de ambos lados del estrecho. Escojo a tal propósito la comparación entre dos ámbitos que a su proximidad unen fuertes similitudes ambientales y que conforman los dos semiarcos que confluyen en el estrecho de Gibraltar: el Rif marroquí, de un lado, y la Andalucía mediterránea, de otro.

La trayectoria histórica de los grupos sociales mayoritarios a ambos del Mar de Alborán, resulta aleccionadora. La montaña rifeña y la montaña andaluza han sido el solar de un campesinado minifundista que ha practicado históricamente un policultivo en el que se han combinado los cereales, básicos para la alimentación humana, con la producción de hortalizas o frutas durante los veranos<sup>50</sup>. Los pastizales, frecuentemente de propiedad colectiva, daban sustento a un ganado que proporcionaba el suministro imprescindible de proteínas, a la vez que el bosque en la montaña constituía el reservorio energético y de materiales para aquellas sociedades tradicionales. No resulta difícil encontrar parecidos entre los agroecosistemas mediterráneos de ambos lados del estrecho. Desde el punto de vista ambiental, se produce la misma fragmentación del espacio por la presencia de una cadena montañosa cercana al mar, la misma lucha contra una penuria en las precipitaciones que se manifiesta en el rápido incremento de la aridez hacia el este (hacia el cabo de Gata en la orilla norte y hacia la desembocadura del río Muluya, en el litoral africano) e incluso la misma pelea contra la “tiranía de las pendientes” (Mignon), que queda plasmada en esos testimonios del ímprobo esfuerzo de los campesinos de uno y otro lado, por mantener la humedad, corregir la escorrentía y defender la tierra fértil de la erosión, mediante la construcción de bancales sostenidos por muros de piedra, de tierra o por setos de vegetación. Los elementos comunes, que en diferentes prácticas culturales han sido rastreados por antropólogos y geógrafos<sup>51</sup>, se completan con la coincidencia en las estrategias de pluriactividad que han desarrollado los grupos domésticos, mediante el desarrollo de una destacada manufactura o artesanía rural basada en la transformación de los recursos disponibles (cuero, cerámica, textiles, metales...), o a través de la obtención de ingresos complementarios mediante la participación en migraciones estacionales. Éstas se ha dirigido hacia áreas más o menos próximas en las que determinadas faenas agrícolas (la siega) e incluso pesqueras, han disparado estacionalmente la demanda de mano de obra, cubierta, en gran medida, por los desplazamientos de grupos de campesinos procedentes de estos espacios montañosos y con un calendario agronómico diferente al de las grandes llanuras del Tell en Argelia o del Guadalquivir o La Mancha, en España<sup>52</sup>.

50 MIGNON, C. (1982). Un análisis comparativo entre distintas regiones mediterráneas (entre ellas, el Rif y las Alpujarras) desde la historia ecológica en MCNEILL, J.R. (1992).

51 VIGNET-ZUNZ, J. (1997).

52 Sobre las migraciones estacionales de braceros de la Andalucía montañosa hacia la campiña, véase: FLORENCIO PUNTAS, A. y LÓPEZ MARTÍNEZ, A.L. (2000) y SÁNCHEZ PICÓN, A. (1988). Las emigraciones estacionales rifeñas en AZIZA, M. (2003).

El Rif, como la Alta Andalucía hasta mediado el siglo XX cuando se disparó la despoblación de los municipios del interior, ha sido un territorio que ha soportado unas relativamente elevadas densidades de población. Frente a las llanuras del Sebou que miran al Atlántico o las mesetas del interior, ambas pobladas por grupos de ganaderos seminómadas fuertemente arabizados, y con densidades de población muy bajas hasta bien entrado el siglo XX, las montañas del Rif, con una población bereber mayoritaria, han mostrado una ocupación humana mucho más intensa que se manifestaba en densidades de población superiores a los 30 hab/km<sup>2</sup><sup>53</sup>. En la orilla europea, por su parte, en las provincias de la Andalucía Oriental, el progreso de la ocupación humana tras la expulsión de los moriscos en 1571, sería lento en el siguiente siglo, una vez puesta en marcha la repoblación cristiana, pero se aceleraría en el siglo XVIII hasta superar a las cifras de los tiempos de la conquista mediada la centuria –unos 60.000 habitantes en la comarca de la Alpujarra, el epicentro montañoso de la región-, y proseguir hasta mediado el siglo XIX en que se alcanzaría el cenit demográfico en las comarcas del interior, con densidades superiores a la media nacional, perceptibles incluso en el área más oriental del antiguo reino nazarí, tradicionalmente muy poco poblado y que en 1857, organizado administrativamente como provincia de Almería, presentaba con unos 36 hab/km<sup>2</sup>, un índice por encima del español<sup>54</sup>.

Ya a principios del siglo XIX la presión demográfica era tan fuerte en algunas de las comarcas de la montaña mediterránea andaluza que un agudo observador como Simón de Rojas, dentro de las notas redactadas durante su periplo por el reino de Granada (1805-1809), recogería la expresión de *jornaleros universales* para calificar a los vecinos del Almanzora, las Alpujarras y los Filabres, por su disposición a aprovechar las oportunidades de empleo que se ofrecían en un circuito amplio por que iba desde las tierras de Jerez y Arcos de la Frontera, hasta las del reino de Jaén y el campo de Cartagena<sup>55</sup>.

Aunque las dificultades de comienzos de siglo, hubieran podido ralentizar el crecimiento de la población altoandaluza, el impacto del *boom* minero a partir de 1820, se sentiría en un crecimiento tan notable que puso al oriente andaluz por encima de las tierras bajas a mediados del siglo XIX. Este dinamismo, compartido y extendido a otras provincias mediterráneas, convertiría al Sureste mediterráneo en un auténtico vivero humano adonde, desde la década de 1850, acudirían los agentes reclutadores de mano de obra de las compañías francesas que impulsaban la colonización agrícola de las tierras del Oranesado<sup>56</sup>. Los espasmos de la activi-

53 AMÍN, S. (1966), p. 31.

54 Los datos de la población en la Edad Moderna en VINCENT, B. (1981), p. 364. La aceleración demográfica en Almería durante la primera mitad del siglo XIX en SÁNCHEZ PICÓN (1992).

55 De ROJAS CLEMENTE RUBIO, S. (1805-1809, edición de Gil Albarracín, A. (2002), p. 500. Debo esta referencia a la amabilidad de Juan García Latorre.

56 Los desplazamientos fueron alentados por la administración colonial francesa y por la activa presencia en territorio peninsular de agentes de la «Compagnie Franco-Algèrienne», concesionaria de los extensos atochales de las altiplanicies del Tell, que al socaire de la gran demanda internacional de esparto para la fabricación de papel, puso en marcha un sustancioso negocio. Con el concurso de los expertos recolectores almerienses y levantinos, la explotación de los amplios espartizales de la meseta oranesa avanzaría y la materia prima se conduciría por ferrocarril hasta el puerto de Arzew, al este de Orán. La Administración española, por su parte, mantuvo muy poca información al respecto, tanto en lo referente a la cuantía como a las causas de estos desplazamientos. El gobierno y la sociedad española en general se vieron sorprendidos ante la magnitud del fenómeno con ocasión de las matanzas de Saïda de 1881. SÁNCHEZ PICÓN, A. y AZNAR SÁNCHEZ, J.A. (2002).





dad minera, y la presión malthusiana sobre un territorio donde las roturaciones había ampliado la superficie cultivada hasta terrenos marginales, provocaron la detención del crecimiento demográfico durante la segunda mitad del XIX<sup>57</sup>. Estas circunstancias espolearían la emigración estacional a la siega del cereal o a la recolección de los frutos de los viñedos y espartizales del Tell argelino, a fin de obtener los ingresos imprescindibles para asegurar la supervivencia de las familias campesinas.

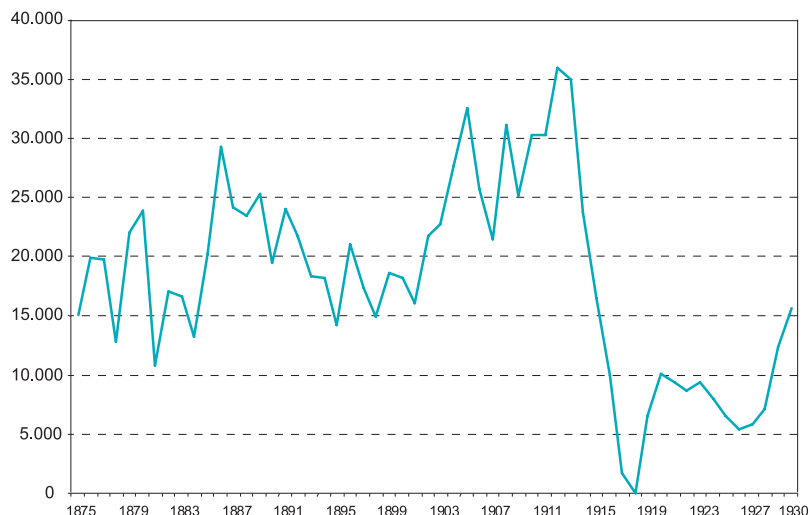
El movimiento migratorio de españoles hacia Argelia se había iniciado muy pronto con la aparición de contingentes de menorquines en los primeros compases de la colonización francesa de Argelia (a partir de la conquista de 1830), pero tomaría mayor extensión a partir de 1840-50, cuando sean sobre todo emigrantes de las provincias del Sureste (Almería, Murcia y Alicante) los que integren la mayor parte de este flujo. La emigración española hacia Argelia se concentraría en la región más occidental, en el Oranesado. Una emigración de temporada, desde abril hasta septiembre, llenaba de jornaleros españoles los campos de las inmediaciones de Orán, dedicados a la siega y a otras tareas estacionales. La preponderancia de la provincia de Almería es ya notoria a partir de 1870, y desde entonces hasta finales de siglo, se colocará por delante de Alicante y Murcia en el origen de las gentes que desembarcan cada año en la costa magrebí. Entre 1875 y 1914 el contingente anual de emigrantes oscilaría entre las 15 mil y las 30 mil personas. La interrupción posterior tras el estallido del conflicto europeo, marcaría la etapa de declive de este movimiento que a pesar de una tímida recuperación, pasaría a ser insignificante en los años 1930.

En este escenario, los trabajadores españoles se encontrarán con los jornaleros rifeños que según algunos testimonios coetáneos, se trasladaban en un número próximo a los veinte mil hasta las fincas de los colonos europeos en Argelia a la altura de 1859. En la última década del ochocientos, la población de origen rifeño registrada en la zona de Orán se situaba por encima de las 12 mil personas<sup>58</sup>. Estas emigraciones estacionales seguían el sentido desde las dos áreas cercanas (el sureste español y el norte marroquí) con abundancia de factor trabajo como consecuencia de una situación de sobrepoblación relativa, hacia unas tierras nuevas, recién roturadas, que necesitaban una provisión abundante de mano de obra para cubrir los estacionales picos de demanda de trabajadores agrícolas para la recolección y la vendimia. La importancia cuantitativa de la aportación de la mano de obra marroquí a la tarea colonizadora en Argelia sería significativamente menor que la española, ya que, entre otras razones, el contingente demográfico del que se nutría era mucho menor. Hacia 1880 ya eran casi 95 mil los españoles residentes en Argelia, a pesar del carácter golondrina de estos desplazamientos. La competencia en el mercado de trabajo entre los inmigrantes procedentes de las dos orillas había sido muy dura desde la década de 1840, en el comienzo mismo de la colonización europea<sup>59</sup>.

57 GARCÍA LATORRE, J., SÁNCHEZ PICÓN, A. y GARCÍA LATORRE, J. (2001).

58 AZIZA, M. (2003).

59 BONMATÍ ANTÓN, J.F. (1992). Referencia a la competencia laboral marroquí en p. 34.

**Gráfico 10. Llegadas de emigrantes españoles a Argelia (1875-1930)**


Fuente: SÁNCHEZ ALONSO (1995) y VILAR RAMÍREZ (1989).

Durante la segunda mitad del siglo XX las trayectorias económicas y migratorias de las dos regiones se separarán netamente. El éxodo rural en las comarcas de la montaña andaluza se dirigirá hacia las regiones más industrializadas del resto de España (Cataluña, especialmente) y del Occidente europeo (Alemania, Suiza, Francia y Bélgica), pero también hacia las ciudades de la región (Málaga, Granada y Almería) y, particularmente, hacia la franja litoral, desde el Campo de Gibraltar hasta el Cabo de Gata, donde se concentran hoy las casi tres cuartas partes de la población altoandaluza. La costa, con la combinación del *boom* turístico, nacido en el área occidental (la “Costa del Sol” malagueña) y del fenómeno del desarrollo de la agricultura intensiva y de su industria auxiliar que ha eclosionado desde el este, en el litoral almeriense, ha dado cobijo a dos de los sectores de mayor crecimiento de la economía española en la segunda mitad del siglo XX. El cambio estructural acaecido en la economía regional, con el profundo reajuste en la asignación de los factores productivos, ha colocado al Mediterráneo andaluz (Málaga y Almería, sobre todo) dentro de las zonas de mayor dinamismo económico en la España de finales del siglo XX.

Al otro lado, en la economía rifeña no encontramos apenas ecos de transformaciones de esta magnitud. Aunque el excedente poblacional que ha producido la transición demográfica marroquí de la segunda mitad del siglo XX ha impulsado el crecimiento de los núcleos urbanos de la región (Tánger y Tetuán, aparte de otros núcleos intermedios) y un potente flujo migratorio hacia Europa (Francia, primero, en los 60 y 70, España, más tarde), la mayoría de la población activa sigue dependiendo de la agricultura y, desde luego, no ha habido en su amplio litoral un desarrollo turístico reseñable. Las dificultades orográficas, apenas paliadas por una insuficiente red de transporte, perpetúan la desconexión y la fragmentación del espacio económico rife-



ño. Incluso, el desarrollo, aunque limitado y parcial, que está teniendo la agricultura intensiva en algunas zonas de Marruecos, busca en las depresiones atlánticas, como la región de Agadir, y no en el antiguo territorio del campesinado bereber, su área de expansión<sup>60</sup>.

Sin embargo, la agricultura de la montaña del norte de Marruecos no se ha mantenido inmóvil. Se ha desarrollado una vía de especialización e intensificación insólita y difícil de cuantificar pero que ha convertido a la región en una de los mayores productores del mundo de cannabis y en el área cultivada de cáñamo mayor del planeta. Las estimaciones de principios de los años 1990 que situaban la superficie cultivada en unas 50.000 hectáreas, se han visto sobrepasadas por los datos reconocidos hacia 2001 que cifraban en más de 100.000 hectáreas la superficie destinada al cultivo de la hierba del cannabis. La expansión del cultivo de cáñamo en la zona, desde el Rif central hacia el este y el oeste, resulta, en opinión de los observadores, impetuosa, empujada por factores de oferta y de demanda<sup>61</sup>. El crecimiento de la producción está favorecido por la disponibilidad de recursos naturales (tierra y agua) y humanos (agricultores) que amplían un cultivo tradicional y con bajas barreras técnicas tanto para la obtención de la planta como para su procesado para la obtención de la resina (hachís). Desde el punto de vista de la demanda, la proximidad del mercado europeo, con un consumo creciente desde los años 70, a pesar de la penalización, genera incentivos para la ampliación del negocio. Por otro lado, la decisión del agricultor rifeño de orientarse hacia este tipo de producciones resulta racional dada las condiciones de los mercados. Otras vías de especialización, como las que pudieran derivarse de la opción por la horticultura intensiva, se encuentra limitada, por ahora, por las restricciones de acceso a los mercados europeos todavía vigentes y presenta barreras técnicas y financieras más elevadas. Sin embargo, la extensión del cultivo del kif está generando una presión insostenible sobre los recursos naturales de la zona. La deforestación feroz en muchos parajes de la montaña rifeña, la sobreexplotación de acuíferos o los excesos en el uso de fertilizantes y pesticidas, están poniendo en peligro el capital natural de la comarca y el mantenimiento de bienes públicos ambientales en un entorno de grave riesgo erosivo<sup>62</sup>. Asimismo, parece admisible suponer que esta producción pueda dificultar el crecimiento de otras alternativas de desarrollo económico (agricultura intensiva de producciones “legales” o turismo) que podrían competir por el uso de los factores productivos o que podrían alterar las condiciones en que se produce la logística del tráfico y transporte de la droga.

A todo ello habría que añadir que el tráfico ilegal y el contrabando consiguiente hacia la orilla española, han potenciado la aparición de otros efectos externos, también negativos, de carácter social, concretados en el surgimiento de organizaciones mafiosas que suponen un riesgo para la salud cívica de la zona. La existencia de estas entidades comercializadoras al margen de la ley, multiplica el riesgo de corrupción de la administración, lo que desdibuja y deslegitima la presencia del Estado en la zona, promocionando, en suma, unos modelos de

60 AZNAR SÁNCHEZ, J.A. (2004).

61 La prensa recoge con frecuencia datos de diferentes agencias gubernamentales que ayudan a situar las dimensiones de esta actividad. Por ejemplo: “El País”, 22-07-2001, o “El Mundo”, 28-12-2003.

62 CHIKI, N.E. y EL ABDELLAOUI, M. (1997).

liderazgo social perniciosos para el desarrollo social y económico. Las conexiones entre las redes ilegales del hachís y de la emigración, agravan este panorama. Con destino hacia la orilla rica del norte, cada noche desde la costa marroquí se preparan los cargamentos de personas y mercancías, ambas ilegales, que constituyen el principal flujo económico que las conecta hoy y que da cuenta de las muy diferentes vías de transformación económica y social acometidas a ambos lados del estrecho.

Aunque en apariencia la encrucijada en la que se abrió el foso entre los campesinos de las dos orillas pudiera parecer, en términos históricos, reciente, ya que hasta mediados del siglo XX en las dos zonas predominaba una sociedad tradicional de base agraria con una baja productividad; si observamos con un poco de sensibilidad histórica, o por el muy largo plazo, su respectiva evolución, podremos determinar algunas decisivas diferencias que mucho más atrás en el tiempo, han podido orientar trayectorias tan dispares. Algunas de ellas serían de carácter institucional, relativas a la configuración social y cultural de los *fellahs* bereberes y los campesinos andaluces, sobre las que, sin embargo, a pesar de su importancia, no me voy a extender. Sí me gustaría, por lo menos, señalar otras diferencias que tiene que ver con la articulación territorial, de un lado, y las diferentes rentas de localización, y, por otro lado, por las notables diferencias en los procesos de integración económica internacional de estas dos zonas.

Entre el litoral europeo y el litoral africano ya existían significativas diferencias de escala en el siglo XVIII, en la centuria anterior a la de la industrialización europea. La recuperación económica y comercial de la costa del antiguo reino de Granada gira en torno a la ciudad de Málaga y su puerto, beneficiados por la liberalización del comercio americano e inductores del crecimiento de una agricultura de carácter comercial en su entorno (las exportaciones de vino o de pasas). Con una perspectiva histórica creo que se puede sostener la existencia de una onda larga de desarrollo que desde esta época comenzaba a marcar diferencias con la ribera sur. La presencia de ciudades relativamente importantes, con el núcleo malagueño como catalizador del crecimiento del comercio y de diferentes ramas industriales que fueron desde el sector agroalimentarios (vinos, aceites) al metalúrgico o la química, ponían de manifiesto la existencia de unos recursos financieros y humanos y la ampliación de unas redes comerciales que conectaban con la pujante demanda europea, que no podemos encontrar en el litoral norteafricano<sup>63</sup>. Aunque a lo largo de todo el periodo que va desde el XVIII a las grandes transformaciones de la segunda mitad del siglo XX, en la región económica se vivirían descabros y retrocesos económicos que ahondarían la divergencia entre la renta disponible por sus habitantes y las de las zonas más desarrolladas de España y del Occidente europeo, la apertura al mercado y la especialización económica subsiguiente habían creado un entorno favorable al crecimiento a largo plazo y a la aparición de efectos de aglomeración que serían perdurables más allá del fracaso de la “frustrada industrialización del XIX”<sup>64</sup>. La consolidación de una red

63 Sobre el panorama comercial e industrial en el antiguo reino de Granada en el siglo XVIII: SÁNCHEZ PICÓN, A. y PAREJO BARRANCO, A. (2000).

64 Cuestionada por el mayor especialista en la historia industrial regional: PAREJO, A. (1997).



urbana y comercial a lo largo del litoral altoandaluz que desde Málaga irradiaría hacia el este en la primera mitad del siglo XIX (Motril, Adra y Almería), con un activo comercio de cabotaje e internacional, ayudaría a equilibrar el predominio histórico de los núcleos agrourbanos o administrativos y comerciales (Granada) del interior, lo que permitiría a los campesinos de la montaña disponer de intermediarios cercanos para la provisión de servicios mercantiles y financieros. Sólo así se explica la ampliación del cultivo vitícola en el XVIII por los montes de Málaga y por su Axarquía; la recuperación del cultivo de la caña de azúcar en todo el litoral en el siglo XIX, o el fenómeno del espectacular desarrollo del cultivo y la exportación de uva de mesa desde Almería desde mediados del siglo XIX. A pesar del declive y posterior desactivación de estos ciclos de apertura económica y de desarrollo de una agricultura especializada, su existencia impregnaría al medio social de la región de una aptitud hacia el mercado muy diferente de la existente al otro lado del Mar de Alborán. No está de más recordar aquí como en el surgimiento del núcleo de desarrollo agrícola más importante que existe hoy en Andalucía, la horticultura intensiva del litoral almeriense (que contagia de este a oeste al resto de la costa) podemos detectar la tradición de la antigua agricultura familiar, depositaria no sólo de una aptitud y actitud favorables hacia el trabajo duro que podemos encontrar en otras zonas mediterráneas, sino también de un hábito de conexión con el mercado que ya venía de antiguo. En el caso del norte de Marruecos, el litoral no ofrecía un dinamismo económico comparable en las postrimerías de la Edad Moderna. No había, ni habrá a lo largo de los siglos siguientes, en un espacio económico y territorial muy fragmentado, núcleos urbanos comparables, y algunas de los más importantes de los existentes (Ceuta y Melilla) eran verdaderos presidios sometidos a un asedio constante y desconectados, en consecuencia, de su hinterland. En esas condiciones los efectos virtuosos, en términos económicos, territoriales y sociales, de la apertura al comercio y de la integración en los circuitos de la economía internacional, no pudieron apenas percibirse en esta zona.

A pesar de que la complejidad de una comparación como la que acabo de realizar exige tener en cuenta un mayor número de factores a la hora de ponderar las diferentes trayectorias, he tratado de sugerir la existencia de profundas claves históricas en el desarrollo desigual de las dos zonas, más allá de determinadas coincidencias tipológicas o formales que puedan llamar nuestra atención. En términos históricos, en suma, parece que la herencia de la frontera terminó siendo más pesada para la orilla berberisca que para la orilla europea.

## 7. Conclusiones

Este repaso a algunos aspectos que me han parecido relevantes de la historia económica del Magreb, observada desde la orilla española, me permite recapitular, a modo de conclusión, algunas ideas que espero tengan algún interés:

1. La brecha entre los niveles de desarrollo de las dos orillas ya era evidente a comienzos del siglo XIX y ponía de relieve el rezago económico de la orilla sur durante los siglos XVI-XVIII. No obstante, la distancia económica se acentúa extraordinariamente en la segunda mitad del siglo XX, cuando se produce la explosión demográfica en el Magreb, a la vez que en España coincide la maduración de su nivel de desarrollo con la culminación de su transición demográfica.
2. El obstáculo que para la activación de los recursos de la zona supuso la situación de frontera y enfrentamiento de los siglos de la edad moderna y, en especial, el legado pernicioso para el largo plazo, de actividades económicas improductivas como el corso y la piratería.
3. Las insuficiencias del proceso de desarrollo impulsado por la administración colonial durante los siglos XIX y XX en la ribera norteafricana. Esto fue particularmente visible en las carencias del crecimiento de una agricultura mediterránea especializada que, a diferencia de la española, no era el ejemplo de un proceso de desarrollo endógeno sino una vía importada. En estas circunstancias, el evidente progreso en la integración euromediterránea se produce en un marco de dependencia colonial que la hace muy vulnerable.

La etapa posterior a la independencia, que coincide con las primeras fases de la construcción de la integración europea, va acentuando la marginación y el distanciamiento entre las dos orillas. Durante las últimas décadas las producciones mediterráneas (las agrícolas, fundamentalmente), compiten en unas condiciones muy desiguales en el mercado europeo tanto desde el punto de vista institucional como comercial y técnico. La apertura inaugurada por la firma del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea en 1996, con la perspectiva de colaboración y de zona de libre intercambio en el año 2010, abre un escenario nuevo que debe ayudar a que de nuevo transiten recursos (capital y conocimiento) hacia el sur.

4. La ampliación de la brecha coincide con la irrupción, inesperada para la orilla española, de un fenómeno migratorio que ocupa hoy el papel central en las relaciones euromediterráneas desde muy diferentes puntos de vista (viabilidad del Estado del Bienestar, estrategias de codesarrollo, políticas de integración...). Después de siglos en que nuestros contactos se han balanceado entre la ignorancia y la desconfianza, las relaciones con nuestros vecinos del sur ocupan el centro del debate social y político y son de enorme interés estratégico de cara al futuro.



## Bibliografía

- AGÉRON, C.R. (1968): *Les Algériens musulmans et la France, 1871-1919*. París, PUF.
- AKESBI, N. (1995): “La política de ajuste estructural en la agricultura marroquí (de la “política de los pantanos” a la de liberalización). *Revista española de Economía Agraria*, 172, 77-96.
- ALONSO ACERO, B. (2000): *Orán-Mazalquivir, 1589-1639: una sociedad española en la frontera de Berbería*. Madrid. CSIC.
- AMIN, S. (1966): *L'Économie du Maghreb. La colonisation et la décolonisation*. París. Les éditions de Minuit.
- ANDÚJAR CASTILLO, F. (en prensa): “Los rescates de cautivos en las dos orillas del Mediterráneo y en el mar (alafías) en el siglo XVI”, *Mélanges de l'Ecole française de Rome*.
- AZIZA, M. (2003): “Un siècle et demi de l'emigration rifaine: de l'emigration saisonnière vers Algérie à l'emigration permanente en Europe”, *Entre mondialisation et protection des droits. Dynamiques migratoires marocains: histoire, économie, politique et culture*. Casablanca, 13-15 juin 2003 (texto disponible en [http://www.generiques.org/migrations\\_marocaines.html](http://www.generiques.org/migrations_marocaines.html)).
- AZNAR SÁNCHEZ, J.A. (2004) : *Análisis comparado de la competitividad de la horticultura intensiva de España y Marruecos. El caso de Agadir y Almería*. Tesis Doctoral. Universidad de Almería.
- BACON, L.B. y SCHLOEMER, F.C. (1940): *World Trade in Agricultural Products*. Rome. International Institut of Agriculture.
- BAIROCH, P. (1999): “Les écarts de revenus étaient-ils importants avant le développement économique moderne?”, en *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*. París. La Découverte, pp. 143-154.
- BANCO MUNDIAL (2000): *En el umbral del siglo XXI. Informe sobre el desarrollo mundial*. Madrid. Mundi-Prensa.
- BENSIDOUN, I. y CHEVALLIER, A. (1998): “La diversité du développement économique et des échanges dans le bassin méditerranéen”, en *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le bassin méditerranéen*. París, OCDE, pp. 27-52.
- BERNARD, A. (1930): “L'Algérie” en Hanotaux, G. y Marineau, A. *Histoire des colonies françaises et l'expansion de la France dans le monde*. En <http://www.ldh-toulon.net>.
- BONMATÍ ANTÓN, J.F. (1992): *Los españoles en el Magreb (siglos XIX y XX)*. Madrid. MAPFRE.
- BRAUDEL, F. (1976<sup>2</sup>): *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. Madrid, FCE. 2 vols.

- BURGOS MADROÑERO, M. y LACOMBA, J.A. (1996): "El sector pesquero en Andalucía en la primera mitad del siglo XIX". *Revista de Estudios Regionales*.
- BUTI, G. (2003): "Ports de Méditerranée (fin XVIII-début XIX s.)" en Morales Moya, A., coord., *1802. España entre dos siglos. Ciencia y Economía*. Madrid. Ministerio de Educación y Cultura, pp. 377-399.
- CENTRE D'ÉTUDES DE POLITIQUE ÉTRANGÈRE (1952). *Industrialisation de l'Afrique du Nord*. Paris. A.Colin.
- CHIKI, Nour Eddine y EL ABDELLAOUI, Mohamed (1997): "El regadío y las transformaciones agrarias en el Rif", en González Alcantud, J.A. et al., eds., pp. 255-282.
- COURTINAT, R. (2003): *La piraterie barbaresque en Méditerranée XVI-XIXe siècle*. Paris. Gandini.
- EUROSTAT (2003): *Comerce extérieur et intra-Union européenne. Annuaire statistique. 1958-72*.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, R. y MARTÍNEZ SHAW, C. (1983): "La pesca en España en el siglo XVIII. Una aproximación cuantitativa". *Revista de Historia Económica*, II, 3, pp. 183-202.
- FLORENCIO PUNTAS, A. y LÓPEZ MARTÍNEZ, A.L. (2000): "Las Migraciones Estacionales Agrarias en Andalucía Anteriores al Siglo XX", *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*. Vol. XVIII. Num. I. 2000, pp. 71-100.
- FONTENAY, M. (1986): "Los fenómenos corsarios en la 'periferización' del Mediterráneo en el siglo XVII", en Pérez Picazo, M.T., Lemeunier, G. y Segura, P., eds.: *Desigualdad y dependencia. La periferización del Mediterráneo Occidental (s. XII-XIX)*. Monográfico de Áreas. *Revista de Ciencias Sociales*, pp. 116-121.
- GARCÍA ARENAL, M. y BUNES, M. A. de (1992): *Los españoles y el Norte de África. Siglos XV-XVIII*, Madrid, Mapfre.
- GARCÍA LATORRE, J., SÁNCHEZ PICÓN, A. y GARCÍA LATORRE, J. (2001): "The Man-Made Desert: Effects of Economic and Demographic Growth on the Ecosystems of Arid Southeastern Spain". *Environmental History*, January, 6:1, pp. 75-94.
- GIL ALBARRACÍN, A. (2004): *Documentos sobre la defensa de la costa del Reino de Granada (1497-1857)*. Barcelona. GBG.
- GONZÁLEZ ALCANTUD, J.A., GONZÁLEZ de MOLINA, M., MALPICA CUELLO, A. y VIGNET-ZUNZ, J., eds.: *Transformaciones agrarias en Andalucía Oriental y Norte de Marruecos*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.
- HANNA, N. ed. (2002): *Money, Land and Trade. An Economic History of the Muslim Mediterranean*. London-New York. I.B. Tauris Publishers.





- LÓPEZ GONZÁLEZ, Juan Jaime (1978): "El comercio y el movimiento portuario de Málaga durante el reinado de Carlos IV", Actas de I Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Moderna (siglo XVIII). Córdoba, M.P. y Caja de Ahorros de Córdoba, pp. 301-319.
- LOURIDO DÍAZ, R. (1989): *Marruecos y el mundo exterior en la segunda mitad del siglo XVIII. Relaciones político-comerciales del sultán Sidi Muhammad B. Allah (1757-1790) con el exterior*. Madrid. Ministerio de Asuntos Exteriores.
- MADDISON, A. (2003): *The World Economy. Historical Statistics*. Paris. OCDE.
- MARTÍN CORRALES, E. (2001): *Comercio de Cataluña con el Mediterráneo musulmán (siglos XVI-XVIII). El comercio con los enemigos de la fe*. Barcelona. Bellaterra.
- MARTÍN CORRALES, E. (2002): *La imagen del magrebí en España. Una perspectiva histórica, siglos XVI-XX*. Barcelona. Bellaterra.
- MCNEILL, J.R. (1992): *The Mountains of the Mediterranean World. An Environmental History*. Cambridge University Press.
- MIGNON, C. (1982). *Campos y campesinos de la Andalucía Mediterránea*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.
- MORALES LEZCANO, V. (2002): *El colonialismo hispano-francés en Marruecos (1898-1927)*. Granada. Universidad.
- MORÉ, I. (2004): "The Economic Step between Neighbours: The Case of Spain-Morocco", *Mediterranean Politics*, 9, 2, pp. 165-200.
- MORILLA CRITZ, J., GÓMEZ PANTOJA, J. y CRESSIER, P., eds. (1997): *Impactos exteriores sobre el mundo rural mediterráneo*. Madrid. MAPA.
- MORILLA CRITZ, J., ed. (1995): *California y el Mediterráneo. Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*. Madrid. MAPA.
- PANZAC, D. (1999): *Les corsaires barbaresques. La fin d'une épopée, 1800-1820*. Paris. CNRS.
- PAREJO BARRANCO, A. (1997) : *La producción industrial de Andalucía (1830-1935)*. Sevilla. IDR.
- PÉREZ PICAZO, M.T. (1994): "La disolución de las sociedades campesinas tradicionales en el mundo mediterráneo" en Sánchez Picón, A., ed.: *Agriculturas campesinas y mundo mediterráneo*. Almería. IEA, pp. 15-43.
- PLANCHAIS, Jean (1986): "Le peuple pied-noir. Les repatriés". *Le Monde*, 16-16 juin 1986.
- PNUD (2002): *Informe sobre Desarrollo Humano*. Madrid.
- PRADOS de la ESCOSURA, L. (2003): *El progreso económico de España (1850-2000)*. Madrid. Fundación BBVA.

- PUJOL, J., GONZÁLEZ de MOLINA, M., FERNÁNDEZ PRIETO, M., GALLEGO, D. y GARRABOU, R. (2001): *El pozo de todos los males. Sobre el atraso de la agricultura española contemporánea*. Barcelona. Crítica.
- ROJAS CLEMENTE RUBIO, S. de (1805-1809): *Viaje a Andalucía. Historia Natural del reino de Granada (1804-1809)*. Edición de Gil Albarracín, A. (2002), Barcelona, GBG.
- SALA i LÓPEZ, P. (2000): “Tecnologia, empresa i mercat en les indústries del suro”, en Maluquer de Motes, J., dir.: *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*. Barcelona, Enciclopèdia Catalana.
- SÁNCHEZ ALONSO, B. (1995): *Las causas de la emigración española, 1880-1930*. Madrid, Alianza.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. y AZNAR SÁNCHEZ, J.A. (2002): “Diversidad migratoria en las dos orillas del Mediterráneo. De las experiencias históricas al desafío actual”, en Pimentel, M., coord.: *Procesos migratorios, economía y personas*. Almería, Mediterráneo Económico, 1, pp. 152-174.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. y PAREJO BARRANCO, A. (2000): “La economía (II). Industria, transportes y comercio” en Andujar Castillo, F., ed.: *Historia del Reino de Granada III. Del Siglo de la Crisis al fin del Antiguo Régimen (1630-1833)*. Granada, Universidad, pp. 393-430.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. (1992). *La integración de la economía almeriense en el mercado mundial (1778-1936). Cambios económicos y negocios de exportación*. Almería, IEA.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. (1988): “Marchar a las Andalucías: un episodio migratorio en la Almería del siglo XIX”, en *Homenaje al Padre Tapia. Almería en la Historia*. Almería. Caja de Ahorros.
- SERNA, A. de la (2001): *Al Sur de Tarifa (Marruecos-España, un malentendido histórico)*. Madrid. Marcial Pons.
- SPRECHER, J. (2003): *Le statut de l'Algérie et de ses habitants*. <http://www.ldh-toulon.net>.
- SWEARINGEN, W. D. (1987): *Moroccan Mirages. Agrarian Dreams and Deceptions, 1912-1986*. Princeton. Princeton University Press.
- VALENSI, L. (1978): “Le monde musulman” en Leon, P.: *La domination du capitalisme, 1840-1914*. Paris, A. Colin.
- VIGNET-ZUNZ, J. (1997): “Primeros elementos para una comparación entre dos sociedades de montaña (Rif Occidental y Andalucía Mediterránea)”, en González Alcantud, J.A., González de Molina, M., Malpica Cuello, A. y Vignet-Zunz, J., eds.: *Transformaciones agrarias en Andalucía Oriental y Norte de Marruecos*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid, pp. 155-186.
- VILAR, J.B. (1989): *Los españoles en la Argelia francesa, 1830-1914*. Madrid. CSIC.



- VINCENT, B. (1981): “Economía y sociedad en el reino de Granada (siglo XVII)” en Domínguez Ortiz, A., dir.: *Historia de Andalucía vol. VI*. Barcelona, Planeta, pp. 353-372.
- YUN CASALILLA, B. (2004): *Marte contra Minerva. El precio del Imperio español, c. 1450-1600*. Barcelona. Crítica.
- ZAMBRANA, F. (2000): “De grasa industrial a producto de mantel: transformaciones y cambios en el sector oleícola español, 1830-1986”, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 13-38.
- ZAPATA, S. (1985): “El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935”, en Garrabou, R. et al., eds: *Historia agraria de la España contemporánea. Vol. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*. Barcelona. Crítica.





MEDITERRANEO ECONOMICO

# Mediterráneo e Historia Económica

- La Historia Mediterránea en la larga duración
- Regiones y desarrollo económico en el Mediterráneo
- Sectores protagonistas





## LA INDUSTRIA EN EL MEDITERRÁNEO: UNA HISTORIA EN CONSTRUCCIÓN<sup>1</sup>

*Gerard Chastagnaret*<sup>2</sup>

Reconocida desde hace décadas en España, Italia o Grecia, la historia industrial del Mediterráneo empieza sólo ahora a conquistar su legitimidad científica en Francia. Y eso teniendo en cuenta que, durante el siglo pasado, la costa de la Provenza, de Marsella a la Seyne, fue uno de los principales centros franceses de construcciones mecánicas y de la metalurgia de los no ferrosos, y que el espacio urbano marsellés aún muestra, para quien sabe verlas, las señales de un rico pasado industrial; que la Provenza posee una tradición bicentenaria en la industria química y que el aluminio se produce allí desde hace más de un siglo. Podrían multiplicarse los ejemplos, al margen incluso de toda referencia a Fos, que se percibe como un injerto aislado, de origen exterior y de resultados ambiguos.

Esta discordancia entre la amplitud del campo y la larga modestia de los trabajos tienen que llevar al historiador a interrogarse sobre sus objetos de estudio, sus conceptos de referencia y sus métodos de trabajo: ¿Por qué, durante mucho tiempo, se ha estudiado poco y a veces tan mal la industria mediterránea? Lejos de querer elaborar una hagiografía industrial del Mediterráneo, tan indefendible como la mera ignorancia, el presente artículo pretende a sacar a la luz los mecanismos intelectuales que durante mucho tiempo han obstaculizado la investigación, subrayar las evoluciones que se han producido en los últimos quince años, primero en territorios vecinos, y destacar algunas imágenes recurrentes, a través de los espacios y de los tiempos, de una actividad que a menudo ha visto cómo su propio dinamismo ha sido confundido con muestras de arcaísmo o de fragilidad. Finalmente, se propondrán algunos ejes para la reflexión y la continuación de los trabajos.

151

### 1. Las lógicas de la ceguera: una doble normalización de la historia

La historiografía francesa no ha sido la única en ser cuestionada. Hasta finales de los años setenta, todos los historiadores mediterráneos percibieron de una manera muy limitada su propia industrialización, porque la habían interpretado a través de unos instrumentos de análisis elaborados a partir de casos enormemente dispares.

---

1 Traducido del francés por Bienvenido Marzo López, becario de investigación de la Junta de Andalucía en la Universidad de Almería (departamento de Economía Aplicada, área de Historia e Instituciones Económicas).

2 Director de la Casa de Velázquez.

## 1.1. La norma de los historiadores: la revolución industrial inglesa

El crecimiento industrial de Gran Bretaña a partir del siglo XVIII ha fascinado a los historiadores hasta tal punto que la industrialización británica se ha visto erigida en modelo a partir del cual debían apreciarse todas las demás experiencias nacionales o regionales<sup>3</sup>. De aquí la aparición de lecturas despectivas no sólo de la industria mediterránea, sino también del conjunto de la industrialización francesa. Desde el final de la segunda guerra mundial y hasta los años sesenta, el análisis de la superioridad británica fue un clásico de la producción historiográfica. Arthur DUNHAM (1953), Rondo CAMERON (1938) y Charles KINDLEBERGER (1964) se cuentan entre los principales representantes de una corriente cuya figura más emblemática es, sin duda, David LANDES (1949 y 1969), tanto por la longevidad de su compromiso con este tipo de análisis como por el vigor de su pensamiento.

De esta manera se valoraron especialmente las innovaciones técnicas, los cambios en la organización de la producción, con la puesta en marcha de grandes fábricas, así como el papel motor desempeñado por algunos sectores concretos como la industria textil (sobre todo la algodonera), el carbón y la siderurgia. Para que fuese portadora de desarrollo, es decir, de progreso irreversible, la industrialización debía acompañarse de cambios cualitativos en los sectores, en las técnicas y en las estructuras.

## 1.2. La normalización de la historia por la economía: las etapas del crecimiento económico

La célebre obra de W. W. ROSTOW (1960) suministró a estos planteamientos el crédito de la ciencia económica. Basándose en gran medida en los estudios sobre el caso inglés, el economista americano distó mucho de ser innovador, pero aportó una formalización teórica, clara y eficaz a un conjunto de ideas reunidas en un sistema ideológico cerrado y aparentemente coherente. Determinó de esta manera las fases sucesivas de todo proceso de industrialización exitoso. Más allá del concepto de *despegue* (*take-off*), cuya fortuna posterior es de sobra conocida, su construcción se basó en algunos conceptos básicos, de entre los que deben destacarse dos. El primero es el de *salto cualitativo* que permite, por ejemplo, distinguir el *verdadero* desarrollo de un simple crecimiento coyuntural. El segundo, complementario del anterior, hace referencia a las *condiciones necesarias* para transitar a un nivel superior de desarrollo, especialmente en el ámbito de la acumulación previa de capitales y de *los sectores punteros* que desempeñan el papel de motor del crecimiento.

---

3 Buen indicador de esta moda de la Revolución Industrial británica son las ediciones sucesivas de la obra de P. MANTOUX, *La Révolution industrielle au XVIIIe siècle*. La primera edición es de 1906, la versión inglesa de 1928 y la reedición francesa traducida del inglés de 1959.





No es nuestra intención analizar aquí las consecuencias, a veces graves, de la puesta en práctica de las recomendaciones implícitas en una obra que ha hecho autoridad. Con otras corrientes de pensamiento, a veces de ideología opuesta, contribuyó a las aberraciones en política económica de países que acababan de conseguir su independencia: desde el agravamiento de la presión fiscal sobre el campo, en nombre de la acumulación previa, hasta la implantación de industrias pesadas, en nombre de la necesidad de *leading sectors*. Varios países mediterráneos “en vía de desarrollo” incurrieron en estos errores. Sin embargo, hay que hacer especial hincapié en las consecuencias historiográficas, ya que fue entonces cuando se asistió a la culminación del proceso descalificador de la industria mediterránea: la ausencia de un sector puntero a la inglesa, con una marcada debilidad del carbón y la siderurgia; así como la supervivencia, a la larga, de técnicas y formas de producción tradicionales; y, por último, la debilidad de las inversiones. Las actividades de transformación en el Mediterráneo acumularon una serie de imágenes negativas, de dispersión, de arcaísmo, de fragilidad y de pura explotación de oportunidades de mano de obra o de mercados. La industria mediterránea parecía depender más bien de las lógicas comerciales; no era portadora ni de modernidad, ni de crecimiento duradero; se trataría, básicamente, de una falsa industrialización.

En estas condiciones, poco puede asombrarse uno del poco interés suscitado por la historia industrial de este espacio. Hasta mediados de los años setenta, la historia económica de los espacios mediterráneos fue ante todo una historia rural del período moderno, como ejemplifican numerosas tesis francesas y españolas, y en particular la gran obra de Emmanuel LEROY-LADURIE. En España, la primera gran obra de historia industrial, la que Jordi NADAL publicó en 1975, llevaba un título con claras connotaciones negativas: *El fracaso de la Revolución industrial en España*. Fuera ya del contexto mediterráneo, ciertos trabajos a contracorriente no encontraron de forma inmediata el eco que merecían, como fue el caso de los de Maurice LÉVY-LEBOYER (1968 y 1970), que mostró la originalidad de ritmo y de modalidades del crecimiento francés. Estos trabajos eran demasiado discordantes con la aún mal lograda historiografía de la historia de los precios, al tiempo que invitaban a renunciar a las conveniencias del conformismo intelectual al que se acogen todas las familias del espíritu.

## 2. Una historia en construcción

### 2.1. Los cuestionamientos de la crisis

Las repercusiones sobre la investigación histórica de la crisis económica que se desencadenó a partir de 1974 tardaron algunos años en manifestarse, pero lo hicieron de manera especialmente viva. Razones no faltaron. El cierre de fábricas, la depresión de varias de las grandes regiones industriales de Europa invitaron a interrogarse sobre el papel de la industria en el empleo, sobre el propio carácter irreversible del desarrollo. Además, entre los sectores industriales, fueron los tres grandes triunfadores del siglo XIX y de los primeros años del XX los

que sufrieron las peores dificultades y causaron las crisis regionales más profundas: la industria textil, el carbón y la siderurgia. En cambio, otras industrias vinculadas al sector agroalimentario o a los bienes de consumo más corrientes resistieron mejor, y continuaron aportando una cierta prosperidad local. En último término, la crisis afectó en mayor medida a las grandes fábricas que a las pequeñas unidades. De modo que se abrió el camino para un cambio en las normas, sobre la validez de la industria como base del crecimiento, sobre los sectores punteros tradicionales y sobre las estructuras de producción.

Los efectos de esta nueva situación afectaron de forma global al conjunto de la historiografía económica. Patrick O' BRIEN y C. KEYDER (1978) otorgaron un nuevo valor al crecimiento francés en una obra de título significativo: *Two Paths to the 20<sup>th</sup> Century: Economic Growth in Britain and France (1780 to 1914)*. El propio David LANDES, durante tanto tiempo defensor del modelo británico, terminó por unirse discretamente al movimiento. En 1983, sin renunciar a la idea de sector puntero, puso de manifiesto que, en Suiza, podía haber sido la industria relojera la que asumiese dicha función. Pero, sobre todo, aparecieron dos obras, aunque de espíritu bien diferente, que impugnaron con atrevimiento los prejuicios anteriores. En una de ellas, el historiador N. CRAFTS (1985) destacó que el crecimiento británico había sido mucho más débil de lo que se dijo, tomando caminos notablemente distintos a los presentados en los análisis clásicos: Inglaterra no era un modelo, y sobre todo no era el que se había propuesto. En la otra, la historiadora canadiense M. BERG (1985) cuestionó los conceptos tanto de salto cualitativo como de sector motor. Sabiendo el peso que la influencia anglosajona tiene sobre la producción de historiografía económica mediterránea, de allí surgió un estímulo para superar a la anterior estrechez de miras y un aval para los planteamientos innovadores ya iniciados.

## 2.2. Planteamientos mediterráneos

La crisis desempeñó, pues, un papel de liberación de los espíritus, que se reveló tanto más eficaz en el mundo mediterráneo cuanto que otros factores también entraron en juego: las estructuras universitarias que coadyuvaban a la vitalidad de la historia económica, particularmente en España; las voluntades, explícitas o no, de construir una historia nacional, de Cataluña a Grecia; y, finalmente, las preocupaciones patrimoniales que suscitaron notables actuaciones, como por ejemplo en Barcelona o Venecia (NADAL y MALUQUER 1985; y MANCUSO, 1989).

El resultado más visible de esta libertad y este dinamismo consistió en un esfuerzo de recopilación científica de la integridad del pasado industrial del Mediterráneo. La abolición de las normas favoreció así una ampliación de las investigaciones en diversas direcciones complementarias. La primera fue sectorial. El cuestionamiento de la primacía de ciertos sectores puso término al descrédito implícito de algunas actividades productivas: el sector agroalimen-



tario, la confección, el calzado o el trabajo de la madera se integraron plenamente a partir de ese momento en el inventario de las actividades y de los centros de interés. Jordi Nadal y su equipo de Barcelona han desempeñado un papel vanguardista en este movimiento, hasta el punto de haber consagrado en 1991 un curso monográfico de la Universidad Menéndez Pelayo a los sectores industriales *no líderes*; sesión que, por otra parte, daría lugar a la publicación de una obra con mismo título (NADAL y CATALÁN, 1994). La ampliación estructural resultó igualmente importante: la dimensión de las empresas y el grado de innovación de las técnicas dejaron de ser criterios determinantes. Las pequeñas fundiciones de plomo de Cartagena y Hermoupolis, las grandes fábricas de tabaco merecen tanta atención como la industria textil o las construcciones mecánicas. De estas dos primeras aperturas se derivó, como corolario, una última ampliación de naturaleza cronológica, que supuso adelantar al siglo XIX la inserción del espacio mediterráneo en el proceso de industrialización (DEWERPE, 1985). La observación anterior resulta particularmente acertada para el caso de Marsella, que conoció una industrialización claramente definida a partir del segundo tercio del siglo XIX, mucho antes de la edad de oro de la industria marsellesa acotada en las obras clásicas de Louis PIERREIN (1975) y en las de M. LESCURE (1990) y M. RONCAYOLO (1990).

### 3. ¿Una industrialización diferente?

Aún es pronto para apreciar en toda su amplitud el alcance científico de este cambio, ya que el proceso está en curso y no ha terminado de dar todos sus frutos, especialmente en el caso de la Francia meridional. Sin embargo, ya se pueden observar resultados decisivos en dos ámbitos concretos: la realidad de las actividades industriales y las lógicas que las sostienen.

155

#### 3.1. Un abanico de actividades muy amplio

En todo caso, a estas alturas se impone ya una afirmación: el Mediterráneo, o más concretamente su orilla norte, no ha sido ese desierto industrial, ese vivero de fracasos o, en el mejor de los casos, ese refugio de arcaísmos que con demasiado frecuencia han servido de argumento para contraponerlo a la industrialización de la Europa del noroeste. Ciertamente, la agricultura, bajo sus formas mini o latifundistas, ha tenido un peso importante, aplastante incluso, en determinados Sur de los Sures; pero las circunstancias han sido muy diferentes según las regiones, y el latifundio no constituye un obstáculo por sí mismo al desarrollo industrial: ¿acaso no estuvieron Sevilla y Málaga entre los santuarios más precoces de la siderurgia ibérica moderna (CHASTAGNARET, 1985; RAVEUX, 1998)? A condición de negar toda exclusividad, se ve emerger a lo largo del siglo XIX, de Hermoupolis a Cartagena, múltiples focos industriales que en ocasiones llegaron a emplear a más de diez mil de obreros (AGRIANTONI, 1984 y 1986). En cambio, la industria textil, tan ponderada en Milán y Barcelona, a distado

mucho de ser omnipresente. A pesar de numerosas iniciativas, la siderurgia básica contó menos aún (incluso en Marsella y en sus alrededores), y, excepto en el caso italiano con el apoyo del Estado, resultó con frecuencia poco duradera. En cambio, otros dos ámbitos metalúrgicos son el objeto de numerosas empresas de mayor duración: las construcciones mecánicas (incluidas las construcciones navales y los no ferrosos), en particular la industria del plomo, en la que el Mediterráneo desempeñó un papel decisivo a escala mundial durante todo el siglo XIX (CHASTAGNARET, 1992). Asimismo, la química también se desarrolló precozmente, con la sosa artificial, antes de conocer un nuevo desarrollo en el siglo XX. El conjunto de las industrias vinculadas al consumo, en particular el sector agroalimentario, constituyó un abanico muy amplio de actividades, a menudo presente y una elevada necesidad de mano de obra. La lista no es exhaustiva: habría que añadir las fábricas vinculadas a la construcción, como los tejares; al transporte, como las velerías; etc. Por último, la asimilación entre actividad de transformación mediterránea y arcaísmo técnico no resiste al estudio de caso. A mediados del siglo XIX, Louis Figueroa introdujo en Marsella las más modernas técnicas de desplateado del plomo. En Cataluña, durante la segunda mitad del siglo XIX, las formas tradicionales de los molinos de trigo fueron sustituidos paulatinamente por las fábricas de harina a la húngara (NADAL, 1992).

Con su siderurgia, rápidamente en dificultades, sus construcciones mecánicas, sus fundiciones de plomo, sus fábricas de sosa, sus aceiterías y jabonerías, sus almacenes de harina, sus tejares, su industria tabaquera y sus múltiples talleres que producían velas, sombreros o naipes, Marsella constituye un ejemplo quizá extremo de esta diversidad sectorial y estructural de la industria mediterránea (CHASTAGNARET y TEMIME, 1991; RAVEUX, 1998). Pero no es un caso único: Hermoupolis asoció durante prácticamente un siglo, a partir de mediados del siglo XIX, construcciones navales, tenerías, fundiciones de plomo, almacenes de harina, fábricas textiles... en una geografía urbana caracterizada por el desplazamiento hacia el exterior de las actividades más exigentes o de las más contaminantes, por las reasignaciones de emplazamientos y la constitución de una verdadera ciudad obrera.

### 3.2. Lógicas complejas

Una de las razones de la infravaloración de esta industrialización reside en que a menudo se rebela contra las lógicas clásicas del análisis del fenómeno industrial, de la inversión modernizadora que conduce a la conquista de un mercado mediante la creación de una fuerte capacidad productiva y un recorte del coste. La cohabitación sectorial y estructural que caracteriza a la industria mediterránea remite en realidad a una pluralidad de lógicas, y más concretamente al cruce de lógicas comerciales y productivas. Seguramente sea en este ámbito donde queda más por desarrollar en el trabajo de reflexión.



### 3.2.1. Las lógicas comerciales

Dichas lógicas, que con frecuencia se han alegado para negar la vitalidad industrial de un Mediterráneo en donde la transformación no sería más que un simple anexo del intercambio, no deben ser infravaloradas. A menudo, la industria surgió allí donde el comerciante podía proveerse de la materia prima -por ejemplo, algodón de Egipto, trigo de Asia Menor en el Hermoupolis, o plomo bruto de España en Marsella. Igualmente se afirma que se desarrolló en lugares favorables para la conquista de mercados. Estas realidades son fundamentales, y suscitan a su vez reflexiones complementarias que seguir en varias direcciones. He aquí dos, entre las más prometedoras. En primer lugar, una investigación sobre la larga duración de las rutas, sobre todo las marítimas, permitiría comprender mejor cómo la permanencia de las fundiciones industriales pudo combinarse con la renovación de las propias actividades: la apertura conlleva competencia y, consecuentemente, precariedad; también es un elemento de renovación: las rutas tradicionales pudieron servir de cauce para nuevos productos. Por otra parte, los mercados industriales mediterráneos deben ser pensados a la vez en términos de compartimentación y apertura: compartimentación sobre una región, a veces una microregión; apertura sobre un espacio nacional, sobre otras superficies mediterráneas, o sobre los espacios más alejados de Europa o de otros continentes. Los mercados locales y nacionales eran a la vez estrechos y seguros, y el “mar adentro” era sinónimo de riesgo y posibilidad de desarrollo. Formulo al menos una hipótesis, válida como mínimo para el siglo XIX: los éxitos industriales más duraderos, si no los más brillantes, se basaron en la imbricación de diferentes mercados. La comprobación positiva resulta sencilla para el plomo marsellés que, entre los años 1840 y 1860, fundó su prosperidad sobre el control de los mercados franceses y mediterráneos y sobre una expansión atlántica. Por su parte, Hermoupolis aporta una comprobación negativa global: fue la primera ciudad industrial de Grecia mientras las fronteras del país independiente no se internaron demasiado en el continente; sin embargo, la ciudad de las Cícladas conoció mayores dificultades –a favor de El Pireo- conforme Grecia iba instalándose en los territorios balcánicos. El espacio mediterráneo siguió abierto a Hermoupolis, pero le fallaba cada vez más la base de un espacio nacional.

Inserción duradera en las corrientes de intercambio mediante una adaptación a su contenido, combinación de dos modalidades espaciales: sin ser específicamente mediterráneos, los elementos anteriores actuaron sin duda alguna como una garantía de duración, de espacios para el primero y de actividades para el segundo, pero no pueden dar cuenta por sí solos del hecho industrial en su integridad. Incluso en el Mediterráneo, la fábrica no se redujo a ser un simple anexo del depósito.

### 3.2.2. Las lógicas de producción

La oposición entre la seriedad del comportamiento industrial, basado en la inversión, y el carácter especulativo de un planteamiento comercial en busca de la ganga no tiene en cuenta las obligaciones y los imperativos que afectaron a la mayoría de las industrias mediterráneas, que se enfrentaban a los peligros de la competencia internacional en cuanto su producción desbordase el estrecho marco de los mercados locales e incluso nacionales. La industria mediterránea constantemente se vio obligada a zigzaguear entre la modernización y la sobrecapacidad de producción. Una inversión excesiva podía conducir a un fracaso más rápido que el arcaísmo mismo. Por otra parte, la inversión conllevaba cierta rigidez y dificultades para la readaptación en caso de hundimiento de un sector. También fue necesario sopesar el desequilibrio de los factores de producción del entorno: por un lado, capitales bastante menos abundantes de lo que dejaba imaginar el brillo de algunas fortunas y, sobre todo, movilizados por las obligaciones negociantes de algunos sectores; y, por otra parte, una mano de obra abundante, disponible a un coste relativamente bajo y susceptible de serlo aún más en caso de crisis, entre otras posibilidades, recurriendo a las olas migratorias. Pero dichas condiciones no tenían porqué desembocar necesariamente en comportamientos arcaicos: la introducción de innovaciones y el recurso a técnicos extranjeros, por lo general ingleses, resultaba mucho más sencillo y menos costoso de lo que con frecuencia se piensa. Los industriales mediterráneos pudieron desarrollar por sí mismos ciertas innovaciones adaptadas a sus propias condiciones de producción.

El análisis del ambiente en el que iban a desarrollarse los procesos productivos llevaría a estudios más profundos. En este punto, resulta imprescindible hacer hincapié en la necesidad de sustituir los tópicos descalificadores por una comprensión de las lógicas del planteamiento productivo. La explotación de un sector coyuntural o de un pequeño mercado local reservado podía conducir a jugar con la mano de obra en la producción. En otros casos, como en el de la industria textil catalana, podía convertirse en una modernización retardataria y limitada, con objeto de adaptar los costes y la producción a las exigencias del mercado. Un ejemplo de innovación lo constituye el horno de gran tiro para el tratamiento de los carbonatos de plomo en Cartagena: adaptado al mismo tiempo a los carbonatos de la sierra, a los medios de los fundidores locales y a los conocimientos técnicos de los obreros (CHASTAGNARET, 1991 a). Asimismo, las industrias química y metalúrgica ofrecen múltiples muestras de introducción de técnicas vanguardistas, comenzando por la máquina de vapor, precozmente utilizada y construida en un primer momento recurriendo a técnicos británicos. Finalmente, se observó una progresiva elaboración de sistemas técnicos coherentes en el ámbito mediterráneo, de entre los que destacaron los aplicados a la industria aceitera y jabonera, con sus dos pilares: la utilización del vapor y una mano de obra barata e intercambiable, a excepción de los especialistas. Hasta tal punto que, en este caso concreto, los problemas no surgieron como consecuencia de la imperfección del sistema, sino de un equilibrio demasiado grande, prolongado por los flujos sucesivos de mano de obra inmigrante. Los fabricantes en modo alguno se convirtieron en comerciantes especuladores, sino en productores incapaces de adaptarse



finalmente a las combinaciones sucesivas de los mercados locales, nacionales, internacionales y coloniales, los mismos que habían garantizado su longevidad (CHASTAGNARET y TEMIME, 1991).

### 3.3. Un falso debate

#### 3.3.1. Los lugares de poder

Uno de los tópicos más tradicionales, a menudo valorizado a nivel regional, y particularmente en Marsella por la presencia de la Compañía de los “Docks”, atañe a la oposición entre iniciativa mediterránea e iniciativa forastera: los industriales del Mediterráneo habrían perdido el control de su economía. En realidad, este fenómeno no es nada nuevo. Un estudio reciente sobre los ingenieros ingleses en el Mediterráneo ha demostrado su papel en la creación de empresas, en particular de astilleros, ya desde antes de 1850. De forma más general, las limitaciones en la acumulación de los capitales y la inmovilización en el mundo de los negocios llevaron a los empresarios más dinámicos a buscar fuera del Mediterráneo los medios financieros para el desarrollo de sus negocios. Excepto en el caso de actividades orientadas exclusivamente a la búsqueda del beneficio, fue una suerte para Europa haber podido atraer capitales e iniciativas, privadas u oficiales (por ejemplo en Fos), capaces de suplir las carencias de las élites locales. Por otra parte, estos criterios están perdiendo cada vez mayor interés con la globalización de la economía mundial. Actualmente, el problema reside contrariamente en integrar aún más el espacio mediterráneo en las estrategias de inversión de las multinacionales, particularmente para aquellas actividades que requieran mano de obra.

159

#### 3.3.2. Desarrollo y prosperidades

La oposición entre un desarrollo sólido, irreversible en tanto que fundado sobre una serie de cambios cualitativos que únicamente puede la industria, y las prosperidades cíclicas y frágiles, cuando no transitorias, que caracterizaban al mundo mediterráneo, ha dejado de ser pertinente. Hace ya tiempo que Michel MORINEAU (1970) advirtió contra las simplezas y los errores de unos análisis encubiertos por el concepto de crecimiento. La crisis puso de manifiesto la fragilidad de las industrias mejor establecidas. Asimismo, estudios más recientes han mostrado la complejidad y la diversidad de las bases del crecimiento en los países industrializados por excelencia. No existe ya un único camino, ni una seguridad de éxito definitivo en la búsqueda del crecimiento.

En estas condiciones, la explotación de oportunidades, la diversidad de estructuras y ramas, y la flexibilidad y la capacidad de adaptación de las industrias mediterráneas ya no

aparecen como señales de marginalidad, y se han convertido en agentes eficaces de la progresión general, a largo plazo, de los distintos indicadores económicos. Por otra parte, este progreso no se apoyó exclusivamente en la actividad industrial, sino que la agricultura de exportación pudo desempeñar un papel parecido, aunque no de forma lineal: los ciclos de prosperidad se alimentaron de elementos simultáneos o sucesivos. Los efectos duraderos de una actividad no pueden medirse tan sólo por la solidez aparente de una empresa; tan importantes o más son, a este respecto, la creación o el desarrollo de propuestas y técnicas comerciales o financieras; aprendizajes de toda clase (incluido culturales en su sentido más amplio); y, finalmente, la distribución de rentas, salarios o beneficios. Con demasiada frecuencia se olvida la complejidad y el componente social de la cadena del crecimiento.

El crecimiento económico en el Mediterráneo no encajaba bien en los esquemas conceptuales del desarrollo. La generalización de las incertidumbres ha permitido reconocer a un tiempo la realidad de una progresión que afectó, cuando menos, a los espacios de la orilla norte y la eficiencia de unos factores probablemente menos originales de lo que se ha creído. Teniendo en cuenta no sólo sus oportunidades de contacto y de apertura, sus posibilidades productivas, sino también sus obligaciones, vinculadas particularmente a los problemas energéticos y a las limitaciones de los mercados más próximos: ¿no puede ser el Mediterráneo un observatorio excepcional de la variedad de los caminos hacia el crecimiento?

#### 4. Conclusiones: tres líneas para la reflexión

160

Esta rápida revisión acerca de una temática todavía muy abierta exige, quizá mejor que unas conclusiones al uso, algunas sugerencias para la reflexión. Propondré tres.

La primera hace referencia a los *espacios*. Ya subrayamos la coexistencia de distintos niveles de espacios y la complejidad de sus articulaciones para las prácticas comerciales. Este fenómeno repercute en realidad sobre el conjunto de la lógica industrial, incluidos los factores de producción: en este campo también, el empresario utiliza los distintos espacios, tanto en los tiempos de prosperidad como en los tiempos difíciles. Búsqueda de nuevas áreas de iniciativa, de socios, o de mano de obra barata en favor de un nuevo ciclo migratorio: estas prácticas, de las cuales se podrían encontrar múltiples ejemplos, invitan a mirar con atención las representaciones y estrategias espaciales de los empresarios, y en particular la utilización de las redes.

La segunda dirección, científica y práctica a la vez, se centra en *los avatares y las posibles pérdidas de la memoria*. Mientras que Marsella fue una ciudad industrial a la manera de Barcelona, su memoria industrial está perdiéndose, tanto entre las élites como entre las capas populares que durante mucho tiempo trabajaron en ella. ¿Por qué? Sería necesario distinguir,





tanto para este caso como para otros, cada uno de los diferentes factores que actúan. La crisis industrial es el más evidente, pero hay muchos otros:

- Los soportes de la memoria, las fábricas: en ciertos casos, pueden seguir siendo visibles por su actividad o por un desarrollo patrimonial, o convertirse en invisibles mediante su inserción en el tejido urbano (como muchas de las antiguas aceiterías marselesas), o por la euforia destructiva de los años sesenta.
- La memoria se asienta mucho mejor en la sucesión de generaciones familiares que en una fuerte renovación producida por migraciones.
- La inserción entre los elementos constitutivos de una conciencia de identidad regional. Mientras que Barcelona y Cataluña no han dejado de declararse industriales (al igual que Hermoupolis), el puerto se ha afianzado como el elemento identitario positivo de la economía marselesa, en un planteamiento de múltiples protagonistas, desde las elites y los sindicatos hasta los universitarios.

Más allá de sus aspectos científicos y patrimoniales, la gravedad del problema reside en lo que está en juego en términos de política económica, que puede esquematizarse en la oposición entre un voluntarismo industrial afianzado en una tradición, y una renuncia susceptible de utilizar como argumento o coartada la supuesta ausencia de toda tradición productiva.

Finalmente, ¿puede hablarse de un *modelo mediterráneo de industrialización*? La crisis provocó que se tomaran muchas precauciones en la utilización del propio concepto de modelo, si bien en ocasiones se sigue empleando, concretamente para los nuevos países industrializados del sudeste asiático. Pero, por otra parte, ¿cómo hablar de modelo mediterráneo global, en tanto que la historia industrial hace referencia fundamentalmente a la orilla norte, y aun con fuertes desigualdades regionales? En realidad, el problema se plantea precisamente porque el crecimiento de Italia o de España en los últimos cincuenta años ha fascinado a varios países de las orillas este y sur, y puede prestarse a instrumentalización en el marco de las relaciones norte-sur, a riesgo de imponer una lectura reduccionista de las condiciones de éxito (CHASTAGNARET, 1991 b). Crecimiento por vecindad con espacios más desarrollados, libertad de movimientos para personas y capitales y exportación de los productos; todo lo anterior es cierto, pero sigue siendo más que insuficiente: la historia industrial de los países mediterráneos no comienza ni con el plan Marshall, ni con la CEE ni con el Opus Dei. Se trata de una historia larga y compleja, en la cual las iniciativas y los mercados locales han desempeñado, a pesar de sus limitaciones, un papel primordial. Una historia difícil, en todos los sentidos de la palabra, que debe ser reconstruida con un deseo de rigor y de comprensión de las lógicas de sus protagonistas. Tan sólo a este precio podrá escapar de sus dos escollos: el olvido y la caricatura.

## Bibliografía

- ANTONI, C. (1984): *Les débuts de l'industrialisation en Grèce (les années 1870-1880)*, tesis de tercer ciclo, París X-Nanterre.
- ANTONI, C. (1986): «L'industrie grecque au XIX<sup>e</sup> siècle. Périodisation, problèmes d'intégration», en *Economies Méditerranéennes. Equilibres et intercommunications, XIII-XIX<sup>e</sup> siècles*, II, pp. 333-342.
- BERG, M. (1985): *The Age of Manufactures, 1700-1820*, Londres, Fontana.
- CAMERON, R. (1938): «Economic growth and stagnation in France, 1815-1914», en *Journal of economic history*, XXX, 1, pp. 1-13.
- CHASTAGNARET, G. (1985): *Le secteur minier dans l'économie espagnole au XIX<sup>e</sup> siècle*, tesis doctoral, Aix-en-Provence, pp. 133-176.
- CHASTAGNARET, G. (1991a): «Echecs méditerranéennes au XIX<sup>e</sup> siècle : réflexions sur les cas de l'industrie chimique et du traitement des métaux», en AMOURETTI, C. y COMET, G., *L'évolution des techniques est-elle autonome?* Marsella, pp. 87-98.
- CHASTAGNARET, G. (1991b): «Sortir du Sud : le modèle espagnol», en *Vingtième siècle*, 1991, pp. 33-41.
- CHASTAGNARET, G. (1992): «Marsella en la economía internacional del plomo», en *Revista de historia industrial*, 1, pp. 11-38.
- CHASTAGNARET, G. y TEMIME, E. (1991): «L'âge d'or de l'industrie à Marseille et Activités et vie ouvrière à Marseille», en *Marseille au XIX<sup>e</sup> siècle*, Marseille, pp. 91-117; 309-327.
- CRAFTS, N. (1985): *British economic growth during industrial revolution*, Oxford.
- DEWERPE, A. (1985): *L'industrie aux champs: essai sur la proto-industrialisation en Italie du Nord (1800-1880)*, Roma, Ecole Française de Roma.
- DUNHAM, A. L. (1953): *La Révolution industrielle en France, 1815-1848*, Paris, Rivière.
- KINDLEBERGER, C. (1964): *Economic growth in France and Britain, 1851-1960*, Cambridge, Mass.
- LANDES, D. (1949): «French entrepreneurship and Industrial growth in the nineteen century», en *Journal of economic history*, IX, 1, pp. 45-61.
- LANDES, D. (1969), *Unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*. Trad. al francés (1975), *L'Europe technicienne ou le Promete libéré. Révolution technique et libre essor industriel en Europe occidentale de 1750 à nous jours*, Paris, Gallimard.
- LANDES, D. S. (1983): *Revolution in time. Clocks and the making of the Modern World*, Harvard.



- LESCURE, M. (1990): «Companies and manufacturers of the first period of industrialisation in Marseilles», en JOBERT, P. y MOSS, M., dirs., *The birth and death of companies: an historical perspective*, Parthenon Publishing Group.
- LEVY LEBOYER, M. (1968): «La croissance économique en France au XIX<sup>e</sup> siècle», en *Annales, ESC*, pp. 788-807.
- LEVY LEBOYER, M. (1970): «Prix, profits et termes d'échange au XIX<sup>e</sup> siècle», en *Revue historique*, pp. 70-119.
- MANCUSO, F. (1989): *Archeologia industriale del Veneto*, Venecia, Silvana.
- MANTOUX, P. (1906): *La Révolution industrielle au XVIII<sup>e</sup> siècle*, reed. en 1959.
- MORINEAU, M. (1970): *Les faux-semblants d'un démarrage économique: agriculture et démographie en France au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Paris, A. Colin.
- NADAL, J. (1975): *El fracaso de la Revolución industrial en España*, Barcelona, Ariel.
- NADAL, J. (1992): *Moler, tejer y fundir. Estudios de historia industrial*, Barcelona, Ariel.
- NADAL, J. y CATALÁN, J. eds. (1994): *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*. Madrid, Alianza.
- NADAL, J. y MALUQUER J. eds. (1985): *Catalunya, la fàbrica d'Espanya. Un siglo de industrialización catalana. 1833-1936*. Barcelona.
- O'BRIEN P. y KEYDER, C. (1978): *Two paths to the 20<sup>th</sup> century: economic growth in Britain and France (1780 to 1914)*, Londres.
- PIERREIN, L. (1975): *Industries traditionnelles du port de Marseille: le cycle du sucre et des oléagineux (1870-1968)*, Marseille, Instituto Histórico de Provenza.
- RAVEUX, O. (1998): *Marseille, ville des métaux et de la vapeur au XIX<sup>e</sup> siècle*. París, CNRS.
- RONCAYOLO, M. (1990): *L'imaginaire de Marseille: port, ville et pôle*, Marsella, CCIM.
- ROSTOW, W. W. (1960): *The stages of the economic growth*. Cambridge University press.



# LA TRANSFORMACIÓN DEL COMERCIO MEDITERRÁNEO DURANTE LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX. EL CASO DE BARCELONA Y GÉNOVA<sup>1</sup>

Laura Calosci<sup>2</sup>

## 1. Introducción

Desde el punto de vista espacial entendemos el Mediterráneo en términos braudelianos de *weltwirtschaft* o sea de universo en sí<sup>3</sup>. Una zona supranacional unida por una coherencia propia que la distingue de otras realidades espaciales semejantes. Estas características hacen del Mediterráneo un objeto de estudio especialmente interesante. Este espacio vuelve a tener gran relevancia a partir de finales del siglo XVIII y aun más durante el siglo XIX, cuando la debilidad del Imperio Otomano abre a las principales potencias europeas nuevas oportunidades diplomáticas para ejercer su influencia en el Mediterráneo. La importancia económica de esta área se deduce entre otras cosas por el enfrentamiento entre Francia y Gran Bretaña para extender el control directo sobre los estados del norte de África y del Oriente Medio y reservarse así una vía preferencial para el intenso comercio con el Levante y el Mar Negro.

El propósito de este trabajo es centrar la atención sobre el proceso de transformación de las estructuras comerciales mediterráneas a partir del convencimiento de que tal proceso, acontecido en unas pocas décadas, llegó a su madurez a través de distintas fases, en las que la convivencia de prácticas antiguas con otras modernas representa uno de sus rasgos principales. Sin embargo, en el periodo que va desde 1815 hasta 1840 asistimos a una transformación estructural muy profunda del comercio que refleja, en algunas áreas del Mediterráneo, una transformación más general de la estructura productiva en sentido industrial. Poco a poco las funciones de los puertos francos, característicos del siglo XVIII, y que fueron la base del extraordinario crecimiento del comercio durante la segunda mitad de este siglo, dejan paso al puerto industrial, caracterizado por una fuerte preponderancia de las importaciones sobre las exportaciones y donde el comercio queda vinculado principalmente a la industria doméstica.

Los dos ejemplos escogidos, los de Barcelona y Génova, pertenecen a dos contextos históricos distintos y con papeles muy diferentes en el comercio mediterráneo internacional. Esta diversidad se expresa bien en la acción de las juntas de comercio de las dos ciudades

---

1 El presente trabajo ha sido realizado gracias a la concesión de una beca FPI de la Generalitat de Catalunya. Quiero agradecer en general al departamento d'Història I Institucions econòmiques de la Universitat de Barcelona el apoyo recibido en los últimos años y especialmente a Carles Sudrià el haberme guiado en este estudio con sus consejos y sugerencias, y por haber sido el primero en creer en el valor de esta investigación. Un agradecimiento especial también al Doctor Jordi Nadal por sus comentarios y valiosas aportaciones. Finalmente quiero expresar mi gratitud a Mar Albà, Celia Lozano y Jordi Pascual para la revisión ortográfica del texto.

2 Universidad de Barcelona.

3 BRAUDEL, F. (1982).



marítimas, la de Barcelona de orientación claramente proteccionista y la de Génova absolutamente librecambista. Estas dos doctrinas opuestas reflejan dos maneras de entender el crecimiento económico futuro e implican necesariamente dos estructuras económicas distintas. Barcelona podríamos definirla como una ciudad con puerto, donde la principal actividad productiva de toda la región catalana, la manufactura textil, se desarrolla independientemente de la economía marítima. El puerto de Barcelona se especializa básicamente en la importación de materia prima y bienes de equipo para su industria. Génova, al contrario, es propiamente una ciudad portuaria cuya actividad productiva está íntimamente relacionada con la actividad marítima, armamento, industria pesada y servicios. Sin embargo, la comparación de los dos casos nos muestra en el período estudiado una trayectoria común que, a nuestra manera de entender, subraya el carácter estructural de la transformación del comercio mediterráneo durante la primera mitad del siglo XIX.

## 2. El período del librecambismo

### 2.1. El crecimiento del puerto de Barcelona

En la segunda mitad del siglo XVIII el comercio catalán experimentó una fase de crecimiento bastante extraordinario. La historiografía, de acuerdo con el modelo dibujado por Pierre Vilar, coloca el comienzo de esta etapa en el siglo anterior, cuando una serie de circunstancias favorecieron que el proceso de especialización agrícola de productos para la exportación se consolidase<sup>4</sup>. La intensificación de la producción agrícola en la zona costera impulsó también una creciente especialización productiva en la distintas comarcas que dio lugar a un intenso intercambio tanto en el interior como en el exterior. El puerto de Barcelona era el principal centro de estos intercambios.

La etapa de máximo auge del comercio catalán coincide con la progresiva apertura del comercio colonial a distintos puertos españoles, entre ellos el de Barcelona, gracias a la publicación del Reglamento y Aranceles Reales de 1778<sup>5</sup>. Tal apogeo se inscribe en el arco temporal que va desde 1781 hasta 1808, en que la ocupación francesa provocó el bloqueo total del puerto por parte de la flota británica hasta el año 1814. Es en este período cuando se consolida el complejo entramado de la estructura comercial catalana librecambista, punto de partida para el desarrollo futuro del comercio exterior catalán de los años treinta del siglo XIX. Tal estructura se articula sobre cuatro ejes fundamentales, que podemos sintetizar de la siguiente forma: mercado español, basado en el intercambio de manufacturas y géneros alimentarios; mercado

4 El tema relativo al proceso de acumulación de capital en el campo de Cataluña como paso previo a la industrialización ha sido objeto de muchas investigaciones. Me limitaré aquí a mencionar las principales obras que he consultado, VILAR, P. (1964); VICENS VIVES, J. (1972); NADAL, J. (1975); TORRAS ELIAS, J. (1984), (1994); PASCUAL, P. (1990).

5 DELGADO, J.M. (1987).

americano, basado en el intercambio de productos vinícolas y estampados de reexportación a treque de productos coloniales; el comercio bacalao y cereales contra aguardiente con el norte de Europa; y finalmente, el mercado mediterráneo, basado en la importación de cereales y manufacturas a cambio de vino y productos coloniales de reexportación. De estas cuatro ramas sólo el comercio con el norte de Europa estaba servido únicamente por pabellón no español.

El progresivo desplazamiento de los intereses comerciales catalanes hacia el Mediterráneo se justifica básicamente por la creciente demanda de cereales en la plaza de Barcelona, demanda relacionada con la progresiva especialización del mercado. «Entorn de 1784-1790 la importació de blat ha tornat a esdevenir, com a l'Edat Mitjana, un dels motors del gran comerç barceloní»<sup>6</sup>.

## 2.2. Barcelona y Génova

Los crecientes intereses comerciales catalanes hacia el Mediterráneo hicieron más importante la relación con el *Portofranco* de Génova debido a su fundamental función de intermediario de los tráficos en este área. La relación de intercambio entre Barcelona y Génova es favorable a esta última. Las importaciones de la ciudad catalana procedentes de Génova ocupan el segundo lugar después de las procedentes de Inglaterra, por un total de 17.081.044 reales de vellón –las de Inglaterra, por 17.956.206, las de Francia por 9.301.107 y las de Holanda por 8.233.201–; en cambio las exportaciones hacia Génova llegan solo a 6.910.644 reales, mientras que en las destinadas hacia Inglaterra, Francia y Holanda la relación es más equilibrada –respectivamente 15.712.396, 10.247.322 y 10.240.079 reales<sup>7</sup>.

Para una visión más detallada de los productos intercambiados podemos referirnos a la balanza comercial de Barcelona de 1793 en el *Correo Mercantil*, publicada por Vilar. La gama de productos importados desde Génova es bastante variada: géneros alimentarios, básicamente cereales y legumbres, materias primas, cáñamo, hilo, seda, goma, acero, alquitrán y muchas manufacturas textiles. Al contrario, la estructura de las exportaciones hacia Génova parece ser más sencilla, los productos coloniales de reexportación ocupan el primer lugar, las manufacturas de corcho y la extracción del coral de la Costa Brava encuentran una buena acogida en el mercado genovés, mientras extraña el escaso peso del vino tinto y el aguardiente, salidos normalmente desde el puerto de Tarragona. Otra característica de la relación comercial entre los puertos catalanes y el *Portofranco* de Génova es que a partir de los años ochenta del siglo XVIII está principalmente abastecida por pabellón español, que podemos entender como comercio de cabotaje catalán y de las islas Baleares.

6 VILAR, P. (1964), p. 126.

7 VILAR, P. (1964), p. 129



Además hay que tener en cuenta en el análisis de la relación entre el puerto de Génova con el de Barcelona que, como se puede notar en el Gráfico 1, el volumen de tráfico en entrada del puerto de Génova se ajusta en general por encima del doble respecto al de Barcelona, en especial a partir de 1794. De hecho Génova mantiene en este periodo su papel de principal emporio del Mediterráneo.

**Tabla 1. Entradas puerto de Barcelona y Génova**

**Entradas puerto de Barcelona 1784-1801**

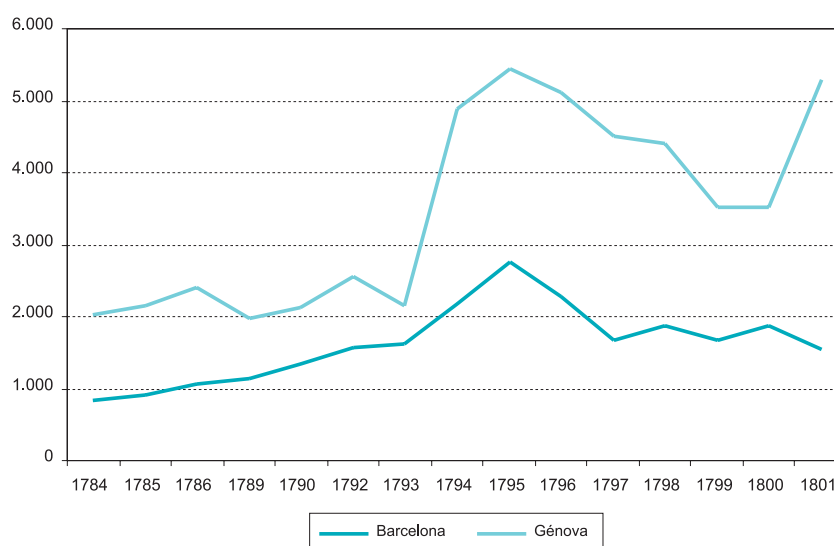
AÑOS	Navíos		Total
	Extranjeros	Españoles	
1784	425	409	834
1785	458	462	920
1786	428	646	1.074
1789	426	720	1.146
1790	432	916	1.348
1792	538	1.043	1.581
1793	388	1.225	1.613
1794	402	1.777	2.179
1795	291	2.475	2.766
1796	396	1.870	2.266
1797	459	1.205	1.664
1798	524	1.357	1.881
1799	422	1.241	1.663
1800	440	1.467	1.907
1801	305	1.238	1.543
1802	598	1.681	2.279
1803	406	1.511	1.917

**Entradas puerto de Génova 1780-1803**

AÑOS	Navíos Total	AÑOS	Navíos Total
1780	2.804	1792	4.916
1781	3.291	1793	3.723
1782	2.988	1794	4.887
1783	3.510	1795	5.438
1784	3.036	1796	5.122
1785	3.167	1797	4.508
1786	3.552	1798	4.408
1787	2.632	1799	3.524
1788	3.336	1800	3.512
1789	2.928	1801	5.292
1790	3.580	1802	5.709
1791	3.483	1803	4.853

Fuente: VILAR, P. (1964); BULFERETTI, L., COSTANTINI, C. (1966).

**Gráfico 1. Entradas en el puerto de Génova y Barcelona (1784-1801)**



Fuente: VILAR, P. (1964); BULFERETTI, L., COSTANTINI, C. (1966).

### 2.3. El *Portofranco* de Génova y el comercio de comisión

La peculiar conformación geográfica del territorio ligure, una sutil lengua de tierra constituida en un sesenta por ciento por montañas, y una costa sin grandes ensenadas y puertos naturales, a excepción de Génova y Savona, con una considerable falta de materias primas y alimentos, determinó un tipo de desarrollo económico basado principalmente en el comercio y la actividad marítima. El dicho *Genuensis ergo mercator* define la particularidad genovesa, según la cual todos los ciudadanos pueden ejercer libremente el comercio. La falta de una organización gremial que regulara esta actividad económica, convertía el Estado, con sus leyes, en el último garante del desarrollo ordenado de la misma<sup>8</sup>. Asomada al Mediterráneo, con una posición bastante estratégica en el cruce de las principales rutas entre Levante, Poniente, y el norte de Europa, la ciudad había labrado su fortuna con el comercio de depósito y de comisión. «El gran comercio de Génova es un verdadero comercio de depósito y de agencia. La necesidad y la industria, indicaron a los genoveses en los tiempos más remotos la importancia de su puerto. Abrieron un puerto franco, y no teniendo productos propios para hacer un comercio activo, se dedicaron a ser los factores y los almacenistas de las naciones extranjeras. Llegaron a ser los intermediarios para los cambios de los productos del Norte, de España, de Portugal y de sus ricas colonias con el interior de Italia. Suiza y Alemania meridional, a través de Lombardia, enviaron a Génova sus productos, y desde el puerto franco traían las materias primas para sus manufacturas y los demás bienes que les faltaban. Libre tránsito, librecambio y feria perpetuamente abierta son los elementos que han constituido el comercio de Génova».<sup>9</sup> La prosperidad de la República, definida por Braudel como «la más grande aventura humana del siglo XVI»<sup>10</sup>, se debía también a su función de centro de los circuitos financieros de Europa.

En cambio la segunda mitad del siglo XVII marca el principio de una larga depresión económica<sup>11</sup> determinada por distintos factores: población diezmada por la peste<sup>12</sup>, pérdida del monopolio en los tráficos mediterráneos y surgimiento de dos temibles rivales, los puertos francos de Marsella y Liorna, que ofrecían al comercio mayores facilidades con menores costes. La sola posibilidad para La *Superba*, (este era el nombre con el que se conocía a la República de Génova), de mantenerse competitiva era bajar los aranceles sobre el tránsito y facilitar las expediciones, medidas éstas que desembocaron en las reformas del *Portofranco* de 1751, 1763 y 1778. A pesar de los nuevos ordenamientos arancelarios, los ingresos de Aduanas y

8 Fue solo en 1805, cuando la República de Génova quedó anexionada al Imperio napoleónico, cuando se decretó la fundación de la *Camera di Commercio* de Génova, cuya función era regular el comercio y hacer de enlace entre el Gobierno y los comerciantes de la ciudad. El caso de Barcelona se muestra en este sentido casi opuesto, en cuanto la ciudad condal se dota de una muy temprana institución gremial para el comercio. El *Consolat de Mar* fue instituido por el rey Pere II en 1272. Para una profundización del tema, MIOLI, C. (1928); MASSA PIERGIOVANNI, P. (1995).

9 Traducción de la autora. Archivio di Stato di Genova, a partir de ahora ASG, *Camera di Commercio di Genova*, Copialettere, n. 195, 9/11/1819.

10 BRAUDEL, F. (1982).

11 MALANIMA, P. (1989), pp. 149-188.

12 De los 73.000 habitantes con que contaba Génova murieron entre 1656 y 1657 por la epidemia aproximadamente 50.000 personas, Cfr. DONATI, C. (1989).





*Portofranco* aumentaron, en un primer momento de manera muy suave y a partir de finales de los años ochenta a ritmo más acelerado<sup>13</sup>. La expansión del tráfico portuario de finales del siglo XVIII fue determinada en parte por el restablecimiento de los tráficos atlánticos después de la firma del tratado de Versailles en 1783, que ponía fin a la guerra de independencia de las colonias británicas en Norteamérica, y en parte por la recuperación del comercio con el Levante. Sin embargo, el principal factor que determinó la gran expansión de los años noventa fue la crisis económica francesa, provocada por los desórdenes revolucionarios, que produjo una fuerte demanda de cereales por parte de las provincias del *Midi* y en definitiva por la disminución de la competencia del puerto de Marsella.

Sin embargo, la República de Génova mostraba sus principales debilidades en el ámbito de las relaciones políticas, diplomáticas y militares; su falta de peso en el juego de los equilibrios internacionales la relegaba a un estado de casi impotencia y le hacía merecer el título de «Príncipe inútil». En 1797, la República oligárquica fue sustituida por una República democrática instaurada por intervención y voluntad de Bonaparte. En 1805, la República Ligur quedó anexionada al Imperio, la marina militar francesa ocupó el puerto de Génova, otorgándose un poder arbitrario y excluyendo a las autoridades civiles. Los intereses genoveses fueron sistemáticamente subordinados a los franceses. La parálisis del comercio genovés fue completa, sobre todo a consecuencia de la aplicación del sistema arancelario francés, sin que esto viniera acompañado de la eliminación de las barreras aduaneras entre los dos países. Con el nuevo siglo se había acabado un largo capítulo de la historia ligur. Con la dominación francesa primero y la anexión al Reino de Cerdeña, decidida por el Congreso de Viena en 1815, inmediatamente después, Génova había perdido para siempre el estatus de ciudad-estado, su independencia y sus instituciones, entrando en organismos estatales más amplios y más modernos.

### 3. La transformación del comercio mediterráneo catalán

#### 3.1. La posguerra napoleónica (1815-1820)

La crisis colonial empezada durante la ocupación napoleónica de España, tuvo un grave impacto sobre el comercio español. Ultramar representaba el principal punto de destino para las exportaciones de los productos nacionales. En compensación, las importaciones de géneros y metales preciosos que de allí se traían eran indispensables para alimentar el comercio metropolitano con los países europeos. La pérdida de las colonias, un inexorable proceso que duró hasta 1824, ha sido objeto de muchos análisis por parte de varios historiadores<sup>14</sup>. Entre ellos, Fradera ha destacado cómo este acontecimiento representó, al menos para Cataluña, el

13 Doria estima que las entradas de los impuestos de *ancoraggio* y de *bolla* en los veinte años transcurridos entre 1750-1770 fueron un 36 por ciento inferiores que en el periodo de 1773-1797. Cfr. DORIA, G. (1988).

14 FONTANA, J. (1970); PRADOS, L. (1978); FRADERA, J.M. (1987).

principio de un largo proceso de adaptación del capital comercial a las nuevas circunstancias, caracterizado por una intensificación de los intercambios con el Mediterráneo, por la sustitución de los metales preciosos de América por el azúcar, primero, y de algodón, después y, finalmente, por el mantenimiento de los intercambios tradicionales con el norte de Europa.

Las respuestas catalanas al interrogatorio sobre la navegación mercante en España de 1815<sup>15</sup>, realizado por la Junta de Aranceles, confirman esta tesis. El comercio exterior catalán de 1815 se había reducido indudablemente, sin embargo, la estructura heredada del siglo anterior parecía haberse mantenido prácticamente invariable a pesar de la contracción coyuntural del comercio americano. Además, dicha estructura se caracterizaba por una mayor profundización de la especialización del comercio con el norte de Europa y el desplazamiento de los intereses comerciales hacia el Mediterráneo. Mirando las entradas del puerto de Barcelona en 1815 se puede comprobar que la primera mercadería importada es justamente el trigo con 140 cargamentos, y sucesivamente unas partidas llamadas “géneros”, que Vilar ha interpretado como productos acabados para el consumo, ligeros y valiosos<sup>16</sup>. El tipo de desarrollo agrícola de la región y el relativo aislamiento de la misma respecto del centro productor de cereales españoles había convertido a Barcelona en una de las principales plazas para el comercio de cereales de todo el Mediterráneo<sup>17</sup>.

Si antes de la guerra contra los franceses los cereales llegados a Barcelona procedían en un 59 por ciento del Atlántico y en un 33 por ciento del Mediterráneo<sup>18</sup>, la apertura del puerto franco de Odesa en 1778, por voluntad de Catalina II, para dar salida a los trigos rusos, polacos y ucranios, invirtió por completo esta tendencia, sancionando la preeminencia mediterránea en dicho tráfico, como ya había sucedido desde comienzos del siglo XVI hasta 1580 aproximadamente. Este importante comercio fue aprovechado principalmente por Génova, Liorna y Marsella, que disponían de grandes y específicos depósitos para la conservación del trigo del Levante. La mayor parte del trigo importado en los puertos con depósitos era destinado a la reexportación durante los momentos de fuerte demanda y altos precios, mientras sólo una pequeña parte se utilizaba para el consumo interno<sup>19</sup>.

La fuerte dependencia de Cataluña de las importaciones de trigo, sumada a la preocupación por la falta de numerario a causa de la crisis colonial, despertó una serie de reflexiones sobre la necesidad de abrirse al comercio directo con el Levante, «en esta época en que el desorden momentáneo de América hace más difícil el tráfico que tenía el Principado con aquellas provincias ultramarinas»<sup>20</sup>. Una importante aportación sobre este tema fue la publicación

15 Biblioteca de Catalunya, a partir de ahora B.C., *Junta de Comerç*, XXXIX, 10, 46; 1816.

16 VILAR, P. (1964), p. 93.

17 GARRABOU, R. (1970), pp. 83-121.

18 FRADERA, J. M. (1987)

19 ROMANO, R. (1956).

20 B. C., *Junta de Comerç*, XXII, 34, 912; 1817. Sobre el tema vale la pena mencionar las memorias del cónsul de Egipto Jaume Creus “*Acerca de lo ventajoso que puede ser el comercio de este país con el de la Península*”, y las del encargado de S.M. Católica en Costantinopla, Luis del Castillo con sus “*Observaciones sobre el comercio del Mar Negro*”.



en 1816 de la obra de Buenaventura Gassó: *España con industria fuerte y rica*, texto conocido principalmente por su aspecto industrialista<sup>21</sup>, que presenta sin embargo un proyecto bien definido para el comercio y muy interesante en la medida en que reúne en una sola cuestión todas las preocupaciones de la época: ¿como fomentar la industria sin perder el comercio? El principio de nacionalización de los consumos, válido para las manufacturas, no se podía, según Gassó, extender a la importación de trigo. La forma de compensar estas salidas de numerario era entonces nacionalizar el transporte, es decir, potenciar al máximo el comercio activo para estimular la navegación nacional, recuperando con los fletes los gastos de importación, y dar más salida a los productos de España. En particular, se trataba de fomentar el comercio activo con los puertos asiáticos y levantinos donde los productos se compraban más baratos. Las respuestas de Gassó contienen los que serán dos elementos clave del comercio internacional de la mitad del siglo XIX, el comercio activo y el fomento de la navegación nacional mediante la adopción de derechos diferenciales.

### 3.2. El sistema mixto (1820-1833)

El viraje prohibicionista de 1820 en materia de importaciones de cereales extranjeros, junto con una reforma general de los aranceles de Aduanas del Reino de España, fue un paso mas allá de las ideas de Gassó. De hecho, se trataba de un proyecto de nacionalización de la producción y de los consumos muy ambicioso, basado en el principio de reciprocidad<sup>22</sup> entre latifundistas castellanos y fabricantes catalanes, que, sin embargo, chocaba con las condiciones reales del país, absolutamente desprevenido para acoger un cambio tal de rumbo. Tanto la producción de excedentes en el latifundio de Castilla como en la manufactura catalana, no eran ni suficientes ni estaban tan a buen precio como para satisfacer la demanda del interior. Además, el problema de las vías de comunicación terrestre no facilitaba el tráfico de mercaderías en el interior de la Península<sup>23</sup>, mientras el cabotaje español se encontraba fuertemente presionado por los corsarios colombianos y los piratas argelinos<sup>24</sup>. Estas circunstancias determinaron el funcionamiento, en el marco prohibicionista, de un sistema mixto basado en la concesión periódica de permisos especiales para la importación de trigo y, a la vez, la práctica muy difundida y ampliamente conocida del contrabando<sup>25</sup>.

21 LLUCH, E. (1973).

22 Archivo de la Diputació de Barcelona, Hacienda, *Comerç*, Discurso del diputado Juan de Balle a Cortes, 5/11/1820.

23 PASCUAL, P. (1990)

24 Esta presión, culminada en 1824, hizo necesaria la publicación de un permiso especial que autorizaba a las banderas extranjeras a ejercer el comercio de cabotaje en las costas españolas, que había sido prohibido en 1816.

25 Los años de máxima concentración de estos permisos fueron el de 1823, como consecuencia de la guerra civil, y finales de 1824-1825. Acerca del contrabando son elocuentes las siguientes palabras «Que la introducción clandestina de este artículo (el trigo extranjero) es enorme no hay que dudarlo, pues a mas de ser público y notorio, basta saber el bajo precio a que se vende (...)». Cfr. B. C., *Junta de Comerç*, XVI, 17, 2, 1824.

Hacer una estimación del volumen de mercancías introducidas en España de contrabando no es tarea sencilla. Según los cálculos de Moreau de Jonnes, un tercio del comercio español se hacía de forma ilícita<sup>26</sup>, mientras Prados estima que el comercio hispano-británico entre 1824 y 1833 era ilegal en un cincuenta por ciento<sup>27</sup>. En este sistema “mixto” jugaba un papel importante de mediación la isla de Menorca que, con su lazareto en Mahon, se encontraba en la encrucijada de los tráficos entre Francia, Berbería, Levante, y el puerto de Gibraltar<sup>28</sup>. Esta isla franca se había convertido en el punto de encuentro de las mercancías del norte de Europa y del Mediterráneo; los pabellones de todo el mundo, amparados detrás de las discriminaciones de bandera, cerraban allí el círculo de sus viajes cargando en el nuevo emporio del Mediterráneo las mercancías de retorno.

Aunque el nuevo arancel de importaciones de 1825 mantuvo prácticamente sin variaciones el marco prohibicionista anterior, también inauguró una política de fuerte represión del contrabando, imputado por todos como una de las causas primeras de la decadencia del comercio español. A partir del análisis de la Balanza de Comercio de 1827, es posible subrayar el papel del comercio marítimo mediterráneo dentro del conjunto de las importaciones y exportaciones españolas de ese año<sup>29</sup>. Éste cubre para las importaciones casi el 48 % del total y un 32% sin Gibraltar. Al referirnos a los veinte principales productos importados<sup>30</sup>, incluyendo el puerto de Gibraltar, se observa que 14 son importados en un porcentaje superior al 50% desde puertos del Mediterráneo, de los 6 productos restantes sólo 3 son mayoritariamente de otra procedencia: el lino y el bacalao del norte de Europa y las duelas, que en 1815 procedían del centro de Italia y que ahora van directas a Gibraltar.

Desde el punto de vista de las exportaciones por mar, el área mediterránea cubre el 43 por ciento de las exportaciones españolas. Los principales mercados son Marsella y Gibraltar, mientras Génova presenta, como en el siglo anterior, un relevante superávit en su balanza comercial con España. La variedad de los productos es reducida y se basa casi exclusivamente en géneros alimentarios y materias primas<sup>31</sup>. Sin embargo, en 1827 toma relevancia el comercio del plomo (especialmente en dirección de Marsella<sup>32</sup>) y del mercurio, y el mercurio (a Inglaterra); como afirma Prados, plomo, mercurio, vino y aceite son las bases de las exportaciones españolas en la primera mitad del siglo XIX<sup>33</sup>.

---

26 MOREAU DE JONNES, (1835), p. 214.

27 PRADOS, L. (1978), (1982).

28 SÁNCHEZ, R. (1981), pp. 19-40.

29 B.C., *Balanza del comercio de España con nuestras Américas y las potencias extranjeras en el año 1827*, Madrid, 1831. El comercio marítimo representa el 57,5% del total.

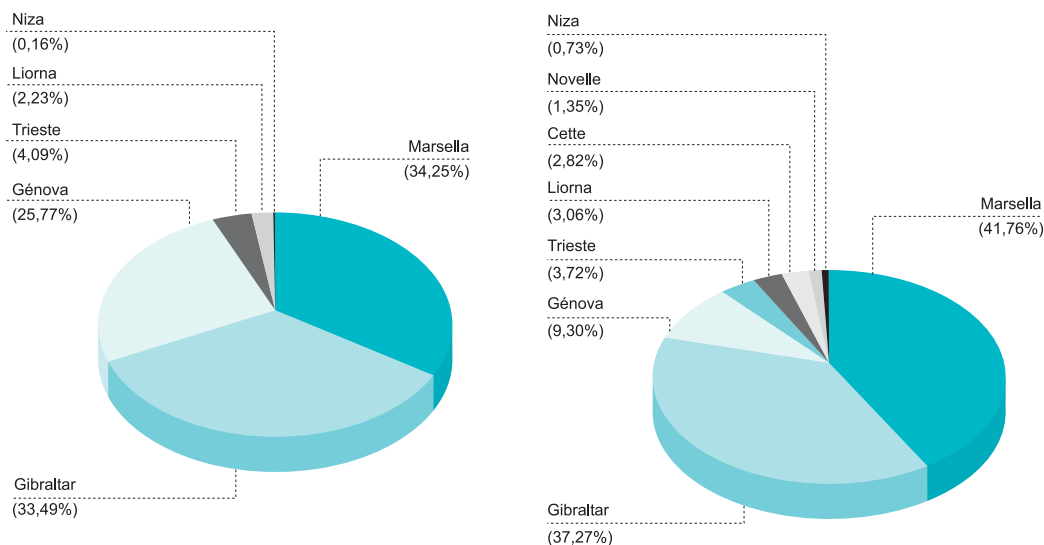
30 Se han considerado los productos a partir de un valor total de 1.000.000 reales de vellón. Estos son: Cáñamo en rama, lino en rama, algodón blanco, sin pepita y elefante, hilo torcido, oro y plata acuñados, hierro, hilo de hierro, hojas de lata, cuero vacuno, duelas, bacalao, clavillo, pimienta, arroz, libros.

31 Estos son: vino, aguardiente, aceite, pasas, lana, plomo, barrilla, añil, mercurio.

32 CHASTAGNARET, G. (1992), pp. 11-38.

33 PRADOS, L. (1983).

**Gráfico 2. Importaciones y exportaciones españolas por puertos mediterráneos en 1827.**  
(% del valor en reales de vellón).



Fuente: B.C., Balanza del comercio de España con nuestras Américas y las potencias extranjeras en el año 1827, Madrid, 1831.

Podemos concluir que en el decenio del veinte al treinta las relaciones comerciales mediterráneas lícitas fueron muy importantes a pesar del viraje proteccionista y de la pérdida del comercio legal de trigo. Esta importancia se incrementa si tenemos en cuenta la relevancia del comercio de contrabando de cereales y manufacturas y el papel clave de Gibraltar como centro redistribuidor de estos productos. A la luz de los datos presentados, podemos afirmar que cuando hablamos de la relevancia para España del comercio con Francia e Inglaterra estamos suponiendo en buena medida con Marsella y Gibraltar, es decir, estamos hablando principalmente de comercio mediterráneo.

### 3.3. Hacia la recuperación (1833-1840)

Los años treinta marcaron el principio de la recuperación de la economía española<sup>34</sup>. A partir de 1827 – 1828 las relaciones con América mejoraron gracias a la interrupción de las hostilidades con las “provincias disidentes” y el reconocimiento de las nuevas repúblicas, con felices consecuencias para la navegación atlántica. También en el área mediterránea el establecimiento del tratado comercial con Turquía de 1828 había conseguido acabar con los ata-

<sup>34</sup> La tasa de crecimiento del comercio exterior español entre los años treinta y cuarenta era del tres y medio – cuatro por ciento, o sea algo superior a la media europea que se ajustaba alrededor del tres por ciento. Cfr. PRADOS, L. (1983); NADAL FARRERAS J. (1978); BAIROCH, P. (1976).

ques de los argelinos. El fin de la presión corsaria sobre la bandera española propició el restablecimiento en 1828 de la exclusión del comercio de cabotaje de los pabellones extranjeros y el establecimiento de los derechos diferenciales de bandera<sup>35</sup>.

Como se puede ver en la Tabla 2, el incremento del tráfico marítimo en el puerto de Barcelona en los treinta tres años considerados es notable, principalmente por lo que concierne al pabellón nacional, obvia consecuencia de la adopción de los derechos diferenciales de bandera. La navegación de cabotaje se convirtió en el eje principal del comercio marítimo mediterráneo, tanto en los intercambios domésticos como en los intercambios con Francia, Inglaterra - mediante Gibraltar - y la península italiana. La suspensión en 1834 del decreto de 1830, que no reconocía el privilegio de bandera a los buques españoles procedentes de Bayona, Burdeos y Marsella, y la suspensión del mismo decreto sobre buques procedentes de Gibraltar en 1837, fueron un factor muy favorable al incremento de las relaciones con las dos potencias europeas<sup>36</sup>. A partir de entonces las relaciones con Francia mejoraron considerablemente; finalmente, el principio de reciprocidad entre Francia y España, sancionado por el “Pacto de familia” firmado en 1761 y ratificado en 1817, empezaba a ser aplicado en materia de navega-

**Tabla 2. Navíos entrados en el puerto de Barcelona (1815, 1822, 1826, 1848)<sup>37</sup>, según bandera**

Bandera	1815	1822	1826	1848
Española	283	1.640	3.575	6.922
Sueca	82	20	26	75
Inglesa	115	16	42	109
Sarda	13	13	81	16
Danesa	18	11	12	12
Francesa	44	9	62	78
Hanoveriana	-	2	-	3
Angloamericana	9	5	20	12
Napolitana	5	5	9	9
Holandesa	-	5	5	4
Toscana	1	1	6	45
Austriaca	5	-	5	-
Rusa	9	-	1	11
Prusiana	-	-	-	18
Otras	25	-	-	14
Total extranjeras	326	87	269	406
<b>Total</b>	<b>609</b>	<b>1.727</b>	<b>3.844</b>	<b>7.328</b>

Fuente: 1815, B. C. Junta de Comerç, XXXIX, 10, 46; 1816; 1822, B. C., Junta de Comerç, XLVIII, 964; 1826, MOREAU DE JONNES, (1835) p. 247; 1848, Arxiu Diputació de Barcelona, Comerç, 195, 1, Balanç mercantil del port i Aduana de Barcelona.

35 FRADERA, J. M. (1987).

36 CARRERA PUJAL J., (1961).

37 Lamentablemente el decenio del treinta es especialmente pobre en datos estadísticos.



ción a vapor. Más complicadas fueron las relaciones con Inglaterra, a la cual se reconocía desde 1667 el estatus de nación más favorecida aunque en la práctica se encontraba más discriminada que Francia, al menos hasta la firma de un nuevo tratado comercial en 1851<sup>38</sup>. Un dato interesante que se deduce de este cuadro es el considerable retroceso de la presencia sarda en el puerto de Barcelona y la inversión de tendencia con respecto a la bandera toscana. Tal acontecimiento es en parte el resultado de la nueva política económica del Reino de Cerdeña que veremos más detenidamente en el próximo apartado. El ascenso de las relaciones con Francia denota un grado de mayor concentración de la estructura del comercio exterior catalán, debido al desarrollo industrial de la región<sup>39</sup>. A partir de los años cuarenta, el puerto de Marsella asume la función de principal puerto del Mediterráneo, mientras Génova, a pesar del incremento del volumen de su tráfico portuario en esos años, vinculará cada vez más sus intereses hacia la formación del llamado “*triangolo industriale*”<sup>40</sup>.

## 4. El emporio del Mediterráneo

### 4.1. Génova y Barcelona

Hasta ahora hemos visto como las relaciones comerciales entre los dos puertos, pasan por una etapa de intenso tráfico desde finales del siglo XVIII hasta los años veinte del XIX. La publicación del decreto de 1820 que prohibía las importaciones de cereales no fue, al menos durante todos los años veinte, un motivo suficiente para que las relaciones comerciales entre los dos países se interrumpieran.

En este periodo, además del contrabando y de los permisos especiales, se introdujo un nuevo elemento de intermediación, el puerto de Gibraltar, el gran almacén de todos los productos procedentes del Atlántico y del Mediterráneo. La presencia de los buques sardos en el puerto de Barcelona representaba hasta la mitad de los años veinte un tercio de la navegación extranjera en España<sup>41</sup> gracias principalmente al crecimiento de la flota sarda impulsado por la adopción de derechos diferenciales de bandera, a los permisos especiales para la importación de trigo y arroz<sup>42</sup>, y a la autorización para los buques extranjeros de ejercer el comercio de cabotaje a lo largo de la costa española.

38 NADAL FARRERAS, J. (1978).

39 El carácter industrial de la economía catalana se deduce de la estructura de las importaciones del puerto de Barcelona donde destacan el algodón, empleado casi exclusivamente por la industria algodonera catalana, y las importaciones de maquinarias, de carbón para su funcionamiento, y muchas materias primas para la transformación industrial: cuero y pieles, cáñamo, hierro, acero, y productos químicos y farmacéuticos para la tintorería de tejidos. Al contrario, la estructura de las exportaciones no se aleja casi de la del siglo anterior, vino y aguardiente representan todavía los principales productos. Este “dualismo” de la estructura del comercio exterior catalán será su carácter específico durante buena parte del siglo XIX. Cfr. L. FIGUEROLA, (1849).

40 Por “*triangolo industriale*” se entienden las ciudades de Génova, Turín y Milán. DORIA G. (1969); (1988).

41 Archivo Storico Ministero Affari Esteri, Roma, a partir de ahora ASMAE, *Legazioni sarde a Madrid*, busta 33, 1827.

42 Vale la pena recordar que uno de los principales efectos de la prohibición de importar cereales fue la interrupción de las relaciones directas con los puertos del Levante y un relativo incremento de las relaciones con los puertos de depósito de Génova y Marsella.

Sin embargo, se trató de un breve paréntesis porque en 1826, como hemos visto, las circunstancias cambiaron. Estos sucesos hicieron desviar los tráfico sardos sobre Gibraltar, «Comme il existe en Espagne de très-forts droits d'entrée sur les manufactures étrangères, les articles que nous y envoyons sont dirigés sur Gibraltar, où la contrebande les prend pour les introduire en Espagne»<sup>43</sup>. La vinculación entre el puerto de Gibraltar y el de Génova para el comercio con la costa mediterránea española queda de manifiesto en una nota del cónsul Bresciani sobre los posibles perjuicios que el establecimiento en 1829 del puerto franco en Cádiz podría causar al comercio de Génova<sup>44</sup>. La primera consideración hacía referencia a la constante peligrosidad que un puerto franco supone para el desarrollo del contrabando, sobre todo en España, donde había escasa vigilancia y mucha propensión de los funcionarios de aduanas a la connivencia con los contrabandistas. Peligro además aumentado en Cádiz por la falta de una zona franca bien separada del resto de la ciudad. Sin embargo, el cónsul no restaba importancia a las ventajas que el puerto franco hubiera podido proporcionar no sólo al puerto de Cádiz sino a toda la península, teniendo en cuenta los altos tributos que los españoles pagaban a Gibraltar por gastos de mediación y de almacenamiento. Respecto a Barcelona, la previsiones eran mucho más positivas de lo expresado por la Junta de Comercio de la misma ciudad; según Bresciani si Barcelona no había sufrido hasta entonces ningún perjuicio de Gibraltar no lo recibiría tampoco de Cádiz. El comercio sardo, que ya se hallaba reducido al mínimo en el puerto de Barcelona, no podía sufrir más.

### 3.2 La anexión al Piamonte

Para acabar de entender las razones que determinaron el retroceso de la presencia genovesa en las relaciones comerciales con Cataluña, es útil detenernos en el análisis de las profundas transformaciones institucionales que conllevó la anexión de la Liguria al Piamonte, y los efectos que este proceso tuvo sobre la estructura comercial genovesa. La diplomacia internacional reunida en el Congreso de Viena decidió ceder los territorios de la ex Republica de Génova al Rey de Cerdeña<sup>45</sup>. La anexión al Piamonte fue un proceso bastante largo y complicado, sobre todo por la desconfianza recíproca y una evidente contraposición de intereses. El Piamonte, agrícola y con una manufactura en formación, necesitaba una orientación proteccionista que chocaba necesariamente con los intereses de la actividad comercial genovesa, que, para mantener activo el tráfico de su *Portofranco*, reclamaba con fuerza una política de librecomercio y de bajos aranceles.

43 CEVASCO, M. (1840) p. 14.

44 ASMAE, *Legazioni sarde a Madrid*, busta 33, 1829.

45 El reino de Cerdeña nació formalmente en 1720 con la estipulación del tratado del Aia. En 1713, con el tratado de Utrecht, el Duque Vittorio Amedeo II de Savoia obtuvo el título de Rey y la anexión de varios territorios entre los cuales estaba la isla de Sicilia, anterior posesión española. El intento español en 1717 de volver a apoderarse de las islas de Sicilia y Cerdeña provocó la intervención de la Cuádruple Alianza, formada por Inglaterra, Francia, Holanda y Austria, que culminó con una derrota española y la imposición del tratado del Aia en 1720 en el que se concedía a Austria la más rica isla de Sicilia y a la casa de Savoia la más pobre, Cerdeña.





Desde 1815 hasta aproximadamente 1835, la *Camera di Commercio di Genova*, no cesó de imputar las causas de la decadencia del comercio genovés a la sistemática subordinación de los intereses de Génova a los del Piamonte. Las medidas consideradas más perjudiciales se pueden resumir en: altos aranceles sobre mercancías importadas por el puerto y destinadas al tránsito fuera de los dominios del Reino, complicadas formalidades de aduana así como sanitarias en el *Portofranco*, elevados derechos portuarios y de almacenamiento, congestión de las operaciones de embarque y desembarque por falta de medios, y, finalmente, persistencia de los antiguos privilegios de Niza sobre importaciones de géneros extranjeros.

El primer paso de acercamiento entre las dos regiones fue la supresión en 1818 de las barreras internas que limitaban la libre circulación de mercancías<sup>46</sup>. Esta medida fue tomada a raíz de las disposiciones proteccionistas austríacas que reservaban a los puertos de Venecia y Trieste la introducción de coloniales en Lombardia. El Piamonte, para compensar la pérdida de uno de los principales mercados de Génova, formalizó un acuerdo con Suiza para introducir estos géneros preferentemente desde el *Portofranco*<sup>47</sup>. Sin embargo, la publicación en enero de 1825 del derecho diferencial de bandera se puede considerar la vuelta de tuerca de la transformación del comercio genovés en cuanto elemento de ruptura de una larga tradición basada en la defensa del libre tráfico y la libre navegación, o dicho con las palabras de los contemporáneos, *feria perpetuamente abierta* a todas las naciones y banderas. El animado debate sobre este punto fue el punto álgido del enfrentamiento entre los intereses del comercio ligure y los de Turín. En un informe sobre las razones de la decadencia de la navegación mercantil sarda<sup>48</sup>, redactado en 1823 por la *Regia Segreteria di Stato per gli Affari Esteri*, se culpaba de la misma a las políticas proteccionistas adoptadas por muchas naciones para favorecer la industria y la agricultura domésticas, es decir, al predominio del egoísmo nacional. En segundo lugar, el declive se atribuía a la disminución del tráfico con América, abastecido en los últimos tiempos por buques americanos y, finalmente, a la adopción generalizada de la discriminación de bandera, que favorecía los pabellones nacionales. Esta última causa era considerada la más perjudicial, tanto por ser causa de la mengua de la presencia de buques genoveses en los puertos extranjeros, como por su efecto sobre la adopción de las banderas de conveniencia, en particular de la francesa, de la toscana y la rusa, que gozaban de más ventajas<sup>49</sup>.

La adopción de la discriminación de bandera por parte del Reino de Cerdeña tenía entonces un doble sentido. Por un lado, suponía el reconocimiento de un *statu quo* y la consecuente respuesta a tal estado, el cese de los favores concedidos a la bandera sarda por parte de Francia, España, el Reino de las Dos Sicilias y los Estados Pontificios. Por el otro, significaba haber logrado unas condiciones favorables para la navegación sarda, en las que se daban

46 ASG, *Camera di Commercio*, copialettere, 194, 1816.

47 GUGLIELMINO, E. (1940)

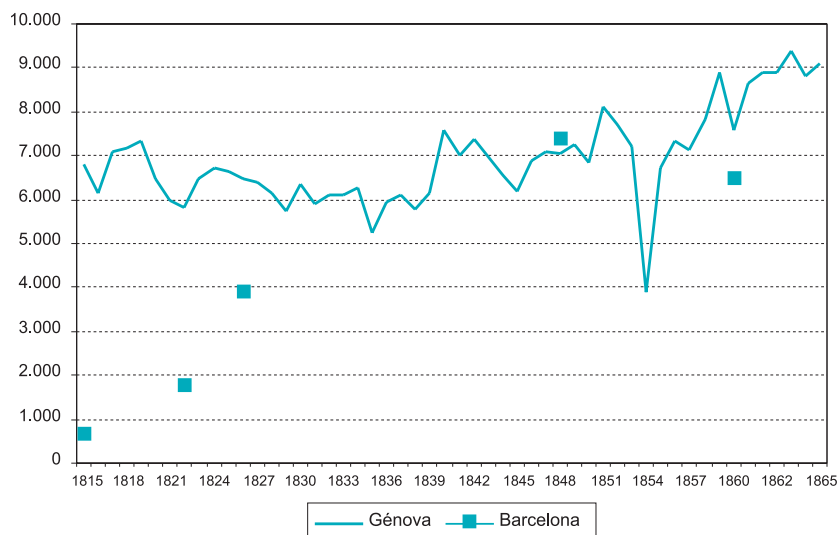
48 Archivio di Stato di Torino, a partir de ahora AST, *Archivio della marina*, Commercio e navigazione, mazzo 497, 1817-1823.

49 En una nota redactada por el *Ammiragliato* se afirma que «In Gibraltar, in Malta, in Napoli, Palermo, Roma e Liorna, piú di trecento bastimenti in men d'un anno hanno dismesso la bandiera sarda per inalberarne una straniera», Cfr. AST, *Archivio della marina*, Commercio e navigazione, mazzo 497.

**Tabla 3. Entradas puerto de Génova**

Año	Núm. Buques		Año	Núm. Buques	
	Barcelona	Entradas		Barcelona	Entradas
1815	6.809	609	1841	7.000	
1816	6.145		1842	7.379	
1817	7.090		1843	6.953	
1818	7.156		1844	6.538	
1819	7.343		1845	6.182	
1820	6.461		1846	6.880	
1821	5.965		1847	7.094	
1822	5.837	1.727	1848	7.036	7.328
1823	6.469		1849	7.253	
1824	6.701		1850	6.863	
1825	6.622		1851	8.112	
1826	6.473	3.844	1852	7.716	
1827	6.391		1853	7.233	
1828	6.137		1854	3.891	
1829	5.747		1855	6.738	
1830	6.335		1856	7.350	
1831	5.889		1857	7.145	
1832	6.124		1858	7.810	
1833	6.096		1859	8.881	
1834	6.290		1860	7.600	6.421
1835	5.228		1861	8.635	
1836	5.944		1862	8.913	
1837	6.115		1862	8.913	
1838	5.784		1863	9.386	
1839	6.149		1864	8.830	
1840	7.569		1865	9.090	

Fuente: Camera di Commercio di Genova. Quadri Statistici 1814-1868. Genova 1869.

**Gráfica 3. Entradas puerto de Génova 1830-1840**


Fuente: Camera di Commercio di Genova. Quadri Statistici 1814-1868. Genova 1869.



los presupuestos necesarios para emprender los primeros pasos hacia una nueva concepción del comercio, la del comercio activo, basado en el establecimiento de relaciones directas con los países productores de los bienes que se querían importar.

Esta nueva visión del comercio había determinado el surgimiento de una nueva fase de la política económica sabauda, empeñada en estos años en una intensa actividad diplomática en favor del comercio marítimo. Entre 1832 y 1836 se firmaron aproximadamente 26 acuerdos comerciales, entre los cuales vale la pena mencionar los establecidos con Suecia y Noruega, Uruguay, Dinamarca, la *Zollverein* (liga aduanera alemana), Estados Unidos, Holanda, Inglaterra y Francia<sup>50</sup>. Las relaciones comerciales con el Levante a partir del tratado de 1825, ratificado en 1839, se mantuvieron muy importantes; la presencia genovesa en el puerto de Constantinopla en 1832 representaba un tercio de la presencia extranjera en el mismo<sup>51</sup>. Se abrió un comercio nuevo con la América meridional y en particular con Brasil, de donde se traían la mayoría de los géneros coloniales importados en Génova. También con el tratado comercial de 1828, de renovación decenal, se abrieron relaciones directas con los Estados Unidos, de donde se recibían sobre todo productos de las Indias orientales. Otro elemento dinamizador del movimiento portuario genovés fue el creciente papel del transporte de pasajeros y especialmente de los emigrantes en dirección a América<sup>52</sup>.

Al comienzo de los años cuarenta el puerto de Génova se podía considerar uno de los más favorecidos del Mediterráneo desde el punto de vista fiscal, gracias al proceso de reforma del sistema proteccionista piemontés inaugurado tímidamente a partir de 1831 por el rey Carlo Alberto. Sin embargo, el ritmo de crecimiento del puerto de “*La Superba*” pudo salir de la fase de estancamiento sólo a partir de mediados de los años cincuenta y siempre en posición muy alejada de la de la vecina Marsella.

En 1839, como se deduce de la Tabla 4, Marsella registrará un gran incremento de su tráfico portuario hallándose convertida en el primer puerto del Mediterráneo y en el quinto mun-

**Tabla 4. Volumen de tráfico de los puertos de Génova y Marsella, 1838-1842 (en toneladas).**

AÑOS	Entradas y salidas	
	GENOVA	MARSELLA
1838	548.801	774.586
1839	540.154	1.463.732
1840	578.883	1.507.679
1841	544.506	1.661.188
1842	568.429	1.726.412

Fuente: BULFERETTI, L., COSTANTINI, C. (1966).

50 GUGLIELMINO E. (1940)

51 BULFERETTI L., COSTANTINI, C. (1966).

52 BIANCHI TONIZZI, E. (2000).

dial, detrás de Nueva York, Londres, Liverpool y Hamburgo<sup>53</sup>, mientras que Génova habrá perdido definitivamente su antigua función de importante centro de los tráficos internacionales, orientándose siempre más hacia los mercados italianos, principalmente de Piamonte y Lombardia, en rápida transformación industrial. La progresiva adopción de la navegación a vapor estimularía ulteriormente el comercio directo entre naciones, confirmando de este modo la inexorabilidad del proceso de transformación de la estructura del comercio internacional<sup>54</sup>.

## 4. Conclusiones

A partir de la segunda mitad del siglo XVIII, el comercio mediterráneo entra en una nueva fase de esplendor en la que se intensifican los intercambios favorecidos por la adopción de políticas liberalizadoras, el crecimiento demográfico y la estipulación de nuevos acuerdos comerciales con el imperio Otomano. Estos acuerdos permitieron una navegación más segura por el Mediterráneo y el libre acceso a las regiones de Levante y norte de África. El comercio mediterráneo librecambista era básicamente un comercio de productos alimentarios, manufacturas y de algunas materias primas, en las que el trigo y los géneros coloniales se habían erigido en protagonistas indiscutibles. Los puertos francos de Génova, Marsella y Liorna fueron los principales canales del tráfico en esta zona, que con sus amplios almacenes concentraban las mayores casas de comercio de Europa, y donde la presencia de importantes capitales financieros era el requisito para ejercer el comercio de comisión. El puerto de Génova, como hemos visto, por sus específicas características geográficas y por su pasado de plaza financiera europea, se había especializado en este tipo de comercio y había llegado a ser la principal plaza del comercio mediterráneo.

Las guerras napoleónicas y el bloqueo continental interrumpieron esta fase de crecimiento del comercio mediterráneo y provocaron una crisis generalizada en toda Europa. El nuevo panorama político de las monarquías restauradas salidas del Congreso de Viena marca el nacimiento de una nueva etapa en la configuración de las relaciones comerciales internacionales. La adopción de medidas proteccionistas para fomentar la industria doméstica y la protección de la navegación mediante los derechos diferenciales de bandera, a imagen del modelo británico, parecen haber provocado la interrupción del flujo de los intercambios entre naciones. En realidad, como creemos haber demostrado en este trabajo, el cambio de rumbo en las políticas económicas de las naciones europeas dio lugar al inicio de un proceso de adaptación que desembocó en la configuración de un nuevo modelo comercial basado en las relaciones directas entre países en virtud de la estipulación de tratados comerciales.

---

53 FETTAH, S. (2002).

54 BULFERETTI, L. COSTANTINI, C. (1966).



La transformación del comercio mediterráneo refleja el proceso de desarrollo industrial que las regiones asomadas al mar estaban realizando. Los puertos francos, que habían actuado como ferias perpetuamente abiertas, puntos de recogida y tránsito de productos de todo el mundo en el siglo XVIII, se habían convertido a mediados del XIX en puertos al servicio de la industria, en los que predominaba, por un lado, el tráfico de materias primas y de bienes de equipo, y, por el otro, el movimiento de pasajeros. En este nuevo contexto, el puerto de Marsella dominará en el área mediterránea gracias a la amplitud de su traspasís, a la fuerza del desarrollo económico francés, al peso político de Francia en los equilibrios internacionales y sobre todo a la expansión colonial que estaba realizando. A partir de los años treinta del Ochocientos, se pueden notar los indicios de este cambio, que llegará a su estadio de madurez en los años cincuenta.

## Bibliografía

- BAIROCH, P. (1976): *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX siècle*, 1ª edición, Paris, Mouton.
- BIANCHI TONIZZI, E. (2000): *Traffici e strutture nel porto di Genova tra Ottocento e Novecento*, 1ª edición, Milano, Franco Angeli.
- BRAUDEL, F. (1982): *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, 5ª edición, Paris, Armand Colin.
- BULFERETTI, L., COSTANTINI, C. (1966): *Industria e commercio in Liguria nell'età del Risorgimento*, 1ª edición, Milano, Giuffré.
- CAMERA DI COMMERCIO DI GENOVA (1869): *Quadri Statistici 1814-1868*, 1ª edición, Genova, Fratelli Pellas.
- CARRERA PUJAL J., (1961): *La economía de Cataluña en el siglo XIX*, vol. 3, 1ª edición, Barcelona, Bosch.
- CEVASCO, M. (1840): *Statistique de la ville de Gênes*, 1ª edición, Genova, Ferrando.
- CLAVERA J., CARRERA A., DELGADO J.M., YÁÑEZ C. (1992): *Economía e historia del puerto de Barcelona. Tres estudios*, 1ª edición, Madrid, Civitas.
- CHASTAGNARET, G. (1992): "Marsella en la economía internacional del plomo (mediados del XVII – mediados del XIX)", *Revista de historia industrial*, n. 1, pp. 11-38, Barcelona.

- DELGADO, J.M. (1987): “Conseqüències econòmiques dels decrets de comerç lliure (1765-1820)”, *Revista econòmica de Catalunya*, n. 4, pp. 48-56, Barcelona.
- DONATI, C. (1989): *Genova, Piemonte, Stato della Chiesa e Toscana nel Seicento*, en *Storia della società italiana. La controriforma e il Seicento*, vol. XI, Milano, Teti.
- DORIA, G. (1968): *Investimenti e sviluppo economico a Genova alla vigilia della prima guerra mondiale*, 1ª edició, Milano, Giuffrè.
- DORIA, G. (1988): *La place du système portuaire dans le développement industriel des régions du “triangle”*, en *La croissance régionale dans l’Europe méditerranéenne, XVIII-XX siècle*, 1ª edició, Paris, Ed. École des hautes études en sciences sociales.
- FETTAH, S. (2002): “Il porto di Marsiglia tra Ottocento e Novecento”, *Memoria e Ricerca*, n. 11, 2002, pp.63-78, Milano.
- FONTANA, J. (1970): “Colapso y transformación del comercio exterior español entre 1792-1827”, *Moneda y crédito*, n. 155, pp. 3-23, Madrid.
- FRADERA, J.M. (1987): *Indústria i mercat. Les bases comercials de la indústria catalana moderna (1814-1845)*, 1ª edició, Barcelona, Crítica.
- GARRABOU, R. (1970): “Sobre la formació del mercat català de cereals en el segle XVIII”, *Recerques*, n. 1, pp. 83-121, Barcelona.
- GUGLIELMINO, E. (1940): *Genova dal 1814 al 1849, gli sviluppi economici e l’opinione pubblica*, 1ª edició, Genova, Deputazione di storia patria per la Liguria.
- LLUCH, E. (1973): *El pensament econòmic a Catalunya, 1760-1840. Els orígens ideològics del proteccionisme, la presa de consciència de la burgesia catalana*, 1ª edició, Barcelona, Edicions 62.
- MALANIMA, P. (1989): *L’economia italiana nel Seicento*, en *Storia della società italiana*, vol. IX, 1ª edició, Milano, Teti.
- MASSAPIERGIOVANNI, P. (1995): *Lineamenti di organizzazione in uno stato preindustriale. La Repubblica di Genova*, 1ª edició, Genova, ECIG.
- MIOLI, C. (1928): *La consulta dei genovesi*, 1ª edició, Genova, E. Olivieri e C.
- MOREAU DE JONNES, (1835): *Estadística de España*, 1ª edició, Barcelona, Imprenta Rivadeneyra y Cia.



- NADAL, J. (1975): *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, 1ª edición, Barcelona, Ariel.
- NADAL FARRERAS, J. (1978): Comercio exterior y subdesarrollo: España y Gran Bretaña de 1772 a 1914, 1ª edición, Madrid, Instituto de estudios fiscales.
- PASCUAL, P. (1990): *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX. Formació i desestructuració d'un sistema econòmic*, 1ª edición, Barcelona, Crítica.
- PRADOS, L. (1978): "El comercio exterior de España, 1790-1830: una reconsideración", *Hacienda pública española*, n. 55, pp. 339-348, Madrid.
- PRADOS, L., (1982): *Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913: tendencia a largo plazo*, 1ª edición, Madrid, Banco de España.
- ROMANO, R. (1956): *Commerce et prix du blé à Marseille au XVIII<sup>e</sup> siècle*, 1ª edición, Paris, Colin.
- SÁNCHEZ, R. (1981): "El contrabando de Gibraltar en la primera mitad del siglo XIX", *Moneda y crédito*, n. 157, pp. 19-40, Madrid.
- TORRAS ELIAS, J. (1984): "Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII", *Revista de historia económica*, n. 3, pp. 113-127, Madrid.
- TORRAS ELIAS, J. (1994): *L'economia catalana abans del 1800. Un esquema*, en *Història econòmica de Catalunya*, Vol. 1, 1ª edición, Barcelona, Enciclopedia catalana.
- VICENS VIVES, J. (1972): *Historia económica de España*, 1ª edición, Barcelona.
- VILAR, P. (1968): *Catalunya dins l'Espanya moderna*, vol. IV, 1ª edición, Barcelona, Edició 62.



## ANDALUCÍA Y CATALUÑA: DOS TRAYECTORIAS ECONÓMICAS DIVERGENTES (Finales del siglo XVIII-comienzos del siglo XXI)

Antonio Parejo Barranco <sup>1</sup>

### 1. Introducción

Los impulsos más recientes de la historiografía económica española se refieren en un porcentaje elevado a la trayectoria contemporánea seguida por las regiones que, desde comienzos de la década del ochenta del siglo pasado, conforman en nuestro país el estado de las autonomías. Una territorialización de estas características puede ser discutible desde una perspectiva que pretenda profundizar en la trayectoria histórica de una determinada región económica o geográfica –donde los procesos de acumulación vinculados al desarrollo capitalista pueden singularizarse con mayor nitidez<sup>2</sup>–, pero desde luego está cargada de sentido si se recuerda el elevado volumen de competencias que las comunidades autónomas tienen en nuestros días –recursos que gestionan y administran en función de necesidades propias– y tampoco se olvida que la propia Unión Europea sanciona este marco regional como base para el reparto de fondos estructurales y políticas de compensación interterritoriales.

Resulta por tanto pertinente convertir a las regiones histórico-administrativas en unidades de análisis para la investigación en historia económica y tal parece haber sido la conclusión de la especialidad si echamos un vistazo a la copiosa bibliografía disponible en estos momentos<sup>3</sup>. Bibliografía que, conviene apuntarlo, aún empleando las herramientas metodológicas y los enfoques teóricos más actuales, participa de una serie de rasgos comunes, derivados fundamentalmente de su apuntada sujeción territorial: i) se trata en un porcentaje elevado de trabajos de síntesis, deudores de investigaciones referidas a experiencias locales y/o comarcales; ii) ponen el acento en los procesos de industrialización, más que en la identificación de distintos modelos de crecimiento; iii) casi nunca se interesan por el análisis comparativo, inter o intrarregional<sup>4</sup>; iv) en este último caso, exponen pero no profundizan en el carácter de las variables que, desde la región económica, interactúan para terminar conformando una determinada estructura productiva característica de la región administrativa (de la comunidad autónoma, en la terminología española).

1 Universidad de Málaga.

2 Algunas de estas limitaciones se tratan con mayor detenimiento en PAREJO (2003).

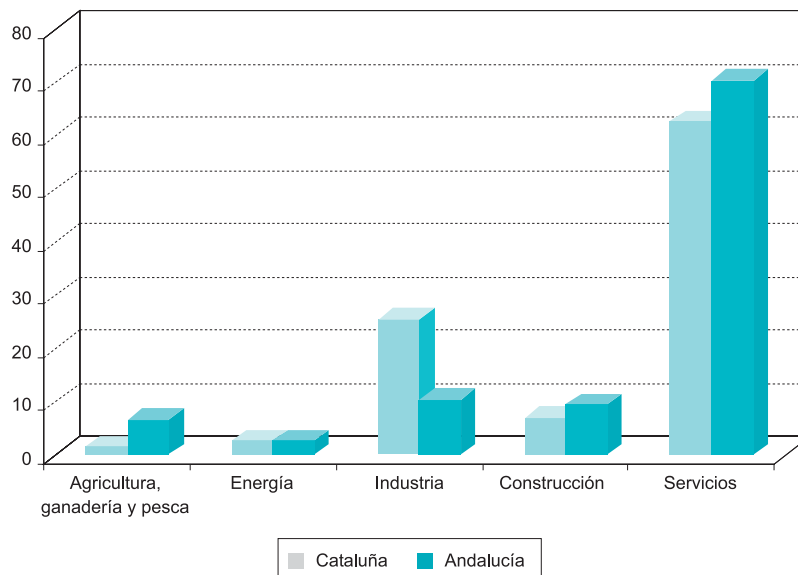
3 Sólo por citar las obras más recientes, en las que se incluyen todos los trabajos publicados hasta la fecha: NADAL y CARRERAS, coords. (1990), GERMÁN, LLOPIS, MALUQUER y ZAPATA, eds. (2002); GARCÍA RUIZ, ed. (en prensa).

4 Excepciones de interés a esta generalidad pueden considerarse los tres volúmenes publicados de las jornadas de historia catalana-andaluza, y los libros editados por GONZÁLEZ PORTILLA, MALUQUER y BORJA DE RIQUER (1985) y por FERNÁNDEZ de PINEDO y HERNÁNDEZ Marco (1988).



Las páginas que siguen abundan en la temática apuntada, aunque lo hacen con unos objetivos muy limitados. Siguen participando de algunas de las carencias que acaban de resumirse —es un texto de síntesis, no de investigación; apenas transitará por otros caminos que no sean los que vienen limitados por las líneas divisorias que separan las dos regiones mediterráneas a las que se aludirá, de otras comunidades autónomas— si bien, en la medida de lo posible, está redactado desde la comparación, lo que permitirá contrastar, en perspectiva histórica, dos experiencias que, pese a compartir ciertos rasgos básicos similares, terminarán —me refiero a la situación económica en estos momentos— en posiciones muy dispares. Simplemente por ofrecer un par de datos sintéticos pero reveladores: la última estimación disponible de Eurostat relativa al producto interior bruto por habitante —correspondiente a 2001, todavía la Europa de los quince— situaba a Cataluña ligeramente por encima de la media europea (100,8), en la posición 60 de entre las regiones europeas —la cuarta de las españolas, tras las Islas Baleares, País Vasco y Navarra—, mientras que en ese mismo listado, Andalucía, con un 63,1 aparecía en los últimos lugares —sólo 13 regiones europeas presentaban unos guarismos inferiores, una de ellas española, Extremadura. Dentro de España, y para las mismas fechas, el *vab* de la economía catalana ascendía a 106.000 millones de euros y el de la andaluza a algo más de 71.000 (recordemos que la aportación territorial y demográfica de las dos regiones al total español se aproximaba, respectivamente, al 6% y al 17%), cifras que, por lo demás, se alcanzaban a partir de estructuras productivas diferentes: según se aprecia en el Gráfico 1, bastante más manufacturera en Cataluña, ligeramente más inclinada a la participación de los sectores agrarios, de construcción y de servicios en Andalucía.

**Gráfico 1. Composición del *vab* a precios de mercado de las economías catalana y andaluza en el año 2001 (en %).**



Fuente: Contabilidad Regional de España.

La Tabla 1 completa el resumen estadístico de ambas regiones en el cruce de los siglos XIX y XX con diversas variables económicas que en todos los casos arrojan un balance claramente favorable a Cataluña: sus niveles de renta por habitante casi doblan en estos momentos a los andaluces, y algo similar ocurre en el caso de aquellos factores susceptibles de identificar con los niveles de desarrollo adquiridos: el consumo de energía, el producto industrial, la participación de las industrias de contenido tecnológico elevado, el grado de apertura, los gastos en I+D o la tasa de actividad.

**Tabla 1.**  
**Datos básicos sobre las economías andaluza y catalana a comienzos del siglo XXI**

	ANDALUCÍA	CATALUÑA
1. P.I.B. por habitante (ptas. de 1990)	9.807	16.792
2. Consumo de energía por habitante (miles de TEP)	1,66	3,38
3. Producto industrial por habitante (ptas. de 1970)	16.616	37.095
4. Valor añadido bruto industrial como porcentaje del vab regional	13,4	28,1
5. Intensidad de las industrias de complejidad tecnológica media y alta (España=1)	0,43	2,01
5. Grado de apertura (exportaciones/PIB)	11,5	25,8
6. Valor de las exportaciones (millones de euros)	10.397	36.207
7. Gastos en I+D (% del PIB)	0,65	1,06
8. Tasa de ocupación	28,3	38,6

Fuente: BERNAL y PAREJO (2001), MALUQUER (2001).

¿Cómo se ha llegado a esta situación? Los historiadores económicos tenemos una respuesta para esta interrogante —Cataluña se convirtió en fechas tempranas en una región industrializada, Andalucía apenas lo hizo— pero no alcanzamos a explicar convincentemente todavía porqué, si las condiciones de partida eran relativamente similares —aceptemos por ahora tal afirmación— en una zona se avanzó decisivamente hacia la modernización económica —identificable en el largo plazo con la industrialización— y en la otra el fenómeno apenas llegó a impregnar sus estructuras productivas.

¿Qué explica tales comportamientos? ¿factores endógenos —disponibilidad de recursos, capital humano— o bien otros de carácter exógeno —una actuación del Estado más favorable a una que a otra región; incluso la “colonización” de una de ellas desde el interior o el extranjero? ¿han existido siempre —al menos en los dos últimos siglos— tales distancias? Expondré primero las cifras disponibles e intentaré más tarde responder a algunas de estas interrogantes. Avanzo que no creo que haya una sola causa que explique porqué han llegado a existir diferencias tan acusadas en los niveles de ingreso y bienestar entre ambas regiones y en el resto de los indicadores económicos y que las que señalaré en la segunda parte de este trabajo deben contemplarse simplemente como meras reflexiones y sugerencias de quien esto escribe, sujetas por supuesto a discusión y crítica.

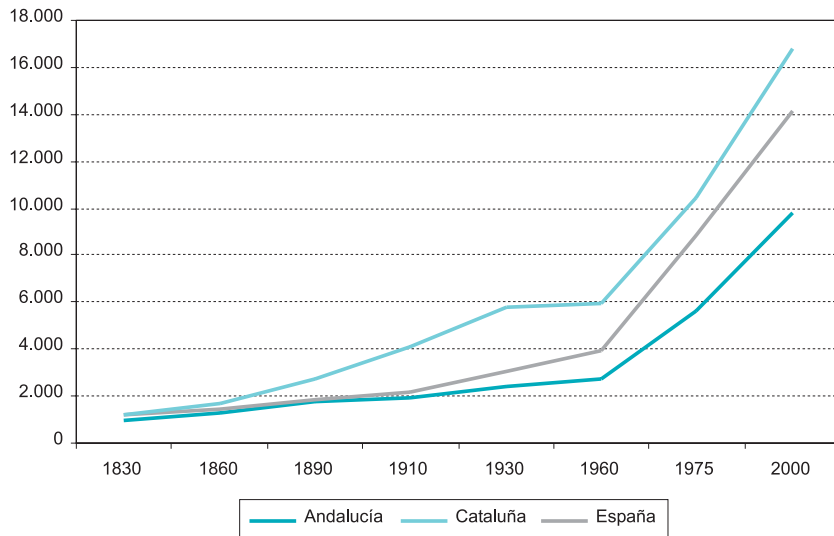


## 2. Los datos: crecimiento económico y cambio estructural en Andalucía y Cataluña en los siglos XIX y XX

Como es sabido, el proceso de modernización económica que ha caracterizado a las sociedades capitalistas occidentales en los dos últimos siglos estuvo definido inicialmente — finales del siglo XVIII, comienzos del XIX— por el acceso a la industrialización, y a partir de esos momentos por dos fenómenos complementarios: la progresiva madurez de la estructura manufacturera, detectable en la asimilación de los nuevos paradigmas tecnológicos que iban densificando el tejido industrial y dotándolo de una progresiva aportación de tecnología y capital humano —de la electroquímica de comienzos del siglo XX a la electrónica y la informática de finales de la centuria—, y una creciente terciarización de las actividades productivas —la situación actual. La acelerada transformación de la agricultura fue el peaje obligado de la primera y la segunda revolución tecnológica, mientras que, por paradójico que pueda resultar, la desindustrialización es el precio de la tercera: el camino no lo marcan ahora los sectores intensivos en factor trabajo de escasa cualificación, contaminantes y de contenido tecnológico reducido —todos sabemos donde se localizan este tipo de industrias—, sino aquellos de alta tecnología, consumidores netos de capital humano y respetuosos con el medio ambiente. En esta carrera hacia la sociedad del conocimiento, en la que las regiones ricas esperan encontrar la consolidación de sus avances pretéritos y las pobres la salida de su atraso secular, hay sin embargo comunidades autónomas situadas en los primeros puestos de salida —en general, las grandes protagonistas de la primera y la segunda revolución tecnológica— y otras que quieren alcanzar la posición de privilegio por un atajo que necesariamente debe ser desbrozado con la ayuda pública —recuérdese la “segunda modernización”, ese proyecto de nombre engañoso promovido desde la Junta de Andalucía.

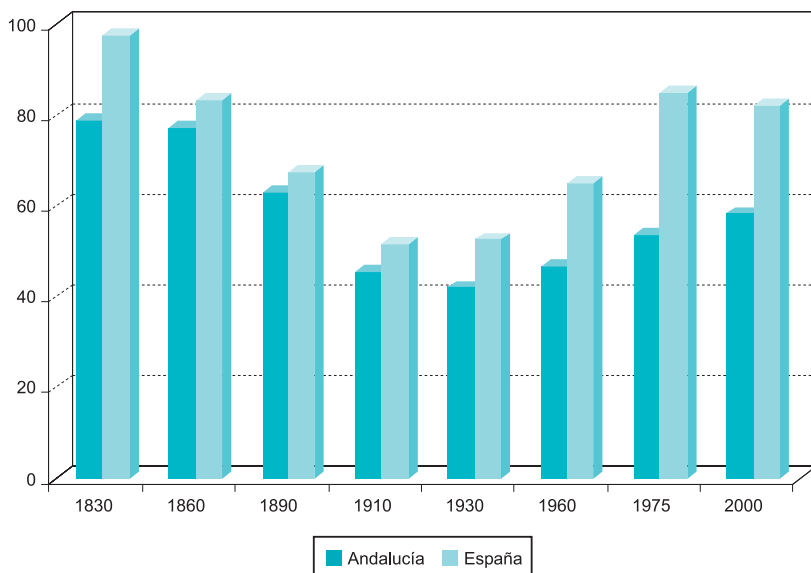
Los Gráficos 2 y 3 recogen el mejor indicador de los disponibles para la comparación a largo plazo entre ambas regiones: la evolución de la renta por habitante entre comienzos del siglo XIX —en el arranque de la primera industrialización— y nuestros días. Los resultados, en los que también se incluye la referencia española, se presentan en primer lugar en moneda constante (\$ de 1990) y luego en números índices (Cataluña=100) para cada una de las observaciones contempladas. En el primer caso se puede comprobar como partiendo de situaciones similares —aunque ya favorables a Cataluña en 1830—, el crecimiento de la renta por habitante fue, en esta última región y a lo largo del siglo XIX, mayor que la media española y bastante más acusado que el andaluz, que aumentó a una tasa anual del 0,97 entre 1830 y 1890, frente al 1,35 de Cataluña y al 0,73 del conjunto nacional. Unos guarismos que, pese a todo, fueron sumamente modestos. En realidad, como refleja el comportamiento de la curva, fue a partir de las décadas finales del Ochocientos cuando comenzó a materializarse la distancia catalana frente a Andalucía y también cuando lo hizo frente a la media española. Y ello en dos etapas claramente identificables (de 1890 a 1930; de 1960 a la actualidad), separadas por un paréntesis de estancamiento, que paradójicamente afectó más a Cataluña que a Andalucía o al total español. En la primera de esas etapas la renta por habitante en Cataluña llegó a crecer a una tasa anual del 1,86 frente al 1,22 español y al 0,84 andaluz; en la segunda, la media estatal y la

**Gráfico 2.**  
**Evolución de la renta por habitante en Andalucía, Cataluña y España, 1830-2000 (\$ de 1990)**



Fuente: BERNAL y PAREJO (2001).

**Gráfico 3.**  
**Evolución de la renta por habitante en Andalucía y España frente a Cataluña, 1830-2000**



Fuente: BERNAL y PAREJO (2001).



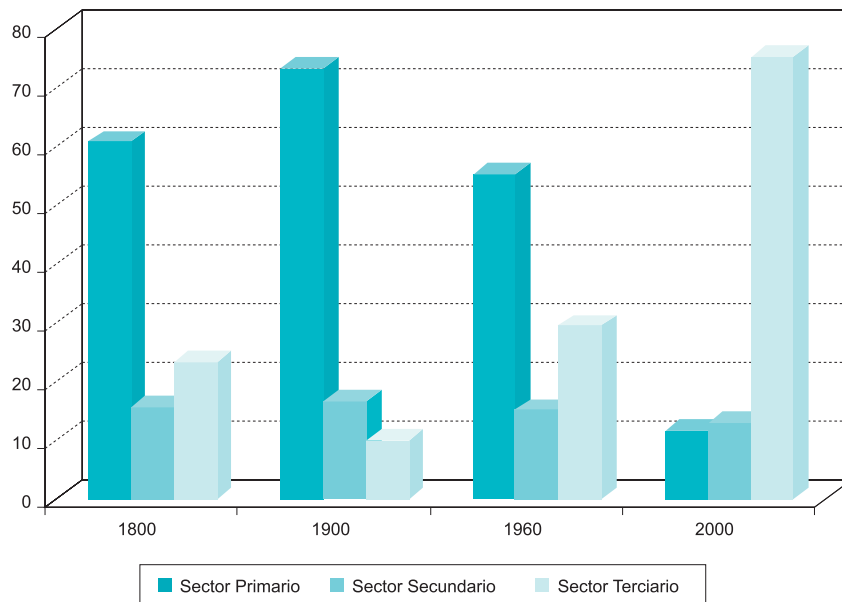
andaluza presentaron guarismos similares y en cualquier caso muy elevados —3,24 y 3,21 respectivamente: un comportamiento sin duda condicionado por el bajísimo nivel de partida—, mientras que en Cataluña la tasa de crecimiento anual se quedaba en el 2,63. La imagen resultante parece indicar que tanto en el conjunto del Estado como en Andalucía los cambios sociales y económicos se han concentrado en las últimas cuatro décadas del siglo XX, mientras que en el noreste de la península se ha tratado de un fenómeno acumulativo, originado ya en las décadas centrales del Ochocientos y revalidado al vuelo de la gran transformación experimentada por las economías occidentales —entre ellas, con retraso y limitaciones, la española— después de la Segunda Guerra Mundial.

La comparación a tres bandas que plantea el gráfico 3 —índice 100 para Cataluña en todas las observaciones contempladas— apunta las pautas de una divergencia secular, sólo resuelta en una tímida convergencia en fechas cercanas a nuestros días; una suerte de U, en la que los mejores porcentajes andaluces se obtienen hasta las décadas centrales del Ochocientos y los peores en las iniciales de la siguiente centuria, para mejorar a partir de ahí, aunque en ningún caso la región alcance siquiera a recuperar los niveles de partida. La trayectoria andaluza resulta similar a la del conjunto nacional, lo que nos permite terminar sancionando dos conclusiones sobre el proceso contemporáneo de modernización económica de nuestro país: la primera que éste se ha caracterizado por dos fases de concentración y desconcentración regional —una hasta los compases iniciales del siglo XX; la siguiente a partir de ese momento—, y la segunda que desafortunadamente para Andalucía otras regiones han avanzado más que ella hacia la convergencia en la segunda mitad del siglo XX.

En cualquier caso, la impresión que ofrece la figura parece cercana a lo que la historia económica regional avanzó en los inicios de la especialidad en España: frente a Cataluña, Andalucía sostuvo su impulso modernizador durante la primera revolución tecnológica, pero fue incapaz de hacerlo durante la segunda, aunque si parece haberlo corregido ligeramente durante la tercera. Sin embargo, no estoy tan seguro de que los comportamientos que se esconden detrás de los guarismos anteriores deban interpretarse exclusivamente en clave manufacturera. Ciertamente, los mejores porcentajes catalanes se consiguen en las décadas de madurez industrial, cuando el sector absorbe la mayor cantidad de recursos físicos, humanos y tecnológicos; a la inversa, la mejoría andaluza tiene que ver con lo que ocurre antes y después de ese periodo casi secular: las posibilidades de expansión del sector agrario en las décadas centrales del siglo XIX y la terciarización propia del último cuarto del siglo XX.

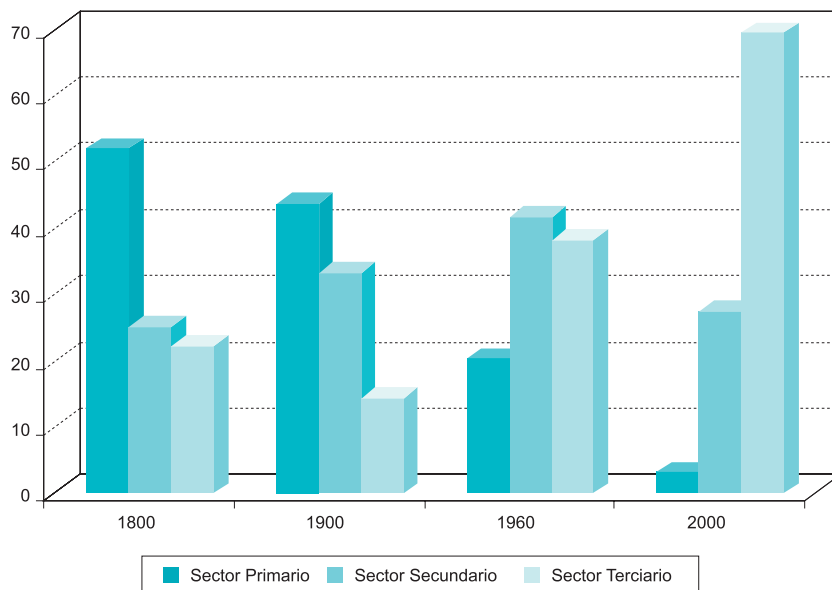
Todas estas modificaciones deben insertarse en el marco de la transformación experimentada por el conjunto de las economías regionales —especialmente en la segunda parte del siglo XX— a la que se aludió más arriba. Si el gráfico 1 sancionaba la terciarización que actualmente preside ambos tejidos productivos, los dos que siguen ahora trasladan al largo plazo idéntica preocupación, aunque por razones de disponibilidad de fuentes lo hagan presentando la distribución sectorial del empleo y no del valor añadido.

**Gráficos 4**  
**Distribución sectorial de la población activa en Andalucía, 1800-2000 (en %)**



Fuente: Censos de Población. Elaboración propia.

**Gráficos 5.**  
**Distribución sectorial de la población activa en Cataluña, 1800-2000 (en %)**



Fuente: Censos de Población. Elaboración propia.



El cotejo de los dos gráficos permite comprobar la diferente distribución de la población activa en ambas regiones, reflejo de una estructura productiva que ya era muy distinta a comienzos del siglo XIX y que ha mantenido sus diferencias prácticamente hasta nuestros días. Una desigual situación de partida, apenas corregida en el caso andaluz —donde el sector primario parece marcar el ritmo productivo de la región durante cerca de un siglo y medio—, en contraste con lo ocurrido en Cataluña, donde se avanza decididamente hacia la industrialización, un proceso que al menos en términos de distribución del empleo culmina en 1960, cuando la población activa en el sector secundario alcanza a doblar la de las actividades agrarias y pesqueras.

Desde esta perspectiva, lo ocurrido de entonces a nuestros días debe relacionarse directamente con la trayectoria anterior. La quiebra de la agricultura tradicional —menos definitiva en cualquier caso en Andalucía que en Cataluña— coincide con la emergencia de la sociedad postindustrial, un término que puede expresar idéntica realidad en ambos territorios —la rápida emergencia del sector servicios— pero que sin embargo oculta profundas diferencias interregionales: en líneas generales, en Andalucía se alcanza por la mera transferencia de activos desde el sector agrario; en Cataluña es el resultado de un doble proceso de «desindustrialización» y «nueva industrialización» basado, como se apuntó más arriba, en el progresivo dominio de sectores de alta tecnología y en la creciente complementariedad de la actividad manufacturera con el sector servicios<sup>5</sup>.

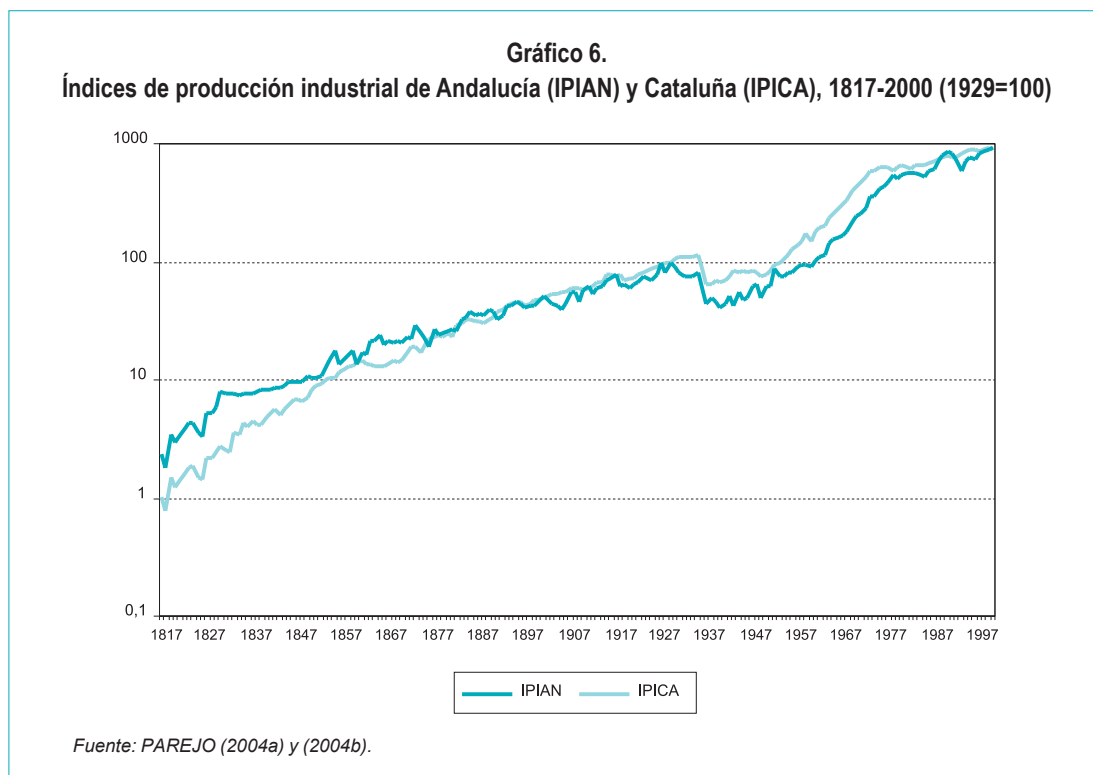
La trayectoria de la variable estrictamente industrial puede seguirse visualmente a través de los Gráficos 6 y 7. En el primero de ellos se ofrecen los dos índices regionales de producción industrial en el muy largo plazo —entre comienzos del siglo XIX y finales del siglo XX—. La curva se completa con las tasas de crecimiento de ambos productos, agrupadas en períodos fácilmente identificables con otras tantas etapas singulares de nuestra historia económica contemporánea.

A priori, la imagen que ofrecen las series parece similar: un crecimiento sostenido —algo más moderado en el caso andaluz— que se extiende, con las fluctuaciones propias de este tipo de variables, de manera ininterrumpida desde comienzos del Ochocientos hasta principios de la década del novecientos treinta. Sigue luego un claro hundimiento que abarca la Guerra Civil y la autarquía franquista, para culminar en una fase de aumento generalizado —muy superior al experimentado en cualquier época anterior—, que alcanza prácticamente a nuestros días.

La distribución temporal que ofrece la Tabla 2 permite concretar los ritmos de un crecimiento, que en largo plazo ha sido moderadamente aceptable en el caso andaluz y bastante más vigoroso en el catalán. En el sur, pese a las iniciativas modernizadoras de mediados del siglo XIX, el producto industrial creció más en las décadas finales de esa centuria y en las iniciales de la siguiente, para experimentar una severa contracción a partir de 1930 que alcanzó toda la autarquía franquista. Posteriormente, las tasas crecerían a un ritmo nunca alcanzado

---

5 PAREJO (2001).



con anterioridad –sin duda condicionado por el extraordinario deterioro del tejido industrial acumulado en los treinta años anteriores, para situarse en porcentajes cercanos a la media secular en los últimos quince años del siglo XX.

192

Muy poco que ver, en cualquier caso, con lo ocurrido en Cataluña, que creció a un ritmo fortísimo durante la primera industrialización, moderó su tasa de crecimiento durante los cien años siguientes y otra vez experimentó un fuerte impulso a partir del desarrollismo de los primeros sesenta, para volver a crecer a un ritmo bastante más lento desde la incorporación a la Unión Europea.

**Tabla 2. Tasas de crecimiento anual acumulativo del producto industrial andaluz y catalán, 1817-2000 (en %).**

Periodo	Andalucía	Cataluña
1830-1860	1,69	5,44
1861-1890	2,82	2,81
1891-1929	2,87	2,54
1930-1959	0,12	1,64
1960-1985	6,94	5,86
1986-2000	2,94	1,77
1817-2000	2,82	3,46

Fuente: PAREJO (2004a) y (2004b).

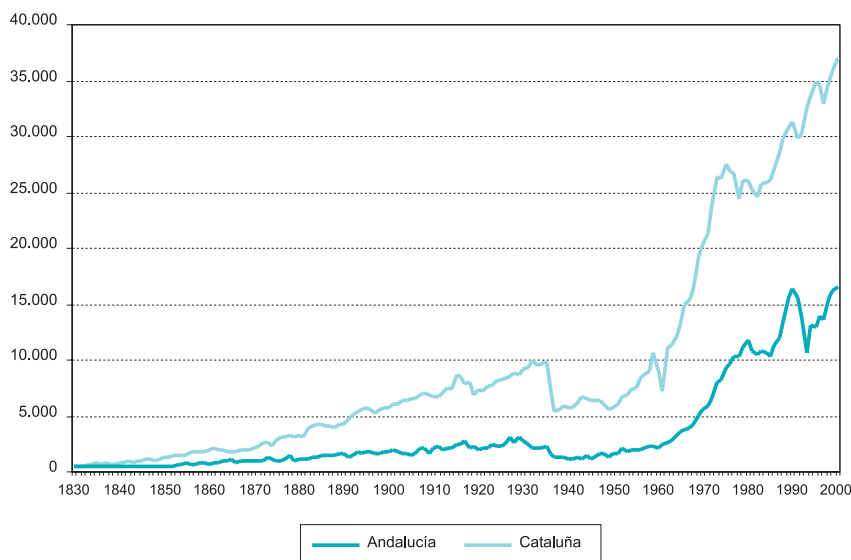




Pero con ser importantes, los guarismos anteriores sólo detectan los ciclos de la trayectoria industrial seguida por ambas regiones; nada dicen, sin embargo, de dos cuestiones que pueden ayudarnos a establecer las verdaderas dimensiones de los respectivos productos industriales: situar el peso relativo del sector secundario en perspectiva comparada y conocer la composición interna del valor añadido manufacturero.

En cuanto a la primera, la comparación realizada términos *per capita* que ofrece el Gráfico 7 permite establecer las «distancias» existentes entre ambas regiones, que son ligeras hasta mediados del Ochocientos, no dejan de incrementarse a partir de esos momentos y hasta la Guerra Civil, pero que se convierten todavía en más profundas desde los años sesenta a nuestros días. En última instancia, el gráfico confirma lo que se apuntó en un párrafo anterior: mientras que hasta mediados del Novecientos es el impulso industrializador catalán el que exclusivamente condiciona las pautas del atraso andaluz, desde ese momento hasta nuestros días la ligera recuperación del sur se desliga del crecimiento manufacturero —mucho más acusado en Cataluña— para instalarse necesariamente en otros factores explicativos.

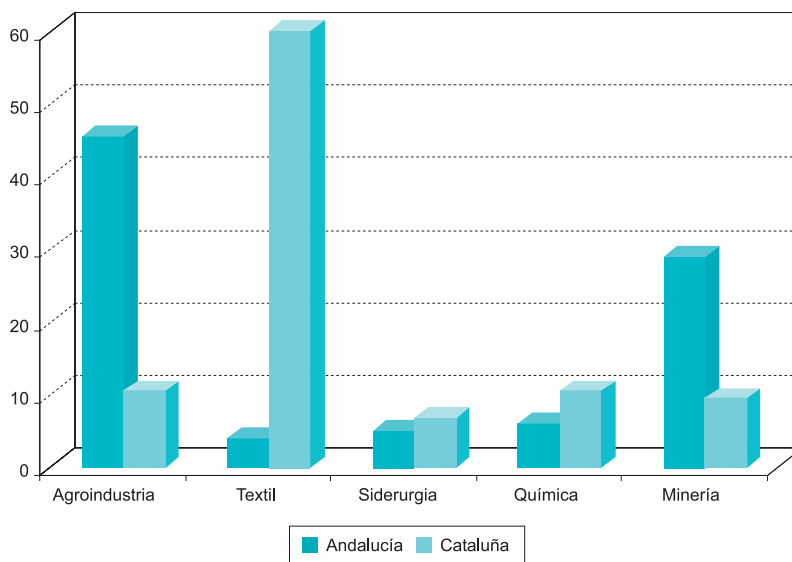
**Gráfico 7.**  
**Producto industrial por habitante en Andalucía y Cataluña, 1830-2000 (en ptas. de 1970)**



Fuente: PAREJO (2004a) y (2004b).

Los tres gráficos siguientes atienden a la segunda de las variables señaladas más arriba: la distribución sectorial del valor añadido industrial –manufacturero, en este caso correspondiente a cada uno de los tres paradigmas tecnológicos materializados en las economías occidentales desde el comienzo de la revolución liberal. Durante el primero y el segundo –aplicables, en líneas generales, al siglo XIX y a la primera mitad del XX respectivamente– apenas se producen cambios en ninguna de las estructuras internas regionales: ambas se definen por su sujeción a las industrias de bienes de consumo, aunque éstas sean agroalimentarias en el caso andaluz y textiles en el catalán. Ocurre, sin embargo, que en la segunda mitad del siglo XX, Cataluña avanza decididamente hacia una estructura mucho más diversificada, en la que el textil ha quedado relegado a una posición secundaria y el protagonismo lo adquieren subsectores de mayor complejidad tecnológica (fabricación de material eléctrico y electrónico, industria química, material de transporte), mientras que Andalucía permanece mucho más atada a su especialidad secular –el sector agroalimentario continúa proporcionado cerca del 40% de todo el valor añadido manufacturero– y escasamente participada de las actividades definitorias de la tercera revolución tecnológica.

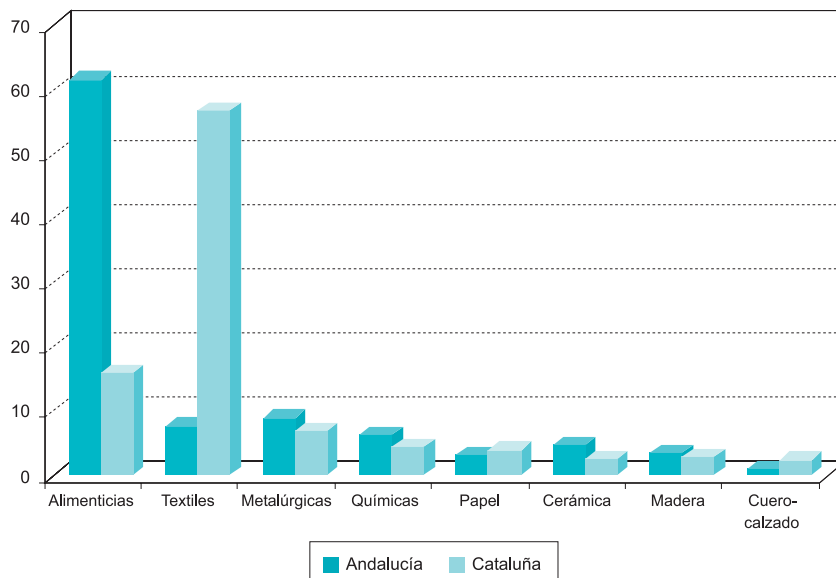
**Gráfico 8. Distribución porcentual del valor añadido manufacturero durante la Primera Revolución Tecnológica en Andalucía y Cataluña**



Fuente: PAREJO (2004a) y (2004b).

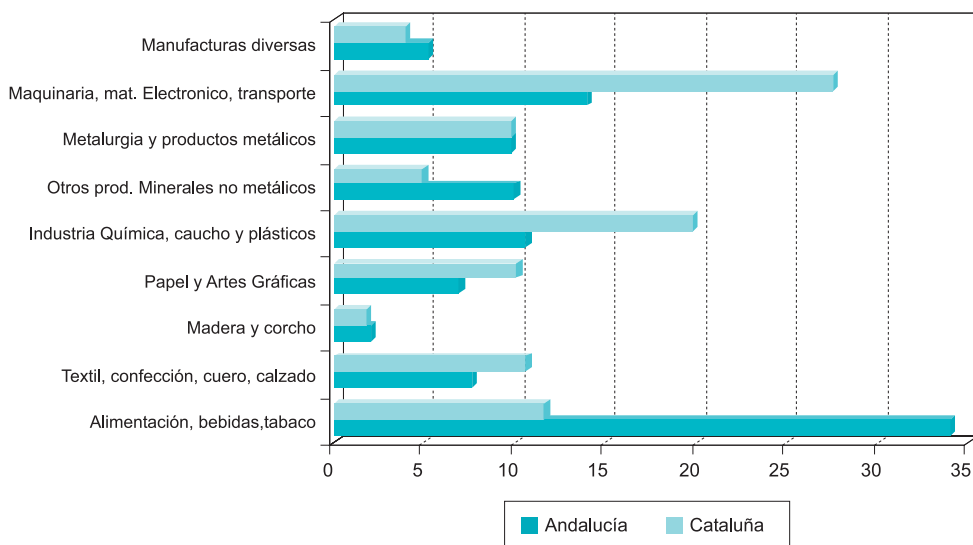


**Gráfico 9. Distribución porcentual del valor añadido manufacturero durante la Segunda Revolución Tecnológica en Andalucía y Cataluña**



Fuente: PAREJO (2004a) y (2004b).

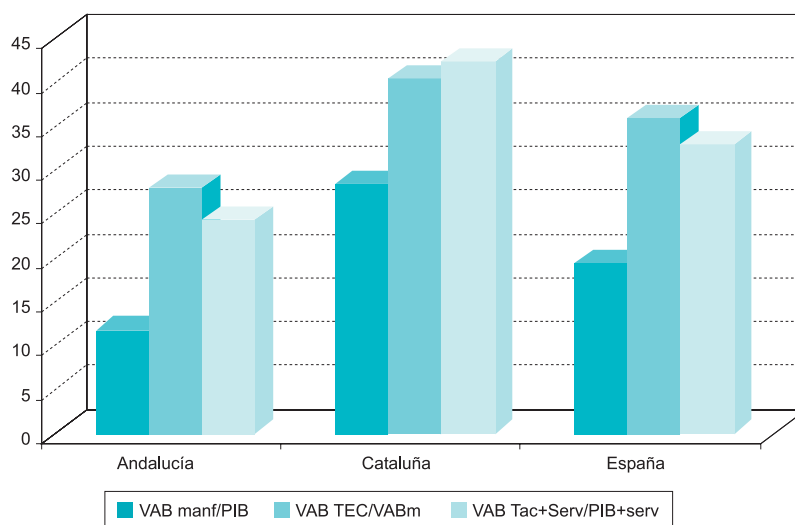
**Gráfico 10. Distribución porcentual del valor añadido manufacturero durante la Tercera Revolución Tecnológica en Andalucía y Cataluña**



Fuente: PAREJO (2004a) y (2004b).

En cualquier caso, la transformación experimentada en los últimos cinco lustros por el sector manufacturero andaluz, ha sido, al margen de comparaciones interregionales, mucho más profunda que en cualquier otra etapa anterior: por primera vez, el sector se ha convertido en exportador de productos no estrictamente agroindustriales —en 1910 suponían el 49,6% de todas las exportaciones manufactureras andaluzas, mientras que actualmente apenas alcanza el 12,8%<sup>6</sup>—, al tiempo que las industrias de contenido tecnológico medio y alto y los servicios vinculados a las empresas —una actividad estrechamente relacionada con la emergencia de la tercera revolución tecnológica— arrojan aportaciones porcentuales cada vez más elevadas<sup>7</sup>. Desgraciadamente, el cotejo vuelve a poner las cosas en su lugar: frente a Cataluña e incluso en comparación con la media española, Andalucía continúa presentando porcentajes netamente inferiores en aquellas variables directamente vinculadas con el modelo de crecimiento hacia el que se quiere avanzar.

**Gráfico 11. Aportación del valor añadido manufacturero al p.i.b. (Vabmanufc/P.I.B.), aportación del valor añadido de las industrias de contenido tecnológico medio y alto al valor añadido manufacturero (VabTec/VabManufc.) y aportación de la suma del valor añadido de las industrias de contenido tecnológico medio y alto y de los servicios a las empresas al P.I.B. (VabTec+Serv./P.I.B.). Andalucía, Cataluña y España, año 2000.**



Fuente: PAREJO (2001).

<sup>6</sup> PAREJO (2004b)

<sup>7</sup> En 1970, las industrias de contenido tecnológico medio y alto (química, material de transporte, construcciones mecánicas y material eléctrico y electrónico) aportaban el 17,8% del vab manufacturero regional. En 2000, ese porcentaje se ha elevado al 27,9%. PAREJO (2001).

### 3. La búsqueda de factores explicativos

¿En base a qué argumentos explicar trayectorias tan diferentes como las que acaban de resumirse? De los no pocos que sin duda podrían esgrimirse me fijaré en las páginas que siguen exclusivamente en tres de ellos: el primero —la dotación de recursos físicos— no impone ninguna ventaja decisiva, pero resulta de tratamiento inexcusable; los otros dos si deben considerarse variables centrales para entender porqué Cataluña se ha industrializado y Andalucía no: las diferencias existentes en el punto de partida (los inicios de la industrialización) y aquellas derivadas de la asimilación de los distintos paradigmas tecnológicos sucedidos desde comienzos del siglo XIX a nuestros días. Como puede comprobarse, implícitamente asumo la importancia de los factores endógenos —aunque no contemplo algunos de ellos, como la mentalidad empresarial o la capacitación obrera- y no incluyo los de carácter exógeno —la «colonización exterior», tan del gusto de alguna historiografía andaluza.

#### a) La dotación de recursos físicos

Andalucía tiene una extensión cercana a los 90.000 kilómetros cuadrados, Cataluña, algo más de 32.000. Con tales dimensiones, la primera representa el 17,3% de la extensión española; la segunda, el 6,3%. Territorios de desigual tamaño, pero que sin embargo comparten una vocación marítima similar —ambas abiertas al Mediterráneo; la del sur también al Atlántico-, aunque su localización, al menos desde los inicios de la industrialización, se ha demostrado mucho más beneficiosa para Cataluña que para Andalucía; limitada esta última a la frontera con el norte de África, vecina aquella de la zona más dinámica y avanzada de todo el continente: la que dibuja la línea que corre desde Inglaterra a Bélgica, noreste de Francia, norte de Italia y Alemania. Como ha apuntado Jordi Maluquer, esta cercanía le ha proporcionado históricamente la posibilidad de acceder a nuevos mercados e incorporar tecnología y capital humano<sup>8</sup>, o lo que es lo mismo, disponer de unas ventajas de localización de las que no han gozado otras regiones españolas, entre ellas la andaluza<sup>9</sup>.

Por lo demás, climatológicamente no existen grandes diferencias, al menos con la Andalucía más húmeda del valle del Guadalquivir, si bien el régimen de lluvias de Andalucía oriental es más escaso que el catalán, lo que provoca condiciones de bastante mayor aridez en el sudeste que en el noreste de la península. Por lo que respecta a las temperaturas, el litoral de ambas regiones se beneficia de una mayor templanza, lo que ha facilitado la extensión de cultivos necesitados de temperaturas suaves e inviernos poco rigurosos.

---

8 MALUQUER (2001).

9 DOBADO (2004).

En cuanto al relieve, las dos regiones ofrecen un reparto parecido de la superficie por zonas altimétricas (Andalucía un 63,5% por debajo de los 600 metros; un 86,0% de menos de 1.000; Cataluña, respectivamente un 50,1 y un 85,3): es el resultado de la existencia de dos grandes depresiones —la del Guadalquivir y la del Ebro— y dos áreas montañosas —Sierra Morena y las cordilleras béticas en territorio andaluz; los Pirineos y las cordilleras del litoral en Cataluña— que a su vez enmarcan varias cuencas sedimentarias que, al menos en el caso catalán, presentan una elevada densidad demográfica.

Tal disposición no impide, sin embargo, la existencia de una red hidrográfica distinta en cada región: protagonizada por un único gran río —el Guadalquivir— en el sur, y con secundarios no aptos para la navegación y algo más para el regadío y el aprovechamiento industrial y energético. En Cataluña, el Ebro apenas alcanza la región por el sur, pero el resto de los cursos de agua, debido a su torrencialidad, han resultado bastante más aprovechables industrial y energéticamente: en realidad, significaron una alternativa viable a la carestía de carbón en el siglo XIX —lo que además tuvo importantes consecuencias para la localización industrial<sup>10</sup>— y una fuente estimable de generación de hidroelectricidad en la siguiente centuria.

Los recursos del subsuelo sí ofrecen diferencias sustanciales, en este caso a favor de Andalucía: extraordinariamente bien dotada de los minerales metálicos —cobre, plomo, hierro: a finales del siglo XIX sus cifras de producción le llevaron a ocupar los primeros lugares mundiales y europeos— vinculados a la primera revolución tecnológica, aunque bastante menos de la energía mineral (carbón) propia de aquel paradigma. Independientemente de su calidad y las dificultades de extracción y comercialización, los yacimientos de hulla de Sevilla y Córdoba, apenas llegaron a suponer —a finales del siglo XIX, cuando era todavía la fuente energética dominante— el 15% de toda la producción española de carbón mineral. Por su parte, Cataluña no dispone de ningún yacimiento carbonífero, ni apenas de cuencas donde se extraigan cantidades importantes de minerales metálicos o no metálicos. En cualquier caso, debe apuntarse que ninguna de las dos regiones se encuentra dotada para los minerales de la segunda revolución tecnológica (la bauxita, el níquel, el silicio, el cromo), ni tampoco, como se sabe, para la energía que, procedente del subsuelo, protagoniza todo el siglo XX y lo que llevamos del XXI: el petróleo.

En resumen, no parece que en los recursos físicos podamos encontrar ninguna ventaja decisiva para una u otra región. Importadoras netas de energía en ambos casos —aunque la dimensión hidroeléctrica se muestre claramente favorable a Cataluña—, compartiendo similares rasgos climáticos y morfológicos, Andalucía contaba a su favor con un subsuelo mucho más rico y Cataluña con una localización más adecuada; una variable que a la postre parece haberse demostrado más importante que la mejor dotación mineral del sur. En este último caso, aunque la visión exclusivamente negativa que dominaba la historiografía regional en las últimas décadas se ha modificado ligeramente en fechas recientes —admitido el carácter ge-

---

<sup>10</sup> CARRERAS (1983).



neralizado de enclaves coloniales, se valora positivamente la dotación de infraestructuras y la movilización de recursos que de otra forma hubieran permanecido ociosos o mal explotados—, parece claro que en ningún caso la minería permitió transitar hacia la industrialización: fue así porque los intereses respondían a los de las empresas europeas integradas verticalmente, pero de nuevo también por la carestía energética, al tratarse, caso de las fundiciones de plomo o hierro, de actividades intensivas en el consumo de hulla<sup>11</sup>.

*b) Las ventajas de ser los primeros. Una situación de partida diferente, 1778-1840*

Compartir una serie de rasgos físicos y una actividad productiva dirigida fundamentalmente al mercado no debe hacernos olvidar la existencia de diferencias interregionales más o menos profundas, a las que cabe considerar como factores explicativos de primer orden en la opción por un determinado modelo de crecimiento desde el arranque de la economía liberal. La cuestión puede plantearse así: antes de la industrialización Andalucía y Cataluña presentaban ya unos rasgos productivos y una estructura social muy diferentes entre sí, resultado a su vez de una trayectoria histórica en la que habían abundando más las diferencias que las semejanzas y en la que prácticamente los únicos rasgos comunes se referían al carácter de economías orgánicas avanzadas compartido por ambas.

Rasgos diferenciales referidos, por ejemplo, a una estructura de la propiedad y unas formas de explotación de la tierra que en el caso catalán estaban permitiendo el acceso a la misma a un número más elevado de campesinos —arrendatarios o pequeños propietarios—, pero que al mismo tiempo habría significado la expulsión de otros debido a la fragmentación de la propiedad y a la generalización de la transmisión de la propiedad a un único heredero<sup>12</sup>. Aquellos se beneficiaron de una temprana especialización vitícola, abierta al resto del mercado interior —catalán y español— y también al colonial y al de la Europa atlántica, y con ella de unos ingresos regulares y sobre todo socialmente repartidos. Estos, dotados casi siempre de un pequeño capital inicial, se iniciaron en la vida productiva fuera del marco rural. La actividad comercial ofrecía no pocas oportunidades: así, pudieron dedicarse a procurar el abastecimiento de la población agraria —de aquellos productos alimenticios que necesitaban adquirir en el exterior: cereales en primer lugar, o de otros bienes de consumo como textiles y calzado— pero también de profundizar los mercados para la producción agraria interior —aguardientes, sobre cualquier otro esquilmo. En cualquiera de los casos, la necesidad de buscar en el exterior los productos que no proporcionaba la propia agricultura y la decidida orientación hacia el mercado de ésta permitió consolidar una red de factores y comisionistas repartida por toda la península —especialmente densa en las zonas más dinámicas del litoral—, que asimismo sirvió para canalizar la incipiente producción algodonera y la cada vez más especializada —en

11 SÁNCHEZ PICÓN (2004).

12 MALUQUER (1998).

tejidos de calidad media y alta— pañería rural, para llegar a demostrarse especialmente eficaz cuando en las primeras décadas del siglo XIX se perdieron los mercados coloniales y del norte de Europa para los destilados del vino.

Por caminos diversos, Cataluña estaba poniendo las bases de su posterior industrialización: atendiendo a mercados lejanos, los campesinos pero también los comerciantes obtuvieron ingresos ajenos a fluctuaciones locales de la demanda; en ambos casos, como consumidores, ello estaba permitiendo la progresiva consolidación de un mercado interior amplio y caracterizado por no excesivas desigualdades en los niveles de ingreso, un sedimento especialmente adecuado para la expansión de un sector industrial basado en los bienes de consumo. Dos líneas de producción manufacturera confluyeron entonces, en los compases finales del Setecientos: de un lado, un sector artesanal, disperso por numerosas poblaciones del interior, heredero de una tradición secular, lanera o lencera; de otro, la nueva industria algodonera, todavía prefabricil pero desarrollada al margen del sistema gremial, concentrada sobre todo en Barcelona, que estaba convirtiéndose en una especialidad textil de extraordinario dinamismo, capaz de absorber con rapidez el cambio técnico procedente de los países más avanzados, y de arrebatar el mercado a otras fibras competidoras, a las que simplemente liquidó o, como se señaló más arriba, empujó hacia una demanda de mayor poder adquisitivo<sup>13</sup>.

Nada de lo anterior estaba ocurriendo entonces en ninguna otra zona de la península, por supuesto Andalucía incluida. No sólo la más pesimista de las estimaciones señalaba la existencia de un porcentaje mucho más elevado de empleo industrial en Cataluña que en cualquier otra región española (más de un 25% frente al 15,5% andaluz y español)<sup>14</sup>, sino que además, como pone de manifiesto el Gráfico 12, el índice de intensidad industrial por aquellas fechas era superior a la media nacional en cinco especialidades manufactureras, y sólo se quebraba en aquellas casos en que se trataba de una actividad concentrada casi exclusivamente en una única región: curtidos en Galicia, jabón en las Baleares o metalurgia en el País Vasco, o con una reducida penetración en el mercado (como la lencería rural).

El análisis comparativo anterior permite poner de manifiesto que “antes” de la industrialización ya había diferencias sustanciales en el tamaño y la distribución sectorial de las actividades manufactureras —todavía prefabriciles—, y que las condiciones para proceder a la asimilación del primer paradigma tecnológico (la primera revolución industrial) eran sensiblemente favorables en la esquina nororiental de la península.

Tal conclusión debe extenderse también al resto de los sectores productivos. En el agrario, la gran propiedad venía desempeñando históricamente en Andalucía —al menos desde la repoblación castellana del siglo XIV— un papel nuclear, que impregnaba las relaciones económicas y sociales de casi toda la región, a excepción del reino de Granada<sup>15</sup>. Se trataba, por lo

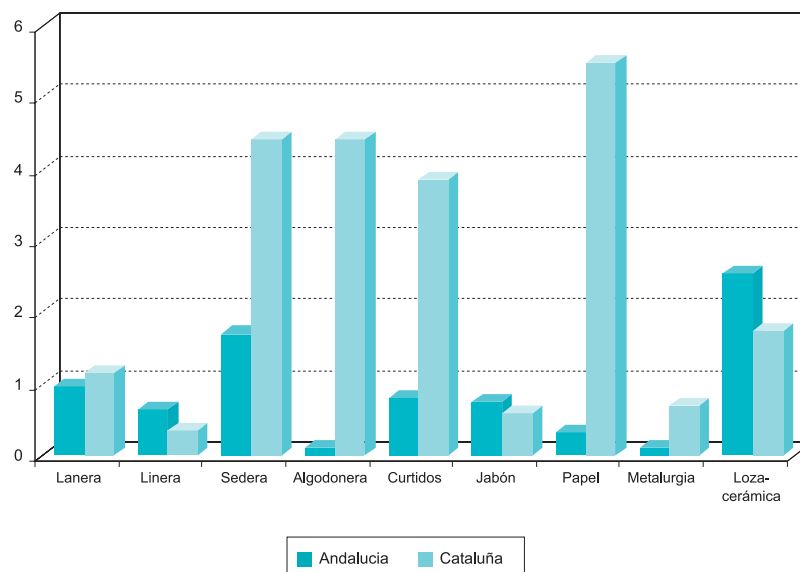
13 BENAUL y SÁNCHEZ (2004).

14 LLOPIS (2001).

15 BERNAL (1988).



**Gráfico 12.**  
**Índice de intensidad industrial a finales del siglo XVIII en Andalucía y Cataluña (España=1)**



Fuente: PAREJO (2004c).

demás, de una agricultura muy vinculada al mercado, que había crecido al amparo de la demanda colonial y de la del norte europeo, conformada sobre todo por vino y aceite. Una exportación que generaba rentas elevadas, pero socialmente distribuidas de manera irregular, beneficiando sobre todo a aquellos grupos que precisamente sustentaban el modelo de economía agraria basado en las grandes explotaciones: la nobleza, la iglesia, los propios ayuntamientos y con posterioridad también la gran burguesía agraria.

Paralelamente, en los puertos habilitados para comerciar con América —Cádiz, más tarde Málaga, Sevilla y Almería— las extraordinarias perspectivas abiertas por el tráfico colonial atrajeron a numerosos individuos de otras partes de España y del resto de Europa, especialmente Francia, Gran Bretaña y Alemania, que conformaron una densa red comercial, aunque de naturaleza muy distinta a la catalana: lo era sobre todo porque se encontraba dominada por grandes casas extranjeras, canalizadoras de los productos agrarios del interior de la región, pero también, en un porcentaje cada vez más elevado, intermediarios en las exportaciones manufactureras europeas con destino a América. Una burguesía escasamente interesada en profundizar en el mercado interior o en promover iniciativas industriales de dudoso beneficio frente a los pingües ingresos obtenidos con la reexportación (sólo lo hicieron en condiciones extraordinarias, cuando la guerra interrumpió el suministro de manufacturas procedentes del norte de Europa)<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> BERNAL (2004).

Pero además, y como apunté en otro lugar<sup>17</sup>, la nueva información cuantitativa y cualitativa disponible sobre la situación industrial en las décadas interseculares permite apuntar otras dos diferencias entre Andalucía y Cataluña que a la postre terminarían de sancionar la distancia entre las dos regiones a lo largo de la centuria siguiente: en primer lugar, la existencia en el Principado de auténticos centros especializados en la producción manufacturera, localidades donde la actividad industrial absorbía el porcentaje más elevado de factor trabajo y representaba la base de la actividad productiva local; de otra parte, la temprana definición de Barcelona como gran centro coordinador y polarizador de estas múltiples actividades industriales. Nada similar ocurría en Andalucía, donde los modestísimos guarismos medios ya señalados apenas eran mejorados en un corto número de núcleos urbanos, pero tan escasamente que las posibles externalidades positivas que tal fenómeno podía llegar a generar apenas sobrepasaban el ámbito local o comarcal.

Las economías de aglomeración eran, pues, muy difíciles de materializar. Cádiz, Sevilla o Málaga, en aquel periodo las tres únicas ciudades que estaban en condiciones de emular el papel desempeñado por Barcelona, no disponían sin embargo, ni de su potencialidad algodonera ni tampoco de ningún territorio artesanal consolidado y cercano más allá del que podían definir las puntuales inversiones industriales de una burguesía mercantil que siempre entendió este tipo de negocios como alternativas secundarias a su principal labor intermediadora –y no necesariamente con productos locales- en el comercio marítimo, colonial y europeo<sup>18</sup>.

Tanto la precariedad algodonera como el escaso tejido artesanal impidieron que en Andalucía pudieran desarrollarse redes propias de comercialización interior, un elemento clave para entender la pervivencia catalana tras la profunda crisis de comienzos del XIX: de tal suerte, lo que en el Principado significó apenas un paréntesis en los críticos años de entresiglos, en Andalucía se convirtió en el principio del fin para muchas especialidades dispersas, dependientes casi en exclusiva de mercados locales, de bajo poder adquisitivo<sup>19</sup>; también fue el factor que terminó alejando del sector la mayor parte de las escasas y coyunturales inversiones realizadas por el capital comercial, a quien suelen dirigirse, cuando se reparten responsabilidades sobre las limitaciones industrializadoras del sur, la mayor parte de las miradas.

### *c) A modo de conclusión: de adaptaciones y desadaptaciones a los diversos paradigmas tecnológicos*

El rasgo fundamental que diferencia a las economías andaluza y catalana es la ausencia secular de un proceso de industrialización en la región del sur. Pese a las conocidas iniciativas modernizadoras del Ochocientos, Andalucía apenas participó de la Primera Revolución Tecno-

---

17 PAREJO (2004c).

18 PAREJO (en prensa).

19 PAREJO (2003).



lógica —la del carbón, la máquina de vapor, el textil algodónero y la siderurgia como sectores líderes— ni tampoco lo hizo de la Segunda —la relativa a la electricidad, la industria química y las nuevas industrias metalúrgicas. En el primer caso más por factores endógenos que exógenos —una inadecuada dotación de recursos energéticos, la ausencia de un sustrato artesanal, los desequilibrios en los niveles de ingreso o la presencia de otras oportunidades inversoras—; en el segundo, hubo factores de carácter coyuntural —la decidida especialización agroalimentaria emprendida en las primeras décadas del XX se quebró con la depresión económica internacional de los años treinta, prolongándose la crisis durante la Guerra Civil y la Autarquía—, pero también comenzaron a intervenir factores vinculados al carácter acumulativo de los procesos de industrialización, en concreto aquellos derivados de las economías de escala —internas a las propias empresas: los rendimientos crecientes— y de aglomeración, esto es, economías externas a las empresas, relativas al intercambio de información y conocimientos, del tamaño del mercado y de la disponibilidad de empresarios y mano de obra especializada.

Lo que abundaba en Cataluña, escaseaba en Andalucía; y desde el sur, tal ausencia comprometía otra serie de inconvenientes para el avance de la industrialización: la falta de una auténtica cultura industrial (entiéndase ésta conformada por factores vinculados a la actividad productiva: empresarios, capital humano; pero también referida a la presencia de valores aceptados y asumidos por el conjunto de la sociedad) o la escasa efectividad de las presiones empresariales destinadas a conseguir el Estado políticas comerciales adecuadas a sus intereses.

La tercera revolución tecnológica —de nuevo un asunto finisecular— impone nuevas condiciones y unas reglas de juego distintas. La situación andaluza vuelve a ser contradictoria: en su haber debe apuntarse todo el esfuerzo realizado en las dos últimas décadas, traducido en una sensible modificación de la estructura interna del sector manufacturero y en la recuperación de mercados exteriores para los productos industriales andaluces, por primera en su historia no exclusivamente agroindustriales ni mineros. En el deber, sin embargo, cabe señalar que ese avance apenas se ha traducido en una mayor participación de este nuevo sector secundario —con ramificaciones en los servicios— en la estructura productiva regional, y que tampoco se han conseguido acortar significativamente las distancias existentes frente a otras comunidades autónomas: en este momento ya no exclusivamente las regiones beneficiadas por los efectos acumulativos proporcionados por anteriores paradigmas tecnológicos —Cataluña y el País Vasco— sino también aquellas otras, agrupadas en la esquina noreste peninsular, que parecen estar aprovechando con éxito las posibilidades brindadas por este nuevo modelo de crecimiento.

## Bibliografía

- BENAUL, J.M<sup>a</sup>.; SÁNCHEZ, A. (2004): “El legado industrial del antiguo régimen”, en E. Llopis, ed., pp. 187-228.
- BERNAL, A.M. (1988): *Economía e historia de los latifundios*, Madrid, Espasa Calpe.
- —, (2004): “La industrialización de Andalucía antes de la revolución industrial”, en M. González de Molina y A. Parejo, eds., pp. 77-104.
- BERNAL, A.M.; PAREJO, A. (2001): “La economía andaluza: atraso y frágil vertebración”, en L. Germán, E. Llopis, J. Maluquer y S. Zapata, eds., pp. 299-330.
- CARRERAS, A. (1983): “El aprovechamiento de la energía hidráulica en Cataluña, 1840-1920. Una aproximación a su estudio”, *Revista de Historia Económica*, 2, 1983, pp. 31-64.
- DOBADO, R. (2004): “Un legado peculiar: la geografía”, en E. Llopis, ed., pp. 97-120.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E.; HERNANDEZ MARCO, J.L. (eds.) (1988): *La industrialización del norte de España. Estado de la cuestión*. Barcelona, Crítica.
- GARCÍA RUIZ, J.L. y MANERA, C. (eds.) (en prensa): *Empresa y región en la Historia de España*. Madrid, Lid Editorial.
- GERMÁN, L; LLOPIS, E.; MALUQUER, J.; ZAPATA, S.(eds.) (2001): *Historia Económica Regional de España. Siglos XIX y XX*. Madrid, Siglo XXI.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, M.; PAREJO, A. (eds.) (2004): *La Historia de Andalucía a debate. III. Industrialización y desindustrialización de Andalucía*. Barcelona, Anthropos.
- GONZÁLEZ PORTILLA, M.; MALUQUER, J. Y RIQUER, B. De (eds.) (1985): *Industrialización y nacionalismo. Análisis comparativos*. Barcelona.
- LLOPIS, E. (2001): “El legado económico del antiguo régimen desde la óptica regional”, en L. Germán, E. Llopis, J. Maluquer y S. Zapata, eds., pp. 507-524.
- LLOPIS, E. (ed.) (2004): *El legado económico del antiguo régimen en España*. Barcelona, Crítica.
- MALUQUER, J. (1998): *Història Econòmica de Catalunya. Segles XIX i XX*. Barcelona, Universitat Oberta de Catalunya/Proa.



- —, (2001): «Cataluña, avanzada de la industrialización», en L. Germán, E. Llopis, J. Maluquer y S. Zapata (eds.), pp. 357-389.
- NADAL, J. y CARRERAS, A. (coords.), (1990): *Pautas regionales de la industrialización española. Siglos XIX y XX*. Barcelona: Ariel.
- PAREJO, A., (2001): «Industrialización, desindustrialización y nueva industrialización de las regiones españolas (1950-2000). Un enfoque desde la historia económica», *Revista de Historia Industrial*, 19, pp. 39-98.
- —, (2003): “La empresa industrial andaluza en el antiguo régimen”. Fundación Duques de Soria. *Seminario de Historia de la Empresa: Empresa y empresarios en el antiguo régimen: un estado de la cuestión*.
- —, (2004a): “La industrialización de las regiones españolas durante la primera y la segunda revolución tecnológica: Andalucía, Cataluña, País Vasco”, *Revista de Historia Económica*, 3.
- —, (2004b): *Estadísticas históricas sobre el sector industrial, minero y energético en Andalucía (siglo XX)*. Sevilla, Instituto de Estadística de Andalucía.
- —, (2004c): «Andalucía en la industrialización de las regiones españolas (siglos XIX y XX)» en M. González de Molina y A. Parejo, eds., *Industrialización y desindustrialización de Andalucía. Una revisión historiográfica*. Barcelona: Antrophos, pp. 37-58.
- —, (en prensa): “Empresas y empresarios en Andalucía. Una perspectiva histórica (finales del siglo XVIII-comienzos del siglo XXI)”, en J. L. García Ruiz, y C. Manera eds.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. (2004): “La minería en la historia económica andaluza contemporánea”, en M. González de Molina y A. Parejo, eds., pp. 121-144.



# ESTATURAS, DESIGUALDAD REGIONAL Y DESARROLLO ECONÓMICO EN ITALIA Y ESPAÑA DURANTE EL SIGLO XX

José Miguel Martínez Carrión <sup>1</sup>

## 1. Introducción

A comienzos del siglo XXI, los historiadores económicos se encuentran bastante familiarizados con los estudios de la estatura humana, un indicador que mide la calidad de la nutrición y el impacto ambiental de los procesos socio-económicos; lo que recientemente se viene denominando como el 'nivel de vida biológico'. Este interés por los indicadores antropométricos viene avalado por los avances provenientes del campo de la pediatría, la epidemiología y la antropología biológica, principalmente desde la década de 1950<sup>2</sup>. Sin embargo, hasta la década de 1980 no llegaron a ser influyentes en los proyectos internacionales de historia económica.

Los primeros resultados se dieron a conocer con las investigaciones dirigidas por Fogel<sup>3</sup>, Engerman<sup>4</sup>, Floud<sup>5</sup> y Steckel<sup>6</sup>, sobre la evolución de la estatura de los británicos y norteamericanos durante la industrialización, y las realizadas por Komlos<sup>7</sup> sobre los reclutas centro-europeos desde mediados del siglo XVIII. Pese a la controversia que produjeron y la incertidumbre que ocasionó entre la mayoría de los historiadores, como recuerdan los pioneros de estos enfoques<sup>8</sup>, aquellas investigaciones supusieron un verdadero acicate. En la década siguiente, la talla, junto con el peso de los niños recién nacidos y el índice de masa corporal a edades determinadas, se habían convertido en registros del bienestar biológico al uso de los científicos sociales en general, y de los economistas e historiadores económicos en particular<sup>9</sup>. La sesión plenaria dedicada a la estatura y los niveles de vida en el *XII Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica* celebrado en Madrid, en 1998<sup>10</sup>, fue su puesta de largo. Junto a los salarios reales, la renta per capita, el consumo, la mortalidad infantil, la esperanza de vida y la educación, la altura de una determinada población pasó a ser un indicador más en los paneles que miden el bienestar, los niveles de vida y la calidad de vida de las poblaciones históricas.

1 Universidad de Murcia.

2 TANNER (1981), EVELETH y TANNER (1990).

3 FOGEL *et al* (1983).

4 FOGEL y ENGERMAN (1982).

5 FLOUD, WATCHER y GREGORY (1990).

6 STECKEL (1979).

7 KOMLOS (1989).

8 FLOUD (2004), ENGERMAN (2004).

9 Véase el artículo de STECKEL (1995) publicado en la influyente *Journal of Economic Literature*.

10 KOMLOS y BATEN, eds., (1998).

## 2. La talla como espejo del nivel de vida

¿Qué expresa la estatura física de un determinado grupo social o población? Según las investigaciones biomédicas, la talla media final de un determinado grupo poblacional, que se alcanza normalmente en el entorno de edad de los 17 a 20 años, refleja el impacto acumulativo del *estado nutricional neto*. Dicho en otras palabras, la estatura registraría la *nutrición* en un sentido amplio: contabilizaría la entrada de energía producida por los nutrientes (calorías y proteínas) o los *inputs* alimenticios y el desgaste producido por la enfermedad, el esfuerzo físico y el deterioro medioambiental durante las etapas del crecimiento. Cualquier proceso de malnutrición o deterioro severo de la salud podría frenar o retrasar el desarrollo físico. La talla sería, por tanto, una función de la renta, de la salud y del medio ambiente. Como ha señalado en reiteradas ocasiones uno de los mayores especialistas en biología humana, la talla es 'el espejo de las condiciones de vida de una determinada sociedad'<sup>11</sup>.

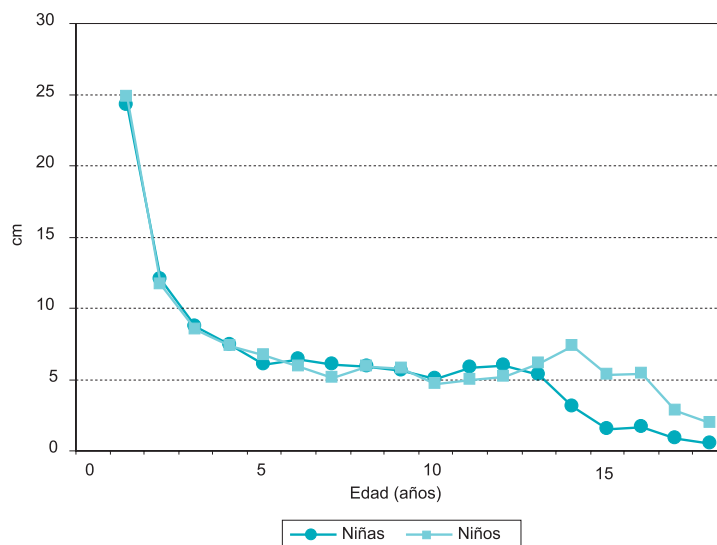
Los patrones de crecimiento fisiológico se han visto sometidos a factores ambientales que se entienden como el conjunto de características geoclimáticas, económicas y sociodemográficas. Si éstas cambian también lo hacen los patrones de crecimiento y desarrollo. Numerosos estudios han mostrado que las estaturas de los niños de los países industrializados han aumentado de modo considerable en el curso del siglo XX<sup>12</sup>. Pese a la importancia de los factores genéticos y del potencial hereditario, las circunstancias ambientales y el progreso económico han sido determinantes en los procesos dinámicos y evolutivos a lo largo del tiempo. De ahí, la importancia que la estatura ha adquirido en los últimos tiempos entre los historiadores económicos.

Los estudios auxológicos y nutricionales también han mostrado que los factores que determinan la estatura final se registran desde el nacimiento del niño, incluso podrían anticiparse al tiempo del embarazo de la madre. Las circunstancias de éste y de los primeros años de vida pueden ser decisivas para el desarrollo, al igual que los años del estirón adolescente. Ello puede verse en la velocidad del incremento de la estatura observada en los individuos durante su periodo de desarrollo y se representa a través de las denominadas curvas YASSIS, que caracterizan el patrón de crecimiento de las poblaciones desde la infancia hasta la adolescencia. Como ejemplo representativo podemos utilizar las curvas de los niños españoles, por sexo, elaboradas hacia 1990 por el equipo de M. Hernández del *Instituto de Investigación sobre Crecimiento y Desarrollo* de Bilbao (Gráfico 1). Como puede observarse, se advierten varias fases en la aceleración del crecimiento. La primera se situaría en los primeros meses y años de vida, que afecta a niños y niñas por igual. La segunda se establece en la etapa de la pubertad, que se situaría a partir de los diez años, según el sexo y el individuo. Normalmente, la velocidad del crecimiento es más intensa entre los chicos, cuyo estirón se manifiesta desde los trece

11 TANNER (1986, 1990, 1994).

12 Uno de los casos más sintomáticos ha sido el de los niños japoneses, TANNER, HAYASHI, PREECE y CAMERON (1982).

**Gráfico 1.**  
**Incremento de la talla en niños y niñas según su edad en España, 1990**



*Fuente: Elaboración propia a partir de M. Hernández, J. Castellet, J.L. Narvaiza, J.M. Rincón, I. Ruiz, E. Sánchez, B. Sobradillo y A. Zurimendi (1990).*

hasta los diecisiete años, mientras las chicas lo anticipan a los once años, coincidiendo con el comienzo de su maduración.

El hecho de que la talla final sea sensible a la influencia de los cambios ambientales en las distintas fases del crecimiento humano explica que los especialistas representen su tendencia secular a partir de la fechas de nacimiento de las cohortes estudiadas. Es difícil establecer que parte de responsabilidad tienen los factores que intervienen en el proceso de desarrollo fisiológico, pero a medida que aumenta el nivel de vida y la calidad de vida en las sociedades, y se garantiza el acceso generalizado a los recursos básicos, como educación y sanidad, la talla presenta relaciones más estrechas con la renta y su distribución. Este sigue siendo un planteamiento aún discutible pero ha encontrado apoyo en la literatura<sup>13</sup>.

Señalada la importancia de la talla física como registro del nivel de vida de las poblaciones, me propongo abordar la evolución comparada de la estatura en Italia y España durante el siglo XX y sus implicaciones con el desarrollo económico desde una perspectiva regional. Con ello, se desea explorar las variaciones regionales de los niveles de vida biológicos en ambos países y su comportamiento a lo largo de la centuria pasada.

<sup>13</sup> STECKEL (1983), QUIROGA y COLL (2000).



### 3. Desarrollo económico y desigualdad regional en Italia y España: una controversia historiográfica

Frente a los países de la Europa noroccidental, con mayor empuje industrial y posición económica, la historiografía ha calificado a Italia y España de países atrasados e industrialización tardía que han logrado sus mayores progresos en el curso del siglo XX<sup>14</sup>. Aunque Italia alcanza un estadio relativamente mayor de desarrollo económico que España a las puertas de la Primera Guerra Mundial –su gran expansión industrial se realizaría en la era *giolittiana*, entre 1896 y 1913-, y que mantiene a lo largo de todo el siglo pasado (Gráfico 2), ambos países permiten un estudio comparativo desde el punto de vista del bienestar. No en vano, pese a radicales diferencias en el comportamiento a corto y medio plazo, los dos países latinos han mostrado una trayectoria bastante similar en los ritmos de crecimiento económico a largo plazo<sup>15</sup>. Es más, la brecha abierta en el bienestar económico durante las décadas de 1940-1950, hecho que se aprecia en las series históricas del PIB per capita, tiende a disminuir a finales del siglo XX, acortándose las diferencias de riqueza en los últimos años<sup>16</sup>. Otras semejanzas entre los dos países es que han padecido las secuelas bélicas en el entorno de 1940, las del fascismo y, además, presentan un acusado dualismo que se manifiesta en fuertes disparidades de renta per capita a escala regional.

La presencia de fuertes desequilibrios regionales constituye uno de los mayores argumentos para el estudio comparativo. La desigualdad espacial ha sido uno de los aspectos que más han llamado la atención de los historiadores económicos en ambos países<sup>17</sup>. En Italia, los estudios al respecto han sido más abundantes que España, probablemente por la existencia de una conciencia bien arraigada acerca de las fuertes disparidades regionales, principalmente entre Norte y Sur, desde los tiempos de la unificación italiana. El hecho quedó plasmado en el debate sobre *'la questione meridionale'* y el atraso industrial del Mezzogiorno<sup>18</sup> que se remonta a la década de 1950. Recientes investigaciones han cuestionado la rigidez de la visión dualista y, a partir de nuevas estimaciones sobre el producto industrial y la productividad regional, han sugerido la existencia de un 'triángulo industrial' emergente entre 1871 y 1911<sup>19</sup>, formado por las regiones norteñas de Piamonte, Lombardía y Liguria. Y frente a las tesis tradicionales de una clara dicotomía norte-sur en la Italia postunitaria, los nuevos datos de Fenoaltea muestran,

14 Un estudio comparativo puede verse en PRADOS DE LA ESCOSURA y ZAMAGNI (1992). El enfoque de industrialización tardía en Italia se remonta a los primitivos trabajos de Alexander Gerschenckron (1962) y ROSARIO ROMEO (1959, 1982). En España, el planteamiento de fracaso industrial durante el siglo XIX se desarrolló a partir de NADAL (1975).

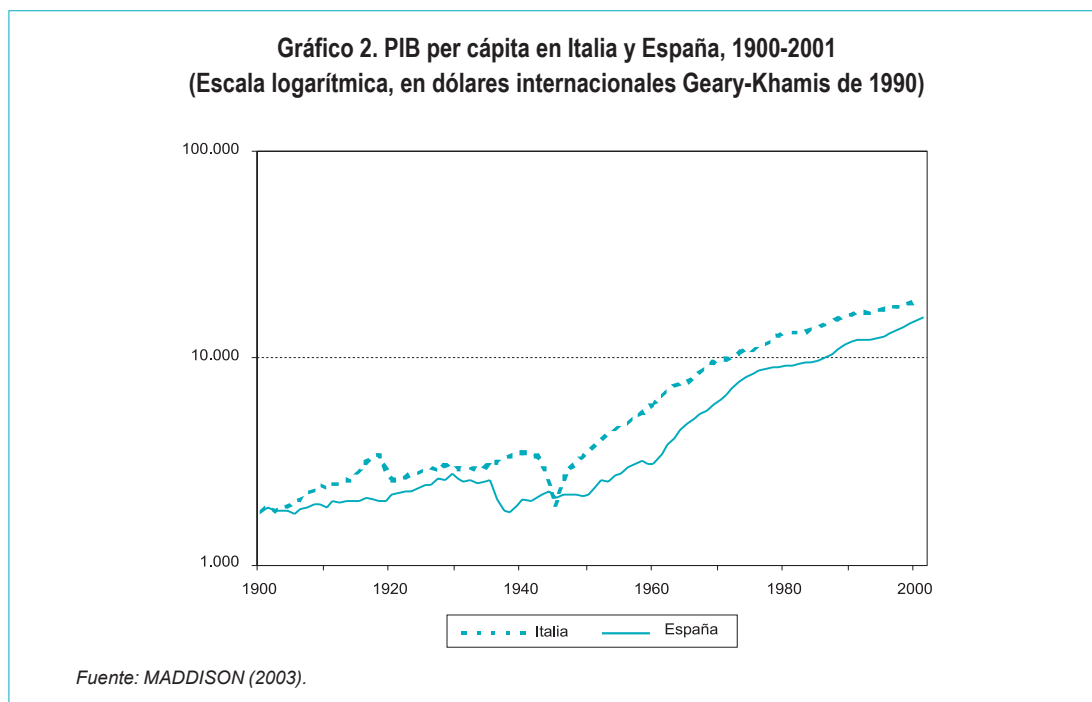
15 Frente a las tesis rupturistas, de un siglo XX triunfante y un siglo XIX fracasado y atrasado, que en España tuvo a Nadal y Tortella como sus representantes más significativos, fue desarrollándose una visión más gradualista y cíclica del crecimiento. En el caso italiano, la nueva visión recayó en Bonelli, Cafagna, Federico y Fenoaltea. En el caso español, la visión más gradualista emergió algo más tarde con las estimaciones del producto industrial por Albert Carreras y del crecimiento económico por Leandro Prados de la Escosura..

16 Ver análisis comparativos del crecimiento económico en el largo plazo para ambos países, en BARDINI, CARRERAS y LAINS (1995) y MADDISON (2003). Sobre el PIB español, el monumental trabajo de PRADOS DE LA ESCOSURA (2003).

17 Entre los trabajos pioneros, destaca ECKAUS, R. (1961) para Italia y PLAZA PRIETO (1953, 1976) para España.

18 Los orígenes intelectuales de esta tesis se remontan a los estudios de Sereni (1966). También en BEVILACQUA (1976) y, desde la óptica industrial, en CAFAGNA (1989). Ver recientemente COHEN y FEDERICO (2001) y FRASCANI (2004).

19 FONOALTEA (2003a, 2003b).



hacia 1871, una nueva demarcación industrial liderada en el norte sólo por Lombardía, siguiéndole a continuación las regiones subalpinas y las de la fachada occidental, que incluye Campania y Sicilia<sup>20</sup>. De ese modo, las regiones menos industriales y atrasadas se situarían en la fachada este continental del Adriático y del mar Jónico (Emilia, Marche, Umbría, Abruzzo, Apulia, Basilicata, Calabria) y Cerdeña.

A diferencia del caso italiano, el tratamiento dado por la historiografía española a la cuestión regional ha sido relativamente reciente<sup>21</sup>. Probablemente, ello ha sido debido a la existencia de una conciencia de mayor atraso en casi todas las regiones, salvo en el caso precoz de Cataluña, que fortaleció su tejido industrial a finales del siglo XVIII, como demostraron numerosos estudios en la primera mitad de la década de 1970<sup>22</sup>. Junto a Cataluña, también descolló el País Vasco como región industrial que tuvo su arrancada en las últimas décadas del siglo XIX. Esta visión de las dos regiones industrializadas con exitoso desarrollo económico fue dominante en los círculos de economistas e historiadores en la décadas de 1960-70. El enfoque fue prontamente revisado gracias a las aportaciones de Jordi Nadal<sup>23</sup>, al que siguió con entusiasmo un numeroso grupo de historiadores que, en el curso de la década de 1980, tuvie-

20 La reciente historiografía italiana abunda en la complejidad de los procesos de industrialización regional, mostrando mayor empuje industrial y arraigo empresarial del que se ha señalado para las regiones de Italia, ver, BARCIELA y DI VITTORIO (eds., 2003) y DI VITTORIO, BARCIELA LÓPEZ y FONTANA (eds., 2004).

21 Hasta entonces, hubo mayor interés por el hecho regional entre los economistas, caso citado de Plaza Prieto, que entre los historiadores.

22 Este planteamiento encontró eco en los pioneros trabajos de Pierre Vilar, al que siguieron los estudios de Jaime Vicens Vives, pero fue en la década de 1970 cuando se dieron a conocer los mayores frutos, gracias a las investigaciones de Josep Fontana, Ernest Lluch, Miquel Izard, Jordi Nadal, Jordi Maluquer de Motes y otros muchos.

23 NADAL (1987).



ron como principal objetivo esclarecer los procesos de industrialización y crecimiento económico regional.

Las sorpresas vinieron por los cambios producidos en la riqueza de las regiones desde el Antiguo Régimen hasta comienzos del siglo XX<sup>24</sup>. Los trabajos inspirados en la metodología nadaliana pusieron de manifiesto que hacia 1860 Andalucía había sido la segunda región industrial, tras Cataluña, y que, en 1900, el País Valenciano figuraba entre las regiones más industrializadas de España. Por el contrario, a comienzos del siglo XX, las regiones más atrasadas eran las de la España interior, menos Madrid, Galicia y Andalucía. El caso andaluz ha sido el más significativo de este grupo, pues gozando de ventajas en términos de bienestar económico a comienzos del siglo XIX, llegando a ser una región rica y poblada por sus relaciones con las colonias americanas, fue paulatinamente perdiendo peso relativo desde fines del siglo XIX<sup>25</sup>.

**Tabla 1. PIB per capita de 1998-2000 por regiones en Italia y España, (Índice 100 = PIB EU15, en UPA)**

Trentino Alto Adige	137	Abruzzo	84
Lombardia	136	<b>ESPAÑA</b>	<b>81</b>
Emilia Romagna	130	Molise	79
Valle d'Aosta	128	C. Valenciana	78
Véneto	120	Canarias	78
Piamonte	120	Cerdeña	77
Lacio	115	Cantabria	77
Friuli-Venezia-Giulia	115	Castilla y León	75
Toscana	113	Basilicata	74
C. de Madrid	109	Asturias	70
Liguria	108	Ceuta y Melilla	69
Navarra	103	Murcia	68
Marcas	103	Puglia	67
<b>ITALIA</b>	<b>103</b>	Sicilia	66
Umbría	101	Castilla-La Mancha	66
País Vasco	99	Campania	66
Cataluña	98	Galicia	64
Baleares	98	Calabria	62
Rioja (La)	91	Andalucía	60
Aragón	87	Extremadura	52

Fuente: EUROSTAT (2003).

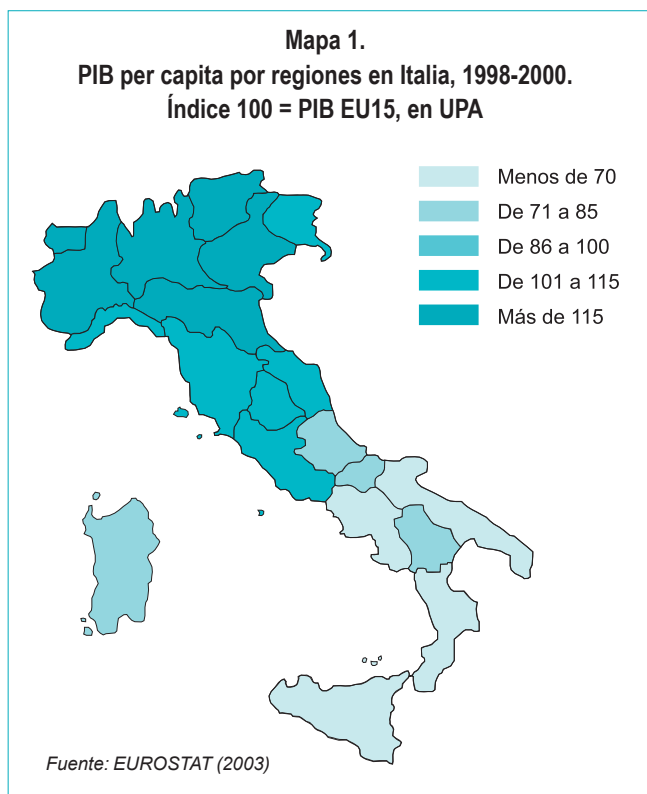
La historiografía ha mostrado que la desigualdad económica entre las regiones españolas ha sido significativa en los comienzos de la industrialización y que, desde 1900, siendo mayor como hoy, ha seguido una evolución dispar. Las disparidades aumentaron hasta 1950 o 1960, tendencia que venía manifestándose desde 1800, pero se detuvieron a partir 1960. Desde entonces, ha ido disminuyendo la desigualdad y las economías regionales han tendido a converger, principalmente desde la década de 1970, tras la llegada de la democracia. Las diferencias se han erosionado con el tiempo, siendo la reducción más intensa durante el periodo 1980-1991. Aunque los datos sobre distribución social de la renta sostienen un incremento de la desigualdad de los ciudadanos españoles entre 1973 y 2001, las diferencias interregionales han disminuido debido a la acción redistribuidora del Estado<sup>26</sup>.

Al final de la pasada centuria, tras un largo recorrido de crecimiento económico, las diferencias entre los dos países se han reducido, aunque Italia adelanta 22 puntos a España si tomamos como referencia el producto interior bruto por habitante de la Unión Europea (PIB per capita EU15, expresado en unidades de poder adquisitivo –UPA-). Sin embargo, a pesar del

24 Una visión de los cambios producidos desde el Antiguo Régimen hasta hoy, en DOMÍNGUEZ (2002).

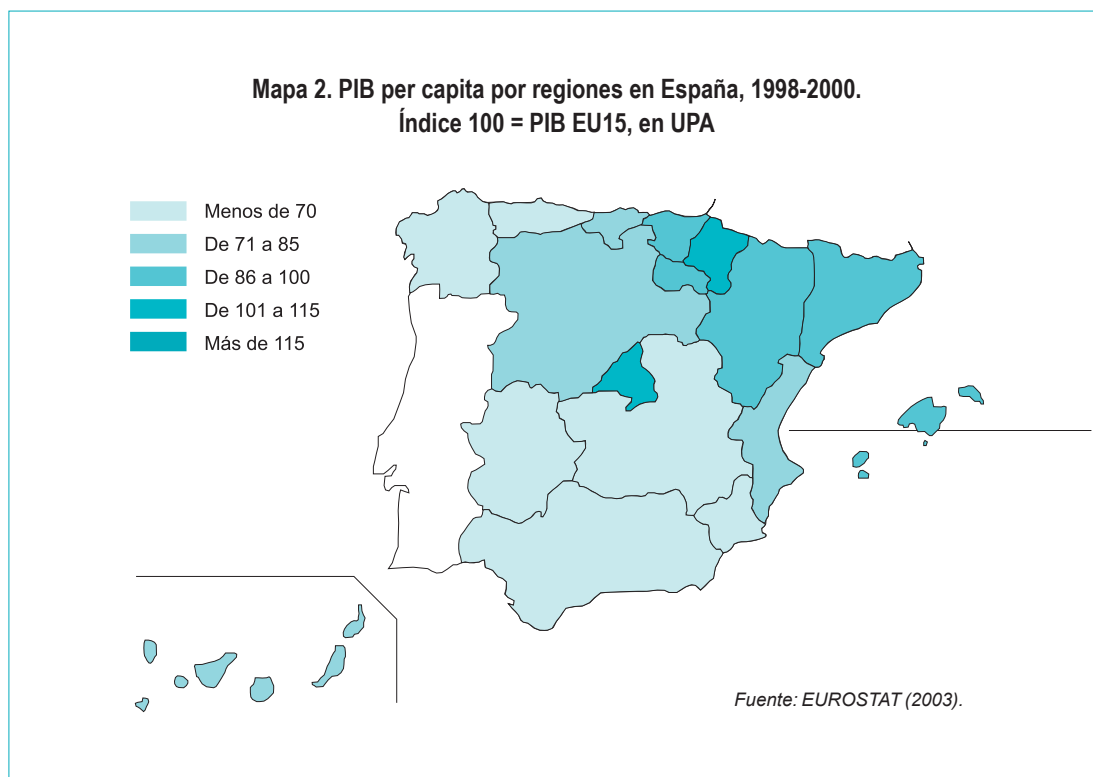
25 NADAL y CARRERAS (eds., 1990), CARRERAS (1990). Una síntesis de los esfuerzos realizados en el 'hecho regional' de la reciente historia económica española, puede verse en GERMÁN, LLOPIS, MALUQUER DE MOTES y ZAPATA (eds., 2001).

26 CARRERAS y TAFUNELL (2004), p. 69, GOERLICH y MAS (2004), p.54.



avance de los dos países en la convergencia europea, las diferencias entre las regiones son mayores que entre los Estados, algo que se ha visto incluso entre los países más desarrollados de la Unión en los últimos años. Datos regionales del trienio 1998-2000 ponen de manifiesto que la desigualdad está fuertemente instalada entre los países de la Europa rica (Tabla 1).

El caso italiano es una muestra representativa. Las fuertes diferencias regionales observadas en Italia hace un siglo, en términos de riqueza, renta e industrialización, se han mantenido en los últimos tiempos (Mapa 1). Pese al progreso económico italiano en el curso del siglo XX y figurar entre los grandes de la Unión Europea, no se ha producido una convergencia regional en el seno del mismo. En cambio, España, siendo un país





más atrasado parece haber progresado más que Italia en términos de convergencia regional<sup>27</sup>. Obsérvese que en el periodo de 1998-2000, Lombardía o el Trentino, regiones ricas del norte de Italia, duplicaban en riqueza a Calabria, que era por entonces la región más pobre del Mezzogiorno italiano.

A fines del siglo XX, las regiones del norte de Italia figuran entre las más ricas de Europa, situándose en el 10% de las regiones que tienen el PIB per capita más alto, junto con las capitales del norte y las regiones más ricas del sur de Alemania. En el polo opuesto, el 10% del extremo inferior, se sitúan las regiones de Grecia, y también las del sur de Italia y la mayoría de las regiones de España y Portugal. En España, sobresale la Comunidad de Madrid y Navarra, siguiéndoles muy de cerca Cataluña y País Vasco (Mapa 2). Los datos actuales sugieren un mapa de la desigualdad de España bastante parecido al de hace un siglo, aunque con avances en la convergencia regional, mientras que el de Italia presenta mayores y duraderas diferencias. Así, Basilicata, Puglia, Campania, Sicilia y Calabria continúan en el tramo situado entre el 60 y 70% de la media de la Unión, compartiendo posiciones relativas similares a las regiones españolas más atrasadas: Murcia, Galicia, Castilla-La Mancha y Andalucía. Por debajo, Extremadura, con un 52% de la media europea, lidera el ranking de las menos desarrolladas<sup>28</sup>.

Se ha demostrado en este epígrafe la importancia de la desigualdad regional en ambos países y el hecho de que todavía sigan siendo sustanciales los desequilibrios territoriales. A continuación, se presentan datos sobre la evolución de la estatura media en Italia y España de las generaciones nacidas a partir de la década de 1930 y hasta 1980, que fueron los años correspondientes a los reemplazos medidos desde 1950 a 2000. Se pretende mostrar la tendencia secular de la talla a escala nacional y regional y comprobar si existe convergencia y desigualdad territorial a lo largo del periodo.

#### 4. La tendencia secular de la estatura y las diferencias regionales

Las fuentes militares de reclutamiento han sido la principal documentación empleada por los especialistas para valorar los cambios seculares de la estatura<sup>29</sup>. En Italia, la información publicada por el Instituto de Estadística se remonta a 1854, lo que permite la reconstrucción de una serie nacional para los reclutas nacidos desde 1854 a 1980<sup>30</sup> (reemplazos de 1974 a 2000), mientras que las series regionales lo hacen desde 1927 a 1980 (reemplazos de 1947

27 GOERLICH, F.J. y MAS, M. (2001)

28 COMISIÓN EUROPEA (2001) EUROSTAT (2003).

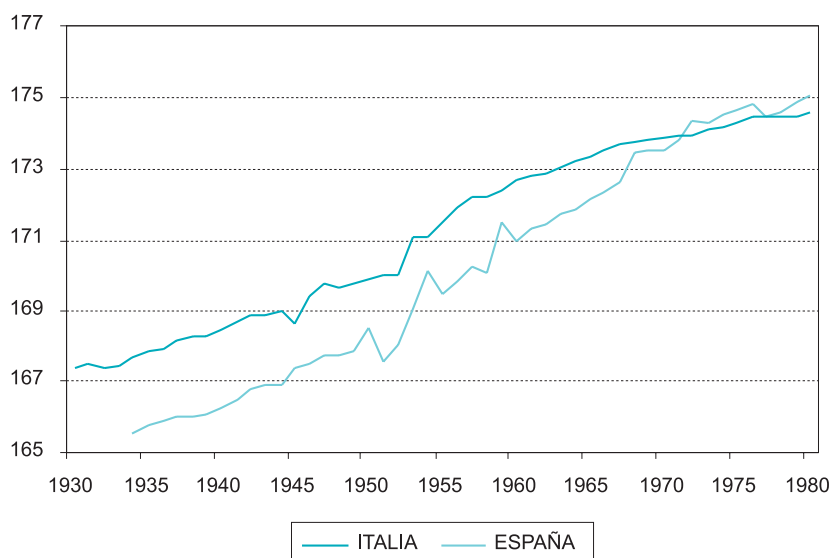
29 En Italia, ha sido posible remontarse al periodo 1730-1860, usando los datos de estatura de los soldados lombardos del ejército austriaco, A'HEARN (2003). En España, hay datos desde los primeros reemplazos de Carlos III, pero su uso por los historiadores comienza con las nuevas leyes de reclutamiento general que afectan a los nacidos en la década de 1830. Sobre la calidad de los datos y la universalidad de las fuentes militares, ver MARTÍNEZ CARRIÓN (1986, 1991, 1994a y 1994b). El primer estudio de talla de los españoles de alcance nacional publicado por historiadores económicos fue el de GÓMEZ MENDOZA y PÉREZ MOREDA (1985).

30 ISTAT-Istituto Nazionale di Statistica (1958, 1968, 1976, 1986, 2002), DANUBIO *et al.* (2003); FEDERICO (2003), ARCALENI (2004).

a 2000). La edad reglamentaria de los reclutas italianos osciló entre los 17 y 22 años, según las cambiantes necesidades militares y políticas del largo periodo estudiado. A fin de homogeneizar las series, los datos aquí presentados están estandarizados a la edad de 20 años<sup>31</sup>.

En España, los datos publicados por los servicios de estadística de reclutamiento militar son algo más problemáticos. En primer lugar, no se publican anualmente hasta los nacidos de 1934 (que son los reemplazos de 1955). Para periodos anteriores, disponemos de información esporádica, en los años de los reemplazos de 1858, 1913 y 1915-29. En segundo lugar, se advierten cambios de edad reglamentaria entre 18 y 21 años. En tercer lugar, los datos de los nacidos de 1934 a 1980 se vieron afectados por el problema del redondeo y, aún peor, se publicaron agrupados en intervalos de frecuencias formados por cada cinco centímetros y abiertos en los límites inferior y superior, a saber, menos de 150 cm y de más de 179 cm. Los ajustes realizados por Quiroga (2003) y otros autores facilitan su uso y comparación<sup>32</sup>.

**Gráfico 3.**  
Evolución de la estatura de los reclutas en Italia y España, por cohortes de nacimiento, 1930-1980



Fuente: A partir de ISTAT, ARCALENI (2004) y QUIROGA (2003a).

31 Sobre el método empleado por Costanzo, en 1948, ver ARCALENI (1998).

32 Agradezco a la autora su gentileza al haberme permitido manejar algunos de sus datos inéditos.

La evolución de la talla estimada para ambos países a partir de los nacidos en la década de 1930 se presenta en la Gráfico 3. Los datos arrojan unas tallas ligeramente más altas para los italianos al comienzo del periodo. La media de la estatura de 1934 para los nacidos en Italia era de 167,67 cm, casi dos centímetros por encima de la media alcanzada en España para las generaciones nacidas ese mismo año, estimada en 165,55 cm. Cincuenta años más tarde, los avances han sido mayores en España que en Italia. La estatura de los españoles ha crecido más deprisa y el incremento anual ha sido lógicamente superior. En Italia, la estatura de los nacidos en 1980 era de 174,58 cm y, en España, de 175,08 cm. La tasa italiana de crecimiento anual había sido de 0,88%, mientras la española fue de 1,22%. La talla de los italianos entre 1934-1980 aumentó 0,15 cm/año y la de los españoles lo hizo en un 0,21 cm/año. Al final del periodo, los italianos habían incrementado su estatura en 6,91 cm, mientras los españoles lo hicieron en 9,53 cm.

El crecimiento de la estatura más rápido entre los españoles se debe a mejoras ambientales, económicas y sociales en la segunda mitad del siglo XX, probablemente más intensas a partir de los años 60 y al hecho, sin duda influyente, de haber partido de niveles de vida biológicos muy bajos tras las pérdidas ocasionadas en las generaciones que vivieron la Guerra Civil y la posguerra. La literatura auxológica y biomédica ha señalado la importancia de la malnutrición y recuperación de la estatura a estándares normales una vez superados los efectos negativos de situaciones carenciales<sup>33</sup>.

Las diferencias entre 1930 y 1950 a favor de Italia se explican por el avance relativo de sus niveles de vida y mayor riqueza material. El bienestar económico, medido por la renta per capita y los indicadores de consumo, era superior en Italia que en España a la altura de dicho periodo. Habiendo partido de niveles de renta similares en 1900, la economía italiana progresó más rápidamente en el primer tercio del siglo XX y aumentó su diferencial de riqueza tras la Segunda Guerra Mundial. Como consecuencia, aumentó el consumo de nutrientes y calorías. Las cohortes italianas de 1930-1945 disfrutaron de tasas de crecimiento positivas en la estatura física. Los efectos negativos de privación relativa ocasionados por el conflicto bélico fueron escasos y concentrados en pocos años. En 1945, año final de la guerra, el consumo de proteínas y calorías era el 60% del valor registrado en 1927. Sin embargo, en 1964, el consumo era el doble y el calórico y proteínico per cápita había crecido un 9% en relación a 1927. Desde 1945, se incrementó notablemente el consumo medio por persona de leche, carne y, en general, de calorías y proteínas<sup>34</sup>. En España, los efectos de la Guerra Civil y las políticas de abastecimiento durante los años de la autarquía generaron efectos negativos sobre el crecimiento de los niños en general, disminuyendo la disponibilidad de calorías y alimentos per cápita hasta finales de la década de 1940. Las generaciones españolas nacidas entre 1915 y 1930 padecieron situaciones de malnutrición y registraron, como han revelado recientes estudios, caídas

---

33 MARTORELL (1985).

34 MILANI (1998).

significativas de la talla, que alcanzó en algunos casos hasta dos centímetros. Las ganancias observadas en el primer tercio del siglo XX, tanto en el mundo rural como en las ciudades, se evaporaron en tan sólo unos años<sup>35</sup>.

El crecimiento tan fuerte que la estatura registró en ambos países durante el periodo de 1940 a 1970 fue inédito en su historia. El ciclo de crecimiento económico instalado desde 1950 favoreció el fuerte aumento de las estaturas en Italia y España, aunque el fenómeno fue general en las tallas del mundo industrializado (FLOUD, 1994). El atraso relativo de la economía y del bienestar en España hizo que el margen para el crecimiento fisiológico fuese mayor y que los notorios avances registrados desde 1970 en el acceso a la salud y la educación favorecieran que la estatura de los adolescentes españoles creciera hasta finales del siglo XX en mayor intensidad que la de los italianos.

**Tabla 2.**  
Crecimiento de la talla por regiones en Italia entre las generaciones nacidas en 1934 y 1980

Región	1934 cm	1980 cm	Incremento cm	Crecimiento de talla (cm/año)	Tasa de crecimiento
Basilicata	162,80	173,36	10,56	0,23	1,37
Abruzzo	164,97	174,05	9,08	0,20	1,17
Puglia	165,00	173,36	8,36	0,18	1,08
Calabria	164,18	172,40	8,22	0,18	1,06
Cerdeña	163,40	171,58	8,18	0,18	1,06
Umbría	167,82	175,82	8,00	0,17	1,01
Sicilia	164,71	172,70	7,99	0,17	1,03
Campania	165,40	173,12	7,72	0,17	0,99
Marche	167,78	175,29	7,51	0,16	0,95
Trentino	169,90	177,12	7,22	0,16	0,91
Valle d'Aosta	168,83	175,73	6,90	0,15	0,87
Lacio	168,70	175,52	6,82	0,15	0,86
Véneto	170,30	176,96	6,66	0,14	0,83
Friuli V. Giulia	171,50	178,00	6,50	0,14	0,81
Lombardía	169,26	175,21	5,95	0,13	0,75
Emilia Romagna	169,89	175,45	5,56	0,12	0,70
Toscana	170,41	175,81	5,40	0,12	0,68
Piamonte	170,05	174,97	4,92	0,11	0,62
Liguria	170,32	175,10	4,78	0,10	0,60
<b>ITALIA</b>	<b>167,67</b>	<b>174,58</b>	<b>6,91</b>	<b>0,15</b>	<b>0,88</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de ARCALENI (2004), ISTAT.

35 MARTÍNEZ CARRIÓN (2002), QUIROGA (2002).



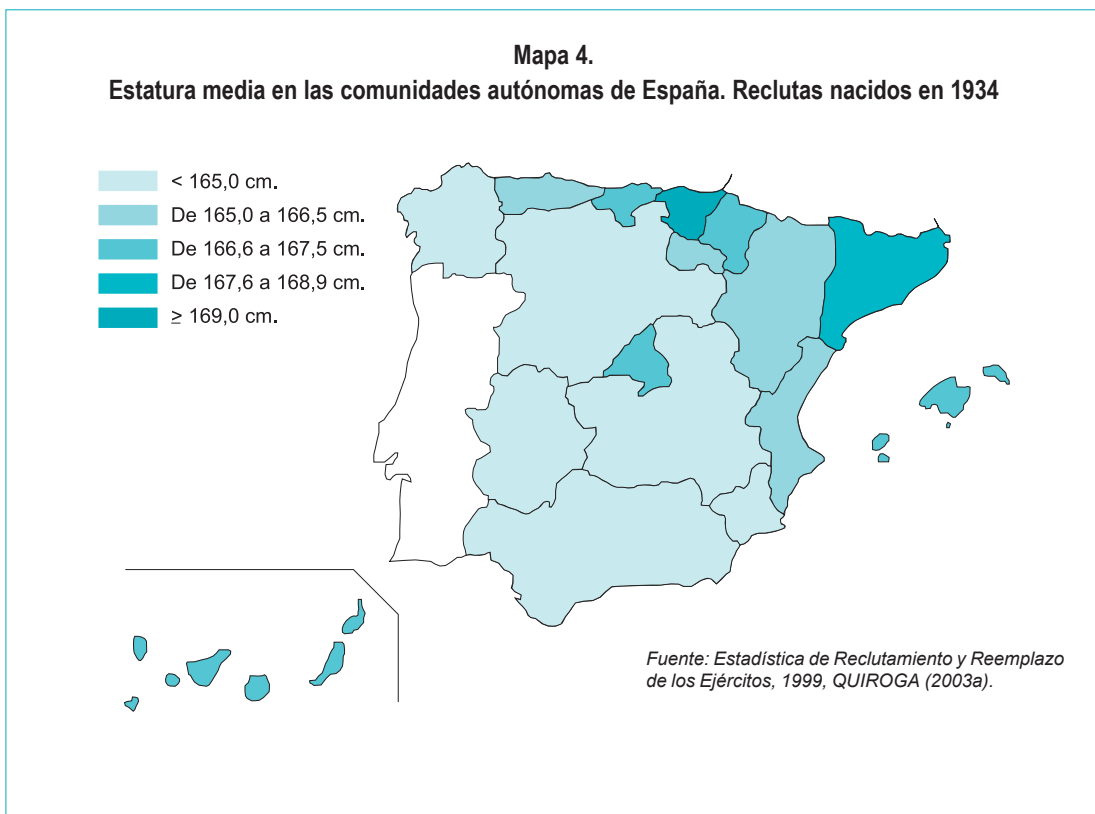
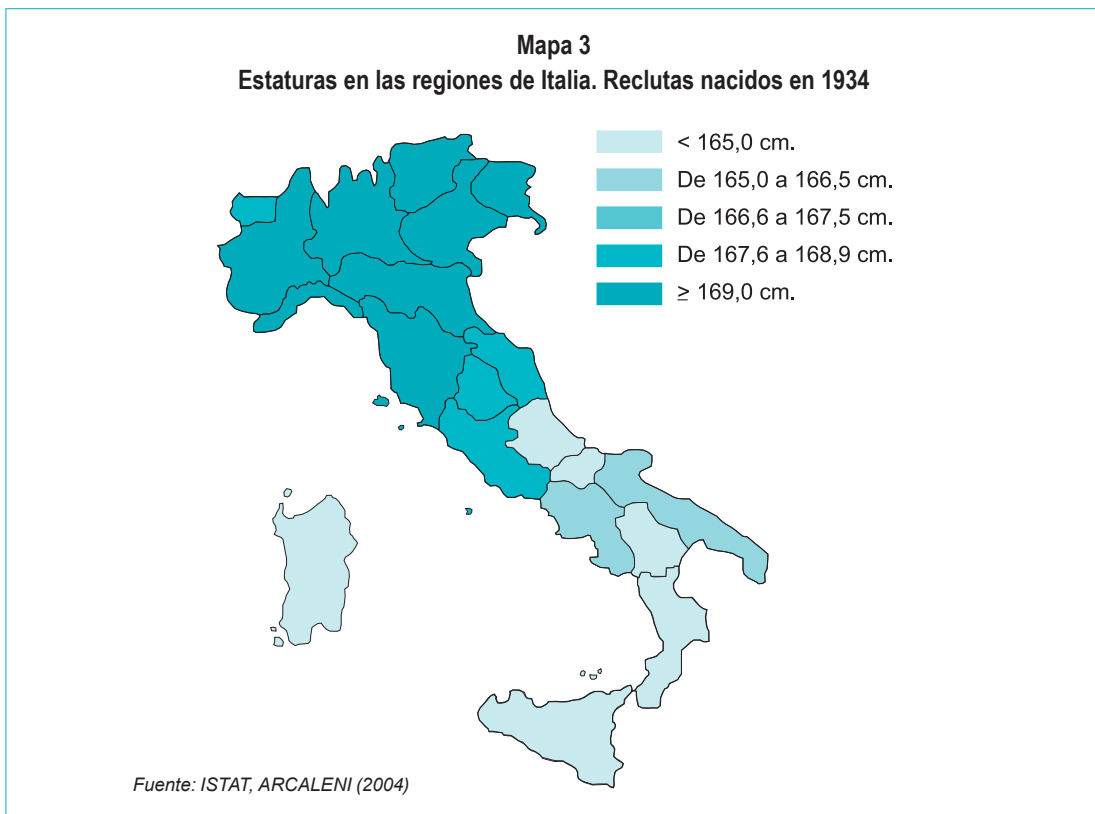


La desigualdad económica interregional tuvo su réplica en las estaturas (Tablas 2 y 3). En Italia, las tallas de los reclutas del sur eran sensiblemente más bajas que las de los reclutas de las regiones centrales y del norte. En 1934, los más altos estaban en las regiones de Friuli-Venecia-Giulia, Véneto, Toscana, Piemonte y Liguria, que superaban los 170 cm, mientras los más bajos se situaban en Basilicata, Cerdeña, Abruzzo, Calabria y Sicilia, por debajo de 165 cm. Las diferencias eran notables entre las regiones industriales del norte y las regiones más agrarias del Mezzogiorno italiano (Mapa 3). Estas últimas estaban más acordes con las tallas medias que registraban las regiones españolas de mayor atraso económico, lo que sugiere una estrecha relación entre el bienestar biológico y los factores ambientales y económicos. Las tallas españolas más bajas se encontraban en las regiones de la España meridional, las dos Castillas y Galicia, también por debajo de 165 cm. Los más altos residían en las regiones con mejores índices de industrialización, País Vasco, Cataluña, Cantabria, Madrid y País Valenciano, descollando también las regiones isleñas: Baleares y Canarias (Mapa 4). Sin embargo, los efectos de la insularidad eran más favorables en España que en Italia, hecho imputable, además de a la protección ambiental que genera cualquier isla, al consumo, las redes de intercambio comercial y cierto desarrollo económico insular.

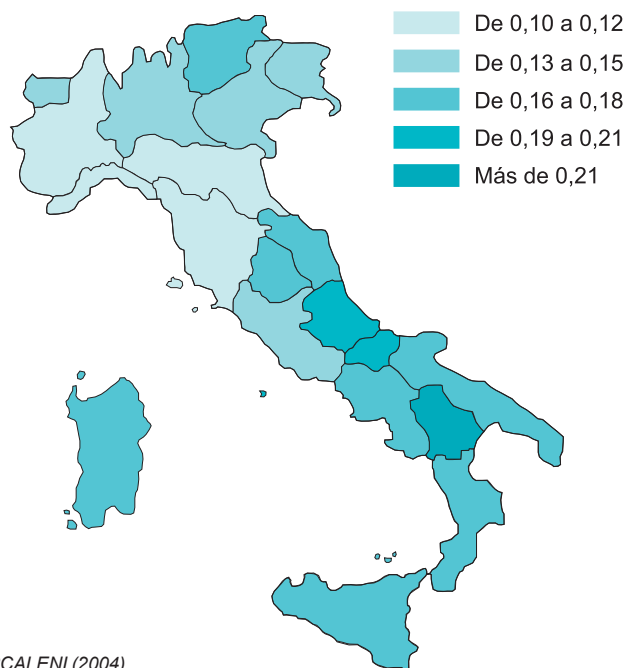
Los avances han sido más notorios entre las regiones atrasadas que presentan las tallas más bajas. El hecho se advierte en los dos países (Tablas 2 y 3, Mapas 5 y 6). En Italia, los incrementos mayores se producen en Basilicata, Abruzzo, Puglia, Calabria, Umbría, Cerdeña, Sicilia y Campania, donde se registraron aumentos de más de 7 cm entre 1934 y 1980. En España, las regiones que partían de los niveles más bajos protagonizan, también, los mayores incrementos, superiores a los de las regiones italianas de mayor atraso económico. Así, Castilla-La Mancha, Andalucía, Castilla-León, Murcia, Extremadura y Galicia figuran con incrementos superiores a 10 cm en dicho periodo.

La convergencia regional también se ha producido en las tallas, pero como ocurriera con la cohesión económica, el proceso ha sido más rápido en el caso español que en el caso italiano. En otras palabras, sigue existiendo mayor desigualdad territorial en los niveles de vida biológicos en Italia que en España. En 1934, las diferencias interregionales eran notables, alcanzando 8,7 cm en Italia y 4,1 cm en España. Al final del siglo XX, la desigualdad regional en términos de bienestar biológico seguía siendo acusada en Italia, pues las diferencias regionales de talla entre los nacidos de 1980 llegaron a ser 5,6 cm, mientras en España las diferencias de estaturas han disminuido hasta ser sólo de 1,3 cm. Ver mapas 7 y 8.

Al final del siglo XX, aunque todos los grupos humanos de las diferentes regiones han crecido, los más altos siguen residiendo en las regiones donde hace medio siglo presentaban estaturas más elevadas y disfrutaban, en la actualidad, de mayor desarrollo económico. Las relaciones que se establecen entre las estaturas de los reclutas nacidos en 1934 y 1980 con los respectivos niveles de desarrollo económico son significativas para los dos países, aunque se advierte una mayor relación entre las tallas y la renta de las regiones italianas que en las regiones españolas.

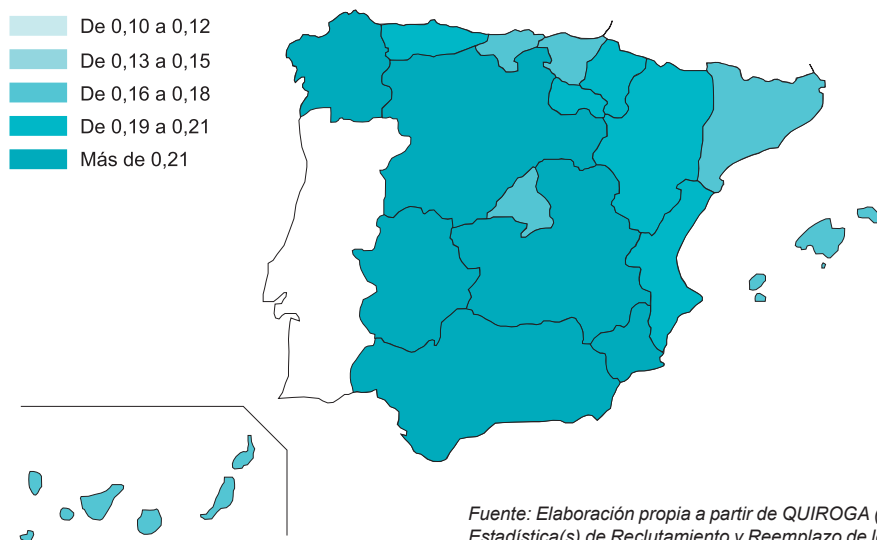


**Mapa 5.**  
**Incremento de talla (cm/año) en Italia. Reclutas nacidos entre 1934-1980.**



Fuente: ISTAT, ARCALENI (2004).

**Mapa 6.**  
**Incremento de talla (cm/año) en España. Reclutas nacidos entre 1934-1980**



Fuente: Elaboración propia a partir de QUIROGA (2003),  
Estadística(s) de Reclutamiento y Reemplazo de los Ejércitos.

**Tabla 3.**  
**Crecimiento de la talla por regiones en España entre las generaciones nacidas en 1934 y 1980**

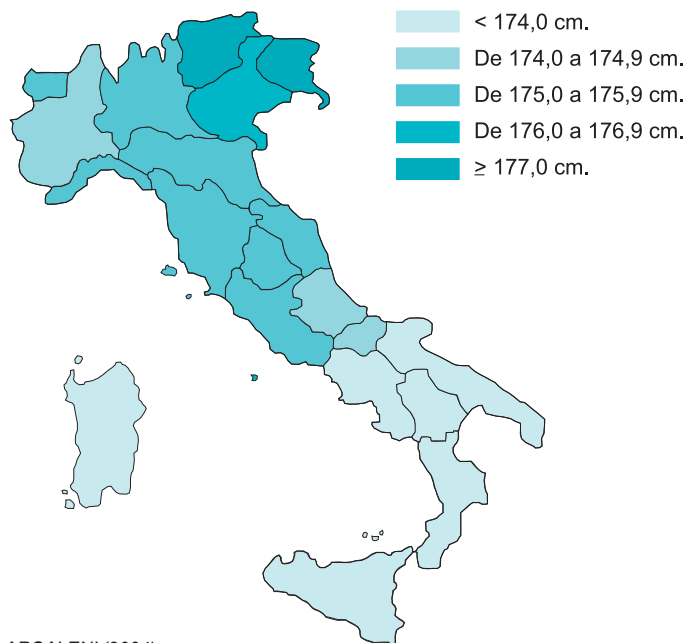
Región	1934 cm	1980 cm	Incremento cm	Crecimiento de talla (cm/año)	Tasa de crecimiento
Castilla-La Mancha	164,29	174,78	10,49	0,23	1,35
Andalucía	164,50	174,87	10,37	0,23	1,33
Castilla-León	164,69	175,01	10,32	0,22	1,32
Murcia	164,97	175,23	10,26	0,22	1,31
Extremadura	164,46	174,50	10,04	0,22	1,29
Galicia	164,61	174,65	10,04	0,22	1,29
La Rioja	165,52	175,06	9,54	0,21	1,22
Aragón	166,17	175,62	9,45	0,21	1,20
Navarra	166,87	175,81	8,94	0,19	1,14
Asturias	165,89	174,77	8,88	0,19	1,13
C. Valenciana	166,35	175,14	8,79	0,19	1,12
Madrid	166,95	175,26	8,31	0,18	1,06
Cantabria	166,79	174,98	8,19	0,18	1,04
Canarias	167,52	175,22	7,70	0,17	0,98
Cataluña	167,68	175,32	7,64	0,17	0,97
Baleares	167,40	174,97	7,57	0,16	0,96
País Vasco	168,40	175,81	7,41	0,16	0,94
<b>ITALIA</b>	<b>167,67</b>	<b>174,58</b>	<b>6,91</b>	<b>0,15</b>	<b>0,88</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de QUIROGA (2003a), Estadística(s) de Reclutamiento y Reemplazo de los Ejércitos.

## 5. Conclusiones

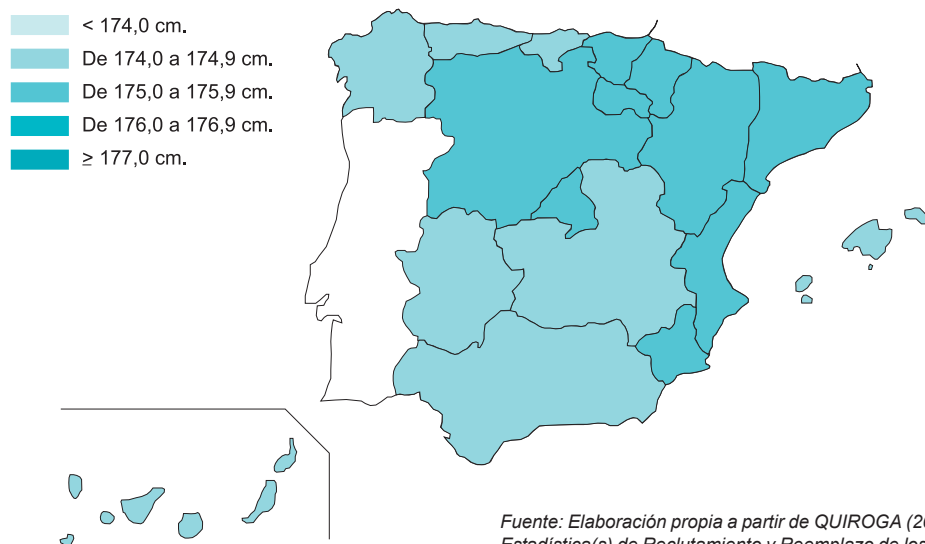
Este primer ensayo comparativo sobre las relaciones que se establecen entre el desarrollo económico regional y la estatura de italianos y españoles ha puesto de manifiesto la importancia de la talla de las poblaciones como registro del nivel de vida biológico hasta fechas recientes. La tendencia secular de la estatura, cuyo crecimiento ha sido espectacular en el siglo pasado, y sus disparidades regionales, que han tendido a converger en mayor o menor grado desde las generaciones nacidas en 1930-40, se explica por las mejoras socio-económicas y ambientales producidas en los dos países latinos, en un contexto de grandes transformaciones experimentadas por los países del mundo más desarrollado. El hecho tiene numerosas implicaciones para los estudios económicos y no sólo de historia económica, como viene afirmando la reciente y ya extensa literatura sobre biología humana y economía. La estatura constituye un indicador del bienestar biológico, que, en ausencia de otras variables del nivel de vida, puede ser utilizada como sustituto para indagar, de ese modo, aspectos insuficientemente conocidos del bienestar, sea por falta de datos cuantitativos o por deficiencia de éstos. Los resultados de este ensayo revelan que puede utilizarse como *proxy* de la desigualdad en los estudios del nivel de vida en general.

**Mapa 7.**  
**Estaturas en las regiones de Italia. Reclutas nacidos en 1980**



Fuente: ISTAT, ARCALENI (2004).

**Mapa 8.**  
**Estatura media en las comunidades autónomas de España. Reclutas nacidos en 1980**



Fuente: Elaboración propia a partir de QUIROGA (2003),  
Estadística(s) de Reclutamiento y Reemplazo de los Ejércitos

En segundo lugar, la evidencia antropométrica demuestra que la desigualdad es más evidente entre las regiones italianas que entre las españolas, en el pasado y ahora, como consecuencia de las fuertes disparidades económicas que aún persisten entre el norte, más rico, y el sur, pobre. La desigualdad regional que la historiografía ha venido mostrando desde los años 1950, encuentra apoyo en este ensayo y en otros trabajos que vienen mostrando las diferencias existentes en los niveles de vida biológicos de los dos países hasta la actualidad. Las relaciones que se establecen entre la talla y las variables del bienestar que miden el desarrollo económico son positivas hasta el final del siglo XX, advirtiéndose una correspondencia más intensa entre las regiones de Italia que entre las de España. Sin embargo, los resultados evidencian que la convergencia de la estatura observada en España en las últimas décadas no se advierte con la intensidad esperada entre las regiones de Italia. El hecho, como se ha señalado, muestra la amplitud de las disparidades económicas dentro del territorio italiano, donde la diferencia entre las regiones del norte que tienen un elevado nivel de empleo y las de sur que tienen un bajo nivel de empleo ha sido y sigue siendo extraordinaria. Los datos regionales de estaturas arrojan, pues, sólidos fundamentos acerca de la talla como función de la renta y sus corolarios y, probablemente, como función de la salud y del medio ambiente. Sin embargo, a medida que la salud está cada vez más garantizada en todas las regiones y el acceso a la misma es igual en el 'norte' como en el 'sur', la estatura recoge mayores influencias de las desigualdades establecidas en los niveles de renta.

Señalada la bondad de la estatura como registro de desigualdad económica en el curso del siglo XX, cabría preguntarse por qué no se contempla en la actualidad como un indicador más dentro de la batería de indicadores del bienestar. No deja de ser una paradoja que en el año 2000 los datos de talla hayan desaparecido de las estadísticas –como consecuencia del fin del servicio militar obligatorio–, justamente cuando estudios recientes, sobre todo desde hace dos décadas, provenientes del campo de la Historia Económica y la Biología Humana ponen de manifiesto la importancia como *proxy* del bienestar. Las dificultades que entrañan muchos de los indicadores que manejamos, que incluso hemos visto operar entre los más convencionales, sería motivo suficiente para que las instituciones públicas tuvieran en cuenta la importancia de disponer de mayor información antropométrica sobre el conjunto de los ciudadanos y grupos humanos.



## Bibliografía

- A'HEARN, B. (2003): "Anthropometric evidence on living standard in Northern Italy, 1730-1860", *Journal of Economic History*, 63, 2, pp. 351-381.
- ÁLVAREZ LLANO, R. (1986): "Evolución de la estructura económica regional de España en la historia: Una aproximación", *Situación*, 1, pp. 5-61.
- ARCALENI, E. (1998): "La statura dei conscritti italiani delle generazioni 1854-1976", *Bollettino di Demografia Storica*, Società Italiana di Demografia Storica, 29, pp. 23-59.
- ARCALENI, E. (2004): "Secular trend in male adult height in Italy (born 1854-1980)", comunicación presentada al X *International Congress of Auxology*, 4-7 de julio, Florencia (Italia).
- BARDINI, C. CARRERAS, A. y LAINS, P. (1995): "The National Accounts for Italy, Spain and Portugal", *Scandinavian Economic History Review*, XLIII, 1, pp. 115-146.
- CAFAGNA, L. (1961): "L'industrializzazione italiana: La formazione di una 'base industriale' in Italia fra il 1896 e il 1914", *Studi storici*, 2, 3-4, pp. 690-724.
- CAFAGNA, L. (1989): *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Venecia: Marsilio.
- CARRERAS, A. (1990): "Fuentes y datos para el análisis regional de la industrialización española", en Nadal, J. y Carreras, A. (Dir. y coord.), pp. 3-20.
- CARRERAS, A. y Tafunell, X (2004): *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica.
- CIOCCA, P. y TONIOLO, G. (eds.) (1998): *Storia economica d'Italia, 1. Interpretación*, Milan, Cariplo-Laterza.
- COHEN, J. y FEDERICO, G. (2001): *Lo sviluppo economico italiano, 1820-1960*, Bolonia, Il Mulino.
- COMISIÓN EUROPEA (2001): *Unidad de Europa. Solidaridad de los pueblos. Diversidad de los territorios. Segundo informe sobre la cohesión económica y social*. Bélgica, Comunidades europeas.
- CORSINI, C. A. (1985): *The trend secular in height of italian male recruits*, Dipartimento di Statistica, Florencia, Università degli Studi.

- ECKAUS, R. (1961): "The North-South differential in Italian economic development", *Journal of Economic History*, 20, 3, pp. 285-317.
- EVELETH, P.B. y J. M. TANNER (1990): *Worldwide variation in human growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FEDERICO, G. (2003): "Heights, calories and welfare: a new perspective on Italian industrialization, 1854-1913", *Economics and Human Biology*, 1, 3, pp. 289-308
- FENOALTEA, S. (2003a): "Peeking backward: regional aspects of industrial growth in post-Unification Italy, 1861-1913", *Journal of Economic History*, 63, 4, pp. 1059-1102.
- FENOALTEA, S. (2003b): "La formazione dell'Italia industriale: consensi, dissensi, ipotesi", *Rivista di Storia Economica*, XIX, 3, pp. 341-356.
- FLORIS, G. y SANNA, E. (1998): "Some aspects of the secular trend in Italy", Bodzsár, É. B. y Susanne, C., eds., (1998): *Secular growth change in Europe*. Budapest: Eötvös University Press, pp. 207-232.
- FLOUD, R. C. (1994): "The heights of Europeans since 1750: a new source for European economic history", en Komlos (eds.), *Stature, living standards, and economic development*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 9-24.
- FLOUD, R. C., K. W. WATCHER y A. S. GREGORY (1990): *Height, health and history: Nutritional status in Britain, 1750-1980*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FOGEL, R. W. (1986): "Nutrition and the decline in mortality since 1700: some preliminary findings", en ENGERMAN, S. L. y R.E. GALLMAN (eds.), *Long-term factors in American economic growth*, The University of Chicago Press, Chicago, pp. 439-555.
- FOGEL, R. W. (1994): "El crecimiento económico, la teoría de la población y la fisiología: la influencia de los procesos a largo plazo en la elaboración de la política económica", *Revista de Historia Económica*, XII, 3, pp. 719- 762.
- FRASCANI, P. (2004): "La storiografia sull'industrializzazione del Mezzogiorno", en Di Vitorio, A., Barciela López, C. y Fontana, G. L. (eds.), *Storiografia d'Industria e d'Impresa in Italia e Spagna in età moderna e contemporanea*. Padova, CLEUP, pp. 333-357.
- GERMÁN, L., LLOPIS, E., MALUQUER DE MOTES, J. y ZAPATA, S. (eds.), (2001): *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*. Barcelona, Crítica,





- GERSCHENKRON, A. (1962): *Economic backwardness in historical perspective*, Cambridge, Harvard University Press.
- GOERLICH, F.J. y MAS, (2001): *La evolución económica de las provincias españolas, vol. II. Desigualdad y convergencia*. Bilbao, Fundación BBV.
- GOERLICH, F.J. y MAS, (2004): "Distribución personal de la renta en España, 1973-2001", *Papeles de Economía Española*, 100, pp. 50-58.
- GÓMEZ MENDOZA, A y V. PEREZ MOREDA (1985): "Estatura y nivel de vida en la España del primer tercio del siglo XX", *Moneda y Crédito*, 174, pp. 29-64.
- HERNANDEZ, M., CASTELLET, J., NARVAIZA, J. L., RINCON, J. M., RUIZ, I., SANCHEZ, E., SOBRADILLO, B. y ZURIMENDI, A. (1990): *Estudio longitudinal de Crecimiento, Curvas de 0 a 18 años*, Bilbao, Instituto de Investigación sobre crecimiento y desarrollo, Fundación F. Orbeagozo.
- KOMLOS, J. (1989): *Nutrition and Economic Development in the Eighteenth-century Habsburg Monarchy. An Anthropometric History*, Princeton, Princeton University Press.
- KOMLOS, J. (1993): "The secular trend in the biological standards of living in the United Kingdom", *Economic History Review*, 46, 1, pp. 115-144.
- KOMLOS, J. y J. BATEN (eds.), (1998): *The Biological Standard of Living in Comparative Perspective*, Franz Steiner, Stuttgart.
- KOMLOS, J. y T. CUFF (eds.), (1998): *Classics in Anthropometric History*, Scripta Mercaturae Verlag, St. Katharinen.
- MADDISON, A. (2003): *The World Economy: Historical Statistics*, (versión electrónica).
- MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1996): "Disparidades económicas regionales en España: nuevas aportaciones", *Revista de Estudios Regionales*, 44, pp. 165-155.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1998): "La economía de las regiones españolas en el largo y muy largo plazo", en Mella Márquez, J. M. (coord.), *Economía y política regional ante la Europa del siglo XXI*, Madrid, Akal, pp. 129-146.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1999a): "Crecimiento y convergencia económica regional en España, en el largo plazo", *Revista de Estudios Regionales*, 55, pp. 47-65.

- MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1999b): "Disparidades regionales: perspectiva histórica y europea", en García Delgado, J. L. (dir.), *España. Economía: ante el siglo XXI*, Madrid, Espasa-Calpe, pp. 483-505.
- MARTINEZ CARRION, J.M. (1986): "Estatura, nutrición y nivel de vida en Murcia, 1860-1930", *Revista de Historia Económica*, 4, 1, pp. 67-99.
- MARTINEZ CARRION, J.M. (1991): "La estatura humana como un indicador del bienestar económico: un test local en la España del siglo XIX", *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, IX, 2, 51-78.
- MARTINEZ CARRION, J.M. (1994b): "Niveles de vida y desarrollo económico en la España contemporánea. Una visión antropométrica", *Revista de Historia Económica*, XII, 3, pp. 685-716.
- MARTÍNEZ-CARRIÓN, J. M. (1994b): "Stature, welfare and economic growth in nineteenth-century Spain: The case of Murcia", En J. Komlos, *Stature, living standards and economic development: Essays in anthropometric history*, pp. 76-89. Chicago: University of Chicago Press.
- MARTÍNEZ CARRIÓN, J.M. (ed), (2002): *El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX*. Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante.
- MARTORELL, R (1985): "Child growth retardation: A discussion of its causes and its relationship to health", en K. Blaxter y J.C. Waterlow, *Nutritional adaptation in man*, London: John Libbey, pp. 13-29.
- MILANI, S. (1998): "Modeling secular growth changes", en Bodzsár, É. B. y Susanne, C., eds., (1998), *Secular growth change in Europe*. Budapest: Eötvös University Press, pp. 27-45.
- NADAL, J. (1975): *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*. Barcelona, Ariel.
- NADAL, J. y CARRERAS, A. (Dirección y coordinación) (1990): *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona, Ariel.
- PÉREZ, P. (2000): "Dinámica de las regiones en España (1955-1995)", *Revista de Economía Aplicada*, 22, pp. 155-173.
- PLAZA PRIETO, J. (1953): "El Producto Nacional de España y su distribución espacial", *De Economía*, 22.



- PLAZA PRIETO, J. (1976): "Historia de la distribución espacial de las magnitudes macroeconómicas españolas, desde el siglo XVIII hasta la actualidad", *La transformación socioeconómica del territorio español*, Madrid, Centro de Estudios Sociales.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2000): "International Comparisons of Real Product, 1820–1990: An Alternative Data Set", *Explorations in Economic History*, 37, 1, pp. 1-41.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. y ZAMAGNI, V (eds.) (1992): El desarrollo económico en la Europa del Sur: España y Italia en perspectiva histórica. Madrid, Lianza.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003): *El progreso económico de España, 1850-2000*, Madrid, Fundación BBVA.
- QUIROGA, G. (2001): "Estatura, diferencias regionales y sociales y niveles de vida en España (1893-1954)", *Revista de Historia Económica*, XIX, nº extraordinario, pp. 175-200.
- QUIROGA, G. (1998): "Height evolution in Spain, 1893-1954. An analysis by regions and professions", en KOMLOS, J. y J. BATEN (eds.), pp. 359-383.
- QUIROGA, G. (2002): "Estatura y condiciones de vida en el mundo rural español, 1893-1954", en Martínez Carrión, J. M. (ed.), *El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX*. Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante, pp. 461-495.
- QUIROGA, G. (2003a): *Medidas antropométricas y condiciones de vida en la España del siglo XX*, Tesis doctoral, Universidad Alcalá de Henares.
- QUIROGA, G. (2003b): "Literacy, Education and Welfare in Spain (1893-1954)", *Paedagogica Historica*, 39, 5, pp. 599-619.
- QUIROGA, G. y COLL, S. (2000): "Height inequality as a proxy for income inequality. The Spanish case, 1895-1950. More reflexions", *Journal of Income Distribution*, 9, pp. 1-24.
- ROMEO, R. (1959): *Risorgimento e capitalismo*, Bari, Laterza.
- ROMEO, R. (1982): *Breve storia della grande industria in Italia, 1861-1961*, Bologna, Il Mulino.
- SERENI, E. (1966): *Capitalismo e mercato nazionale*, Roma, Editore Riuniti.
- SRIMSHAW, N., TAYLOR, C.E., y GORDON, J.E. (1968): *Interactions of nutrition and infection*, Serie Monográfica, nº 57, Ginebra, Organización Mundial de la Salud.

- STECKEL, R.H. (1979): "Slave height profiles from coastwise manifests", *Exploration in Economic History*, 16, pp. 363-380.
- STECKEL, R.H. (1983): "Height and Per capita income", *Historical Methods*, 16, pp. 1-7.
- STECKEL, R.H. (1992): "Stature and living standards in the US" en Gallman, R. y Wallis, J. (eds.), *American economic growth and standards of living before the Civil War*, Chicago, University Press of Chicago, pp. 265-308.
- STECKEL, R.H. (1995): "Stature and the Standard of living," *Journal of Economic Literature*, XXXIII, 4, pp. 1903-1940.
- STECKEL, R.H. (1998): "Strategic ideas in the rise of the new anthropometric history and their implications for interdisciplinary research", *Journal of Economic History*, 58, 3, pp. 803-820.
- STECKEL, R.H. y FLOUD, R. (eds.) (1997): *Health and Welfare during Industrialization*, Chicago, Chicago University Press.
- TANNER, J.M. (1981): *A History of the Study of Human Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TANNER, J.M. (1986): "Growth as a mirror of condition of society: Secular trends and class distinctions", en A. Demirjian y M. Brault-Dubuc (ed.), *Human Growth – A multidisciplinary review*. Taylor and Francis, London, pp. 3-34.
- TANNER, J.M. (1990): "Growth as a mirror of conditions in society". En G. Lindgren (ed.), *Growth as a mirror of conditions in society*, Stockholm Institut Education Press, Stockholm, pp. 9-70.
- TANNER, J.M. (1994): "Introduction: Growth in height as a mirror of the standard of living", en J. Komlos (ed.), *Stature, living standards, and economic development. Essays on Anthropometric history*. Chicago: The University of Chicago Press, pp. 1-9.
- TANNER, J.M. HAYASHI, T., PREECE, M.A., Y CAMERON, N. (1982): "Increase in length of leg relative to trunk in Japanese children and adults from 1957 to 1977: Comparisons with British and with Japanese Americans", *Annals of Human Biology*, 9, pp. 411-423.
- ZAMAGNI, V. (1978): *Industrializzazione e equilibri regionali in Italia. Bilancio dell'età giolittiana*, Bologna, Il Mulino.



# LA “EUROPA DEL SOL”. CONVERGENCIA ECONÓMICA DE LAS REGIONES DEL MEDITERRÁNEO OESTE DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

Jordi Maluquer de Motes <sup>1</sup>

El propósito de este artículo consiste en trazar un acercamiento estadístico a la modernización económica de las quince regiones europeas de nivel NUTS 2 que forman la macrorregión del Mediterráneo Oeste o el Arco Latino y analizar su dinámica de convergencia hacia los patrones típicos de producción y renta por habitante de la Unión Europea durante la segunda mitad del siglo XX, que se acaba de concluir. Para ello se han seleccionado las variables más relevantes acerca de la evolución del último medio siglo y se han compuesto una serie de indicadores fundamentales para aproximar los factores de crecimiento que condicionan su trayectoria en un futuro inmediato.

## 1. Una gran región europea

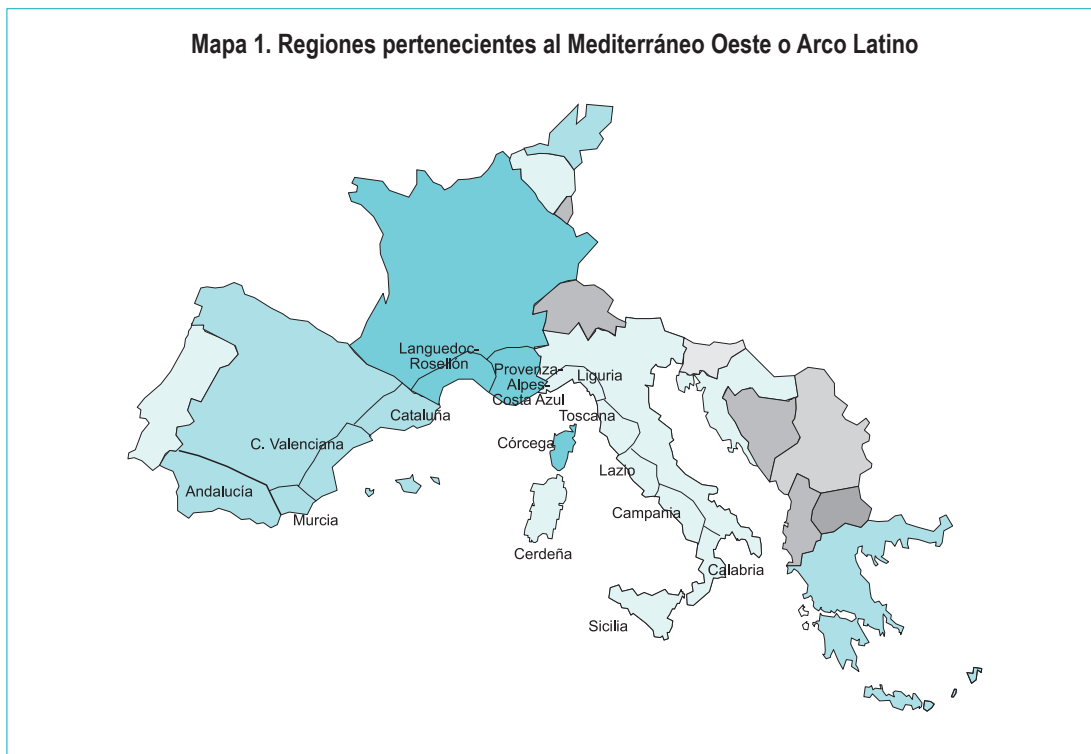
El Mediterráneo Oeste o Arco Latino es un territorio integrado por quince regiones: siete italianas (Liguria, Toscana, Lazio, Campania, Calabria, Sicilia y Cerdeña), tres francesas (Languedoc-Rosellón, Provenza-Alpes-Costa Azul y Córcega) y cinco españolas (Cataluña, País Valenciano, Baleares, Murcia y Andalucía). La identificación de las regiones que integran el Arco Latino corresponde en nuestro caso, con absoluto rigor, a los territorios europeos efectivamente bañados por el Mar Mediterráneo en su sección occidental. Sin embargo, en algunos estudios sobre esta macrorregión se han adoptado licencias de diverso orden. Un trabajo encargado por la Comisión Europea, por ejemplo, incluye las mismas regiones para España y Francia, pero, en el caso de Italia, incorpora la región de Umbria, que carece de fachada al Mediterráneo, y deja de lado Campania y Calabria. Esta decisión carece de fundamento y es explicable, tan sólo, por la voluntad de tratar conjuntamente a estas dos últimas regiones con las restantes del Mezzogiorno continental italiano<sup>2</sup>. No hay más razones, en orden a las complementariedades y a las relaciones mutuas, para separar Campania y Calabria con respecto de Puglia o Basilicata que para hacerlo en el caso de, por ejemplo, Andalucía de Extremadura y Castilla-La Mancha. En otros casos se ha optado por agrupaciones de regiones distintas, con criterios de orden básicamente geográfico y no económico. Por ejemplo, se ha tratado conjuntamente los archipiélagos de Canarias y Baleares, separando ésta última región del llamado “eje mediterráneo”<sup>3</sup>. Sin embargo, es de todo punto evidente que el nivel de integración económica de Baleares con Cataluña y Valencia alcanza un altísimo nivel<sup>4</sup>.

1 Universidad Autónoma de Barcelona.

2 COMISIÓN EUROPEA (1995).

3 MELLA MÁRQUEZ (1998).

4 OLIVER ALONSO (2003).

**Mapa 1. Regiones pertenecientes al Mediterráneo Oeste o Arco Latino**


Nuestra definición de las regiones del Arco Latino corresponde a un conjunto bien identificado geográficamente, pero no responde a una tipología exclusivamente física o económica sino fundamentalmente institucional por razón de la existencia de entidades con poderes administrativos y políticos sobre los respectivos territorios y, por lo tanto, con capacidad de adoptar decisiones y estrategias propias en muchos ámbitos. Todas ellas son regiones con una muy larga existencia histórica y con particularidades bien perceptibles, así como con unas tradicionalmente vigorosas relaciones mutuas, con independencia del hecho de formar parte de Estados distintos. La única excepción notable es el de la región de Murcia, de la que fue segregada la provincia de Albacete en beneficio de Castilla-La Mancha cuando se constituyeron las actuales comunidades autónomas en España.

Pese al predominio de los criterios político-institucionales en la determinación de las quince regiones del Arco Latino, existen muchos factores comunes en sus condiciones naturales y en su desarrollo histórico, económico y cultural. Su elemento común más evidente procede del hecho de integrar la fachada marítima mediterránea de la Europa occidental. Por este motivo comparten un amplio grupo de características ecológicas y climáticas que justifica su frecuente designación, del modo que acuñó el economista francés Jacques Boudeville muchos años atrás, como la “Europa del sol”<sup>5</sup>. Geográficamente, constituye una estrecha franja de valles y depresiones en forma de plano inclinado entre grandes montañas y el mar a lo que se

5 BOUDEVILLE (1974).



añade una serie de islas de regular tamaño. La mayor excepción en este orden de cosas es Andalucía, cuya superficie, con cerca de 90.000 kilómetros cuadrados, casi triplica a la de las dos siguientes mayores regiones, Cataluña y Provenza-Alpes-Costa Azul. La primera columna de la Tabla 1 reúne la información relativa a las superficies respectivas.

Dentro de una notable diversidad, el medio natural del Arco Latino resulta bastante homogéneo en sus aspectos más generales. Un primer elemento definidor es un clima básicamente benigno y en cierto modo privilegiado gracias al flujo oceánico suavizador, lo que atempera los rigores de la estación fría, aunque con veranos rigurosos que pueden ir acompañados de severas sequías. Un segundo rasgo distintivo consiste en una muy larga extensión de costas, en general de carácter rocoso, que le ha proporcionado una fácil accesibilidad por vía marítima y, en consecuencia, una intensa inserción en los flujos del comercio de mercancías que han caracterizado el Mar Mediterráneo durante muchos siglos. Los suelos son pobres en humus y gravemente susceptibles de erosión a causa de las inundaciones producidas por tormentas, escasas pero muy violentas en ocasiones, de las sequías y del elevado riesgo de incendios, particularmente en la estación estival.

Por los rasgos dominantes del medio físico, la superficie agrícola forma una proporción relativamente reducida del territorio frente a las superficies forestales y a las improductivas. En general, la producción de cereales es mediocre e insuficiente para sostener una población regular mientras que la agricultura intensiva especializada en cultivos arbustivos (vid, olivos, agríos y otros frutales, almendros, avellanos...), la horticultura y la floricultura consiguen rendi-

Tabla 1. Territorio y ocupación del suelo

	Superficie (km <sup>2</sup> )	Población 2000	Densidad 2000 (hab/km <sup>2</sup> )
Liguria	5.416	1.621.016	299
Toscana	22.992	3.547.604	154
Lazio	17.203	5.302.302	308
Campania	13.595	5.782.244	425
Calabria	15.080	2.043.288	135
Sicilia	25.708	5.076.700	197
Cerdeña	24.090	1.648.044	68
Languedoc-Rosellón	27.448	2.348.659	86
Provenza-Alpes-Costa Azul	31.436	4.585.534	146
Córcega	8.681	262.993	30
Cataluña	31.895	6.231.428	195
País Valenciano	23.270	4.110.662	178
Baleares	5.014	840.628	168
Murcia	11.317	1.147.422	101
Andalucía	87.268	7.340.052	84
<b>Mediterráneo Oeste</b>	<b>350.381</b>	<b>51.888.576</b>	<b>148</b>

Fuentes: ISTAT, INSEE e INE.

mientos muy elevados y han sido la base del comercio internacional de toda la macrorregión por muchas décadas. Una última característica común de todo el Arco Latino consiste en la prácticamente absoluta inexistencia de recursos energéticos fósiles (hulla, petróleo, gas natural), lo que ha constituido una muy grave desventaja competitiva frente a la Europa central y septentrional desde que se inició la industrialización contemporánea, en el último tercio del siglo XVIII.

Se trata de un área geográfica fuertemente poblada desde tiempos muy antiguos. La densidad de población, con 148 habitantes por kilómetro cuadrado en el año 2000, es francamente superior a la del conjunto de Europa y, mucho más, a la del resto del mundo. No por ello dejan de existir disparidades en la distribución de la población, como se pone de manifiesto en la tercera columna de la Tabla 1, puesto que se registra desde una altísima concentración humana en Campania hasta el escaso poblamiento de Córcega.

Las mayores aglomeraciones de población son las conurbaciones de Barcelona, Roma y Nápoles, que a 1 de julio del 2000 superaban los 2,5 millones de habitantes. Según la base de datos Geopolis, en el ranking de las mayores ciudades del continente europeo ocupaban respectivamente los puestos 6, 12 y 13. La Tabla 2 reúne los datos correspondientes y añade las otras tres aglomeraciones urbanas del Arco Latino que forman parte de las cuarenta mayores de Europa.

La aglomeración de Barcelona, ha incrementado su población en cerca de un millón de habitantes entre 1998 y 2004, con lo que se constituye en la cuarta mayor área metropolitana de Europa, sólo por detrás de Moscú, París y Londres, y al mismo nivel que Rhein-Ruhr Städte (conjunto de Essen, Duisburgo y Dortmund), Madrid, y Berlín.

**Tabla 2. Las grandes conurbaciones del Mediterráneo Oeste**

	Miles de habitantes a primero de julio de 2000	Número de orden en el ranking europeo
Barcelona	4.042	6
Nápoles	2.888	12
Roma	2.718	13
Valencia	1.355	27
Marsella	1.355	28
Sevilla	1.043	40

*Fuente: Geopolis.*



## 2. El crecimiento de la población en la segunda mitad del siglo XX

La evolución demográfica del Arco Latino en la segunda mitad del siglo XX ha sido expansiva, a un ritmo superior al del conjunto de la Unión Europea. Por este motivo, su participación en la población total de la UE creció desde el 12,35% en 1950 hasta un 13,73% en 2000. La Tabla 3 muestra la dinámica demográfica del Arco Latino en la segunda mitad del siglo XX. La población total de la macrorregión se incrementó, entre ambas fechas, en algo más de quince millones de habitantes. Las ganancias demográficas se produjeron fundamentalmente en siete regiones, que alcanzaron conjuntamente más de trece millones de habitantes de aumento; es decir, más del 85,5% del incremento global. Entre ellas, destaca Cataluña, con más de tres millones de aumento, y en un segundo nivel Provenza-Alpes-Costa Azul, Lazio, País Valenciano y Andalucía, con cerca de dos millones en los cuatro casos. Campania y Languedoc-Rosellón completan la lista de las regiones con alzas importantes. En el extremo opuesto, Calabria y Córcega se hallan en un auténtico estancamiento, mientras que Liguria registró un incremento sumamente modesto.

La tabla muestra que el crecimiento de la población fue mucho mayor en la primera mitad del período que en la segunda, salvo en Languedoc-Rosellón, Baleares, Murcia y Andalucía. En todos estos casos, con la excepción de Baleares, se trataba de áreas emisoras de flujos migratorios hacia el resto del país o hacia el extranjero que cambiaron el signo de su balanza migratoria al

**Tabla 3. Dinámica demográfica del Mediterráneo Oeste, 1950-2000**

	1950	1975	2000	Diferencia entre 1950 y 2000
Liguria	1.566.961	1.835.167	1.621.016	54.055
Toscana	3.158.811	3.515.887	3.547.604	388.793
Lazio	3.340.798	4.811.952	5.302.302	1.961.504
Campania	4.346.264	5.217.109	5.782.244	1.435.980
Calabria	2.044.287	2.016.987	2.043.288	-999
Sicilia	4.486.749	4.769.904	5.076.700	589.951
Cerdeña	1.276.023	1.520.818	1.648.044	372.021
Languedoc-Rosellón	1.439.587	1.789.474	2.348.659	909.072
Provenza-Alpes-Costa Azul	2.312.207	3.675.730	4.585.534	2.273.327
Córcega	257.224	289.800	262.993	5.769
Cataluña	3.199.174	5.557.255	6.231.428	3.032.254
País Valenciano	2.295.319	3.336.793	4.110.662	1.815.343
Baleares	417.096	586.128	840.628	423.532
Murcia	751.289	869.220	1.147.422	396.133
Andalucía	5.613.166	6.070.785	7.340.052	1.726.886
Mediterráneo Oeste	36.504.955	45.863.009	51.888.576	15.383.621
Unión Europea - 15	295.453.000	349.417.000	376.915.000	81.462.000

Fuentes: ISTAT, INSEE, INE y EUROSTAT

**Tabla 4. Tasas de crecimiento acumulativo anual de la población del Mediterráneo Oeste**

	1950/1975	1975/2000	1950/2000
Liguria	0,66	-0,50	0,07
Toscana	0,45	0,04	0,24
Lazio	1,53	0,39	0,95
Campania	0,76	0,41	0,58
Calabria	-0,06	0,05	0,00
Sicilia	0,26	0,25	0,25
Cerdeña	0,73	0,32	0,52
Languedoc-Rosellón	0,87	1,09	0,98
Provenza-Alpes-Costa Azul	1,87	0,89	1,38
Córcega	0,48	-0,39	0,04
Cataluña	2,23	0,46	1,34
País Valenciano	1,51	0,84	1,17
Baleares	1,37	1,45	1,41
Murcia	0,58	1,12	0,85
Andalucía	0,31	0,76	0,54
Mediterráneo Oeste	0,92	0,49	0,71
Unión Europea	0,67	0,30	0,49

Fuente: Estimación propia con los datos de la Tabla 3.

interrumpirse las salidas de emigrantes a partir de 1975 y, en cambio, constituirse en áreas de acogida de antiguos emigrantes de la propia región, por causa de los retornos, o del exterior gracias a una nueva atractividad del territorio relacionada con el turismo. La Tabla 4 presenta la evolución de la población del Arco Latino mediante las tasas de crecimiento acumulativo.

Esta información no se refiere, por tanto, al crecimiento en términos absolutos sino al ritmo del incremento en relación con los niveles de partida. Las cifras cambian un tanto el balance anterior pero no lo modifican sustancialmente. El mayor ritmo de crecimiento se registró en las Islas Baleares, seguida de Provenza-Alpes-Costa Azul, Cataluña, País Valenciano, Languedoc-Rosellón y Lazio. Considerando los dos subperíodos que se distinguen en la tabla, destacan fuertemente la expansiva evolución de Cataluña y, en menor medida, Provenza-Alpes-Costa Azul durante la primera mitad y la de las Baleares, Murcia y Languedoc-Rosellón en la segunda.

### 3. Las transformaciones productivas y la modernización económica

La evolución económica de cada una de las regiones del Arco Latino y de todo el conjunto de la macrorregión se expresa en las cifras anuales de la producción total de bienes y servicios o Producto Interior Bruto. La Tabla 5 contiene los datos correspondientes a los años 1950, 1975 y 2000, en moneda constante con base en 1990. El dato más significativo se obtie-



ne de estimar los porcentajes que alcanza el PIB del Arco Latino sobre el de la Unión Europea de 15 miembros: 8,26% en 1950, 10,55% en 1975; y 11,37% en 2000. La elevación de la cuota del Arco Latino en el conjunto de la Unión Europea fue muy importante, por tanto, entre 1950 y 1975 y también notable, aunque mucho más reducida, entre 1975 y 2000. La comparación de los porcentajes de la población y del PIB del Arco Latino sobre la Unión Europea no deja dudas acerca de la gran mejora relativa conseguida por la región del Mediterráneo Oeste a lo largo de la segunda mitad del siglo XX y especialmente en el tercer cuarto de la centuria, puesto que las ganancias del PIB fueron muy superiores a las de la población. Sin embargo, los porcentajes del Arco Latino sobre la Unión Europea son siempre más elevados en lo que atañe a la población que en relación al PIB (13,73% y 11,37% en 2000), lo que significa que el PIB por habitante se ha mantenido siempre por debajo del promedio europeo.

Los rankings regionales del PIB de cada año están encabezados por Lazio, Provenza-Alpes-Costa Azul y Toscana en 1950 y por Cataluña, Lazio y Provenza-Alpes-Costa Azul tanto en 1975 como en 2000. Las cifras más bajas son siempre para Córcega. La segunda posición más baja fue para Baleares en 1950 y para Murcia en 1975 y 2000. Lógicamente, la mayor ampliación del PIB de toda la macrorregión se dio en Cataluña, que ascendió desde la cuarta posición en 1950, casi igualada con Campania y Sicilia, al liderazgo absoluto en 1975 y 2000.

Sin embargo, el balance en términos relativos, tal como recoge la Tabla 6, es bastante distinto. Medido de esta forma, el reducido tamaño demográfico y económico de algunas regiones provoca que, con ganancias menores, alcancen un ritmo de crecimiento más elevado. De ahí que, en estos términos, el ranking pase a ser liderado por Baleares. Resultan francamente sobresalientes, asimismo, los incrementos del PIB del País Valenciano y de Murcia.

Las tasas de crecimiento del PIB regional distinguen con claridad entre las regiones españolas y las restantes, puesto que las cinco comunidades autónomas bañadas por el Mar Mediterráneo alcanzan, durante el conjunto del período, cifras notablemente superiores a las del conjunto del Arco Latino y mucho más todavía, a las de la Unión Europea de 15 miembros. Contrariamente a la idea más extendida sobre el tema, la tabla demuestra que el mayor diferencial del crecimiento de las regiones españolas sobre las restantes se produjo entre 1950 y 1975 y no en los últimos veinticinco años del siglo. Entre las restantes regiones, sobresale el crecimiento de Lazio, seguido, ya a un nivel bastante inferior, por Campania, Cerdeña y Provenza-Alpes-Costa Azul. Córcega, Liguria y Languedoc-Rosellón crecieron notablemente por debajo de las demás e incluso del promedio de la Unión Europea. En particular, las dos primeras ostentaron tasas francamente bajas y, por lo mismo, tendieron a retrasarse frente al conjunto de Europa. La etapa de la modernización económica de la segunda mitad del siglo XX debe ser calificada con un suspenso sin paliativos para ellas. También se constata una evolución muy poco dinámica en el caso de Languedoc-Rosellón.

**Tabla 5. Producto Interior Bruto, en moneda constante  
(millones de dólares internacionales de Geary-Khamis de 1990)**

	1950	1975	2000
Liguria	9.062	27.201	32.687
Toscana	11.672	39.632	73.422
Lazio	12.965	53.686	109.106
Campania	10.198	37.495	70.675
Calabria	3.888	12.650	23.569
Sicilia	10.171	35.553	62.368
Cerdeña	3.397	12.406	23.158
Languedoc-Rosellón	7.625	18.108	37.193
Provenza-Alpes-Costa Azul	12.248	46.020	85.123
Córcega	1.363	2.301	4.176
Cataluña	10.928	59.068	115.369
País Valenciano	5.142	28.109	62.878
Baleares	1.075	6.263	15.849
Murcia	1.272	5.936	13.888
Andalucía	8.901	36.628	79.827
Mediterráneo Oeste	109.907	421.056	809.288
Unión Europea	1.329.925	3.992.418	7.115.039

Fuente: elaboración propia con datos de Istituto Tagliacarne, ISTAT, INSEE, Fundación BBVA, INE y EUROSTAT.

**Tabla 6. Tasas de crecimiento acumulativo anual del PIB real del Mediterráneo Oeste  
(millones de dólares internacionales de Geary-Khamis de 1990)**

	1950/1975	1975/2000	1950/2000
Liguria	4,69	0,74	2,65
Toscana	5,23	2,50	3,82
Lazio	6,11	2,88	4,44
Campania	5,57	2,57	4,03
Calabria	5,04	2,52	3,75
Sicilia	5,35	2,27	3,77
Cerdeña	5,55	2,53	3,99
Languedoc-Rosellón	3,52	2,92	3,22
Provenza-Alpes-Costa Azul	5,44	2,49	3,95
Córcega	2,12	2,41	2,26
Cataluña	6,98	2,71	4,83
País Valenciano	7,03	3,27	5,14
Baleares	7,30	3,78	5,53
Murcia	6,36	3,46	4,90
Andalucía	5,82	3,17	4,49
Mediterráneo Oeste	5,52	2,65	4,07
Unión Europea	4,50	2,34	3,41

Fuente: Estimación propia con los datos de la Tabla 5.

## 4. La especialización productiva del Mediterráneo Oeste

Una vía para profundizar en las características de un conjunto de economías, como método de acercamiento al análisis comparativo de su evolución a lo largo del tiempo, consiste en estudiar su especialización productiva o, en otras palabras, el peso relativo de cada uno de los grandes sectores de actividad. Para ello se puede recurrir a la estimación de los Índices de Especialización Productiva, que reflejan la mayor o menor proporción que cada uno de los grandes sectores (agricultura, industria y servicios) ocupa en todas y cada una de las economías regionales con relación a la proporción que el mismo sector productivo ocupa en una unidad económica superior que sirve de referencia. La variable utilizada para calcular dichos índices suele ser el Valor Añadido Bruto o bien el empleo de cada sector. En el caso del Mediterráneo Oeste, en este trabajo se emplearán los VAB sectoriales de las quince regiones que serán comparados con la misma macromagnitud para la Unión Europea de quince miembros. Los Índices de Especialización Productiva se expresan en el cociente resultante de dividir la proporción del VAB sectorial sobre el PIB de su respectiva región por la proporción del VAB sectorial sobre el PIB de la Unión Europea. Si el índice es mayor que la unidad, el nivel de especialización de la región en el sector será mayor que el de la Unión Europea en el mismo y a la inversa. La Tabla 7 reúne los resultados de estas operaciones para todas las regiones del Mediterráneo Oeste en el año 2000.

**Tabla 7. Índices de Especialización Productiva del año 2000, según grandes sectores de actividad. Unión Europea-15 = 1,00.**

	I	II	III
Liguria	0,93	0,83	1,07
Toscana	0,81	1,13	0,95
Lazio	0,71	0,72	1,13
Campania	1,44	0,87	1,04
Calabria	2,46	0,75	1,06
Sicilia	2,07	0,75	1,07
Cerdeña	1,82	0,88	1,02
Languedoc-Rosellón	2,15	0,66	1,10
Provenza-Alpes-Costa Azul	1,07	0,67	1,13
Córcega	1,19	0,48	1,21
Cataluña	0,68	1,26	0,90
País Valenciano	1,20	1,13	0,94
Baleares	0,74	0,54	1,19
Murcia	3,16	1,02	0,92
Andalucía	3,34	0,79	1,01
Mediterráneo Oeste	1,42	0,88	1,03
Unión Europea	1,00	1,00	1,00

Fuente: Elaboración propia con datos de ISTAT, INSEE, INE y EUROSTAT.

La primera constatación que salta a la vista se refiere al conjunto del Mediterráneo Oeste: con relación a la Unión Europea es todavía, al comienzo del siglo XXI, una economía de alta especialización agrícola. De las quince regiones, nada menos que nueve tienen un elevado nivel de especialización agrícola. Más revelador es aún el dato de que cinco de ellas (Andalucía, Murcia, Calabria, Languedoc-Rosellón y Sicilia y Campania) llegan a duplicar, y con creces, los niveles de especialización agrícola de la Unión Europea. En el extremo contrario, con una muy baja especialización agrícola, se encuentran Baleares, Lazio y Cataluña.

La producción industrial también muestra resultados extraordinariamente nítidos: sólo tres economías regionales del Mediterráneo Oeste (Cataluña, Toscana y País Valenciano) se hallan altamente especializadas en el sector industrial. Más sobresaliente es todavía, si cabe, el hecho que revelan los datos relativos a las restantes regiones, puesto que, con la excepción de Murcia, todas las demás ostentan niveles de especialización industrial extremadamente bajos. Con las excepciones mencionadas más arriba, las regiones del Mediterráneo Oeste han de ser calificadas de subindustrializadas y fuertemente atrasadas en el contexto europeo. Sin industrialización no es posible alcanzar un proceso de desarrollo económico, aunque pueden darse elevados niveles de bienestar material de la población alcanzados por otras vías tales como las transferencias privadas y/o públicas o el turismo.

Más allá de la producción de mercancías, el sector terciario presenta un Índice de Especialización Productiva que se desvía relativamente poco de la pauta de la Unión Europea. Esto es cierto tanto para el conjunto de la macrorregión Mediterráneo Oeste como para la gran mayoría de los territorios que la integran, puesto que los valores alcanzados en once de ellos superan de poco la unidad y los restantes se acercan a ella. Es muy sintomático que las únicas cuatro regiones que no alcanzan el Índice de Especialización Productiva de la Unión Europea sean justamente las mismas que aparecen como altamente industrializadas: Cataluña, Toscana, el País Valenciano y Murcia. Resulta evidente que esta última condición es la causa de su relativamente bajo nivel de especialización en el sector terciario.

En cualquier caso, el sector de los servicios ha llegado a alcanzar tal magnitud en todas las sociedades contemporáneas, sin excepción, que se hace necesario dar un paso más para interpretar correctamente el significado de la especialización productiva. Además, existen diferencias muy significativas en los niveles regionales de industria y energía, por una parte, y construcción, por otra, lo que recomienda proceder a una mayor desagregación. La Tabla 8 presenta los resultados de una ampliación del ejercicio resumido en la Tabla 7. Ahora se distingue industria y energía del sector de la construcción y se reconocen tres subconjuntos diferentes dentro del terciario: 1) comercio y hostelería, que responde a los requerimientos del mercado formado por los hogares residentes y no residentes y resulta afectado por el turismo; 2) los servicios a la producción o servicios a las empresas, integrados por finanzas y seguros, consultoría, auditoría, publicidad, marketing, servicios de I+D, etc.; y 3) servicios personales, que agrupan esencialmente a administración, enseñanza y sanidad, así como otras funciones dependientes directamente del gasto público.

Tabla 8. Índices de Especialización Productiva del año 2000. UE-15 = 100.

	Industria y energía	construcción	Comercio y hostelería	Servicios a empresas	Servicios personales
Liguria	0,84	0,81	1,32	1,04	0,86
Toscana	1,22	0,78	1,14	0,90	0,83
Lazio	0,73	0,67	1,14	1,13	1,14
Campania	0,86	0,91	1,09	0,88	1,19
Calabria	0,66	1,12	1,08	0,87	1,26
Sicilia	0,69	0,98	1,05	0,92	1,27
Cerdeña	0,82	1,15	1,08	0,83	1,16
Languedoc-Rosellón	0,58	0,98	0,68	1,21	1,40
Provenza-Alpes-Costa Azul	0,63	0,84	0,72	1,21	1,44
Córcega	0,33	1,10	0,79	1,04	1,83
Cataluña	1,24	1,34	1,19	0,76	0,80
País Valenciano	1,01	1,65	1,35	0,70	0,84
Baleares	0,34	1,40	2,28	0,67	0,77
Murcia	0,86	1,73	1,26	0,61	0,98
Andalucía	0,57	1,76	1,40	0,64	1,09
Mediterráneo Oeste	0,84	1,08	1,13	0,91	1,09
Unión Europea	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente: Elaboración propia con datos de ISTAT, INSEE, INE y EUROSTAT.

Naturalmente, los resultados no pueden ser radicalmente distintos a los de la Tabla 7 pero introducen matices muy importantes en las afirmaciones formuladas más arriba. En primer lugar, aparece fuertemente agravado el bajo nivel de industrialización puesto que se comprueba que todas las regiones, excepto Liguria, Toscana y Lazio, elevan su especialización industrial gracias a un nivel sustancialmente mayor de especialización en la construcción. En puridad, sólo Toscana y Cataluña tienen economías altamente industrializadas, puesto que Murcia abandona la lista y el País Valenciano queda a un nivel sustancialmente igual al promedio de la Unión Europea.

Todas las regiones españolas, junto con Cerdeña, Calabria y Córcega, ostentan, en cambio, una fuerte especialización en la construcción. Sin duda, contribuyen a esta elevada dimensión relativa de la especialización en el sector, en proporciones variables, tres factores específicos: la importancia de su actividad turística, el crecimiento demográfico alimentado por la inmigración y la elevada inversión pública de la última década y media. El gran impulso de la edificación residencial en estas regiones procede fundamentalmente de la demanda de segundas residencias, tanto de los residentes en la propia región como de no residentes originarios del resto del país y también del exterior. La inmigración reconoce dos tipos de flujos, de desigual intensidad: inmigrantes comunitarios atraídos por el clima y las condiciones de vida, con frecuencia jubilados, y trabajadores extracomunitarios que se emplean preferentemente en la propia construcción y en el sector turístico. Estos dos factores no pueden haber influido apenas en Cerdeña, Calabria y Córcega, pero sí en las regiones mediterráneas españolas. La tercera

causa reside en la importante inversión pública, alimentada con los fondos estructurales de la UE, que se ha empleado en la construcción de infraestructura física de todas las regiones mencionadas, salvo Baleares y Cataluña, a las que se deben añadir Campania y Sicilia. Las cuatro regiones del Mezzogiorno italiano y las tres del Mediterráneo meridional español (País Valenciano, Murcia y Andalucía) fueron regiones del Objetivo 1 en los programas regionales de la UE, por tener un PIB por habitante inferior al 75% de la media europea, lo que las convirtió en beneficiarias privilegiadas de la política de cohesión de la Comisión Europea y les aportó ingentes flujos financieros netos procedentes de los presupuestos comunitarios. Las propuestas presupuestarias de la Comisión Europea para el período 2007-2013 reducirán drásticamente este elemento al incorporar la financiación de la ampliación de la política regional a los diez nuevos países miembros de la UE. De cumplirse este pronóstico, el Índice de Especialización Productiva en el sector secundario de las siete regiones fuertemente asistidas (Campania, Calabria, Sicilia, Cerdeña, País Valenciano, Murcia y Andalucía) descenderá de un modo notable en un futuro inmediato y acentuará la imagen de subindustrialización del conjunto.

El negativo balance de conjunto para el del Mediterráneo Oeste desde la óptica de los niveles de industrialización responde a diferentes circunstancias. Un caso extremo es, sin duda, Liguria con un proceso de desindustrialización de largo recorrido, que ha terminado por excluir la totalmente del histórico “triángulo industrial”, que integró en el pasado junto con Lombardía y Piamonte<sup>6</sup>. La especialización industrial del Lazio aparece como muy baja por la fuerte presencia de la economía pública, asociada al alto grado de concentración de las funciones políticas y administrativas en Roma, como en París y Madrid, a causa de la intensa centralización del Estado en la capital característica de los tres países mediterráneos. Las cuatro regiones de Campania, Calabria, Sicilia y Cerdeña comparten con el resto del Mezzogiorno (Basilicata y Puglia) la condición de territorios subindustrializados<sup>7</sup>, pese a que no faltan áreas nuevas con industrias de gran dinamismo como la electrónica y la electromecánica en Caserta (Campania), la química y la metalúrgica en Crotona (Calabria), la petroquímica y la metalúrgica en las zonas industriales de Sarroch-Porto Foxi, junto a Cagliari, y de Porto Torres, cerca de Sassari (Cerdeña), o las concentraciones petroquímicas del área de Siracusa-Augusta-Priolo o de Milazzo (Sicilia).

También la literatura francesa sobre la economía espacial abunda en análisis del bajo nivel de la industrialización alcanzado por las regiones mediterráneas. Así, Languedoc-Rosellón ha sido considerado como un verdadero “pequeño pulgarcito” de la industria francesa, con una extrema debilidad del sector manufacturero y una estructura empresarial limitada a establecimientos de muy pequeño tamaño<sup>8</sup>. En Provenza, el sector industrial es también “considerablemente reducido” mientras que Córcega aparece, directamente, como un simple desierto industrial. A la fragilidad estructural heredada de un prolongado proceso histórico, las regiones del

6 DORIA (2004).

7 En un reciente balance sobre la industrialización del Mezzogiorno se resalta, justamente, el crecimiento del sector de la construcción en la segunda mitad del siglo XX como el hecho más característico de la modernización económica de las regiones que lo integran. FRASCANI (2004).

8 SESI (1999).





Mediterráneo francés le suman la parálisis, o el fracaso, de una serie de sectores creados o fuertemente estimulados por el Estado, tales como construcción y reparación naval, siderurgia, refinerías de petróleo e industrias de armamento. Existen algunas áreas de gran importancia en Provenza, especialmente en la industria aeronáutica y espacial, protagonizados por Eurocopter en Marignane -primer exportador mundial de helicópteros- y por Aérospatiale en Cannes, y en la electrónica, en Niza, Sophia-Antipolis y Aix-en-Provence.

Las regiones mediterráneas españolas subindustrializadas, fundamentalmente Murcia y Andalucía, poseen áreas de moderno desarrollo en sectores dinámicos, como la petroquímica en Cartagena y la metalurgia en Sevilla, Málaga y Cádiz. Pero, en términos generales, sus pautas de modernización económica tampoco han tenido en la manufactura el sector dirigente de su dinámica reciente. Incluso para el caso del País Valenciano se constata un proceso de desindustrialización gradual pero muy persistente<sup>9</sup>. Las nuevas grandes iniciativas en las doce regiones de baja industrialización se han concentrado en industrias modernas de elevada intensidad de capital y de baja intensidad de trabajo, con escasa o nula participación de un empresariado autóctono. En algunos casos, como Calabria o Languedoc-Rosellón, la nueva industria no ha logrado compensar siquiera las caídas de empleo ocasionadas por la crisis del artesanado y de la pequeña industria tradicional.

Se ha registrado en la macrorregión, asimismo, el fracaso o la parálisis de proyectos alimentados con ingentes cantidades de recursos públicos, como en los centros siderúrgicos Gioia Tauro (Calabria), Fos-sur-Mer (Provenza) y Sagunto (País Valenciano). El punto fuerte en el Mediterráneo Oeste europeo está, sin duda, en la industria agroalimentaria, un complemento de la agricultura tradicional que explota las favorables condiciones del ecosistema para distintas producciones agrarias. La consistencia del sector se registra, incluso en las tres regiones altamente industrializadas; es decir, en Cataluña, Toscana y el País Valenciano.

El análisis de los datos relativos al Índice de Especialización Productiva en los tres subconjuntos del sector servicios que se han distinguido más arriba, muestra un elevado nivel de especialización en las actividades vinculadas al comercio y a la hostelería en todas las regiones mediterráneas italianas y españolas, con una muy sobresaliente cifra máxima en Baleares. Lógicamente, este sector de la producción incluye las actividades turísticas ligadas a alojamiento y viajes. En el turismo insular suele ocupar un espacio central el binomio sol y playa, así como el alojamiento en hoteles y establecimientos asimilados. Del hecho de una débil demanda interior, el turismo insular descansa esencialmente sobre una clientela externa, sea residente o no residente. Algunas están dominadas por el turismo nacional (Sicilia, Cerdeña, Córcega) mientras que otras (Baleares) están por el turismo internacional, pero en los dos casos se registran medias de permanencia generalmente más elevadas que en las regiones turísticas continentales. También el resto de las regiones italianas y españolas forman parte de

---

9 PALAFOX (2004).

áreas turísticas de gran proyección internacional. En la mayoría de ellas predomina, asimismo, el modelo de turismo de sol y playa, pero también se han desarrollado de un modo importante el modelo de turismo urbano, asociado al patrimonio histórico y cultural y al comercio, y el modelo de turismo de convenciones en Roma, Florencia, Génova y Barcelona, así como el turismo de cruceros marítimos fundamentalmente en las dos últimas ciudades.

El conjunto de actividades terciarias integrado por los servicios a las empresas forma, en principio, el sector más capaz de generar un elevado valor añadido y un factor determinante de la competitividad internacional del sector industrial y, con ella, del desarrollo económico. Se trata de un conjunto de actividades poco determinado en su localización por los factores materiales, pero fuertemente influido por condiciones tales como la existencia de un gran mercado local y de centros de decisión de las empresas, una infraestructura de elevada calidad –particularmente en lo que atañe a enlaces aéreos internacionales–, una abundante oferta de trabajo altamente cualificado y una marcada calidad de vida. En este ámbito estratégico, sólo las regiones de Provenza-Alpes-Costa Azul, Languedoc-Rosellón y Lazio aparecen decididamente bien dotadas, mientras que Liguria y Córcega se acercan a la media de la UE. El resto de las regiones italianas y, muy especialmente, todas las españolas se encuentran mal dotadas y claramente atrasadas.

El tercer bloque de las producciones terciarias se corresponde básicamente con el sector público. Lógicamente, por la capitalidad estatal que ostenta la ciudad de Roma, Lazio recibe flujos masivos de gasto público y alcanza cifras elevadas en este ámbito, pero queda todavía por debajo de Sicilia, Campania, Calabria y Cerdeña, lo que refleja claramente la debilidad de las producciones del sector privado en el Mezzogiorno y en las dos grandes islas italianas. Las tres regiones francesas ostentan niveles de especialización en los servicios personales todavía mucho más elevado, lo que responde simultáneamente a la gran importancia que las producciones de servicios públicos alcanzan en el conjunto de Francia y a la condición de regiones atrasadas en el contexto del país de que forman parte. Según este indicador, las únicas regiones del Mediterráneo Oeste que cuentan con un fuerte sector privado son Baleares, Cataluña, Toscana, País Valenciano y Liguria.

En conjunto, el Arco Latino aparece especializado en agricultura, construcción, comercio y turismo y servicios públicos, lo que corresponde a economías poco desarrolladas, subsidiadas desde el sector público nacional y comunitario, mal dotadas para afrontar los retos de la competencia internacional en una economía fuertemente globalizada y débiles en los sectores de industria y energía y servicios a las empresas que constituyen el núcleo central de la nueva economía, también llamada “metaindustrialización”. Las regiones que aparecen como excepciones a este panorama de atraso relativo tampoco parecen haberse posicionado satisfactoriamente, todavía, ante los retos del siglo XXI.

## 5. La problemática de la convergencia económica con la UE

Una última cuestión de gran relieve en el análisis de la trayectoria de las regiones del Mediterráneo Oeste se sitúa en el terreno de la convergencia económica con la Unión Europea, de la que forma parte, y en el de los activos de crecimiento con que cuentan para mantener o mejorar los niveles relativos alcanzados. Al efecto de analizar ambas cuestiones, se han construido dos nuevas tablas que ayudan a formular las respuestas adecuadas. La Tabla 9 presenta las cifras del PIB por habitante para los años 1950, 1975, 1986 y 2001, expresadas en Unidades de Poder Adquisitivo y referidas al promedio de la UE. La primera lectura de los datos que contiene es muy obvia: las regiones del Mediterráneo Oeste, consideradas en su conjunto, se acercaron decididamente a la media de la Unión Europea de quince miembros entre 1950 y 1975. En cambio, desde entonces hasta el año 2001 prácticamente no han mejorado en absoluto sus niveles relativos. En el año 2001, dos de los tres países se encuentran prácticamente en el promedio de la UE puesto que Francia alcanza un índice 104,8 e Italia un 100,1. A España todavía le queda un largo recorrido, ya que su PIB por habitante se sitúa en un índice 84,3.

La evolución de los índices en los sucesivos subperíodos demuestra una importante convergencia de todas las regiones italianas y españolas con el promedio de la UE-15 entre 1950 y 1975, como era de esperar a causa de su más bajo nivel de partida. En cambio, las tres regiones francesas, únicas en superar el promedio de la UE-15 en 1950 con la excepción añadida de Liguria, retrocedieron de un modo importante, hasta tal punto que para 1975 se

**Tabla 9. PIB por habitante, en Unidades de Poder Adquisitivo (UE-15 = 100)**

	1950	1975	1986	2001
Liguria	128,5	129,7	114,1	108,1
Toscana	82,1	98,7	111,9	111,0
Lazio	86,2	97,6	112,1	111,3
Campania	52,1	62,9	66,9	65,1
Calabria	42,3	54,9	58,6	62,1
Sicilia	50,4	65,2	67,5	65,3
Cerdeña	59,1	71,4	73,8	76,0
Languedoc-Rosellón	117,7	88,6	88,8	80,3
Provenza-Alpes-Costa Azul	118,7	109,6	100,4	95,6
Córcega	116,8	69,5	80,2	80,0
Cataluña	75,9	93,0	82,3	100,8
País Valenciano	49,8	73,7	70,9	81,1
Baleares	57,3	93,5	90,4	105,5
Murcia	37,6	59,8	67,3	71,3
Andalucía	35,2	52,8	52,8	63,1
Mediterráneo Oeste	66,9	80,3	80,4	80,9
Unión Europea	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia con datos de Istituto Tagliacarne, ISTAT, INSEE, Fundación BBVA, INE y EUROSTAT.

habían situado netamente por debajo de dos regiones italianas (Toscana y Lazio) y otras dos españolas (Baleares y Cataluña).

En el período 1975-1985, las regiones avanzadas españolas experimentaron un retroceso relativo, muy especialmente grave en el caso de Cataluña, como consecuencia del diferencial negativo de crecimiento del  $-0,7\%$  que registró la economía española a lo largo de la década, por causa de la crisis industrial, puesto que la tasa de aumento anual del PIB real fue del  $2,3\%$  para el conjunto de la Unión Europea de quince miembros mientras que la de España se quedó en un modesto  $1,6\%$  anual. También retrocedieron las dos regiones entonces más avanzadas, Liguria y Provenza-Alpes-Costa Azul, mientras que el resto de las regiones italianas y Córcega mejoraron ampliamente sus registros.

La etapa final se inicia en 1986, primer año de la integración de España y Portugal, por lo que debería producirse un decidido acercamiento al promedio de la UE, o convergencia económica, en las regiones de estos dos países. La Tabla 9 ratifica la consumación de este proceso de un modo espectacular en el caso de Cataluña, que gana 18,5 puntos porcentuales, y de Baleares, que mejora su registro en 15,1. También se saldan con una clara convergencia los casos de Andalucía y del País Valenciano con algo más de 10 puntos porcentuales de ganancia relativa en ambos casos. Sin embargo, contra toda lógica, Murcia no alcanza prácticamente mejora alguna en el lapso 1986-2001. En el resto del Arco Latino destaca la caída de las dos regiones inicialmente más avanzadas, Liguria y Provenza-Alpes-Costa Azul, con pérdidas de  $-6,0$  y  $-4,8$  puntos, mientras que las restantes territorios cambian poco sus datos.

La última cuestión que se plantea en este análisis comparativo de las regiones mediterráneas es su preparación para los retos de una economía abierta y fuertemente globalizada como la que define el comienzo del siglo XXI. La Tabla 10 trata de conseguir una aproximación a los activos de crecimiento de las regiones del Mediterráneo Oeste a través de dos variables que se han considerado determinantes, la internacionalización y la capacidad tecnológica, referidas al año 2001. La primera se mide a través de las exportaciones al exterior de los países de que forman parte y de su propensión a exportar –porcentaje de las exportaciones sobre el PIB regional- que alcanzan sus economías. La segunda se evalúa a través de un indicador de input tecnológico –el gasto interior en Investigación y Desarrollo (I+D)- y otro de output –el número de patentes europeas solicitado por los residentes en cada región-.

En lo relativo a la internacionalización, aparecen cuatro regiones claramente destacadas con una muy elevada propensión a exportar: Cataluña ( $29,7\%$ ), Toscana ( $27,2\%$ ), País Valenciano ( $25,9\%$ ) y Murcia ( $21,3\%$ ). Las restantes bordean un muy modesto nivel de apertura internacional alrededor de un registro del  $10\%$ , mientras que Baleares, Calabria y Córcega aparecen casi enteramente desligadas de los flujos internacionales de mercancías. Falta ver si el turismo puede llegar a compensar a medio plazo la escasa proyección internacional del tejido productivo de estas últimas, lo que es muy claro en el caso de Baleares y más que dudoso en el de Calabria y Córcega.

Tabla 10. Internacionalización y capacidad tecnológica. Año 2001

	Exportaciones internacionales (millones de euros)	Propensión a exportar (porcentajes)	Gasto interior en I+D (millones de euros)	Patentes europeas (unidades)
Liguria	4.036	9,9	331	102
Toscana	22.467	27,2	887	240
Lazio	11.110	10,2	2.550	218
Campania	8.450	10,2	753	60
Calabria	296	1,2	79	12
Sicilia	5.313	8,1	602	67
Cerdeña	2.280	9,8	183	21
Languedoc-Rosellón	4.158	9,0	953	133
Provenza-Alpes-Costa Azul	13.714	14,8	1.958	516
Córcega	20	0,4	23	4
Cataluña	36.009	29,9	1.334	382
País Valenciano	15.796	24,8	447	104
Baleares	1.063	6,5	38	11
Murcia	3.442	21,8	101	14
Andalucía	10.121	11,5	538	52

Fuentes: elaboración propia con datos de ISTAT, INSEE, INE y EUROSTAT.

En lo que se refiere a capacidad tecnológica, el liderazgo corresponde a Provenza-Alpes-Costa Azul, seguida de Cataluña, Toscana y Lazio. Tanto Languedoc-Rosellón como, todavía más, Provenza-Alpes-Costa Azul han sido favorecidas con excepcionales dotaciones de organismos de investigación, básicamente pública, pero su incidencia sobre la industrialización y el crecimiento económico regional es escasa. Lazio ostenta cifras de gasto interior en I+D muy altas, que cabe relacionar con la capitalidad estatal y que tienen escasa correspondencia en los datos relativos a la producción de tecnología, aproximada por las patentes europeas.

En conjunto, el panorama de futuro no es muy brillante. Tal vez, Toscana y Lazio, por un lado, y Cataluña y País Valenciano, por otro lado, pudieran llegar a constituir polos de innovación y de internacionalización de nivel europeo a corto plazo, aunque, quizá, se requerirían procesos de cooperación mutua en cada una de las dos parejas de regiones que no son previsibles en un horizonte temporal cercano. Quizá Provenza-Alpes-Costa Azul sería el otro territorio mediterráneo que pudiera alcanzar una condición semejante en breve tiempo. En las restantes regiones, un resultado de esas características necesitaría de un esfuerzo colectivo importante y de una estrategia de crecimiento acertada, además de un período de tiempo bastante regular.

Los reiterados pronósticos de que las regiones del Mediterráneo Oeste se habían de convertir en la "California de Europa" se quedan en una mera aspiración, muy lejos de realizarse. El balance de conjunto no mueve a un gran optimismo, en efecto, aunque tampoco aparece como catastrófico. Ausencia de políticas públicas mínimamente comprometidas con los objeti-

vos de la auténtica modernización económica -más allá del verbalismo de vuelo gallináceo a que se entregan sistemáticamente los gobernantes de los países y regiones mediterráneas-, cuotas muy modestas del gasto en I+D industrial y reducido apoyo institucional, orientación preferentemente suntuaria del gasto público en I+D y una industrialización pendiente son algunos de los lastres que deberían ser decididamente superados para alcanzar una corrección de rumbo significativa, sin la que no es posible el desarrollo autosostenido en las condiciones de la nueva economía.

## Bibliografía

- BOUDEVILLE, JACQUES R. (1974): “Intégration européenne, régions urbaines et villes moyennes”, *Revue d’Économie Politique*, LXXXIV, pp. 252-275.
- COMISIÓN EUROPEA (1995): *Estudio prospectivo de las regiones del Mediterráneo oeste*, Luxemburgo, Oficina de las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- DORIA, MARCO (2004): “Industria e impresa nel Nord Ovest d’Italia”, in A. Di Vittorio, C. Barciela, G. L. Fontana, eds.: *Storiografia d’industria e d’impresa in Italia e Spagna in età moderna e contemporanea*, Padova, CLEUP, pp. 103-128.
- FRASCANI, PAOLO (2004): “La storiografia sull’industrializzazione del Mezzogiorno”, in A. Di Vittorio, C. Barciela, G. L. Fontana, eds.: *Storiografia d’industria e d’impresa in Italia e Spagna in età moderna e contemporanea*, Padova, CLEUP, pp. 333-357.
- GERMÁN, L.; LLOPIS, E.; MALUQUER DE MOTES, J.; y ZAPATA, S., eds.: *Historia económica regional de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica.
- MELLA MÁRQUEZ, J. M<sup>a</sup>, ed. (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*, Madrid, Akal, pp. 110-126.
- OLIVER ALONSO, JOSEP, dir. (2003): *La apertura exterior de las regiones en España*, Valencia, Tirant lo Blanch.
- PALAFOX, JORDI (2004): “Los desafíos de la desindustrialización valenciana”, en AA.VV.: *Josep Fontana. Història i projecte social*, Barcelona, Crítica, vol. 2, pp. 1623-1633.
- SESI (1999): *L’industrie dans les régions. Édition 1999/2000*, París, Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie.

# LOS COSTES DE LA INSULARIDAD EN EL DESARROLLO ECONÓMICO. UN CONTRASTE EN EL MEDITERRÁNEO OCCIDENTAL (1987-2002) <sup>1</sup>

Carles Manera y Jaume Garau <sup>2</sup>

## 1. En torno a definiciones simples: ¿qué es una isla?

La Comisión Europea, en su panel sobre Cohesión Económica y Social, reconoce la existencia de regiones que tienen handicaps estructurales permanentes, y que pueden ser causa decisiva de retrasos en su desarrollo económico. De hecho, se apuntan tres tipos de territorios con dificultades: los montañosos, los débilmente poblados y los insulares. Éstos, a su vez, patentizan problemas añadidos: pueden tener partes de su geografía que sean montañosas y, al mismo tiempo, encontrarse alejadas de polos de crecimiento de la Unión Europea. Ahora bien, la pregunta que cabe formularse, a la vista de la documentación oficial comunitaria<sup>3</sup>, es tan simple como evidente: ¿a qué consideramos una isla? El ejercicio que proponemos no es trivial. Veamos. Malta ya no es una isla. Ceuta y Melilla, a partir de ahora, sí lo son. Las islas Baleares no tienen ningún reconocimiento real de su insularidad, mientras que las islas Canarias lo han conseguido. Son muestras contradictorias –algunas se antojan grotescas–, situaciones diferenciadas para realidades comunes marcadas por el determinismo geográfico.

La pregunta se impone: ¿qué está pasando en las islas europeas? El lector se sorprenderá de estas primeras afirmaciones, pero desde la perspectiva económica y en el contexto de la Unión Europea, nos encontramos con estos y otros interrogantes cruciales. Hace un tiempo, aprendíamos que una isla era una porción de tierra, más pequeña que un continente, rodeada de agua por todas partes. Ahora ya no. Para la Comisión Europea, una isla ya no se ajusta a esa definición. Para ser isla desde el punto de vista estadístico –es decir, para ser considerada como tal–, deben cumplirse unos criterios específicos: tener una superficie de, al menos, un kilómetro cuadrado; estar a más de un kilómetro de distancia del territorio continental; disponer de una población permanente de, como mínimo, cincuenta personas; no disfrutar de conexión estable con el continente (es decir, sin túneles ni puentes); y, finalmente, en el territorio insular no puede haber la capitalidad del Estado. Por eso decíamos, provocativamente, que Malta no es, en estos momentos, una isla a efectos de la burocracia de Bruselas; y que Ceuta y Melilla sí lo son.

<sup>1</sup> Este trabajo forma parte del proyecto de investigación *Historia económica del turismo de masas en España, 1940-2000: las Islas Baleares y los contrastes mediterráneos*, referencia SEJ2004-06649/ECON, del Ministerio de Educación y Ciencia (Investigador Principal: Carles Manera).

<sup>2</sup> Departamento de Economía Aplicada. Universidad de las Islas Baleares.

<sup>3</sup> PLANISTAT EUROPE-BRADLEY DUNBAR ASS., *Rapport Final. 2000. CE. 16. 0. AT. 118. Analyse des régions insulaires et des régions ultrapériphériques de l'Union européenne*, Unión Europea, marzo de 2003.

Las consecuencias de esta original acepción de lo que es una isla conduce a las situaciones paradójicas antes enunciadas; añádase que los archipiélagos de Canarias, Azores, Madeira y La Reunión no son territorios insulares, ya que se consideran “regiones ultraperiféricas”, lo cual implica tener un tratamiento especial. En este contexto, vale la pena siquiera apuntar unos breves retazos sobre cuáles son y cómo son las islas de la Unión Europea. Los datos son reveladores: más de diez millones de europeos –un 3% del total de la población– viven en 286 islas, con una superficie de más de cien mil kilómetros cuadrados –un 3,2% del área total de la Unión Europea–. En general, estas casi trescientas islas, agrupadas en treinta regiones, presentan un grado de desarrollo económico inferior al del continente europeo, habida cuenta que generan el 2,2% del PIB de la Unión, mientras que el PIB per cápita es el 72% de la media comunitaria. A su vez, el 95% de los habitantes de las islas europeas viven en el Mediterráneo, de forma que Sicilia, Córcega, Baleares, Cerdeña y Creta aglutinan el grueso del contingente demográfico.

En el trabajo que se expone, consideraremos tan sólo el conjunto insular que integra las islas del Mediterráneo Occidental que, agrupadas en un consorcio denominado IMEDOC (Sicilia, Córcega, Baleares y Cerdeña), componen la parte sustancial de la población y de la economía de las islas mediterráneas europeas. Al mismo tiempo, no se ha renunciado a realizar comparaciones con la única de las islas mediterráneas, Malta, que es Estado, dada esta característica importante y su similar renta de situación en relación a las ya citadas. Hechas estas advertencias preliminares, las páginas que siguen abordan el discutido tema de los costes de insularidad. A su vez, se realizará un análisis de diferentes macromagnitudes de los territorios considerados, para observar similitudes y diferencias entre las economías insulares. Finalmente, se aportan unas reflexiones que deben adoptarse a modo de conclusión.

## 2. Los costes de la insularidad: un planteamiento general

Los economistas entienden que el coste de insularidad es el añadido que implica vivir en una isla. La cuestión ha suscitado encendidos debates, que han recurrido a la historia para reafirmar la penuria secular que supuso –y supone– para las empresas estar ubicadas en un territorio insular. Así, se ha subrayado que, históricamente y por su condición, las islas siempre estuvieron aisladas del mundo exterior, de manera que aparecen como sociedades autárquicas, sin dinamismo social y económico y con pocos contactos comerciales. El más acendrado determinismo geográfico domina esa visión inmovilista y atávica, que observa las economías isleñas como fosilizadas, reacias a los cambios, integradas por desconfiados habitantes que apenas se relacionan con los forasteros. La literatura romántica alimentó tal percepción. Los viajeros ochocentistas profundizaron en esa línea rousseauiana, en la búsqueda de paisajes, culturas y comportamientos primitivos, alejados del trepidar de las máquinas de la revolución industrial y de los trasiegos propios de las plazas financieras. La realidad, pero, es que las islas tuvieron y tienen perfiles distintos, determinados por su evolución histórica. Y en buena parte





de ellas, lo que ahora se considera como un coste de insularidad significaba, en rigor, un beneficio del hecho insular. Porque en ausencia de medios de transporte modernos, la navegación constituía el principal elemento de conexión exterior: rápido y económico, el barco relacionaba las islas con los mercados continentales, en función de los requerimientos de las demandas de los principales enclaves urbanos europeos y transoceánicos y de la capacidad de las ofertas generadas en las estructuras productivas insulares. Esta era la condición fundamental que diferenciaba los procesos de crecimiento en las islas, sobre una premisa de partida: las regiones isleñas estuvieron imbricadas en el mundo exterior, y el grado de apertura de sus economías dependió, siempre, de su adecuación a las exigencias de los mercados internacionales (MANERA, 2001).

Pero, en la actualidad, ¿existe un coste de insularidad? Dicho de otro modo ¿es más caro consumir y producir en una isla que hacerlo en el continente europeo? Para responder afirmativamente a estas preguntas debe anotarse una idea muy simple pero central: si consideramos que el entorno natural afecta la actividad humana, entonces sí que se puede hablar de coste de insularidad, en dos sentidos precisos. Uno: cuanto más pequeño es el territorio, el coste de insularidad se refleja más en la actividad humana; y dos: cuanto más alejado se encuentre de los flujos económicos mundiales, dicho coste se incrementa. En el primer caso, un espacio más grande, aunque no esté próximo a los principales circuitos económicos, puede basar su crecimiento en el desarrollo del mercado interior y en la disponibilidad de materias primas. En el segundo ejemplo, territorios pequeños sin recursos naturales pero localizados en áreas económicas dinámicas, pueden sustentar su expansión a partir de una positiva renta de situación. Ambas características son muy elementales y no hacen más que rubricar algunos preceptos clave en las teorías del crecimiento: la importancia de las densidades de los mercados –en el primer supuesto, para estimular la demanda interior–, y las modalidades de desarrollo endógeno –en el segundo, con fuerte protagonismo del sector exterior– a partir de un crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, con la explotación de la posición geográfica, la existencia de redes comerciales y, como fase previa, con la capacitación de la oferta productiva para satisfacer las demandas extra-regionales (KALDOR, 1967; ROMER, 1986; EASTERLY, 2003; THIRLWALL, 2003).

En las islas estudiadas, se han detectado costes de insularidad englobados en cinco aspectos: la gran especialización de la estructura económica, los elevados costes de transporte, los bajos niveles de formación profesional, unos recursos naturales y energéticos limitados y unos servicios públicos escasos. Veámoslo con mayor detalle.

### 3. La realidad del crecimiento económico: una estricta especialización

#### 3.1. Una expansión demográfica diferenciada

Las islas del Mediterráneo Occidental se caracterizan, desde la perspectiva poblacional, por un desarrollo más continuado y firme que sus estados de referencia y que el conjunto de la Unión Europea. Los contrastes son evidentes, y pueden consultarse en la Tabla 1. Las cifras ponen de relieve:

- La fortaleza del desarrollo demográfico de Baleares y Malta, que en veinte años han incrementado su población en más de un 20%. Los guarismos del archipiélago balear se hallan muy por encima de los de la media española, con un punto de inflexión detectable a comienzos de la década de 1990. La causa central es que un sector líder y en expansión, el turístico, arrastra otras potentes actividades relacionadas, como las derivadas de la construcción. Así, el avance de la obra pública, cofinanciada con fondos europeos y en un contexto de crisis severa del sector constructor –con tasas negativas de crecimiento, que imbuyeron al conjunto del VAB en 1991-1993–, explica un fenómeno de desarrollo desaforado de dicha actividad que provoca, a su vez, un importante “efecto llamada” de población externa, generalmente extracomunitaria, aunque la presencia residencial de alemanes es creciente sobre todo en la isla de Mallorca <sup>4</sup>. En paralelo, el desarrollo demográfico español es mucho más moderado. Malta, por su parte, conoce igualmente un despegue significativo: su crecimiento es comparable al balear, y radica tanto en la importancia económica del sector público en la economía insular –cuerpo funcionarial, astilleros–, como en el avance del desarrollo turístico. Baleares y Malta lideran, además, las cifras de densidad demográfica, si bien la segunda isla rubrica una congestión mucho más acusada: 1.182 habitantes por kilómetro cuadrado, frente a una media comunitaria de 117, de 162 para Baleares (mientras en España es de 80) o de 197 de Sicilia (similar a la media italiana, cifrada en 192), proporcionan una idea concisa de un proceso de crecimiento económico que deja poco lugar físico desocupado. Malta, con 316 kilómetros cuadrados de superficie, tiene una dimensión muy inferior a la isla de Menorca y casi multiplica por diez su población residente. Estamos, pues, ante un claro estado de insostenibilidad manifestada –huelgan otros indicadores– en la presión demográfica.
- Los desarrollos sardo y siciliano corroboran una expansión mayor que la conocida para Italia, pero con tasas menores que Baleares y Malta. El ejemplo corso manifiesta un avance más potente, que se explica por el afianzamiento de los servicios en la estructura económica y por la presencia de población extranjera residente: sobre este último punto, y según EUROSTAT, Córcega, con un 9,9%, y Baleares, con un 8,4%, encabezan esa proporción.

4 DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA, *Població estrangera resident a les Illes Balears, 1962-1998*, Govern de les Illes Balears, 2000.



Tabla 1. El desarrollo demográfico de IMEDOC: datos comparativos

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN. 1980=100									
Años	Baleares	ESPAÑA	Córcega	FRANCIA	Sicilia	Cerdeña	ITALIA	Malta	UE
1980	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1981	101,3	100,8	100,9	100,5	100,3	100,5	100,2	100,8	100,0
1982	101,8	101,4	99,1	100,8	101,0	101,0	100,4	101,9	100,2
1983	102,4	102,0	102,9	101,6	102,0	101,7	100,7	102,9	100,5
1984	103,0	102,5	103,9	102,0	103,0	102,5	101,2	103,9	100,7
1985	102,8	102,8	104,7	102,4	103,8	103,1	101,3	106,1	100,9
1986	104,2	103,1	103,8	102,9	104,4	103,6	101,5	107,0	101,1
1987	104,5	103,4	104,2	103,3	105,0	104,0	101,7	107,7	101,3
1988	104,7	103,8	104,4	103,8	105,5	104,4	101,8	108,9	101,6
1989	105,0	103,9	105,2	104,8	105,9	104,6	102,0	110,0	102,2
1990	105,2	104,0	105,9	105,3	101,7	103,3	100,5	108,7	107,2
1991	109,7	103,9	106,3	105,8	101,8	103,9	100,6	109,8	107,7
1992	110,4	104,2	106,8	106,3	102,0	104,1	100,8	110,9	108,3
1993	110,8	104,4	107,9	106,7	102,6	104,5	101,2	112,0	108,7
1994	111,2	104,6	108,9	107,1	103,5	104,7	101,4	113,0	109,1
1995	112,0	104,8	109,3	107,4	104,2	104,8	101,6	113,7	108,8
1996	113,0	104,9	109,5	107,7	104,4	104,9	101,7	114,4	109,1
1997	114,1	105,1	109,6	108,1	104,5	104,9	101,9	115,2	109,4
1998	116,0	105,4	109,8	108,4	104,5	104,7	102,6	115,9	109,7
1999	118,6	105,8	110,1	108,8	104,3	104,4	102,2	117,8	110,0
2000	121,7	106,6	110,3	109,4	104,1	104,2	102,4	119,7	110,1
2001	124,9	107,5	111,5	109,9	103,9	103,9	102,7	120,7	110,6

EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA									
Años	Baleares	Córcega	Sicilia	Cerdeña	Malta	TOTALES	U.E.	Islas	U.E.
1980	648.800	236.700	4.483.000	1.584.000	325.721	7.278.221	341.700.000		
1985	668.000	247.900	5.067.900	1.633.400	345.705	7.962.905	344.601.900	9,41	0,85
1990	682.400	250.700	4.967.800	1.636.400	354.200	7.891.500	366.314.000	-0,90	6,30
1995	726.500	258.800	5.088.700	1.660.100	370.300	8.104.400	371.844.800	2,70	1,51
2001	810.000	264.000	5.071.200	1.646.000	393.000	8.184.200	377.882.100	0,98	1,62
								12,45	10,59

Fuente: Elaboración personal a partir de EUROSTAT, General Statistics. Para Malta y en referencia al periodo 1980-1990, National Statistics Office of Malta.

## 3.2. Hacia economías de servicios

La evolución del PIB de IMEDOC (véase Tabla 2) subraya la existencia de dos sendas de crecimiento diferenciadas: por una parte, las economías insulares que ostentan cifras superiores a la media comunitaria (Baleares y Malta); y, por otra, las que rubrican una evolución que está por debajo del desarrollo de la Unión Europea. Esto concuerda con el perfil demográfico ya descrito. Así, mientras la Europa de los quince ha multiplicado por dos su PIB entre 1987 y 2001, Baleares lo ha hecho por 2,8 y Malta por 3,4; mientras que Córcega y Cerdeña se han expandido con un multiplicador del 1,9 y Sicilia ha observado un ritmo más lento, evaluado en el 1,7. El crecimiento siciliano es el más débil de los insulares, y es inferior al alcanzado por Italia (BUTERA-CIACCIO, 2002). Cerdeña, por su parte, se equipara a su Estado referencial; y Córcega siempre estuvo por debajo de Francia entre 1987 y 1998, si bien se ha alejado en positivo del continente galo entre 1999-2001. La excepción es Baleares: siguiendo una tendencia clara en su historia económica, el crecimiento del archipiélago ha superado, por lo general, al de España, de forma que ha remarcado un proceso que arranca en la década de los años 1920 y que coloca estas islas siempre entre las cinco primeras comunidades españolas en relación a su renta per cápita entre 1920 y 2003 (ALCAIDE, 2003).

Las islas europeas presentan una estructura económica muy especializada, bien en el sector primario (agricultura y pesca), o en el terciario (turismo). Este último “monocultivo” ha hecho ver “enfermedades” económicas (la “enfermedad holandesa”, en concreto) derivadas de un grado elevado de madurez por la explotación límite de los recursos naturales (CAPÓ, 2003). El sector secundario no es el dominante, con las únicas excepciones de Menorca y Malta, en las que las actividades industriales tienen, todavía, una presencia relevante en el conjunto de la estructura productiva (LÓPEZ CASASNOVAS-ROSSELLÓ, 2002). Ahora bien, la composición del VAB<sup>5</sup> determina un paulatino proceso de terciarización económica en el último cuarto del siglo XX, tal y como se aprecia en la Tabla 3. Unas características genéricas se deducen de su lectura:

- La pérdida de los activos en la agricultura en Baleares (de 2,7% en 1989 a 1,5% en 2001), Sicilia (5,4% en 1995 y 4,2% en 2001), Malta (2,8% en 1995 a 2,5% en 2001), el mantenimiento de Córcega (2,7% en 1989 y 2,5% en 2001) y la ligera recuperación de Cerdeña (4,7% en 1989 y 5,2% en 2001). Puede afirmarse que el sector extractivo, histórico y vertebrador de estas bases económicas regionales, ha perdido fuerza gradual, si bien mantiene una cuota residual que, a nivel de ayudas comunitarias y de articulación social interior, sigue siendo relevante.

5 Sobre las dificultades para los cálculos del VAB insular, véase *Dossier Eurisles: El cálculo del PIB insular*. También <http://www.eurisles.com>.

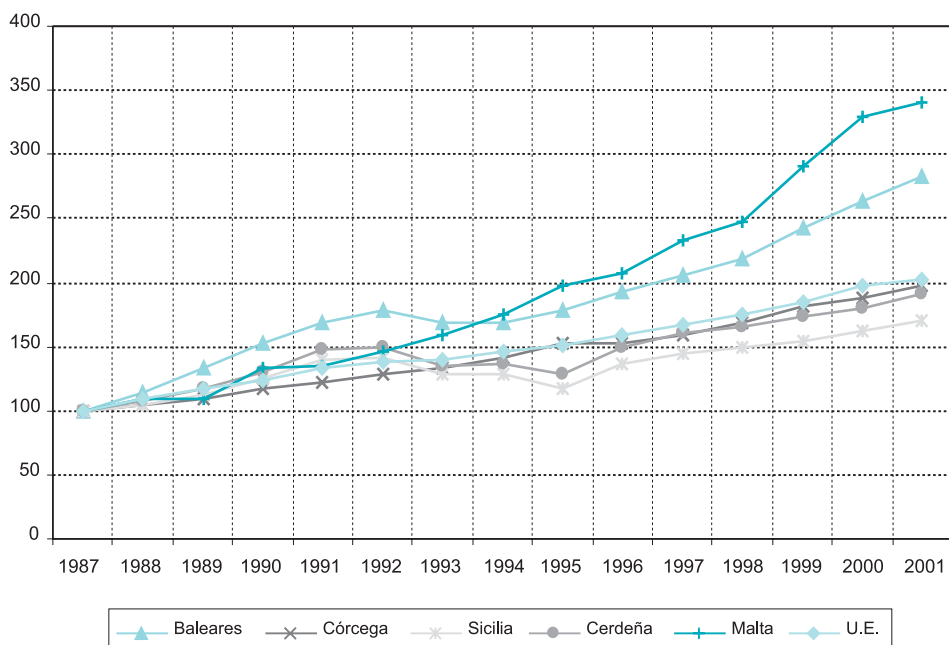


Tabla 2. La evolución del Producto Interior Bruto de IMEDOC: datos comparativos

Años	Baleares	ESPAÑA	Córcega	FRANCIA	Sicilia	Cerdeña	ITALIA	Malta	U.E.
1987	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1988	114	115	105	106	104	107	108	109	110
1989	133	136	110	114	113	118	120	109	118
1990	152	153	118	122	126	130	131	134	124
1991	169	168	122	126	140	148	142	135	133
1992	179	175	128	133	142	150	143	146	138
1993	168	161	134	139	128	135	128	159	139
1994	168	160	141	146	128	137	130	175	146
1995	178	176	152	154	117	129	128	197	151
1996	193	189	153	159	136	149	148	208	159
1997	205	195	159	161	145	161	157	233	167
1998	219	207	168	168	150	166	163	248	175
1999	242	222	181	176	154	173	169	290	185
2000	263	240	188	184	163	180	177	330	197
2001	283	257	197	192	171	191	185	340	203

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT.

Gráfico 1. Evolución del Producto Interior Bruto, 1987=100



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT.

**Tabla 3. Estructura del VAB y del mercado laboral de diferentes territorios europeos**

	1989			1995			2001		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
UE- 15							2,1	28,2	69,6
España				4,41	29,6	65,99	3,2	28,5	68,2
Baleares	2,7	10,6	86,7	1,88	16,88	81,24	1,5	16,2	82,3
Francia				3,24	26,29	70,47	2,7	24,8	72,5
Córcega	2,7	17,4	80	3,04	15,44	81,52	2,5	14,1	83,4
Italia				3,24	30,06	66,71	2,7	27,8	69,5
Sicilia			73,14	5,45	18,99	75,56	4,2	16,9	78,8
Cerdeña	4,73	24,89	47,05	4,61	23,26	72,03	5,2	8,7	86,1
Malta				2,81	28,82	68,32	2,5	28,6	68,8

	Ocupación por sectores, 2001						Tasa de paro, 2002		
	(A)	I	II	III	(B)	(C)	Total	Fem.	Juv.
UE- 15	100,00	4	28,2	67,7	64,3	55,1	7,8	8,8	15,2
España	84,20	5,9	31,2	62,9	57,5	42,7	11,4	16,4	22,2
Baleares	105,40	2	24,3	73,3	66,5	42,7	7,3	9,3	14,9
Francia	104,80	4,1	25,4	70,5	62,7	55,7	8,7	9,8	18,9
Córcega	79,90	7,5	12,2	80,2	42,3	36,1	13,3	18,3	44,2
Italia	100,10	5	31,8	63,2	54,5	40,9	9,0	12,2	27,2
Sicilia	65,30	9,3	20,4	70,3	41,8	24,1	20,1	28,4	51,2
Cerdeña	76,00	8,7	23,5	67,8	45,2	29,3	18,5	26,4	48,3
Malta	69,50	2,3	31,2	66,5	54,2	32	5,2	6,1	11,0

(A) PIB pc, 2001. U.E. 15=100.

(B) Tasa de ocupación total. Datos de 2002.

(C) Tasa de ocupación femenina. Datos de 2002.

Fuente: Elaboración propia a partir de EUROSTAT (para 1995 y 2001) y EURISLES (para 1989).

- Una desindustrialización desigual, que se aprecia en la regularidad balear, la estabilidad maltesa, la caída corsa y el desplome sardo, explicables sobre todo por el avance vigoroso del sector servicios. Las medias de los estados referenciales se encuentran por encima de las cifras isleñas en el capítulo industrial, hecho que infiere ese proceso de orientación económica hacia el sector terciario de la economía. El caso de Baleares, con los ejemplos de Menorca y de la comarca del Raiguer, en Mallorca, adopta un perfil que recuerda de forma poderosa las características reconocidas en los distritos industriales, con el calzado como actividad motriz (MANERA, 2003). Los ejemplos de Sicilia (CANCILA, 1995) y Cerdeña (RUJU, 1998) explicitan escenarios más tradicionales, con pesos relevantes de la industria derivada de la minería y de algunos sectores de bienes de consumo –textiles, agroalimentación y piel–, pero con la ausencia de fábricas emblemáticas que lideren procesos más amplios. En cierta medida, persiste el dualismo económico que fisura la realidad industrial italiana durante buena parte del Novecientos (CARRERAS, 1999).



- El desarrollo decisivo de los servicios, apreciable en todas las realidades insulares, con la notable relevancia de los casos de Baleares y de Cerdeña. El crecimiento de las actividades terciarias se justifica, de forma esencial, por la robustez que va adquiriendo, sobre todo en las economías menos avanzadas –Sicilia, Cerdeña, Córcega– la economía turística, ya crucial en otros ámbitos observados, como es el caso de Baleares, donde el turismo de masas alcanza importantes cotas de consolidación desde la segunda mitad de los años 1960 y se traduce en un ejemplo pionero, en un *first comers* de la economía turística.

En efecto, el crecimiento económico de Baleares desde 1955 hasta fines de siglo es constante, como testifican las cifras macroeconómicas recogidas en la Tabla 4. Entre 1955 y 1996, la tasa del VAB se ha incrementado el 5,09, más de un punto sobre la media española, cifrada en el 3,97. Este es el mayor índice regional de todas las comunidades españolas en cuarenta años, y guarda una relación directa con la coyuntura de la economía internacional, cuyos avatares sacudirán la estructura económica insular en dos momentos particularmente duros: la crisis energética de los setenta y el bienio 1991-1993. Pero esto ha afectado de forma parcial el trasiego de visitantes al archipiélago, que se ha mantenido en una clara proyección creciente. En tal aspecto, las cifras son espectaculares: de unos 98.000 turistas llegados a Baleares en 1950, se accede al turista un millón en 1965, dos millones en 1969, tres millones en 1971, cinco millones en 1982 y diez millones en 1998. Los períodos críticos se superan, pues, con cierta presteza. El impacto que este volumen de visitantes provoca sobre la estructura socio-económica insular es radicalmente transformador. Estamos ante el verdadero giro copernicano de la economía de Baleares desde el siglo XVI, que se traduce en un aprendizaje empresarial en el sector turístico que, además, produce *know how* exportable a otras zonas similares menos maduras. El colofón es imponente: los ingresos que representa la actividad turística en Baleares han pasado de casi 439.000 millones de pesetas en 1990 a poco más de un billón en 1998, con una tasa de crecimiento del 14,73% en relación a 1997. Junto a esto, debe subrayarse la actividad del sector de la construcción, que ha supuesto la consecución de tres *booms* turísticos (RULLÁN, 2001): el primero, en el curso de los años sesenta, protagonizado por la edificación de hoteles; el segundo, a partir de la segunda mitad de los setenta, con la relevancia de nuevas ofertas de alojamiento surgidas de los apartamentos; y el tercero, el actual, con la irrupción de plazas no reguladas, nacidas de la explosión inmobiliaria residencial, que ha significado a su vez la existencia de una oferta ilegal.

**Tabla 4. Tasas de crecimiento del VAB de Baleares y España (en %)**

Años	Baleares	España
1955-1964	7,49	5,10
1964-1975	5,18	5,58
1975-1985	4,56	2,14
1985-1991	4,14	4,44
1991-1993	-0,19	-0,19
1993-1996	4,98	2,84

Fuente: E. REIG - A. PICAZO (1998).

Los datos relativos al mercado de trabajo corroboran lo ya afirmado: las economías insulares tienden a especializarse en el sector primario y terciario, y poco en el secundario, tal y como también se aprecia en la Tabla 3. Tres reflexiones se imponen:

- Dichas regiones no desarrollan un sector industrial en razón a su escasa productividad, relacionada con la falta de materias primas y, sobre todo, a los elevados costes de producción, toda vez que los problemas logísticos los agudizan.
- La alta especialización en un sector hace que estas economías sean más frágiles que las continentales, máxime cuando su grado de internacionalización es elevado. Los ejemplos más elocuentes se refieren sobre todo a las economías orientadas al sector turístico: en estos casos, los ciclos económicos vienen fijados por los avatares que sacuden los principales mercados emisores de turistas, de manera que es factible que la evolución económica de los Estados de referencia para las islas sea diferente de la conocida por éstas, en función de las coyunturas internacionales (ALEGRE-POU, 2003).
- El mercado laboral evidencia disparidades notables entre las economías insulares. Esto se aprecia con claridad en indicadores precisos: la tasa de paro de Sicilia y Cerdeña (en torno al 20%) es propia de economías en crisis o con signos evidentes de bajas ocupaciones. En efecto, estas variables concretas conocen magnitudes que no llegan al 50%, hecho que equipara Sicilia y Cerdeña con Córcega, si bien existe una salvedad a favor de esta última: el mayor grado de integración femenina en el mercado laboral, muy reducido en los casos sardo y siciliano. Otro dato agrava el problema laboral: la altísima tasa de paro juvenil en Córcega, Sicilia y Cerdeña, que roza el 50%.

En definitiva, los datos expuestos parecen confirmar una dualidad clara en el conjunto de las economías insulares analizadas, de manera que pueden identificarse sendos grupos definidos. Por un lado, las regiones más desarrolladas, Baleares y Malta, con procesos internos también diferenciados y que se centran, sobre todo, en un elevado nivel de urbanización en el ejemplo maltés, si bien el caso balear está adoptando un perfil tendente en esa dirección, a tenor de la importancia de las actividades de construcción en su estructura económica: en 2001, el 8,8% del VAB insular, cifra superior a la obtenida para Córcega (6,3%), Sicilia (5,5%), Cerdeña (6,9%) y Malta (4,3%). Por otro, las islas atrasadas, Córcega, Sicilia y Cerdeña, con pesos algo superiores en el sector extractivo, unos reducidos activos industriales y un avance cada vez más prominente de los servicios. La importancia del turismo de masas es, con seguridad, el elemento económico común a todas ellas –ricas y atrasadas–, si bien cabe advertir que existe un grado de desarrollo mucho más maduro en el ejemplo balear. En tal sentido, la manifestación más clara radica en la exportación de capitales hacia otras zonas con posibilidades de desarrollo turístico –Caribe, grandes enclaves urbanos, países emergentes como las potencias asiáticas, encabezadas por China–, y el ascenso del capital hotelero balear a los primeros lugares del *ranking* empresarial mundial (MANERA-MOREY, 2004).





### 3.3. Los elevados costes de transporte

El coste para acceder al mercado es mucho más alto en el caso de las economías insulares: sólo el transporte de mercancías es entre dos y cuatro veces más caro que lo que cuesta en el continente<sup>6</sup>. Así, el traslado de materias primas, los costes superiores del almacenamiento de los *stocks*, de la degradación de los productos perecederos y de los retrasos a causa de la no ejecución de viajes marítimos debido a las condiciones meteorológicas, constituyen factores cruciales que inciden directamente sobre la competitividad de las producciones insulares. Dos ejemplos diferentes a nuestro objeto de estudio corroboran esas apreciaciones. Por un lado, la mayor parte del coste suplementario del transporte y la sobrecarga propia de las economías locales, en las islas del Mar Egeo, proviene del trasiego de mercancías en camión por vía marítima. Además, se comprueba que un sistema de subvención directa al coste de la navegación por mar –un elemento de intervención pública que suele ser aplaudido en estos casos– es más favorable a las islas del Mar Egeo del sur que a las islas del Mar Egeo del norte. La razón principal del retraso económico de las economías insulares septentrionales no es la discontinuidad territorial, sino la falta de transformación de su economía hacia el sector terciario y el sostenimiento de actividades poco rentables, sobre todo en la agricultura y la pesca. Es decir, cabe buscar en la estructura económica las claves de esas dificultades. Así, cualquiera que sea la tasa de subvención del coste del transporte, los resultados serán mínimos puesto que estas economías tienen una baja productividad, que obedece a razones que en absoluto son imputables al determinismo geográfico y que se relacionan de manera más directa con la escasa dinámica de procesos formativos, de inversiones en bienes de equipo y de la utilización de técnicas tradicionales<sup>7</sup>. Por otra parte, yendo ahora hacia el Atlántico, dado el alto coste de insularidad de las industrias en las islas Canarias, el Consejo Económico y Social de esa comunidad subrayó la necesidad de impulsar la consecución de la llamada “autopista entre islas”. Se afirmaba que, desde una mayor fluidez y garantía de los transportes, es necesario darle mayor cohesión al mercado regional, con la eliminación de burocracia y la simplificación al máximo de los trámites para el tráfico marítimo interinsular. De hecho, en muchas ocasiones se ha pedido que los trayectos en barco sean considerados como una extensión de la red de carreteras nacional y sean, pues, gratuitos, o al menos, fuertemente subvencionados por la administración pública<sup>8</sup>.

Es decir, los beneficios insulares que se evocaban anteriormente, adscritos a la etapa previa a la revolución que supone el tráfico aéreo, se han trastocado en costes efectivos: la navegación marítima supone ahora una mayor inversión de tiempo que los trayectos ferroviarios o por carretera. En procesos productivos concretos, como los agroalimentarios y los industriales, la duplicidad de costes es un hecho, en ausencia de *inputs* perentorios: éstos se

6 PLANISTAT EUROPE-BRADLEY DUNBAR ASS., *Rapport Final. 2000. CE. 16. 0. AT. 118. Analyse des régions insulaires et des régions ultrapériphériques de l'Union européenne*, Unión Europea, marzo de 2003.

7 <http://www.eurisles.org/Textes/Transports>.

8 <http://www.cescanarias.org/publicaciones/dictamenes>. Dictamen 1/1995.

adquieren en el exterior –y se trasladan a las islas generalmente por vía marítima–, de forma que se genera un primer nivel de coste; y, posteriormente, las exportaciones imputan un segundo renglón que, en total, supone un incremento de los costes de producción y la penalización de la competitividad de los géneros insulares.

Así pues, la noción de coste de insularidad es sólo aplicable a periodos contemporáneos, con ofertas amplias y regulares de transporte pero que, en el caso de las islas y teniendo en cuenta el factor tiempo, determinante para reducir a su vez costes de transacción, se hacen más patentes al depender notablemente de la navegación aérea (ESCARTÍN-MANERA-PETRUS, 1996). En efecto, la proximidad o la facilidad de acceso condiciona la obertura exterior y la movilidad de personas y de mercancías. Las infraestructuras de transporte son, por consiguiente, determinantes para las economías locales, toda vez que una red eficaz puede atenuar los problemas de carencias de equipamientos, observables en las islas. El hecho insular supone, de entrada, la reducción de los modos de transporte y, por consiguiente, su saturación en momentos concretos. En ese sentido, el tema se bifurca en dos cuestiones claras, de enorme transcendencia: la del tiempo y la del precio. En ambos casos, ya se ha especificado su importancia desde una esfera macroeconómica; pero en el ámbito más microeconómico, dichos costes, de dilación y monetarios, se agudizan cuando se trata de comunicaciones más o menos fluidas entre empresas y particulares con el exterior. Un simple traslado por motivos de gestión desde cualquier ciudad insular hasta su referencia continental más directa, infiere gastos que resultan excesivos en otras realidades geográficas; si a eso añadimos la escasa interconexión entre las islas, y la enorme inversión de tiempo necesaria para articularla, la magnitud alcanza niveles de impresión. Por ejemplo, un viaje desde Palma hasta la ciudad de Cagliari, en Cerdeña, que supone una distancia equivalente a la existente entre la capital balear y Madrid, significa cerca de diez horas. Cifras similares pueden obtenerse en circuitos parecidos, y con otras plazas insulares como referencias<sup>9</sup>.

Por tanto, estamos ante costes que limitan de forma decisiva las posibilidades de contactos y que reducen a una clara periferización las actividades económicas de estas regiones, al margen de las turísticas. Esta es, sin duda, una causa central de la pérdida del tejido industrial en islas con una trayectoria histórica nada ajena al mundo de la manufactura –como, por ejemplo, se conoce en Mallorca y Menorca– y la caída en picado de las actividades agrícolas, en las que todas las islas consideradas tenían, hasta los años 1950, claras ventajas comparativas en ciertos productos, como aceite, almendras, cereales, quesos e industrias agroalimentarias (AYMARD, 1987; ORTU, 1998; DI FELICE, 1998; RUJU, 1998; MANERA, 2001; DONEDDU, 2003; GANGEMI, 2003).

---

9 Casos prácticos en EURISLES, "The all-pervasive obstacle of transport", en *Permanent and pervasive realities of the coast of Europe; Dossier Eurisles*, setiembre de 1999.



## 4. Las infraestructuras silenciosas

El crecimiento económico y el bienestar social suelen medirse con indicadores convencionales para la economía aplicada. Así, las inversiones en infraestructuras –carreteras, autopistas, puertos, aeropuertos– se exponen reiteradamente como signos inequívocos de la dimensión crematística del desarrollo de una economía. Pero no es menos cierto que existen otros parámetros de medición que también resultan determinantes para evaluar el alcance social de un proceso económico. Los casos más ilustrativos se refieren a los ámbitos sanitario, educativo, formativo y ambiental. Tras muchos de esos aspectos se esconde un factor crucial para la positiva evolución de una sociedad: la formación de capital humano capaz de liderar cambios y vertebrar nuevas experiencias, con el objetivo de cualificar el crecimiento, dotarlo de una mayor productividad y obtener desarrollos acordes con mejores niveles de bienestar. Pero esos indicadores no resultan tan vistosos en el corto plazo. Incluso con demasiada frecuencia se han entendido más como costes que como inversiones efectivas, de forma que, al tener recorridos temporales más largos –y, por tanto, altos costes de oportunidad en el corto plazo–, suelen ser desplazados por las decisiones empresariales y públicas a favor de actividades que faciliten una visualización más rápida de las alternativas adoptadas. En esta línea interpretativa, en el caso de las islas cabe destacar lo siguiente:

1. *Los límites del sector público.* La sanidad y la educación, pilares básicos del Estado del Bienestar, llegan con más problemas a las islas que a los ciudadanos continentales. La situación territorial ha acumulado la reiterada dejadez de las administraciones centrales hacia sus espacios adyacentes. Así, los *stocks* de capital público existentes en las islas se sitúan siempre por debajo de las medias continentales, y los esfuerzos privados y de instituciones supra-nacionales no han resuelto estos problemas (REIG-PICAZO, 1998; PONS-TREMOSA, 2004). Baleares, por ejemplo, cuenta con *ratios* de carácter social que no alcanzan la media española, a pesar del importante nivel de renta balear y del tejido privado existente sobre todo en la esfera de la sanidad. Cerdeña y Sicilia disponen de datos igualmente desequilibrados en relación a la media italiana, y la adscripción de estas islas a objetivos prioritarios de la Unión –con importantes recursos provenientes de Bruselas– no es suficiente para solventar el problema. La historia política y económica por un lado, y la más reciente actitud de los gobiernos centrales y regionales, por otro, contribuyen a explicar esta situación. Existe, pues, un proceso acumulativo de desidia inversora hacia las islas, que ha redundado sobre todo en la menor articulación de sus servicios públicos y de infraestructuras perentorias para mejorar su desarrollo y competitividad.

Un rasgo común a todas las islas europeas es el bajo nivel de capacitación en relación a la media de la Unión Europea, sobre todo en formación post-secundaria y profesional (consúltese la Tabla 5). Estas regiones se han dotado, en los últimos años, de infraestructuras educativas de todo tipo –incluidas las universitarias–; pero en algunos casos adolecen de falta de una oferta formativa más completa, con lo cual el traslado al continente representa la solución adoptada por las familias. Las situaciones preocupantes se patentizan en el nivel de generación de capital humano en su estrato superior: siempre por debajo de las medias de los Esta-

**Tabla 5. Capital humano y bienestar social**

		Nivel de instrucción, pobl. de 25 a 59 años (%)		
		Escaso	Medio	Alto
<b>Instrucción</b>	UE- 15	35,4	42,9	21,8
	España	58,3	17,3	24,4
	Baleares	59,6	21,8	18,7
	Francia	35,9	40,6	23,5
	Córcega	58,9	26,1	15,0
	Italia	55,9	33,9	10,2
	Sicilia	61,7	29,2	9,2
	Cerdeña	62,8	29,0	8,2
	Malta	s.d.	s.d.	s.d.
		Porcentajes de estudiantes		
		Primaria	Secundaria	Superior
<b>Educación</b>	UE- 15	6,1	10,1	3,4
	España	6,2	8,0	4,6
	Baleares	6,9	7,6	2,1
	Francia	6,5	9,9	3,4
	Córcega	6,1	9,1	1,8
	Italia	4,9	7,7	3,1
	Sicilia	6,2	9,9	3,1
	Cerdeña	5,0	9,4	3,4
	Malta	8,5	8,3	1,9
		Camas hospitalarias	Médicos	Kgrs. RSU
		(100.000 hab.)	(100.000 hab.)	(por habitante)
<b>Sanidad y Medio Ambiente</b>	UE- 15	s.d.	363	556
	España	364,8	346	598,6
	Baleares	424	337	787,8
	Francia	820,6	338	545
	Córcega	986,6	902	s.d.
	Italia	455,1	603	516
	Sicilia	375,8	632	478
	Cerdeña	461,8	660	500
	Malta	759,8	312	549
		Inversión en I+D	Solicitud	
		(% s/PIB)	patentes*	
<b>Investigación y desarrollo</b>	UE- 15	1,98	153,6	
	España	0,96	24,1	
	Baleares	0,25	15,6	
	Francia	2,23	140,3	
	Córcega	0,31	9,3	
	Italia	1,07	73,2	
	Sicilia	0,87	14,2	
	Cerdeña	0,7	11,2	
	Malta	s.d.	13	

Los datos de Educación se refieren al año 2002.

Los datos de Sanidad y Medio Ambiente se refieren al año 2001.

Los datos de I+D se refieren al año 2001; los de Patentes, al curso 1999-2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT.



dos de referencia y de la Unión Europea, las islas ostentan el dudoso privilegio de liderar una escasez evidente en formación. En todas las economías insulares se observan datos de retraso; pero el caso llamativo es el de Baleares que, con niveles de renta muy altos y tasas de crecimiento económico importantes, con contrastes muy favorables en relación a la Unión Europea y a España, se queda en la cola en relación a estudiantes matriculados en enseñanza superior –la mitad que la media española–, con cifras similares a las de Córcega y Malta. Este último –recuérdese– es el otro caso de éxito económico, junto al archipiélago balear.

No cabe duda de que estas magnitudes cuestionan parte de la teoría sobre los vínculos existentes entre capital humano y crecimiento económico (ROMER, 1988). El análisis de los modelos particulares de desarrollo económico ha de facilitar una mejor comprensión. Para Baleares, el importante despliegue de la economía de servicios ha promovido la intensificación de la fuerza de trabajo, un factor productivo con escasas necesidades formativas, lo cual ha consolidado un proceso de crecimiento, que también es histórico, con una diferencia notable en relación a periodos cronológicos anteriores: aquél se sustenta ahora sobre bases de expansión territorial y de mayores incrementos en los vectores considerados (turistas, pernoctaciones, obras visadas, kilómetros de carreteras construidos, nuevas urbanizaciones). Este modelo no urge de un capital humano más preparado, si no de una mano de obra relativamente barata. Y esto redundo, en negativo, en las variables conocidas en I+D+i. Véase –Tabla 5– como Baleares, con un esfuerzo inversor del 0,25% sobre el PIB –que en un 90% proviene de la universidad, y es casi imperceptible en el sector privado–, se halla muy distante incluso de las islas que tienen crecimientos muy inferiores y rentas per cápita mucho más ajustadas. El último furgón es, de nuevo, la ubicación de este conjunto insular. En paralelo, el dinamismo de los mercados laborales, en particular en aquellas economías terciarizadas, estimula el abandono de ciclos de formación en la franja poblacional que va entre 16 y 25 años (Baleares, de nuevo: ROSSELLÓ, 2003). Así, se observa un ingreso precoz en el mercado de trabajo con bases formativas elementales, lo cual, a su vez, explica que los niveles salariales sean más limitados en comparación con las medias continentales<sup>10</sup>.

Uno de los planteamientos de la Unión Europea es reducir estas desigualdades de desarrollo que hay entre las regiones. La Unión ha reconocido explícitamente que las insulares tienen problemas estructurales propios. Pero las medidas para compensar los costes de insularidad son inexistentes; de hecho, sólo cuatro archipiélagos lo han conseguido: los considerados como regiones ultraperiféricas –recuérdense: Canarias, Azores, Madeira y La Reunión–. El Parlamento Europeo aprobó el *Estatuto Permanente para las Regiones Ultraperiféricas*, gracias al cual estas islas disponen de programas especiales de ayudas. En concreto, las citadas islas han recibido un 33% más de financiamiento de fondos europeos que el resto de regiones Objetivo 1, con resultados harto satisfactorios: las ultraperiféricas, que presentaban un menor crecimiento económico y una tasa de paro más elevada, han crecido

10 ALCOVER *et al*, 2001, para todas las comunidades autónomas españolas, con datos de 1995-1998.

más que el resto de la Unión Europea, a la vez que la desocupación se ha reducido en mayor medida en sus territorios. El reconocimiento de los costes de insularidad y la aprobación de instrumentos específicos para compensarlos, se ha revelado como la receta adecuada para llegar a los parámetros descritos.

*2. Unos activos ambientales cada vez más precarios.* El principal recurso escaso de las islas es el territorio (RULLÁN, 2003). Esta situación es más severa en aquellas regiones con una dimensión espacial reducida, y en donde la posibilidad de crecimiento por expansión física –por ejemplo, en la construcción– genera procesos de congestión más acelerados y visibles, tal y como ya se ha indicado. Pero el conjunto de estas “infraestructuras silenciosas” (la expresión es de LÓPEZ CASASNOVAS, 2004, para referirse esencialmente a la sanidad, la educación y los servicios sociales), ya de por sí limitadas, se enfrenta a un fenómeno que es común a todas las islas, en mayor o menor grado: la existencia de una población flotante que tensa la demanda de servicios públicos de todo tipo, esfuerzo que no resulta compensado por mejores transferencias económicas de otras entidades ni por fondos comunitarios (CORREA-MALUQUER, 2003).

La corrección de las externalidades ecológicas constituye un reto para las economías insulares. El tema presenta enormes problemas de todo tipo, siendo el político uno de los centrales. La desigual escasez de recursos económicos públicos en las islas agudiza la posibilidad de buscarlos en las que reciben menores flujos de capital exterior, en forma de fondos estructurales y de cohesión. La invocación a la política fiscal se ha revelado como una metodología expuesta en coyunturas muy concretas –en Baleares, entre 1999 y 2003–, como una forma de recaudar recursos con una destinación finalista. El ejemplo del impuesto sobre pernoctaciones<sup>11</sup> –mal denominado “ecotasa”–, instaurado en Baleares en 2002, dirigía sus esfuerzos en esa dirección, a partir de la fijación de una media de un euro por pernoctación, recaudado por las infraestructuras hoteleras y con un sistema de liquidación a través de módulos (parecido al Impuesto sobre la Renta). El proyecto, que estuvo vigente durante un año –se depuso a fines de 2003, con un cambio de gobierno autonómico–, representó una entrada neta de unos cincuenta millones de euros, consagrados sobre todo a la compra de terrenos litorales –de gran belleza paisajística– para su preservación, con un impacto inocuo sobre la demanda turística evaluado entre el 1% y el 2%, según análisis de elasticidad-precio aplicados a los principales mercados emisores de turistas hacia Baleares (Alemania y Gran Bretaña; cf. AGUILÓ-RIERA-ROSSELLÓ, 1999). Es innegable que los destinos turísticos maduros deberán pensar en formulaciones como la descrita, máxime si se tienen en cuenta dos factores. En primer lugar, las contracciones presupuestarias en unas regiones que reclaman mejores servicios y que conocen desiguales pero tangibles crecimientos demográficos. En segundo término, por un proceso de discriminación positiva fundamentado en la calidad del producto turístico, hecho que se enfrenta a la competitividad por la vía de los precios. Esto supone apuestas más decididas por la preservación del medio ambiente, toda vez que es cada vez más alta la predisposición de los turistas a pagar si se les garantiza el mantenimiento de entornos ambientales intactos (la metodología del “coste del viajero” es, tal vez, la más llamativa en este aspecto; cf. RIERA, 1999).



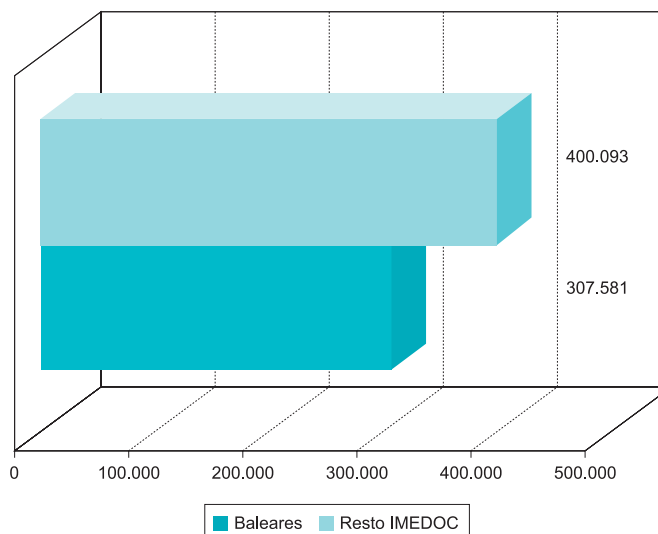
Pero veamos las variables turísticas. Éstas son importantes: poco más de 36 millones de turistas al año (Tabla 6; el importante número de turistas llegados a Córcega y Cerdeña, en relación a las plazas hoteleras disponibles, se explica por la relevancia del turismo de *camping* en esas islas), sobre una población de derecho que supera ligeramente los 8 millones de habitantes. Es, pues, una presión que multiplica por más de cuatro las necesidades de esas infraestructuras que no causan ruido, pero que son tan vitales o más que las generadas a partir de grúas y de excavadoras. El tema rebasa con creces los aspectos ya descritos —educación, sanidad— y profundiza en factores igualmente decisivos:

el consumo de energía, de agua y la generación de Residuos Sólidos Urbanos y de externalidades negativas fruto, como se ha reseñado, del crecimiento turístico. Así, la energía es un elemento vital para el desarrollo insular. La producción energética es autónoma y disgregada del continente. A las necesidades de los residentes debe añadirse las de los turistas, en un proceso que se incrementa año tras año. La producción térmica suele ser la tecnología impulsada en todas las islas, para obtener una energía que depende, en definitiva, del aprovisionamiento exterior de derivados del petróleo. Las opciones de cables submarinos son escasas; y la hidroelectricidad sólo es plausible en Córcega y en Cerdeña. Pero, por otra parte, la escasez de agua constituye un grave problema para algunas islas. Baleares representa, en tal sentido, un caso ilustrativo. También aquí la importancia de la población flotante se revela como decisiva en los incrementos de consumo: cerca de 200 litros por persona y día en la zona de la bahía de Palma —la más numerosa, demográficamente, del archipiélago—, subraya un vector claro de insostenibilidad, que debe paliarse con la desalación. Y ésta, a su vez, necesita combustibles fósiles para su arranque y permanencia. Por tanto, los accesos al agua y a la energía están condicionados, también, por la frecuente ausencia de infraestructuras adecuadas para su aprovisionamiento. En definitiva, el concepto de desarrollo sostenible es, en las islas, más tangible que en otros lugares (BLÁZQUEZ-MURRAY-GARAU, 2002).

**Tabla 6.**  
**Magnitudes turísticas**

	Total de plazas hoteleras	Número de turistas
UE- 15	17.988.608	
España	2.097.515	52.237.000
Baleares	307.581	10.477.000
Francia	4.372.245	77.012.000
Córcega	91.448	2.000.000
Italia	3.218.384	39.799.000
Sicilia	124.864	13.410.000
Cerdeña	143.356	9.476.000
Malta	40.425	1.180.145

Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT.*

**Gráfico 2. Plazas hoteleras: El peso balear en el conjunto de IMEDOC, 2001**


Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT.*

## 5. Una abierta reflexión final

Los datos presentados constatan una conclusión general: no existe una pauta común de crecimiento insular en el Mediterráneo Occidental. En los análisis considerados, se aprecian sendas realidades que justifican desarrollos distintos, de manera que se asistiría a un dualismo económico: unas islas, Baleares y Malta, que se separan con claridad del resto de territorios; y otras, Sicilia, Córcega y Cerdeña, que se hallan en un nivel de crecimiento inferior a las medias de sus Estados y de la Unión Europea, y que necesitan de fondos comunitarios regulares para contrarrestar su atraso. Las páginas precedentes no se han adentrado en historias económicas lejanas; su centro de atención se ha sustentado en un periodo cronológico cercano, a la espera de investigaciones más profundas que permitan una mejor comprensión de los diferentes desarrollos insulares. Pero, al mismo tiempo, es importante remachar una cuestión sustancial, que contribuye a explicar la discriminación positiva de la evolución económica de unas islas sobre otras: el desarrollo tiene una mayor relación con la movilización y el saber aprovechar bien los recursos disponibles, que en “generarlos” de nuevo. La mitología del crecimiento ha enfatizado, de manera relevante, la dotación de recursos y los vectores tecnológicos como un gran haz estimulante del despegue económico moderno. En cambio, la riqueza de otras situaciones, de otros procesos en los que la ausencia de condicionantes “clásicos” –*inputs* energéticos, nueva tecnología, gobiernos emprendedores– era bien patente, se ha visto ignorada por la visión industrialista y unívoca del crecimiento económico. Pero éste está igualmente relacionado con condiciones sociales, institucionales y culturales de contexto, que agilizan una premisa fundamental: sacar provecho a las propias capacidades. Con frecuencia, se trata de factores positivos difusos e inmateriales: un “saber hacer” que tiene escasas correlaciones con





indicadores de formación de capital humano o con prestaciones abundantes de materias primas y máquinas. A su vez, debe advertirse que todo desarrollo auténtico es intrínsecamente desequilibrado –y desequilibrador– de una situación dada y, por tanto, en cierta forma es único, irrepetible y poco predecible: en definitiva, una gran sombra explicativa sobre los augurios optimistas que suelen impregnar los grandes modelos de crecimiento.

En tal sentido, tal vez el ejemplo más estudiado sea el de Baleares. Aquí, los expertos se han enzarzado a veces con excesiva intensidad en averiguar el grado de industrialización o no industrialización antes del turismo de masas cuando, habida cuenta los materiales disponibles de historia económica, la invitación era más rica, profunda e incontrovertible, con una conclusión firme y convincente: en este archipiélago encontramos también la génesis histórica de un modelo de crecimiento propio y original, en el que existió, al lado de una agricultura comercial y de unas relaciones estrechas entre el mundo agrario y el transformador, una respuesta manufacturera tangible y competitiva en los mercados interior y exterior. No puede entenderse correctamente ese proceso socio-económico sin esa perspectiva comercial, que cualifica el modelo y lo reorienta en función de los impulsos de la demanda y de la adecuación a ésta de los agentes económicos locales. La rúbrica de esa pauta de desarrollo no es la composición intersectorial de la respuesta –las divisiones sectoriales de Colin Clark, de enorme utilidad, pueden ser insuficientes en este caso–, sino la capacidad de sacar partido a los nexos comerciales con el exterior para generar, así, nuevas oportunidades, en las que la polivalencia de la fuerza de trabajo –esa presteza por moverse de un sector a otro y de una actividad a otra, auspiciada por la estrategia del capital (HIRSCHMAN, 1973)– representaba el mejor de los activos. Este es el nudo gordiano de una pauta de crecimiento económico que, si se mide en términos convencionales a partir de la renta per cápita, siempre coloca las islas entre las cinco primeras economías regionales de España, entre 1920 y 2003. Casi un siglo de liderazgo, que sólo parece observado y aplaudido cuando emerge el turismo de masas, asumido como el gran redentor de miserias. Pero existen fundamentos sólidos y decisivos que justifican tal erupción. Porque la originalidad balear fue, quizás, el saber convertir la insularidad en una serie de elementos creativos e innovadores, inéditos en otras economías insulares del Mediterráneo Occidental, surgidos desde abajo mucho más que desde arriba, que se enfrentaban a las coyunturas positivas y negativas de cada momento.

La riqueza de las islas Baleares ha llegado hasta este punto de desarrollo, con sus innegables avances y contradicciones internas, a través de una secuencia larga con una gama amplia de repercusiones, de economías externas, de encadenamientos. El proceso histórico ha resultado crucial para el desarrollo posterior: estas coordenadas de gradualismo económico cuestionan la visión segmentada de la historia económica y las premisas implícitas de los modelos más divulgados en la teoría económica, en los que el cambio tecnológico o el acceso directo a recursos naturales suponían sendos factores indispensables para un avance sostenido. En el ejemplo balear, no estamos ante improvisaciones en el crecimiento económico, movidas por fenómenos más o menos azarosos. Bien al contrario: existen simbiosis decisivas entre las inversiones y el complejo cuadro de decisiones de todo tipo de los diferentes periodos históricos.

Desde este modelo de éxito, las lecciones a extraer para otros conjuntos insulares son importantes, y se concentran en un hecho relevante, evocado a lo largo de las páginas anteriores: el crecimiento económico afecta el entorno en positivo, pero también genera contradicciones y externalidades que penalizan un desarrollo futuro. En tal sentido, la “balearización”, entendida como un proceso iniciado en la década de 1960, muy consumidor de territorio, de recursos naturales escasos, de observación del triunfo a través del prisma estricto de la expansión física, no es una receta aplicable de manera mecánica a otras latitudes, a otras islas. La maduración del modelo es relativamente rápida –menos de cuarenta años de historia económica–, y se enfrenta a nuevos retos derivados de una sobre-oferta en el mercado turístico, de la congestión de las infraestructuras –las más tangibles y las que se han apodado como “silenciosas”– y una estructura de costes comparativos –emergencia de otros destinos más competitivos en salarios y legislaciones laboral y ambiental– que abren nuevas ópticas –la de la calidad es, sin duda, la más apremiante– a la economía aplicada y a la política económica.

## Bibliografía

- AGUILÓ, E., RIERA, A. y ROSSELLÓ, J. (1999): *Un modelo dinámico para la demanda turística en las Islas Baleares. Una evaluación del efecto precio del Impuesto Turístico*, Universitat de les Illes Balears (Palma), inédito.
- ALCAIDE, J. (2003): *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Fundación BBVA (Bilbao).
- ALCOVER, A., *et alter* (2001): “El grau de competitivitat de l’economia balear”, *Conjuntura 2015*, núm. 1, Centre de Recerca Econòmica Sa Nostra-UIB.
- ALEGRE, J. y POU, LL. (2003): “La reducción del tiempo de estancia en los destinos vacacionales: implicaciones sobre el gasto turístico y la estacionalidad en las Islas Baleares”, en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).
- AYMARD, M. (1987): “Economia e società: uno sguardo d’insieme”, en M. AYMARD-G. GIARRIZZO, *Storia d’Italia. Le regioni dall’Unità a oggi. La Sicilia*, Giulio Einaudi editore (Torino).
- BLÁZQUEZ, M., MURRAY, I. y GARAU, J.M. (2002): *El tercer boom. Indicadors de sostenibilitat del turisme de les Illes Balears, 1989-1999*, Centre d’Investigació i Tecnologies Turístiques de les Illes Balears (Palma).
- BUTERA, S., CIACCIO, G. (2002): *Aspetti e tendenze dell’economia siciliana*, Il Mulino (Milán).
- CANCELILA, O. (1995): *Storia dell’industria in Sicilia*, Laterza (Bari).



- CAPÓ, J. (2003): “Especialización productiva: una nota sobre la *enfermedad balear*”, en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).
- CARRERAS, A. (1999): “Un ritratto quantitativo dell’industria italiana”, en F. AMATORI-D. BIGAZZI-R. GIANNETTI-L. SEGRETO, *Storia d’Italia. L’industria*, Giulio Einaudi editore (Torino).
- CORREA, M. D., MALUQUER, S. (2003): *Efectes regionals del pressupost europeu a Espanya. Actualització 1986-1999*, Institut d’Estudis Autònoms, Generalitat de Catalunya (Barcelona).
- DI FELICE, M.L. (1998): “La storia economica dalla fusione perfetta alla legislazione speciale (1847-1905)”, en L. BERLINGUER-A. MATTONE, *Storia d’Italia. Le regioni dall’Unita a oggi. La Sardegna*, Giulio Einaudi editore (Torino).
- DONEDDU, G. (2003): “L’industria casearia in Sardegna”, en C. BARCIELA-A. DI VITTORIO (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Universidad de Alicante (Alicante).
- EASTERLY, W. (2003): *En busca del crecimiento*, Antoni Bosch editor (Barcelona).
- ESCARTÍN, J.M., MANERA, C. y PETRUS, J.M. (1995): “Le role de l’île de Majorque dans la formation des réseaux de transports européens (1945-1973)”, en M. MERGER-A. CARRERAS-A. GIUNTINI (dirs.), *Les réseaux européens transnationaux XIXème-XXème siècles. Quels enjeux?*, Ouest Editions (Nantes).
- GANGEMI, M. (2003): “L’industria del tonno in Sicilia tra XIX e XX secolo (1880-1930)”, en C. BARCIELA-A. DI VITTORIO (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Universidad de Alicante (Alicante).
- HIRSCHMAN, A. (1973): *La estrategia del desarrollo económico*, FCE (México).
- KALDOR, N. (1967): *Strategic Factors in Economic Development*, Cornell University (Nueva York).
- LÓPEZ CASASNOVAS, G. (2004): aportación oral sobre las infraestructuras de la Euroregión del Arco Mediterráneo, en el congreso *L’Euram, motor de l’Euroregió* (Barcelona).
- LÓPEZ CASASNOVAS, G., ROSSELLÓ, J. (2002): *L’economia menorquina en el segle XX (1914-2001)*, Documenta Balear (Palma).
- MANERA, C. (2001): *Història del creixement econòmic a Mallorca, 1700-2000*, Lleonard Muntaner editor (Palma).
- MANERA, C. (2003): “La formación de un distrito industrial del calzado en Mallorca, 1970-2002”, en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).

- MANERA, C. y MOREY, A. (2004): “La empresa en Baleares: flexibilidad y capacidad de adaptación al cambio económico (1850-2000)”, ponencia presentada en el *II Seminario Empresa y Región en la España contemporánea* (Palma).
- ORTU, G. (1998): “Tra Piemonte e Italia. La Sardegna in età liberale (1848-1896)”, en L. BERLINGUER-A. MATTONE, *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unita a oggi. La Sardegna*, Giulio Einaudi editore (Torino).
- PACI, R. (1997): *Crescita economica e Sistemi Produttivi Locali in Sardegna*, C.U.E.C. (Cagliari).
- PONS, J. y TREMOSA, R. (2004): *L'espòli fiscal. Una asfíxia premeditada*, Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga, Eliseu Climent editor (Valencia).
- REIG, E. y PICAZO, A. (1998): *Capitalización y crecimiento de la economía balear, 1955-1996*, Fundación BBVA (Bilbao).
- RIERA, A. (1999): “Mass Tourism and the Demand for Protected Natural Areas: A travel cost approach”, *Journal of Environmental Economics and Management*, 39.
- ROMER, P. (1986): “Increasing returns and long-run growth”, *Journal of Political Economy*, 94.
- ROMER, P. (1988): “Human Capital and growth: theory and evidence”, *NBER*, Working Paper núm. 3173.
- ROSSELLÓ, J. (2003): “Capital humano y desarrollo económico en las Islas Baleares”, en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).
- RUJU, S. (1998): “Società, economia, politica dal secondo dopoguerra a oggi (1944-1998)”, en L. BERLINGUER-A. MATTONE, *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unita a oggi. La Sardegna*, Giulio Einaudi editore (Torino).
- RULLÁN, O. (2003): *La construcción territorial de Mallorca*, Editorial Moll (Palma).
- THIRLWALL, A. (2003): *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, FCE (México).



MEDITERRANEO ECONOMICO

# Mediterráneo e Historia Económica

- La Historia Mediterránea en la larga duración
- Regiones y desarrollo económico en el Mediterráneo
- Sectores protagonistas





# EL FRACASO DE LA AVENTURA MEDITERRÁNEA DE RAMÓN DE LA SOTA: LAS COMPAÑÍAS DE SIERRA MENERA Y SIDERÚRGICA DEL MEDITERRÁNEO

Antonio Escudero <sup>1</sup>

Este trabajo ofrece una síntesis de la historia de uno de los más importantes proyectos empresariales españoles del siglo XX: el complejo formado por la Compañía de Sierra Menera y por la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. La primera la creó en 1900 el empresario vasco Ramón de la Sota para explotar mineral de hierro en la provincia de Teruel; fue cerrada en 1932 y no volvió a producir hasta 1941. La segunda, también creada por de la Sota, se instaló en Sagunto en 1917; en 1933 suspendió pagos cerrando sus instalaciones de cabecera y en 1940 fue adquirida por Altos Hornos de Vizcaya. Entre 1900 y 1932, los accionistas de Sierra Menera obtuvieron una rentabilidad inferior al 1% y, entre 1917 y 1936, los de la fábrica de Sagunto otra del 1,9%.

El trabajo consta de cuatro partes: biografía de Ramón de la Sota, historia de la Compañía de Sierra Menera e historia de la fábrica de Sagunto hasta 1940. Para finalizar, ofrezco unas conclusiones en las que sintetizo las razones del fracaso de ambas empresas y en las que también me refiero a una paradoja: entre 1830 y 1936, tres fábricas siderúrgicas del Mediterráneo español (la de Heredia, *Hauts Fourneaux*, *Forges et Aciéries de Malaga* y Sagunto) no resultaron competitivas frente a las del norte del país; en cambio, la IV planta siderúrgica de Sagunto, que a principios de la década de 1980 era la más competitiva según el informe Kawasaki, fue cerrada en 1983 por razones políticas.

El artículo no está dirigido a especialistas, sino a un público culto interesado en la Historia, razón por la que he tratado de no abusar de la información estadística y he prescindido de las notas a pie de página salvo para citar las fuentes y la bibliografía.

## 1. Ramón de la Sota (1857-1936) <sup>2</sup>

Ramón de la Sota nació en Castro Urdiales en 1857. Su padre era dueño de varios caseríos en Las Encartaciones y comerciante del mineral de hierro. Tras finalizar la carrera de Derecho en Madrid, Ramón heredó estos negocios e inició su andadura empresarial explotando minas en Vizcaya y comprando dos buques que transportaban el mineral hacia Asturias. En 1881, creó con su primo Eduardo Aznar la Compañía Sota y Aznar, núcleo originario de lo que

1 Universidad de Alicante.

2 Este apartado está basado en la biografía del empresario escrita por TORRES VILLANUEVA, E. (1998).

luego sería un importante conglomerado de sociedades con participación mayoritaria de ambos socios y dirigidas por de la Sota de modo personal o centralizado.

Tres razones explican el éxito de Ramón de la Sota. La primera y más importante fue su condición de empresario pionero en la creación de concentraciones verticales en sectores punteros. La segunda, un sistema de financiación de sus negocios basado en dos pilares: reparto de dividendos subordinado a la mejora de los fondos de inversión y participación personal en entidades bancarias que le concedían créditos preferenciales. De la Sota formó parte, finalmente, de varios grupos de presión que consiguieron de los poderes públicos protección arancelaria y subvenciones.

La actividad empresarial de Ramón de la Sota debe dividirse en tres etapas. En el Cuadro 1, aparecen las sociedades que creó en cada uno de esos períodos así como otras de las que adquirió acciones:

**Cuadro 1. Empresas creadas por Ramón de la Sota o con participación del mismo\***

1880-1899	1900-1913	1914-1930
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Mineral de hierro: Setares (Santander) y Sierra Alhamilla (Almería)</b></li> <li>- <b>Naviera Sota y Aznar</b></li> <li>- <b>Casas comerciales en Gran Bretaña y Alemania</b></li> <li>- <i>Banco de Comercio</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Mineral de hierro: Sierra Menera (Teruel)</b></li> <li>- <b>Astilleros Euskalduna (Bilbao)</b></li> <li>- <b>Compañía de Seguros La Polar (Bilbao)</b></li> <li>- <i>Banco de Bilbao</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Compañía Siderúrgica del Mediterráneo (Sagunto)</b></li> <li>- <b>Construcción inmobiliaria en Bilbao y Getxo</b></li> <li>- <i>Ferrocarriles (Norte, MZA y Ferrocarriles Vascongados)</i></li> <li>- <i>Eléctricas (Saltos del Duero, Fuerzas del Guadalquivir y General Eléctrica Española)</i></li> </ul>

\* En negrita, las creadas por el empresario. En cursiva, las participadas.

Entre 1880 y 1899, centró su actividad en la exportación de mineral de hierro hacia Inglaterra y Alemania. Para ello, concentró verticalmente las minas de Setares, en Santander, y de Sierra Alhamilla, en Almería, con buques y casas comerciales de su propiedad, convirtiéndose también en uno de los principales accionistas del Banco de Comercio de Bilbao con el fin de que éste colaborara en la financiación de sus empresas.

Durante la segunda etapa (1900-1913), de la Sota comenzó a gestar su proyecto más ambicioso: integrar verticalmente minas de hierro, buques, una compañía de seguros, un astillero y una fábrica siderúrgica. Se trataba de continuar exportando mineral de hierro en buques de su flota; asegurarlos en una empresa propia; reparar sus barcos y otros en un astillero también de su propiedad y, por último, instalar en la costa mediterránea una fábrica siderúrgica que, consumiendo mineral de hierro de Teruel y carbón inglés traído por su flota con el flete de retorno, abasteciera el mercado español y el del Mediterráneo, sobre todo el italiano. Los pri-





meros pasos de esa estrategia fueron la creación de los astilleros de Euskalduna (1900), de la compañía minera de Sierra Menera (1900) y de la sociedad de seguros La Polar (1901). Por otro lado, de la Sota consiguió en 1901 que el Banco de Comercio se fusionara con el Banco de Bilbao, lo que significó obtener más créditos preferenciales para sus negocios.

La tercera etapa comprende el período 1914-1930 y lo más destacable de la misma fue la creación en 1917 de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo gracias a los beneficios extraordinarios que el aumento de los fletes proporcionó a su naviera durante la Primera Guerra Mundial. Entre esos años, también diversificó sus negocios, invirtiendo en el sector eléctrico, en la construcción inmobiliaria en Bilbao y Getxo y en ferrocarriles – como veremos, con esto último trató de asegurar pedidos para la fábrica de Sagunto y para Euskalduna, que, desde 1924, también fabricó locomotoras–.

Ramón de la Sota formó parte de varios grupos de presión (el Círculo Minero, que logró mantener una muy baja presión fiscal sobre la minería; la Asociación de Navieros de Bilbao, que consiguió primas a la navegación y la Federación de Industrias Nacionales, que obtuvo numerosas contrataciones del plan de obras públicas de la Dictadura de Primo de Rivera). Creó, además, una red de amigos políticos para conseguir rentas del Estado, llegando a tener en nómina a ministros y altos miembros de la Administración. Nacido en el seno de una familia fuerista, fue militante del Partido Nacionalista Vasco, aunque nunca profesó ideas independentistas, sino autonomistas. De la Sota murió en 1936 y, una vez finalizada la Guerra Civil, el Tribunal de Responsabilidades Políticas le impuso una multa de 100 millones de pesetas por haber militado en el PNV, incautando a sus herederos gran parte de su patrimonio.

## 2. La compañía de Sierra Menera <sup>3</sup>

El éxito de Setares y de Sierra Alhambilla, los altos precios del mineral de hierro en la coyuntura finisecular y el proyecto de instalar una fábrica siderúrgica en la costa mediterránea animaron a Ramón de la Sota a crear en 1900 una nueva empresa para explotar las minas de Ojos Negros, en Teruel, y de Setiles, en Guadalajara. Los cotos habían sido adquiridos unos años antes por el político turolense Domingo Gascón, quien los traspasó al empresario vasco Cosme de Echevarrieta. Éste y su hijo Horacio trataron de explotarlos con la colaboración de capitalistas extranjeros. Fracasado el intento, propusieron a de la Sota que los arrendara, proporcionándole un estudio realizado por el ingeniero Ladislao de Perea. La memoria calculaba unas reservas útiles de 100 millones de toneladas de mineral de hierro con una riqueza superior al 55% y bajos costes de extracción ya que el laboreo podía realizarse a cielo abierto. De la

<sup>3</sup> Este apartado está basado en un informe sobre la empresa realizado por ingenieros del Servicio de Estudios Financieros del Crédit Lyonnais en 1919; en las Memorias de la compañía (una y otra documentación en el Archivo Histórico del Crédit Lyonnais de París) y en los libros de GIRONA RUBIO (1989), TORRES VILLANUEVA (1998) y NAVARRO (2003).

Sota envió a su cuñado y colaborador, el ingeniero Eduardo Aburto, a reconocer el criadero y éste dio el visto bueno para la operación.

El contrato firmado en 1900 estipulaba que las minas se arrendaban por un período de 60 años. Echevarrieta cobraría un canon de una peseta por tonelada a partir de 1904 y un mínimo de 500.000 pesetas anuales cuando se produjeran menos de medio millón de toneladas. Echevarrieta recibió, además, 1,5 millones de pesetas en efectivo y 8.000 acciones liberadas de la nueva empresa por un valor de cuatro millones.

La Compañía de Sierra Menera se constituyó en Bilbao con un capital social de 32 millones de pesetas representado por 64.000 acciones de 500 pesetas cada una. Sota y Aznar recibieron 8.000 acciones liberadas y Cosme de Echevarrieta otras 8.000 también liberadas. Las otras 48.000 fueron inmediatamente suscritas dado el prestigio de Ramón de la Sota y, sobre todo, las expectativas creadas por la coyuntura que atravesaba el mercado – entre 1896 y 1899, España exportó más de 6 millones de toneladas de mineral de hierro a 15-16 pesetas la tonelada, el doble de los precios medios del período 1890-1895-. Sota y Aznar compraron 8.000 acciones y el resto (40.000) las adquirieron 635 inversores, la mayoría vizcaínos. Al igual que en Setares y en Sierra Alhamilla, Sota y Aznar se convirtieron en gerentes de la sociedad con plena autonomía para dirigirla ya que, al no existir Consejo de Administración, sólo tenían que rendir cuenta de sus decisiones ante la Junta General de accionistas. Ambos pasaron a cobrar un sueldo anual de 5.000 pesetas y una comisión del 2,5% del valor del mineral vendido.

Sierra Menera comenzó su andadura con un capital disponible de 22,5 millones de pesetas ya que, de los 32 originarios, se detrajeron 1,5 pagados a Echevarrieta y ocho de las acciones liberadas entregadas a éste y a Sota y Aznar. Ello no obstante, Eduardo Aburto, ingeniero jefe, consideró suficiente el capital. El escenario previsto era éste. La sociedad produciría alrededor de 1,2 millones de toneladas anuales que se exportarían a Alemania, Gran Bretaña y otros países, convirtiéndose de este modo en la empresa de mineral de hierro más importante de España ya que la mayor productora era entonces la Orconera Iron Ore, de Bilbao, que, entre 1890 y 1899, extrajo una media de algo más de 900.000. El coste unitario franco a bordo ascendería a 7,8 pesetas. La tonelada de mineral se vendería a un precio franco a bordo de 13 pesetas, obteniéndose, pues, un beneficio medio de 5,25 pesetas y unas utilidades superiores a los seis millones de pesetas en cada ejercicio (1,2 millones de toneladas por 5,25). Ello suponía una rentabilidad cercana al 20% del capital social. Finalmente, se preveía la concentración vertical de parte de la producción de la sociedad con una fábrica siderúrgica a instalar en algún lugar de la costa mediterránea entre Benicasim y Valencia.

La realidad fue muy distinta por cuatro razones que adelanto para tratar luego con mayor detenimiento: 1) las inversiones fueron mucho mayores que las estimadas, lo que obligó a la empresa a endeudarse; 2) el endeudamiento redujo considerablemente los beneficios de explotación entre 1907 y 1913 y el descenso de las ventas durante la Primera Guerra Mundial originó las primeras pérdidas; 3) entre 1920 y 1930, las exportaciones de la empresa cayeron



como consecuencia del desplome de la demanda externa, lo que, unido a la acumulación de deudas, desembocó en nuevas pérdidas que la apertura de la fábrica de Sagunto no pudo enjugar; 4) finalmente, la Gran Depresión hundió la demanda externa y la de Sagunto obligando a cerrar las minas.

Veamos con más detalle cada una de estas razones:

1) Unas inversiones superiores al capital disponible obligan al endeudamiento

Se recordará que las inversiones previstas por Eduardo Aburto en 1900 ascendían a 22,5 millones de pesetas. Pues bien, a la altura de 1913, las realizadas sumaron 42 millones. Como se observa en el Cuadro 2, la desviación (un 86%) provino en lo fundamental de tres hechos: unos costes de construcción del ferrocarril y del embarcadero que se “dispararon”, el canon anual que Horacio de Echevarrieta cobró antes de que comenzara la explotación en 1907 y el desembolso que supuso montar instalaciones de aglomeración del mineral.

**Cuadro 2. Presupuesto inicial de la compañía de Sierra Menera y gastos realizados hasta 1913 (millones de pesetas)**

Presupuesto en 1900	Gastos realizados hasta 1913
- Ferrocarril y embarcadero ..... 19,9	- Ferrocarril y embarcadero ..... 33,0
- Apertura y preparación de las minas: .... 0,9	- Canon a Echevarrieta hasta 1907 ..... 1,7
- Otros gastos ..... 1,7	- Preparación minas ..... 3,0
- Total ..... 22,5	- Instalaciones de aglomeración ..... 5,0
	- Total ..... 42,7

Fuente: “Compañía Minera de Sierra Menera”. *Rapport de mission, octobre 1919. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.*

Cuando la Compañía del Ferrocarril Central de Aragón supo del proyecto de Sierra Menera, propuso a Ramón de la Sota que construyera un ramal de 16 kilómetros desde las minas a su ferrocarril para que el mineral fuera transportado en éste. De la Sota no aceptó por varias razones. La primera y fundamental fue la diferencia entre el precio ofrecido por el Central de Aragón (diez pesetas la tonelada) y el que el empresario estaba dispuesto a pagar (cuatro). La segunda, las incertidumbres que creaba transportar en un ferrocarril ajeno (posible irregularidad y actitudes oportunistas por parte de la compañía ferroviaria una vez convertida en monopolista). En la decisión también debió de influir el éxito que de la Sota había obtenido anteriormente construyendo ferrocarriles propios para acarrear el mineral de Setares y de Sierra Alhamilla.

Decidida la construcción del ferrocarril minero, los ayuntamientos de Benicasim, Burriana, Sagunto y Valencia ofrecieron terrenos y facilidades para que el embarcadero se construyera en sus términos municipales. Eduardo Aburto optó por Sagunto porque el trazado era el más barato al seguir el valle del Palencia, salida natural desde el Bajo Aragón al Mediterráneo. Sin embargo, dificultades técnicas derivadas de la orografía de algunos tramos; los pleitos que la empresa mantuvo con la del ferrocarril de Aragón por servidumbres; el elevado precio que hubo de pagarse por algunos de los terrenos expropiados y el hecho de que las obras concluyeran en 1907 y no en 1904, como estaba previsto, desembocaron en un coste muy superior al estimado. Más en concreto, 33 millones frente a 19,9.

A ese desfase del presupuesto se añadieron los 1,7 millones de pesetas que Horacio Echevarrieta cobró en concepto de canon de arrendamiento antes de que las minas comenzaran a producir y otros cinco que costaron las instalaciones de aglomeración. Cuando se inició el laboreo, se descubrió que buena parte del mineral no era vendible al estar compuesto por menudos pulverulentos – el buen funcionamiento de un alto horno exige que la mena de hierro sea fácilmente reducible, esto es, gruesa, porosa, compacta y sin polvo-. Una primera posibilidad era acumular los menudos en escombreras y comercializar sólo los gruesos. Sin embargo, Eduardo Aburto consideró que la rentabilidad disminuiría de no vender los menudos ya que los ingresos serían menores y los costes medios de los gruesos mayores. La empresa decidió entonces comprar en Suecia hornos para briquetear y nodulizar la mena menuda y pulverulenta, calculando que briquetas y nódulos tendrían un coste añadido de 4 pesetas la tonelada al importarse a buen precio carbón inglés con el flete de retorno.

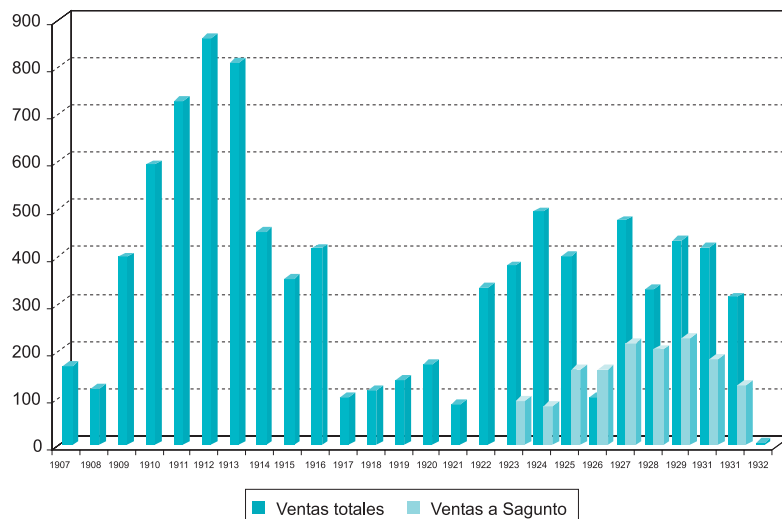
Ramón de la Sota hizo frente al desfase entre lo presupuestado y lo invertido mediante una doble operación. En 1906, propuso a la empresa siderúrgica británica Cammel Laird Co.Ltd. que ingresara en Sierra Menera, cosa que ésta aceptó. El convenio firmado entre ambas partes contemplaba la adquisición por la Cammel de acciones por un valor de 5,2 millones de pesetas a cambio de recibir un tercio de la producción de las minas a precios preferenciales sin que esto último constituyera una obligación, sino un derecho. El otro recurso fue el endeudamiento: emisión de obligaciones con un interés del 5% por valor de diez millones de pesetas y créditos de otros tres concedidos por el Banco de Bilbao y por la Compañía del Crédito Especial, creada por Sota y Aznar para prestar dinero a Sierra Menera.

2) Beneficios de explotación mermados por el endeudamiento (1907-1913) y pérdidas durante la Primera Guerra Mundial.

El Gráfico 1 muestra la evolución de las ventas de Sierra Menera entre 1907, año en el que inició el laboreo, y 1932, ejercicio en el que lo abandonó.

Se observa que las exportaciones del período 1907-1913 no alcanzaron nunca lo previsto (1,2 millones de toneladas), pero fueron notables, sobre todo entre 1910 y 1913 (de 600 a

**Gráfico 1.**  
**Ventas de la compañía de Sierra Menera, 1907-1932. Miles de toneladas**



Fuente: Memorias de la empresa a sus accionistas. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.

875.000 toneladas). Un 52% del mineral se embarcó entonces hacia Alemania, un 32% hacia Inglaterra y el otro 16% hacia otros países.

Los costes tampoco fueron los previstos por dos razones: nunca se alcanzó la escala de producción de 1,2 millones de toneladas anuales y las operaciones de briqueteado y nodulización de un 30% del mineral encarecieron el coste unitario. Ello no obstante, vendiéndose el mineral a unas 15-16 pesetas la tonelada, la empresa obtuvo ganancias medias de unas tres pesetas y beneficios anuales de explotación de entre dos y tres millones durante 1910-1913. Ahora bien, descontando a éstos el pago de las obligaciones y los intereses de los créditos antes mencionados, las utilidades de cada ejercicio se situaron entre uno y dos millones. De la Sota no destinó estos beneficios a amortizar deuda o a fondos propios, sino a repartir dividendos ya que deseaba tranquilizar a unos accionistas que llevaban diez años sin percibir remuneración alguna y preveía un futuro optimista que, sin embargo, truncó el estallido de la Primera Guerra Mundial.

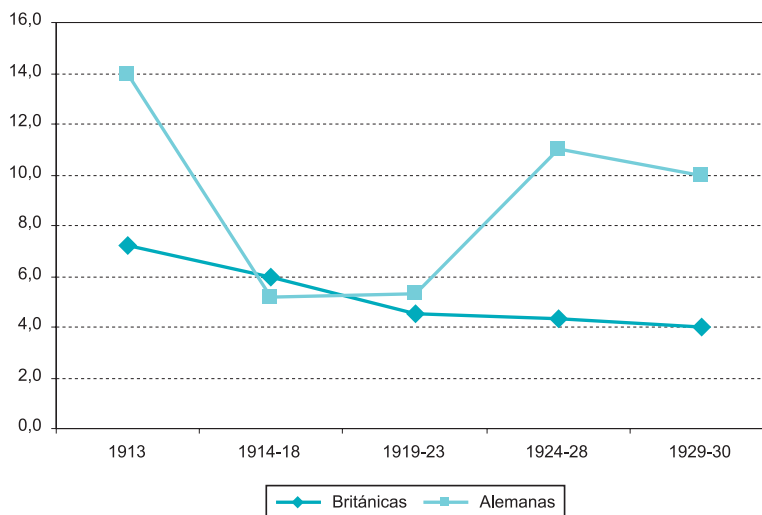
Como se observa en el Gráfico 1, las ventas cayeron entre 1914 y 1919 como consecuencia de la contienda. El escaso mineral entonces embarcado se dirigió hacia Inglaterra protegido por convoyes de la Armada británica cerrándose el mercado alemán. Aunque los precios aumentaron, también lo hicieron los costes dada la baja escala de producción y el encarecimiento del carbón, de manera que las ganancias por tonelada continuaron siendo de unas tres pesetas. Sin embargo, los beneficios de explotación disminuyeron sensiblemente al venderse mucho menos mineral, situándose entre 1,1 y 1,5 millones de pesetas salvo en 1919, que fueron mínimos. Descontando a éstos las deudas por obligaciones y préstamos, la sociedad terminó por acumular pérdidas. Ramón de la Sota hizo frente a la situación con una nueva emisión de

obligaciones por valor de 6 millones y concediendo a la empresa créditos personales porque confiaba que el mercado de minerales volvería a la normalidad una vez finalizada la guerra.

### 3) 1920-1930: desplome de la demanda externa e insuficiente consumo de la fábrica de Sagunto

En el gráfico 1 se observa que las exportaciones de la década de 1920 fueron mucho menores que las de los años 1910-1913, hecho atribuible al desplome de la demanda externa de minerales de hierro. Veamos primero cuáles fueron las causas de ese desplome<sup>4</sup>. El acero se fabricaba mediante dos sistemas, el convertidor o el horno Martin Siemens. Cada tonelada producida en convertidor requería de una de arrabio que, a su vez, requería de dos toneladas de mineral de hierro por término medio. Por el contrario, los hornos Martin - Siemens se cargaban con arrabio y chatarra en proporciones variadas (desde un 85% de arrabio y un 15% de chatarra a un 70% de ésta y un 30% de aquel). Antes de la Primera Guerra Mundial, la chatarra era más cara que el arrabio, razón por la que Gran Bretaña y Alemania fabricaban entonces gran parte de su acero en convertidores y alimentaban los hornos Martin - Siemens con mucho arrabio (70-80%) y poca chatarra (20-30%). Esta situación cambió después de la Primera Guerra Mundial porque la sobreoferta de chatarra colocó sus precios por debajo de los del arrabio. De ahí que, entre 1920 y 1930, la inmensa mayoría del acero inglés y alemán se produjera en hornos Martin - Siemens cargados ahora con un 70% de chatarra y un 30% de arrabio. Como muestra el Gráfico 2, ello desplomó las demandas inglesa y alemana de minerales de hierro.

**Gráfico 2. Importaciones británicas y alemanas de hierro, 1913-1930.**  
Millones de toneladas medias en cada período



Fuente: ESCUDERO (1998 a).

4 He tratado este asunto con más profundidad en ESCUDERO (1998a), capítulo 5.



El desplome de la demanda originó la decadencia de la minería del hierro española puesto que, sin mediar la sobreoferta de chatarra, Gran Bretaña y Alemania hubieran continuado comprando cantidades importantes de menas vizcaínas, penibéticas y de Sierra Menera, cosa que no ocurrió porque, en un mercado en contracción, los “viejos” criaderos españoles –sometidos a rendimientos decrecientes- no resultaron competitivos frente a los “jóvenes” norteafricanos y nórdicos.

En 1912, Sierra Menera exportó 875.000 toneladas y, en 1913, 821.000. Concluida la Gran Guerra, era lógico que de la Sota pensara que podían venderse cantidades similares o mayores. Sin embargo, entre 1920 y 1922 (Gráfico 1), se exportó una media de sólo 197.000 toneladas, lo que originó importantes pérdidas. Pese a ello, de la Sota no cerró las minas porque las necesitaba para alimentar los altos hornos de la fábrica de Sagunto, que inició su producción en 1923. Como veremos a continuación, ello no hizo sino alargar la “agonía” de Sierra Menera.

En el Gráfico 1 se observa que, entre 1923 y 1930, la empresa exportó una media de 200.000 toneladas, dirigiéndose un 84% del mineral a Alemania y el resto a Inglaterra. Esta reestructuración de los destinos se debió a que el consumo de menas de la siderurgia alemana fue mayor que el de la inglesa (Gráfico 2) y también a que la Cammel dejó de comprar mineral a la empresa. A las cantidades exportadas se sumaron desde 1923 las consumidas por Sagunto (una media de sólo 160.000 por año ya que, como veremos, la producción de arrabio de la fábrica tampoco fue la esperada).

Pues bien, con una escala de producción muy inferior a la que posibilitaban sus instalaciones y habiéndose encarecido el carbón y los salarios, los costes unitarios aumentaron, mientras que los precios descendieron con respecto a los del período anterior a la Gran Guerra por la caída de la demanda externa. El resultado fue un estrangulamiento de los beneficios medios del mineral exportado, que no superaron la peseta en la mayoría de los ejercicios. Otra cosa sucedió con la mena vendida a la fábrica de Sagunto porque ésta se comprometió a comprar cada tonelada de grueso a cuatro pesetas sobre el coste y cada tonelada de briquetas o nódulos a cinco pesetas también sobre el coste. Pese a ello, Sierra Menera obtuvo cortos beneficios de explotación que terminaron en nuevas pérdidas una vez deducido el pago de obligaciones y créditos. Merece la pena destacar en este sentido que las cuentas de resultados de la compañía resultan engañosas toda vez que contemplan beneficios netos no imputables a la actividad minera, sino a la fábrica de Sagunto porque los estatutos de ésta la obligaban a compartir sus utilidades con Sierra Menera.

#### 4) 1931-1932: efectos de la Gran Depresión y cierre de las minas

La crisis de 1929 terminó por hundir las exportaciones de la empresa (130.000 toneladas en 1931 y 6.000 en 1932). Además, la fábrica de Sagunto redujo sus compras a la mitad, de manera que, en 1932, Sierra Menera carecía de liquidez para afrontar sus deudas. Ramón de

la Sota decidió entonces cerrar las minas hasta que el mercado se recuperase. El 18 de mayo de 1932 se celebró una asamblea en la que obligacionistas y acreedores aceptaron una moratoria de dos años. La moratoria se prorrogó luego porque las minas no volvieron a producir hasta después de la Guerra Civil. Para entonces, los familiares de Ramón de la Sota ya no poseían títulos de la empresa porque el gobierno franquista les incautó sus acciones y obligaciones en 1939, vendiéndolas en pública subasta en 1944.

### 3. La compañía Siderúrgica del Mediterráneo <sup>5</sup>

En 1902, Ramón de la Sota informó a los accionistas de Sierra Menera de un ambicioso proyecto: construir en algún punto de la costa mediterránea entre Benicasim y Valencia una fábrica siderúrgica integral para abastecer el mercado español y el del Mediterráneo, sobre todo el italiano. En relación a esto último, dijo que *“nos hallamos en una posición verdaderamente excepcional para emprender la fabricación de lingote para exportación y no sería extraño que ésta pasara a ser la parte más importante del negocio”*<sup>6</sup>. En la década de 1930, algunos ingenieros y políticos calificaron el proyecto de megalómano a tenor de su fracaso y lo mismo ha escrito luego alguno de sus estudiosos. Sin embargo, esta segunda aventura me parece de un optimismo sensato por cuatro razones:

- 1<sup>a</sup>) De la Sota calculó que los costes del lingote de la fábrica serían competitivos al consumir mineral de hierro de Sierra Menera concentrado verticalmente y coque inglés barato traído por su flota con el flete de retorno de la mena de Teruel.
- 2<sup>a</sup>) También estimó que la empresa produciría acero y acabados a menores costes que las factorías asturianas y vizcaínas si se instalaba una tecnología puntera porque la de las fábricas asturianas había quedado obsoleta y la de Altos Hornos de Vizcaya era más moderna, pero no avanzada<sup>7</sup>.
- 3<sup>a</sup>) Los bajos costes del lingote permitirían exportar cantidades importantes a otros países de la cuenca, sobre todo a Italia. Esto último no era descabellado ya que, entre 1900 y 1913, este país importó una media de 250.000 toneladas anuales, en su mayoría de Inglaterra y Austria, peor situados para exportar a Italia que la costa mediterránea española. Por otro lado, los bajos costes del acero y de los acabados permitirían competir con las fábricas del norte en el mercado español, fundamentalmente en el catalán y valenciano.

5 Este apartado está basado en las Memorias de la compañía, publicadas por la *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería*; en tres trabajos sobre la fábrica también publicados por esta revista (año 1924, números 2910, 2911 y 2912); en los libros de GIRONA RUBIO (1989), TORRES VILLANUEVA (1998) y NAVARRO (2003) y en las tesis de licenciatura de CERCOS (1980) y ZARZOSO (1986).

6 Memoria de Sierra Menera, año 1902.

7 He estudiado este asunto en ESCUDERO, A: “La hegemonía siderúrgica de Vizcaya; un análisis de costes (1890-1913)”. *Revista de Historia Industrial* (en prensa).



- 4<sup>a</sup>) La concentración vertical de la fábrica con otros negocios del empresario presentaba finalmente grandes ventajas: impulso a Sierra Menera, a las navieras y a los astilleros de Euskalduna.

Girona Rubio ha encontrado una carta de Ramón de la Sota a la casa Cammel fechada en 1916 en la que la invitaba a participar en la creación de la fábrica y en la que decía que estaba decidido a construirla porque Sierra Menera ya funcionaba con normalidad; porque era preciso aprovechar la coyuntura de reconstrucción que seguiría a la guerra y porque *“debemos aprovechar la oportunidad actual en la que hay en España grandes sumas ansiosas de invertir”* – como es sabido, la sustitución de importaciones durante la Primera Guerra Mundial hizo que algunos sectores de la economía española alcanzaran beneficios extraordinarios <sup>8</sup>-. Ese mismo año, de la Sota pidió a varios ingenieros ingleses, alemanes y norteamericanos que realizaran proyectos, escogiendo el que le presentó el norteamericano Franck C. Roberts: una factoría integral capaz de producir 300.000 toneladas de arrabio y compuesta por baterías de coque, altos hornos, hornos Martin-Siemens básicos, un tren *blooming* para el desbaste, trenes estructurales y grandes talleres de forja. El proyecto no se llevó a cabo en su totalidad ya que en 1930 la capacidad de producción era de 200.000 toneladas de arrabio. Las instalaciones se compraron en los Estados Unidos; eran más modernas que las de las fábricas del norte (empleo de los gases de los altos hornos en las cubas de recalentar y trenes de laminación electricificados) y permitían obtener series largas y estandarizadas.

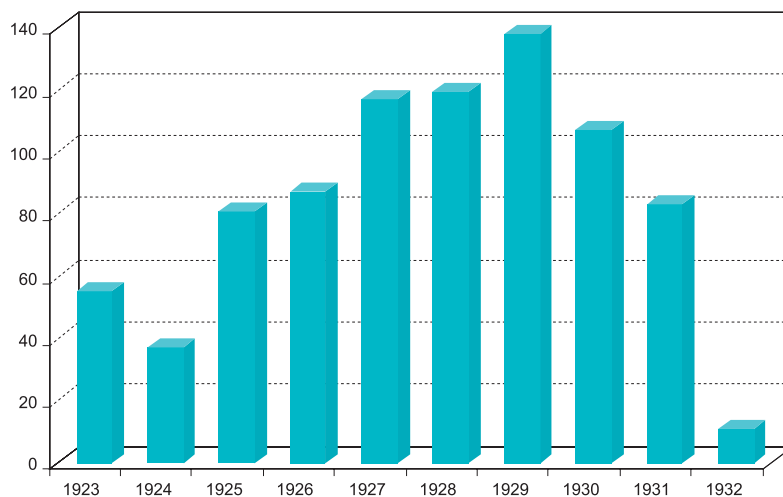
La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo se constituyó en Bilbao en 1917 con un capital social de 100 millones de pesetas representado por 100.000 acciones de 500 pesetas y por 100.000 obligaciones también de 500 pesetas. Aprovechando los beneficios extraordinarios de su naviera durante la coyuntura bélica, Sota y Aznar adquirieron 40.000 acciones; otras 40.000 fueron suscritas por particulares, sobre todo accionistas de la Compañía de Sierra Menera y 20.000 quedaron en reserva. También se sacaron a la venta 40.000 obligaciones. Ramón de la Sota y Luis María Aznar pasaron a ser presidente y vicepresidente del Consejo de Administración y directores gerentes. Los estatutos contemplaban esta distribución de beneficios: 10% a fondo de reserva; 10% al Consejo de Administración; 6% al pago de obligaciones y el resto a distribuir al 50% entre los accionistas de la fábrica y los de la Compañía de Sierra Menera, empresa con la que, como ya vimos, se estableció un acuerdo de suministro de mineral de hierro. La construcción de la factoría comenzó en 1917 y la primera colada se obtuvo en 1923. Entre 1917 y 1930, las inversiones ascendieron a 109 millones de pesetas. De ellos, 40 se financiaron vía acciones; 40 vía obligaciones – otras 20.000 fueron emitidas en 1927- y 29 millones mediante créditos bancarios y del propio Ramón de la Sota.

El Gráfico 3 muestra la producción de arrabio de la fábrica entre 1923 y 1932 y el Gráfico 4 la de acero entre 1923 y 1936 ya que, pese a que los altos hornos se apagaron en 1933, la empresa continuó produciendo acero con lingote comprado a Altos Hornos de Vizcaya porque

8 GIRONA RUBIO (1989), p. 266.

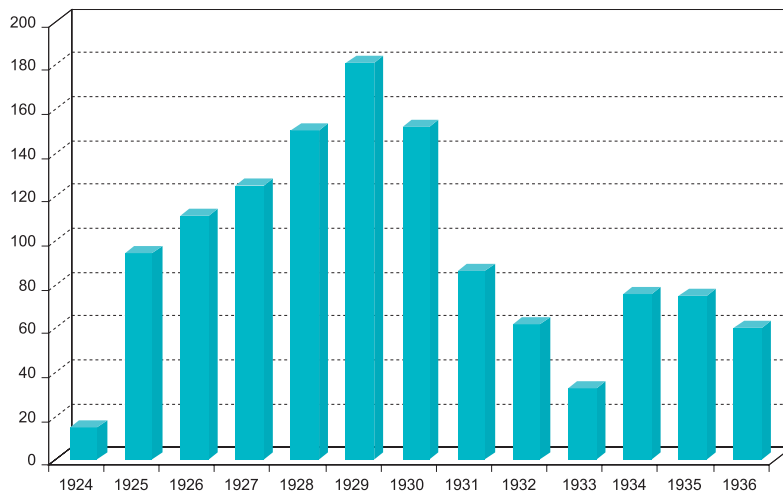
en el último año el gobierno republicano le encargó un pedido de carriles para evitar que cerrara todas sus instalaciones.

**Gráfico 3.**  
**Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. Producción de arrabio, 1923-1932**



Fuente: Memorias de la compañía (Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería).

**Gráfico 4.**  
**Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. Producción de acero Martín Siemens, 1924-1936**



Fuente: Memorias de la compañía (Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería).

En el Gráfico 3 se observa que, entre 1923 y 1926, la producción de arrabio fue mucho menor que la prevista (una media de 65.000 toneladas frente a 200.000). Durante los años 1926-1930, la producción creció como consecuencia de la política de expansión del gasto llevada a cabo por la Dictadura de Primo de Rivera (obras públicas y renovación de la red ferroviaria) y por el mayor crecimiento de la economía española. Sin embargo, el arrabio fabricado durante esos años de bonanza -una media de 120.000 toneladas- también se situó por debajo de la capacidad de producción. Finalmente, la drástica reducción del gasto público llevada a cabo durante la “Dictablanda” de Berenguer y Aznar y la crisis económica posterior hicieron que la producción fuera de sólo 11.000 toneladas en 1932. Al año siguiente, la empresa suspendió pagos apagando sus dos altos hornos. En cuanto a la producción de acero (Gráfico 4), se observa que tampoco superó nunca las 200.000 toneladas.

La Tabla 1 muestra las cuentas de resultados de la factoría.

Entre 1925 y 1931, la fábrica obtuvo unos beneficios brutos de 65 millones de pesetas. Ahora bien, los netos fueron de sólo 26 fundamentalmente por las cargas financieras. Entre 1931 y 1933, las pérdidas sumaron más de cinco millones de pesetas, lo que desembocó en la suspensión de pagos. La rentabilidad del negocio fue muy pequeña ya que, en 18 años (1917-1935), se repartieron dividendos que ascendieron a sólo el 1,9% del valor de cada acción.

Los pobres resultados de la empresa se debieron a que fallaron todas las previsiones que animaron a crearla. Veamos primero lo que ocurrió con el mercado externo. Durante la Primera Guerra Mundial, Italia se vio obligada a sustituir las importaciones de arrabio. Luego se crearon barreras arancelarias para sostener la mayor capacidad de producción alcanzada durante la contienda y, finalmente, el Fascismo financió la construcción de plantas integrales para abastecer a un mercado ya autárquico. Perdida la posibilidad de exportar, restaba el mercado

**Tabla 1.**  
**Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. Cuentas de resultados, 1925-1935. Miles de pesetas**

Años	Beneficios					Beneficios líquidos	Dividendos	% sobre capital	Benef. destinados a Sierra Menera
	brutos	Intereses	Amortización	Impuestos	Otros				
1925	4.464	2.021	494	365		1.584	1.200	3%	
1926	9.249	4.410	705	454		3.680	2.800	7%	417
1927	11.201	4.995	705	462		5.039	3.500	7%	490
1928	12.651	4.400	847	959	1.216	5.229	3.500	7%	610
1929	14.764	4.074	1.025	709	2.052	6.904	3.500	7%	1.402
1930	9.210	4.030	750	391	57	3.782	3.000	6%	
1931	3.724	4.023		439	59	-797			
1932						-2.168			
1933	-1.334	853		107	54	-2.350			
1934	4.350	3.508		100	35	706			
1935						-54			

Fuente: GIRONA RUBIO (1989, p. 334).

nacional, donde Ramón de la Sota pensaba competir con las fábricas siderúrgicas del norte del país. Sin embargo, los costes de Sagunto fueron menores que los asturianos pero superiores a los vizcaínos por cinco razones:

- 1) El mineral de hierro resultó más caro que el que beneficiaba Altos Hornos de Vizcaya de sus minas bilbaínas por la baja escala de producción de Sierra Menera; por los mayores costes del transporte ferroviario y porque la abundancia de menudos y pulverulentos obligó a briquetear y nodulizar parte del de Teruel.
- 2) Los aranceles de importación del carbón aumentaron en 1921 y, desde 1926, el Estatuto Hullero obligó a las fábricas siderúrgicas a consumir combustible español. Uno y otro hecho encarecieron los costes de Sagunto con respecto a los de Altos Hornos de Vizcaya, que en 1918 había comprado Hulleras del Turón.
- 3) Altos Hornos de Vizcaya renovó durante los años veinte sus instalaciones alcanzando un nivel tecnológico superior al de Sagunto (nuevas baterías de coque; electrificación de los trenes de laminación y forja; instalación de un gran tren *blooming-slabbing* para raíles, viguería y chapa; instalación de otro tren de forja de piezas grandes y producción de acero eléctrico para laminados especiales).
- 4) La imposibilidad de exportar significó que la fábrica valenciana no pudo desarrollar las economías de escala previstas, factor éste que encareció todavía más sus costes.
- 5) La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo fue ideada para producir acabados en series largas y estandarizadas y ello chocó con un mercado español todavía caracterizado por un consumo muy heterogéneo de estos bienes.

Frustrados los proyectos de exportar y de competir con Altos Hornos de Vizcaya, Ramón de la Sota recurrió a estrategias de colusión. Logró que la fábrica valenciana se integrara en el cartel del sector - la Central Siderúrgica-, obteniendo una cuota de mercado del 20%, superior a la de Duro y Felguera (15%), pero muy por debajo de la de Altos Hornos de Vizcaya (60%) y compró acciones de los ferrocarriles del Norte y MZA con el fin de conseguir pedidos para Sagunto y para los astilleros de Euskalduna, que durante los años veinte fabricaron locomotoras.

La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo pasó a manos del gobierno de la República en 1936 y, durante la Guerra Civil, no pudo producir más de 50.000 toneladas anuales de arrabio porque la aviación franquista destruyó el ferrocarril de Sierra Menera y parte de las instalaciones de la fábrica. En 1939, la Junta Superior de Responsabilidades Políticas incautó a los herederos de Ramón de la Sota las acciones y obligaciones de la empresa. Las autoridades franquistas presionaron a su Consejo de Administración para que la vendiera a Altos Hornos de Vizcaya porque temían que pasara a manos de la FIAT italiana. El Consejo lo aprobó el 10 de junio de 1940 con los votos favorables del representante de la citada Junta.



## 4. Conclusiones

Ingenieros y políticos de la época – Eduardo Merello e Indalecio Prieto, por ejemplo – sostuvieron que el fracaso de Sierra Menera se debió a un excesivo optimismo de Ramón de la Sota y el de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo a otro que rayó en lo temerario (confiar en la exportación de lingote y no haber concentrado verticalmente minas de carbón) y en lo megalómano (construir una factoría capaz de producir 200.000 toneladas de arrabio y 300.000 de acero en un país que, poco antes de crearse la empresa, fabricaba 442.000 y 316.000 respectivamente). Trataré de argumentar que la aventura mediterránea del empresario vasco fue lógica y que, aunque cometió errores, fracasó por circunstancias imprevisibles.

Sierra Menera se creó en una coyuntura que merece la pena recordar. Entre 1896 y 1899, España había exportado más de seis millones de toneladas de mineral de hierro a 15-16 pesetas la tonelada, un precio que doblaba el medio de los años 1890-1895. Era lógico, pues, que de la Sota aprovechara esa “fiebre” para constituir la compañía. El empresario cometió, sin embargo, tres errores: una deficiente prospección de los yacimientos ya que un 30% del mineral resultó pulverulento; aceptar que Echevarrieta cobrara un canon mínimo de 500.000 pesetas anuales y calcular mal el coste del ferrocarril. Estos errores hicieron que, entre 1907 y 1913, las utilidades no fueran las esperadas, pero la compañía obtuvo notables beneficios de explotación y exportó más de 800.000 toneladas en 1912 y 1913. ¿Fracasó luego por esos errores? Las primeras pérdidas se produjeron como consecuencia de la Gran Guerra y esto era imprevisible. Más tarde, entró en crisis por otro hecho también imprevisible: el hundimiento de la demanda británica y alemana de mineral de hierro como consecuencia de la sobreoferta de chatarra.

Ya he argumentado que el proyecto de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo también me parece lógico: bajos costes del arrabio merced al mineral de Teruel y al carbón inglés; bajos costes del acero y de los acabados por la incorporación de tecnología puntera; exportación de arrabio a Italia y conquista de parte del mercado nacional de acero y acabados. Entre los factores que explican que la empresa no pudiera cumplir sus expectativas durante la década de 1920, hay tres que Ramón de la Sota no podía predecir en 1917: 1) que la baja escala de producción de Sierra Menera iba a encarecer el mineral de hierro; 2) la elevación de los aranceles del carbón inglés y la posterior obligación de consumir combustible español y 3) el cierre del mercado italiano. Estos factores y la renovación tecnológica de AHV determinaron que los costes del arrabio y, por consiguiente, de los demás productos no resultaran competitivos frente a los de la fábrica vasca. Es cierto, pues, que el empresario se equivocó, pero *a posteriori* (*a priori*, el único error pudo ser haber diseñado una factoría para producir acabados estandarizados). Para terminar, diré que, a fines de la década de 1920, España alcanzó una producción de un millón de toneladas de acero, de manera que el proyecto de largo plazo de Ramón de la Sota – vender 300.000 en el mercado español – tampoco me parece descabellado.

El fracaso de fábrica de Sagunto fue el tercero en la historia de la siderurgia del Mediterráneo español. A principios de la década de 1830, el comerciante malagueño Manuel Agustín de Heredia instaló altos hornos al carbón vegetal en Río Verde, cerca de las minas de hierro de Ojén y de los bosques de la serranía de Ronda. El arrabio era luego transformado en hierro dulce en hornos de pudelar que ubicó en la playa de Marbella ya que se alimentaban con hulla importada desde Inglaterra o Asturias. La nueva tecnología de la pudelación hizo que los costes de la empresa fueran menores que los de las antiguas ferrerías del norte del país, productoras de hierro dulce mediante el sistema directo. Ello explica que, entre la década de 1830 y la de 1860, se consolidara lo que Jordi Nadal ha denominado “hegemonía siderúrgica andaluza” - la fábrica de Heredia, que terminó ubicando los altos hornos al carbón vegetal también en Marbella, produjo entonces un 40% del arrabio del país.<sup>9</sup>

Entre 1861 y 1880, Asturias pasó a producir gran parte del arrabio español porque en Mieres, la Felguera y Langreo se habían creado fábricas con altos hornos al coque y hornos de pudelación. La hegemonía asturiana fue consecuencia de los precios relativos del combustible. El coque era más barato que el carbón vegetal utilizado en la fábrica de Málaga y, además, ésta debía pagar altos precios por la hulla inglesa empleada en la pudelación dados los elevados derechos de importación. Por el contrario, las factorías asturianas disponían de la ventaja de estar situadas en una cuenca carbonífera. Tomás de Heredia, hijo de Manuel Agustín, trató de solventar el problema consumiendo hulla de Sierra Morena, pero el proyecto fracasó y la fábrica malagueña cerró en 1890, cuando la “hegemonía asturiana” ya había sido sustituida por la vizcaína.

Nueve años más tarde, el alza de los precios de los bienes siderúrgicos animó a empresarios belgas a comprar la factoría, creándose *Hauts Fourneaux, Forges et Aciéries de Málaga*<sup>10</sup>. La sociedad cerró después de la Primera Guerra Mundial, cuando los precios descendieron. Este segundo fracaso de la siderurgia mediterránea también se debió al elevado coste del carbón de Sierra Morena. Aunque la falta de competitividad de Sagunto frente a la siderurgia vasca no sólo derivó de la imposibilidad de importar carbón británico, ello debió de jugar un papel importante. Así pues, el fracaso de las tres factorías mediterráneas estuvo siempre vinculado al problema del combustible.

Este problema había dejado de ser crucial a comienzos de la década de 1970 porque el factor determinante en la localización de una siderurgia integral era la proximidad a los lugares de consumo. Prueba de ello es que el Ministerio de Industria puso en marcha en 1971 el segundo Programa Siderúrgico Nacional, convocando un concurso para construir una IV Planta Siderúrgica capaz de producir seis millones de toneladas de acero por año y especializada en laminados planos. El lugar elegido fue Sagunto porque en un radio de 400 kilómetros se

---

9 NADAL (1972, 1977 y 1992).

10 Estoy preparando una monografía sobre esta compañía con la documentación que he encontrado en el Archivo Histórico del Crédito Lyonnais de París y con la existente en el *Archive du Monde du Travail* sito en Roubaix.

hallaban los principales centros consumidores reales y potenciales (Barcelona, Zaragoza, Madrid y Valencia). La inversión ascendía a 120.000 millones de pesetas. Un 35% de esa cantidad la aportaría el Estado mediante la Acción Concertada y se exigía que la participación extranjera no superara el 45% del capital. Al concurso sólo se presentó Altos Hornos del Mediterráneo, integrada por Altos Hornos de Vizcaya, la *United States Steel Company* y el Banco de Bilbao. La nueva factoría comenzó a producir en 1975, precisamente cuando sobrevino una grave crisis del sector que obligó al INI a adquirirla en 1979.

Tres años más tarde, el primer gobierno de Felipe González decidió emprender una reconversión siderúrgica basada en dos pilares: cerrar las instalaciones no competitivas y recapitalizar las otras para que sobrevivieran dentro de la Unión Europea. El anterior gobierno de UCD había encargado a la empresa japonesa Kawasaki un informe cuyas principales conclusiones fueron éstas: 1) en el horizonte de 1995, la demanda siderúrgica española se centraría en productos laminados planos en detrimento de los largos; 2) para producir de modo competitivo esta gama de productos, era preciso disponer de un nuevo tren de laminación en caliente ya que los existentes en ENSIDESA y Altos Hornos de Vizcaya habían quedado obsoletos; 3) el tren debía instalarse en la IV Planta porque disponía de otro moderno de laminación en frío instalado en 1974, mientras que los de las fábricas del norte eran antiguos; 4) a esta razón tecnológica se añadía el hecho de que, en un radio de 400 kilómetros de Sagunto, se hallaban los principales centros consumidores de laminados planos (SEAT de Barcelona; GENERAL MOTORS de Zaragoza; FORD ESPAÑA en Valencia y también los polos industriales de Madrid, Barcelona, Valencia y Alicante). Así pues, el informe Kawasaki aconsejaba cerrar una de las dos empresas del norte; producir en la otra laminados largos y especializar a la empresa valenciana en la gama de planos<sup>11</sup>.

Es sabido que el gobierno socialista hizo todo lo contrario porque desmanteló la IV Planta de Sagunto. Aunque todavía no existe un trabajo que analice de modo riguroso las causas de esa decisión, es razonable suponer que se trató de una medida política. Cerrar ENSIDESA hubiera dejado a Asturias sin industria, siendo ésta una región difícilmente reindustrializable al estar alejada de las zonas de desarrollo más dinámicas del país. Por otro lado, el poder sindical era muy fuerte allí. Desmantelar Altos Hornos de Vizcaya presentaba graves problemas. En el País Vasco habían desaparecido varias industrias metalúrgicas y de astilleros; el Partido Nacionalista Vasco y los sindicatos se oponían y, además, ello hubiera dado alas al terrorismo de ETA. Restaba Sagunto. El poder sindical era aquí más débil; el gobierno autonómico valenciano estaba en manos de los socialistas y era previsible que, cerrada la siderurgia, otras industrias ocuparan su puesto en el polo industrial de Sagunto ya que el arco mediterráneo era una región dinámica.

---

<sup>11</sup> Véase NAVARRO (1989), ESCUDERO (1998b) y OLMOS MINGUET (1984).

## Fuentes y Bibliografía

### Fuentes

- “Compañía Minera de Sierra Menera. Rapport de mission, octobre 1919”. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.
- Memorias de la Compañía Minera de Sierra Menera. Archivo Histórico del Crédit Lyonnais. París.
- Memorias de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo. *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería*.

### Bibliografía

- CERCOS M.A. (1980): *La industria siderúrgica valenciana de 1900 a 1932*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Geografía. Universidad de Valencia.
- ESCUDERO, A. (1998a): *Minería e industrialización de Vizcaya*. Barcelona. Crítica.
- ESCUDERO, A. (1998b): “Industrie minière et sidérurgique en Méditerranée espagnole (1900-1983)”. En Chastagnaret, G. y Mioche, Ph. (eds) : *Histoire industrielle de la Provence. Actes du colloque de juin 1996*. Aix en Provence. Université d’Aix –Marseille, pp. 130-155.
- GIRONA RUBIO, M. (1989): *Minería y siderurgia en Sagunto*. Valencia. Alfons El Magnánim.
- NADAL, J. (1972): “Industrialización y desindustrialización del sureste español, 1817-1913”. *Moneda y Crédito*, 120, pp. 3-80.
- NADAL (1977): *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*. Barcelona. Ariel.
- NADAL (1992): “Los dos abortos de la revolución industrial en Andalucía”, En NADAL, J.: *Moler, tejer y fundir. Estudios de Historia Industrial*. Barcelona, Ariel, pp. 53-80.
- NAVARRO ARANCEGUI, M. (1989): *Crisis y reconversión de la siderurgia española, 1978-1988*. Madrid. Ministerio de Obras Pública y Urbanismo.
- NAVARRO, B. (2003): *La memoria necesaria: Historia del Puerto de Sagunto*. Valencia. Martínez Impresores.
- OLMOS MINGUET, M. (1984): *Breve historia de la siderurgia saguntina. La batalla de AHM*. Valencia.
- SIN AUTOR (1924): “La Compañía Siderúrgica del Mediterráneo”. *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería* (año 1924, números 2910, 2911 y 2912).
- TORRES VILLANUEVA, E. (1998): *Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco*. Madrid. Lid.
- ZARZOSO, M.L. (1986): *La siderurgia del Mediterráneo*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Geografía. Universidad de Valencia.





## CALZADO Y DISTRITOS INDUSTRIALES EN EL MEDITERRÁNEO: UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO

*José Antonio Miranda Encarnación*<sup>1</sup>

Los países del sur de Europa, con Italia y España a la cabeza, se sitúan entre los principales exportadores mundiales de calzado y esta industria ocupa una posición importante en sus economías, principalmente por el volumen de empleo que genera, con más de 100.000 trabajadores directos en el sector en Italia y más de 46.000 en España, y por el valor de sus exportaciones, que representa cerca del 3 por ciento del valor total de las exportaciones italianas y en torno a la mitad de dicho porcentaje en España. En este artículo se revisa la evolución de la industria del calzado en ambos países en el largo plazo, hasta el presente, y se analiza cómo la concentración del sector en un conjunto de distritos industriales fuertemente especializados ha contribuido históricamente a su competitividad internacional.

### 1. La evolución reciente del mercado mundial de calzado

La producción de calzado de cuero se concentra actualmente en tres grandes áreas del mundo: Extremo Oriente, Europa y Latinoamérica. Los países que integran estos tres espacios aportan en torno al 90 por ciento de la producción mundial y más del 95 por ciento del valor de las exportaciones de calzado. Extremo Oriente es el área con un mayor volumen de producción y donde la industria ha registrado un crecimiento más intenso en las últimas décadas. Medida en pares, la producción asiática se incrementó a una tasa media anual acumulativa por encima del 7 por ciento en los últimos 25 años del siglo XX. Ello permitió a este área desplazar a los países europeos de la primera posición mundial, al menos por el número de pares producidos, desde los años 90. El rápido crecimiento se apoyó en la ampliación del consumo interno, pero más todavía en el despegue de las exportaciones, que absorbieron casi un 60 por ciento del aumento de la producción. La participación de Extremo Oriente en el valor del comercio internacional de calzado de cuero, que a mediados de la década de 1970 representaba todavía menos del 5 por ciento del total, en el año 2000 se había elevado por encima del 39 por ciento (FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS, 1980, 1983 y 2003).

En una primera fase, hasta 1990, la expansión de las exportaciones de calzado asiático estuvo protagonizada principalmente por Taiwán y Corea del Sur. A partir de entonces, sin embargo, la producción y las exportaciones de calzado de ambos países no dejaron de dismi-

---

<sup>1</sup> Universidad de Alicante.

nuir y fue la República Popular China la que no sólo compensó la práctica desaparición del calzado de Taiwán y Corea del mercado mundial, sino que relanzó la penetración asiática en dicho mercado. En el año 2000, China aportó más de las tres cuartas partes del valor de las exportaciones de calzado de cuero del área y casi un tercio de la exportación mundial de este producto. También a partir de los años 90 se produjo un despegue de las exportaciones de calzado de Vietnam y, a una escala menor, de India, Tailandia e Indonesia.

Las exportaciones asiáticas se han dirigido hacia los dos grandes mercados importadores de calzado de cuero, el norteamericano y el europeo, que todavía actualmente acumulan cerca de las tres cuartas partes del total de las importaciones mundiales (Tabla 1). Fue la demanda de los EEUU la que impulsó inicialmente estas exportaciones. Ya en 1973 Taiwán y Corea del Sur proporcionaron el 38 por ciento de los pares de calzado de cuero importados por EEUU y quince años después esta participación se había elevado a cerca del 60 por ciento (SZENBERG, LOMBARDI y LEE, 1977; FOOTWEAR INDUSTRIES OF AMERICA, 1999). Entre ambas fechas, el mercado norteamericano absorbió la práctica totalidad de las exportaciones de calzado de cuero de ambos países. Una trayectoria similar siguió el calzado de la República Popular China: a comienzos de la década de 1990, cuando se produjo la gran expansión de las exportaciones de calzado chino, los norteamericanos absorbieron la mayor parte de estas ventas, que ya en 1992 representaron la mitad de los pares y un 35 por ciento del valor del calzado de cuero importado por EEUU. El dominio asiático del mercado norteamericano continuó aumentando y en 2003 el calzado chino se situó por encima de las dos terceras partes del valor de las importaciones de calzado de los EEUU.

La penetración del calzado asiático en el otro gran mercado importador, el europeo, ha sido más tardía y menos profunda. En 1975 el calzado de cuero asiático representaba menos del 5 por ciento de las importaciones de este producto realizadas por los países europeos y en 2003, incluso considerando todos los tipos de calzado, China apenas superó el 11 por ciento del valor de las importaciones de los países de la Unión Europea (UE-15) y el 23 por ciento del calzado procedente de fuera de la UE-15. Entre los grandes exportadores asiáticos, únicamente Vietnam ha seguido una trayectoria diferente en este sentido, vinculando desde un principio el desarrollo de su producción de calzado al mercado europeo, que absorbe actualmente cerca del 80 por ciento del calzado exportado por el país.

La producción latinoamericana de calzado creció con rapidez en los años 60 y hasta mediados de la década de 1970, pero a partir de entonces perdió impulso y la tasa de crecimiento medio anual para el período 1975-2000, de acuerdo con las estadísticas de la FAO, no superó el 2,5 por ciento. Actualmente representa menos de una séptima parte de la producción mundial. La exportación, muy reducida hasta los años 70, se incrementó aceleradamente hasta absorber cerca del 40 por ciento de la producción total en 1990; a partir de entonces, sin embargo, sufrió un notable retroceso y el crecimiento del sector pasó a depender fundamentalmente de la demanda interna del área. La industria está muy concentrada en dos países, México y Brasil, que en 2000 aportaron el 5,7 y el 4,5 por ciento, respectivamente, de la produc-



**Tabla 1. Producción, exportación e importación de calzado por países de las distintas áreas del mundo, 1961-2000**

Países de	Producción media anual (millones de pares)			Porcentaje de la producción mundial		
	1961-65	1976-80	1996-2000	1961-65	1976-80	1996-2000
Latinoamérica	130,2	381,0	585,4	5,1	11,5	14,0
Extremo Oriente	264,6	518,5	2.231,6	10,4	15,6	53,2
Norteamérica	574	322,0	121,4	22,6	9,7	2,9
Europa Occ.	720,7	785,4	810,3	28,4	23,6	19,3
Europa del Este	676,9	1.028,3	226,8	26,6	30,9	5,4
Resto del mundo	174	289,5	220,4	6,8	8,7	5,3
<b>Mundo</b>	<b>2.540,4</b>	<b>3.324,8</b>	<b>4.195,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Países de	Exportación media anual (mill. de dólares de EEUU de 2003)			Porcentaje de la exportación mundial		
	1961-65	1976-80	1996-2000	1961-65	1976-80	1996-2000
Latinoamérica	28,8	926,5	4456,0	1,1	5,7	6,3
Extremo Oriente	111,6	615,2	25.947,8	4,2	3,8	36,8
Norteamérica	59,4	126,2	1212,7	2,2	0,8	1,7
Europa Occ.	1.714,2	10.695,1	34.993,2	64,1	66,1	49,6
Europa del Este	728,0	3.646,1	2.842,3	27,2	22,5	4,0
Resto del mundo	31,2	164,1	1.032,1	1,2	1,0	1,5
<b>Mundo</b>	<b>2.673,3</b>	<b>16.173,2</b>	<b>70.484,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Países de	Importación media anual (millones de pares)			Porcentaje de la importación mundial		
	1961-65	1976-1980	1996-2000	1961-65	1976-1980	1996-2000
Latinoamérica	3,8	5,2	32,7	2,9	0,9	1,8
Extremo Oriente	2,5	5,6	318,5	1,9	1,0	17,6
Norteamérica	28,3	177,3	690,2	21,5	30,9	38,2
Europa Occ.	56,4	288,0	628,9	42,8	50,2	34,8
Europa del Este	32,3	78,7	55,2	24,5	13,7	3,1
Resto del mundo	8,5	19,1	82,6	6,4	3,3	4,6
<b>Mundo</b>	<b>131,8</b>	<b>573,9</b>	<b>1.808,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (1983 y 2003)

ción mundial. México produce fundamentalmente para su mercado interior, mientras que una parte importante del calzado brasileño (en torno a la mitad en 2000, según las estadísticas de la FAO) se dirige a los mercados exteriores, lo que sitúa a Brasil entre los cinco primeros países del mundo por el valor de sus exportaciones de calzado de cuero. Estas exportaciones brasileñas tuvieron desde un principio como principal destino a los EEUU, que han absorbido tradicionalmente entre el 70 y el 90 por ciento del total (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1991).

En la estructura de costes de la producción de calzado, las dos partidas fundamentales son las materias primas y la mano de obra. Por lo tanto, no es extraño que una gran parte de esta industria, cuya tecnología de producción es sencilla y fácil de adquirir, se sitúe en países como China y Brasil, donde los costes laborales son bajos y hay una abundante producción propia de cuero. Sin embargo, la zona que lidera las exportaciones mundiales de calzado es la Unión Europea, que apenas concentra un 5 por ciento de la cabaña bovina mundial y presenta unos niveles salariales comparativamente muy elevados. La producción europea de calzado ha tendido a reducirse desde la última década del siglo XX y su participación en las exportaciones mundiales ha descendido notablemente desde los años 70, pero todavía en 2000 esta participación se situaba cerca del 50 por ciento.

El grueso de la producción y, principalmente, de la exportación europea se concentra en unos pocos países del sur. Italia, España y Portugal sumaron en 2000 las tres cuartas partes de la producción de calzado de cuero de la UE-15 y el 65 por ciento del valor de las exportaciones, y su contribución a la exportación mundial de calzado en el quinquenio 1996-2000 fue de más de un tercio del valor total. Destaca especialmente la competitividad de los dos países mediterráneos, Italia y España, que en 2002 ocuparon la segunda y la tercera posición, respectivamente, en el mercado mundial por el valor de sus exportaciones de calzado de cuero. La competitividad de estos países no reside en sus costes laborales, que son hasta dos y tres veces más altos que los que afrontan los principales productores asiáticos y latinoamericanos (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, 2000: 43), ni se apoya simplemente en una mayor productividad física del trabajo, ni está vinculada a una particularmente buena dotación de materias primas. Tampoco es una mera consecuencia de la protección arancelaria de la que disfrutaban en el segundo gran mercado importador del mundo, el de la Unión Europea, ya que actualmente este espacio tiene unas tarifas muy bajas sobre las importaciones de calzado (la media se sitúa en el 10 por ciento, frente a casi el 16 por ciento en EEUU, el 35 por ciento en Argentina y Brasil o el 40 por ciento en Indonesia). Además, la Unión tiene establecidos acuerdos de libre comercio con diversos países productores de calzado y apenas existen ya restricciones cuantitativas en Europa a la importación de este producto (COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2000). La ventaja competitiva de los países del sur de Europa en la industria del calzado se apoya principalmente en la capacidad de diferenciación del producto y es el resultado en gran medida de la evolución experimentada por el sector en el largo plazo. Se trata de un claro ejemplo de *path dependence*, de cómo el proceso histórico ha ido creando unas estructuras productivas, una acumulación de conocimiento específico y unos vínculos con el mercado que resultan decisivos en la actividad y las relaciones económicas del presente, y que pueden llegar a ser más influyentes que la propia dotación de factores de producción del país, ya que determinan el grado de eficiencia con el que se aprovechan estos factores.



## 2. La formación histórica de la industria del calzado en Italia y España

Aunque la gran expansión de la industria del calzado en la Europa mediterránea no llegaría hasta la segunda mitad del siglo XX, lo cierto es que esta expansión se apoyó en una estructura productiva que se había ido formando a través de un largo proceso. Los comienzos de la modernización del sector, cuando éste fue adoptando una estructura fabril e introduciendo maquinaria en su producción, se remontan a las últimas décadas del siglo XIX. En esta fase inicial de desarrollo, la industria española fue por delante de la italiana. Hacia 1885, aunque todavía predominaba ampliamente la producción manual, realizada en pequeños talleres, España contaba ya con medio centenar de fábricas de calzado al menos parcialmente mecanizadas, que producían más de 1,5 millones de pares anuales (AMERICAN STATE PAPERS, 1885: 580). Este sector moderno de la industria continuó su crecimiento y antes de la primera guerra mundial había duplicado el número de empresas y multiplicado por cuatro la producción mecanizada (BUTMAN, 1913a; NADAL, 1994). A lo largo de esos años, especialmente en la década de 1890, la producción española de calzado no sólo cubrió la práctica totalidad de la demanda interna, sino que también mantuvo una elevada exportación a los territorios coloniales en las Antillas (MIRANDA, 1998).

El grueso de la industria mecanizada se encontraba en Barcelona, beneficiándose de las ventajas de la aglomeración industrial, la cercanía a un gran mercado consumidor y las facilidades que el puerto proporcionaba para el acceso a las materias primas y para la exportación. No obstante, con una producción más manual y menores costes laborales, las islas Baleares y el sur de la Comunidad Valenciana también comenzaron a ocupar una posición destacada en la industria del calzado en España en las últimas décadas del siglo XIX (MIRANDA, 1999).

En Italia, en cambio, a pesar de contar con una mayor demanda interna, debido a su población y nivel de renta, la difusión de las nuevas técnicas fue más lenta, de modo que la producción apoyada en medios mecánicos fue sólo testimonial hasta comienzos del siglo XX y todavía en 1912 se limitaba a unas 70 empresas y una producción anual por debajo de los cinco millones de pares (SEGRETO, 1989: 253; BUTMAN, 1913b). Además, en las últimas décadas del siglo XIX y hasta la primera guerra mundial, las exportaciones italianas de calzado fueron insignificantes y, por el contrario, el país tuvo que cubrir buena parte de su consumo con importaciones, procedentes principalmente de Inglaterra, EEUU y Austria. No obstante, ya en esta primera fase de la producción mecanizada, el producto mayoritario de las empresas italianas se caracterizaba por su calidad, que recogía la tradición del trabajo artesanal, mientras que en España predominaba el calzado barato, claveteado o con costura Blake. La pauta de localización de la industria sí fue similar a la española: las empresas más avanzadas se concentraron en el norte del país, en el eje Milán-Turín, junto a los grandes centros consumidores de calzado, los suministradores de maquinaria y la industria del curtido.

La primera guerra mundial impulsó decisivamente la modernización y el crecimiento de la industria del calzado tanto en España como en Italia. A pesar de la escasez de materiales durante el conflicto, la elevada demanda militar, interna en el caso italiano y externa para la industria española, propició el incremento de la capacidad productiva y la mecanización. En Italia el saldo comercial exterior de calzado se volvió positivo en los años 20 y se pasó de una producción anual en torno a los 16 millones de pares antes de la guerra a una cantidad un 50 por ciento mayor a mediados de la década de 1920 y que alcanzó los 30 millones de pares a comienzos de la década siguiente. La ampliación de la oferta se localizó en los núcleos tradicionales de esta industria, particularmente en la región de Lombardía, pero también se extendió a otras regiones, como la Toscana, la Campania, el Véneto, las Marcas y el sur del país<sup>2</sup>. En España, la coyuntura de la Gran Guerra dejó sentir sus efectos positivos en todas las zonas productoras de calzado, pero principalmente en el sur de la Comunidad Valenciana, e inició un progresivo desplazamiento del centro de gravedad de esta industria desde Barcelona hacia la provincia de Alicante, que ya se había culminado hacia 1930. La producción fue creciendo gracias principalmente al avance de la mecanización, hasta superar los 24 millones de pares anuales en los años de la II República.

La modernización técnica de la industria, en Italia y en España, estuvo estrechamente ligada a la difusión de la maquinaria norteamericana y ésta dependió en gran medida de las actividades de una multinacional, la United Shoe Machinery Company (USMC). La tecnología que permitiría mecanizar la producción de calzado fue generada, desde mediados del siglo XIX, mayoritariamente en EEUU y, desde 1899, la industria de maquinaria para el calzado norteamericana estuvo fuertemente controlada por la USMC, que también alcanzó una posición de claro liderazgo en el mercado mundial. A través de una amplia red internacional de delegaciones y compañías filiales, la USMC extendió a otros países la estrategia de arrendar la maquinaria en lugar de venderla, que ya se había demostrado muy efectiva para facilitar la difusión de sus productos en EEUU, y con ello consiguió que hasta las más pequeñas empresas pudiesen acceder a la nueva tecnología (THOMSON, 1989; MIRANDA, 2004a). Así, en Italia la verdadera mecanización del sector no se inició hasta los años previos a la primera guerra mundial, cuando se instaló en el país una filial de la USMC. En España, la difusión de la maquinaria se realizó primero a través de las delegaciones de las empresas norteamericanas en Francia y se acentuó cuando, en 1906, la USMC estableció de hecho, aunque no oficialmente, una delegación en España y, sobre todo, a partir de 1911, cuando esta delegación comenzó a gestionar directamente el arrendamiento de la maquinaria en la Península Ibérica. Hacia 1913, tanto en Italia como en España, en torno al 90 por ciento de la maquinaria instalada en la industria del calzado había sido suministrada por la USMC (BUTMAN, 1913a y 1913b; MIRANDA, 2004b).

---

2 *The Leather trade's review*, october 12, 1927, p. 814.

El desarrollo de esta industria en la Europa mediterránea fue más tardío, lento y de menor calado que en los países avanzados del norte del continente. La principal causa del atraso fue el comportamiento de la demanda interna, ya que en los países mediterráneos el conjunto de la población tenía una escasa capacidad de consumo y el bajo nivel de ingresos, junto a las características climáticas del territorio, desviaba una gran parte de la demanda hacia bienes inferiores, como el calzado textil. Por ello, todavía en 1935 el consumo *per capita* de calzado de cuero en España e Italia no superaba un par anual, mientras que el Reino Unido duplicaba esta cifra y en Francia era un 50 por ciento mayor (Tabla 2).

**Tabla 2. Consumo de calzado y PIB *per capita* en diversos países en 1935**

Países	Consumo anual de calzado <i>per capita</i>		PIB <i>per capita</i>	
	Pares	En % del nivel de EEUU	Dólares Geary -Khamis de 1990	En % del nivel de EEUU
EEUU	2,8	100,0	5.473	100,0
Reino Unido	1,9	67,9	5.537	101,1
Noruega	1,9	67,9	3.559	65,0
Francia	1,5	53,6	4.047	73,9
Bélgica	1,3	46,4	4.790	87,5
Checoslovaquia	1,3	46,4	2.410	44,0
Alemania	1,1	39,3	4.165	76,1
Austria	0,9	32,1	2.926	53,5
Italia	0,9	32,1	3.079	56,3
España	0,7	25,0	2.798	51,1
Portugal	0,5	17,9	1.707*	31,2

\* Dato del año 1938.

Fuentes: MADDISON (1997) y The leather trade's review, march 18, 1936, p. 362.

Además, sobre todo en España, la estrecha demanda interna estaba sujeta a fluctuaciones muy marcadas, como consecuencia del fuerte impacto que la variación en las cosechas tenía sobre el ingreso de la población en unas economías todavía muy dependientes de la agricultura tradicional. Por ello y por que se podía disponer de una oferta de mano de obra abundante y barata, la industria se basó principalmente en empresas de pequeño tamaño y producción diversificada, en las que no resultaba rentable la mecanización de determinadas tareas. Por lo tanto, en lugar de adoptar el modelo norteamericano de producción especializada, muy mecanizada y realizada en grandes series, las empresas de calzado tendieron en los países latinos a mejorar su competitividad a través de las economías externas que podían obtener de su concentración en determinados territorios. Fueron configurándose así distritos con una fuerte especialización en la industria del calzado, como Vigevano (US DEPARTMENT OF COMMERCE, 1927: 18; SABBATUCCI, 1998), la Riviera del Brenta –particularmente los municipios de Stra, Fiesso d'Artico y Vigonovo- (FONTANA, 1998), y el distrito Fermano-Maceratense -en torno a las localidades de Sant'Elpidio a Mare, Montegranaro, Monte San Giusto y Monte Urano- (SABBATUCCI, 1989; BLIM, 1989 y 1990) en Italia, y como Elda (BERNABÉ,

1975; VALERO, NAVARRO, MARTÍNEZ y AMAT, 1992), Elche (MIRANDA, 1991 y 1993), Ciudadela y la comarca del Raiguer (MIRANDA, 1998: 104-115; MANERA, 2003) en España. Estos distritos se caracterizaban por una fuerte especialización en la industria del calzado, la convivencia de las fábricas con los pequeños talleres y un abundante trabajo a domicilio, la creciente división vertical del proceso productivo entre diferentes empresas y la existencia de un tejido cada vez más denso de industrias y servicios auxiliares para el calzado.

### 3. El despegue exportador de la segunda mitad del siglo XX

El comercio internacional de calzado se mantuvo durante el siglo XIX en niveles muy bajos si se comparan con los que se alcanzarían en el XX, pero experimentó un importante crecimiento en el último cuarto del siglo. La mayor parte de este comercio se realizó desde las metrópolis hacia los mercados coloniales. El principal exportador mundial fue el Reino Unido, cuyas ventas de calzado al exterior, fundamentalmente a los territorios del imperio británico, pasaron de 5,5 millones de pares en 1875 a 8,5 millones en el quinquenio 1895-99 (BUTMAN, 1907; HEAD, 1968). También España realizó entonces una notable exportación a sus posesiones coloniales en las Antillas, con un máximo en 1895 de 2 millones de pares (MINISTERIO DE HACIENDA, 1900: 356). A partir de mediados de la década de 1880, sin embargo, la industria del calzado de EEUU, que había experimentado una profunda renovación técnica, aprovechó su elevada productividad para modificar las pautas en las que se había movido hasta entonces el comercio internacional de este producto. Sus exportaciones, aunque inferiores en volumen, alcanzaron al finalizar el siglo un valor muy próximo al de las exportaciones británicas de calzado, arrebatando a éstas parte de su cuota de mercado en Canadá y las colonias, e introduciéndose con fuerza en los mercados europeos (MIRANDA, 2004a).

En los años del siglo XX anteriores a la primera guerra mundial, EEUU continuó incrementando sus exportaciones de calzado, pasando de una media anual por debajo de los 6 millones de pares en el quinquenio 1905-9 a más de 9 millones en 1910-14. Sin embargo, la modernización de la industria en los principales países europeos frenó la penetración norteamericana en estos mercados, permitió al Reino Unido mantener su liderazgo exportador e hizo que otros países del continente, como Alemania, Suiza y el Imperio Austro-húngaro, consiguiesen una destacada exportación (BUTMAN, 1912a, 1912b y 1913b). Al estallar la guerra, volvieron a dispararse la producción y la exportación de calzado británico y norteamericano; éste último superó los 16 millones de pares de ventas al exterior como media anual entre 1915 y 1919. No obstante, las dificultades económicas de la posguerra y las barreras arancelarias con las que se protegió la producción de calzado en muchos países redujeron sustancialmente el comercio internacional hasta la segunda mitad de los años 20. A partir de entonces se fueron recuperando las exportaciones británicas, pero no así las norteamericanas (HERTZ, 1924; BURCH, 1929). En EEUU las exportaciones de calzado se redujeron un 95 por ciento entre 1920 y 1933, mientras que las importaciones, por el contrario, crecieron con rapidez, superan-





do en 1929 a las exportaciones y manteniendo a partir de entonces, hasta el comienzo de la segunda guerra mundial, un saldo negativo en la balanza comercial de este producto (HOOVER, 1937; HOLT, 1938; HUNTER, 1946).

Los EEUU se convirtieron en un valioso mercado no sólo para el calzado británico, sino también para el de otros países exportadores europeos como Alemania, Suiza y, de manera especialmente destacada, Checoslovaquia. Este joven país se situó en 1924 en la cuarta posición mundial, tras el Reino Unido, EEUU y Alemania, por sus exportaciones de calzado, que superaron entonces los 2 millones de pares. En 1927, había ascendido a la segunda posición, con 11 millones de pares, y en 1932 ya era el líder de este mercado, con unas exportaciones que superaban los 15 millones de pares. El éxito exportador del calzado checoslovaco estuvo protagonizado fundamentalmente por una gran empresa, Bata, que aplicó los métodos de producción en masa norteamericanos en una zona agrícola de Moravia, donde los costes laborales eran muy bajos, para fabricar un calzado de escasa calidad y precio muy competitivo. Además, Checoslovaquia fue el primer país en desarrollar su industria del calzado en función principalmente de la demanda externa, pues destinaba a otros países más de la mitad de su producción (SCHNITZER, 1937: 67-68; MIRANDA, 1998: 165-168).

La segunda guerra mundial impuso una brusca interrupción a las crecientes exportaciones de calzado europeo y alteró profundamente la situación internacional de esta industria. Durante los años de la guerra y la inmediata posguerra, el conjunto de Europa disminuyó su participación en la producción mundial: esta participación, que hacia 1930 sobrepasaba la mitad del total, en 1949 se había reducido a poco más del 38 por ciento (US DEPARTMENT OF COMMERCE, 1966). En cambio, la industria norteamericana aumentó su producción entre ambas fechas en más de 200 millones de pares, pasando del 37 al 44 por ciento del total mundial, impulsada principalmente por la demanda militar (más de 170 millones de pares de 1942 a 1945) y, en menor medida, por el retroceso de las importaciones y el incremento de las exportaciones (US DEPARTMENT OF COMMERCE, 1946).

Cuando se recuperó la exportación europea, a partir de la década de 1950, el escenario internacional había cambiado radicalmente y, por ello, también cambió el origen y las características de los flujos comerciales. Checoslovaquia, bajo la influencia directa de la URSS, canalizó sus exportaciones hacia los países del bloque soviético, y pasó a una posición muy secundaria en el comercio mundial. Éste experimentó un formidable crecimiento, especialmente a partir de la década de 1960, y EEUU y el conjunto de países del noroeste de Europa se convirtieron en importadores netos de calzado, abastecidos principalmente por la industria del sur de Europa (Tabla 3).

El crecimiento del comercio internacional de calzado en la segunda mitad del siglo XX alcanzó una dimensión sin precedentes hasta entonces. El conjunto de la exportación mundial de calzado de cuero, que probablemente se había situado en torno a los 20 millones de pares anuales en vísperas de la segunda guerra mundial (SCHNITZER, 1937: 6), en el quinquenio

**Tabla 3. Saldo comercial exterior de la industria del calzado en diversos países en 1956 y 1966 (miles de dólares de EEUU)**

Países	1956			1966		
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo
RFA	11.178	6.666	4.512	36.571	144.057	-107.486
Bélgica	4.027	8.642	-4.615	15.689	39.856	-24.167
Canadá	2.656	10.769	-8.113	4.463	31.836	-27.373
España	3.653*	434*	3.610*	16.853	743	16.110
EEUU	16.070	21.607	-5.537	9.877	189.906	-180.029
Francia	23.338	5.933	17.405	77.190	33.944	43.246
Italia	20.134	507	19.627	175.449	2.499	272.950
Reino Unido	34.215	20.444	13.771	46.592	62.564	-15.972
Suecia	766	5.045	-4.279	6.246	34.521	-28.275

\*Datos del año 1961.  
Fuente: OIT (1969: 121).

1961-1965 registró una media anual de 136 millones de pares, en 1970 casi triplicó esta cantidad y en 1990 la multiplicó por diez (FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS, 1983 y 2003). Los principales destinos para estas exportaciones fueron los países con mayor PIB *per capita*, principalmente los europeos, con Alemania y el Reino Unido inicialmente a la cabeza, y de manera aún más destacada los EEUU. Las importaciones de calzado “no hecho de goma” de este último país, que a mediados de la década de 1950 se situaban en torno a los 10 millones de pares anuales y sólo representaban un 2 por ciento del consumo, se elevaron hasta los 95 millones de pares y el 13 por ciento del consumo en 1965 y ya en 1969 superaron los 200 millones de pares y la cuarta parte del consumo total. La tendencia se acentuó en las décadas siguientes, de modo que en 1978 las importaciones representaban casi el 48 por ciento del consumo, en 1988 más del 80 por ciento y en 1998, con más de 1.200 millones de pares, el 93 por ciento (FOOTWEAR INDUSTRIES OF AMERICA, 1999).

El comercio internacional se vio facilitado por las mejoras en el transporte y la progresiva apertura exterior de muchas economías nacionales. Así, en EEUU, a través de las concesiones realizadas en las diferentes rondas del GATT y en los acuerdos bilaterales firmados con distintos países, las tarifas arancelarias que gravaban el calzado de importación experimentaron recortes sustanciales, que hicieron que a finales de los años 60 se hubiesen reducido a la mitad de las existentes antes de la segunda guerra mundial (US TARIFF COMISION, 1971). El progresivo desarme arancelario coincidió con una intensificación de la influencia de la moda en el consumo, especialmente en el calzado de mujer, que obligó a la industria a poner en el mercado una oferta más diversificada y a realizar constantes innovaciones en el diseño del producto. Ello redujo las posibilidades de obtener economías de escala en las empresas de mayor tamaño y de mejorar la productividad del trabajo mediante la automatización de las tareas. Como consecuencia, el calzado de los países del sur de Europa, donde los costes salariales eran bajos y existía una estructura productiva capaz de proporcionar el tipo de pro-



ducto que demandaban los mayores mercados consumidores, incrementó notablemente su competitividad internacional.

Fue la industria italiana la que mejor aprovechó las posibilidades del mercado. Las exportaciones de calzado de cuero de este país crecieron a una tasa media anual del 60 por ciento en la década de 1950 y del 20 por ciento en la de 1960. Ello hizo que Italia liderase la exportación mundial de calzado y se convirtiese en el principal suministrador exterior de este producto para los EEUU y los países de Europa occidental. El número de pares exportados en el año 1970 superó los 170 millones y la industria del calzado se situó entonces como la segunda actividad en Italia por el valor de sus exportaciones, sólo por detrás de la industria del automóvil (CAMAGNA, 1971). También las exportaciones de calzado de Francia disfrutaron de un rápido crecimiento en los años 50, pero perdieron impulso en la década siguiente y hacia 1970 se habían estabilizado en torno a los 30 millones de pares<sup>3</sup>. La exportación española, en cambio, no despegó hasta mediados de los años 60, pero creció a una tasa media anual cercana al 70 por ciento entre 1966 y 1971, situándose este último año en torno a los 60 millones de pares y convirtiendo al calzado en el principal producto de la industria del país por el valor de sus exportaciones, superando a la construcción naval y de material de transporte por carretera y muy por delante de la siderurgia<sup>4</sup>. A mediados de la década de 1970, Italia lideraba la exportación mundial de calzado de cuero, seguida a bastante distancia por España, y estos dos países junto a Francia proporcionaban casi la mitad del valor de las exportaciones mundiales de calzado de cuero y las dos terceras partes de las dirigidas a los países de la OCDE.

#### 4. La ventaja competitiva de los distritos industriales

La expansión exportadora de la industria del calzado, tanto en Italia como, más tarde, en España, fue protagonizada por los distritos industriales zapateros, especializados sectorialmente y descentralizados empresarialmente, que se habían configurado en las décadas anteriores. La industria italiana basó su crecimiento en las pequeñas empresas (Tabla 4) y acentuó su concentración en los distritos tradicionales. Éstos registraron un aumento del empleo en el sector muy superior al del conjunto del país (PANICCIA, 2002: 140). Sin embargo, progresivamente fue modificándose el peso relativo de los distintos distritos zapateros. En 1961 casi una tercera parte del empleo en la industria del calzado italiana seguía concentrada en la región de Lombardía, con Vigevano como principal distrito, con más de un millar de empresas zapateras y cerca de 400 empresas en industrias auxiliares, fabricando más de un tercio de la producción nacional de calzado. Sin embargo, por estas fechas ya había aumentado muy significativamente la participación en el empleo sectorial de la Toscana, el Veneto y Las Marcas (FRIGENI y TOUSIJN, 1976: 200; SEGRETO, 1989: 308) y esta tendencia se acentuó a partir de enton-

3 *Annuaire Statistiques de la France*, varios años.

4 *Información Comercial Española*, diciembre de 1976, pp. 100-101.

**Tabla 4. Tamaño medio de las empresas de la industria del calzado italiana, 1951-1991  
(número de empleados por empresa)**

Año	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 99	100 y más	Número total de empresas	Núm. medio de empleados por empresa
1951	54,8	34,7	6,3	4,2	2.142	21,5
1961	63,3	29,1	5,0	2,6	5.784	18,0
1971	59,5	32,9	4,8	2,8	7.882	17,5
1981	59,3	33,8	4,4	2,5	7.820	16,7
1991	72,1	25,6	1,5	0,7	15.890	9,3

Fuente: GAIBISSO (1992).

ces, de modo que tres décadas después los distritos situados en Las Marcas (entre las provincias de Macerata y Ascoli Piceno) y el Véneto (principalmente la Riviera del Brenta, pero también Montebelluna y Verona) se habían transformado en los principales centros productores, sumando en conjunto la mitad del valor de la producción italiana de calzado; Toscana, con su industria en torno a Florencia, Pisa y Pistoia, ocupaba el tercer lugar -con casi un 20 por ciento de la producción- y Lombardía había pasado a la cuarta posición, con poco más del 10 por ciento.

En España, el desarrollo del sector se localizó principalmente en la provincia de Alicante: en Elda-Petrel, Elche, Villena y el entorno de municipios zapateros vinculados a estos distritos, cuya aportación al conjunto de la producción española de calzado se incrementó hasta suponer más de la mitad del total a comienzos de los años 70<sup>5</sup>, cuando también proporcionaban un 60 por ciento de las exportaciones (BERNABÉ, 1976: 170). El protagonismo de estos distritos se fue acentuando todavía más en los años siguientes y actualmente la Comunidad Valenciana concentra más de las dos terceras partes de las empresas, el empleo, la producción y la exportación de la industria del calzado en España (INSTITUTO VALENCIANO DE LA EXPORTACIÓN, 2004).

La organización en distritos industriales, donde las empresas se beneficiaban de un variado conjunto de economías externas, de las mayores posibilidades de cooperación y del apoyo de las instituciones locales, fue decisiva para que la industria del calzado de Italia y España pudiese crecer en función del mercado exterior como lo hizo. Hay que tener en cuenta que en ambos países las condiciones en las que se encontraba la industria antes de su desarrollo exportador eran muy difíciles. En Italia, al terminar la segunda guerra mundial el sector tuvo que hacer frente al incremento de sus costes laborales, la escasez de materias primas, la restricción del crédito y, sobre todo, la baja demanda interna, agravada por la llegada masiva de calzado norteamericano a través del plan UNRRA. La situación mejoró a partir de 1948,

5 *Revista de la Piel*, abril de 1972, pp. 81-87.



gracias a la ligera recuperación del consumo nacional, pero el conjunto de empresas existente a comienzos de los años 50 no parecía en condiciones ni de introducirse en los mercados exteriores ni de conseguir un rápido aumento de la producción (FONTANA, 1998: 201-221). En el caso de España, fue el aislamiento y el atraso económico del país, junto con la política económica aplicada por el régimen de Franco, responsable en gran medida de las dos características anteriores, lo que hizo que la industria del calzado llegase a finales de la década de 1950 con una estructura productiva obsoleta, una productividad muy baja y un producto de escasa calidad y diseño anticuado (MIRANDA, 2001).

Las malas condiciones de partida se pudieron superar gracias a las características de la estructura productiva existente. Los distritos industriales hicieron posible que la producción creciese con rapidez por la capacidad de las pequeñas empresas para aumentar su oferta mediante la incorporación de maquinaria, la racionalización del trabajo, la ampliación del número de trabajadores y la mayor utilización del trabajo a domicilio femenino e infantil. Así, la industria de la Riviera del Brenta consiguió casi duplicar su producción en la década de 1960 manteniendo prácticamente sin cambios el número de empresas de fabricación de calzado y de empleados en el sector registrados en los censos industriales (FONTANA, 1998), y en la provincia de Alicante, mientras el número de empresas de calzado de cuero sólo se incrementó en un 20 por ciento entre 1957 y 1967, la producción de este conjunto de empresas se multiplicó por tres (COMISIÓN NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL, 1959: 7; PONCE y MARTÍNEZ, 2003a: 286). Además, la extensa red de servicios e industrias auxiliares existente en los distritos, junto con la división del proceso productivo en fases y la posibilidad de arrendar la maquinaria, contribuyeron a rebajar las barreras de entrada para las nuevas empresas en el sector.

La creación de nuevas empresas también se vio facilitada en los distritos industriales por el sistema de valores predominante en estas localidades, que fomentaba la iniciativa empresarial, y por la acumulación de conocimiento específico sobre la industria que se daba en unas economías muy especializadas y con pocas alternativas a la actividad principal. Una encuesta efectuada en 1974 sobre una muestra de 147 empresas de calzado en Italia, puso de manifiesto que un 90 por ciento de los empresarios habían nacido en la misma provincia donde estaba ubicada la empresa, que el 77 por ciento había desarrollado toda su vida profesional en el sector del calzado y que el 30 por ciento había sido operario antes que empresario en el sector (FRIGENI y TOUSIJN, 1976). Por otro lado, el hecho de que una gran parte de la población conviviese continuamente con el trabajo industrial actuaba también como un sistema espontáneo de formación de mano de obra, sin coste para las empresas, que permitía contar con una reserva de trabajadores inmediatamente disponible en los períodos de expansión de la actividad (SAN MIGUEL, 2000).

No menos importante fue cómo la densa red de enlaces económicos característica de los distritos contribuyó a la modernización del proceso productivo, la introducción en nuevos mercados y la adaptación a la demanda externa. En primer lugar, la propia capacidad productiva de estas áreas, junto a las diversas iniciativas que pusieron en práctica sus instituciones

con este fin, atraieron a los grandes importadores de calzado europeos y, sobre todo, norteamericanos, estableciendo una relación muy valiosa con los mercados exteriores. Esa relación también se consiguió a través de los empresarios y agentes comerciales de los distritos, que fueron los que en mayor medida concurren a las ferias extranjeras. Debido a los múltiples vínculos de subcontratación entre las empresas y los estrechos contactos personales entre los agentes económicos de los distritos, la información sobre las características de la demanda y el funcionamiento de los mercados exteriores conseguida por algunas empresas, a través de estas y otras vías, fluyó rápidamente por el conjunto del sistema.

En segundo lugar, la intensa acumulación de conocimientos técnicos específicos y la convivencia de las empresas de calzado con las suministradoras de *inputs* convirtió a los distritos zapateros en medios especialmente propicios para la constante generación de pequeñas innovaciones incrementales, innovaciones cuya difusión en el interior de los distritos se veía asegurada por la proximidad, las continuas relaciones de mercado y la cooperación entre las empresas, y que influirían decisivamente en la competitividad de la producción. La capacidad de generar tecnología de los distritos alcanzó su manifestación más evidente en Vigevano, el principal distrito zapatero lombardo, que se fue convirtiendo en uno de los centros de referencia a nivel mundial de la industria de maquinaria para el sector (RABELLOTTI, 1997). La difusión de las innovaciones también se vio impulsada por la extraordinaria competencia que existía entre las empresas de calzado en el seno de los distritos, ya que la acumulación de numerosas empresas con un mismo tipo de producción obligaba a cada una de ellas a intentar mejorar continuamente su competitividad y, por lo tanto, a buscar una situación óptima tanto en el proceso productivo, para reducir costes, como en la adecuación del producto a la demanda de los consumidores.

Finalmente, los distritos también hicieron valer su eficiencia colectiva para introducirse en el mercado internacional mediante su carácter de medios especialmente propicios para la cooperación entre las empresas y el apoyo de las instituciones sociales y políticas a la industria. Así, en Italia, la expansión exportadora del calzado de la Riviera del Brenta se vio impulsada por la constitución en 1961 de la *Associazione Calzaturifici della Riviera del Brenta*, que apoyó la creación de un consorcio exportador (*Consorzio Maestri Calzaturieri del Brenta*) y que realizaría campañas de publicidad, informaría sobre las tendencias de moda, organizaría muestras colectivas en el extranjero y colaboraría en general con las empresas exportadoras (RABELLOTTI, 1998: 249; FONTANA, 1998: 245-255). En España, entre otros múltiples ejemplos, se pueden destacar la fundación en 1960 de la sociedad “Elda Exportadora. Cooperativa Industrial del Calzado”, que reunía a 126 empresas de la zona, para coordinar la comercialización, facilitar el acceso a los *inputs* intermedios y promover la innovación en el producto y el proceso productivo (BANCO DE CRÉDITO INDUSTRIAL, 1962: 40-43) y, con una finalidad similar, la creación en 1966 de la “Agrupación Sindical de Fabricantes de Calzado” del Valle del Vinalopó (VALERO, NAVARRO, MARTÍNEZ Y AMAT, 1992: 149-150). Por otra parte, la colaboración entre los empresarios y las instituciones públicas se plasmó en mecanismos de promoción exterior tan eficientes como las diversas ferias que se realizaron en los mismos distritos del



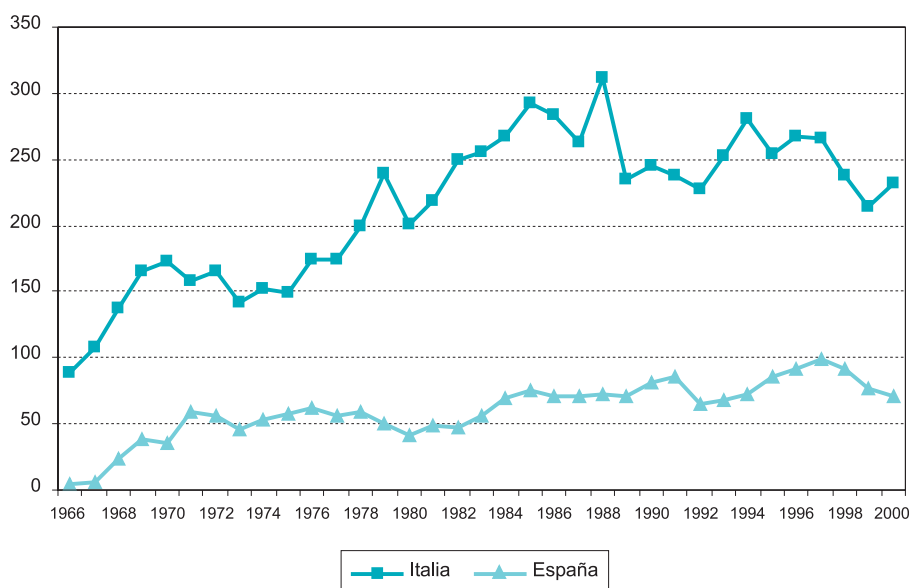
calzado. En España, la Feria del Calzado e Industrias Afines de Elda inició sus actividades en 1960 y no sólo sirvió como escaparate internacional de la producción local, sino que generó también un organismo para facilitar la presencia de las empresas del área en las ferias extranjeras (el Centro Promotor de Exportaciones, CEPEX) y otro, el Instituto Español de las Industrias del Calzado y Conexas (INESCOP), para impulsar la difusión de nuevas técnicas y la mejora de la calidad y el diseño (BERNABE, 1976). Estas iniciativas imitaban las actuaciones desarrolladas previamente en los principales distritos italianos del calzado, que habían creado ferias propias desde finales de la década de 1940, ferias que en los años 50 adquirieron un carácter internacional y generaron diversos mecanismos para favorecer la comercialización, la renovación técnica y la mejora de la calidad y el diseño en el sector: a la *Mostra della Calzadura* de Vigevano, reiniciada en 1948, se sumó ese mismo año la de Bolonia, en 1950 la de Civitanova y en 1955 la de Stra.

Los distritos industriales se mostraron igualmente como estructuras con una gran capacidad de adaptación ante la crisis económica de la década de 1970 y principios de la de 1980. Desde comienzos de los años 70, la industria del calzado de Italia y España tuvo que hacer frente al retroceso del consumo en sus principales mercados y a la elevación en algunos de ellos de barreras proteccionistas, tanto en forma de mayores tarifas arancelarias como de restricciones cuantitativas a la importación. Además, en esos años se acrecentó la competencia del calzado procedente de Extremo Oriente y de Latinoamérica, cuyo desarrollo se vio impulsado por el establecimiento en estas zonas de empresas norteamericanas, y se modificó el tipo de producto demandado por el mercado internacional, debido al aumento del consumo de calzado realizado con materiales distintos al cuero y de calzado deportivo. La competitividad del calzado de los países mediterráneos también se redujo por la fuerte elevación del precio de las materias primas importadas y de los salarios, y por la devaluación del dólar (MIRANDA, 2001). La gran flexibilidad productiva de los distritos facilitó la adaptación a los cambios en la demanda y a la competencia de los países industrializados, tanto mediante una mayor diferenciación del producto como reduciendo los costes a través de la ocultación fiscal y el empleo sumergido. Ambos tipos de estrategias coexistieron en la mayoría de los distritos, pero no tuvieron la misma influencia en todos los casos, ni su impacto conjunto fue el mismo en la industria italiana que en la española. En general, la industria española del calzado se inclinó más decididamente por el recurso transitorio a la economía sumergida, mientras que en la italiana se aprovecharon en mayor medida las posibilidades de los distritos para mejorar la calidad, la moda y la imagen de marca.

En los distritos zapateros del Valle del Vinalopó se intensificó la división vertical del proceso productivo, muchas empresas legales ocultaron parte de sus trabajadores y de su producción, y se multiplicó la presencia de los trabajadores a domicilio y de los pequeños talleres clandestinos. La llegó a afectar probablemente a más de la mitad de los trabajadores y a un tercio de la producción. Al mismo tiempo se paralizó la renovación tecnológica, como lo demuestra el hecho de que la inversión anual en maquinaria en la industria valenciana del calzado en el período 1973-1979 fuese la mitad de la realizada en 1968-1972, y que sólo alcanzase

el 10 por ciento de esta última en 1980 y 1981 (DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA, s.a.). En Italia, en cambio, especialmente en los distritos que tradicionalmente habían elaborado un producto de mayor calidad, como la Riviera del Brenta, también se redujo el tamaño de las empresas, pero éstas mejoraron su competitividad invirtiendo en innovaciones para aumentar la productividad, diversificando la producción y acentuando la calidad y la moda (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, 1992: 29-30). El resultado fue mucho más positivo para la industria italiana que para la española, no sólo por su diferente respuesta ante la crisis, sino también por la menor concentración de sus exportaciones en EEUU, lo que a su vez estaba muy vinculado a la pertenencia de Italia a la Comunidad Económica Europea. En 1982, las exportaciones italianas de calzado de cuero, medidas en pares, eran ya un 50 por ciento mayores que en 1972, mientras que en España todavía se mantenían por debajo del nivel de 1972 (Gráfico 1).

**Gráfico 1.**  
Exportaciones de calzado de cuero de Italia y España, 1966-2000 (millones de pares)



Fuente: FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (1983 y 2003).





Desde mediados de los años 80 y hasta finales del siglo XX, sin embargo, las exportaciones españolas volvieron a relanzarse, mientras que las italianas tendieron a disminuir. La recuperación de la industria en España se apoyó en una profunda reconversión de las estructuras productivas y comerciales. Disminuyó el recurso a la economía sumergida y la descentralización productiva se acompañó de una mayor atención a la calidad y la diferenciación del producto, que se reflejó en un crecimiento de los precios unitarios de la exportación en términos reales. También se avanzó en la renovación tecnológica y se consiguió una notable mejora de la productividad del trabajo en la segunda mitad de los años 80; así, de acuerdo con los datos de Eurostat, el valor añadido bruto por persona ocupada en la industria del calzado en 1990 en España era igual al de Italia, significativamente superior a la media de países de la Unión Europea y probablemente el doble del obtenido en otros países del sur de Europa, como Grecia y Portugal (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, 1992: 106-108; COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2001:46). Además, con la ayuda de la incorporación de España a la Comunidad Europea, se logró diversificar los mercados de exportación y compensar el retroceso en EEUU con un rápido crecimiento en los mercados de Alemania, Francia y Reino Unido.

Las exportaciones italianas alcanzaron su máximo histórico en 1985, con casi 300 millones de pares de calzado de cuero. Las españolas, en cambio, lo alcanzaron en 1997, con cerca de 100 millones. A partir de estos años, respectivamente, las exportaciones de ambos países han tendido a disminuir, aunque con oscilaciones provocadas por las diferentes coyunturas. El retroceso ha sido especialmente importante en 2003 y 2004, años en los que la evolución del tipo de cambio dólar-euro ha penalizado las exportaciones europeas y los principales mercados importadores de calzado han atravesado por dificultades económicas. Con independencia de los factores más coyunturales, lo que ha sucedido en los últimos años es que se ha acentuado la competencia internacional para el calzado italiano y español. Italia, ha sentido la creciente competencia española, y ambos países han sufrido también el desarrollo de la exportación de calzado en otros países del sur de Europa, especialmente en Portugal, y de Europa del este, como Rumania. Al mismo tiempo, el calzado de Extremo Oriente, principalmente de China, ha logrado una nueva expansión exportadora, desplazando al calzado europeo de los segmentos del mercado de menor precio.

Dada la diferencia en el coste de la mano de obra respecto a sus competidores menos desarrollados, tanto en Italia como en España la industria del calzado sólo puede hacer frente a esta competencia intensificando su ventaja en innovación tecnológica, calidad, diseño e imagen de marca, agilizando la distribución comercial e introduciéndose en nuevos mercados. La experiencia histórica demuestra que los distritos industriales resultan formas de organización industrial adecuadas para avanzar en esta línea y, por lo tanto, continúan siendo un elemento esencial para la ventaja competitiva del calzado italiano y español. Así parecen confirmarlo las múltiples iniciativas de cooperación empresarial y apoyo de las instituciones locales a la industria puestas en marcha en los distritos alicantinos del calzado en las dos últimas décadas, tanto para la promoción comercial como para la formación de trabajadores especializados, la moder-

nización de las instalaciones productivas, la creación de nuevas empresas y el control de la calidad (YBARRA, GINER y SANTA MARÍA, 2002; PONCE y MARTÍNEZ, 2003b).

No obstante, esta estrategia de diferenciación vertical del producto y rápida adecuación a la demanda se ha visto acompañada también de una creciente deslocalización del sector, intentando hacer frente a la competencia internacional con un desplazamiento de determinadas fases del proceso productivo a países con costes laborales más bajos. El recurso a la deslocalización se inició antes y ha sido mucho más amplio en la industria italiana que en la española. Desde finales de la década de 1970 algunas empresas italianas comenzaron a subcontratar la realización de las tareas más intensivas en mano de obra en Extremo Oriente, pero fue en la década de 1990 cuando los principales distritos zapateros del país adoptaron de manera generalizada esta práctica, trasladando una parte muy significativa del proceso de producción principalmente a países de Europa del Este, con Rumania a la cabeza (AMIGHINI y RABELLOTTI, 2003). En Montebelluna, por ejemplo, según la información facilitada desde el propio distrito, más del 40 por ciento de las empresas de calzado subcontrataron parte de su producción en otros países en el año 2000<sup>6</sup>. Por esas fechas, de acuerdo con los cálculos de la Confederación de la Industria del Calzado Europea, el conjunto del sector en la UE había deslocalizado ya a terceros países cerca de 17.000 puestos de trabajo. En los distritos valencianos del calzado este fenómeno se ha iniciado más tarde y todavía se encuentra en una fase incipiente, pero parece ir en aumento, con el apoyo incluso del gobierno autónomo regional y una especial vinculación al Norte de África (PONCE y MARTÍNEZ, 2003b: 49-50).

La deslocalización de las fases de menor valor añadido del proceso productivo sin duda es una estrategia eficaz a corto plazo para disminuir los costes de producción, pero también es un mecanismo que debilita las fuentes tradicionales de competitividad de los distritos industriales (las intensas relaciones de los diversos agentes económicos dentro del distrito) y que puede conducir a un completo desplazamiento de la industria del calzado hacia los países con menores salarios. Se ha de tener en cuenta, en este sentido, que los países donde se han establecido las fases del proceso productivo deslocalizadas han incrementado rápidamente el conjunto de su producción y sus exportaciones. El caso más evidente es el de Rumania, que entre 1999 y 2002 multiplicó por dos sus exportaciones de calzado a la UE, alcanzando el 10 por ciento del valor total de las importaciones europeas de este producto.

Además, el riesgo de ir vaciando de contenido a los distritos del calzado de la Europa mediterránea también se plantea desde el lado contrario, el de las fases de mayor valor añadido de la industria. Como la globalización de los mercados permite obtener importantes economías de escala y alcance en la publicidad, la imagen de marca y la distribución, se han ido configurando una serie de compañías líderes en la gama media y alta de la moda que están alcanzado un creciente control sobre el diseño y la comercialización de lo que se produce en

---

6 Véase <http://www.museoscarpone.it/osem.HTM>.



los distritos. Las compañías más importantes con este carácter, principalmente en Italia, no pertenecen a los distritos, sino que simplemente aprovechan la capacidad de estos para realizar un producto diferenciado y de calidad. Por ello, si las tareas intangibles de alto valor añadido salen fuera de los distritos, éstos pueden desnaturalizarse, perder un componente esencial de su ventaja competitiva y quedar en una posición muy débil y peligrosa, ya que en el momento que estas compañías encuentren en cualquier otra parte del mundo una capacidad similar a menor coste, desplazarán hacia allí la producción (RABELLOTTI, 2003; AMIGHINI y RABELLOTTI, 2003).

En conclusión, aunque los distritos industriales del calzado de Italia y España, frutos de un largo proceso histórico, se han mostrado a lo largo del tiempo como formas eficientes de organización industrial, adecuadas para competir en el mercado internacional y con una gran capacidad de adaptación a las diferentes coyunturas, actualmente se encuentran expuestos a retos decisivos, vinculados a la globalización económica. De la estrategia que se adopte para hacer frente a la presión de la competencia global no sólo va a depender la situación de estos territorios en los próximos años, sino también probablemente la propia supervivencia del sector en la Europa mediterránea.

## Bibliografía

- AMERICAN STATE PAPERS (1885): *Reports from the consuls of the United States on the leather and shoe industries in their several districts*, vol. XVII, 59.
- AMIGHINI, A. y RABELLOTTI, R. (2003): *The effects of globalisation on industrial districts in Italy: Evidence from the footwear sector*, comunicación presentada en el 43<sup>rd</sup> European Congress of the Regional Science Association, Jyväskylä, University of Jyväskylä.
- BANCO DE CRÉDITO INDUSTRIAL (1962): *Informe de carácter general sobre la industria del calzado en España*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de Crédito Industrial.
- BERNABÉ, J. M. (1975): *Indústria i subdesenvolupament al País valencià. El calçat a la Vall del Vinalopó*, Mallorca, Moll.
- BERNABÉ, J. M. (1976): *La Industria del Calzado en el Valle del Vinalopó*, Valencia, Departamento de Geografía de la Universidad de Valencia.
- BLIM, M. L. (1989): "Prima e dopo lo sviluppo. Monte San Giusto dall'Unità as oggi", en ANSELMINI, S. (ed.), *L'industria calzaturiera marchigiana. Dalla manifattura alla fabbrica*, Fermo, Unione Industriali del Fermano, 203-246.

- BLIM, M. L. (1990): *Small-scale industrialization and its consequences*, New York, Praeger.
- BONDI, F. y MARIACHER, G. (1979) : *La calzatura della Riviera del Brenta. Storia & disegni*, Venecia, Cavallino.
- BURCH, H. A. (1929): *Boot and shoe industry and trade in Great Britain*, Washington, Government Printing Office.
- BUTMAN, A. B. (1907): *Report on leather and boots and shoes in European markets*, Washington, Government Printing Office.
- BUTMAN, A. B. (1912a): *Shoe and leather trade in the United Kingdom*, Washington, Government Printing Office.
- BUTMAN, A. B. (1912b): *Shoe and leather trade in Germany*, Washington, Government Printing Office.
- BUTMAN, A. B. (1913a): *Shoe and leather trade in Belgium, Spain and Egypt*, Washington, Government Printing Office.
- BUTMAN, A. B. (1913b): *Shoe and leather trade in Italy and Austria-Hungary*, Washington, Government Printing Office.
- CAMAGNA, E. (1971): "The Italian shoe industry", *Review of the Economic Conditions in Italy*, vol. 25, n.º. 6, pp. 460-473.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (1991): *La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: las exportaciones de calzado de Brasil*, Naciones Unidas.
- COMISIÓN NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL (1959): *Productividad de la industria española del calzado*, Madrid, CNPI.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2001): *Report on the promotion of competitiveness and employment in the European footwear industry*, Commission Staff Working Document, Brussels.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA (s.a.): *Sector del calzado. Libre blanc sobre la repercussió a la Comunitat Valenciana de l'adhesió d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea*, Valencia, Generalitat Valenciana.



- FONTANA, G. L. (ed.) (1998) : *100 anni di industria calzaturiera nella Riviera del Brenta*, Venecia, ACRIB.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (1980): *World statistical compendium for raw hides and skins, leather and leather footwear 1961-1979*, Roma, FAO.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (1983): *World statistical compendium for raw hides and skins, leather and leather footwear 1961-1982*, Roma, FAO.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (2003): *World statistical compendium for raw hides and skins, leather and leather footwear 1984-2002*, Roma, FAO.
- FOOTWEAR INDUSTRIES OF AMERICA (1999): *ShoeStats 1999*, Washington, FIA.
- FRIGENI, R. and TOUSIJN, W. (1976): *L'industria delle calzature in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- GAIBISSO, A. M. (ed.) (1992): *Struttura e competitività del settore calzaturiero in Italia*, Milano, Franco Angeli.
- HEAD, P. (1968): "Boots and shoes", en ALDCROFT, D. H. (ed.), *The development of British industry and foreign competition, 1875-1914. Studies in industrial enterprise*, London, George Allen & Unwin.
- HERTZ, N. (1924): *Shoes, leather, and hides in Great Britain*, Washington, Government Printing Office.
- HOLT, E. G. (1938): *The boot and shoe industry of the United States*, Washington, Government Printing Office.
- HOOVER, E. M. (1937): *Location theory and the shoe and leather industries*, Cambridge, MA., Harvard University Press.
- HUNTER, A. L. (1946): *Boot and shoe industry statistics*, Washington, Department of Commerce.
- INSTITUTO VALENCIANO DE LA EXPORTACIÓN (2004): *Sector calzado de la Comunidad Valenciana*, Valencia, Generalitat Valenciana.

- MADDISON, A. (1997): *La economía mundial 1820-1992. Análisis y estadísticas*, París, OCDE.
- MANERA, C. (dir.) (2003): *Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000)*, Palma de Mallorca, LLeonard Muntaner.
- MINISTERIO DE HACIENDA (1900): *Memorias sobre la industria fabril redactadas por los ingenieros al servicio de la investigación de la Hacienda Pública*, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- MIRANDA, J. A. (1991): *Hacia un modelo industrial. Elche, 1850-1930*, Alicante, Instituto de Cultura Juan Gil-Albert.
- MIRANDA, J. A. (1993): “De la tradición artesana a la especialización industrial. El calzado valenciano, 1850-1930”, *Historia Industrial*, 4, pp. 11-36.
- MIRANDA, J. A. (1998): *La industria del calzado en España (1860-1959). La formación de una industria moderna y los efectos del intervencionismo estatal*, Alicante, Generalitat Valenciana e Instituto de Cultura “Juan Gil-Albert”.
- MIRANDA, J. A. (1999): “Crecimiento y especialización territorial en la industria española del calzado, 1860-1935”, en CARRERAS, A.; PASCUAL, P., REHER, D. y SUDRIÀ, C. (eds.): *La industrialización y el desarrollo económico de España*, Barcelona, Universitat de Barcelona, pp. 1330-1343.
- MIRANDA, J. A. (2001): “En busca del tiempo perdido: la conquista del mercado exterior y el desarrollo de la industria del calzado en España en la segunda mitad del siglo XX”, *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 39-77.
- MIRANDA (2004a): “American machinery and European footwear: technology transfer and international trade, 1860-1939”, *Business History*, vol. 46, n°. 2, pp. 195-218.
- MIRANDA (2004b): “Dependencia tecnológica y crecimiento industrial en España. El desarrollo de la industria del calzado en el primer tercio del siglo XX”, en *Josep Fontana. Història i projecte social. Reconeixement a una trajectòria*, Barcelona, Crítica, pp. 1203-1217.
- NADAL, J. (1994): “La transición del zapato manual al zapato mecánico en España”, en NADAL, J. y CATALAN, J. (eds), *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*, Madrid, Alianza, pp. 321-339.
- ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (1969): *Examen général des problèmes sociaux dans l'industrie du cuir et de la chaussure*, Genève, Bureau International du Travail.



- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1992): *Situación reciente en la industria del cuero y del calzado*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2000): *Prácticas laborales de las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido*, Ginebra, OIT.
- PANICCIA, I. (2002): *Industrial districts. Evolution and competitiveness in Italian firms*, Cheltenham, Edward Elgar.
- PONCE, G. y MARTÍNEZ, A. (2003a): *La industria del calzado en el Alto Vinalopó (1850-1977)*, Alicante, Universidad de Alicante.
- PONCE, G. y MARTÍNEZ, A. (2003b): "Factores de impulso en la configuración de un territorio innovador: la contribución del entorno al sistema productivo del calzado alicantino", *Investigaciones Geográficas*, 32, pp. 39-63.
- RABELLOTTI, R. (1997): *External economies and cooperation in industrial districts. A comparison of Italy and Mexico*, London, MacMillan.
- RABELLOTTI, R. (1998): "Collective effects in Italian and Mexican footwear industrial clusters", *Small Business Economics*, 10, pp. 243-262.
- RABELLOTTI, R. (2003): "How globalisation affects Italian industrial districts: the case of Brenta", comunicación presentada en el Regional Science Association International Conference, Pisa.
- SABBATUCCI, P. (1989): "La formazione del distretto calzaturiero fermano-maceratese", in ANSELMi, S. (ed.): *L'industria calzaturiera marchigiana. Dalla manifattura alla fabbrica*, Fermo, Unione Industriali del Fermano, pp. 167-202.
- SABBATUCCI, P. (1998): "Due distretti calzaturieri a confronto: Vigevano e i paesi del Fermano dalla metà dell'Ottocento agli anni del boom economico", *Proposte e Ricerche*, 40, pp. 93-118.
- SAN MIGUEL, B. (2000): *Elche: La fábrica dispersa*, Alicante, Instituto de Cultura "Juan Gil-Albert".
- SEGRETO, L. (1989): "L'industria calzaturiera in Italia. La lunga rincorsa marchigiana, 1914-1960", en ANSELMi, S. (ed.), *L'industria calzaturiera marchigiana. Dalla manifattura alla fabbrica*, Fermo, Unione Industriali del Fermano, pp. 247-324.

- SCHNITZER, J. G. (1937): *Leather footwear. World production and international trade*, Washington, Government Printing Office.
- SZENBERG, M.; LOMBARDI, J. W. y LEE, E. Y. (1977): *Welfare effects of trade restrictions. A case study of the U.S. footwear industry*, New York, Academic Press.
- THOMSON, R. (1989): *The path to mechanized shoe production in the United States*, Chapel Hill y London, The University of North Carolina Press.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1927): *Foreign markets for footwear from reports submitted by oversea representatives of the Departments of Commerce and State*, Washington, Department of Commerce.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1946): *Boot and shoe industry statistics*, Washington, Department of Commerce.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1966): *Opportunities for increasing markets and employment in the shoe industry (nonrubber)*, Washington, Government Printing Office.
- US TARIFF COMMISSION (1971): *Nonrubber Footwear. Report to the President on Investigation N°. TEA-I-18 Under Section 301(b)(1) of the Trade Expansion Act of 1962*, Washington.
- VALERO, J. R.; NAVARRO, A.; MARTÍNEZ, F. y AMAT, J. M. (1992): *Elda, 1832-1980: industria del calzado y transformación social*, Alicante, Instituto de Cultura Juan Gil-Albert.
- YBARRA, J. A.; GINER, J. M. y SANTA MARÍA, M. J. (2002): *El calzado en España: del sector al territorio*, Alicante, Universidad de Alicante.





## LA VITIVINICULTURA EN EL SIGLO XX: UNA PERSPECTIVA DESDE EL MEDITERRÁNEO

Juan Pan - Montojo <sup>1</sup>

La vid constituía, junto con el trigo panificable y el olivar, uno de los principales cultivos de las regiones de clima mediterráneo en Europa a mediados del siglo XIX. La construcción de un mercado internacional de productos agrarios en la segunda mitad de esa centuria no hizo disminuir la importancia de la vitivinicultura, sino que por el contrario contribuyó a aumentar su peso en las economías de la región.

En unas sociedades cada vez más comercializadas e intercomunicadas, la especialización vinícola presentaba grandes ventajas. La adaptación de la vid a suelos pobres y áridos y su resistencia a la sequía, así como la relativa intensidad de la viticultura en mano de obra, hicieron de la colonización vitícola del monte, o de la sustitución del cereal por la viña, fórmulas de gran atractivo para los cultivadores de muchas comarcas mediterráneas. El cultivo de la vid permitió elevar las producciones y los ingresos de muchas regiones litorales, en un medio agroecológico como el mediterráneo en el que no tenían por entonces cabida la mayoría de las innovaciones técnicas de las agriculturas atlánticas. Además, la experiencia acumulada desde la década de 1820 parecía apuntar a que existía un amplio margen de crecimiento para el consumo de vino tanto en los países productores, por la creación de nuevos consumidores, como en los no productores, por la elevación del consumo *per capita*.

La irrupción de la filoxera en Europa en la década de 1870 transformó radicalmente el panorama en muchos sentidos. Primero hizo crecer el precio y el volumen de vino comercializado en las áreas no afectadas, con lo que produjo una rápida expansión de la superficie cultivada; un proceso favorecido por el hecho de que la época de bonanza vinícola coincidiera con casi dos décadas de estancamiento o caída de los precios de otros productos agrarios mediterráneos, las transcurridas entre 1875 y 1895. El plantío de nuevas viñas, la difusión de la plaga filoxérica (y la consecuente destrucción del viñedo), la replantación de la vid y las políticas comerciales de los diferentes países produjeron un período de elevada inestabilidad en los precios del vino en las décadas de 1890 y 1900, que desembocó finalmente tras la Gran Guerra en una situación de sobreproducción más o menos generalizada.

La inestabilidad sectorial estuvo acompañada de cambios profundos en el sector. Las vides post-filoxéricas exigieron nuevas formas de cultivo, que a su vez trajeron consigo unas estructuras de costes distintas para la viticultura y favorecieron importantes innovaciones cultu-

<sup>1</sup> Universidad Autónoma de Madrid.

rales. Además, en el contexto de las sucesivas crisis vitivinícolas de las tres primeras décadas de siglo, la “regulación pública” y la “industrialización” de la vinificación experimentaron un salto cuantitativo sin precedentes, transformando los rasgos básicos del sector.

Esta suma de elementos alumbraron hacia la década de 1930 una vitivinicultura más abierta al cambio técnico, con una mayor separación del cultivo y de la vinificación y menos concentrada espacialmente en la Europa mediterránea. Pero no se cerró así la historia de las grandes transformaciones contemporáneas del sector. Entre finales de los años 50 y comienzos de los 60, se inició una rápida mutación de la demanda de vino, una auténtica revolución en el consumo, favorecida por los cambios en los canales distributivos internacionales, que determinó el inicio de una nueva fase de cambios.

En este artículo vamos a tratar de dar una visión de conjunto de la evolución de la vitivinicultura postfiloxérica a lo largo del siglo XX. Una vitivinicultura que no es a la altura del 2004 un sector exclusivamente mediterráneo pero que sigue teniendo su centro los países ribereños del mar Mediterráneo y continúa revistiendo una importancia estratégica para sus agriculturas.

## 1. La nueva viticultura surgida de la filoxera

La experimentación con vides traídas del ultramar, con la que se había introducido el oídio desde el continente americano en la década de 1850, continuó a lo largo de la década de 1860. Precisamente la búsqueda de vides resistentes al oídio –una criptógama que arruinaba los racimos– constituyó uno de los motivos básicos de los ensayos con nuevos vidueños. Los sarmientos y barbados importados desde América dieron lugar a lo largo de la década de 1860 a la extensión de una nueva enfermedad de las viñas: la filoxera<sup>2</sup>. A diferencia del oídio, la filoxera –un insecto hemíptero– ocasionaba la muerte de las vides en aproximadamente tres años desde su aparición en una viña y tenía una elevada capacidad de extenderse en el espacio, puesto que dentro de su complejo ciclo reproductivo incluía, al menos la subespecie más frecuente, una forma alada. Pese a las medidas de aislamiento adoptadas en los diferentes países, la filoxera pasó rápidamente de unas comarcas productoras a otras, bien junto con vides importadas por viveristas y viticultores bien de forma natural, hasta afectar a prácticamente todas las áreas productivas del mundo a la altura de la primera década del siglo XX<sup>3</sup>.

2 Sobre la filoxera hay dos obras de conjunto de gran interés: las de ORDISH (1987) y la de POUGET (1990). Una y otra dedican especial atención a Francia, por lo que puede ser completadas para España con las páginas que a esta cuestión se dedican en PAN-MONTOJO (1994), en la que a su vez se remite a una amplia bibliografía más específica.

3 Con algunas excepciones como los viñedos relativamente aislados o plantados en suelos arenosos de Australia, Nueva Zelanda, Ruisa, la Península Ibérica y California, y la totalidad de los de Creta, Chipre, Rodas o Chile: véase ORDISH (1987).



Frente a la filoxera se ensayaron diferentes métodos de lucha, pero el único que se acabó demostrando económicamente viable fue el injerto de las variedades vitícolas europeas sobre cepas americanas, inmunes al insecto. La reconstitución del viñedo sobre patrones o pies americanos, o híbridos de estos y de *vitis vinifera*, la “solución” a la extensión de la plaga, trajo consigo importantes cambios en el cultivo, la geografía y la estructura del viñedo, cambios a partir de los cuales se configuró la viticultura del siglo XX.

La filoxera obligó a replantar las viñas de las zonas afectadas. La nueva plantación sólo podía llevarse a cabo una vez extraídas las raíces mediante trabajos de cava o arado muy profundos. Tras esta labor, la reconstitución del viñedo con patrones americanos ofrecía dos posibilidades: la adquisición de pies, su plantío y posterior injerto con variedades europeas, o la compra de patrones ya injertados. Ésta última costaba más y además entrañaba el riesgo de que los pies no arraigaran; el injerto directo exigía una labor de cierta dificultad y escasa tradición en la mayoría de las comarcas vitícolas mediterráneas y también podía fracasar por no producirse una soldadura adecuada. Por todo ello, la replantación era costosa y, adicionalmente, de incierto resultado, pues el grado de conocimiento sobre los tipos de portainjertos más adecuados para cada medio agroecológico era bajo y por lo tanto las posibilidades de fracaso elevadas. Las decisiones de replantar estuvieron por ello muy condicionadas por la disponibilidad de capital en cada zona, aunque también por las cotizaciones del vino, que determinaban los plazos de recuperación de las inversiones. Como la plaga se extendió de forma irregular a lo largo del inestable período 1870-1920, los viticultores reaccionaron de forma muy diversa. En algunas regiones se replantó con extremada rapidez –con el objetivo de participar en un mercado vinícola alcista– mientras que en otras, afectadas en períodos de atonía de la demanda, la replantación fue mucho más lenta y limitada. Tampoco fue igual el alcance de la reconstitución de las viñas en las comarcas en las que existían abundantes recursos naturales, materiales y humanos vinculados al sector, activos específicos de difícil o imposible reconversión, y en aquéllas en las que las tierras tenían otros usos, la dedicación vitícola era reciente y no existían bodegas ni redes comerciales consolidadas.

La reconversión de la viticultura supuso, como toda crisis global, grandes pérdidas pero también abrió oportunidades. Permitió modificar los marcos de plantación y seleccionar las variedades. Obligó además a adaptarse a una nueva estructura de costes: no sólo los derivados del plantío y la reposición de marras, sino también los asociados a las nuevas labores y a los nuevos insumos exigidos por unas vides que tenían a menudo necesidades distintas en lo relativo a fertilización o a la prevención de plagas. Los viticultores respondieron a las nuevas circunstancias intensificando el cultivo (empleando en mayor o menor medida recursos ajenos a las explotaciones como los abonos químicos, los pesticidas, nuevos aperos de cultivo...), tanto para adaptarse a las características de las vides, como para tratar de compensar con mayores rendimientos los gastos de replantación. No obstante, donde las viñas eran más resistentes a la filoxera o a las fitopatologías más frecuentes en los pies americanos, se mantuvo e incluso se amplió el cultivo extensivo de bajos costes y bajos rendimientos. De una forma u otra, la gran mayoría de los viticultores tuvieron que repensar su actividad y adoptar cambios

técnicos, de modo que la reconstitución del viñedo trajo consigo una auténtica renovación tecnológica<sup>4</sup>. Un proceso en el que tuvo gran importancia la intervención del Estado a través de sus servicios técnicos, aunque su presencia no excluyó las de los comisionistas de la industria química ni la de los viveristas particulares<sup>5</sup>.

La lucha contra la extensión de la plaga, primero, y los problemas ocasionados por la replantación del viñedo, después, condujeron al desarrollo de normativa y servicios anti-plagas, viveros, estaciones vitícolas, escuelas de viticultura y cátedras ambulantes en los estados mediterráneos. Desde estas instancias técnicas oficiales se ensayaron y difundieron nuevos recursos y técnicas y se guiaron las decisiones de los viticultores. Estos a menudo se agruparon en sindicatos (por iniciativa propia en respuesta a la crisis ocasionada por la filoxera, o bajo el impulso de las instancias oficiales), que actuaron como intermediarios entre los servicios agronómicos y los cultivadores de las viñas. Surgieron así unas instituciones que se transformaron en canales permanentes de difusión tecnológica en la viticultura postfiloxérica. La experiencia de una viticultura más dependiente de recursos y conocimientos nuevos y ajenos a las tradiciones locales, además de canalizados por compañías privadas y por organismos públicos, creó una actitud más abierta a la innovación. Esas actitudes y esos canales hicieron posible un flujo constante de cambios técnicos en la viticultura del siglo XX, acelerado en sus últimas décadas tanto por los cambios en los costes (especialmente en los laborales) y la nueva oferta tecnológica, como por las modificaciones en la uva demandada por la industria vinícola. No obstante, el grado de mecanización de la vid fue y sigue siendo globalmente inferior al de otros cultivos.

Tabla 1. Rendimientos del viñedo (hls./ha)

	Mundo		Francia	España
1903-07	16,6	1870-79	20,8	* 16,3
1924-28	23,3	1900-09	34,3	13,1
1947-52	20,7	1920-29	39,3	23,3
1952-56	23,5			
1962-66	27,2	1956-60	38,4	12,4
1971-75	31,4	1966-70	49,1	16,3
1981-85	34,0	1976-80	54,7	31,1
1991-85	33,5	1986-90	59,7	36,5
2000-02	34,0			

(\*) 1889-91.

Fuente: Mundo: IIA/FAO; Francia y España: Bulletin de l'OIV y PAN-MONTOJO (1994).

4 Respecto a los cambios vitícolas en Francia, véase LOUBÈRE (1990), cap. II. Respecto a España: PAN-MONTOJO (1994), cap. VI.

5 La acción del Estado en Francia en WARNER (1980), en España en PAN-MONTOJO (1994) y en los capítulos de PAN-MONTOJO, LANA, OESTREICHER y SAUMELL de CARMONA *et al.* (2001), pp. 267-348, y en el Tiro del Sur y el Trentino, entonces integrados en Austria, en LEONARDI (1991).



El viñedo postfiloxérico aumentó de forma clara sus rendimientos por hectárea como consecuencia de ese nuevo maridaje entre viticultura y cambio técnico. La Tabla 1 refleja de forma aproximada la cronología del proceso<sup>6</sup>: se puede constatar una progresión más o menos continuada de los rendimientos en todo el mundo desde comienzos hasta finales del siglo XX. Una progresión que oculta sin embargo trayectorias muy diferentes. En Francia existen dos grandes saltos dentro de la tendencia general de crecimiento: los años inmediatamente posteriores a la filoxera y a la reconstitución del viñedo y los del período 1956-70. En España, por el contrario, el avance del cultivo de la vid en las regiones de producción extensiva (y su contracción en las zonas en las que se intensificó el cultivo) supuso que prácticamente no hubiera incremento en los rendimientos medios tras la filoxera y que el aumento se iniciara, y de forma muy limitada, tras la década de 1960. A la hora de analizar estos datos, hay que recordar empero que en viticultura, en mayor medida que en otros cultivos, las fórmulas que elevan los rendimientos no son neutrales desde el punto de vista de los rasgos del fruto y que las distintas variedades de vid presentan productividades muy diferentes. Por ambas razones no cabe equiparar sin más mayores rendimientos y viticultura técnicamente más avanzada.

La catástrofe filoxérica supuso mutaciones institucionales y tecnológicas y, con ellas, una trayectoria de rendimientos crecientes de la viticultura. Pero tuvo efectos mucho más amplios. La ruina de las viñas hizo que los precios de las tierras aptas para el viñedo cayeran. En algunas regiones vitícolas europeas como el Mediodía francés, Jerez, el Alto Douro o Tokay en Hungría se produjo un proceso de concentración de la tierra y la aparición de medianas o grandes explotaciones vitícolas<sup>7</sup>. En otras, la replantación se hizo mediante contratos que implicaban la cesión de parte del suelo o ayudas públicas a los pequeños viticultores, con lo que creció el número de éstos. No hubo en suma una evolución uniforme, pero en la práctica totalidad de los viñedos postfiloxéricos, dominado como los pre-filoxéricos por la pequeña y la mediana explotación, se consolidaron y ampliaron los núcleos preexistentes de grande fincas.

La filoxera trajo consigo el éxodo de muchos pequeños viticultores y, cuando ese flujo resultó suficientemente intenso, un encarecimiento de la mano de obra que obligó también a los medianos propietarios a abandonar el cultivo de la vid: las montañas malagueñas, el Priorat catalán o muchos valles del Mezzogiorno italiano fueron testigos de un proceso de despoblación rápido, unido al fin de una larga tradición vitivinícola. La filoxera acabó también con muchas viñas marginales; marginales por las condiciones medioambientales, por su inclusión subordinada dentro de complejos de policultivo o por su deficiente accesibilidad. A todo ello hay que sumar que los mejores terrenos para la vid postfiloxérica no eran necesariamente iguales a los que habían sido más productivos para las variedades europeas cultivadas sobre su propio pie: en Burdeos las tierras secas y muy calcáreas fueron a menudo abandonadas, mientras que las tierras arcillosas y arenosas pasaron a ser cultivadas<sup>8</sup>.

6 Los rendimientos por hectáreas mundiales son el resultado de dividir la producción de vino por las hectáreas totales de viñedo (incluido el destinado a uva de mesa y pasas), única forma de hacer posible la comparación entre comienzos de siglo y la actualidad.

7 UNWIN (2001), p. 391.

8 ROUDIÉ (1988), p. 185.

El resultado global fue una redefinición de la geografía de la vid en Europa y, globalmente, un estancamiento de la superficie vitícola del continente. Paralelamente el cultivo de la vid se extendió en las regiones templadas ultramarinas: en Argelia, en Túnez, en Chile, en Argentina, en Sudáfrica, en Australia o en California crecieron rápidamente las viñas entre la década de 1880 y la Gran Guerra, una tendencia que persistió en los años posteriores. Si en 1865-74 Francia, Italia, España y Portugal reunían el 86,5% de la producción mundial, en 1910-14, ya sólo suponían el 75,5% y en 1934-38 el 65,7%, manteniéndose estas cuatro grandes potencias vitícolas en el intervalo 60-65 % hasta comienzos de la década de 1970, cuando pasaron a producir menos del 50% del vino mundial<sup>9</sup>. En definitiva, la viticultura europea perdió posiciones tras la filoxera dentro de la vitivinicultura mundial, una tendencia que no obró sin embargo, al menos a corto plazo, en contra del espacio propiamente dicho mediterráneo: en Francia aumentó la importancia del Languedoc y la Provenza, en Italia creció la superficie cultivada en un casi un 25% entre 1880 y 1930 y en Argelia, Túnez y Marruecos se desarrolló un nuevo viñedo.

## 2. La “industrialización” de la vinificación

En el segundo tercio del siglo XIX, antes de que se iniciara la filoxera, se conformaron algunos de los rasgos básicos de los mercados vinícolas contemporáneos. Por una parte, se asistió a un abaratamiento sustancial de la elaboración de alcoholes merced a su industrialización, abaratamiento que junto con el desarrollo y diversificación de los colorantes y aromas químicos permitía las manipulaciones masivas del vino y en definitiva su deslocalización: se multiplicaron productos tales como los jereces de Hamburgo, los oportos y Málaga de Tarragona, los vinos a la carta de Sète... Además la reducción de los costes de elaboración de bebidas destiladas limitó el interés de los consumidores por el vino en tanto que bebida alcohólica, pues redujo el precio del grado de alcohol en otras bebidas. Paralelamente, las transformaciones de la vinificación —en su mayoría desarrolladas empíricamente en los cien años anteriores— y la consolidación del sistema de *châteaux* en la región de Burdeos, el tendido ferroviario y el aumento del número de consumidores de alto poder adquisitivo dieron forma a nuevos mercados para los vinos “naturales” en Francia (desde donde la moda del *claret* se extendió al Reino Unido): unos mercados en los que una numerosa literatura especializada fue fijando los estándares de calidad<sup>10</sup>. Estas dos oleadas de cambios, en la concepción de los vinos naturales y en la producción de alcohol, tuvieron como resultado una creciente diferenciación del vino y de sus precios. Los caldos singulares y de oferta limitada, por su procedencia geográfica, por las condiciones meteorológicas del año de producción y por su período y forma de envejecimiento, pasaron a encabezar las tablas de prestigio, mientras que los de alto contenido alcohó-

9 La primera cifra está tomada de MORILLA (1995), p. 203. Las restantes de las estadísticas del IIA-FAO y de la OIV.

10 Un hito en este sentido fue la clasificación de los grandes vinos del Médoc en la exposición de París de 1855: ROUDIÉ (1988), pp. 137-152.



lico o de una fuerte presencia de azúcares que difuminaban sus rasgos específicos y favorecían la mezcla, vieron multiplicada su oferta potencial y perdieron su carácter de mercancía exclusiva. Desde luego no todos los vinos encabezados o chaptalizados bajaron en prestigio: el embotellado y las marcas permitieron en algunos casos diferenciarlos y que mantuvieran su posición en el difícil juego de distinción-imitación propio de los productos «superiores». Pero en general las tendencias de la demanda actuaron en beneficio de los vinos de bajo grado alcohólico natural y secos, que adoptaron los perfeccionados métodos de tratamiento desarrollados en el Médoc<sup>11</sup>.

Las innovaciones en la elaboración e identificación del vino trajeron consigo la formación de mercados vinícolas diferenciados. Por una parte se configuró un mercado de vinos superiores, a su vez segmentado por tipos: el mercado de vinos “naturales” (cuyo modelo fueron durante mucho tiempo los vinos bordeleses), el mercado de vinos espumosos (con el champán como referencia) y el mercado de vinos generosos o licorosos (jerez, oporto, madeira, tokay, marsala...). Por otra parte, se mantuvo y creció un mercado de vinos de mesa o vinos comunes, que no era tampoco una mercancía de rasgos universales. No se trataba de dos ni de cuatro mercados inconexos. Desde el punto de vista de la demanda, todos los vinos son en diferentes grado sustitutivos entre sí: una sustituibilidad variable en el tiempo, en función de las modas, pero también distinta según las culturas alimentarias de los diferentes países consumidores. Desde el punto de vista de la oferta, hay que recordar que los vinos comunes pueden transformarse en vinos superiores mediante los correspondientes procesos de crianza o mezcla e incluso, en ocasiones, mediante meras campañas comerciales que los presenten como tales –lo que pasa por diferenciarlos a los ojos del público de los demás vinos comunes-, aunque normalmente dichas campañas sólo tienen éxito si van acompañadas de cambios en la producción que, al menos, garanticen una cierta homogeneidad del vino en el tiempo.

Por estas razones, el análisis de la economía vinícola presenta especiales dificultades. No hay ni ha habido nunca un producto homogéneo pero tampoco productos distintos y aislados. Se podría hablar de una gama continua de productos cuyo extremo superior se sitúa en el terreno de los productos culturales, sometidos a la lógica del consumo ostentoso y al ritmo vertiginoso de las modas, y cuyo otro extremo está constituido por vinos comunes, jóvenes e indiferenciables de otros de su especie para el consumidor. Una gradación que supuestamente refleja la calidad del producto pero que no se funda en rasgos objetivos del vino en sí, sino en las clasificaciones de los “expertos” y en las variables preferencias de los públicos consumidores por unos u otros tipos.

La definición de esos tipos de vino, y con ella la erección de barreras frente a la imitación de los más prestigiosos, fue el objeto de una legislación específica impulsada por Francia desde las dos primeras décadas del siglo XX: la normativa de las denominaciones de origen. La regulación de las denominaciones inicialmente desarrollada en Francia, Portugal y Hungría,

---

11 MORILLA (2001).

se orientaba a determinar las fronteras de las áreas productoras de los vinos con prestigio internacional. Esa legislación recibió el apoyo de mayoristas y exportadores que deseaban algún tipo de apoyo frente a la competencia de otras regiones en sus países y fuera de ellos. Pero la fórmula inicial fue poco eficaz. Las denominaciones tal y como fueron concebidas no constituían un obstáculo insuperable para todos los que deseaban aprovecharse del bien público «fama de un vino»: muchos productores de dentro de las regiones oficialmente autorizadas a usar las denominaciones elaboraban vinos de mala calidad o se coaligaron con los productores foráneos de imitaciones y falsificaciones. Contra ambos peligros, diferentes grupos de productores -en especial viticultores- y de funcionarios y políticos desarrollaron y propagaron en la segunda década del siglo XX un nuevo modelo de denominaciones: el «naturalista». Según esta perspectiva se consideraba el derecho a usar un nombre no como una mera protección de la veracidad de la procedencia geográfica, sino como un derecho exclusivo de quienes elaboraban vino en un espacio determinado (y normalmente con uvas y mosto del mismo espacio) de acuerdo con determinadas reglas ideales, calificadas como tradicionales, es decir, como las que habían dado origen al buen nombre de una indicación de procedencia y podían hacer posible su preservación.

Tras la crisis del 29, y en el contexto de una caída generalizada de las ventas de los vinos superiores, la práctica totalidad de los países productores introdujeron en su legislación la concepción naturalista de las denominaciones, a la vez que creaban instituciones públicas de garantía del uso de las denominaciones. Cabe recordar que la legislación desplegada en los años treinta no se limitaba a proteger los nombres que gozaban de reconocimiento general, completándola con la fijación de requisitos de calidad: tanto en los países pioneros (Francia, Portugal y Hungría) como en los recién llegados a esa institución, las denominaciones también fueron concebidas como instrumentos para crear vinos de calidad y promover nuevos nombres en el mercado. Por esa razón, por la existencia de oportunidades para el fraude a la normativa pública y por la no adopción del sistema en la mayoría de los nuevos países vitícolas (frente al mantenimiento de sus principios básicos en la normativa comunitaria de los vcpd), las denominaciones no han delimitado las fronteras de los vinos superiores, aunque sí hayan sido y sigan siendo importantes instrumentos de ordenación del mercado (y también de ordenación regional), de regulación pública de la vitivinicultura y de homogenización de los tipos de vino.

Si resulta imposible establecer un límite claro o permanente entre los vinos superiores y los vinos comunes, tampoco se puede hablar de una correspondencia entre ambos grupos polares y la organización de la viticultura: a lo largo de todo el *continuum* vinícola coexistieron durante el siglo XIX negocios integrados que combinaban la viticultura y la elaboración de vinos, con bodegas que compraban uva o mosto ajeno y con establecimientos que se limitaban a criar o a mezclar y “mejorar” vinos adquiridos a terceros. Ni la filoxera ni las crisis de sobreproducción que le siguieron modificaron esta alargada gama de modelos organizativos, aunque sí trajeron consigo cambios importantes en la vinificación.





La elevación de los precios del vino en los años 1870-1890 hizo posible la acumulación de fondos, que permitió aumentar las inversiones vitivinícolas desde dentro del sector, y atraer además cuantiosos capitales nuevos. Las crisis del primer siglo XX forzaron, por su parte, la reconversión de las bodegas. El resultado fue doble: la multiplicación de las grandes bodegas particulares, sobre la base de explotaciones vitícolas de dimensiones medias o grandes o de la compra de uva o mosto a terceros, y la génesis y expansión del cooperativismo<sup>12</sup>. Una y otra vía suponían la pérdida de importancia del pequeño cosechero y la concentración de la vinificación, que abría la posibilidad de emplear nuevas técnicas productivas, obtener ciertas economías de escala (si bien durante la primera mitad del siglo las economías de escala estrictamente productivas eran muy escasas y se concentraban en los vinos comunes) y desarrollar las economías de gama, además de acceder a posiciones más fuertes para la comercialización del producto o los productos finales. Y una y otra vía se reforzaban mutuamente, pues fue el desarrollo de grandes bodegas uno de los incentivos más claros para la agrupación de los viticultores en cooperativas, por más que en muchos países el cooperativismo sólo llegó a despegar bajo el impulso del Estado en las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial<sup>13</sup>. Aunque nada impedía que las cooperativas elaboraran vinos superiores, sí que existió una tendencia a su especialización en los vinos comunes: su mayor rigidez en la toma de decisiones (dada su organización democrática), su dependencia de la uva de sus socios y sus peculiaridades financieras condicionaron negativamente la adopción de estrategias orientadas a la penetración en los mercados de productos de lujo. Por el contrario las bodegas particulares cubrieron todos los tipos de vinos, aunque con un claro predominio numérico y económico de las que hacían del vino común el eje de su actividad.

La evolución de las formas de organización y de la gama de productos presentó a lo largo de los tres primeros cuartos del siglo XX algunas especificidades en las comarcas mediterráneas. De forma muy sintética podríamos decir que la Europa mediterránea producía todo tipo de vinos pero en buena medida, dado su pobreza relativa, consumía vinos comunes. Los grandes vinos –los de precio superior– habían sido definidos por y para mercados de países no productores (tal y como ocurría con los vinos generosos de mayor fama) o por y para centros urbanos situados en su mayoría fuera del espacio mediterráneo (París, las ciudades renanas y suizas, las poblaciones del valle del Po...), cuyo suministro había sido tradicionalmente efectuado por las comarcas vitícolas atlánticas (Burdeos, Borgoña, el Rin, la Champaña, el piedemonte alpino...). El desarrollo de vinos superiores mediterráneos se enfrentó por ello a un obstáculo mayor: el pequeño tamaño y el escaso poder adquisitivo de las clases medias urbanas en la región mediterránea impidieron o restringieron durante las siete primeras décadas del siglo el desarrollo de negocios vinícolas mediterráneos orientados en exclusiva a los vinos superiores, condición necesaria para poder desafiar a unos “grandes vinos” atlánticos ya consolidados en el mercado internacional. De ahí que hasta fechas muy recientes, hasta las dos

12 Una síntesis de la industrialización vinícola en España en PAN-MONTOJO (2003).

13 SIMPSON (1999) analiza las razones económicas que explican el auge de las cooperativas.

décadas finales del siglo XX, en las que ha tenido lugar —al compás del crecimiento económico de la Europa del Sur, de la revolución tecnológica de la vinificación y de la desagrarización del espacio rural mediterráneo— una transformación de la vitivinicultura tan profunda como la acaecida en las décadas finales del siglo XIX, la mayoría de los productores mediterráneos se vieran enfrentados a dos opciones: la producción de vinos comunes para el consumo interior (con una salida residual en el exterior, salvo en calidad de materia prima para la confección de otros vinos) y la producción de vinos generosos para la exportación (con un consumo local restringido). La primera solución colocaba a los vitivinicultores en un universo de elevada competencia y tendencia a la superproducción, del que sólo contadas casas y un número todavía menor de cooperativas podían escapar mediante la consolidación de marcas de prestigio. La segunda, la elaboración de generosos, les obligaba a enfrentarse a mercados complejos e inestables. En uno y otro caso, pero lógicamente más en el segundo dada su dependencia de la exportación, cada vez resultó más necesario en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial contar con vínculos permanentes con las empresas de comercialización y distribución de bebidas, a su vez sometidas a un rápido proceso de concentración<sup>14</sup>: una necesidad resuelta en unos casos mediante contratos de asociación (cuya negociación favorecía a las mayores bodegas y por tanto la integración horizontal) y en otros mediante la adquisición de las bodegas por parte de esas mismas empresas de distribución<sup>15</sup>.

La gama de vinos y opciones productivas de la industria vinícola mediterránea se han ampliado en el curso de la revolución del consumo de los últimos treinta años. Las ayudas públicas (estatales y comunitarias) han permitido que una parte de los vinos comunes mediterráneos se hayan adaptado en sus técnicas vinificadoras y en sus estrategias comercializadoras a las nuevas demandas de “calidad” (o al menos de diferenciación del producto) y que un amplio número de bodegas y cooperativas hayan abandonado el vino de mesa<sup>16</sup>. Una reconversión que, en cualquier caso, ha expulsado del mercado a muchas bodegas y ha reducido las dimensiones de la viticultura, aunque no haya supuesto la definitiva concentración de un sector en el que, como en todos los integrados en el mundo de los productos de lujo, siempre hay un espacio para los pequeños y medianos elaboradores, si están bien conectados con los circuitos de creación de los “gustos exclusivos”<sup>17</sup>.

---

14 Sobre la evolución del negocio vinícola en un país no productor de gran importancia, el Reino Unido, véase BRIGGS (1985), cap VIII.

15 LOPES (1998).

16 En España ese proceso de cambio técnico y organizativo subvencionado fue especialmente intenso tras la adhesión del país a la CEE. Algunos de los rasgos de las inversiones y los cambios están sintetizados en ALONSO GIL (1994).

17 Sobre los productos de lujo y la generación de su demanda, sigue siendo central la obra de BOURDIEU (1988).

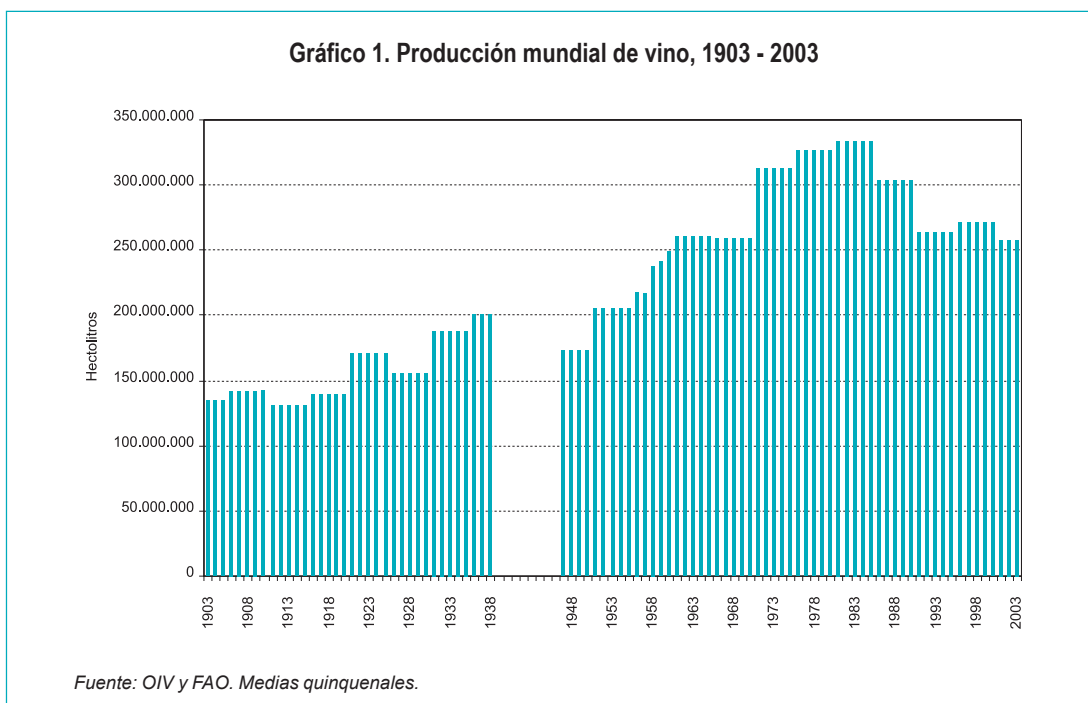


### 3. La revolución del consumo

La superficie vitícola en el mundo creció en el período postfiloxérico, tras un ligero retroceso en la década de 1920, hasta alcanzar su máximo en la segunda mitad de los años 70, fecha desde la que ha venido descendiendo de modo gradual. Por su parte, la producción alcanzó su techo histórico poco después, en el quinquenio 1981-85, superando los 330 millones de hectolitros de vino, para contraerse hasta cifras ligeramente superiores a los 250 millones en los primeros años de este siglo. Este perfil de la producción se explica, con ciertos desfases, por la evolución del consumo mundial de vino, que experimentó una profunda mutación en las décadas de 1960 y 1970.

Hasta los años 60 cabía distinguir tres grandes modelos de consumo: el de las comarcas productoras y los centros urbanos de su entorno, en los que el vino era un elemento cotidiano de la dieta; el propio de la mayor parte de la Europa y la América no productoras, donde el vino era casi exclusivamente una bebida de celebración de las clases medias; y por último el modelo del resto del mundo donde no había más que un consumo ocasional del vino, considerado una variante más de bebida alcohólica.

El primer modelo, el de consumo habitual, fue entre los años 70 del siglo XIX y la segunda mitad de la década de 1950, el motor de la demanda mundial de vino. Como se pone de manifiesto en la Tabla 2, hasta la década de 1960 el vino comercializado en el exterior apenas alcanzó el 6% de la producción mundial, si excluimos las importaciones francesas para completar su producción interna. El mercado internacional era muy reducido y dentro de él existían



**Tabla 2. Comercio internacional de vino**

Años	1	2	3	Índice 1	Índice 2	Índice 3	% Fr	% N p	1/P	2/P
1909-13	16.178	7.941	3.675	100	100	100	50,9	22,7	12,0	5,9
1924-28	17.279	6.714	3.759	107	85	102	61,1	21,8	10,8	4,2
1934-38	18.354	4.011	3.190	113	51	87	78,1	17,4	9,1	2,0
1951-55	20.972	7.448	3.794	130	94	103	64,5	18,1	10,2	3,6
1956-60	28.539	11.516	6.163	176	145	168	59,6	21,6	13,1	5,3
1961-65	26.440	13.875	7.922	163	175	216	47,5	30,0	10,2	5,3
1966-70	28.812	21.616	8.502	178	272	231	25,0	29,5	10,3	7,7
1971-75	39.754	32.217	14.696	246	406	400	19,0	37,0	12,7	10,3
1976-80	43.804	36.702	17.985	271	462	489	16,2	41,1	13,4	11,3
1981-85	49.720	43.143	20.990	307	543	571	13,2	42,2	14,9	12,9
1986-90	42.836	31.050	17.015	265	391	463	27,5	39,7	14,1	10,2
1991-95	46.763	40.729	23.413	289	513	637	12,9	50,1	17,7	15,4
1996-2000	57.646	52.287	26.369	356	658	718	9,3	45,7	21,2	19,2
2001-02	63.417	58.473	29.065	392	736	791	7,8	45,8	24,5	22,6

1. Importaciones totales de vino (miles de hectolitros)

2. Importaciones totales de vino menos importaciones francesas

3. Importaciones de Alemania, el Benelux, Reino Unido y Suiza.

% Fr: Porcentaje de importaciones francesas sobre el total

% Np: Porcentaje de 3 sobre el total de importaciones

1/P Importaciones totales de vino sobre el total de la producción mundial (%)

2/P Importaciones totales de vino menos importaciones francesas sobre el total de la producción mundial (%)

Fuente: Anuarios estadísticos de IIA/FAO

**Tabla 3. Consumo de vino (litros per capita)**

	Francia	Italia	España	Alemania	Reino Unido
1914	142	118	85	4	1,2
1932	146	108	80	3	1,3
1955	138	110	54	8	1,5
1965	120	111	63	15	3,4
1975	104	103	76	23	5,0
1995	63	62	39	23	10,7
2001	58	53	31	24	16,9

Fuente: Para 1914 y 1932, DOUARCHE (1933). Para el resto de las fechas, Bulletin de l'OIV, salvo para España, 2001, MAPA (2003).



dos segmentos muy distintos: un mercado de abastecimiento a Francia, regulado por las dimensiones de la cosecha francesa y de la argelina, y el resto del mercado internacional, formado básicamente por los países no productores o deficitarios en vino. En este último segmento la demanda agregada de vino disminuyó entre 1900 y la década de 1950, en el período que Morilla ha denominado “los años de la templanza”<sup>18</sup>. Por ello, durante ese largo período la producción de vino dependió básicamente de la demanda interior de los grandes países productores.

La demanda interior en los países productores siguió efectivamente una trayectoria ascendente que, no obstante lo que parece indicar la Tabla 3 (distorsionado por el hecho de que sus dos primeras filas son de consumo aparente y no de consumo real), fue tocando techo en una secuencia cronológica muy significativa: primero lo hizo en Francia –1955-, luego en Italia –1965- y por fin en España -1975. La inicial trayectoria ascendente cabe explicarla por el aumento de la renta y la homogenización de los hábitos alimenticios dentro de los estados nacionales productores, elementos que junto con el crecimiento de la población fueron aumentando la demanda de vino y especialmente de vinos comunes. La llegada a un techo podría interpretarse como el resultado de la saturación del mercado a causa de la propia expansión del consumo cotidiano y generalizado. Pero un conjunto de datos apuntan a una transformación más amplia y profunda de los hábitos de consumo.

En primer lugar, y como reflejan las Tablas 2 y 3, desde finales de los años 50 empezó a aumentar rápidamente el consumo de vino en los países europeos donde dominaba el modelo de celebración. La multiplicación de la demanda de vino en esos países debe relacionarse con la entrada del vino en la cesta de la compra de nuevos grupos sociales<sup>19</sup>, pero también con unas compras mayores por parte de unas clases medias en clara expansión. En segundo lugar, en muchos países de consumo ocasional se extendió el modelo de consumo festivo propio de los países del Norte europeo. En tercer lugar, en los países productores mediterráneos, el máximo del consumo *per capita* no estuvo seguido de un período de estancamiento sino de un período de declive, bastante pronunciado en el caso español, período en el que el vino se ha visto progresivamente desplazado por la cerveza y las bebidas destiladas<sup>20</sup>: desde el máximo de consumo de vino, el común ha pasado a comportarse como un bien inferior. En cuarto lugar, se ha producido un crecimiento generalizado en todos los países de las ventas de vinos superiores, calificativo que alude más a su forma de presentación y a su diferenciabilidad, que a cualquier otro rasgo objetivo universal (salvo el embotellado). En definitiva se puede hablar de la ruptura de los modelos forjados entre 1870 y 1970 y de la convergencia de las formas de consumo de vino hacia el modelo de celebración, hacia el consumo vinculado al

18 MORILLA (2001), p. 26.

19 Ya en 1952, la revista británica *The Economist* señalaba que “el pleno empleo y la redistribución de la renta” había puesto al vino al alcance de un “público enteramente nuevo” (citado en BRIGGS, 1985, p. 157).

20 Acercando el consumo relativo de cerveza, vino y bebidas destiladas, en todos los países, hacia cifras cercanas al 40, 20 y 50%, respectivamente: SPAWTON (1983), p. 286.

ocio, pero con dos importantes innovaciones respecto a ese modelo tal y como existió a partir del XIX en los países no productores del Norte de Europa: el gasto en los bienes relacionados con el tiempo libre es mucho mayor y se han fragmentado las prácticas consuntivas, creándose muchos nichos sociales también en el mercado del vino y acelerándose el ritmo de las modas dentro de cada uno de esos nichos.

El resultado global de todos estos procesos es una auténtica revolución del consumo que ha afectado de formas diversas y contradictorias a la vitivinicultura mediterránea. De entrada ha conducido a una paulatina reducción de sus mercados en la medida en que buena parte de sus estructuras productivas y comerciales se hallaban orientadas hacia un vino común en franco declive. En segundo lugar, sin embargo, la ampliación y fragmentación de los mercados internacionales del vino han creado oportunidades para el acceso de determinados vinos mediterráneos al ámbito de los vinos superiores: la ruptura o relativización de los cánones que favorecían casi en exclusiva a ciertos vinos superiores franceses han creado nuevos espacios para marcas y denominaciones antiguamente asociadas al mundo de los vinos de mesa. Pero a su vez se ha roto definitivamente el monopolio de la viticultura europea: en Europa muchos vinos mediterráneos pueden ahora competir con los atlánticos, pero los vinos europeos en conjunto deben a su vez afrontar el reto de la creciente presencia de las marcas vinícolas americanas y australianas.

Ese salto al vino de calidad es uno de los factores que explica que entre los años 80 y 90, en plena contracción de la superficie y la producción vitícola, el peso de la producción de mostos y vinos sobre el total de la producción agraria aumentara, como refleja el cuadro iv. Además los mayores insumos no agrarios que exigen la nueva viticultura y la penetración del creciente número de marcas en unos mercados muy competitivos y cambiantes, han impulsado el desarrollo de auténticos distritos industriales alrededor de algunos centros vinícolas.

Aprovechar esas oportunidades abiertas ha exigido y sigue exigiendo una renovación de los métodos productivos (facilitada por los espectaculares avances desde los años 60 del siglo XX en las tecnologías del frío), renovación en la que los servicios públicos han tenido un gran protagonismo. Pero sobre todo ha exigido un mayor énfasis en la comercialización, lo que a su vez ha hecho más dependiente al sector de la publicidad y de las empresas de distribución. La transformación de la demanda de vinos ha abierto, en definitiva, un período muy dinámico que está modificando una vez más los rasgos de la vitivinicultura mediterránea.

**Tabla 4. Producción vitivinícola sobre el total de la producción agraria**

	UE10/UE15	Grecia	España	Francia	Italia
1983-87	4,31	1,96	3,54	9,60	7,45
1992-96	5,60	1,57	4,10	12,95	8,75

Fuente: EUROSTAT.



## Bibliografía

- ALONSO GIL, I. (1994): "Inversiones del sector vitivinícola español destinadas a la mejora de la calidad", *El campo*, nº 130, pp. 161-168.
- BOURDIEU, P. (1988): *La distinción*, Madrid, Taurus.
- BRIGGS, A. (1985): *Wine for Sale. Victoria Wine and the Liquor Trade, 1860-1984*, Chicago, The University of Chicago Press.
- DOUARCHE, L. (1933): *La question du vin à la Conference Économique et Monétaire de Londres. Comptes rendus des travaux de la Conference*, París, Librairie Félix Alcan.
- LOPES, T.S. (1998): *Internacionalização e concentração no vinho do Porto, 1945-1995*, Oporto, GEHVID.
- LEONARDI, A. (1991): *Intervento pubblico ed iniziative collective nella trasformazione del sistema agricolo tirolese tra settecentos e novecento*. Trento, Centro di Studi Rotaliani Mezzacorona.
- LOUBÈRE, L.A. (1990): *The Wine Revolution in France. The Twentieth Century*, Princeton, Princeton University Press.
- ORDISH, G. (1987): *The great wine blight*, Londres, Sidgwick and Jackson.
- MORILLA CRITZ, J. (1995): "La irrupción de California en el mercado de productos vitícolas y sus efectos en los países mediterráneos", en MORILLA CRITZ, J. (ed.), *California y el Mediterráneo. Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 255-317.
- MORILLA CRITZ, J. (2001): "Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los últimos dos siglos", en CARMONA, J.; COLOMÉ, J.; PAN-MONTOJO, J.; SIMPSON, J. (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española 1850-1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- PAN-MONTOJO, J. (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*, Madrid, Alianza.
- PAN-MONTOJO, J. (2003), "Las industrias vinícolas españolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960", Carlos BARCIELA y Antonio DI VITTORIO (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante, 2003, pp. 313-334.



- POUGET, R. (1990): *Histoire de la lutte contre le phylloxéra de la vigne en France*, París, INRA.
- ROUDIÉ, Ph. (1988): *Vignobles et vigneronns du Bordelais (1850-1980)*, París, CNRS.
- SIMPSON, J. (1999): "Cooperation and cooperatives in southern European Wine Production. The nature of successful institutional innovation, 1880-1950", *Advances in Agricultural Economic History*, nº 1, pp. 5-126.
- SPAWTON, A.L. (1991): "Development of the Global Alcoholic Drinks Industry and its Implications for the Future Marketing of Wine", en BOTOS, P. (ed.), *Vine and Wine Economy*, Budapest, Akadémiai Kiadó, pp. 275-287.
- UNWIN, T. (2001): *El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio de vino*, Barcelona, Tusquets.
- WARNER, Ch.K. (1960): *The Winegrowers of France and the Government since 1875*, Nueva York, Columbia University Press.





# LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO DE ACEITE DE OLIVA EN LOS PAÍSES DEL MEDITERRÁNEO (1850-1938): COMPETENCIA Y ESPECIALIZACIÓN <sup>1</sup>

Ramon Ramon i Muñoz <sup>2</sup>

Los cereales, el vino y el aceite de oliva forman la trilogía mediterránea. Este artículo se ocupa del último de los tres productos mencionados. En concreto, analiza las principales transformaciones que han experimentado la demanda, la producción y el comercio de aceite de oliva entre mediados del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial. Además, insiste en dos fenómenos que, en cierto modo, constituyen la cara y la cruz de una misma moneda. El primero es el aumento de la competencia que se observa en el sector desde finales del siglo XIX, la cual debe relacionarse tanto con la llegada de «nuevos» productos oleaginosos como con el auge exportador de países que hasta entonces habían mantenido un nivel de ventas al exterior relativamente modesto. El segundo es la creciente especialización entre los diversos países exportadores como respuesta a dicho aumento de la competencia, un fenómeno que perdurará hasta nuestros días.

## 1. El aceite de oliva, un producto genuinamente mediterráneo

Originario del Mediterráneo oriental, el olivo ha ido extendiendo su presencia por occidente hasta alcanzar toda la cuenca del *Mare Nostrum*. Su difusión ha constituido un proceso milenario, estrechamente vinculado a la expansión fenicia, griega y, finalmente, romana. En el transcurso del tiempo, el consumo de aceite de oliva ha trascendido estos límites geográficos, aunque es cierto que en relación a otros productos con orígenes geográficos similares el fenómeno ha resultado modesto. La producción, en cambio, apenas ha abandonado las tierras del mar interior, una situación excepcional cuando se observa lo sucedido con el resto de productos que forman la trilogía mediterránea.

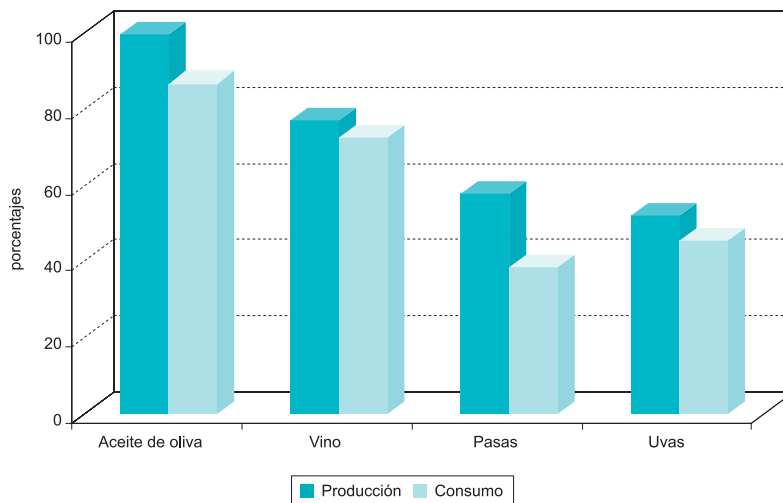
La comparación con el vino es reveladora. Desde finales del siglo XIX, la producción de este último se ha difundido en áreas de fuerte emigración europea y gran abundancia de tierra, tales como Estados Unidos, Argentina, Chile, Uruguay, Australia o Sudáfrica.<sup>3</sup> Como conse-

1 Agradezco los comentarios de Jordi Nadal y Alex Sánchez a una primera versión de este texto. Los errores que puedan subsistir son, sin embargo, de mi exclusiva responsabilidad.

2 Universidad de Barcelona.

3 En relación a estos procesos pueden consultarse los artículos de V. PINILLA y M.I. AYUDA, "The political economy of the wine trade: Spanish exports and the international market, 1890-1935", en *European Review of Economic History*, núm. 6, 2002, pp. 51-85; J. MORILLA, A.L. OLMSTEAD y P. RHODE, "'Horn of plenty': The globalization of Mediterranean horticulture and the economic development of Southern Europe, 1880-1930", en *Journal of Economic History*, vol. 99, num. 6, 1999, pp. 316-352 y V. PINILLA y M.I. AYUDA, "'Horn of plenty' revisited...".

**Gráfico 1. Producción y consumo de aceite de oliva y productos de la vid en el Mediterráneo durante el período 1934/1938\* (en porcentaje sobre el total mundial)**



*Fuentes y notas: Elaboración propia a partir de INSTITUT INTERNACIONAL D'AGRICULTURE, Les grands produits agricoles. Compendium de statistiques agricoles. Rome, Institut International d'Agriculture, 1944 y, para la producción de pasas y uvas, cuyos datos se refieren al período 1929/1932, V. PINILLA y M.I. AYUDA, «Horn of plenty' revisited: The globalisation of Mediterranean horticulture and the economic development of Spain, 1850-1935», comunicación presentada al Fifth European Historical Economics Society Conference, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, 24-27 de julio de 2003; \* Los países considerados mediterráneos son, además de Portugal, todos aquellos cuyas costas están total o parcialmente bañadas por el mar interior. El consumo ha sido calculado para cada uno de los productos y países para los que se dispone de información a partir de sumar la producción a las importaciones y, posteriormente, sustraer las exportaciones.*

cuencia, en el quinquenio 1934-1938, momento en el que finaliza este análisis, un 25 por ciento de la producción mundial de vino (y un 30 por ciento de su consumo) ya se realizaba fuera de la cuenca mediterránea.<sup>4</sup> En el mismo período, la producción de aceite de oliva localizada en territorios diferentes a los del mar interior no llegaba ni al 0.5 por ciento de la producción mundial mientras que el consumo realizado fuera de estos límites se situaba en el 15 por ciento del total, unos porcentajes, sin duda, modestos en relación al vino y claramente inferiores a los de otros productos del sector vitícola, como las uvas o las pasas (véase gráfico 1).

La comparación que se ha realizado con el vino, las uvas o las pasas podría ampliarse a otros artículos. Pero sólo serviría para confirmar lo señalado hasta ahora. En vísperas de la Segunda Guerra Mundial, probablemente ningún otro producto agroalimentario de cierta relevancia era *tan* genuinamente mediterráneo como el aceite de oliva.

<sup>4</sup> El porcentaje de vino consumido en el interior de los territorios bañados por el mar Mediterráneo se reduciría al 60 por ciento si Francia, el principal consumidor mundial, fuera excluida de los cálculos.

**Tabla 1.**  
**El consumo de aceite de oliva en algunos países del mundo en 1924/1928 (media anual)**

Europa mediterránea		Otros países mediterráneos		América Latina	
países	Kilogramos por persona	países	Kilogramos por persona	países	Kilogramos por persona
España	13,4	Túnez	6,7	Argentina	3,6
Grecia	10,0	Marruecos español	5,4	Uruguay	3,4
Portugal	6,8	Libia	5,4	Cuba	2,2
Italia	4,1	Chipre <sup>a</sup>	5,1	Chile	1,2
Turquía	1,5	Argelia	1,8	Brasil	0,2
Albania <sup>a</sup>	0,3	Marruecos francés	1,2	Venezuela	0,2
Yugoslavia	0,3	Egipto	0,1	México	0,1
media aritmética <sup>e</sup>	5,2	media aritmética	3,7	media aritmética	1,6
media ponderada	5,7	media ponderada	1,4	media ponderada	0,8

Europa Occidental		Europa Central y Oriental		Otros países	
países	Kilogramos por persona	países	Kilogramos por persona	países	Kilogramos por persona
Suiza	1,10	Alemania	0,02	Estados Unidos	0,5
Noruega	1,10	Hungría	0,01	Canadá	0,2
Francia	0,50	Bulgaria	0,10	Australia <sup>d</sup>	0,1
Reino Unido	0,20	Polonia <sup>c</sup>	0,01	Sudáfrica	0,1
Bélgica	0,10	Rumania <sup>b</sup>	0,04		
Suecia	0,03	Checoslovaquia	0,03		
Dinamarca	0,02	Estonia <sup>b</sup>	0,00		
Holanda	0,01	URSS	0,00		
media aritmética	0,40	media aritmética	0,03	media aritmética	0,2
media ponderada	0,30	media ponderada	0,01	media ponderada	0,4

*Fuentes y notas: Elaboración propia a partir de INSTITUT INTERNATIONAL D'AGRICULTURE, Les Grands Produits..., Institut International d'Agriculture, Annuaire International de Statistique Agricole, Roma: Institut International d'Agriculture, diversos años y, finalmente, Institut International d'Agriculture, L'olivier dans le monde, Roma: Institut International d'Agriculture, 1939, <sup>a</sup> promedio de los años 1929/1931, <sup>b</sup> promedio de los años 1924/1927, <sup>c</sup> promedio de los años 1926/1928, <sup>d</sup> datos referidos al conjunto de Oceanía; <sup>e</sup> la media aritmética es un promedio de los datos de consumo per cápita de los distintos países que figuran para cada región mientras que la media ponderada o, más exactamente, la media aritmética ponderada, tiene en cuenta el consumo y la población total de cada uno de los países considerados. Los datos de consumo por habitante han sido calculados a partir de sumar la producción medida del quinquenio 1924/1928 a las importaciones netas de dicho período. El resultado obtenido ha sido dividido por la población de cada país en 1928.*

¿Por qué se consumía tan poco aceite fuera de los territorios bañados por el *Mare Nostrum*? Las causas son diversas. Las pautas y los hábitos de consumo han jugado un importante papel en la lenta difusión del producto.<sup>5</sup> En el norte de Europa, y en otros países del globo, la mantequilla, la margarina o la manteca han sido las grasas preferidas por la población. Como consecuencia, el consumo por habitante de aceite de oliva ha alcanzado niveles muy reducidos y, en algunos casos, ha sido prácticamente nulo. Contrariamente, en América Latina el consumo *per capita* ha sido superior al del norte de Europa, un hecho difícil de interpretar sin tener en cuenta la fuerte presencia en el Nuevo Mundo de emigrantes españoles, italianos o portugueses, todos ellos habituados al consumo de aceite de oliva. Los datos presentados en la Tabla 1 ilustran los aspectos comentados.

Pero las pautas culturales no explican por sí solas los bajos niveles de consumo que, en general, caracterizan las regiones no mediterráneas. El precio de este artículo, más elevado que el de otros aceites vegetales (en expansión desde finales del siglo XIX), ha actuado en el mismo sentido, limitando, así, un consumo mayor, tanto en la cocina como en las industrias alimentarias. Por ejemplo, con anterioridad a la Primera Guerra Mundial, y en un intento de economizar costes, los fabricantes de conservas de pescado norteamericanos (y de otros países productores) no dudaron en sustituir el aceite de oliva por otros aceites vegetales. Y lo mismo hicieron los fabricantes de mayonesas y de otros productos alimenticios.<sup>6</sup>

En cualquier caso, todo ello no hace sino evidenciar las dificultades que ha tenido el sector aceitero para abrir nuevos mercados fuera de la cuenca mediterránea con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial. Y, en parte, también explica el escaso desarrollo de la producción de aceite de oliva en América, Australia o el sur de África. De hecho, el cultivo del olivo sólo ha empezado a prosperar de manera significativa fuera de los territorios bañados por el mar interior en la última década, coincidiendo con la revalorización dietética y terapéutica del aceite de oliva y el fuerte aumento del consumo mundial.

## 2. Oferta, demanda y consumo de aceite de oliva a mediados del siglo XIX

No obstante, y a pesar de lo señalado hasta ahora, el consumo de aceite de oliva, tanto en los países productores como fuera de ellos, ha variado extraordinariamente durante los casi cien años que preceden al inicio de la Segunda Guerra Mundial. Los cambios han afectado tanto a las cantidades consumidas y a la geografía de dicho consumo como a sus usos finales.

5 Véase J. SIMPSON, *La agricultura española (1765-1965): la larga siesta*, Madrid, Alianza, 1997, p. 286

6 Para una discusión más detallada de estas cuestiones véase R. RAMON, "Why did world olive oil trade grow so slowly between 1850 and 1938?", comunicación presentada al *Second Iberian Cliometrics Workshop-Iberometrics II*, Instituto Laureano Figuerola, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, 11 y 12 de marzo de 2005.

A mediados del siglo XIX, el aceite de oliva era un producto de uso alimenticio pero también con aplicaciones en la industria y el alumbrado. Como producto de mesa, no tenía rival en la dieta y la cocina de la población mediterránea. En la industria, era ampliamente utilizado en la manufactura textil, la fabricación de jabón y la lubricación de maquinaria. La fabricación de conservas de pescado también hacía un uso importante del aceite de oliva, tanto en la fase de freído o cocido como en la de enlatado y aceitado. Y lo mismo sucedía con la moderna industria de la margarina, la cual había empezado en la década de 1870 a utilizar tímidamente este producto como materia prima grasa en la fabricación de este sustituto de la mantequilla. Finalmente, el aceite de oliva tenía una fuerte demanda en el campo del alumbrado, dónde era utilizado como combustible en los candiles, las lámparas o los faros.

Los años que transcurren entre mediados de siglo XIX y la década de 1870 son, sin duda, unos años de crecimiento de la demanda y del consumo de aceite de oliva y, como consecuencia, del comercio y la producción. En la base de esta expansión debe situarse, sin duda, la difusión del proceso de industrialización en el Viejo Continente y los cambios que este importante fenómeno originaron.<sup>7</sup> En los países mediterráneos, especialmente los europeos, al consumo alimentario, en crecimiento gracias al aumento de la población, también se sumó el derivado del alumbrado y el industrial, especialmente intenso en algunos puntos del sur del Continente, como en Marsella, capital de la industria jabonera europea del siglo XIX y, por tanto, centro consumidor de grandes cantidades de aceite de oliva.<sup>8</sup>

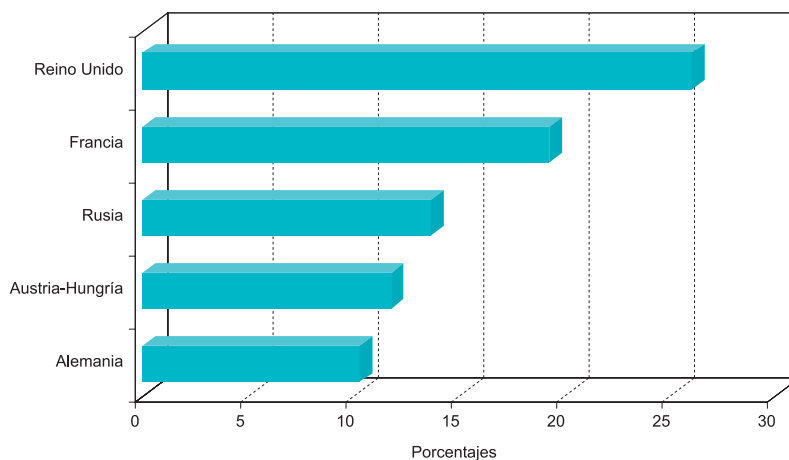
Fuera del *Mare Nostrum*, el Reino Unido, Alemania, el Imperio Austro-húngaro y Rusia se habían erigido en importantes centros de consumo de aceite de oliva gracias a la demanda procedente de la fabricación de jabón, la lubricación de maquinaria, la industria textil o la iluminación. Y más aún. Junto a Francia, éstos eran también a mediados del siglo XIX los mayores mercados importadores de aceite de oliva del mundo y unos consumidores muy respetables (véase el gráfico 2). En el quinquenio 1870/74, un momento de importante auge importador, los cuatro países citados inicialmente concentraban el 60 por ciento de las importaciones mundiales de aceite de oliva; a los puertos franceses, con Marsella a la cabeza, les correspondía el 20 por ciento; el resto se repartía entre diversos mercados europeos y americanos, de los que claramente destacaba Cuba, colonia española hasta 1898, mientras que el resto de regiones del planeta mantenían unos niveles muy modestos en lo que se refiere a la importación (y consumo) de aceite de oliva. Probablemente, la década de 1870, la de mayor intensidad co-

7 Véanse los estudios de J.F. ZAMBRANA, *Crisis y modernización del olivar español*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1987, pp. 53 y siguientes y "De grasa industrial a producto de mantel: transformaciones y cambios en el sector oleícola español, 1830-1986", en *Revista de Historia Industrial*, núm. 18, 2000, pp. 13-38. Un intento de cuantificación de la demanda internacional de aceite de oliva puede seguirse en R. RAMON «La industria aceitera española y los mercados exteriores: un análisis comparativo, 1852-1913», en *II Encuentro de Historia Económica. Tomo III*. Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Valencia, 3-4 de abril de 1997, pp. 34-65 y, del mismo autor, «Why did world olive oil trade ...», en el que se revisan y amplían estimaciones previas.

8 Véase L. PIERREIN, *Industries traditionnelles du Port de Marseille. Le cycle des sucres et des oléagineux, 1870-1958*, Marseille, Institut Historique de Provence, 1975.

mercial del siglo XIX, marca también el máximo secular en lo tocante al consumo de aceite de oliva fuera de la cuenca mediterránea, el cual sólo empezará a ser igualado con posterioridad a la Primera Guerra Mundial, gracias a la expansión de los mercados americanos.

**Gráfico 2. Los principales importadores mundiales de aceite de oliva, 1870/1874**  
(Porcentajes sobre el volumen estimado de importaciones mundiales de aceite de oliva)



Fuentes y notas: *Elaboración propia a partir de los datos de importación y exportación obtenidos de las estadísticas de comercio exterior de una amplia muestra de países.*

**Tabla 2. Superficie, producción y exportación de aceite de oliva en diversos países mediterráneos, 1851-1875 (medias anuales)**

Países	Superficie (miles de Has)		Producción (miles de Tm)		Exportación (miles de Tm)		
	c. 1860	c. 1870	c. 1861/65	c. 1871/75	1851/55	1861/65	1871/75
Italia	583	895	217	315	nd	46	70
Sur de Italia	268	549	nd	212	24	nd	nd
España	858	nd	174	194	10	18	23
Sur de España	411	657	109	141	nd	16	18
Francia	nd	152	24	22	1	nd	4
Argelia	nd	nd	nd	nd	3	2	4
Grecia	nd	168	22	40	0	2	9
Portugal	nd	150	21	18	1	3	4

Notas y fuentes: Véase R. RAMON "El comercio exterior del aceite de oliva en Italia y España, 1850-1936", en C. BARCIELA y A. Di VITTORIO, eds., Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX. Alicante, *Publicaciones de la Universidad de Alicante*, 2003, pp. 497-555, p. 501. Los datos referidos a Francia incluyen las salidas de aceite entrado en régimen de admisión temporal; nd: no dispongo de datos.

En cualquier caso, la demanda procedente del norte de Europa (y del sur de Francia) acabó beneficiando a productores y comerciantes de aceite de oliva. Durante las dos o tres décadas anteriores a 1880, las exportaciones se expanden, los precios se mantienen a niveles relativamente elevados y, como consecuencia, el cultivo y la producción de aceite de oliva en los distintos territorios de la cuenca mediterránea experimentan un auge considerable.<sup>9</sup>

A la cabeza de todos ellos, se encontraba Italia, el principal abastecedor mundial de aceite de oliva de la segunda mitad del siglo XIX (véase la tabla 2). En el quinquenio 1871/1875, dicho país producía un 40 por ciento más aceite de oliva que España, un 86 por ciento más que Grecia, y un 93 por ciento más que Francia o Portugal. Las diferencias eran aún mayores en el ámbito de la exportación. Durante el mismo período, Italia triplicaba las exportaciones españolas, sextuplicaba las griegas y exportaba entre 15 y 20 veces más aceite de oliva que Francia, Argelia, Túnez, Portugal y, probablemente, el Imperio Otomano, siempre considerados individualmente. Aunque, por falta de estadísticas fiables sobre superficie y producción, algunos de los datos mencionados deben tomarse con cautela, la claridad del liderazgo italiano que de ellos se deduce, especialmente en el ámbito comercial, es indiscutible.

Por lo demás, ni todos los territorios italianos producían aceite por igual ni todo el aceite que se exportaba tenía los mismos usos. Las regiones del sur, con Sicilia, Apulia y Calabria a la cabeza, se habían erigido en los grandes centros de producción italianos, a mucha distancia de otras regiones del país donde la presencia del olivar también era destacable, como Liguria o Toscana. Y los puertos meridionales, como Gallipoli o Bari en el caso de Apulia, en los grandes centros de exportación del aceite de oliva italiano. Se trataba, en general, de un producto de baja calidad que tenía como principales destinos Gran Bretaña, Francia y otros países de la Europa central y oriental, donde era usado como materia prima en la industria y como combustible en el alumbrado.<sup>10</sup>

Pero junto al aceite de fábrica, en las décadas centrales del siglo XIX la industria aceitera italiana también producía y comercializaba caldos comestibles, de calidad, reconocido prestigio y apreciados en los mercados europeos. Los testimonios son numerosos y se refieren tanto a los aceites de la Rivera Genovesa, que desde el primer tercio del siglo XVIII compiten con éxito en el mercado francés, como a los de la provincia de Bari, en la región de la Apulia, y, sobre todo, a los de la Toscana, con su epicentro en Lucca. En 1857, y en relación a estos últimos, un informe francés no dudaba en clasificar a los aceites del Gran Ducado «... *entre los mejores que se conocen*».<sup>11</sup> Y cuarenta años más tarde el cónsul americano en la ciudad

9 En relación a los aspectos señalados, y para el caso español, véanse N. SÁNCHEZ-ALBORNOZ y T. CARNERO, *Los precios agrícolas durante la segunda mitad del siglo XIX. Vol. II: Vino y Aceite*, Madrid, Banco de España, 1981, GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL, *Los precios del aceite de oliva en España, 1891-1916*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España y J.F. ZAMBRANA, *Crisis y modernización...*

10 C. MASSA, *Il prezzo e il commercio degli olii di oliva di Gallipoli e di Bari*, Trani, V. Vecchi, Tipografo-Editore, 1897.

11 MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DU COMMERCE ET DU TRAVAUX PUBLICS, *Annales du Commerce Extérieur. Italie (Faits commerciaux)*, 1844 à 1862, Paris, Imprimerie et Librairie Administratives de Paul Dupont, 1863, p. 25.

portuaria de Livorno añadía que “...siempre que el genuino producto de la Toscana aparece en el mercado exterior pronto consigue el primer puesto como aceite de mesa”.<sup>12</sup> Las razones de la bondad (y fama) del aceite del antiguo Gran Ducado aparecen explicadas con claridad en un informe consular español publicado en 1876:

“... cógense las aceitunas a mano y con mucho cuidado se depositan en sábanas tendidas a cierta altura, y una a una son escogidas y depositadas en diferentes cestos para ser llevadas al molino. Las demasiado maduras, verdes o picadas., se separan cuidadosamente aprovechándolas para calidades de aceite inferior. Luego, al prensar la pasta aceitosa, hácenla poniéndola en una especie de odres (...), cuyo tejido de crin animal, resista a la presión de las máquinas hidráulicas y permite la salida del jugo. A cada nueva prensada cámbianse los scouffins, con lo cual se obtiene en el molino mismo un aceite claro o sin resabios...». <sup>13</sup>

¿Se había convertido la Toscana en la principal zona mediterránea de producción y comercio de aceites de calidad? A mediados del siglo XIX, informes consulares y expertos del sector no dudaban en presentar a la industria aceitera de esta región italiana como un modelo a seguir. Pero tampoco olvidaban que los primeros pasos en la obtención de aceites finos y de calidad se habían realizado en el mediodía francés, concretamente en la región provenzal, la zona pionera y quizás la de mayor fama mundial en la producción de aceites de oliva de calidad. De hecho, el informe consular español citado anteriormente dejaba claro que su descripción se refería tanto a la Provenza como a la Toscana.

Con unos procesos de recolección cuidadosos, un producto de calidad y unos métodos de fabricación perfeccionados, los aceites d’Aix-en-Provence habían hecho las delicias de las clases altas parisinas y europeas del Antiguo Régimen. Y también de los franceses residentes en las Indias Occidentales y Orientales. Gracias a estos precedentes, así como al creciente dominio de técnicas de refinado y mezclado y a su capacidad comercial, a mediados del siglo XIX fabricantes y exportadores del sureste francés ya ocupaban una posición privilegiada en los segmentos de mercado de más calidad y mayor valor añadido. En este ámbito cabe destacar el impulso de los marseleses *Planiol de James y Puget*, el primero en activo desde principios de siglo XIX; el segundo desde 1857; ambos con una brillante andadura en el comercio de exportación durante la segunda mitad de dicha centuria.<sup>14</sup>

12 US DEPARTMENT OF STATE, *Consular Reports. Volume L*, Washington, Government Printing Office, 1896, p. 317.

13 DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS, *Memorias comerciales redactadas por el Cuerpo Consular de España en el extranjero*, Madrid, Imprenta de los Señores Iglesias y García, 1876, p. 292.

14 R. GALULA, «Le commerce des huiles d’olive sur la place de Marseille», en CENTRE NACIONAL DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE. MAISON DE LA MÉDITERRANÉE, *L’huile d’olive en Méditerranée. Histoire, anthropologie, économie de l’antiquité à nos jours*. Aix-en-Provence, Institut de Recherches Méditerranéennes, Université de Provence, 1985, pp. 125-132.



Al éxito exportador de estas empresas, contribuyó también el dinamismo comercial de Marsella, la ciudad con el mayor puerto del sur de Europa. A mediados del ochocientos, la capital provenzal era punto de llegada de aceites de distintas calidades y muy variadas procedencias, el cual era consumido en la fabricación de jabón y, en menor medida, usado en la formación de tipos adecuados a la exportación, una vez refinado y mezclado con los de producción autóctona. Marsella era, además, puerto de embarque y punto de distribución de aceite de oliva para múltiples destinos. Gracias a ello, esta ciudad mantuvo la primacía comercial del aceite de oliva hasta finales del siglo XIX.<sup>15</sup>

Sin negar las capacidades autóctonas, las mejoras iniciales de algunos caldos italianos son herederas de la acción de fabricantes y comerciantes provenzales y, por tanto, se hallan estrechamente vinculadas a un proceso de transferencia de técnicas y conocimientos que tiene su origen en el mediodía francés. En la Rivera Genovesa, y probablemente también en la Toscana, la obtención de aceites finos, «similares» a las clases superiores de Aix-en-Provence, está muy relacionada con las enseñanzas de comerciantes y fabricantes marseleses que desde principios de siglo XVIII, y coincidiendo con la insuficiencia del producto autóctono, buscan nuevos centros de aprovisionamiento en el país cisalpino.<sup>16</sup> Y lo mismo podría decirse de la modernización de la industria aceitera de Bari, muy vinculada inicialmente a la labor de Pierre Ravanas, hijo de un comerciante de aceite de oliva de Aix-en-Provence, que en el primer tercio del siglo XIX ya se había establecido en distintas localidades de la Apulia.<sup>17</sup>

A distancia de Italia, en cuanto a volumen, y más aún de Francia, en cuanto a calidad, España era el otro gran país productor y exportador de aceite de oliva. En el contexto mediterráneo, el caso español es, sin duda, singular. La relación entre el aceite producido en territorio peninsular y el exportado es, en términos comparados, baja, sobre todo en relación a Italia, que produce, comercializa y vende a precios inferiores a los españoles. Sin embargo, el elevado volumen de la producción hispana, así como la proximidad geográfica de grandes mercados de consumo (Francia) y la posesión de colonias en ultramar (Cuba), le permiten mantener niveles de exportación superiores al de argelinos, franceses, griegos, portugueses, tunecinos u otomanos.

En cambio, los defectos de fabricación obstaculizan extraordinariamente la exportación de aceites españoles a segmentos del mercado donde se valora la calidad y la fineza del producto. Aunque no siempre. En la década de 1870, los aceites elaborados en algunas localidades de Aragón, Valencia y, sobre todo, Cataluña ya gozaban de notable prestigio en el

15 P. BOULANGER, *Marseille, marché international de l'huile d'olive: un produit et des hommes de 1725 à 1825*, Marseille, Institut Historique de Provence, 1996.

16 *Ibidem*, pp. 51-53.

17 Véase V. RICCHIONI, *L'olivicultura meridionale e l'opera di Pietro Ravanas*, Bari, Alfredo Cressatti, 1938, y el estudio más reciente de A. CARRINO y B. SALVEMINI, "Trasferimento tecnologico e innovazione sociale: Pierre Ravanas e l'olio del Mezzogiorno d'Italia fra sette e ottocento" en *Quaderni Storici*, núm. 2, 2003, pp. 499-550.

mercado español.<sup>18</sup> Y en esos mismos años algunas empresas catalanas y valencianas ya habían empezado la exportación de aceites de boca, bien acondicionados y embotellados. Entre ellas destacaba la del tortosino Manuel Porcar y Tió, pionero en la exportación de aceite envasado y de calidad, ganador de distintos premios internacionales gracias a la bondad de sus productos y uno de los nombres con más prestigio en la exportación de aceite de oliva durante la segunda mitad del siglo XIX.<sup>19</sup>

Ciertamente, estas son iniciativas limitadas, sobre todo en relación a las surgidas en algunas regiones de Italia, y, más aún, del sur de Francia. Pero son extraordinariamente interesantes. Primero, porque permiten distinguir la pauta exportadora española de la de otros países mediterráneos, en especial de los de la Europa Oriental y el norte de África. Y segundo, porque parecen ilustrar un proceso de transferencia de conocimientos, técnicas y mejoras cualitativas de larga duración que, con epicentro en el sureste francés, recorren, primero, las tierras del noroeste italiano y, después, las del noreste español. De hecho, Daniel Mangrané Escardó, dinámico y destacado exportador, vinculaba la mejora de los aceites catalanes a la llegada de “*algunos empresarios franceses que se instalaron en Tortosa [y] comenzaron la fabricación de aceites finos*”.<sup>20</sup> Y según destacaba en 1918 Isidro Aguiló, Director de la Estación Oleotécnica de Tortosa, Manuel Porcar y Tió había iniciado su actividad industrial y comercial “*previos los conocimientos adquiridos personalmente en las comarcas de Toscana y Provenza*”.<sup>21</sup>

### 3. La adaptación a un nuevo mercado y a un nuevo producto

Los años posteriores a 1880 suponen el fin de la expansión de la economía oleícola, la cual se había iniciado después del primer tercio del siglo XIX, y el comienzo de una fase de crisis en el sector.<sup>22</sup> A partir de los primeros años de la nueva centuria, sin embargo, la producción y el consumo mundial de aceite de oliva inician una nueva etapa ascendente, que continúa

18 R. MANJARRÉS, *Memoria sobre el mejoramiento de nuestros aceites y necesidad de presentarlos bien elaborados y clarificados. Informe dado a la Junta Directiva del Instituto Agrícola Catalán de San Isidro por...*, Barcelona, Imprenta del Diario de Barcelona, 1872, p. 160. En décadas posteriores, Lisinio Andreu Lamarca, comisionista de aceites y autor de un útil libro sobre el comercio de aceites en España, afirmaba que Tortosa era el mercado “...mas antiguo de España en lo relativo a la exportación de aceites, y los suyos fueron los primeros de procedencia española que se abrieron paso en los mercados extranjeros (...), podemos decir que Tortosa es la plaza oleícola que más ha contribuido a acreditar nuestros aceites en el extranjero”, L. ANDREU LAMARCA, *El comercio de aceites en España*, Madrid, Espasa-Calpe, 1922, pp. 19-21.

19 En relación a estos aspectos, véase, por ejemplo, J. NADAL, «La industria fabril española en 1900. Una aproximación», en J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIÀ (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, 1989, pp. 23-61, especialmente pp. 31-32; R. RAMON, “Estructura empresarial, empresas i canvi tècnic en la indústria de l’oli d’oliva de les comarques de Lleida, 1890.1936”, en E. VICEDO, *Empreses i institucions econòmiques contemporànies a les terres de Lleida, 1850-1990*, Lleida, Institut d’Estudis Ilerdencs, 1999, pp. 141-187, especialmente pp. 158-163 y R. RAMON, «La exportación española de aceite de oliva antes de la Guerra Civil: empresas, mercados y estrategias comerciales», en *Revista de Historia Industrial*, núm. 17, 2000, pp. 97-151, especialmente pp. 102-103 y 134-136.

20 D. MANGRANÉ, *El problema del aceite virgen de oliva*, Barcelona, Espasa-Calpe, 1967, p. 22.

21 I. AGUILÓ, *Notas de actualidad sobre la elaboración del aceite de oliva*, Herederos de Juan Gili, Barcelona, 1918, p. 65.

22 J.F. ZAMBRANA, *Crisis y modernización...*, especialmente capítulos 4 y 5.

y se intensifica una vez finalizada la Primera Guerra Mundial. El crack bursátil de 1929 y la posterior depresión económica marcan el inicio de un período de crisis que, entre otros muchos aspectos, se caracteriza por el colapso de la demanda fuera de la cuenca mediterránea.<sup>23</sup>

Pero los años posteriores a 1880 también señalan el comienzo de una profunda transformación en el mercado internacional del aceite de oliva. Los hechos son bien conocidos. Desde el último cuarto del siglo XIX, la disminución del precio de los fletes y la integración de nuevos territorios a la economía internacional provocan la llegada masiva a los mercados europeos de grasas animales, aceites minerales y una amplia variedad de semillas oleaginosas y aceites vegetales. Procedentes de América, África y Asia, son todos ellos productos más económicos y, en general, más eficientes que el aceite de oliva. Como consecuencia, este último sufre un intenso proceso de sustitución en los usos industriales y el alumbrado, tanto en los países mediterráneos como fuera de ellos.

Perdidos los mercados «industriales» para siempre, productores y comerciantes aceiteros no tienen otra solución que mejorar el producto para adaptarlo al consumo alimentario, ya sea como producto de boca ya sea para su utilización como materia prima en la industria de conservas de pescado o en la producción industrial de otros productos alimenticios. Sin embargo, y como se ha señalado anteriormente, estos últimos tampoco habrían de resultar mercados fáciles. Desde principios del siglo XX, los avances tecnológicos en el ámbito del refino y la hidrogenación de aceites y grasas no han hecho sino aumentar la oferta de materias oleaginosas comestibles y, con ello, la competencia en el mercado internacional de estos productos.<sup>24</sup>

El proceso de sustitución que sufre el aceite de oliva en algunos mercados es un aspecto muy relevante. Y es además esencial para comprender otra importante transformación del sector, especialmente en el ámbito comercial. Desde finales del siglo XIX, la geografía de los países importadores empieza a evidenciar importantes cambios, los cuales acabarán alterando de manera muy importante los flujos comerciales del producto.

En efecto, entre 1880 y 1913 las llegadas de aceite de oliva a los países del Viejo Continente (excluidos los mediterráneos) se han reducido a más de la mitad. No es de extrañar. Como ya ha sido señalado, en el Reino Unido, Alemania, Rusia y muchos otros países europeos este producto era utilizado, fundamentalmente, como materia prima en la industria textil, la lubricación de maquinaria, la manufactura del jabón o el alumbrado. Por tanto, pronto habría de ser sustituido por materias oleaginosas más baratas y eficientes.

---

23 En América, el consumo medio de aceite de oliva, que en el quinquenio 1924/1928 es de 128.400 toneladas métricas, ha pasado a ser de 83.800 toneladas métricas en el período 1934/1938. INSTITUT INTERNATIONAL D'AGRICULTURE, *Les Grands Produits...*, p. 308.

24 Sobre el mercado internacional de aceites y grasas, véase, por ejemplo, J.F. ZAMBRANA, "Las industrias de los aceites y grasas vegetales en España" en *Revista de Historia Industrial*, núm. 4, 1993, pp. 57-89 y R. RAMON, «The slow growth of world olive oil trade, 1850-1938», trabajo inédito, especialmente secciones 3 y 4.

En cambio, a lo largo del mismo período las importaciones de aceite de oliva en el Nuevo Mundo, fuertemente vinculadas al consumo de boca, han cuadruplicado su volumen. Por países, los avances han sido muy destacados en Argentina y Estados Unidos. En el primero de ellos, las importaciones medias han pasado de 3.320 toneladas métricas en el período 1880/1884 a 21.890 en el quinquenio 1909/1913. En Estados Unidos, las llegadas de aceite de oliva comestible, que a principios de la década de 1880 eran de 1.130 toneladas métricas, en vísperas de la Primera Guerra Mundial ya ascendían a 15.530 toneladas métricas; ¡un crecimiento espectacular!<sup>25</sup>

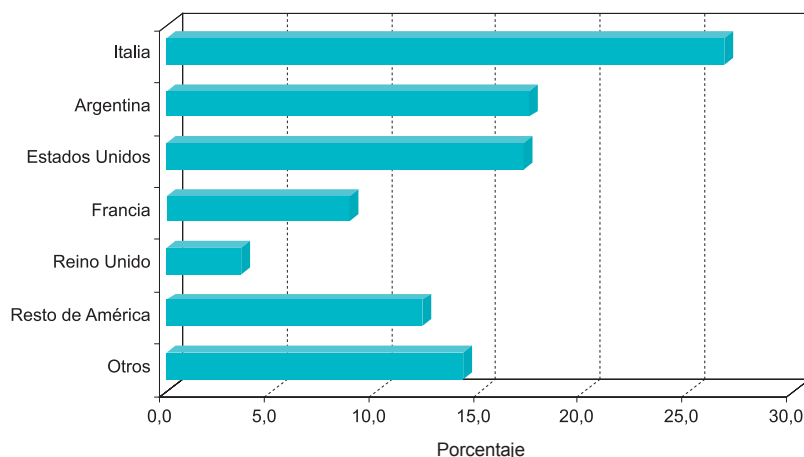
Sin negar la influencia de otros factores, el fuerte avance de las importaciones americanas está muy vinculado a la masiva salida de emigrantes italianos, españoles, portugueses y griegos que, desde finales del siglo XIX y hasta la Primera Guerra Mundial, han cruzado el Atlántico en busca de mejor fortuna. Acostumbrados al consumo de aceite de oliva, estos emigrantes han favorecido el desarrollo de un nuevo y activo tráfico comercial entre la cuenca mediterránea y el continente americano. Como consecuencia, en 1914 las importaciones de los países del Nuevo Mundo, muy concentradas en Argentina, Estados Unidos, Cuba y Uruguay, ya superan con claridad a las del norte de Europa. Y lo continuarán haciendo durante el período de entreguerras. En el quinquenio 1925/1929, los primeros ya reúnen prácticamente la mitad de las importaciones mundiales de esta grasa. Los situados al norte del Viejo Continente (excluyendo Francia) ya sólo representan el 12 por ciento de las mismas.

La novedad de este nuevo tráfico comercial no sólo es geográfica. El aceite de oliva con destino al Nuevo Mundo es, en su gran mayoría, un producto dirigido al consumo alimentario, que además está envasado en latas (y, a veces, en botellas), bajo marca comercial de exportadores o importadores. En estos casos, se trata de un producto totalmente acabado, es decir, adaptado a los diferentes gustos del consumidor final gracias a la utilización de procesos de filtrado y refinado, técnicas de mezcla y, finalmente, operaciones de envasado. Y más aún. Desde principios del siglo XX, las firmas exportadoras más importantes del sector ya comercializan el aceite de oliva mediante el uso de modernas estrategias de marketing, que incluyen, además de la marca y el envase, la publicidad y otras técnicas de venta.<sup>26</sup> Aunque fragmentarias, las evidencias disponibles sugieren que ha sido en Argentina y, sobre todo, Estados Unidos, dos de los principales importadores mundiales de aceite de oliva, donde estas nuevas estrategias comerciales se han desarrollado con mayor intensidad.

25 Los cálculos se han realizado en base a las cifras ofrecidas por las estadísticas de comercio exterior de los países mencionados. En el caso de Estados Unidos, sólo se incluyen las importaciones de aceite de oliva comestible, las cuales representaban en el período 1909/1913 el 88 por ciento de las importaciones totales.

26 Estas cuestiones han sido tratadas con mayor detalle en R. RAMON, «La exportación española...», pp. 140-143 y, sobre todo, en R. RAMON, «Marketing in the International Markets for Olive Oil, 1870-1938», comunicación presentada al *8th Annual Congress of the European Business History Association (EBHA). Session 5B. Marketing of Wine and Oils*, celebrado en Barcelona del 16 al 18 de septiembre de 2004 y organizado por el EBHA y el Department d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra.

**Gráfico 3. Los principales países importadores de aceite de oliva, 1925/1929  
(en porcentaje sobre las importaciones mundiales de aceite de oliva)**



*Fuentes y notas: Elaboración propia a partir de las estadísticas de comercio exterior de los países citados y de INSTITUT INTERNATIONAL D'AGRICULTURE, Annuaire International..., diversos años, INSTITUT INTERNATIONAL D'AGRICULTURE, L'olivier... y G. MORTARA, Prospettive Economiche, 1931. Milano, Università Bocconi di Milano, 1931. Las cifras correspondientes a Francia e Italia siempre incluyen las admisiones temporales de aceite de oliva y las entradas por los puertos francos. Los datos para Estados Unidos no incluyen las importaciones de aceite de oliva de orujo.*

Sin embargo, a finales de la década de 1920 el principal mercado receptor de aceite de oliva no se encontraba en las costas del océano Atlántico sino en la cuenca del mar Mediterráneo (véase el gráfico 3). Desde la década de 1890, e imitando las prácticas de los aceiteros provenzales, los comerciantes italianos, de la Toscana y la Liguria para ser más exactos, han empezado a importar aceite de oliva del exterior. Y cada vez en mayores cantidades: una media de 3.200 toneladas métricas durante el quinquenio 1890/1894; 13.800 en 1900/1904, 24.900 en 1910/1914, 63.900 en 1927/1929.<sup>27</sup> Se trata de un crecimiento muy intenso que, junto a las importaciones francesas, permite mantener un importante tráfico comercial en el interior del mar Mediterráneo.

El aceite de oliva llegado a los puertos del norte de Italia (y también el entrado por el sur de Francia) no siempre es de la misma calidad. Durante la primera década del siglo XX, las importaciones están generalmente constituidas por aceites finos y de baja acidez, que, bien directamente o bien previo filtrado y refino, sirven para la preparación de aceites de exportación, elaborados en base a la mezcla del producto autóctono con aquellos llegados del exterior. A partir de 1912, y gracias a la instalación de las primeras refinerías industriales, italianos (y franceses) empiezan a importar cantidades crecientes de aceite de oliva de elevada acidez y

<sup>27</sup> Estos datos incluyen las admisiones temporales de aceite de oliva y las entradas por los puertos francos. Para su elaboración se han utilizado las estadísticas de comercio exterior italianas (*Movimento Commerciale del Regno d'Italia*) y las estimaciones realizadas por G. MORTARA, *Op. cit.*

baja calidad con el objeto de refinarlo y utilizarlo en la elaboración de aceites para la venta al exterior. Como consecuencia, en estos mercados el precio del producto pronto se convierte casi en el único elemento de consideración. Giulio Zunino, conocedor del sector, lo expresaba con claridad: “...en el momento de abastecerse [,] el industrial refinador no tiene otra preocupación que el precio (...) porque cualquiera que sea el país de origen del “lampante” [éste] se comporta de igual manera bajo la acción de los agentes químicos empleados en la operaciones de refino”.<sup>28</sup>

En cualquier caso, la irrupción de Italia como importador de aceite de oliva es un aspecto de gran importancia. Y no sólo porque contribuye a transformar la geografía de los flujos comerciales del producto sino porque también pone de manifiesto la existencia de una fuerte transformación productiva y comercial en el interior de la cuenca mediterránea, vinculada, en buena medida, al aumento de la competencia.

#### 4. El impulso de los “nuevos” exportadores y el aumento de la competencia

En efecto, entre finales del siglo XIX y hasta la Primera Guerra Mundial el sector aceitero italiano se enfrenta a una fuerte competencia en los mercados internacionales. Inicialmente, este fenómeno está vinculado a la llegada a los mercados europeos de «nuevos» productos oleaginosos, un aspecto ya mencionado y que en Italia tiene, además, efectos muy negativos en las regiones del sur del país, orientadas a abastecer la demanda europea de aceite de oliva para usos industriales.<sup>29</sup>

Posteriormente, productores y comerciantes italianos deberán hacer frente al auge exportador de otros países productores del mediterráneo, sobre todo desde principios de la década de 1890. De los “nuevos” competidores, España es uno de los más dinámicos y, sin duda, el de mayor envergadura (véase la tabla 3).<sup>30</sup> Y es, además, un país que a medida que

28 G. ZUNINO, *Il mercato italiano degli olii d'oliva*, Milano, D. A. Giuffré, Editore, 1939, pp. 189-190.

29 Véanse, por ejemplo, los trabajos de P. BEVILACQUA, “Il Mezzogiorno nel mercato internazionale (secoli VIII-XX)”, en *Meridiana*, núm. 1, 1987, pp. 19-45; “Il paesaggio degli alberi nel Mezzogiorno d'Italia e in Sicilia (fra VIII e XX secolo)”, en *Annali dell'Istituto Alcide Cervi*, núm. 10, 1988, pp. 259-306, y “Clima, mercato e paesaggio agrario nel Mezzogiorno”, en P. BEVILACQUA, *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea. I: Spazi e paesaggi*, Venezia, Marsilio Editore, 1989, pp. 643-676, así como F. DE FELICE, *L'agricoltura in Terra di Bari dal 1880 al 1914*, Milano, Banca Commerciale Italiana, 1971.

30 Los datos de esta tabla proceden de las siguientes fuentes. La producción italiana ha sido tomada del ISTITUTO CENTRALE DI STATISTICA, *Sommario di statistiche storiche italiane*, 1861-1955, Roma, ISTAT, p. 158 mientras que la española procede de dos fuentes distintas. Para el período 1874-1889 se han utilizado las estimaciones realizadas por A. CARRERAS, *La producció industrial espanyola i italiana des de mitjan segle XIX fins a l'actualitat*. Tesis Doctoral inédita. Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona, 1983. Para el resto del período se han utilizados los datos recopilados por J.F. ZAMBRANA, *Crisis y modernización...*, apéndice III.1 La exportación italiana procede de *Movimento Commerciale del Regno d'Italia*, 1874-1934., a cuyos datos han sido añadidos, a partir de una estimación basada en el uso de distintas fuentes, las cantidades de aceite de oliva exportadas desde los puertos francos italianos. Los datos de exportación españoles proceden de las *Estadística(s) del Comercio Exterior de España*, 1874-1934. Los precios exteriores son, en realidad, valores unitarios del aceite de oliva importado por el Reino Unido, calculados a partir del *Annual Statement of the Trade of The United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions*, 1874-1934. Con anterioridad a 1905, estos datos se refieren tanto al aceite importado para usos industriales como al aceite de oliva comestible. A partir de este año, sólo incorpora los valores referidos a este último uso. Los datos que en la tabla figuran entre corchetes son estimaciones.

**Tabla 3. Producción, exportación y precios exteriores del aceite de oliva en Italia y España, 1875-1934 (medias anuales)**

	Italia			España		
	Producción (miles de quintales métricos)	Exportación (miles de quintales métricos)	Precios exteriores (Libras esterlinas/quintal métrico)	Producción (miles de quintales métricos)	Exportación (miles de quintales métricos)	Precios exteriores (Libras esterlinas/quintal métrico)
1875/1884	2.461	716	4,34	[1.498]	160	4,07
1885/1894	2.239	528	3,76	[2.028]	192	3,52
1895/1904	1.994	385	3,68	1.978	343	3,11
1905/1914	1.729	[384]	6,19	2.052	336	4,59
1915/1924	2.179	[275]	13,90	3.069	641	10,59
1925/1934	2.197	[643]	7,48	3.494	732	6,53

Notas y fuentes: Véase texto y notas.

avanza la primera década del siglo XX aumenta su capacidad para vender un aceite de oliva cada vez de más calidad y, sobre todo, a precios más competitivos que el producido en Italia.<sup>31</sup>

En lo tocante a la calidad del producto, las mejoras españolas son, en buena medida y al menos en sus etapas iniciales, mérito de olivicultores e industriales catalanes, valencianos y aragoneses. Gracias a la bondad del fruto, su recolección manual, la intensa introducción de modernas prensas hidráulicas o la separación del aceite de oliva según prensadas, los productores del noreste peninsular habían conseguido elaborar un caldo apreciado y reconocido tanto en suelo ibérico como entre comerciantes franceses e italianos.<sup>32</sup>

En cuanto al precio exterior, el del aceite de oliva español disminuye un 24 por ciento en relación al italiano entre los decenios 1885/1894 y 1905/1914. Esta reducción obedece a diversas causas. La depreciación de la peseta en la década de 1890 es una de ellas. Pero no la única. El precio del aceite de oliva español también consigue situarse a niveles más competitivos como consecuencia de las dificultades que atraviesa la olivicultura cisalpina. Afectada por la acción de plagas y parásitos, y por un cierto abandono en el cuidado del árbol, los rendimientos del olivar italiano disminuyen y, con ello, la producción de aceitunas y aceite, lo cual presiona al alza el nivel interior de precios. El fuerte aumento de los costes salariales en el sur del país, un hecho que a ojos de los contemporáneos debía atribuirse al masivo proceso de emi-

31 J.F. ZAMBRANA, *Crisis y modernización...*, especialmente capítulos 6 y 7 y R. RAMON, "El comercio exterior...", pp. 504-519.

32 En relación al proceso de modernización del sector, véanse los trabajos de J.F. ZAMBRANA, *Crisis y modernización...*, especialmente capítulo 3, A. PAREJO y J.F. ZAMBRANA, "La modernización de la industria del aceite en España en los siglos XIX y XX", en J. NADAL y J. CATALAN, *La cara oculta de la industrialización española*, Madrid, Alianza, pp. 13-42 y J. SIMPSON, *Op. cit.*, pp. 285-289. Y para el caso específico del noreste peninsular J. NADAL, *Op. cit.*, p. 89, V. PINILLA, *Entre la inercia y el cambio. El sector agrario aragonés, 1850-1935*, Madrid, Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, 1995, pp. 208-212 y R. RAMON, "Estructura empresarial, empresas i canvi tècnic a la indústria de l'oli d'oliva de les comarques de Lleida, 1890-1936", en E. VICEDO, *Empreses i institucions econòmiques contemporànies a les terres de Lleida, 1850-1990*, Lleida, Institut d'Estudis Ilerdencs, 1999, pp. 141-187.

gración, actúa en la misma dirección.<sup>33</sup> Como consecuencia de todo ello, entre 1890 y 1913 el aceite de oliva italiano, hegemónico hasta entonces, pierde posiciones en muchos mercados exteriores, sobre todo en aquellos en los que el producto se exporta a granel o bien en los que la calidad no es un elemento central en la preferencia del consumidor.

Los datos lo ilustran con claridad. En 1890, la participación italiana en las exportaciones mundiales del producto superaba el 45 por ciento del total. En 1913, ya representaba menos del 30 por ciento; ¡una disminución de 15 puntos porcentuales! Y no sólo eso. La superficie dedicada al olivar, en retroceso desde la década de 1880, ha mantenido esta trayectoria descendente hasta la Primera Guerra Mundial. Y lo mismo puede decirse de la producción, la cual ha disminuido a una tasa anual superior al 2 por ciento entre 1890 y 1913. De hecho, en vísperas del conflicto armado la producción italiana de aceite de oliva ya había dejado de ser la mayor del mundo. Y las exportaciones también. El puesto de Italia en el mercado mundial del producto ahora lo ocupaba España, que en el quinquenio 1909/1913 producía un 30 por ciento más de aceite que los italianos y exportaba una cantidad ligeramente superior a la de estos últimos.

La transformación de Italia en importador de aceite de oliva, señalada anteriormente, se produce así en un contexto de dificultades de aprovisionamiento interior, crecientes costes de producción, precios en aumento y, finalmente, una competencia en los mercados exteriores cada vez más intensa. A esta transformación, contribuyó también una política comercial que, si bien intentaba mantener un cierto grado de protección de la olivicultura nacional, tendía asimismo a favorecer los intereses de los exportadores del norte del país. Desde 1887, por ejemplo, las importaciones de aceite de oliva para consumo doméstico estaban sujetas a unas tarifas aduaneras que oscilaban entre las 6 y las 15 liras por quintal métrico de aceite de oliva importado. Sin embargo, a partir de 1905 la legislación italiana permitió un mayor desarrollo de los puertos francos, en los cuales se importaba aceite de oliva libre de derechos. Y en 1925, las autoridades de este país cisalpino establecieron un régimen de admisión temporal a la importación (y posterior re-exportación) de aceites de oliva. En este sentido, los italianos estaban siguiendo los pasos iniciados por los franceses en la segunda mitad del siglo XIX. Y lo mismo intentarían los españoles desde mediados de la década de 1920, a medida que la competencia volvía a ser más intensa.<sup>34</sup>

33 Ciertamente, la evolución salarial en la agricultura italiana y sus determinantes es un tema controvertido. Una parte de la historiografía italiana, por ejemplo, se ha mostrado mucho más cauta en relación a la trayectoria de los salarios agrarios en el sur del país y, sobre todo, no siempre ha considerado evidente la vinculación entre salarios y fenómeno migratorio. Véase, por ejemplo, E. SORI, *L'emigrazione italiana dall'Unità alla seconda guerra mondiale*, Bologna, Il Mulino, 1979, pp. 169-171.

34 Véase, R. RAMON, "El comercio exterior...", pp. 534-548.



**Tabla 4. Superficie, producción y exportación de aceite de oliva por países, 1909-1913 y 1934-1938 (medias anuales)**

Países	Superficie (miles de hectáreas)		Producción (miles quintales métricos)		Exportación (miles quintales métricos)	
	c.1913	c. 1938	1909/13	1934/38	1909/13	1934/38
<b>I. Mediterráneo Occidental</b>						
España	1.427	1.903	2.263	3.526	392	572
Francia	125	80	99	56	155	148
Italia	[1.009]	[1.154]	1.632	2.091	[371]	[361]
Portugal	329	500	240	463	26	44
<b>II. Norte de África</b>						
Argelia	[68]	[81]	299	121	46	101
Marruecos francés	nd	nd	nd	98	nd	35
Libia	nd	69	nd	19	nd	0
Túnez	203	300	293	420	82	335
<b>III. Mediterráneo Oriental</b>						
Albania	nd	18	nd	20	nd	0
Chipre	nd	nd	36	16	0	0
Grecia	200	500	456	1.129	77	107
Islas Italianas Egeo	nd	5	nd	11	nd	10
Palestina	nd	51	nd	61	nd	9
Siria y Líbano	nd	87	nd	132	nd	65
Turquía	nd	750	nd	213	108	46
Yugoslavia	nd	60	35	44	nd	3

*Notas y Fuentes:* R. RAMON, "Specialization in the international market for olive oil before World War II", en S. PAMUK and J.G. WILLIAMSON, *The Mediterranean Response to Globalization Before 1950*, Londres y Nueva York, Routledge, 2000, pp. 169-170, INSTITUT INTERNATIONAL D'AGRICULTURE, *L'olivier...*, INSTITUT INTERNATIONAL D'AGRICULTURE, *Les Grands Produits...* y, para el caso de Portugal, P. LAINS, *A economía portuguesa no século XIX. Crescimento Económico e Comércio Externo, 1851-1913*, Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda, 1995, p. 205, de donde se ha tomado el dato referido al período anterior a la Primera Guerra Mundial, el cual corresponde a 1902; para el período 1934-1938, los datos españoles son un promedio de los años 1934-1935; los datos italianos incluyen el movimiento de depósitos francos; nd: no dispongo de datos; [ ]: estimaciones.

El período de entreguerras se caracteriza, en efecto, por un nuevo aumento de la competencia en el mercado internacional del aceite de oliva. En sí mismo, este no es un fenómeno nuevo. Pero sí lo es el hecho que ahora esté estrechamente vinculado al empuje de las oliviculturas del norte de África y del Mediterráneo Oriental (véase la tabla 4). En Túnez, por ejemplo, la superficie dedicada al olivar y la producción de aceite de oliva han aumentado un 40 y un 50 por ciento a lo largo del período 1913-1938, pero las exportaciones lo han hecho en un 300 por cien. En Argelia, estas últimas se han duplicado durante el mismo período. Y en Grecia han crecido en torno al 40 por ciento. Como consecuencia de todo ello, entre 1913 y 1934, la participación de Túnez, Argelia y Grecia en las exportaciones mundiales del producto ha aumentado en más de 10 puntos porcentuales, mientras que la española se ha mantenido estancada y la italiana ha experimentado un ligero descenso.

De las oliviculturas del norte de África y del Mediterráneo Oriental, la más dinámica ha sido, sin duda, la tunecina.<sup>35</sup> Y no sólo por el fuerte aumento de la producción y de las exportaciones. En este país norteafricano, las mejoras cuantitativas han estado acompañadas de mejoras cualitativas en la recolección y el prensado del fruto, lo cual ha permitido aumentar notablemente la calidad del aceite de oliva.

En la base de buena parte de los progresos de la economía oleícola de este protectorado francés, se encuentra la acción de las autoridades de la metrópoli y, en especial, las inversiones realizadas por empresarios franceses. De hecho, una parte de la extensión de la superficie tunecina, en claro crecimiento desde la primera década del siglo XX, se ha realizado a partir de contratos firmados entre inversores de la metrópoli y agricultores tunecinos. De acuerdo con estos contratos (llamados *mogharsa*), los primeros proveían el capital necesario para la compra del terreno, el cual cedían a los segundos para su explotación, es decir, para la plantación, el cuidado del olivar y, pasado el tiempo necesario, la recolección del fruto. Una vez el árbol alcanzaba el período de pleno rendimiento, las partes contratantes podían establecer derechos indivisos sobre los olivares y la tierra, pero también podían estipular que el plantador se convirtiese en propietario de una parte del terreno y, por tanto, de una parte de los árboles cultivados.<sup>36</sup>

Igualmente, la puesta en marcha de molinos modernos para la molturación y el prensado del producto ha estado muy relacionada con la llegada de capital, técnicos y maquinaria de Francia, en lo que podríamos señalar como un nuevo episodio de transferencia de técnicas y tecnología dentro de la economía oleícola mediterránea. Como consecuencia, hacia 1920, la industria tunecina del aceite de oliva, muy concentrada en la región de Sfax, al este del país, ya disponía del 22 por ciento de fábricas activadas por energía inanimada; un nivel de modernización superior al alcanzado por otras regiones del mar interior, aunque inferior al existente en el Mediterráneo occidental. A principios de la década de 1930, algunos autores contemporáneos destacaban también la existencia de molinos bien equipados, lo que conducía a un proceso de producción cuidadoso.<sup>37</sup>

A pesar de la relevancia de los aspectos citados, el análisis referido al impulso tunecino sería incompleto si no se señalara la influencia de otros factores. Uno de ellos es el trato preferencial que, en el ámbito comercial y arancelario, las autoridades francesas han dispensado a los productos procedentes de sus colonias, lo cual ha beneficiado la presencia de los caldos tunecinos en la metrópoli.<sup>38</sup>

35 La olivicultura griega también ha mostrado un notable dinamismo durante el período de entreguerras, sobre todo en lo tocante a la expansión de la superficie y la producción. Sin embargo, los avances griegos son difíciles de valorar a tenor de los cambios territoriales que ha experimentado el país después de salir victorioso de las dos guerras balcánicas. De hecho, a partir de 1913, y gracias a la conquista de diversas islas y regiones, Grecia ha doblado su territorio.

36 Véase, por ejemplo, el resumen de G. ZUNINO, *Op. cit.*, p. 174 y para una perspectiva más completa, FEDERACIÓN DE EXPORTADORES DE ACEITE DE OLIVA DE ESPAÑA, "Hoja Informativa. Suplemento al informe 1.000", 1930, pp. 1-17.

37 Véase, por ejemplo, G. ZUNINO, *Idem*, pp. 173 y 183 o ISTITUTO NAZIONALE PER L'ESPORTAZIONE, *La produzione e il commercio mondiali de l'olio di oliva*, Roma, Società Anonima Tipografica "Castaldi", 1927, pp. 26-28.

38 Véase, para una discusión más detallada de este aspecto, R. RAMON, "El comercio exterior...", pp. 535-536.

Pero este no es quizás el factor que más deba destacarse. Con unos costes laborales comparativamente bajos y una productividad del olivar relativamente elevada, el aceite de oliva del antiguo protectorado francés ha podido competir ventajosamente en los mercados internacionales del producto, sobre todo en relación a los aceites producidos en el Mediterráneo occidental. A ello ha contribuido, también, la cotización exterior del franco, el cual ha sufrido durante la década de 1920 una pérdida relativa de valor.

**Tabla 5. Los precios del aceite de oliva fino producido en Túnez y España, 1921-1923 (medias anuales)**

Períodos	Túnez primera presión	Tortosa fino	Diferencial de precios del aceite tunecino
	(libras esterlinas / 100 kgs.)		(porcentajes)
1921/1923	6,9	8,2	-15,9
1924/1926	7,3	7,0	4,3
1927/1929	7,4	7,8	-5,1
1930/1932	4,4	4,5	-2,2
1933/1935	4,1	4,5	-8,9

Fuentes y notas: R. RAMON, "El comercio exterior...", pp. 534-535.

Los datos expuestos en la Tabla 5 ilustran perfectamente lo que acabamos de señalar. Agrupados en períodos trienales, la tabla muestra la evolución de los precios de tipos de aceites similares en Túnez y España. En concreto, los caldos objeto de comparación son las calidades *Tortosa fino* y *Túnez primera presión*. Con la única excepción del período 1924/1926, las cifras muestran con claridad que los aceites producidos en el antiguo protectorado francés han tendido a cotizar siempre a niveles inferiores a aquellos obtenidos en suelo ibérico. Ciertamente, el diferencial de precios ha fluctuado a lo largo del período objeto de comparación, lo cual debe atribuirse al movimiento de las cosechas, la trayectoria en los precios de los factores de producción y la oscilación en el tipo de cambio. Pero este hecho no invalida lo expuesto hasta ahora. Además, considerando que los precios españoles tendían a situarse a niveles inferiores al de sus similares italianos y franceses la conclusión parece obvia: el aceite de oliva tunecino también competía exitosamente con los producidos en otras partes del suroeste europeo.<sup>39</sup>

En este punto es necesario ampliar el análisis y añadir que los tunecinos no eran los únicos que disfrutaban de precios cada vez más competitivos. Lo mismo ocurría con la mayoría de productores del norte de África y del Mediterráneo oriental. Y todo ello en un contexto en el que la difusión de las plantas industriales de refino había provocado que en algunos mercados, como el francés y el italiano, el precio, más que la calidad, se hubiese convertido en casi el único factor que los importadores consideraban a la hora de realizar sus compras en el exterior.

<sup>39</sup> Entre 1921 y 1930, el tipo *Tortosa fino* cotizaba un 14 por ciento menos que el *Bari sopraffino*, mientras que el *Túnez primera presión* se situaba un 20 por ciento por debajo de este último.

## 5. Procesos de especialización en los países mediterráneos

No es necesario insistir más. Desde las décadas finales del siglo XIX, la competencia en el mercado internacional del aceite de oliva no había hecho sino aumentar. En respuesta a este fenómeno, y a los cambios que durante el mismo período se habían producido en la demanda del producto, fabricantes y exportadores iniciaron un proceso de especialización que en vísperas de la Primera Guerra Mundial ya es posible identificar con claridad. Así, las exportaciones francesas y, en menor medida, las italianas estaban mayoritariamente compuestas por aceite de oliva envasado, etiquetado y listo para el consumo final, un producto, en definitiva, «superior», al menos en términos de valor añadido, al aceite comercializado a granel.<sup>40</sup>

Además, y de acuerdo con la información disponible sobre las cotizaciones medias del producto, franceses e italianos ocupaban las posiciones de cabeza en los principales mercados de consumo, un indicador de la bondad de sus aceites (véase la tabla 6). Los primeros se dirigían a un segmento superior de la demanda, en parte gracias al prestigio alcanzado por las empresas exportadoras del sur del país durante el último cuarto del siglo XIX. Los segundos, en cambio, tendían a ocupar un escalafón ligeramente inferior en el mercado internacional del producto. Por otra parte, mientras que las exportaciones provenzales estaban más diversificadas, la mayoría del aceite envasado en la Liguria o la Toscana se dirigía fundamentalmente a América, sobre todo a Estados Unidos y Argentina, donde residía una nutrida comunidad de emigrantes italianos.<sup>41</sup>

La pauta de especialización de ambos países no debería sorprender. Sin negar la influencia de otros factores, aparece muy vinculada al nivel de desarrollo técnico y tecnológico y a la evolución de los costes relativos. Pioneros en la modernización del sector, un estudio de la Universidad de California destacaba, además, que franceses e italianos habían realizado “*los más rápidos progresos en la refinación, la mezcla, el envasado y el marketing exterior del aceite de oliva*”, con lo cual disfrutaban de notables ventajas en la exportación de un producto de calidad y mayor valor añadido.<sup>42</sup> Contrariamente, las informaciones cuantitativas y cualitativas disponibles, sugieren que estos dos países eran mucho menos eficientes en la producción

40 En la industria aceitera, la exportación de aceite envasado, y por tanto la acreditación de una marca, ha estado muy vinculada a la calidad del producto, a su adaptación a los gustos del mercado consumidor y a la capacidad para presentar siempre un tipo constante. Para conseguirlo, ha sido necesaria, a su vez, la combinación de diversos elementos. En el ámbito estrictamente industrial, es necesario contar con un tipo base de aceite fino, de calidad, al que mezclará con otras variedades u otros aceites vegetales; de la tecnología necesaria para modernizar los molinos y prensas y para refinar, neutralizar y desodorizar estos aceites de mezcla y, además, resulta importante disponer de gran capacidad técnica para realizar los «coupages» o mezclas y obtener aceites de tipo constante. En el ámbito comercial, el conocimiento de los gustos de los mercados consumidores y la posibilidad de abastecerlos regularmente resultan imprescindibles. Finalmente, se requiere de cierta capacidad financiera, para la adquisición de la tecnología necesaria, la promoción de la marca en los mercados exteriores y, finalmente, la financiación del capital circulante. Sobre estas cuestiones véase R. RAMON, “La industria aceitera ...” pp.49-50, “La exportación española ...” pp. 11-118 y Specialization ...”, pp. 160-162.

41 En relación a las principales empresas exportadoras italianas de aceite de oliva, véase E. STUMPO, “Per una storia dell’industria dell’olio di oliva in Italia: i casi della Toscana e della Liguria”, en C. BARCIELA y A. DI VITTORIO, eds., *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante, 2003, pp. 137-153. Este mismo autor también señala la vinculación entre las exportaciones de estas empresas y la intensa emigración italiana hacia el continente americano.

42 W.V. CRUESS, “The preparation and refining of olive oil in Southern Europe”, en *Circulars [of the] University of California*, 1924.

**Tabla 6. La orientación exportadora de los principales países productores y exportadores de aceite de oliva a finales de la década de 1920**

Países	Aceite de oliva exportado en envases (porcentaje del aceite exportado en envases sobre la exportación total)			Precios medios del aceite de oliva, en números índice (España = 100)		
	I	II	III	Marsella	Génova	Nueva York
	(1909/1913)	(1909/1913)	(1909/1913)	(1913)	(1913)	(1913)
Francia	87	nd	87	104	nd	164
Italia	57	75	66	nd	106	134
España	28	27	28	100	100	100
Túnez	0	0	0	93	91	89
Argelia	0	0	0	88	nd	89
Grecia	0	1	1	nd	88	82
Turquía	0	1	1	91	nd	82

	(1925/1929)	(1925/1929)	(1925/1929)	(enero a junio de 1929)	(1927/1929)
Francia	84	nd	84	108	nd
Italia	81	84	82	nd	104
España	30	43	37	100	100
Túnez	0	0	0	97	94
Argelia	0	0	0	92	86
Grecia	1	0	1	nd	93
Turquía	2	0	1	92	83

Fuentes y notas: I: estimación realizada a partir de las estadísticas de comercio exterior de los países exportadores; II: estimación realizada a partir de las estadísticas de comercio exterior de los países importadores; III: promedio de I y II; nd, no dispongo de datos. Véase, además, R. RAMON "Specialization...", pp. 172-174.

de aceite de oliva a granel, en parte como consecuencia del elevado coste de la mano de obra y la menor productividad de sus olivares.<sup>43</sup> De hecho, el 90 por ciento del coste de producción de este último estaba constituido por el valor de la materia prima (las aceitunas), lo que convertía la producción de aceite de oliva a granel en una actividad muy intensiva en tierra y trabajo y, por tanto, muy dependiente de los salarios y de la productividad agraria.

La pauta exportadora española presenta notables diferencias en relación a la italiana y, más aún, a la francesa. En efecto, la mayoría de las exportaciones ibéricas se orientaban a los mercados consumidores de aceite de oliva a granel, entre los que se encontraban Francia e Italia. Al fin y al cabo, el aceite de oliva español estaba reduciendo su precio en comparación al de los dos países citados, lo que lo hacía especialmente competitivo en algunos segmentos del mercado. En cambio, la industria aceitera española, considerada en su conjunto, mantenía

43 En el quinquenio 1909/13, los rendimientos españoles de aceite de oliva por hectárea duplicaban a los franceses y eran un 11 por ciento superiores a los italianos. Las diferencias son mayores si se considera la cantidad de aceite por árbol. Así medidos, los rendimientos tunecinos sextuplicaban a los franceses, triplicaban a los italianos y duplicaban a los españoles. R. RAMON "Specialization...", p. 181. En lo relativo al nivel salarial, pueden consultarse los datos que se mostrarán en las siguientes páginas de este artículo.

unos niveles de modernización tecnológica ligeramente inferiores a los de los dos países citados anteriormente, un problema para situarse en segmentos superiores del mercado. En 1911, por ejemplo, el 23 por ciento de los molinos italianos hacían uso de la energía mecánica, un nivel de mecanización probablemente superior al español.<sup>44</sup> Además, y de acuerdo con la información cualitativa disponible, los fabricantes y exportadores ibéricos se mantenían rezagados en el ámbito del refinado y en el dominio de técnicas de mezcla y envasado, lo cual dificultaba la adaptación del producto a los gustos de los mercados consumidores. Como señalaba Miguel Longoria, un importante y reconocido exportador sevillano, “*en un principio, tratamos de imponer nuestros aceites naturales, cuyo olor y sabor acentuado y un tanto amargo todos conocemos; pero la experiencia nos ha demostrado que es un trabajo ímprobo modificar el gusto de un mercado y que es preferible, si se ha de hacer negocio práctico, adaptar la mercancía a lo que pide el país comprador*”.<sup>45</sup>

Atraso relativo no significa ausencia de progresos. Gracias a los avances en la recolección, la molienda y el prensado del fruto, en vísperas de la Primera Guerra Mundial parte del caldo exportado a granel había conseguido el aprecio de italianos y franceses -sobre todo si procedía del noreste peninsular-, que lo utilizaban para preparar sus aceites de exportación. Y lo mismo sucedía con los noruegos, preocupados por disponer de un producto de calidad en la elaboración de conservas de pescado.<sup>46</sup>

Por lo demás, no todas las ventas exteriores del sector aceitero peninsular estaban formadas por graneles. En el período 1909/1913, en torno al 30 por ciento de las mismas correspondían a aceite de oliva envasado que, siguiendo los pasos de los emigrantes hispanos, era destinado en su mayoría a los mercados americanos. En este sentido, es necesario señalar que la comunidad de emigrantes española era numéricamente inferior a la italiana, lo cual también condicionaba la presencia de los caldos ibéricos en los mercados del Nuevo Mundo<sup>47</sup>. En cualquier caso, la venta de aceite envasado, aunque relativamente modesta, es

44 En el ámbito tecnológico, la comparación entre el sector aceitero español y el italiano es compleja. Las estadísticas industriales del país cisalpino no precisan el tipo de prensas utilizadas y sólo hacen referencia a la energía instalada en los molinos aceiteros. Las españolas, en cambio, ofrecen datos desagregados según los tipos de prensa, pero sólo especifican la energía utilizada en las prensas hidráulicas. De acuerdo con estas últimas estadísticas, en 1911 el porcentaje de contribuyentes españoles que disponían de prensas hidráulicas accionadas con motor mecánico sólo representaba el 12 por ciento del total. Por otra parte, el porcentaje de contribuyentes con prensas hidráulicas, cualquiera que fuera el tipo de motor utilizado, representaba el 20 por ciento del sector. Estos cálculos han sido realizados a partir de la Estadística Administrativa y de la contribución industrial correspondiente a 1911.

45 M.G. LONGORIA, “Sobre la exportación de aceite de oliva”, en *El aceite de oliva de España. Órgano de la Federación de Exportadores de Aceite de Oliva de España*, núm. 5, Mayo 1929, pp. 30-31, p. 31. Este artículo fue publicado originalmente en *La Unión*.

46 En relación a estas cuestiones, véase R. RAMON, “La exportación española...”, pp. 132-140 y, para el caso concreto de Noruega, S. HERNÁNDEZ ARMENTEROS, “Empresas y empresarios españoles en la exportación de aceite de oliva, 1900-1936. Especial referencia al mercado noruego de conservas de pescado”, en *Revista de Historia Económica*, núm. 2, 2001, pp. 383-414.

47 Véase B. SÁNCHEZ ALONSO, “European emigration in the late nineteenth century: the paradoxical case of Spain”, en *Economic History Review*, vol. LIII, n. 2, pp. 309-330, especialmente pp. 310-312. En lo tocante a las relaciones entre emigración y exportación de aceite de oliva, véase R. RAMON, “La industria aceitera...”, pp. 40-48, “Specialization...”, pp. 191-192 y para el caso de Argentina A. FERNÁNDEZ, *Las exportaciones españolas a la Argentina. Un enfoque comparativo (1880-1935)*. Tesis doctoral inédita. Universidad de Barcelona, 2001.

un hecho que debe destacarse. En cierta medida, ejemplifica la capacidad de algunos exportadores españoles para situarse en segmentos superiores (y más complejos) del mercado.<sup>48</sup>

El caso de los países del norte de África y del Mediterráneo oriental es diferente. La práctica totalidad de sus caldos se exportaban a granel, los cuales cotizaban a precios inferiores a los producidos en el suroeste europeo, es decir, en España, Italia y Francia. La tabla 6, reproducida al inicio de esta sección, muestra con datos lo que acaba de mencionarse. Y también pone de manifiesto que, a pesar de las similitudes, la pauta de especialización de tunecinos, argelinos, griegos o turcos no era exactamente la misma. De hecho, los dos últimos ocupaban el segmento inferior del mercado internacional. En vísperas del primer gran conflicto armado, el aceite producido por estos dos países presentaba una acidez elevada y, generalmente, cotizaba a niveles inferiores al del resto de productores mediterráneos. Y más aún. Del total exportado por ambos, un porcentaje nunca inferior al 15 por ciento tenía todavía como destino los mercados «industriales» del Viejo Continente, una señal de la pobre calidad de algunos de sus caldos.

Considerados globalmente, la posición que estos países ocupan en el mercado internacional del producto está, una vez más, muy condicionada tanto por el nivel de desarrollo tecnológico –sin duda escaso– como por los costes en la recolección del olivar –comparativamente bajos–. En relación al primero de los aspectos señalados –el escaso nivel de desarrollo tecnológico–, la información disponible deja pocas dudas al respecto. En 1911, por ejemplo, la industria aceitera griega contaba con 174 establecimientos mecanizados, tan sólo un 3 por ciento del total contra el 23 por ciento que muestran las estadísticas italianas. En el Imperio Otomano, la situación no era mucho mejor. El cónsul americano de la antigua Constantinopla afirmaba que “*en muchas regiones el sistema de prensado es muy rudimentario y en algunos distritos es similar al empleado en tiempos de los antiguos judíos*”. Las noticias procedentes del norte de África parecen más positivas, pero sin exageraciones. Los servicios consulares de Estados Unidos indicaban, por ejemplo, que en Argelia “*hay 30.000 pequeñas prensas pertenecientes a los nativos (...) [pero] sólo 1.300 o 1.400 establecimientos con equipo moderno*”, mientras que sus colegas en Túnez informaban que “*dos tercios del aceite producido procede de los molinos árabes, donde los procedimientos de fabricación son sumamente rudimentarios*”.<sup>49</sup>

Las evidencias presentadas parecen suficientes para concluir que la exportación de un producto de calidad y de mayor valor añadido se hacía extraordinariamente difícil, especialmente para los países del Mediterráneo oriental. A reforzar dicha tendencia contribuyó el débil dominio de las técnicas necesarias para la producción de aceite de oliva envasado, además de

48 Véase R. RAMON, “La exportación española...”, pp. 102-111 y, para períodos posteriores, pp. 118-128. En relación a la presencia de empresas españolas en el mercado norteamericano durante la década de 1920, véase también T. ESPUNY, *De Gallur a Nueva York. Diario de viaje (1929)*, Zaragoza, Ayuntamiento de Gallur. En relación a la trayectoria inicial de Carbonell, una de las empresas con notable presencia en algunos de los mercados americanos, véase R. CASTEJÓN, *La casa Carbonell de Córdoba, 1866-1918. Génesis y desarrollo de una Sociedad Mercantil e Industrial en Andalucía*, Córdoba, Publicaciones del Monte de Caja de Ahorros de Córdoba.

49 Véase R. RAMON “Specialization...”, pp. 185-186.

**Tabla 7. Salarios diarios pagados en la recolección de aceitunas en el Mediterráneo, 1907-1908 y 1933-1934**

País	Región o provincia	Año	Salario medio (en dólares de EEUU) <sup>a</sup>	Salario medio (índice España =100)
<b>Panel 1: Periodo 1907-1908</b>				
Francia	Provenza	1907	0,73	145
Italia	Nápoles	1907	0,50	100
España	Sevilla	1907	0,50	100
Túnez	Sfax	1908	0,43	86
Turquía	Brusa	1908	0,26	52
<b>Panel 1: Periodo 1933-1934</b>				
Francia	Marsella	1933	0,99	226
Italia	Nápoles	1933	0,49	113
España	Córdoba	1933	0,44	100
Grecia	Creta y Corfú	1933/1934	0,42	95
Túnez	Sfax y Susa	1933	0,41	93
Palestina	nd	1933	0,31	70

Fuentes y notas: <sup>a</sup> 1907/1908 salario masculino; 1933 promedio del salario masculino y femenino. Véase, además, R. RAMON "Specialization...", pp. 178-179. El dato original de Córdoba debo agradecerlo a la amabilidad de Antonio López Estudillo.

otras limitaciones de carácter comercial y, en el caso del norte de África, probablemente también aquellas derivadas de su dependencia política.

No todo eran desventajas para estos países. Sus costes de recolección – el segundo de los aspectos citados anteriormente- eran comparativamente inferiores al de otros países productores, en parte debido al hecho que los salarios eran mucho más bajos en el norte de África o el Mediterráneo oriental que en el suroeste europeo. La Tabla 7, que ofrece información sobre los salarios pagados en la fase de recolección del fruto durante los años 1907-1908 y 1933-1934 lo muestra con claridad. En el primero de los períodos mencionados, el salario diario pagado a los hombres para la recolección de aceitunas en la región tunecina de Sfax, al este del país, era un 16 por ciento menor que en la provincia de Sevilla, mientras que en Brusa (o Bursa), provincia de la Turquía asiática bañada por el mar de Mármara, la diferencia casi ascendía al 50 por ciento.

La pauta de especialización de un país puede alterarse con el paso del tiempo. Durante el período de entreguerras, la orientación exportadora de los productores de aceite de oliva sufrió algunos cambios, aunque, en general, sólo sirvieran para reforzar algunas de las tendencias ya existentes (véase Tabla 6). En Italia, por ejemplo, la proporción de aceite de oliva envasado sobre el total exportado, que antes de 1914 era aproximadamente del 66 por ciento, en el quinquenio 1925/1929 ya superaba el 80 por ciento. En España, y de acuerdo con las estimaciones disponibles hasta el momento, estos porcentajes habían pasado del 28 al 37 por ciento. Además, en comparación con el período anterior a la Primera Guerra Mundial los exportadores españoles orientaban una cantidad creciente de graneles hacia mercados donde la calidad del producto constituía



también un elemento importante de aceptación.<sup>50</sup> Como consecuencia, entre las décadas 1904-1913 y 1925-1934 el porcentaje de aceite de oliva vendido a Francia e Italia, países importadores de un producto destinado al refino, la mezcla y la ulterior re-exportación, se redujo notablemente: 7 puntos porcentuales en el primero de los mercados citados, más de 5 en el segundo.

En la base de estos avances, se encuentran dos factores que ya han sido citados reiteradamente. El primero es el fuerte empuje de los nuevos competidores, que, en ocasiones, como el caso de Túnez, estaban mejorando la bondad de sus caldos. Para los aceiteros italianos, este hecho no hacía sino reducir aún más las exportaciones de aceites a granel, al tiempo que aumentaban las importaciones del mismo y reforzaba la comercialización de aceites envasados. Para los fabricantes y exportadores españoles, suponía la pérdida de posiciones en segmentos inferiores del mercado, pero también estimulaba un progresivo desplazamiento hacia la comercialización de un producto de superior calidad y mayor valor añadido.

El segundo factor que permite explicar los avances del período de entreguerras es la modernización tecnológica, lo cual favorecía la mejora de posiciones en los mercados internacionales del producto. Esto es lo que sucedió en la Península Ibérica. De hecho, los progresos cualitativos de las exportaciones españolas estuvieron íntimamente vinculados a la profunda transformación que, durante el período de entreguerras, experimentó el sector, empezando por la molienda y prensado del producto y acabando por la difusión de plantas de refino industrial. Como consecuencia, a mediados de la segunda década del siglo XX, el nivel de modernización de los molinos españoles era, como mínimo, similar al de los italianos. Y a principios de la década de 1930, las plantas industriales de refinación de los primeros ya habían superado en número y capacidad a las de los segundos.<sup>51</sup>

El impulso modernizador español ha sido extraordinario. Pero se ha revelado insuficiente. A finales de la década de 1920, la orientación exportadora española continuaba siendo muy diferente a la italiana, un hecho que ahora ya no puede explicarse en términos de atraso tecnológico.<sup>52</sup> Además, en el período 1925/1934 el 22 por ciento de las salidas de caldo ibérico, de las cuáles una parte muy significativa las realizaban empresas exportadoras italianas con sucursales en suelo andaluz, todavía tenían como destino el país cisalpino.<sup>53</sup> En definitiva, las

50 Los cambios de destino geográfico de las exportaciones españolas pueden seguirse en J.F. ZAMBRANA, *Crisis y modernización...*, capítulo 6 y R. RAMON, "El comercio exterior...", p. 508, en este último caso también se ofrece una panorámica general sobre los cambios de participación del aceite de oliva español (e italiano) en los principales mercados del momento.

51 R. RAMON, "Specialization...", pp. 186-187.

52 En este sentido, los factores que deben tenerse en cuenta son diversos, desde el hecho que España sea, en comparación a franceses e italianos, un país con presencia tardía en los mercados internacionales de aceite de oliva para usos alimentarios, hasta las consecuencias de contar con una comunidad de emigrantes relativamente más reducida que la italiana, pasando por todos aquellos ámbitos que influyen en la comercialización exterior del producto, la estructura de la demanda internacional y la organización de los mercados importadores.

53 Entre ellas destacan la razón social Establecimientos Moro, S.A., que en el período 1930/34 concentraba más del 17 por ciento de todas las exportaciones españolas a Italia, y Minerva S.A., con una participación en las exportaciones ibéricas con destino a los puertos italianos cercanas al 21 por ciento. R. RAMON, "La exportación española...", pp. 106-107 y 127. En relación a la primera de las empresas citadas, véase también S. HERNÁNDEZ ARMENTEROS, "Extranjeros en la exportación andaluza, 1900-1936: la empresa italiana de exportación de aceite de oliva 'Establecimientos Moro, S.A.'", en *Revista de Estudios Regionales*, núm. 70, 2004, pp. 285-305, especialmente pp. 289-293.

diferencias en la pauta de especialización de ambos países, ya evidentes antes de la Primera Guerra Mundial, continuaban manteniéndose en el período de entreguerras. Y persisten en la actualidad.

## 7. Conclusiones

Desde las décadas finales del siglo XIX, y a lo largo del primer tercio del siglo XX, la competencia aumentó de forma muy notable en el mercado internacional del aceite de oliva. Este artículo ha mostrado las causas de este importante fenómeno. Y también sus consecuencias. Así, la llegada masiva a los mercados europeos de grasas animales, aceites minerales y vegetales y una amplia variedad de semillas oleaginosas transformó profundamente las pautas de demanda y los flujos comerciales del producto. Como consecuencia, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, el aceite de oliva ya no era un producto utilizado en los mercados internacionales como materia prima para la industria o como combustible para el alumbrado, sino un artículo de consumo alimentario. Y tampoco era una grasa que se exportaba preferentemente hacia los países situados al norte de Viejo Continente, sino que en su mayor parte se comercializaba hacia los territorios del Nuevo Mundo; si bien es cierto que también existía un importante tráfico comercial en el interior del Mediterráneo.

Del mismo modo, la irrupción de dinámicos competidores en el mercado internacional del aceite de oliva, junto a los cambios en las pautas de demanda, impulsaron un proceso de especialización entre los países productores. En este sentido, debe destacarse que, al menos inicialmente y sin negar la influencia de otros factores, dicho proceso estuvo muy vinculado al estado de desarrollo tecnológico y a los costes relativos de los países productores. Así, en 1913, y también durante el período de entreguerras, los situados en el suroeste europeo (Francia, Italia y, en menor medida, España) ya exportaban un producto de superior calidad y mayor valor añadido. Y lo contrario debería decirse de los países del norte de África y el Mediterráneo oriental, que, una vez en el mercado, tendían a ocupar segmentos inferiores de la demanda, generalmente aquellos en los que el precio se revelaba como un factor casi exclusivo de competitividad.



# OLEAGINOSAS Y ACEITUNAS: EL SUMINISTRO DE ACEITES VEGETALES EN LA REGIÓN OLIVARERA MEDITERRÁNEA, 1961-2000

Juan Fco. Zambrana Pineda <sup>1</sup>

## 1. Introducción

El aceite de oliva representa una pequeña proporción en el mercado mundial de grasas y aceites. Como he escrito recientemente existen otros muchos productos que satisfacen esta demanda en amplias zonas del mundo<sup>2</sup>. Es más, el aceite de oliva tiene una baja participación, incluso entre los aceites vegetales comestibles. En la última década representaba entre el 3,2 y el 3,3 por ciento de la producción y el comercio mundiales de estos aceites. Sin embargo, es un producto con una economía singular.

El árbol que lo produce se concentra básicamente en la cuenca del Mediterráneo, donde encuentra unas condiciones agroclimáticas adecuadas para su desarrollo. Fuera de estos límites, el olivo, pese a su rusticidad, no prospera. Es, pues, un cultivo muy concentrado y allí donde crece desempeña un papel económico, social y ecológico de suma importancia. En la actualidad, la olivicultura mediterránea genera un número elevado de jornadas de trabajo, proporciona ingresos de los que dependen muchos pequeños propietarios y ocupa terrenos con escasas posibilidades de reconversión, por lo que “fija” suelos y hombres.

El aceite de oliva, por su parte, tiene unas especiales y diferentes características, que le permiten tener una clientela fiel dispuesta a pagar un sobreprecio por su consumo. Ya sea por cultura culinaria, ya por sus características propias, el aceite de oliva tiene un pequeño pero sólido nicho en el mercado mundial de aceites comestibles. No obstante, nuestro producto no ha sido ajeno a la evolución del complejo mundo de las grasas y aceites de todo tipo y muy especialmente de los caldos vegetales. O dicho de otra manera, la economía del aceite, aunque con la singularidad que le confiere su indiscutible calidad diferencial, no puede ignorar plenamente la problemática y las interrelaciones que se han dado y siguen registrándose en el mundo de los aceites vegetales, que, en la segunda mitad del siglo XX, tuvieron un notable avance de la producción y el comercio mundiales, acompañado de una intensa especialización y de cambios cualitativos en el sector.

En efecto, tras la guerra y una rápida recuperación productiva y comercial, las grasas y los aceites de todo tipo tuvieron un continuado y constante avance a lo largo de la segunda mitad del siglo pasado, superior al registrado por la propia dinámica de la población, de manera

1 Universidad de Málaga.

2 ZAMBRANA (2004).

que la disponibilidad teórica por persona fue mayor a finales que a mediados de la centuria. Dicha progresión fue protagonizada, especialmente, por los aceites vegetales fluidos alimenticios, que llegaron a representar el 50 por ciento de toda la oferta de grasas y aceites. El fuerte impulso de las semillas se debió, en gran medida, a las transformaciones en la producción y al continuado aumento de la demanda, especialmente de tortas oleaginosas, ricas en proteínas vegetales y básicas para la alimentación de la cabaña ganadera de los países más desarrollados.

Tal avance productivo generó un “mar de aceite”, que afectó a potenciales consumidores del caldo de la aceituna y a la propia región mediterránea<sup>3</sup>, cuyo mercado fue compartido por aceites de diversa procedencia, mejorados por los cambios en los sistemas de extracción y refinado y más baratos por la abundancia de tierras, los avances agronómicos y los diversos aprovechamientos de sus semillas. Con ello aumentó el grado de sustituibilidad entre los aceites y, sobre todo, entre los de semilla y el de aceituna. Además, las políticas de apoyo al consumo de aceites baratos y las exigencias de alimentación de la cabaña ganadera terminaron por configurar una nueva situación, que influyó poderosamente sobre el olivar de la región mediterránea.

En un primer momento (1961-1980), el “techo” impuesto por los aceites de semillas, acompañado por las dificultades para la extensión del cultivo moderno y las escasas innovaciones técnicas de las almazaras, originó una situación de crisis generalizada que, en algunos países, favoreció el arranque de numerosa arboleda y el descuido y abandono de muchas explotaciones. Más adelante (1981-2000), la persistencia y consolidación de los granos oleaginosos hicieron necesario el establecimiento de ayudas y subvenciones al consumo y a la producción, que están siendo aprovechadas para transformar y mejorar las estructuras productivas.

La región mediterránea productora de aceite de oliva no es, sin embargo, un conjunto homogéneo, sino que en ella conviven países bien diferenciados por el nivel de desarrollo económico, por la estructura productiva y comercial de los aceites de semillas y por la importancia del cultivo olivarero. Así, por ejemplo, España, Italia y Grecia han producido, durante el siglo XX, algo más del 70 por ciento de la cosecha mundial de aceituna, porcentaje que se ha incrementado en los últimos años. Otro tanto ocurre en el consumo de aceite de oliva con notorias diferencias en el suministro interno por persona entre los diversos países. Además, las trayectorias seculares y las políticas nacionales oleícolas, así como los modelos de alimentación ganadera difirieron radicalmente de unos países a otros.

Por todo ello, en este trabajo he creído oportuno cuantificar la producción, el comercio y el consumo aparente de aceites vegetales en los países de la región mediterránea productora de aceite de oliva. Los datos, referidos al periodo de 1961 a 2000, permiten, al menos, describir

---

3 En este trabajo la región mediterránea está integrada por Argelia, España, Francia, Grecia, Italia, Marruecos, Portugal, Túnez y Turquía.



y establecer las principales características de este sector en cada uno de los países y plantear sólidamente algunas hipótesis de trabajo sobre la olivicultura mediterránea. Antes de escribir sobre ello, expondré, de manera resumida, la trayectoria de las grasas y los aceites en el mercado mundial, aspecto que he desarrollado recientemente en un artículo aparecido en la *Revista de Historia Industrial*<sup>4</sup>.

Las cifras manejadas proceden en su totalidad de la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). En el artículo anteriormente señalado escribí que, en 1961, la Dirección de Productos Básicos del Departamento de Economía de la FAO comenzó a publicar los estudios que servían de base para el examen de la situación mundial de la agricultura y la alimentación. Con ello se inició una serie anual, que aún sigue publicándose, denominada *Situación de los productos básicos*, con una estructura y contenidos muy homogéneos<sup>5</sup>. Recientemente, la propia FAO ha sistematizado dicha información, por países, productos y contenidos, y la ha puesto en Internet para uso y consulta de investigadores y estudiosos de la agricultura y la alimentación en el mundo. Con ello, la FAO ha creado una excelente base de datos, con métodos de recopilación y elaboración públicos, homogénea y universal<sup>6</sup>.

Así, pues, este trabajo consta de tres epígrafes. El primero trata de caracterizar la nueva situación creada en el mercado mundial de grasas y aceites por el auge espectacular de la producción de algunas semillas, las políticas de apoyo al consumo de aceites baratos y las necesidades alimenticias de una creciente cabaña ganadera. El segundo está referido a la producción y consumo de aceites vegetales en la región mediterránea productora de aceite de oliva y el tercero recogerá, de manera sucinta, las principales conclusiones.

4 ZAMBRANA (2004).

5 A partir de 1969-70 pasó a llamarse *Situación y perspectivas de los productos básicos*.

6 Reproduzco en esta nota el texto que aparece en Internet sobre la recopilación de datos efectuada por la FAO: "La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) como parte de su mandato recopila información/datos sobre varios aspectos de la alimentación y la agricultura de todos los países. Los datos son analizados e interpretados para sostener sus programas y actividades y conforme a las funciones básicas de la Organización, ellos son difundidos al público a través de las publicaciones, CD-ROM, diskettes e Internet. «FAOSTAT», dentro de la base de datos de FAO proporciona información en dieciocho (18) campos. Los datos se pueden clasificar más o menos en tres grupos: (a) información a nivel de país refiriéndose a sujetos tales como producción y comercio agrícola, precios al productor, uso de la tierra, medios de producción, etc., (b) información derivada tal como índices de la producción agropecuaria y del comercio, disponibilidad de alimentos, etc., y (c) información referida a materias tales como población y fuerza de trabajo derivada de otras agencias internacionales o que se hace en colaboración con ellas. Los datos a nivel de país son recopilados a través de (a) cuestionarios preparados especialmente y enviados anualmente a los países miembros, (b) cintas magnéticas, diskettes, transferencia de FTP, acceso a las páginas web de los países, (c) publicaciones nacionales/internacionales, (d) visitas a los países por los estadísticos de FAO y (e) los informes de los Representantes de los países. Sin embargo muchos países en desarrollo no tienen un sistema adecuado de estadísticas del sector agrícola. Algunos de los datos agrícolas son incompletos en términos de: (a) gama de productos cubiertos (por ejemplo, solamente cultivos comerciales en grandes fincas), (b) gama de variables o el conjunto de datos cubiertos (por ejemplo, en muchos países los datos sobre medios de producción agrícola no están disponibles), y (c) la cobertura geográfica (no todo el país está cubierto por el sistema nacional de estadística). Además, aún cuando los datos se encuentren disponibles, su confiabilidad puede ser discutible. Cuando no se dispone de los datos de los países miembros, los estadísticos de FAO estiman los datos mínimos para calcular los totales mundiales, continentales y regionales y recopilar las estadísticas secundarias derivadas tales como la disponibilidad de alimentos. Estas estimaciones se hacen cuando no existe información nacional disponible. Parte de este ejercicio se acomete dentro del marco de las «Cuentas de Suministros y su Utilización» para cuya preparación existen directrices que se encuentran disponibles. Estas cuentas ayudan también a cotejar la consistencia de varios conjuntos de datos. Con esta breve nota esperamos que los usuarios podrán apreciar el rol de la Organización en la recopilación y disseminación de las estadísticas agrícolas comparables a nivel internacional. FAO fuertemente cree que las autoridades nacionales tienen la responsabilidad de la recolección de la información en sus propios países", FAOSTAT (2004).

## 2. El mercado internacional de grasas y aceites en la segunda mitad del siglo XX

En la segunda mitad del siglo XX, la producción mundial de grasas y aceites tuvo un continuado y constante crecimiento, como puede observarse en las Tablas 1 y 2. El impulso venía de atrás, sobre todo de las décadas centrales del siglo XIX, y ya antes de la Segunda Guerra Mundial, se habían alcanzado niveles importantes en las cosechas y en el consumo. De esta manera, la producción mundial de aceites vegetales pasó de algo más de 8 millones de toneladas como promedio del quinquenio 1909-1913 a casi 13 millones en 1934-1938, mientras que el total de grasas y aceites aumentó de 13,9 a 23,2 millones de toneladas.

Tras la guerra y la recuperación posbélica, la progresión fue continua, protagonizada, especialmente, por algunos aceites líquidos (soja, girasol y colza) y el aceite de palma, perteneciente al grupo de los aceites consistentes. En 1991-1995, los cuatro productos llegaron a representar más de la mitad de la producción y las dos terceras partes del comercio. Se puede afirmar que se produjo una fuerte especialización productiva en torno a estos cuatro aceites, cuya importancia también era desigual. El resto de las materias grasas creció de forma moderada e, incluso, retrocedió en términos absolutos. En efecto, una simple ojeada a las Tablas 1 y 2 pone de manifiesto el reducido crecimiento de la producción y el comercio de la mantequilla, la grasa de cerdo, los aceites industriales de linaza y ricino, los de coco e incluso algunos vegetales comestibles como el de algodón y el de cacahuete. A mediados de los sesenta, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación escribía que la creciente sustitución de algunas grasas y aceites por productos sintéticos limitaba el uso de los tradicionales aceites vegetales industriales (ricino y linaza) y había reducido bastante el empleo de la copra o nuez de coco como materia prima de las jabonerías<sup>7</sup>. Varios años después, la mantequilla aminoró su crecimiento después de haber reducido el consumo de margarina, lo que afectó también al consumo de algunos aceites vegetales fluidos.

La Tabla 3 muestra la especialización productiva a la que me he referido y, también, el desigual crecimiento de los aceites más importantes. El aceite de palma, procedente de frutos de determinados árboles, ha tenido su mayor avance en los últimos lustros, debido a una amplia demanda de los países desarrollados para la elaboración de bollería, helados, pastelería, precocinados y diversos comestibles<sup>8</sup>.

Por su parte, los aceites de soja, girasol y colza proceden de semillas y granos oleaginosos. El avance de estas semillas provino, sobre todo, del aprovechamiento de sus harinas, ricas en proteínas vegetales y básicas para la alimentación de la cabaña ganadera de los países desarrollados.

7 Comentario realizado por la ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (1961-93) en 1965.

8 CONSEJO OLEÍCOLA INTERNACIONAL (1979).

**Tabla 1. Producción mundial de aceites y grasas, 1950-1995. Promedios quinquenales.**  
Miles de toneladas.

	1950-54	1961-65	1971-75	1981-85	1991-95
Grasas y aceites	24.000	35.190	46.046	64.648	84.867
Aceites líquidos	8.900	15.580	23.480	34.604	46.890
Soja		4.060	8.036	13.336	16.763
Girasol		2.330	3.480	3.880	4.356
Cacahuet		3.150	3.366	3.428	4.023
Algodón		2.350	2.826	3.444	3.560
Colza		1.450	2.560	4.612	9.237
Oliva		1.370	1.550	1.914	1.943
Aceites láuricos	2.300	2.630	3.228	3.814	4.620
Coco		2.110	2.590	2.696	2.913
Palma		430	1.012	1.118	1.707
Aceites consistentes	4.200	6.060	8.500	13.672	20.303
Sebo		3.860	4.802	5.924	5.740
Palma		1.280	2.518	6.386	13.050
A. Marinos		640	1.100	1.174	1.217
Aceites industriales	1.200	1.490	1.432	1.332	1.563
Linaza		1.060	894	762	807
Ricino		290	402	410	540
Otras grasas		200	244	430	390
Mantequilla <sup>9</sup>	7.000	9.230	5.062	6.226	5.993
Grasa de cerdo			4.098	4.632	5.107

Fuente: FAO: *Situación y perspectivas de los productos básicos, 1961-1995.*

**Tabla 2. Exportación mundial de aceites y grasas, 1950-1995. Promedios quinquenales.**  
Miles de toneladas.

	1950-54	1961-65	1971-75	1981-85	1991-95
Grasas y aceites	5.700	9.540	14.314	22.206	29.090
Aceites líquidos	1.300	3.570	6.756	11.598	14.740
Soja		1.500	3.586	6.690	7.170
Girasol		330	798	1.664	2.370
Cacahuet		980	776	592	655
Algodón		310	376	428	340
Colza		190	824	1.378	2.475
Oliva		190	270	278	490
Aceites láuricos	1.500	1.730	1.736	1.816	2.190
Coco		1.340	1.346	1.298	1.415
Palma		390	390	520	775
Aceites consistentes	1.600	2.590	3.760	6.646	9.760
Sebo		1.340	1.625	2.014	2.075
Palma		560	1.382	3.366	6.765
A. Marinos		450	556	746	470
Aceites industriales	600	720	822	1.068	1.410
Linaza		480	406	394	305
Ricino		190	208	190	175
Otras grasas			132	138	55
Mantequilla	700	930	640	678	680
Grasa de cerdo			442	400	310

Fuente: FAO: *Situación y perspectivas de los productos básicos, 1961-1995.*

9 Para los quinquenios 1950-54 y 1961-65 las cifras de Grasa de cerdo están incluidas en las de Mantequilla. Este hecho se repite en la Tabla 2.

**Tabla 3. Producción y exportación de algunos aceites en el mundo, 1961-1995.**  
**Porcentajes sobre total**

	1961-65		1991-95	
	P	X	P	X
Soja	11,5	15,7	19,8	24,6
Girasol	6,6	3,5	9,5	8,1
Colza	4,1	2,0	10,9	8,5
Palma	4,8	10,0	17,4	25,9
Subtotal	27,0	31,2	57,6	67,1

*P: Producción; X: Exportación.*

*Fuente: FAO, Situación y perspectivas de los productos básicos, 1961-1995.*

Entre las oleaginosas, el haba de soja fue la “estrella” y Estados Unidos el principal productor y exportador de la misma. Ya antes de la Segunda Guerra Mundial el avance había sido intenso al duplicar su producción entre 1909 y 1934. Antes de la II Guerra Mundial, el aceite de soja se situaba detrás del de cacahuete y el de coco, compartiendo la tercera posición con los caldos procedentes de la semilla de algodón. En aquel entonces, China era el gran productor y exportador<sup>10</sup>. Después de la guerra, el aumento del consumo nacional chino, la sucesión de malas cosechas y la preferencia comercial con el ámbito soviético redujeron el comercio internacional de la soja china y propiciaron el desarrollo del cultivo en Estados Unidos, que, en pocos años, llegó a ser el primer productor y exportador de dicho producto. La Tabla 4 refleja el peso abrumador, aunque decreciente, de la soja norteamericana en la producción mundial de esta semilla. Allí, la abundancia de tierras, los altos rendimientos, la plena adaptación a los progresos técnicos, los precios y la política favorable al comercio de exportación hacia países en desarrollo (Public Law 480<sup>11</sup>) fueron factores que favorecieron el regular y continuado crecimiento de la producción<sup>12</sup>.

A decir de muchos, la demanda fue el auténtico motor del constante y prolongado avance de este cultivo. En los primeros cincuenta, la escasez de aceites vegetales comestibles en Europa Occidental, Japón y en muchos países en desarrollo propició envíos masivos de aceite de soja, listo para el consumo, muy favorecidos por la ya citada Ley Federal 480 y los bajos precios. Más tarde, el triple aprovechamiento de la semilla (haba, harina y aceite) fue el principal factor del gran impulso productivo. El crecimiento industrial y el desarrollo de la urbanización incrementaron la demanda de carne y por consiguiente la necesidad de alimentar a una cabaña ganadera creciente. Las semillas oleaginosas, especialmente el haba de soja, contienen un alto porcentaje de proteína, sustancia básica de los piensos compuestos.

10 INSTITUT INTERNACIONAL D'AGRICULTURA (1921) y (1944) y BARBANCHO (1950).

11 La Public Law de Estados Unidos, en vigor desde 1954, regula la exportación de productos alimenticios norteamericanos. Dicha ley contempla financiaciones a largo plazo y en forma concesional, donaciones para aliviar el hambre y proveer ayuda en caso de desastres o para ser utilizadas en programas de desarrollo y actividades afines. La Public Law 480 pudo dar salida a los excedentes agrícolas estadounidenses de los decenios de 1950 y 1960. DÍAZ (1982).

12 ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (1961).





**Tabla 4. Producción y exportación de semilla de soja en el mundo y en Estados Unidos, 1961-2000. Promedios. Miles de toneladas y porcentajes.**

		1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000
Mundo	P	34.443	64.547	95.578	135.029
Estados Unidos	P	24.128	42.843	51.887	65.202
EE.UU./Mundo	P	70,1	66,4	54,3	48,3
Mundo	E	7.400	19.199	26.633	34.885
Estados Unidos	E	6.683	15.810	19.848	22.105
EE.UU./Mundo	E	90,3	82,3	74,5	63,4

*P: Producción; E: Exportación.  
Fuente: FAOSTAT (2004).*

En resumen, tras la Segunda Guerra Mundial y los años de recuperación posbélica, se produjo un continuado avance de la producción y el comercio mundiales de grasas y aceites, protagonizado especialmente por los aceites vegetales líquidos alimenticios, cuyos subproductos, las tortas o harinas de semillas, se convirtieron en el principal factor del impulso productivo y comercial. Mientras tanto, las tradicionales grasas y aceites industriales crecieron a un ritmo menor y, en consecuencia, fueron reduciendo su participación en el total mundial.

La Europa comunitaria de aquel entonces, la Europa de los seis, fue un espacio territorial que pronto registró la nueva situación del mercado internacional de grasas y aceites. En los primeros sesenta, la producción autóctona comunitaria sólo cubría el 40 por ciento de las necesidades de grasas y aceites, siendo especialmente deficitaria en aceites vegetales, cuyas producciones apenas alcanzaban el 30 por ciento de las necesidades de todos los países. En el aceite de oliva, el suministro era del 80 por ciento y casi del 100 por cien en el caso de las grasas animales<sup>13</sup>. Tales disponibilidades no diferían mucho de las del periodo anterior a la guerra, cuando a los puertos europeos occidentales llegaban grandes cantidades de copra o nuez de coco africano, lino argentino, colza china, algodón de Estados Unidos, etc., cuyos granos o semillas eran molturados en el continente y utilizados como materias primas de determinados sectores industriales o consumidos, solos o mezclados, en la alimentación. Tal vez, por ello, la Comunidad bien pronto estableció una clara regulación de las grasas, con libertad para la circulación interior y medidas comunes frente al exterior, tendente a asegurar el suministro interno de aceites vegetales y de paso proveerse de proteínas vegetales para alimentación de la cabaña ganadera. Esto es, el Reglamento del Consejo de la C.E.E 136/66 de 22 de Septiembre de 1966 desarrolló un régimen mixto, que permitió un abastecimiento barato de haba de soja e impulsó la ampliación de otros cultivos oleaginosos a través de ayudas a la producción (colza en Francia y Alemania, girasol en Francia y soja en Italia).

<sup>13</sup> MINISTERIO DE AGRICULTURA (1970).

Los resultados fueron bien evidentes. Los aceites de colza, girasol, soja y palma ganaron participación en el suministro interno de la Comunidad de los seis a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, al tiempo que retrocedían el aceite de oliva y, sobre todo, el de maníes. El consumo de aceites vegetales por habitante pasó de 17 a 31 kilogramos por persona y año entre los decenios de 1961-1970 y 1991-2000. El consumo medio relativo difería entre los países, siendo bastante más elevado en Holanda, Bélgica y Luxemburgo que en los otros tres países. Aunque eran éstos, por el número de habitantes, los que establecían el promedio.

En la Comunidad de los seis, Italia era el gran productor de aceite de oliva con más del 80 por ciento de la cosecha. Si bien la producción de aceituna tenía escasa importancia en el conjunto de la región, alcanzaba cierta relevancia en el país trasalpino donde significaba algo más del 5 por ciento de la producción final agrícola, adquiriendo importancia relativa al encontrarse buena parte del olivar en el mezzogiorno italiano e integrar a un número elevado de pequeños propietarios. De esta manera, la CEE estableció el mercado común del aceite, que respondía a razones de política regional y social como de estricta política agraria. Aún así, la Comunidad tenía necesidad de aceite de oliva, cuyo principal importador era Italia, que compraba mayoritariamente en España, al tiempo que vendía una parte de los excedentes en Estados Unidos<sup>14</sup>.

**Tabla 5. Suministro interno de los principales aceites vegetales<sup>15</sup> en la C.E.E. (6), 1961-2000.**  
Promedios. Miles de toneladas y porcentajes sobre total

	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000
Colza y mostaza	247	354	630	1.070
Maníes	477	376	259	181
Oliva	549	678	721	826
Palma	284	440	568	1.015
Girasol	249	399	727	1.028
Soja	459	961	1.045	1.166
A. vegetales	3.328	4.310	5.239	6.966
Población	199.243	210.553	215.049	223.006
Colza y mostaza	7,4	8,2	12,0	15,4
Maníes	14,3	8,7	5,0	2,6
Oliva	16,5	15,7	13,8	11,9
Palma	8,5	10,2	10,8	14,6
Girasol	7,5	9,3	13,9	14,8
Soja	13,8	22,3	19,9	16,7
A. vegetales	100	100	100	100
Kgs/h	17	20	24	31

Fuente. FAOSTAT (2004).

<sup>14</sup> MINISTERIO DE AGRICULTURA (1970).

<sup>15</sup> Los aceites vegetales están compuestos por los de almendra de palma, colza y mostaza, germen de maíz, maníes, nuez de coco, oliva, palma, salvado de arroz, girasol, soja, algodón, sésamo, y otros aceites de oleaginosas varias.

**Tabla 6. Producción, comercio y suministro de aceites vegetales en Alemania, 1961-2000.**  
**Miles de toneladas. Promedios**

COLZA	Semillas				Aceites			
	P	I	E	S	P	I	E	S
1961-1970	321	82	22	378	132	13	30	117
1971-1980	558	273	56	754	274	36	139	159
1981-1990	1.322	966	204	2.072	804	113	543	366
1991-2000	3.059	1.034	566	3.487	1.382	124	922	596
<b>SOJA</b>								
1961-1970	0	1.437	3	1.415	244	58	40	255
1971-1980	0	3.277	17	3.255	583	141	262	447
1981-1990	1	2.999	17	2.960	517	220	276	428
1991-2000	2	3.279	26	3.413	619	164	337	496
<b>GIRASOL</b>								
1961-1970	0	109	1	98	41	155	40	154
1971-1980	0	379	9	340	135	154	95	195
1981-1990	19	493	5	470	196	156	133	219
1991-2000	134	360	29	490	182	122	64	234
<b>PALMA</b>								
1961-1970	-	-	-	-	-	122	25	98
1971-1980	-	-	-	-	-	244	93	148
1981-1990	-	-	-	-	-	433	243	191
1991-2000	-	-	-	-	-	711	283	428

P: Producción; I: Importación; E: Exportación; S: Suministro interno.  
Fuente: FAOSTAT (2004).

Alemania<sup>16</sup>, por su elevada población, era el mayor consumidor de aceites de la “vieja Comunidad”, destacando, sobremanera, los de colza, soja, palma y girasol, cuyas producciones y comercio diferían entre sí. Las condiciones agroclimáticas de la Europa central favorecieron de antiguo el cultivo de la colza, que, en el periodo estudiado, tuvo un gran impulso productivo, multiplicando por 10 el nivel de las cosechas. Tal especialización se vio ampliada por la entrada y salida de semillas y aceites, que hicieron de Alemania el principal referente europeo de los aceites de colza y mostaza, con aplicaciones industriales y alimenticias. En cambio, Alemania no producía haba de soja, que sí importó masivamente desde la década de 1960 hasta el punto de que la producción de aceite era suficiente para el suministro interno, destinándose los excedentes al comercio de exportación. En este caso, puede señalarse que tras las importaciones de haba de soja estuvieron las necesidades alimenticias de algunas especies pecuarias. Por su parte, los aceites de palma eran importados en su totalidad, al tiempo que los de girasol tenían una presencia menos significativa, pese a una cierta extensión del cultivo en el último decenio del siglo XX. Así, pues, Alemania, el país más populoso de la Europa occidental, aumentó el suministro interno por persona de aceites vegetales durante la

16 Los datos de Faostat están referidos a la actual Alemania por lo que las cifras de la CEE de los seis comprenden también los territorios de la antigua República Democrática Alemana. Entiendo que no se ven alterados los resultados.

segunda mitad del siglo XX y, en buena medida, lo hizo con semillas, cuyas harinas se destinaban a piensos compuestos. La presencia del aceite de oliva fue muy reducida, tanto por la escasa cultura culinaria de los germanos como por la elevada presencia de otros aceites vegetales, por cierto más baratos que el caldo de la aceituna.

### 3. Los otros aceites vegetales en la región mediterránea productora de aceite de oliva

El caldo de la aceituna ha sido tradicionalmente el aceite vegetal líquido por excelencia de los pueblos del Mediterráneo, donde el olivo ha crecido con facilidad, especialmente desde la segunda mitad del siglo XIX. Algunos datos desagregados y la propia evolución del cultivo en España señalan una progresión continua de las cosechas, nucleada en torno a los olivares de España, Italia y Grecia, cuyas producciones representaban en torno al 80 por ciento de la producción mundial, que ya superaba las 600 mil toneladas<sup>17</sup>. A partir de entonces, comienzos del siglo XX, el olivar mediterráneo fue ampliando el número de plantaciones y el de hectáreas ocupadas, al tiempo que aumentaba el nivel medio del fruto recolectado, que se cuadruplicó a lo largo del siglo XX. Algo más intensa fue la trayectoria del comercio, que incrementó su participación sobre el total de aceite obtenido, aunque una parte importante de los intercambios tuvo lugar entre los mismos países productores.

Asimismo, desde antiguo, la región mediterránea no fue ajena a la evolución de otros aceites vegetales. Ya he escrito que, a finales del siglo XIX, importantes cantidades de granos y semillas oleaginosas y sus aceites llegaban a los puertos europeos occidentales, donde eran preparados para usos industriales y alimenticios. Algunos países como España, establecieron fuertes barreras de entrada e, incluso, prohibieron la compra de caldos destinados a consumo de boca, aunque no pudieron evitar que los precios interiores dependieran, sobremanera, de la evolución del mercado internacional de los aceites vegetales, cuyas producción y comercio crecían más rápidamente que las del caldo de la aceituna<sup>18</sup>. Los avances agronómicos, las mejoras científico-técnicas, el desarrollo de los transportes y la propia diversidad de productos ampliaron y multiplicaron los usos y consumos de estos aceites y con ello limitaron la oferta y demanda del de oliva. Aún así, en la década de 1960, el caldo de la aceituna seguía siendo la principal grasa en el suministro interno de aceites vegetales en la región productora de aceite de oliva.

A partir de dicha década, el aumento de la producción, las transformaciones técnicas y los cambios en las políticas oleícolas nacionales modificaron sustancialmente el consumo aparente de grasas y aceites en los países mediterráneos. La Tabla 7 desvela algunos de estos

---

17 ZAMBRANA (1987).

18 ZAMBRANA (1985) y RAMÓN (2000).



**Tabla 7. Suministro interno y por habitante de aceites vegetales en la región mediterránea, 1961-2000. Promedios en miles de toneladas y porcentajes sobre total.**

	Cacahuete	Colza	Girasol	Oliva	Palma	Soja	Otros	Total	Kgs/h
1961-70	458	156	206	1.264	129	315	653	3.181	14,8
1971-80	337	310	632	1.509	211	692	774	4.465	18,2
1981-90	218	412	1.364	1.580	358	864	973	5.769	20,9
1991-00	144	648	1.986	1.856	804	1.053	1.297	7.788	25,5
1961-70	14,4	4,9	6,5	39,7	4,1	9,9	20,5	100	100
1971-80	7,5	6,9	14,2	33,8	4,7	15,5	17,3	100	123,0
1981-90	3,8	7,1	23,6	27,4	6,2	15,0	16,9	100	141,2
1991-00	1,8	8,3	25,5	23,8	10,3	13,5	16,7	100	172,3

Fuente: FAOSTAT (2004).

hechos. Primero, la disponibilidad teórica de estos productos creció de forma constante durante las cuatro últimas décadas del siglo XX, duplicando holgadamente las cantidades iniciales; segundo, este aumento fue superior al de la población, por lo que el suministro por habitante pasó de 14,8 a 25,5 kilogramos por persona y año; tercero, la oferta conjunta de los principales aceites apenas se vio modificada, aunque sí cambió la participación de cada uno de ellos.

En efecto, el suministro interno total, la disponibilidad por productos, excepto el de cacahuete, y el consumo por habitante crecieron a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, evidenciando que la región mediterránea no fue ajena a las transformaciones en el mercado internacional de las grasas y los aceites. Al igual que ocurrió en la Europa de los seis, los países ribereños del Mediterráneo, tradicionales productores de aceituna, consumieron de forma creciente otras grasas, hasta el punto de que el fruto del olivo perdió el liderazgo entre los aceites vegetales comestibles. Aquí, también, los aceites de girasol, colza, soja y palma tuvieron trayectorias positivas, destacando el gran avance del girasol, que terminó por representar la cuarta parte del suministro interno total (Tablas 7 y 8).

En el decenio de 1960, el cultivo del girasol estaba poco extendido por la zona mediterránea y su aceite significaba sólo un 6,5 por ciento en el suministro interno de la región. Por aquel entonces, Turquía era el máximo productor e Italia compraba cantidades importantes, de manera que ambos países disponían del 80 por ciento de la oleaginosa y casi de las dos terceras partes del aceite. El déficit era cubierto mediante la compra de semillas y, también, de aceites. En años sucesivos, el cultivo se extendió por otras áreas del Mediterráneo, principalmente de Francia y España, que lideraron la producción de pipas de girasol. La cosecha autóctona pasó de 264.000 a 4,5 millones de toneladas, molturándose algo más de 5 millones, que supusieron el pleno autoabastecimiento. A finales de siglo, la zona mediterránea producía y consumía cerca de dos millones de toneladas de aceite, concentradas, sobre todo, en Turquía, Francia y España, seguidas a distancia por Argelia, Italia y Portugal. El suministro interno era poco significativo en el resto de países (Grecia, Marruecos y Túnez). El girasol, pues, se adaptó plena-

**Tabla 8. Producción, comercio y suministro de las principales semillas y aceites vegetales en la región mediterránea, 1961-2000. Miles de toneladas. Promedios.**

GIRASOL	Semillas				Aceites			
	P	I	E	S	P	I	E	S
1961-1970	264	129	9	379	140	71	2	206
1971-1980	1.090	208	33	1.265	471	198	29	632
1981-1990	3.607	398	804	3.114	1.193	400	232	1.364
1991-2000	4.452	1.513	759	5.220	1.936	743	567	1.986
<b>SOJA</b>								
1961-1970	7	1.157	2	1.160	193	157	23	315
1971-1980	26	3.785	19	3.790	653	351	262	692
1981-1990	1.029	5.188	24	6.115	973	432	599	864
1991-2000	1.247	5.341	67	6.575	934	623	462	1.053
<b>COLZA</b>								
1961-1970	354	236	125	455	154	29	23	156
1971-1980	672	296	159	787	290	171	131	310
1981-1990	1.693	124	770	1.073	357	336	260	412
1991-2000	2.963	204	1.616	1.493	439	387	218	648
<b>PALMA</b>								
1961-1970	—	—	—	—	—	161	26	129
1971-1980	—	—	—	—	—	280	71	211
1981-1990	—	—	—	—	—	455	100	358
1991-2000	—	—	—	—	—	978	174	804
<b>OLIVA</b>								
1961-1970	—	—	—	—	1.357	116	189	1.264
1971-1980	—	—	—	—	1.646	165	272	1.509
1981-1990	—	—	—	—	1.715	260	430	1.580
1991-2000	—	—	—	—	2.223	524	843	1.856

P: Producción; I: Importación; E: Exportación; S: Suministro interno.  
Fuente: FAOSTAT (2004).

mente a las condiciones agroclimáticas de la zona mediterránea, ocupó un número elevado de hectáreas y, en muchas ocasiones, alternó regularmente con las tradicionales sembraduras de pan llevar.

No ocurrió igual en el caso de la soja. Ya he escrito que, entre las oleaginosas, esta semilla fue la estrella y Estados Unidos el principal proveedor de la misma. También, que la Europa comunitaria de los seis, al adoptar el modelo americano de alimentación ganadera, basado en las proteínas vegetales procedentes de los granos oleaginosos, dependió sobremanera de las importaciones, pues sus tierras no eran las más aptas para el cultivo de la soja. Ahora puedo señalar que la región mediterránea no escapó de este modelo, aunque hubo sustanciales diferencias entre los países. En conjunto, el área del Mare Nostrum comenzó a importar cantidades significativas de haba de soja desde la década de 1960, que se incrementaron en decenios sucesivos hasta superar los 5 millones de toneladas en el último periodo del siglo XX, al tiempo que la producción autóctona, aunque creciente, nunca fue alter-



nativa, por lo que el suministro interno se conformó a partir de granos foráneos. Los excedentes, generados por la compra de semillas, incrementaron el comercio exterior de aceite entre los países mediterráneos.

El conjunto regional, sin embargo, oculta comportamientos bien diferenciados. El primero es claro, los países situados al norte fueron los mayores compradores de semillas y los que, de alguna manera, trataron de extender el cultivo, mientras que los del sur fueron consumidores netos de los aceites, pero no molturaron el haba de soja. Segundo, entre los países del norte, España fue el principal importador de la oleaginosa, cuyo aceite destinó al mercado interior y a la exportación<sup>19</sup>. Sin duda, el rápido crecimiento de la demanda de productos pecuarios de las décadas de 1960 y siguientes y las políticas favorables a la adopción del modelo de alimentación ganadera favorecieron estos flujos comerciales, que terminaron por suministrar cantidades crecientes de aceite de soja a la región mediterránea productora de aceite de oliva.

La colza fue otro de los aceites que ganó participación en el suministro interno de la región mediterránea, llegando a disponer de 648 mil toneladas en el último decenio del siglo XX. Los usos industriales y alimenticios y la riqueza proteínica de sus harinas constituyeron motivos suficientes para la extensión del cultivo en Francia, cuya producción resultó hegemónica durante la segunda mitad del siglo XX. En la década de 1960, el país galo producía el 95 por ciento de la semilla y exportaba el 99 por ciento del total regional, siendo Italia el principal comprador de esta oleaginosa. Así, Francia e Italia disponían de más del 80 por ciento del suministro interno en la zona mediterránea. A finales de siglo (1991-2000), Francia había reforzado su protagonismo en la producción, exportación y disponibilidad, convirtiéndose prácticamente en el país productor por excelencia de esta semilla y en uno de los principales consumidores de su aceite, que también tenía presencia significativa en Italia y Argelia.

Por su parte, el aceite de palma ha logrado recientemente una importante demanda en la economía mundial y en el mercado de la región mediterránea. Su fraccionamiento permite la generación de una gran variedad de productos como la oleína y estearina, que son materias primas necesarias para la fabricación de caldos puros y mezclados refinados, usados en la elaboración de margarinas y otros productos alimenticios. Además, se utiliza para la obtención de mantecas y jabones, así como en procesos oleoquímicos. Todo ello ha favorecido las importaciones de esta grasa, cuya planta no crece en Europa, que tampoco adquiere los frutos para su transformación. Por consiguiente, el suministro interno depende de las compras efectuadas en el mercado internacional. España, Francia e Italia fueron los principales países consumidores del aceite en el último decenio del siglo XX.

---

19 TIÓ (1983) y VILADOMIU (1985).

Los cuatro productos anteriormente reseñados (girasol, soja, colza y palma) incrementaron de manera significativa su presencia en la región mediterránea, al tiempo que limitaron la extensión del aceite de oliva. La participación de los primeros subió del 25 al 57 por ciento, mientras que el caldo de la aceituna redujo su cuota de mercado del 39 al 23 por ciento. Los aceites de semillas, incluido el de palma, fueron más dinámicos por los avances agronómicos, por su mejor adaptación a las mejoras tecnológicas, por la intensa demanda proveniente de los sectores ganaderos de los países más desarrollados y por el mayor número de aprovechamientos. Por su parte, el crecimiento de las cosechas de aceituna se veía limitado por las difíciles condiciones en las que se desenvolvía una parte importante de olivos, la lenta adaptación del cultivo moderno, la tardía renovación y modernización de las almazaras y la estrechez de su mercado, muy concentrado en los países productores y poco expansivo en algunos tradicionalmente importadores. La Tabla 8 revela el crecimiento de la producción de aceite de oliva, mayoritariamente consumida en la propia región mediterránea, salvo en el último decenio del siglo XX, en el que el conjunto de los países productores llegaron a exportar fuera de la zona el 16,5 por ciento de la cosecha.

Este comercio estuvo protagonizado por Italia que, en dicha década, compró el 45 por ciento de las exportaciones españolas, el 55 de las francesas, el 80 de la griegas, el 65 de la tunecinas y el 40 por ciento de las turcas. Incluso afluían a los puertos italianos un tercio del comercio de exportación del resto de los países productores. Esto significa que las ventas de los grandes países productores dependían, sobremedida, de las compras de un solo país, de Italia. Esta situación era altamente favorable para los italianos que consumían y exportaban una parte significativa de este comercio. Como quiera que la mayoría de los aceites llegaban a Italia a granel, allí los preparaban, envasaban y etiquetaban para el consumo interior o para la exportación<sup>20</sup>. Italia, pues, controló el comercio y se benefició del valor añadido que aporta la segunda fase de transformación industrial y la propia actividad comercial.

En definitiva, en la región olivarera mediterránea se produjo un cambio notable en el suministro interno de aceites vegetales por el que el caldo de la aceituna se vio inmerso en un mercado más complejo y diversificado. La nueva situación incidió de manera diferente en los distintos países, pero todos ellos participaron, de una manera u otra, de la “avalancha” de oleaginosas de la segunda mitad del siglo XX. Según el Consejo Oleícola Internacional, los bajos precios, las necesidades de harinas proteínicas, la publicidad, la ayuda a la exportación de productos agrícolas norteamericanos y la organización común de mercados de la Comunidad Europea fueron factores que favorecieron la progresión de los aceites vegetales fluidos alimenticios en los países de la cuenca mediterránea. Los casos de Italia y España, principales productores de aceitunas, ayudarán a entender algo más los cambios antes reseñados.

---

20 ROCCHI (1993).





**Tabla 9. Suministro interno de aceites vegetales en Italia y España, 1961-2000. Promedios.  
Miles de toneladas y porcentajes sobre total**

ITALIA								
	Colza	Girasol	Oliva	Palma	Soja	Otros	Total	Kgs/h
1961-70	68	53	526	36	88	200	971	18,6
1971-80	90	39	650	61	253	212	1.305	23,5
1981-90	75	115	689	79	272	258	1.488	26,3
1991-00	104	223	744	154	222	305	1.752	30,6
1961-70	7,0	5,5	54,2	3,7	9,1	20,6	100	100,0
1971-80	6,9	3,0	49,9	4,7	19,4	16,2	100	126,3
1981-90	5,1	7,7	46,3	5,3	18,3	17,3	100	141,4
1991-00	5,9	13,3	42,5	8,8	12,7	17,4	100	164,5

ESPAÑA								
	Colza	Girasol	Oliva	Palma	Soja	Otros	Total	Kgs/h
1961-70	1	23	307	8	127	90	556	17,2
1971-80	10	167	344	11	148	74	754	21,1
1981-90	16	320	410	27	123	95	991	25,7
1991-00	37	401	566	162	162	239	1.567	39,1
1961-70	0,2	4,2	55,2	1,4	22,9	16,2	100	100,0
1971-80	1,3	22,1	45,6	1,4	19,7	9,8	100	122,7
1981-90	1,6	32,3	41,3	2,8	12,4	9,6	100	149,4
1991-00	2,3	25,6	36,1	10,4	10,3	15,3	100	227,3

Fuente: FAOSTAT (2004).

En general, las trayectorias de ambos países muestran grandes similitudes y reflejan, bastante bien, lo ocurrido en el conjunto de la región mediterránea. De forma resumida, los hechos más destacados fueron: primero, el suministro interno registró un avance notable, superior al de la población, de manera que la disponibilidad por persona también aumentó, más intensamente en España que en Italia; segundo, el aceite de oliva perdió cuota de mercado, algo más en España, aunque siguió siendo el producto más consumido en términos absolutos y relativos; tercero, los dos participaron de las importaciones de soja, aunque Italia logró extender el cultivo y obtener, de forma autóctona, el 50 por ciento de las semillas transformadas. España, en cambio, importaba la totalidad del haba de soja y exportaba el 50 por ciento de los aceites producidos; cuarto, el aceite de girasol tuvo una mayor progresión en nuestro país, donde la producción de pipas alcanzó cantidades significativas; por último, los aceites de colza y palma tuvieron una presencia reducida, modificada parcialmente en el último decenio del siglo XX.

Italia y España, pues, se insertaron en el mercado internacional de los aceites vegetales a través de la soja y el girasol, cuyos granos proporcionaban abundante materia prima para los piensos compuestos y caldos para la nueva industria agroalimentaria e, incluso, para ser consumidos solos o mezclados con otros productos. En los últimos lustros, adquirieron relevancia los aceites de colza y palma, mayoritariamente importados.

**Tabla 10. Producción, comercio y suministro de las principales semillas y aceites vegetales en España, 1961-2000. Miles de toneladas. Promedios**

COLZA	ITALIA								ESPAÑA							
	Semillas				Aceites				Semillas				Aceites			
	P	I	E	S	P	I	E	S	P	I	E	S	P	I	E	S
1961-1970	9	143	1	149	60	10	0	68	0	0	0	0	0	1	0	1
1971-1980	3	124	0	126	51	44	4	90	6	4	0	9	3	7	0	10
1981-1990	27	20	0	46	18	70	15	75	14	4	0	18	6	13	3	16
1991-2000	50	17	1	66	19	101	16	104	54	11	3	59	22	21	6	37
<b>SOJA</b>																
1961-1970	0	485	0	485	80	10	2	88	0	512	1	512	88	66	14	127
1971-1980	0	1.171	0	1.171	199	78	12	253	13	1.835	18	1.830	319	11	154	148
1981-1990	764	1.162	7	1.881	286	23	47	272	11	2.531	4	2.494	421	3	342	123
1991-2000	946	988	18	1.948	261	12	53	222	10	2.580	3	2.609	399	11	206	162
<b>GIRASOL</b>																
1961-1970	4	121	0	120	50	5	0	53	32	4	0	36	14	10	1	23
1971-1980	39	69	0	106	44	5	10	39	380	4	1	383	152	28	5	167
1981-1990	237	92	0	331	136	20	44	115	893	33	15	883	353	12	57	320
1991-2000	435	186	5	608	240	40	46	233	1.039	410	45	1.410	509	41	78	401
<b>PALMA</b>																
1961-1970	—	—	—	—	—	52	10	36	—	—	—	—	—	9	1	8
1971-1980	—	—	—	—	—	79	23	61	—	—	—	—	—	15	3	11
1981-1990	—	—	—	—	—	111	34	79	—	—	—	—	—	37	11	27
1991-2000	—	—	—	—	—	235	81	154	—	—	—	—	—	196	33	162
<b>OLIVA</b>																
1961-1970	—	—	—	—	441	93	14	526	—	—	—	—	411	0	89	307
1971-1980	—	—	—	—	552	131	21	650	—	—	—	—	460	1	112	344
1981-1990	—	—	—	—	538	210	84	689	—	—	—	—	562	8	151	410
1991-2000	—	—	—	—	603	366	197	744	—	—	—	—	789	86	295	566

P: Producción; I: Importación; E: Exportación; S: Suministro interno.  
Fuente: FAOSTAT (2004).

### 3. A modo de resumen

Tras la Segunda Guerra Mundial y los años de recuperación posbélica se produjo un continuado avance de la producción y el comercio mundiales de grasas y aceites, protagonizado especialmente por los aceites vegetales líquidos alimenticios (soja, colza y girasol), cuyas semillas proporcionaban tortas y harinas ricas en proteínas vegetales y básicas para la obtención de piensos compuestos. La creciente demanda de productos pecuarios y la adopción de un determinado modelo de alimentación ganadera fueron factores del impulso productivo de estas oleaginosas, que ampliaron las superficies cultivadas, adoptaron mejoras agronómicas y redujeron costes. La progresión de los aceites vegetales fue, pues, un resultado indirecto de la riqueza proteínica de los granos oleaginosos. Dicha progresión transformó la estructura del suministro interno de grasas y aceites, especialmente en aquellas zonas en las que existía una clara predilección por las grasas de origen vegetal.

La Europa comunitaria de los seis y la región mediterránea productora de aceite de oliva fueron ejemplos de tales transformaciones al registrar cambios notables en la disponibilidad teórica de estos productos. En ambos casos se ha constatado el aumento de los caldos de



origen vegetal y el protagonismo de las semillas de colza, soja y girasol en detrimento del cacahuete y la aceituna, aunque sus trayectorias difirieron según zonas y países. De manera resumida se puede señalar que la soja fue mayoritariamente importada, la colza y el girasol se adaptaron progresivamente a la Europa continental (Francia y Alemania) y mediterránea (España y Francia), al tiempo que se redujo la entrada de granos de maíz y sus aceites. El fruto del olivo también se vio afectado por la nueva situación del mercado internacional de las grasas y los aceites. El aumento de la producción y el consumo fue inferior al de los otros productos, de manera que se redujo su cuota de mercado, lo que originó una difícil situación, agravada por el lento desarrollo del cultivo moderno y la tardía modernización del equipamiento técnico de las almazaras. El olivar italiano estuvo pronto bajo el “paraguas” comunitario y el español hubo de esperar dos largos decenios en los que se descuajó abundante arboleda. Uno y otro reciben, en la actualidad, numerosas ayudas, que no aseguran el futuro del cultivo.

## Bibliografía

- CONSEJO OLEÍCOLA INTERNACIONAL (1979): *Etude de la situation des perspectives de l'huile d'olive dans l'ensemble du marche des huiles vegetales fluides alimentaires dans le cadre de l'elargissement previsible de la Communauté Economique Européenne*, Document de travail, E. 110/23.
- FAOSTAT (2004): *Base de datos estadísticos on-line de la FAO* (última actualización Febrero 2004).
- FERNÁNDEZ DÍAZ, A. (1989): “La industria de la soja en España: evolución y perspectivas”, *Información Comercial Española*, 672-673, pp. 177-200.
- GONZÁLEZ ALCÓN, J.M. (1996): *La política agraria comunitaria en el aceite de oliva español*, Granada, Universidad y Fundación Caja de Granada.
- GREGORIO, P di (1985): “Comercialización del aceite de oliva en las áreas mediterránea, comunitaria y extraeuropea”, *Olivae*, 8, pp.5-8.
- GUIDA, M. (1984): “Las grasas en Italia”, *Olivae*, 4, pp.6-8.
- *Hoja de Información* del Consejo Oleícola Internacional, 208, (1971): “Evolución del consumo de grasas comestibles en los Estados Unidos de América durante los últimos años (1950-1970). Tendencias”, *Hoja de Información* del Consejo Oleícola Internacional, 208, pp. 19-26.

- *Hoja de Información* del Consejo Oleícola Internacional, 225, (1972): “La situación del mercado italiano de aceites fluidos vegetales comestibles en 1970, analizada por el Instituto Nacional Italiano de Economía Agrícola (INEA)”, *Hoja de Información* del Consejo Oleícola Internacional, 225, pp.18-21.
- INSTITUT INTERNATIONAL D’AGRICULTURE (1921): *Produits oleagineux et huiles vegetales. Etude statistique sur leur production et leur mouvement commercial*, Roma.
- INSTITUT INTERNATIONAL D’AGRICULTURE (1944): *Les grands produits agricoles. Compendium international de statistiques, 1924-1938*, Rome.
- INSTITUTO INTERNACIONAL DE AGRICULTURA (1940); *El olivo en el mundo. Superficie, producción, comercio de sus productos*, Roma.
- LEONE, F. (1990): “El mercado italiano del aceite de oliva: dinámica de la demanda y estructura de la oferta”, *Olivae*, 34, pp. 11-14.
- MILI, S. (1996): *Organización de mercados y estrategias empresariales en el subsector del aceite de oliva*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA (1970): *Grupo de Trabajo: “Olivar y Grasas”*, Madrid, ejemplar mecanografiado.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA DE TÚNEZ (1996): “La oleicultura tunecina”, *Olivae*, 61, pp. 12-20.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (1961-1993): *Situación y perspectivas de los productos básicos*, Roma.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (1955): *Estudio de los mercados de productos primarios*, Nueva York.
- PELURSON, G. (1988): “Identificación y análisis del sector oleícola en Francia”, *Olivae*, 21, pp. 5-13.
- RAMON i MUÑOZ, R. (2000): “Specialization in the international market for olive oil before World War II”, Sevet Pamuk and J. G. Williamson, eds., *The mediterranean response to globalization before 1950*, London and New York, Routledge, pp. 159-198.
- ROCCHI, B. (1993): “L’evoluzione del mercato internazionale dell’olio di oliva”, *Medit*, 4, pp. 50-61.



- ROUX, B. (1988): "Spagna: la moltiplicazione degli olii", *La Questione Agraria*, 29, pp. 33-68.
- TIÓ, C. (1982): *La política de aceites comestibles en la España del siglo XX*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- ZAMBRANA PINEDA, J.F. (1984): "El aceite de oliva y su dependencia del mercado internacional de los grasas vegetales", *Agricultura y Sociedad*, 33, pp. 156-196.
- ZAMBRANA PINEDA, J.F. (1987): *Crisis y modernización del olivar español, 1870-1930*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- ZAMBRANA PINEDA, J.F. (2004): "La inserción de España en el mercado internacional de los aceites vegetales: una perspectiva de la crisis del olivar tradicional", *Revista de Historia Industrial*, 28, pp. 141-182.



## EL TURISMO EN EL MEDITERRÁNEO. UNA PERSPECTIVA COMPARATIVA

Patrizia Battilani <sup>1</sup>

### 1. Una mirada al presente

En los últimos diez años se ha dirigido una atención creciente hacia el sector turístico como demuestran los frecuentes convenios internacionales <sup>2</sup> acerca de estos temas y las numerosas publicaciones (ANDERSON BERG 2002; TISSOT 2003; PENEZ 2004). En estas ocasiones los países del Mediterráneo han sido objeto, a menudo, de estudios e investigaciones que han llevado en varios aspectos y características a un nivel de conocimientos bastante aceptable. Tenemos a disposición un cuadro general sobre la evolución de las distintas formas de turismo en el Mediterráneo (BATTILANI 2001), además el papel desempeñado por la innovación tecnológica y organizativa de los medios de transporte (ferrocarril, automóviles y sobre todo, aviones y vuelos charter), ha influido claramente en la formación de la estructura en el sector (TISSOT 2003; PEARCE 1987; LYTH 2003), asimismo es evidente la contribución de las administraciones municipales en la obtención del éxito de los lugares turísticos (WALTON 1978; WALTON 1996; WALTON 2000; SOANE 1993; BATTILANI FAURI 2004). Bastante consolidados son los trabajos de investigación que han demostrado la importante contribución de este sector al equilibrio de la balanza de pagos de los países del Mediterráneo en las primeras fases de la industrialización (BATTILANI 2001; BOTE GOMEZ 1996; HARRISON 1992; BALAGUER E CANTAVELLA-JORDA 2002). Pero hay temas, en cambio que están a la espera de ser profundizados; de hecho, hoy no es posible establecer con claridad la contribución que el Estado ha aportado al desarrollo del sector y faltan comparaciones entre los modelos organizativos que han adoptado los distintos países. Las historias sobre la trayectoria de las empresas hoteleras son muy raras y siguen metodologías distintas (BONIN 2003; BATTILANI 2003; SERRA 2003; NACCARATO 2002), por no hablar de las trayectorias de los *tour operadores*; por esta razón es enormemente complicado individualizar las estrategias empresariales válidas en las distintas épocas, así como los límites y las ventajas de las distintas formas de empresa. Aún más atrasado puede considerarse el estado de todas las cuestiones relacionadas con la estimación de las inversiones y de su rentabilidad, así como del producto neto generado por este sector en el curso del siglo XX.

<sup>1</sup> Universidad de Bolonia.

<sup>2</sup> Entre ellos se pueden citar: *Europe at the Seaside. The Economic History of Mass Tourism in the Mediterranean Sea (1945-2000)*, Balearic Islands, 21-23 Febrero 2003; *Tourisms and Histories: Representations and Experiences*, University of Central Lancashire, Preston, UK: 19-21 Junio 2003, *Tourism, culture and economic development. The European experience 19<sup>th</sup>-21<sup>st</sup> centuries*, Andros 11-12 Julio 2004, además de numerosas sesiones dedicadas al turismo en distintos Congresos Internacionales.



Por último, muy poco se conoce acerca del capital humano y de la formación de los que han trabajado en este sector. En el ensayo intentaremos ofrecer una perspectiva de un largo periodo sobre la base de los más recientes estudios. Los datos sobre la presencia turística ponen en clara evidencia la primacía del Mediterráneo en este sector: los once países europeos que se asoman al Mediterráneo acogen casi el 50% de la presencia turística de todo el continente europeo y el 60% de las relacionadas con los turistas extranjeros <sup>3</sup> (EUROSTAT).

Entre estos once países, tres desempeñan un papel central y son: España, Italia y Francia que por sí solos reciben el 43% de los flujos turísticos de toda Europa. En estos once países la trayectoria del turismo presenta trazos comunes: los fuertes porcentajes de crecimiento en la época del turismo de masas, la gran afirmación de los balnearios y una importante contribución al desarrollo económico. Sin embargo, por la trayectoria política y económica profundamente distinta, es oportuno evidenciar también las diferencias y la existencia de recorridos distintos. Podemos identificar por lo menos cuatro: 1) los países de tradición en los que el turismo tiene una larga trayectoria, Francia e Italia; 2) el país del arranque atrasado y de la conquista de la primacía, España; 3) los países cuya trayectoria de crecimiento ha sido interrumpida, o sea todos esos países que en el pasado pertenecían a la federación yugoslava y, 4) los países menores en los que el turismo representa una cuota elevada en la balanza de pagos, como Grecia y las islas de Chipre y Malta.

**Tabla 1. Distribución de las pernoctaciones turísticas registradas en todo tipo de estructuras receptoras, años 1995 y 2002**

	Millones de Pernoctaciones		% de extranjeros s/total		Reparto por países (%)		% de turistas extranjeros	
	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002
Europa	1.829	2.245	39	42	100	100	100	100
Países Mediterráneos	801	1.081			44	48	53	60
Grecia	51	57	76	75	3	3	5	5
España	180	339	60	65	10	15	15	24
Francia	243	290	36	39	13	13	12	12
Italia	286	345	39	42	16	15	16	16
Chipre	15	16	97	95	1	1	2	2
Malta	11	11	69	71	1	0	1	1
Eslovenia	6	7	41	55	0	0	0	0
Albania	0	0	22	13	0	0	0	0
Bosnia	0	1	0	0	0	0	0	0
Croacia	9	15	52	73	0	1	1	1
Macedonia y ex-Yugoslavia	1	1	4	10	0	0	0	0

Fuente. Nuestras elaboraciones sobre los datos de Eurostat; Oficina de estadística nacional del gobierno de Malta.

Observaciones:

\*34 países excluidos Rusia y Turquía.

3 No hemos contabilizado Rusia y Turquía.

## 2. Las tradiciones turísticas del Mediterráneo: El *Grand Tour* y el primer resurgimiento de los balnearios

Frente a una convicción bastante consolidada, la aparición del turismo de balneario no representó el principio de la trayectoria turística del Mediterráneo, sino el momento de mayor crecimiento. Aunque se excluya la época antigua, se debe tener en consideración que los países del Mediterráneo y en particular Francia e Italia habían sido los destinos de un turismo cultural y educativo desde los siglos XVI–XVII gracias al *Grand Tour*: en las mayores ciudades francesas e italianas, la consolidación de la tradición hostelera de calidad está relacionada precisamente con estos primeros flujos de turismo (MACZAK, 1978). El resto del Mediterráneo (Italia Meridional, Grecia, España, así como Egipto y el vecino Oriente), se descubrió hacia finales del siglo XVIII, cuando el *Grand Tour* había empezado su transformación de viajes de formación de jóvenes aristócratas a viajes culturales, destinados a la búsqueda de paisajes exóticos y de ciudades en ruinas (TOWNER, 1985; PEMBLE, 1987).

Además, Francia e Italia participaron en la resurrección de los baños termales que ocurrió en distintas regiones de la Europa Continental (Suiza, Hungría, Bohemia). De esta manera Montaigne describe Plombiers en 1581: “la costumbre es la de quedarse por lo menos un mes y la estación preferida es en primavera, mayo. Pasado agosto, muy pocos hacen uso de ellos por el clima más frío... En el pasado, estos baños eran frecuentados solo por alemanes; pero desde hace unos años llegan en masas también los del franco condado y muchos franceses... (MONTAIGNE, 1991). Por lo que se refiere a Italia, el resurgir de los baños está bien documentado gracias a las numerosas descripciones transmitidas por médicos y hombres de letras de la época y a los hallazgos en archivos acerca de la apertura de nuevas posadas y fondas: en el año 1400, habían alcanzado cierto esplendor las Termas de Montecatini, las de Pisa, Petriolo, Porreta y Viterbo, por nombrar solo los más conocidos (FACCI, GUIDANTI y ZAGNONI, 1995; VENEROSI y PESCIOLINI, 1931; FONSECA, 1986; PONTIERI, 1977). Muchas de estas localidades, sobre todo las italianas, conocieron cierta decadencia en el siglo XVII y dejaron de recibir turistas. Sin embargo, el lustre del pasado dejó una herencia de tipo cultural: la conciencia de la importancia económica del turismo por su capacidad de contribuir a un equilibrio en la balanza de pagos (TEDESCHI, 1968).

Las localidades que lograron seguir una trayectoria de desarrollo propia, no pudieron sin embargo, con la fama adquirida por Bath y por las localidades de Centro Europa en los siglos XVII y XIX.

En síntesis, a principio del siglo XIX, cuando el turismo de balneario empezaba a practicarse en Gran Bretaña y Brighton se proponía como la capital europea de la aristocracia y de la burguesía más pudiente inglesa y europea, Francia e Italia podían ya vanagloriarse de una propia trayectoria turística relacionada con el turismo cultural y con el turismo termal, aunque no se puede negar la marginalidad de éstos en el desarrollo de nuevas formas de vacaciones: el corazón del turismo internacional se había trasladado a otro lugar, en particular





a Gran Bretaña y Europa Central, gracias al florecimiento de centros termales y balnearios bien dotados de estructuras, ya para las curas termales o para el entretenimiento.

### 3. La reconquista de la centralidad turística por medio del turismo de balnearios

Hasta mediados del siglo XIX, solo las frías playas del norte podían representar la nueva naturaleza afable que las investigaciones médicas iban revelando: los litorales del Mediterráneo, por el contrario, no ejercían ninguna atracción sobre los potenciales veraneantes.

La reconquista de la centralización turística por parte del Mediterráneo fue el resultado de un lento proceso de vuelta hacia el sur de los lugares de vacaciones que empezó con la aparición de balnearios en las orillas septentrionales de la Europa continental y sucesivamente con la difusión de la estancia invernal en la *Costa Azul* (Francia) y en la *Riviera Ligure* (Italia), para al final, con el triunfo del sol, llegarse al descubrimiento de todas las costas del Mediterráneo, incluidas las del Norte de África.

La primera fase de este proceso se puede extender entre finales del siglo XVIII y principios del XIX, cuando aparecieron los primeros centros de balnearios sobre el Mar del Norte o sobre el Mar Báltico: éstos proporcionaban un mar frío e higiénicamente seguro como el inglés (TOWNER, 1996; LOMBARDE, 1983) y un modelo de vacaciones prácticamente similar. Las costas francesas septentrionales también se aprovecharon de este fenómeno, como lo demuestra el éxito de Dieppe, en el canal de la Mancha, que gracias a su enorme establecimiento multifuncional, acabado en 1822, se convirtió en un elegante lugar de encuentro, sobre todo de parisinos. También prosperaron numerosos centros en Normandía que acogían a aristócratas y a artistas de variado género.

En España en el curso del siglo XIX, hubo únicamente una región turística, la que está comprendida entre San Sebastián y Santander, meta tradicional de soberanos y de la aristocracia española (WALTON, 1994). El atraso económico generalizado en España y la distancia de la costa con respecto a Madrid, que representaba el único centro potencial generador de demanda turística, explican, por lo menos parcialmente, el escaso éxito de los balnearios españoles. En conclusión, hasta la primera mitad del siglo XIX, todos los balnearios más famosos se encontraban en el Mar del Norte, en el Báltico o en las costas del Atlántico: en verano se iba a la playa, y en invierno se buscaba un mar frío en un lugar muy urbanizado.

La segunda fase de la historia del Turismo de los balnearios se abrió en la segunda mitad del siglo XIX, cuando las localidades de la costa Mediterránea francesas e italianas, gracias a su clima suave, empezaron a proponerse como estancias invernales. El primero y más grande de los establecimientos de balnearios del Mediterráneo que se insertó en el circui-

to internacional, fue el francés Sète, al que baña un mar en cierto modo similar al que los ingleses ya conocían: el mar de los países cálidos en los meses invernales (desde septiembre hasta abril).

La época dorada del mar en invierno comenzó en el último decenio del XIX y continuó hasta la primera guerra mundial, cuando, además de los ingleses con problemas pulmonares, empezaron a llegar los auténticos *hibernants*, burgueses y aristócratas en busca de recreo y diversiones: durante casi treinta años, la *Costa Azul* (Cannes, Niza, Menton, Montecarlo) y una parte de la *Riviera Ligure* (Sanremo, Bordighera, Ilassio), que representaba la prolongación natural de la primera, se convirtieron en *salons d'Europe*: imponentes hoteles, magníficos jardines, grandiosos chalets y casinos cambiaron el aspecto de lugares que hasta unas décadas antes habían vivido de la pesca y de escasas producciones agrícolas (en general vino y aceite). El turismo de los balnearios se desarrolló en áreas en las que no se disponía del capital necesario para la realización de las estructuras adecuadas a una clientela de elevado nivel adquisitivo: casi siempre las primeras inversiones y la capacidad emprendedora, llegaron del exterior. La distancia entre comunidad local y los turistas invernales se reflejaba incluso en la organización del espacio urbano: en general los barrios turísticos estaban separados del núcleo originario y disponían de zonas de recreo y de servicios que de hecho estaban cerrados para los habitantes de esa localidad.

Ejemplar es la trayectoria de Niza, en la que la gran expansión de la última década del XIX, basada sobre la construcción de estructuras receptoras y de recreo de lujo, fue financiada por capital extranjero o por capital proveniente de los grandes centros urbanos franceses.

Sin embargo, en Niza, como en el resto de la costa francesa, el capital local, aunque no tuviera un papel importante, no llegó a ser desplazado completamente por las inversiones turísticas exteriores, debido sobre todo a la labor de los bancos locales que a menudo se habían creado gracias a los emprendedores más clarividentes del lugar: el turismo fue integrándose así progresivamente en el tejido económico urbano, dejando que los sectores comerciales y artesanales prosperasen, garantizando trabajo a los que allí residían y atrayendo también flujos de inmigración desde las provincias limítrofes.

La primera guerra mundial representó un momento de freno para el rico turismo de la alta sociedad europea. Los años veinte y treinta, levantaron el telón sobre una realidad social profundamente cambiada que tuvo consecuencias inmediatas sobre los flujos turísticos, como testimonia la transformación de muchos grandes hoteles en bloques de pisos. Al declive del turismo invernal en los balnearios contribuyó también el descubrimiento de la montaña blanca, en otras palabras de los deportes de invierno, que rápidamente encontraron la aceptación de las élites europeas: Suiza, Austria, y también Francia e Italia, y por primera vez otros países del Mediterráneo, atraían nuevos turistas.



El cambio decisivo que marcó el comienzo de la popularidad de los mares cálidos fue sin embargo la difusión de la cultura del sol, que en Europa se remonta a los años veinte y treinta, cuando se consolidó el mito del bronceado. La misma ciencia médica que a lo largo de los siglos XVII y XVIII había condenado el mar cálido, ahora lo rescataba descubriendo las funciones benéficas del aire marino y del sol y, contribuyendo a transformar “el calor de la miseria en un símbolo de *status*” (TRIANI, 1988). La atribución al sol de un papel benéfico, modificó lentamente la función de la playa y la relación con el mar, difundiendo modelos de comportamiento que hasta entonces habían sido exclusivos de las poblaciones del Mediterráneo. De hecho, la gente del sur (desde Palermo hasta Marsella y Saint Tropez) había desarrollado en el curso del tiempo una relación muy particular con el mar y de esto, queda constancia en los diarios de los *Grandturisti* (CORBIN, 1988) y en crónicas locales: el baño en el mar estaba considerado como un juego, sobre todo por los más jóvenes, pero también como una manera de aliviar el calor o de lavarse. El descubrimiento del sol revolucionó el mapa del turismo en los balnearios: por primera vez las costas del Mediterráneo entraron en competencia directa con las frías orillas del Mar del Norte y en el nuevo contexto cultural y estético, salen ganadoras. Los establecimientos balnearios del Norte, se verán relegados al turismo local, transformándose en ocasiones en ciudades exclusivamente residenciales. Cambian las metas, el modelo de vacaciones y de diversión, y también cambian los orígenes sociales del turista: el turismo de élite, aunque sigue conservando cierto prestigio, ya no representa la base económica de esta industria.

#### 4. Las transformaciones del periodo de entreguerras

En los años veinte y treinta, distintos elementos parecían confirmar la vitalidad del sector turístico pese a un contexto económico y social poco favorable al crecimiento del turismo: véase la difícil reconstrucción postbélica y la siguiente y larguísima crisis del 1929.

Fueron también los años en que la historia del sector comenzó a entrelazarse estrechamente con los acontecimientos políticos y sociales de los distintos países. De hecho, la difusión en todos los países de los primeros contratos que preveían días de vacaciones retribuidas y el sábado no laboral, centró la atención de todos los gobiernos, dictatoriales o democráticos, sobre el problema del tiempo libre de la clase media y sobre todo de la clase trabajadora (CORBIN, 1996). Aunque se elaboraron respuestas diferentes, todos los gobiernos manifestaron la intención de privilegiar la utilización del tiempo libre con finalidades culturales y de salud. En este contexto, se extienden las intervenciones en favor del denominado turismo social, que permitiese a las familias con rentas bajas sino unas vacaciones, por lo menos alguna excursión de un día. En realidad las primeras formas de turismo social se habían introducido ya a finales del Ochocientos, gracias a la obra de cooperativas y asociaciones sin afán de lucro que habían trabajado en varios frentes para permitir estancias en balnearios o en montaña a los niños enfermos o simplemente pobres; sin embargo en el periodo de entreguerras el fenómeno se intensificó, extendiéndose a las familias de clase media, especialmente en Francia e Italia

(RAUCH, 1996). En los países gobernados por regímenes dictatoriales las razones políticas que empujaban a invertir en el sector del tiempo libre eran evidentes: en Italia y en España desde los años veinte, en Grecia desde los treinta, las actividades del tiempo libre en general y el turismo en particular empezaron a ser consideradas un instrumento para la creación del consenso (DRITSAS, 2003). También razones de tipo económico contribuyeron a darle una mayor importancia al sector turístico: en los países de antigua tradición como Francia e Italia la contribución proporcionada por el turismo internacional a la balanza de pagos ya era evidente, mientras en los países en los que este sector todavía daba los primeros pasos, como España y Grecia, comenzaba a intuirse.

Después de reconocerle al turismo una doble función, social y económica, el paso siguiente no podía ser otro que la creación de organismos nacionales que estimularan su crecimiento, sobre la base del convencimiento de que la promoción del turismo de un país era un bien público y por lo tanto se necesitaba la intervención del Estado. A este respecto la primacía le corresponde, sorprendentemente, a España, que ya en 1905 había visto nacer una *Comisión Nacional* encargada de promocionar el turismo extranjero, elaborando y publicitando itinerarios culturales en toda Europa, proponiendo junto con las compañías de ferrocarril, tarifas especiales para los turistas extranjeros. El impacto de esta estructura había sido durante mucho tiempo limitado, hasta empujar al gobierno español a la creación de un segundo órgano, la *Comisión Regia*, en 1911, con la finalidad de “proporcionar el desarrollo del turismo y de divulgar la cultura artística popular”. En realidad esta comisión tuvo sobre todo un papel de tutela y de difusión del patrimonio cultural y artístico del país: fue la creadora de museos, construyó jardines, organizó y participó en exposiciones de arte, conservó monumentos y fundó bibliotecas y archivos.

De ahí que no pueda sorprender que en el periodo de entreguerras el gobierno español decidiera retomar la cuestión: en 1928, durante la dictadura de Primo de Rivera, fue creado un *Patronato Nacional del Turismo* al que se le confiaron diversas tareas, desde la promoción de España en el extranjero mediante la publicación de guías e itinerarios y la organización de centros de información, hasta el desarrollo de la industria hotelera, la creación de escuelas de turismo y la difusión del turismo nacional a través de la creación de agencias turísticas locales. Aunque tuvo una vida breve y tumultuosa<sup>4</sup>, esta Institución permitió la ampliación y la mejora de las infraestructuras hoteleras. En 1938, el general Franco decidió ocuparse de la organización del sector y creó el *Servicio Nacional del Turismo* (dependiente del Ministerio del Interior), que al siguiente año fue transformado en una Dirección General. Estas primeras tentativas de coordinar y promover el desarrollo del sector tuvieron un éxito parcial, ya que la presencia de turistas extranjeros en España siguió contenida hasta la Segunda Guerra Mundial: en 1914 entraron en España 192.057 extranjeros (contabilizando turistas y excursionistas), en 1932 los

---

4 Este fue reformado ya en Junio de 1930, poco tiempo después de la muerte del dictador Primo de Rivera, durante la República en un primer momento fue eliminado (23 Abril 1931), más adelante fue restablecido (4 Diciembre 1931), y por dos veces fue reorganizado (12 Enero 1932 y 31 Enero 1934), dejó de existir con la Guerra Civil. Cfr. (ANGUITA 1926; PELLEJERO 1999).



turistas con pasaporte llegaron a 201.914, para luego bajar progresivamente en los años siguientes, a causa primero de la gran depresión y luego de la guerra civil.

El segundo país que se organizó turísticamente fue Francia, que en 1910 creó el *Office National du Tourisme* por iniciativa del ministro de Obras Públicas, Alexandre Millerand, y contemporáneamente se equipó de un organismo de consulta llamado *Conseil Supérieur du Tourisme*. En 1919 las funciones y también los medios financieros a disposición del primero fueron ampliadas, tanto que en 1920 vio la luz la primera oficina francesa de turismo en Londres y un *Bureau d'Information Turistique* llamado *Maison de France* en París. En 1935 fue sustituido por un *Comisariat General du Tourisme* y por un *Comité National d'Expansion du Tourisme et du Thermalisme*.

Italia fue el último de los tres grandes países del Mediterráneo en equiparse de una organización turística. Solo en 1919 fue constituido el ENIT (*Entidad Nacional para la Industria Turística*) que trabajó fundamentalmente en tres frentes: la actividad de propaganda en el extranjero, con la creación de numerosas oficinas de información en países extranjeros y también la constitución de una cadena de agencias de viaje (la CIT); la creación de escuelas hoteleras y la articulación de un sistema de estadísticas turísticas nacionales. Sin embargo, en el caso italiano, los organismos más interesantes fueron las *Oficinas Autónomas de Turismo, Estancia y Descanso* introducidas con la ley de 1926, o sea las oficinas de turismo que obraban a nivel municipal, se autofinanciaban a través de un impuesto que se les aplicaba a los turistas y se ocupaban de promover la imagen de cada una de las localidades turísticas y de realizar las infraestructuras necesarias (BERRINO, 2004).

En Grecia, en 1930, fue creada la *Organización Turística Nacional* con el objetivo de contribuir a la organización del sector y a la promoción de la imagen del país: la primera campaña comenzó en 1933. En 1936 con el ascenso al poder de Ioannis Metaxas, que instauró un régimen de tipo fascista, las competencias en temas turísticos pasaron al Ministerio del Exterior que asumió todas las funciones pero también heredó el patrimonio de la anterior *Organización Turística Nacional* (DRITSAS 1999). En los países del Mediterráneo en general, el periodo entre las dos guerras dejó como herencia la presencia de organismos nacionales y a veces locales de promoción y organización del turismo, la convicción de que este sector podía jugar un papel positivo en el desarrollo económico de los distintos países, una primera extensión al nivel social medio de la población del consumo turístico y un cierto interés por parte de los regímenes dictatoriales hacia el turismo social, que a menudo se confundía con propaganda de régimen.

Todos estos acontecimientos, junto con la afirmación de nuevas formas turísticas, hicieron que los países del Mediterráneo recuperaran una propia centralidad en el panorama turístico internacional: según la clasificación publicada por la Sociedad de las Naciones en 1934, Francia e Italia se colocaban, respectivamente, en el segundo y tercer puesto en el mundo por las entradas turísticas en la balanza de pagos, por detrás de Canadá.

## 5. El triunfo en la segunda posguerra y la lucha por el liderazgo

Terminada la guerra, no todos los países del Mediterráneo pudieron aprovechar con igual rapidez las oportunidades procedentes de la creciente demanda de estancias turísticas por parte de los grupos de nivel social medio y de las clases populares del centro y norte de Europa. Aunque las estadísticas turísticas internacionales no permiten llevar a cabo una comparación fiable de los flujos turísticos internacionales, nos ofrecen de todas formas la posibilidad de construir una cronología de los acontecimientos (véase Tabla 2).

Los primeros dos países que consiguieron adjudicarse las cuotas crecientes de mercado fueron los de mayor tradición, o sea, Francia e Italia, mientras los otros destinos empezaron a afirmarse sólo en los años sesenta: la primera fue España, le siguieron respectivamente la ex Yugoslavia, Grecia y Malta. Muchas son las razones capaces de explicar la distinta cronología del desarrollo turístico en los distintos países del Mediterráneo: la mayor distancia desde los centros generadores de demanda del centro septentrional de Europa, el menor desarrollo económico, y la ausencia de una tradición turística y por consecuencia de un *know how* apropiado. Como se podrá comprobar con claridad en los acontecimientos yugoslavos, griegos y españoles, la política económica y las estrategias turísticas que los distintos países adoptaron en la segunda posguerra, desempeñaron una función muy importante.

En los años sesenta y setenta se acabó la larga persecución por parte de los demás países del Mediterráneo a Italia y Francia: en 1980 Francia e Italia seguían por igual a la cabeza de la clasificación relativa a los ingresos turísticos en la balanza de pagos, pero España acortaba cada vez más la distancia y Grecia y Yugoslavia obtenían un resultado bastante satisfactorio en el sector, si lo relacionamos con sus dimensiones. Las últimas dos décadas del siglo XX se caracterizaron por la lucha por el liderazgo, que ha tenido éxitos alternos como se puede comprobar en la Tabla 2, pero culminó sin embargo en la coronación de una nueva capital del turismo: España.

**Tabla 2**  
Evolución del turismo internacional en los principales países del Mediterráneo. Años 1938–2002.

Países	Llegada de turistas extranjeros Millares			Entrada turística de la balanza de pagos Francia=100					
	1938	1953	1965	1980	1985	1990	1995	2000	2002
Francia	-	4.900	12.000	100	100	100	100	100	100
Italia	3.983	4.700	10.900	100	110	82	104	89	83
España	190	909	8.700	85	103	92	92	102	104
Grecia	76	92	795	21	18	13	15	30	30
Malta	-	12	48	-	6	2	2	2	2
Yugoslavia	276	245	2.658	-	-	-	-	-	-
Croacia				-	21	2	5	9	12

Fuente: MIOCHE (Convenio 2003 en Palma de Mallorca) DRITSA (2002), WTO.



El estado actual de la investigación no nos permite respuestas seguras sobre las causas del cambio en el liderazgo ni permite contabilizar los factores del éxito de algunos países ni del fracaso de otros. En consecuencia, nos limitaremos a presentar los modelos de desarrollo adoptados por los distintos países.

Como ya hemos dicho, cuando acabó la guerra, el primer país que reactivó sus estructuras turísticas fue Francia, gracias al gran patrimonio heredado de los años treinta. El aspecto más interesante de la trayectoria francesa fue el amplio recurso a la planificación por parte del estado central, en perfecta sintonía con lo que estaba pasando en el sector industrial. De hecho, en los años sesenta, cuando empezó la competencia de los países emergentes, Francia se encaminó hacia la realización de nuevas metas turísticas, tanto en el sector de balnearios como en el de montaña. El ejemplo más importante lo representa Languedoc- Rosellon, una región de 27.500 km<sup>2</sup> y con 200 km de costa, situada al sur de Francia, entre la desembocadura del Ródano y los Pirineos, cuya suerte turística se consolidó gracias a una importante planificación por parte del Estado Central en 1963. En concreto, el Estado creó un organismo público, *La Misión Interministerial para el desarrollo turístico del litoral de la región Languedoc-Rosellon*, compuesto por 20 funcionarios y dotado de un presupuesto propio, al que se le confió la tarea de organizar las competencias necesarias para la realización del proyecto (SCARAMUZZI, 1993). Concretamente con este plan fueron creadas nuevas localidades (Port- Camargue, la Grande Motte, le Cap d'Agde, Gruissan, Port-Leucate, Port-Barcarès y Saint-Cyprien), que sumaban 500.000 camas hoteleras. A cada una de estas localidades, se le dio un distinto estilo arquitectónico; se buscó un equilibrio entre áreas edificables y zonas verdes, se crearon áreas protegidas a través de reforestaciones (para lo que se pidió la colaboración de los residentes, entre los que se distribuyeron gratuitamente miles de plantas); se realizaron todas las infraestructuras en carreteras y aeropuertos necesarias para garantizar la afluencia de turistas, al tiempo que una parte de la parcelación fue destinada a las asociaciones, como sindicatos y organizaciones educativas y deportivas, para que diesen cuerpo a las estructuras destinadas al turismo social (cerca del 25% de la tierra) (RACINE, 1980). Los resultados de la intervención, que perduró durante veinte años, fueron innegablemente positivos para la promoción del turismo y el desarrollo económico de la zona. Menos positivos fueron los resultados en el sector del turismo sostenible.

El segundo país que supo aprovecharse de las oportunidades que ofrecía el turismo de masas fue Italia, que adoptó un modelo diametralmente opuesto al francés. Fue escasa la intervención del Estado -de hecho, éste contribuyó esencialmente a crear competencia en el sector a través de periódicas devaluaciones de la moneda (CAVALCANTI, 2003)-, por lo que el desarrollo espontáneo se obtuvo a través de capital económico y humano disponibles en las localidades: las grandes empresas permanecieron ausentes, mientras que las pequeñas y medianas empresas de tipo familiar tuvieron un gran éxito (BATTILANI, 2003). La Italia turística, no fue bajo este punto de vista muy distinta de la Italia manufacturera.

La única excepción al modelo lo representó la Costa Esmeralda en Cerdeña que, en los años sesenta, surgió de la nada gracias a una inversión completamente planificada y de grandes dimensiones en un área completamente deshabitada. El único promotor de la operación *Costa Esmeralda* fue un consorcio de privados, guiado por Karim Aga Khan IV, que reunió a todos los compradores de terrenos en la zona, controló la promoción, el desarrollo, la gestión y se atribuyó muchas tareas: desde la coordinación de todos los instrumentos urbanísticos, hasta la organización de los servicios de interés común; desde la disciplina de las construcciones ediles hasta la ejecución de obras e instalaciones de interés general y además, se encargó de la tutela y de la utilización de la marca *Costa Esmeralda* (BATTILANI, 2002). En general, el desarrollo del sector turístico en Italia, fue extremadamente desigual y se concentró en las regiones italianas centro-septentrionales: en el sur faltaron emprendedores locales e inversiones públicas o extranjeras adecuadas, pero sobretodo faltó una política de desarrollo del sector con vistas al futuro como demuestra la escasa atención que se le prestó al transporte aéreo y especialmente la oposición a la difusión de los vuelos charter (BATTILANI, 2002b).

Entre los países que se convertían cada vez más en peligrosos competidores de Francia e Italia estaba España, que en el periodo de entreguerras contaba con menos visitantes extranjeros que la propia Yugoslavia. Muchos vieron en el Plan de Estabilización de 1959, que como todos sabemos significó el final de la política autárquica y el comienzo de una política de incentivos para favorecer las inversiones privadas, nacionales y extranjeras, el giro en la trayectoria turística de España.

Sucesivamente, los planes nacionales de desarrollo de 1964-67 y de 1968-1971, asignaron al turismo un papel central y fijaron como objetivos prioritarios la ampliación de la capacidad receptiva española, sobre todo en el segmento medio: en ambos Planes la participación del capital extranjero se estableció en torno al 10% de las inversiones globales y, las del capital público alrededor del 3%, mientras el porcentaje restante se atribuyó al capital privado nacional. Aunque no hay investigaciones detalladas sobre los planes de desarrollo del sector turístico, es innegable que el crecimiento de las estructuras receptoras españolas comenzó precisamente a principios de los años sesenta y llevó, en un plazo de diez años, a un incremento sustancial en el número de hoteles (de 4.994 que englobaban 151.000 habitaciones en 1963 hasta 9.044 con 658.000 habitaciones en 1972). Las razones del éxito turístico español hay que buscarlas pues, en un delicado equilibrio entre inversiones extranjeras guiadas por los *tour operadores* y la iniciativa privada local, entre un fuerte compromiso del estado central y la colaboración de planes para la mejora de las infraestructuras (basta con considerar la atención que se le prestó al transporte aéreo).

Entre los países que comenzaron su desarrollo turístico en los años sesenta, Yugoslavia representa el que más resultó influenciado en la trayectoria del sector turístico por las elecciones y las tensiones políticas. En el periodo de entreguerras el turismo, sobre todo el de balneario, se había consolidado también en las costas de las actuales Croacia y Bosnia-Herzegovina, en las cuales, hacia finales del siglo XIX habían nacido diversas ciudades balneario que aco-





gían la rica aristocracia del imperio Austrohúngaro, como Opatija y Dubrovnik. Después de la primera guerra mundial estas costas entraron a pertenecer a un nuevo estado, Yugoslavia, que reconoció en el turismo internacional una prometedor fuente de entradas de divisas extranjeras, de forma que en 1938 ya se situaba inmediatamente después de Francia e Italia por entradas de turistas extranjeros, en su mayoría pertenecientes a la rica burguesía de la Europa Continental. Este primer desarrollo fue interrumpido bruscamente por la segunda guerra mundial y sucesivamente por las decisiones de la política internacional y de la política económica del estado yugoslavo. En efecto, el gobierno comunista que allí se instauró no dedicó al turismo internacional ningún papel en la economía del país y favoreció en cambio la difusión de las vacaciones entre los trabajadores y los jóvenes del país: los lujosos hoteles de Dubrovnik y de otras localidades, cambiaron de nombre y de clientela, en cambio se multiplicaron los destinados a acoger a jóvenes y trabajadores, o sea al denominado turismo social.

El giro en la historia turística del país se coloca, entre finales de los años cincuenta y la primera mitad de los años sesenta, cuando empezó a concretarse el cambio hacia el “socialismo de mercado” y la autogestión: en particular los planes quinquenales que se sucedieron desde 1957 en adelante, reconocieron la importancia del turismo internacional y proveyeron la concesión de facilidades en los créditos; la descentralización administrativa permitió a algunas repúblicas, como a la croata, estimular el desarrollo del sector mientras la descentralización de la economía garantizó una fuerte autonomía a los bancos locales y la posibilidad de mantener una cantidad de divisas extranjeras a las empresas que exportaban para facilitar la financiación de las inversiones.

Finalmente, la adhesión al GATT abrió la economía yugoslava al resto del mundo (ALLOCK, 1991). Los resultados no tardaron en manifestarse con un aumento significativo de las presencias turísticas extranjeras pero sobre todo con el comienzo de un largo periodo de crecimiento que se interrumpió sólo en los años noventa a causa de la guerra civil.

También el gobierno griego comenzó a atribuirle importancia al sector turístico entre finales de los años cincuenta y mediados del decenio siguiente: una serie de leyes y decretos proporcionó generosas exenciones y bajos intereses con el fin de estimular la iniciativa privada también en el sector turístico; en el plan quinquenal de 1960-1964, el turismo, por primera vez, se señala como el tercer sector económico más importante del país, lo que llevó a la potenciación y diversificación de las infraestructuras y el transporte. El resultado fue el primero y significativo incremento de las estructuras receptoras: las plazas hoteleras pasaron de 50.000 en 1960 a 82.000 en 1966, mientras que nuevos proyectos turísticos, localizados lejos de los centros urbanos, también comenzaban a afirmarse (DRITSA, 2003).

Con la constitución del gobierno dictatorial en el 1967, la promoción del turismo adquirió mayor importancia, porque se convirtió en la manera de conseguir un respeto internacional: el crecimiento del sector fue acelerado por una política de facilidades fiscales y rentables que atrajeron muchos capitales extranjeros en los años 1968-69, representando respectivamente

el 66% y el 16% de toda la inversión turística en Grecia; se trató, en primer lugar, de capital estadounidense, aunque también participaron alemanes, suizos y franceses en la construcción de hoteles en las localidades costeras (LEONTIDOU, 1991). Muchas de estas inversiones se demostraron luego poco rentables y dejaron una herencia de edificios incompletos o abandonados en las costas griegas. Sin embargo, a comienzos de los años setenta, Grecia comenzaba a contar con un flujo significativo de turistas extranjeros, sobre todo en Atenas o en las tres islas de Corfu, Rodas y Creta.

Cuando cayó la dictadura, se volvieron a presentar nuevos planes quinquenales para el desarrollo turístico que incentivaron las inversiones privadas locales y la difusión de estructuras receptoras de pequeña dimensión. De tal manera se hizo posible el crecimiento de la demanda turística interna y al mismo tiempo se atrajo un turismo internacional bastante pobre que requería pocos servicios.

Para completar la visión global de los países del Mediterráneo, vamos a recorrer rápidamente la trayectoria de Malta, que desde los años setenta, atrajo un número significativo de turistas extranjeros, de los que dos tercios provenían del Reino Unido. En esta pequeña colonia inglesa que en 1962 se hizo independiente, el comienzo del desarrollo turístico se puede hacer coincidir con la elaboración del plan quinquenal de 1959-64, que perseguía el objetivo de estimular la diversificación de las actividades económicas que hasta entonces habían rotado todas alrededor de la base militar inglesa: el plan que fue considerado como una premisa para la independencia de la isla, gozaba de una fuerte contribución financiera por parte del gobierno inglés y consideraba el turismo un sector a potenciar. Entre otras cosas, el año anterior, se había instaurado el *Government Tourist Board*, con el compromiso de programar el desarrollo del sector <sup>5</sup>. El segundo plan de desarrollo (1964-1969), favoreció en el sector turístico fuertes inversiones para la construcción de hoteles y restaurantes: los resultados fueron importantes porque se pasó de 25 hoteles en 1959 a 36 en 1964 y 101 en 1970. En los años setenta, además, se potenciaron las infraestructuras aeroportuarias. (SPITERI, 1968).

Esta rápida excursión por el Mediterráneo, si por un lado pone en evidencia la necesidad de desarrollar posteriores investigaciones, posiblemente sobre bases comparadas, por otro pone claramente en evidencia como estos países no han sido pasivos receptores de una demanda generada en otras partes o de inversiones realizadas por grandes sociedades extranjeras. Al contrario, la conquista de cuotas de mercado exterior ha seguido siempre a la elaboración de políticas de apoyo a la iniciativa privada local y de planes de desarrollo. Con las investigaciones de las que disponemos actualmente, no podemos afirmar qué instrumentos sean los más eficaces, ni qué parte de los muchos planes quinquenales se haya realizado en realidad. Sin embargo, estamos en condición de afirmar que en ninguno de los países del Medite-

---

5 En 1968 al Tourist Board se le dejaron solo las funciones de promoción por que las funciones relacionadas con el desarrollo y con la coordinación de las inversiones se atribuyeron a Malta Development Corporation, recientemente constituida.



rráneo, el desarrollo se deba a las inversiones extranjeras, aunque en algunos casos se han revelado importantes, sino que ha sido casi siempre el resultado de una mezcla variable de intervención pública, inversiones locales y capitales extranjeros.

## Bibliografía

- ALLCOCK, J.B. (1991): Yugoslavia, en HALL D.R., a cargo de, *Tourism and economic development in eastern Europe and the Soviet Union*, Londres, Belhaven Press.
- ANGUITA H.J. (1926): *Estudio del turismo y proyecto para su desarrollo en España mediante la creación de un Consejo Nacional y constitución de la Compañía Hispano-Americana de Turismo*, Requesens, Barcelona
- ANDERSON S.C. y TABB B. (2002): a cargo de, *Water Leisure and Culture*, Oxford, Berg Publishers, 2002.
- BALAGUER J. y CANTAVELLA-JORDA M. (2002): "Tourism as a long run economic growth factor: the Spanish case", *Applied economics*, nº 34, pp. 877-884
- BARK M. TOWNER J. E NEWTON M.T. (1996), *Tourism in Spain*, Wallington Cab International, 1996.
- BATTILANI P. (2001): *Vacanze di pochi vacanze di tutti*, Bologna, il Mulino.
- BATTILANI P. (2002<sup>a</sup>): *Rimini y Costa Esmeralda: How Social Values Shape Recreational Sites*, in ANDERSON S.C. y TABB B. (2002).
- BATTILANI P. (2002b): "Il turismo nel mezzogiorno nel secondo dopoguerra: l'occasione mancata dei voli charter", *Storia del turismo*. Annale, Torino.
- BATTILANI P. (en via de publicación): *Rimini: a Mass Tourism Resort which based its Success on an Original Mix of Italian Style and Foreign Models*, Actas del Convenio Europe at the Seaside. *The economic History of Mass Tourism in the Mediterranean Sea (1945-2000)*, Balearic Islands, 21-23 Febrero 2003.
- BATTILANI P. y FAURI F. (2004): "Il turismo come motore dello sviluppo economico locale: il caso di Rimini", *Storia del turismo*. Annale, Torino.
- BONIN H. (en via de publicación): *The French group Accor between business hotels and tourism resorts*, en Acta del Convenio de Europe at the Seaside.
- BOTE GOMEZ V. (1996), *Tourism, the Spanish Economy and the Balance of Payments*, en BARK M. TOWNER J. E NEWTON M.T. (1996).
- CAVALCANTI M.L. (2003): *Le tourisme dans une economie ouverte: balance touristique et balance des paiements en Italie*, en TISSOT L. (2003).

- CORBIN J., (1995): *L'avènement des loisirs, 1850-1960*, Aubier, Paris.
- CORBIN J. (1988): *Le territoire du vide: l'Occident et le decir du rivage, 1750-1840*, Aubier, Paris.
- DE SETA A. (1989): *L'Italia nello specchio del Grand tour*, in *Storia d'Italia, Annali, V*, Torino, Einaudi.
- DRITSAS M. (2003), *Tourism in Greece: A way to what sort of development?*, en TISSOT L.
- DRITSAS M., The advent of modern tourism in Greece, en AMATORI F. COLLIA. y CREPAS N. (1999), *De-industrialization and Re-Industrialization in Europe during the Twentieth Century*, Milano.
- FACCI M. GUIDANTI A. ZAGNONI R. (1995): *Le terme di Porretta nella storia e nella medicina*, 2 voll., Porretta Terme, Editoriale Nueter.
- LEONTIDOU L. (1991): *Greece: prospects and contradictions of tourism in the 1980s*, en WILLIAMS A.M. y SHAW G. (1991).
- LOMBAERDE P. (1983), "La trasformazione di una città di mare: Ostenda, 1865-1878", *Storia urbana* n. 22/23, Milano.
- LYTH P. *Gimme a ticket on an aeroplano... The jet engine and the revolution in leisure air travel 1960-1975*, en TISSOT L. (2003).
- LYTH P. (en via de publicación): *In search of sun: the growth of British air package tours, 1945-1975*, en *Acta del Convenio Europe at the Seaside*.
- MACZAK A. (1992, edizione originale Varsavia 1978): *Viaggi e viaggiatori nell'Europa moderna*, Roma-Bari, Editori Laterza.
- DE MONTAIGNE M. (1991): *Viaggio in Italia*, Roma-Bari, Laterza.
- NACCARATO C. (2002): *Il turismo d'elite sul lago di Como*, in CARERAA. a cura di, *Temì di storia economica del turismo lombardo (XIX-XX secolo)*, Milano, Vita e pensiero.
- PEARCE D.G. (1987): "Spatial pattern of package tourism in Europe", *Annals of tourism research*, n.2 University of Wisconsin.
- PELLEJERO C. (1999): *La intervención del estado en el sector turístico: de la Comisión Nacional a la Empresa Nacional de Turismo*, Junta de Andalucía, Sevilla.
- PIERRO F. (1965): *Le terme di Porretta presso gli autori del '300 e del '400*, Bologna, Università di Ferrara.
- PONTIERI E. (1977): *Baja nel Medioevo, in I campi flegrei nell'archeologia e nella storia*, Roma.



- PEMBLE J. (1988): *The Mediterranean Passion. Victorians and Edwardians in the South*, Oxford, University Press.
- RODRIGUEZ C.L. (2004): "A century of Seaside Tourism and the Planning of Urban Space in Spain, 1830-1936" *Historia del Turismo*, Annale, Turin.
- RACINE P. (1980): *La Misión Imposible*, Montpellier.
- RAUCH A. (1996): *Vacances en France de 1830 à nos jours*, Paris, Hachette..
- SCARAMUZZI I. (1993): *Inventare i luoghi turistici: analisi di alcune esperienze significative*, Padova, Cedam.
- SERRAA. (in corso di pubblicazione): *Strategies of expansion of the Majorcan hotel chains*, en Acta del convenio *Europe at the Seaside*.
- SOANE J.V.N. (1993): *Fashionable Resort Regions: Their evolution and Transformation*, Reino Unido, Cab international.
- SPITERI L. (1968): *The development of tourism in Malta*, Malta.
- TISSOT L. (2003): *Development of a tourist industry in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries*, Editions Alphil, Neuchatel.
- TOWNER J. (1985): "The Grand Tour: A Key phase in the history of tourism", *Annals of tourism research*, nº 12, University of Wisconsin.
- TOWNER J. (1996): *An historical geography of recreation and tourism in the western world, 1540-1940*, Chichester-New York, Wiley.
- VENEROSI PESCIOLINI F. (1931), "I bagni senesi di Petriolo", *La Diana*, n.6, Firenze.
- WALTON K.J. (1978): *The Blackpool Landlady: A social history*, Manchester University Press.
- WALTON K.J. (1994), "The first Spanish seaside resorts", *History Today*, n. X, Londres.
- WALTON K.J. (2000), *The British seaside holidays and resorts in the Twentieth Century*, Manchester University Press.
- WILLIAMS A.M. Y SHAW G. (1991): *Tourism and economic development western European experiences*, London-new York, Belhaven Press.



## EL TURISMO DE MASAS EN EL MEDITERRÁNEO (1987-2002): UNA OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO <sup>1</sup>

Carles Manera y Jaume Garau <sup>2</sup>

### 1. Introducción

En 2002, se registraron en todo el mundo 702,6 millones de llegadas de turistas internacionales, que generaron ingresos evaluados en 474.000 millones de dólares. Esto representa el 7% del valor de las exportaciones de bienes y servicios que se realizaron a nivel mundial en dicho año. Según las estimaciones de la Organización Mundial del Turismo (OMT, en adelante), en 2020 el número de turistas duplicará el actual, de forma que rebasará los 1.560 millones de personas. Estas sintéticas cifras son elocuentes de que el turismo es –y será–, en definitiva, una de las más importantes y dinámicas actividades económicas de nuestros días, que afecta de manera directa áreas geográficas completas. Una de ellas, crucial desde la óptica de la economía turística, es el Mediterráneo, objeto de análisis de este trabajo: de hecho, los países de su cuenca acogieron aproximadamente una tercera parte de las llegadas de turistas internacionales en 2002, y concentraron más del 30% del gasto turístico mundial. La deducción es clara: el impacto del turismo –y las externalidades positivas y negativas que infiere– sobre las economías de estos países es notable, como generador de renta, de empleo e, igualmente, como vector de dislocación ecológica.

El objetivo fundamental de esta investigación es doble. Por un lado, fijar las grandes magnitudes de la evolución turística reciente (en concreto, el periodo 1987-2002) en el ámbito mediterráneo, que ha visto progresar el turismo de masas como gran referente económico lo que, a su vez, ha contribuido a cambiar las estructuras de las naciones ribereñas y, por ende, su perfil social. Por otro, se persigue contribuir a la literatura económica y turística a partir del análisis de las grandes macromagnitudes turísticas<sup>3</sup> de una región –entendida en el más amplio sentido del término<sup>4</sup>– que cuenta con realidades dispares, pioneras y maduras, junto a

1 Este trabajo forma parte del proyecto de investigación *Historia económica del turismo de masas en España, 1940-2000: las Islas Baleares y los contrastes mediterráneos* (referencia SEJ2004-06649/ECON), financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia. Se agradecen los comentarios y sugerencias de Antoni Alcover y Llorenç Pou, del departamento de Economía Aplicada de la Universitat de les Illes Balears.

2 Departamento de Economía Aplicada. Universidad de las Islas Baleares.

3 Se ha examinado el turismo desde los puntos de vista de la demanda y de la oferta. Para analizar la demanda, se han utilizado las siguientes variables: *Número de llegadas internacionales*, *Pernoctaciones* y *Gasto turístico en el país de referencia*. Para evaluar la oferta se ha analizado el indicador *Número de plazas-cama*. A pesar de ello, la aportación se centra en el análisis de la demanda turística, ya que la mayor parte de la bibliografía especializada concluye que son las variaciones de aquélla las que inducen a transformaciones en la oferta, y no viceversa; cf. ROSSELLÓ, 2003. La fuente sistematizada son las publicaciones oficiales de la OMT, que se detallan en la bibliografía final.

4 Se adopta la nomenclatura de la OMT, en la acepción de que “región” se adscribe a cada una de las siguientes cinco grandes áreas geográficas: África, América, Asia y Pacífico, Europa y Oriente Medio.



otras emergentes, para observar tendencias actuales y posibles perspectivas de futuro. Se ha estructurado el trabajo en tres apartados. El primero estudia la situación actual del turismo a nivel mundial, así como su reciente progresión, mientras que en el segundo se profundiza en el Mediterráneo como destino turístico; se finaliza con un epígrafe que recoge las principales conclusiones de la investigación.

## 2. Un panorama general del turismo de masas

### 2.1. La demanda turística

El número internacional de turistas ha crecido de forma considerable a lo largo de la segunda mitad del siglo XX: de poco más de 25 millones en 1950, se ha pasado a casi 703 millones en 2002. Por cada turista que había hace medio siglo, en la actualidad hay 28 (véase Tabla 1). Pocos bienes y servicios se han beneficiado de un crecimiento tan grande de la demanda y durante un periodo de tiempo tan prolongado, habida cuenta que las tasas de crecimiento anual se han aproximado al 7% durante más de medio siglo. Sin embargo, cabe destacar que las décadas de los años 1950 y 1960 representaron un mayor incremento del turismo mundial, con variables relativas que rondaban el 10%. Pero a partir de 1970, ese despegue se constriñe hasta el 5%. Los tres últimos decenios se han visto condicionados por hechos de gran magnitud: la primera crisis energética mundial de 1973, la recesión económica de 1991 y la incertidumbre política y económica en determinados países desarrollados –tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea–, a partir de 2001.

La OMT destaca la relación existente entre el crecimiento del PIB mundial con el aumento del volumen de turistas. Según la agencia intergubernamental, en los años en que el crecimiento del PIB es superior al 4%, el aumento del volumen de turistas se eleva sobre esa cifra; mientras que en fases menores de expansión –inferiores al 2%–, la progresión de turistas se sitúa por debajo de tal porcentaje. Una perspectiva a medio plazo constata que el volumen de turistas es superior al desarrollo de la economía mundial<sup>5</sup>. A pesar de que la demanda de servicios turísticos depende de la renta y, a su vez, de los precios relativos de bienes y servicios (SAKAI, 1988; MORLEY, 1992), recientes estudios demuestran que también otros factores deben ser tenidos en consideración: así, influyen elementos como la edad, el nivel educativo y cultural y las disponibilidades de tiempo libre y de salud (ALEGRE-POU, 2003b).

5 Entre 1950 y 1996, el crecimiento económico mundial puede dividirse en tres cortes cronológicos: 1950-1973, 1973-1983 y 1983-1996. En el primero, las cifras relativas a los principales países desarrollados son importantes: Estados Unidos (3,7%), Europa Occidental (4,5%) y Japón (8,8%), conocen procesos expansivos de gran vigor. En la segunda, las crisis energéticas recortan notablemente esa progresión: 1,7% Estados Unidos, 1,7% Europa Occidental y 3,1% Japón. La última fase patentiza un ligero incremento para la locomotora americana (2,5%), un tímido repunte para los primeros vagones occidentales europeos (entorno al 2%) y el mantenimiento nipón (3%). Véase MADDISON, 1995, 1997; y ANISI, 2005.

**Tabla 1. Llegadas internacionales de turistas (1950-2002) y perspectivas (2003-2020)**

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020
Africa	0,5	0,8	2,4	7,4	15	27,4	47,0	77,3
América	7,5	16,7	42,3	61,4	93,0	128,0	190,4	282,3
Asia-Pacífico	0,2	0,9	6,2	24,3	57,7	115,3	205,8	416,0
Europa	16,8	50,4	113	186	280,6	392,7	527,3	717,0
Oriente Medio	0,2	0,6	1,9	7,5	9,7	24,0	35,9	68,5
<b>Total Mundial</b>	<b>25,2</b>	<b>69,4</b>	<b>165,8</b>	<b>286,6</b>	<b>456</b>	<b>687,4</b>	<b>1.006,0</b>	<b>1.561,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la OMT. Datos en miles. En cursiva, perspectivas OMT.

La OMT prevé que el volumen de turistas en todo el mundo se duplique en los próximos años, de forma que –recuérdese– pasará de los 702 millones actuales (2002) a una previsión de 1.561 millones para 2020. El dato es de impresión. Esta prospectiva implica tasas de crecimiento anuales cercanas al 4%. El mayor número de turistas se debería a dos razones principales: primera, a las perspectivas del desarrollo económico mundial y, por tanto, al aumento de renta disponible para los ciudadanos; y segunda, a los cambios sociodemográficos que se suceden en los países más avanzados, ya que determinados indicadores (aumento de parejas sin hijos y de hogares unifamiliares, incremento de los niveles educativos, mayor proporción de gente de más edad y expansión del número de jubilados) podrán influir tanto o más que el propio crecimiento económico en el aumento del volumen de turistas (ALEGRE-POU, 2003a).

Sin embargo, unos elementos concretos deben ser introducidos a ese augurio de plausible tendencia al alza del número de turistas para los próximos años:

1. *En el turismo, como en cualquier actividad económica, la variable más relevante para el productor es el ingreso que infiere la venta del bien o servicio en cuestión.* Por lo tanto, el dato a subrayar es el gasto turístico total, entendido como el producto entre el gasto turístico per cápita, la estancia media y el número de turistas. Si se adopta esta premisa como punto de partida, el análisis de las curvas recientes en la evolución de las magnitudes turísticas no arroja una visión tan optimista como la derivada de una proyección futura. Dicho de otro modo: el hecho de que haya más visitantes no es sinónimo de que sus gastos se incrementen en la misma proporción. Ahora bien, cabe matizar que el concepto de gasto turístico es de difícil interpretación, tal y como señala la misma OMT, toda vez que se ve sesgado por las fluctuaciones del tipo de cambio y por el aumento de precios de los productos turísticos. Además, hace falta una serie homogénea de varios años para no caer en una simple visión coyuntural<sup>6</sup>. Pero además, el perfil que se dibuja en los últimos quince años parece claro: la reducción del tiempo

6 La disminución del gasto turístico en estos últimos años se ha visto influenciada por la inestabilidad política mundial iniciada tras el atentado del 11 de setiembre que, entre otros efectos, ha provocado la realización de viajes de menor distancia al lugar de origen. Así, las llegadas internacionales entre regiones disminuyeron más de un 6% en 2000-2002. A su vez, el número de turistas aumentaba a una tasa anual del 1,1% y el gasto turístico (medido en moneda local) disminuía a razón del 0,35%.



de estancia en el lugar de destino. Vale la pena apuntar las causas de esa disminución de las estadias (ALEGRE-POU, 2003a), que obedecen a unos condicionantes concretos:

- El incremento de la frecuencia de viajes internacionales, asociado a una contracción de cada uno de ellos.
- La predilección de los turistas por unas vacaciones de mayor calidad, lo que supone renunciar a una estancia más larga.
- La existencia de un efecto-precio que podría alimentar un recorte del tiempo de alojamiento en el destino.

2. *Siempre se ha identificado el número de llegadas internacionales con el de turistas, situación que debe modificarse para comprender con mayor exactitud el fenómeno turístico.* Es decir, aquellos visitantes que pernoctaban más de una noche en un país eran considerados como personas que se encontraban en una situación de ocio o vacaciones y, por tanto, con una alta propensión al consumo en el lugar visitado (alojamiento, restauración, etc.). Pero, en los últimos años, los visitantes por motivo de ocio o de vacaciones han disminuido significativamente, y han pasado del 62% sobre las llegadas de turistas en 1990 al 54% en 2001. Por otra parte, quienes viajan al extranjero por compromisos profesionales, de negocios, por causas familiares o por motivos de salud –y que quedan registrados en el apartado de llegadas de turistas internacionales–, han aumentado de manera notable en el mismo periodo de tiempo: del 29% en 1990 al 43% en 2001. El dato no puede sorprendernos: en un mundo cada vez más globalizado, el *trend* al alza de este tipo de viajeros parece una consecuencia lógica. Lo que despunta, pues, es un menor crecimiento –especialmente en determinados países– del número de viajeros por motivos de ocio y vacaciones<sup>7</sup>. Tales cifras confirman lo que se ha explicitado como límites a la propensión al viaje turístico internacional (ALEGRE-POU, 2002, 2003a): en determinados países desarrollados, el porcentaje de población que realiza un traslado al extranjero se encuentra estancado desde hace décadas. De esta manera, el aumento de demanda turística se ha debido a la mayor frecuencia del consumo de aquellos que habitualmente viajan, si bien aparecen signos que indican límites al respecto, y que afectan sobre todo a las economías turísticas emisoras más maduras. En efecto, en 1990 el 80% de los turistas de todo el mundo procedían de América y Europa, pero en 2002 ese porcentaje había descendido hasta el 75%; por otra parte –y en idénticos márgenes temporales–, los turistas provenientes de África, Oriente Medio, Asia y el Pacífico han pasado del 18% al 23%, de manera que se ha incrementado un 110% el número de viajeros emitidos por esos espacios (consúltase Tabla 2).

7 Las llegadas internacionales de turistas se expandían un 4,2% en 1990-2000 y las visitas por motivo de ocio o vacaciones lo hacían un 2,7%.

**Tabla 2. Turismo emisor por regiones de origen (1990-2002)**

	1990	1995	2002
Africa	9,9	12,8	16,8
América	99,2	107,9	120,2
Asia-Pacífico	60,2	89,8	131,2
Europa	263,9	317,6	404,9
Oriente Medio	8,0	9,5	16,0
Sin especificar	14,7	12,9	13,5
<b>Total Mundial</b>	<b>455,9</b>	<b>550,4</b>	<b>702,6</b>

Fuente: OMT. Datos en miles.

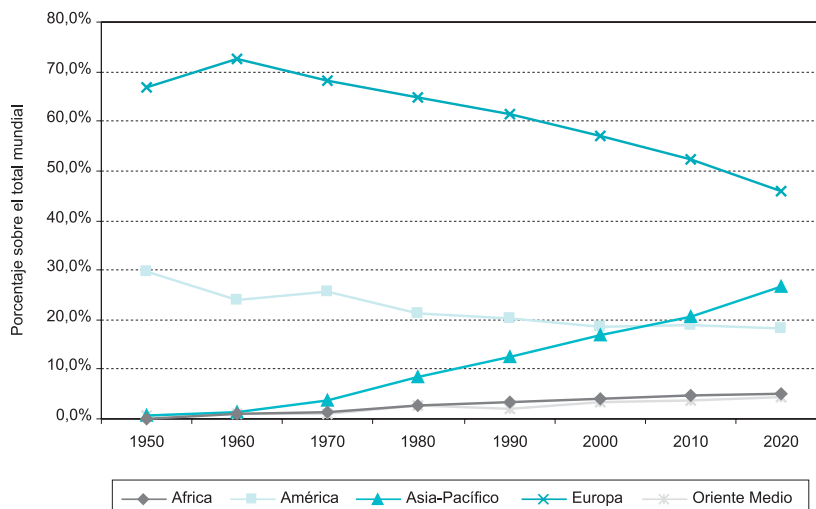
3. *Se aprecian reorientaciones importantes en la geografía turística del planeta.* A partir de las aseveraciones precedentes, cabe interrogarse si estamos ante un escenario de cambios significativos en la economía turística mundial. En 2002, los diez principales destinos turísticos recibían la mitad de las llegadas internacionales de visitantes, que aglutinaban más del 50% del gasto turístico mundial. De esos diez, nueve corresponden a países de Europa y a Estados Unidos. Ahora bien, la perspectiva de la historia económica facilita una observación más cuidada, centrada en un aserto que resulta paradójico: la pérdida de fuerza de Europa y América como destinos turísticos. En 1950, el 97% del turismo mundial se escoraba hacia aquellos continentes. En 2000, la proporción ha descendido hasta el 78% y, según las previsiones de la OMT, en 2020 ese dato se reducirá al 64%. El menoscabo, treinta y tres puntos porcentuales en setenta años, no es trivial. En el otro extremo se sitúan las zonas de Asia y del Pacífico, que han asumido mayor protagonismo de manera espectacular: del 1% en 1950 al 17% en 2000, con un horizonte del 27% en 2020. Se llegan a conclusiones similares para Oriente Medio y África, que han aumentado –y se cree que incrementarán– su función como destino turístico mundial (gráfico 1). Por tanto, se presencia una “periferización” de la expansión turística. De hecho, de los treinta y siete países calificados como principales destinos emergentes por la OMT (es decir, aquellos cuya tasa anual de llegadas turísticas ha crecido, como mínimo, el doble que la media mundial para el periodo 1995-2002), tan sólo diez quedan encuadrados en la categoría de economías con un ingreso nacional bruto (INB) “medio alto” o “alto”<sup>8</sup>. Los veintisiete restantes forman parte de la esfera de naciones con un INB “bajo” o “medio bajo”.

Ahora bien, las causas del aumento de determinados destinos turísticos no pueden explicarse únicamente por un cambio de preferencias de los consumidores. Varios autores se apresuraron a anunciar la aparición de un “nuevo turista”, con más experiencia, con mayor conciencia ecológica y, sobre todo, la irrupción de un nuevo consumidor que evita el turismo de masas (POON, 1993). De esta manera, este nuevo cliente –se le califica como “post-fordista”–

8 Este concepto está acuñado por el Banco Mundial, que agrupa a los países según el Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita. Así, se establecen las siguientes categorías de economías: de ingreso bajo, hasta 755 dólares en 2000; de ingreso medio bajo, entre 756 y 2.955 dólares; de ingreso medio alto entre 2.956 y 9.265 dólares; y de ingreso alto, 9.266 dólares o más.



**Gráfico 1. Llegadas internacionales de turistas a las diferentes regiones mundiales (1950-2002) y perspectivas (2003-2020)**



Fuente: Organización Mundial del Turismo.

tendría preferencias diferentes a las emanadas de las congestionadas zonas turísticas, en las que el sol y la playa constituyen los primordiales reclamos. Se anunciaba así el declive de aquellos destinos turísticos de masas (BUTLER, 1980)<sup>9</sup>. Pero la realidad ha relativizado estas afirmaciones. En efecto, junto a la aparición de los principales espacios turísticos emergentes, los “tradicionales” han visto engrosar el número de visitantes: para 1995-2002, Francia, España e Italia han incrementado en 17, 17 y 9 millones de turistas respectivamente su ya abultada cuota de turistas, de manera que han compartido ese liderazgo junto a China, Turquía y Malasia –con sendos crecimientos de 17, 9 y 6 millones–. Por tanto, los hechos reales, mucho más complejos y multidireccionales, apuntan a un cambio de tendencia de determinadas pautas de la demanda turística. Varios factores conviene delinear:

- a) Existe una gran heterogeneidad de consumidores presentes y potenciales de turismo, que evitan el declive de los destinos turísticos maduros y permiten, a la vez, la aparición de otros.

9 Butler plantea seis etapas en la economía turística que se caracterizan por presentar distintas tasas de crecimiento de la demanda. En la primera, denominada de “descubrimiento”, el número de turistas es bajo, de forma que apenas se producen cambios. En la segunda, de “participación”, la cantidad de visitantes comienza a crecer a tasas cada vez más altas hasta el punto de alcanzar su máximo en la fase de pleno “desarrollo”, es decir, la tercera etapa. Desde ese momento, el número de turistas se expande, si bien con menor intensidad para, poco después, terminar con un crecimiento nulo en el periodo que Butler bautiza como de “estancamiento”. Por último, se patentizan dos posibilidades: el “rejuvenecimiento” o la “depresión”. El ciclo completo infiere enormes posibilidades explicativas para determinadas economías turísticas del Mediterráneo, particularmente aquellas que han llegado a altos niveles de madurez.

b) El crecimiento de éstos últimos se explica:

- por la existencia de un segmento de demanda-mercado en los centros emisores tradicionales (Europa y América) que esquivo –como se ha dicho– el turismo de masas, en busca de otra forma de viajar que nutre circuitos de largo recorrido fuera de su área geográfica referencial;
- porque ciudadanos de África, Oriente Medio, Asia y el Pacífico (especialmente estos últimos y, obviamente, los que disponen de una solvente capacidad de renta) empiezan a viajar de manera muy importante, y uno de sus principales destinos es su geografía más próxima.

c) Las variaciones en las formas de contratación de viajes y paquetes turísticos aporta incertidumbres a mercados y administraciones. Así, el turismo de corto recorrido es decisión de último minuto, ligada también a la evolución del tipo de cambio; mientras que trayectos más ambiciosos obedecen a posicionamientos tomados con antelación, más imbricados con gustos y preferencias (ROSSELLÓ, 2003). Las cifras son elocuentes. En 1990, los viajes internacionales que se realizaban en una misma región representaban el 79% del total de los efectuados; en 2000, ese porcentaje se ha mantenido en el 78%, y en 2020 se prevee un 76%. Es evidente que existe una elección por el turismo más próximo, dada su perdurabilidad en el tiempo. De hecho, las conjeturas de la OMT notifican un crecimiento anual para las próximas décadas (1995-2020) del 3,8% en el número de llegadas intra-regionales, y de un 5,4% en las de largo recorrido, guarismos que no presentan distanciamientos insalvables.

Una conclusión importante se desprende de lo expuesto: los destinos turísticos convencionales se estabilizan y, en consecuencia, pierden protagonismo en el contexto turístico mundial. Este hecho se explica por la situación de cansancio de los mercados emisores tradicionales –Europa y América–, derivada de los límites a la propensión del viaje turístico internacional aunque, a pesar de ello, se sigue prefiriendo el turismo de masas (AGUILÓ-ALEGRE-SARD, 2003). Así pues, los destinos turísticos pioneros no podrán basar su estrategia únicamente en intentar atraer el turismo procedente de Europa y América, sino que también deberán incidir en el de naciones emergentes en el proceso de globalización económica. El reto es crucial y supondrá envites constantes para empresas y administraciones, en un futuro inmediato, por captar nuevos nichos de demanda. El tema es tan simple en su planteamiento como complejo en su resolución: se trata de observar si los nuevos países emisores de turistas escogerán Europa y América como objetivo de ocio o, por el contrario –como ha sido hasta ahora–, seguirán apostando por los viajes turísticos en sus respectivas regiones.



## 2.2. La oferta turística

La oferta turística se caracteriza por la necesidad de grandes inversiones: las infraestructuras, con un elevado componente de coste fijo, suponen apuestas de tipo estructural, habida cuenta que tienen su origen en el largo plazo y en visiones más o menos estratégicas de los agentes económicos. Por el contrario, las decisiones de consumo –la demanda turística– nacen en el muy corto plazo y se enganchan con mayor apego a los procesos coyunturales. Los datos a nivel mundial destacan una correlación clara entre el incremento del número de habitaciones en hoteles y establecimientos similares y el aumento de la cifra de turistas. Entre 1990-2001, las llegadas internacionales han crecido un 50% y la cantidad de alojamientos se expandió un 37%; en otras palabras: por cada tres nuevos turistas que han llegado, se han construido dos nuevas habitaciones en la hostelería.

El examen estático de la actual oferta hotelera merece dos comentarios precisos:

1. *Más de una tercera parte de la oferta se concentra en dos países –Estados Unidos y Japón– que, en su conjunto, son el destino de menos del 7% del turismo mundial.* Esta aparente contradicción se debe al gran peso del turismo doméstico. El resto de los principales destinos turísticos mundiales (Italia, España, China, Reino Unido) guardan un cierto equilibrio entre la oferta de alojamiento y la demanda turística. La excepción más destacable es el caso de Francia: el líder del turismo mundial ofrece en proporción pocos hospedajes. Una de las razones de este fenómeno es la corta estancia media que los turistas pasan en Francia, una de las más bajas del mundo, con una duración promedio de los viajes de menos de dos días por turista. En el otro extremo, cabe subrayar que destinos turísticos emergentes como Malasia y Turquía disponen de una baja oferta de alojamiento, en contraste con el número de turistas que reciben.

2. *Las regiones mundiales que, en los últimos años (1990-2001), han recibido un mayor incremento de turistas internacionales, como Oriente Medio (+185%), Asia-Pacífico (+128%) y África (+94%), han conocido desarrollos notables en su capacidad hotelera.* En este último aspecto, las cifras no albergan dudas: los respectivos aumentos en los países citados son 113%, 52% y 46%. Resalta la espectacular expansión –que triplica la media mundial– de las áreas del Este Africano, el Noreste asiático y toda la zona de Oriente Medio en general. La situación contraria es la sufrida por Europa y Estados Unidos, cuyo número de visitantes internacionales ha crecido en número inferior a la media y, consecuentemente, la edificación de nuevo alojamiento también ha sido menor (las excepciones serían la zona oriental del Mediterráneo –con Turquía como gran exponente– y el área del Caribe –con fuertes inversiones del capital hotelero balear–). En definitiva, a pesar de la existencia de una importante infraestructura de alojamiento en los destinos turísticos tradicionales, la evolución de los últimos años advierte que las nuevas inversiones en capital fijo siguen la misma senda que los flujos turísticos mundiales. Se confirman de esta forma las orientaciones anotadas en el apartado anterior.

### 3. El Mediterráneo como destino turístico

#### 3.1. Los países de la cuenca

En los países de la cuenca del Mediterráneo se agrupan un total de veintidós naciones<sup>10</sup> que tienen, como característica común, ser limítrofes con el *Mare Nostrum*. Es sorprendente que esta realidad histórica haya sido poco analizada como destino turístico conjunto, si bien es cierto que se ha podido observar de forma desagregada, como ejemplo de los denominados destinos de sol y playa (FERNÁNDEZ FUSTER, 1991). La ausencia de datos estadísticos globales de toda la zona explica la falta de análisis general sobre un espacio indispensable desde la óptica de la economía turística. De hecho, la OMT agrupa sus indicadores en regiones y subregiones, pero en ningún caso nuclea el Mediterráneo. Así pues, se pretende abordar el tema a partir de la búsqueda de las variables escogidas –véanse páginas anteriores– de los países citados y proceder a su agregación para disponer así de magnitudes que sean comparativas<sup>11</sup>.

Pero antes conviene una reflexión previa, a título de importante recordatorio. Pocas áreas del mundo han sido tan transformadas y desde hace tantos siglos como la cuenca mediterránea. A lo largo de su historia, su población ha tenido un crecimiento fluctuante, que se ha distribuido desigualmente en función de los distintos modelos de explotación que en cada momento histórico han adoptado sus pobladores (ABULAFIA, 2003). No obstante, el crecimiento demográfico acumulado a lo largo de los siglos ha conducido a la densificación del poblamiento, y a la creación de una potente estructura de ciudades que ha penetrado en el territorio desde las riberas del mar hasta los rincones más inhóspitos de los más alejados valles y montañas. La gran fragmentación territorial por el relieve y los accidentes geográficos ha propiciado la aparición de culturas diferenciadas que, sin embargo, han aprovechado la relativa facilidad de comunicación que desde antiguo ha supuesto el mar, han establecido un fondo común de elementos culturales, religiosos y simbólicos y patrones de comportamiento respecto al entorno (MOLLAT, 1993). El aprovechamiento agrícola y ganadero de un medio natural poco apto a la ocupación humana, con escasos recursos hídricos, suelos poco profundos expuestos a la erosión de las lluvias torrenciales y con predominio de una vegetación xerófito de lenta regeneración, han logrado estabilizar durante siglos un frágil equilibrio hombre-naturaleza que está siendo hoy en día amenazado por el crecimiento urbano sin precedentes que se registra desde las últimas cuatro décadas.

10 Albania, Argelia, Chipre, Egipto, España, Francia, Grecia, Israel, Italia, Libia, Líbano, Malta, Marruecos, Mónaco, Palestina –que no se incluye en la recogida de datos al no contar con series completas–, Siria, Túnez, Turquía y los siguientes países de la antigua Yugoslavia: Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia y Serbia y Montenegro (hasta el año 1991 se toma Yugoslavia en su conjunto). Excepcionalmente, también se ha incorporado Macedonia, aunque no es país del litoral mediterráneo, con el objetivo de homogeneizar los datos referidos a la antigua Yugoslavia.

11 Para un estudio más conciso y detallado, sería preferible analizar datos a nivel regional de cada uno de los distintos países. Esto permitiría explorar el Mediterráneo como destino turístico tomando sólo aquellas áreas que –dentro de cada nación– fueran limítrofes en el sentido estricto de la acepción. Se evitaría de esta forma que destinos como París, País Vasco o Bretaña quedasen englobados en la categoría de destinos mediterráneos cuando, en rigor, no lo son. La falta de disponibilidad de cifras a ese nivel –especialmente, en aquellos países de la ribera sur del Mediterráneo– obstaculiza esta concreción, que hubiese sido mucho más atinada. En nuestro descargo, cabe recordar que la principal institución turística internacional trata el Mediterráneo como el conjunto de países limítrofes con este mar, y no como el mosaico de regiones que componen sus riberas (OMT, 2000).



Hace poco más de un siglo, hacia 1880, ninguna ciudad mediterránea alcanzaba el millón de habitantes; tan sólo Estambul, en aquel entonces capital del imperio Otomano, se hallaba próxima a esa cifra (875.000). Ninguna otra superaba el medio millón de habitantes, de forma que Nápoles (475.000), Madrid (400.000), Lisboa (300.000), Roma (275.000) y Barcelona (250.000) eran las únicas que se elevaban sobre el cuarto de millón de moradores. Un siglo después, catorce conurbaciones de la cuenca mediterránea superan el millón de almas, un tercio del turismo mundial tiene como destino algún punto del Mediterráneo (la migración anual internacional por motivos turísticos desplaza anualmente al litoral Mediterráneo a 228 millones de personas), y en los países ribereños la superficie ocupada por alojamientos turísticos, infraestructuras y equipamientos asociados supera los 4.500km<sup>2</sup>. Estos datos permiten ver el proceso de urbanización desbordado que se ha producido en la cuenca mediterránea en un plazo de tiempo relativamente breve, puesto que el fenómeno está relacionado con la explosión turística de la década de los cincuenta del pasado siglo.

En sus inicios, el avance de las ciudades se produjo por expansión de la urbanización sobre las áreas colindantes a los núcleos ya existentes, que crecieron a principios del siglo XX ligados en muchos casos al desarrollo industrial. Sin embargo, durante la reconstrucción europea que siguió a la Segunda Guerra Mundial, el aumento del nivel de renta de la población europea, la explanación de los medios de transporte individuales –que modificaron los patrones de movilidad de la población y la organización social del trabajo (vacaciones pagadas, mayor tiempo libre)–, a la vez que transformaron la noción del descanso en una nueva actividad, facilitaron un despegue urbano distinto. En efecto, a medida que las economías industriales de los países europeos se densificaban a causa de la migración interior, nuevos espacios –como el litoral o las zonas interiores– fueron colonizados. Se propiciaba así una urbanización que era, en principio, dispersa, integrada por viviendas aisladas, residencias secundarias, complejos turísticos y hoteleros, pero que, con los años, se han compactado y formado –sobre todo en el litoral– el espacio turístico que hoy conocemos. Este proceso, ya identificado desde finales del siglo XIX en Liguria (Riviera), Provenza o en la costa norte de la isla de Mallorca, se vio acelerado en la década de 1950. El fenómeno turístico masivo alcanzó así, en primer lugar, las costas catalana (Costa Brava) y balear (Mallorca), para extenderse a continuación por el litoral mediterráneo español, la fachada adriática italiana y, finalmente, hacia enclaves del África septentrional (Túnez, Marruecos).

### 3.2. El impacto del turismo de masas

Afirmar que los países de la cuenca del Mediterráneo constituyen uno de los principales destinos turísticos mundiales no es decir nada nuevo. De hecho, las magnitudes son incontables: con una recaudación de 134 billones de dólares –un 28% del gasto turístico mundial–, el Mediterráneo basa una parte importante de su actividad económica en esa prestación de servicios. El colofón es relevante: el impacto del gasto turístico en estos países supone, anual-

mente, alrededor de un 3,7% del producto nacional bruto (el dato es de 2002). Pero la variedad turística en el Mediterráneo se presta a pocas discusiones. Desde los destinos turísticos de sol y playa tradicionales –como España, Turquía y Túnez–, hasta aquellos que se caracterizan por un alto componente cultural y patrimonial –en particular, los casos de Francia e Italia–, los litorales de este mar cerrado forman parte de una área visitada, mayoritariamente, por la búsqueda de ocio y de vacaciones, si bien de manera gradual proliferan otras motivaciones, como la salud, los requerimientos profesionales o los compromisos de negocios, facetas que diversifican destinos y tipología de clientes. Los europeos son los visitantes más asiduos –nueve de cada diez turistas–, mientras que a gran distancia se encuentran los americanos –menos de un 5% de viajeros– y, más recientemente, se detecta la implosión de turistas procedentes de Oriente Medio y del Sudeste asiático –colectivos que han doblado su participación en el mercado entre 1987 y 2002–.

La fortaleza turística de este mar histórico es irrefragable. El Mediterráneo ofrece hoy siete millones de plazas-cama en establecimientos de alojamiento, concentradas en Francia, España e Italia –dos de cada tres–. Pero a pesar de ese brío remarcable, una serie de variables apuntan cambios –vislumbrados como trascendentales– que conviene detallar, y que se deducen de una observación detenida de las magnitudes para el periodo 1987-2002:

1. *El Mediterráneo pierde fuerza como destino turístico mundial.* Si bien el número de turistas ha aumentado –de 130 a 228 millones: un aumento del 76%–, no es menos cierto que el área ha reducido su cuota de mercado. De hecho, en el mismo periodo de tiempo, el número global de turistas en todo el mundo se acrecentaba en un 95%. En otras palabras: si en 1987 el 36% del total de turistas registrados tenían como destino el Mediterráneo, en 2002 esta proporción ha descendido hasta el 32%. La variable más crucial también se revela como preocupante: el gasto turístico realizado en la cuenca se ha mantenido estable, con una ligera tendencia a la baja (véase tabla 4 y gráfico 2). Por otra parte, se constata la recomposición del origen de los turistas que visitan el Mediterráneo. Los límites a la propensión al viaje internacional han motivado el estancamiento de los tradicionales países emisores (Europa y América), que han perdido peso en relación a los nuevos mercados de Oriente Medio y de los países del Sudeste

**Tabla 3. Número de habitaciones en hoteles y establecimientos similares (1990-2001)**

	1990	1995	2001
Africa	338	408	493
América	4.315	4.927	6.102
Asia-Pacífico	2.545	3.178	3.860
Europa	5.341	6.042	6.585
Oriente Medio	178	198	302
<b>Total Mundial</b>	<b>12.718</b>	<b>14.753</b>	<b>17.423</b>

Fuente: OMT. Datos en miles.



Asiático. En un contexto general en el que el número de turistas ha crecido un 95%, aquellos que visitan el Mediterráneo y que tienen como lugares de procedencia Europa y América han ascendido un 37% y un 22% respectivamente; mientras que las llegadas procedentes de Oriente Medio y del Sudeste Asiático han prosperado sendos 136% y 115% (véase gráfico 3). Estamos, pues, ante la potencialidad de nuevos clientes.

2. *Se observa un cambio de elección de destino del consumidor turístico europeo.* Los turistas europeos –principal mercado del Mediterráneo– dirigen sus preferencias hacia otras áreas turísticas del *Mare Nostrum*, diferentes de las zonas que han liderado el proceso de desarrollo turístico en Francia, España e Italia. En efecto, en pocos años se ha duplicado el número de turistas europeos que acuden a los otros países de la cuenca: si en 1987, 23 millones visitaron esas naciones, el 2002 la cifra suponía 47 millones. Es decir, se percibe una clara variación en los destinos turísticos, toda vez que, en 2002, el Mediterráneo admite 98 millones más de turistas que en 1987. Francia, España e Italia han recogido una parte muy importante de estos nuevos clientes –69 millones– pero, a su vez, los han compartido con Turquía, Grecia, Egipto y Túnez. De esta manera, los tres líderes han sufrido una ligera pérdida de cuota de mercado, ya que han pasado del 77% (1987) al 74% (2002) de todos los turistas de la cuenca mediterránea. Estas magnitudes afectan otro vector clave, que es la inversión: se evidencia una mayor contención de la oferta turística hotelera en los destinos turísticos tradicionales y una clara dilatación en los emergentes. El menor crecimiento de los tres grandes bloques turísticos tradicionales –Francia, España e Italia– se ha reflejado en las inversiones de capital privado en el inmovilizado turístico. En todo el Mediterráneo, el aumento de la oferta de alojamiento turístico –medida en número de plazas cama– ha sido de poco más de 1,8 millones de nuevas dotaciones, es decir, una progresión del 37%; pero mientras que en Francia, España e Italia esa oferta se engrandecía un 22%, en los otros países aumentaba un 81% (gráfico 4).

**Tabla 4. Llegadas y Gasto Turístico en el Total Mundial y en el Mediterráneo (1987-2002)**

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Llegadas.																
Total Mundial (1)	360,1	384,8	425,5	455,9	461,1	502,2	515,3	535,8	550,4	580,2	601,5	621,4	643,3	687,3	684,1	702,6
Llegadas.																
Total Med.(1) (2)	129,7	137,5	145,9	150,2	146,5	158,3	159,0	169,2	166,7	174,5	184,9	193,7	203,0	221,1	220,7	227,8
Gasto Turístico																
Mundial (3)	176,5	204,0	220,8	264,1	277,9	317,1	322,9	356,0	404,6	438,8	442,9	445,2	455,0	473,4	459,5	474,2
Gasto Turístico																
Mediterráneo (2)(3)	50,3	56,7	58,1	74,9	72,7	86,2	84,6	92,3	104,9	112,3	115,1	121,0	125,6	126,6	126,3	134,1

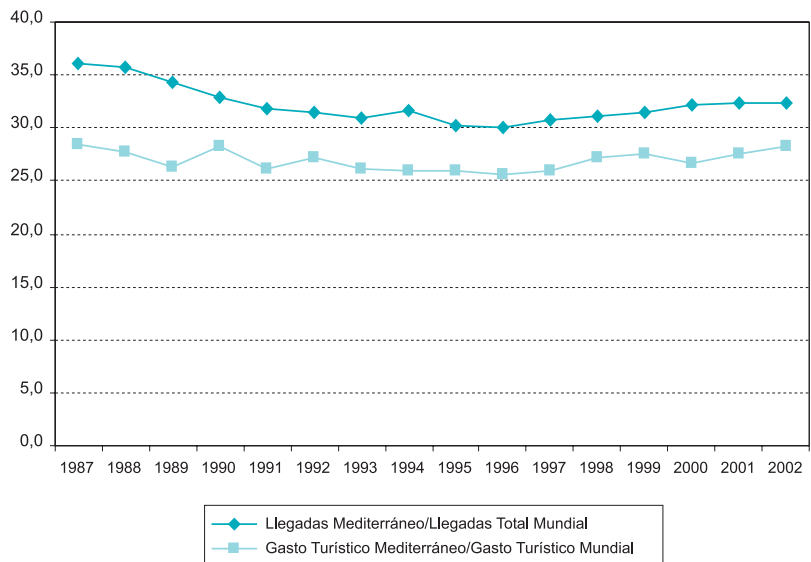
(1) En millones.

(2) El Total Mediterráneo incluye: Albania, Argelia, Chipre, Egipto, España, Francia, Grecia, Israel, Italia, Libia, Líbano, Malta, Marruecos, Mónaco, Siria, Túnez, Turquía y: Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia y Serbia y Montenegro.

(3) En millones de dólares.

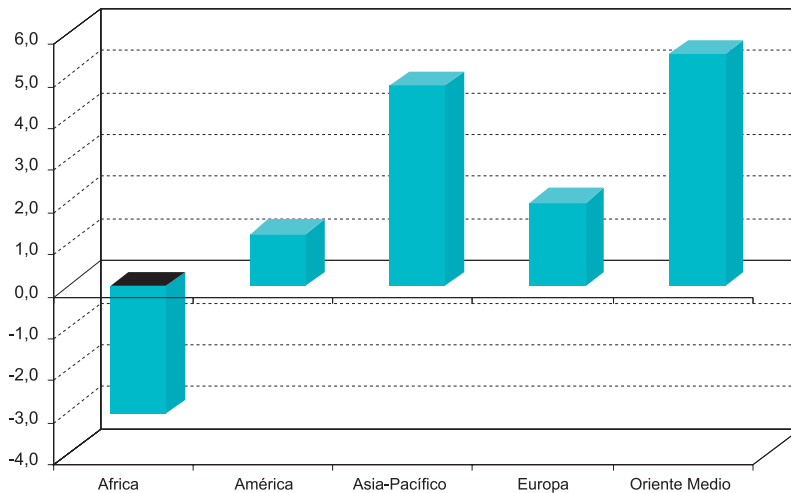
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMT.

**Gráfico 2. Llegadas y gasto turístico en el Mediterráneo respecto al Total Mundial**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos OMT.

**Gráfico 3. Tasas anuales de crecimiento de las llegadas al Mediterráneo según región de origen (1987-2002)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos OMT.



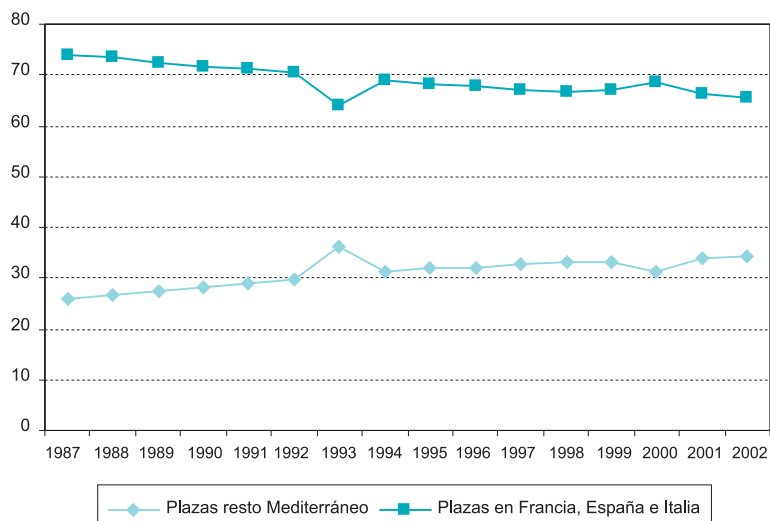
Tabla 5. Llegadas internacionales al Mediterráneo por países (1987-2002)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Albania						28	45	28	40	56	19	28	26	32	34	34
Argelia	778	967	1.207	1.137	1.193	1.120	1.128	805	520	605	635	678	749	866	901	988
Bosnia-Herzeg.						1	3	6	37	99	76	148	89	171	139	160
Croacia						1.271	1.521	2.293	1.324	2.649	4.178	4.499	3.805	5.831	6.544	6.944
Chipre	949	1.112	1.378	1.561	1.385	1.991	1.841	2.069	2.100	1.950	2.088	2.223	2.434	2.686	2.697	2.418
Egipto	1.671	1.833	2.351	2.411	2.112	2.944	2.291	2.356	2.871	3.528	3.656	3.213	4.490	5.116	4.357	4.906
Eslovenia						616	624	748	732	832	974	977	884	1.090	1.219	1302
España	32.900	35.000	35.350	34.300	35.347	36.492	37.268	43.232	38.803	40.541	39.553	43.396	46.776	47.898	50.094	52.327
Francia	41.734	42.721	49.549	52.497	54.822	59.740	60.565	61.312	60.033	62.406	67.310	70.109	73.147	77.190	75.202	77.012
Grecia	7.564	7.923	8.082	8.873	8.036	9.331	9.413	10.713	10.130	9.233	10.070	10.916	12.164	13.096	14.057	14.180
Israel	1.379	1.170	1.177	1.063	943	1.609	1.656	1.839	2.215	2.100	2.010	1.942	2.312	2.417	1.196	862
Italia	25.749	26.155	25.935	26.679	26.840	26.113	26.379	27.480	31.052	32.943	34.692	34.933	36.516	41.522	39.563	39.799
Líbano						210	311	380	450	424	558	631	673	742	837	956
Líbia		98	95	96	90	89	63	52	56	88	50	32	178	174	169	135
Macedonia						219	208	185	147	136	121	157	181	224	99	123
Malta	746	784	828	872	895	1.002	1.063	1.176	1.116	1.054	1.111	1.182	1.214	1.216	1.180	1.134
Marruecos	2.248	2.841	3.468	4.024	4.162	4.390	4.027	3.465	2.602	2.693	3.072	3.095	3.817	4.240	4.342	4.303
Mónaco	214	232	245	245	239	246	208	217	233	226	259	278	278	300	270	263
Siria	493	421	411	562	622	684	703	718	815	830	891	1.267	1.386	1.416	1.318	1.658
Serbia-Montenegro						156	77	246	228	301	298	283	152	239	351	448
Túnez	1.875	3.468	3.222	3.204	3.224	3.540	3.656	3.856	4.120	3.885	4.263	4.718	4.832	5.058	5.387	5.064
Turquia	2.468	3.715	3.921	4.799	5.158	6.549	5.904	6.034	7.083	7.966	9.040	8.960	6.893	9.586	10.783	12.790
Yugoslavia	8.907	9.018	8.644	7.880	1.459											
TOTAL	129.675	137.458	145.863	150.203	146.527	158.341	158.954	169.210	166.707	174.545	184.924	193.665	202.996	221.110	220.739	227.806

Fuente: Elaboración propia a partir de datos OMT. Datos en miles. En cursiva los datos correspondientes al año anterior. Celdas en blanco: datos no disponibles.

3. Se consolida la importancia macroeconómica del turismo de masas y, a su vez, su fuerte impacto ambiental. En 1987, la relevancia del gasto turístico en función del PIB era del 2,2%, mientras que en 2002 ese guarismo ha subido al 3,7% (un incremento, pues, del 67%). El dato agregado es determinante. Pero su exploración más desmembrada obtiene resultados todavía más esclarecedores: en 1987, sólo siete países del Mediterráneo contaban con un gasto turístico que se elevaba por encima del 5% de sus respectivas generaciones de renta; y en 2002 esa situación se corresponde ya con doce países. De hecho, Albania, Argelia, Bosnia-Herzegovina, Siria y Croacia han aumentado de forma taxativa el impacto del gasto turístico en su PIB; por el contrario, Francia, España e Italia han experimentado un crecimiento más moderado. La misma tendencia se repite en lo que refiere a las externalidades ambientales de la actividad turística, que se han ido extendiendo a lo largo de toda la costa mediterránea. Los casos analizados empiezan a ser ya numerosos, con baterías de indicadores sobre sostenibilidad en economías terciarias que resultan aleccionadoras (BLÁZQUEZ-GARAU-MURRAY, 2003; MANERA-RIERA, 2001). Pero si se tiene presente que la congestión poblacional suele ser la principal magnitud que genera procesos graduales de insostenibilidad, el Mediterráneo exhibe cifras de alta densidad demográfica: así, las pernoctaciones turísticas por kilómetro cuadrado de territorio se han doblado entre 1987 y 2002, de manera que doce países de la cuenca ya

**Gráfico 4. Porcentaje de plazas ofrecidas en Francia, España e Italia y en el resto de países del Mediterráneo respecto al Total Mediterráneo**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos OMT.

superan la media mediterránea de 158 pernoctaciones (consúltase Tabla 6). Esta variable, sin duda, remite a un estado de cierta saturación en determinados espacios: las actividades inmobiliarias –y sobre todo el sector de la construcción–, se han visto favorecidas por la necesidad imperiosa de ofrecer infraestructuras con cierta rapidez y con amortizaciones relativamente favorables.

404

En tal sentido, es posible establecer una clasificación tentativa de los países de la cuenca, en función de la evolución y situación de las principales variables turísticas analizadas:

a) *Los destinos líderes tradicionales: Francia, España e Italia*, que, conjuntamente con Grecia, forman una cabecera indiscutible. Este liderazgo es, a su vez, mundial, compartido con Estados Unidos y China. Ahora bien, se trata de destinos que ya tienen un largo ciclo de vida, habida cuenta que hace varias décadas que marcan una determinada pauta de desarrollo y empiezan a mostrar síntomas de consolidación o estancamiento, según se prefiera. La evolución reciente nos enseña una significativa pérdida de posición de este grupo de países: se observa un crecimiento de la mayoría de variables estudiadas, aunque a tasas cada vez menores, especialmente en relación con el resto de destinos mediterráneos (véase Gráfico 5).

b) *Los destinos emergentes consolidados (DEC): Turquía, Siria, Egipto, Túnez, Chipre, Líbano y Libia*. Estos siete países se diferencian de otros –que también han aumentado de manera importante el número de turistas en los últimos años– porque muestran una senda de crecimiento regular y constante, mantenida durante más de una década y media. Esto nos mueve a considerarlos como naciones emergentes pero ya consolidadas en la economía turís-



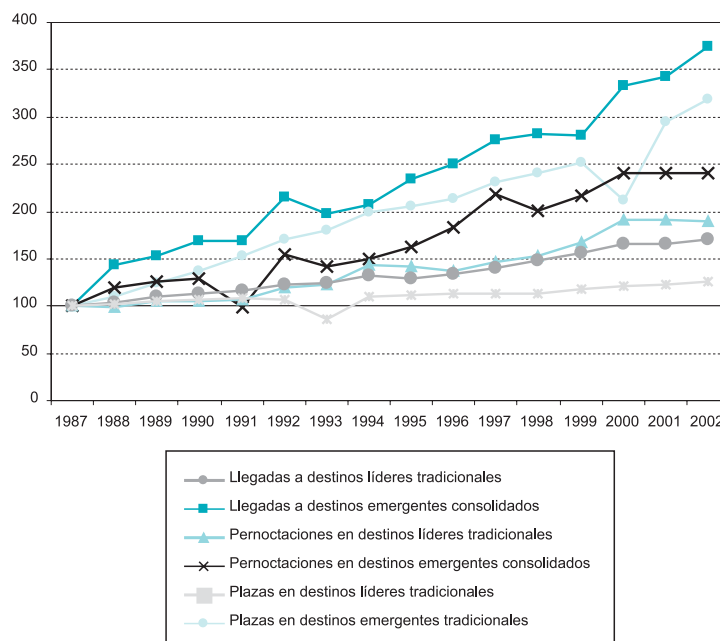
**Tabla 6. Impacto del turismo en la economía y en el entorno**

	Gasto Tur./PNB	Llegadas por cada 100 hab	Pernoctaciones por km <sup>2</sup>
Albania	11,0	1,1	3,2
Argelia	2,5	3,2	0,2
Bosnia-Herzeg.	2,1	3,9	7,7
Croacia	18,8	155,8	270,4
Chipre	19,9	314,0	4.293,1
Egipto	3,9	7,3	325,2
Eslovenia	5,5	66,3	190,0
España	5,7	127,3	436,2
Francia	2,4	129,0	1.067,0
Grecia	7,9	132,5	352,9
Israel	1,0	13,1	220,2
Italia	2,5	69,1	483,0
Líbano	5,4	21,5	62,8
Líbia		2,5	0,3
Macedonia	1,1	6,0	61,3
Malta	15,6	284,2	33.541,1
Marruecos	7,5	143,0	41,4
Mónaco		821,9	392.307,7
Síria	7,1	9,4	0,0
Serbia-Montenegro	0,7	5,5	16,1
Túnez	7,3	51,2	158,3
Turquia	6,8	18,1	55,9
<b>TOTAL</b>	<b>3,7</b>	<b>55,5</b>	<b>157,5</b>

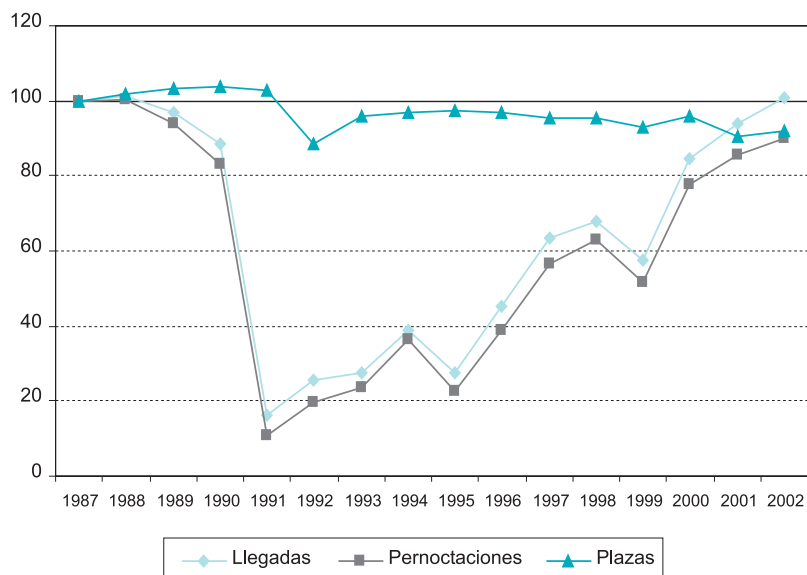
Fuente: Elaboración propia a partir de datos OMT.

tica, ya que su trayectoria no obedece a coyunturas puntuales sino a apuestas estratégicas decididas por sus administraciones y agentes económicos. Las cifras que compilan estos DEC son relevantes: recibieron en 2002 el 12% de los turistas del Mediterráneo y ostentaron el 15% del alojamiento turístico de la cuenca. El crecimiento en relación a 1987 es palmario, toda vez que en ese año aglutinaban el 6% de los turistas y ofrecían el 6% de las plazas totales. Este grupo de países ha visto como sus tasas anuales de llegadas internacionales, pernoctaciones e ingresos por gasto turístico han crecido de manera espectacular en la última década y media: de esta forma, mientras en todo el Mediterráneo el número de turistas se expansionaba un 76%, los DEC han engrosado un 275%.

c) *Los destinos con comportamiento errático.* Se engloban los países (Albania, Argelia, Malta, Marruecos, Mónaco) cuyas variables turísticas han aumentado de una manera sensiblemente inferior a la media mediterránea, o que han disminuido las llegadas, pernoctaciones y gasto turístico (como Israel). Entre las causas del comportamiento errático de estos destinos se encuentran tres motivos principales. En primer lugar, la inestabilidad política, junto a la aparición de fenómenos violentos de índole político-religiosa. En tal sentido, son ilustrativos los casos de Argelia (que entre 1992 y 1998 tiene más de cien mil muertos en atentados por integristas islámicos) e Israel (con el inicio de la segunda *intifada* en setiembre 2000). En segundo lugar, a pesar del crecimiento turístico de algunos países (Albania, Marruecos), éstos no

**Gráfico 5. Principales variables turísticas en destinos líderes tradicionales y destinos emergentes consolidados**


Nota: Destinos líderes tradicionales incluye Francia, España, Italia y Grecia. Destinos emergentes consolidados incluye Turquía, Siria, Egipto, Túnez, Chipre, Líbano y Libia.  
Fuente: Elaboración propia a partir de datos OMT.

**Gráfico 6. Variables turísticas en la ex-Yugoslavia y nuevas repúblicas**


Nota: Yugoslavia hasta 1991. Desde 1992: Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia, Macedonia, Serbia-Montenegro.  
Fuente: Elaboración propia a partir de datos OMT.



lo mantienen con la misma intensidad o por un periodo prolongado de tiempo, tal y como se ha apreciado en los DEC. Finalmente, hay destinos (Malta, Mónaco) que muestran características similares a los tradicionales mediterráneos: hace ya varias décadas que son referenciales y empiezan a mostrar síntomas de consolidación o estancamiento, con tasas de crecimiento de las variables turísticas a niveles inferiores a sus compañeros mediterráneos.

d) *Los destinos de la antigua Yugoslavia.* Tras la desaparición de Yugoslavia en 1991 y el nacimiento de las repúblicas independientes de Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia, Macedonia y Serbia y Montenegro, un mismo destino turístico se fragmentó en cinco. Las nuevas repúblicas han reflejado un aumento de sus guarismos turísticos, especialmente reseñables en el caso de Croacia, considerada como uno de los destinos mundiales más sólidos en un futuro inmediato. Pero una visión en perspectiva permite apuntar que tras el lógico incremento de estas variables (todas ellas partían prácticamente de cero tras la guerra civil), ninguna ha conseguido todavía superar los niveles que alcanzó Yugoslavia en 1989. En efecto, la suma, en estos cinco nuevos países, del número de llegadas de turistas internacionales (8,9 millones), el de pernoctaciones (47 millones) e incluso el de plazas de alojamiento turístico (324.000), no excede los volúmenes alcanzados por la antigua Yugoslavia hace quince años, evaluados en 9 millones de turistas, 52 millones de pernoctaciones y 359.000 plazas de alojamiento. Por este motivo, se ha agrupado el conjunto de estos países como un caso aparte, a diferencia de como lo hacen otros estudios (por ejemplo, OMT, 2003) (ver Gráfico 6).

## 4. Conclusiones

El análisis de las magnitudes más importantes de la economía turística entre 1987 y 2002 permite establecer unas conclusiones genéricas, que pueden ser líneas de futuras investigaciones en la historia económica del turismo:

1. *El turismo, una de las actividades económicas más dinámicas a nivel mundial a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XX, goza de buenas perspectivas de futuro:* se prevé que el número de turistas internacionales se duplique en los próximos quince años. Este crecimiento viene motivado por dos causas principales: el aumento del PIB mundial y, en consecuencia, de la renta disponible de las familias para viajar; y los cambios socio-demográficos que impulsan el número de llegadas de turistas internacionales. Sin embargo, desde 1973 las tasas de crecimiento anuales del número de arribadas internacionales han descendido. Una de las causas de esta menor expansión tiene que ver con un cambio en los mercados emisores. El número de turistas procedentes de América y Europa pierde peso a nivel mundial –y de manera más acentuada a partir de los años 1990–, hecho que refleja un cierto cansancio y estancamiento a viajar por parte de los ciudadanos de estos países, compensado por el aumento de turistas cuyo origen son el Sudeste Asiático y Oriente Medio. Esta tendencia coexiste con una inferior progresión del gasto turístico, que crece menos que el volumen de turistas mundia-

les. Ello se relaciona con dos fenómenos paralelos: en primer lugar, se notifica la inercia a un recorte de la estancia en el país extranjero; en segundo término, hay una menor proporción de llegadas internacionales por motivos de vacaciones u ocio, mientras que se registra una proclividad del número de visitantes por negocios, visitas familiares o causas de salud.

*2. Los destinos turísticos tradicionales de masas –Europa y América– están perdiendo peso lentamente, en favor de los situados en el Sudeste Asiático y Oriente Medio.* Esta recomposición en los destinos turísticos viene acompañada por la aparición de nuevos países emisores, de forma que el Sudeste Asiático y Oriente Medio participan cada vez más del turismo internacional. Estas naciones emergentes apuestan por el turismo en su región, lo que explica en parte su auge, espoleado por un crecimiento económico crucial en los últimos veinte años. La situación es opuesta a la experimentada en los destinos turísticos tradicionales, que pierden cuota de mercado debido al estancamiento de las zonas emisoras convencionales. La traslación de ese estado al ámbito inversor es elocuente: la evolución de los *stocks* de capital fijo turístico –hoteles y establecimientos de alojamiento similares– confirma la potencialidad de estos países del sur como destinos turísticos, en detrimento de los que podemos considerar como pioneros y maduros, ubicados en el norte.

*3. En este contexto mundial, la cuenca del Mediterráneo cede posiciones en el panorama turístico internacional.* Elementos concretos deben ser tenidos en cuenta:

- a) Los destinos líderes –Francia, España e Italia– ven decrecer su cuota de mercado, lo cual se refleja en el conjunto del espacio mediterráneo;
- b) El Mediterráneo, que se caracterizaba por ser un destino eminentemente europeo, vive en los últimos años un importante auge de visitantes procedentes de Oriente Medio y del Sudeste Asiático;
- c) Se observa el incremento de aquellos destinos situados en los márgenes sur y este, en perjuicio de los de la ribera norte y oeste europea. Esta reubicación se debe, en parte, al cambio de preferencias de destino del consumidor turístico europeo, que muestra un importante incremento de visitas hacia el resto de países de la cuenca. Como ocurre en el contexto mundial, la oferta turística mediterránea crece en paralelo al apogeo de estos nuevos destinos y, a comienzos del siglo XXI, la construcción de nuevas plazas-cama hoteleras se concentra en aquellas zonas más emergentes del Mediterráneo.
- d) Estas nuevas posiciones en los destinos han propiciado la expansión geográfica del impacto de la actividad turística, antes condensada en pocos países. En 2002, son más los países afectados en relación a 1987, tanto en lo que se refiere a las cifras macroeconómicas –el peso de las actividades turísticas sobre el PIB– como las relativas a externalidades ambientales negativas en la costa mediterránea.





4. *Las perspectivas de futuro del Mediterráneo como gran destino turístico son desiguales.* En efecto, mientras que los líderes tradicionales –costa noroeste– presentan las características de economías turísticas maduras descritas en el ciclo propuesto por R. W. Butler (a pesar de que un segmento muy importante del mercado apuesta por estos destinos, entre los que se encuentran áreas realmente únicas como París y Roma), los DEC (destinos emergentes consolidados: costa sur y costa este) anotan tasas de crecimiento muy superiores a la media mundial. A pesar de ello, el Mediterráneo en su conjunto puede experimentar en el futuro una situación más complicada. Ante previsiones que pronostican un crecimiento anual del 2% del número de llegadas internacionales por motivo de ocio o vacaciones, es dificultoso que los DEC puedan seguir creciendo a unas tasas cercanas al 9% como lo han hecho en la última década y media. Por otra parte, los destinos líderes tradicionales pueden ver acelerado su proceso de estancamiento y de pérdida de cuota de mercado, si no marcan ofertas diferenciadoras que se escurran del vector precios –la disparidad de salarios es enorme en el espacio mediterráneo– y se orienten más a productos de mayor calidad. Es previsible, por tanto, un proceso de ajuste de las ribera norte y sur, concentrado sobre todo en las zonas costeras altamente especializadas en la actividad turística. Y esto puede ser gravoso en aquellas regiones –y ahora sí utilizamos el concepto en su sentido más estricto, y no en la formulación, que también hemos aplicado en este texto, de la OMT– altamente especializadas en turismo. Tres son los factores que se presentan como problemáticos (CAPÓ, 2002, a partir del análisis del caso balear):

- La reasignación espacial de la ocupación y de la población: desplazamientos hacia los núcleos costeros y urbanos, en detrimento de las zonas de interior. Esto penaliza la diversificación económica y concentra los activos en un solo haz de actividad económica: la turística.
- El bajo nivel de formación de los trabajadores: la actividad turística no exige una enjundiosa dotación de capital humano lo cual, unido a una escasa apuesta por procesos tecnológicos, supone una mayor flexibilización salarial a la baja y la segmentación del mercado de trabajo.
- Y, finalmente, el elevado impacto ecológico: las construcciones en el litoral, las infraestructuras y los equipamientos sobre-dimensionados a causa de la estacionalidad de la actividad turística, crean ineficiencias y, sobre todo, penalizan los principales recursos con los que cuentan las regiones más maduras: los activos ambientales.

La historia económica no tiene como misión aventurar pronósticos ni realizar augurios. Pero sí que puede ser útil para apuntar vías de trabajo, a partir de los conocimientos adquiridos y de la exploración del pasado más próximo. Sin duda, esto constituye un reto para el historiador económico y el economista. La serie que se ha trabajado, de gran complejidad pero analizada con profusión, permite realizar una serie de consideraciones que en absoluto pretenden ofrecer diagnósticos de futuro, aunque no renuncian a un mayor compromiso intelectual. Así

pues, nuestra reflexión final va en esta dirección: a tenor de los datos presentados, los responsables políticos y empresariales, agentes sociales y centros de investigación deberían trabajar juntos ante un problema estructural de importante magnitud, toda vez que la competitividad de otros espacios turísticos y la existente en el propio ámbito mediterráneo aconseja que, a parte de los mecanismos del mercado, sean también las administraciones y la sociedad civil quienes encaren un tema que supone una fuente crucial de recursos económicos. Dos aspectos –que generan otras derivadas, de gran pluralidad– se revelan como centrales. En primer lugar, los destinos emergentes consolidados (DEC) están a tiempo de evitar los errores acaecidos en la costa norte y oeste mediterránea, centrados en una sobre-explotación de sus recursos naturales. En segundo término, los líderes tradicionales deberían administrar correctamente una demanda estable –pero estancada– de sus servicios turísticos, con orientaciones decididas hacia la calidad –lo que, en esencia, quiere decir una consciente preservación del entorno– y no hacia una presión sobre los precios –si se tienen en cuenta los niveles salariales de los DEC y otros destinos mediterráneos–. A nuestro juicio, el corolario es claro: el turismo es, sin duda, una gran oportunidad de crecimiento para un espacio mediterráneo que ha visto desarrollar todo tipo de actividades económicas en el curso de su larga historia. Pero corregir las externalidades que genera debería situarse como una prioridad en la agenda política y empresarial, en unas líneas de actuación que se apuntan a título de hipótesis:

- El fomento de la diversificación económica, que incluye aspectos como el estímulo de distritos industriales en aquellas comarcas con claras pulsaciones manufactureras, y la apuesta por las nuevas tecnologías;
- La mejora en la formación de capital humano, con un claro implemento de la inversión en I+D+i sobre el PIB;
- La protección del entorno ambiental y territorial, como factores de clara diferenciación;
- La mayor atención hacia los gustos y preferencias de los mercados emisores emergentes, que podría disminuir la alta dependencia que tiene el Mediterráneo de los tradicionales, con síntomas evidentes de estancamiento.

Se trata, pues, de un cuadro de Política Económica que requiere acuerdos sinérgicos entre los sectores sociales y económicos involucrados.



## Bibliografía

- ABULAFIA, D. (ed.) (2003): *El Mediterráneo en la Historia*, Crítica (Barcelona).
- AGUILÓ, E.-ALEGRE, J.-CLADERA, M.-SARD, M (2002): “La fase de post-estancamiento de un destino turístico maduro. Dressing up to screen the same blowsy tart?”. Premio Tribuna Fitur, Madrid.
- AGUILÓ, E.-ALEGRE, J.-SARD, M. (2003): “The persistence of sun and sand tourism model”, en *Tourism Management*, núm. 26.
- ALEGRE, J.-POU, LL. (2002): “The Determinants of the Probability of Tourism Consumption: an Analysis with a Family Expenditure Survey”, en *DEA Working Papers*, número 39, Departament d’Economia Aplicada de la Universitat de les Illes Balears.
- ALEGRE, J.-POU, LL. (2003a): “La reducción del tiempo de estancia en los destinos vacacionales: implicaciones sobre el gasto turístico y la estacionalidad en las Islas Baleares”, en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).
- ALEGRE, J.-POU, LL. (2003b): “El turismo de sol y playa desde la perspectiva de los consumidores europeos. Un nuevo desafío en el desarrollo turístico de Baleares”, en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).
- ANISI, D. (2005): “La macroeconomía al comienzo del siglo XXI: una reflexión sobre el uso y posterior abandono del llamado keynesianismo”, *Estudios de Economía Política*, núm. 1.
- BLÁZQUEZ, M.-GARAU, J.-MURRAY, I. (2002): *El tercer boom. Indicadors de sostenibilitat del turisme de les Illes Balears, 1989-1999*, Centre d’Investigació i Tecnologies Turístiques de les Illes Balears (Palma).
- BUTLER, R.W. (1980): “The concept of a tourist area cycle of evolution: implications for management of resources”, *Canadian Geographer*, 24 (1).
- CAPÓ, J. (2003): “Especialización productiva: una nota sobre la *enfermedad balear*”, en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).
- FERNÁNDEZ FUSTER, L. (1991): *Geografía general del turismo de masas*, Alianza (Madrid).
- MADDISON, A. (1995): *Monitoring the world economy*, OCDE (París).

- MADDISON, A. (1997): "The nature and functioning of European Capitalism: a historical and comparative perspective", *Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review*, diciembre.
- MANERA, C. (2001): *Història del creixement econòmic a Mallorca, 1700-2000*, Lleonard Muntaner editor (Palma).
- MANERA, C.-RIERA, A. (2001): "Per una planificació integral de l'economia balear", en C. MANERA (dir.), *Història ecològica a les Balears. Estudis sobre energia, economia i medi ambient*, Lleonard Muntaner Editor (Palma).
- MOLLAT, M. (1993): *Europa y el mar*, Crítica (Barcelona).
- MORLEY, C.L. (1992): "A microeconomic theory of international tourism demand", *Annals of Tourism Research*, núm. 19.
- OMT (1993): *Compendium of Tourism Statistics. Data 1987-1991*, World Tourism Organization (Madrid).
- OMT (1998): *Compendium of Tourism Statistics. Data 1992-1996*, World Tourism Organization (Madrid).
- OMT (2001): *Compendium of Tourism Statistics. Data 1995-1999*, World Tourism Organization (Madrid).
- OMT (2003): *Tourism Highliths. Edition 2003*, [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org)
- OMT (2004): *Compendium of Tourism Statistics. Data 1998-2002*, World Tourism Organization (Madrid).
- OMT (2004): *Tourism Market Trends*, [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org).
- POON, A. (1993): "Tourism, technology and competitive strategies", CAB International, Wallingford.
- ROSSELLÓ, J. (2003): "Evolución y perspectivas de la demanda turística en Baleares", en G. LÓPEZ CASASNOVAS (dir.), *Islas Baleares. Serie Estudios Regionales*, Fundación BBVA (Madrid).
- SAKAI, M. Y. (1988): "A micro-analysis of business travel demand", *Applied Economics*, núm. 20.



