

LA INDUSTRIALIZACIÓN: UNA PERSPECTIVA A LARGO PLAZO

Albert CARRERAS (*)

PREÁMBULO

SEGÚN las reglas de juego de estas «tribunas jóvenes», debo comenzar con unos apuntes biográficos que expliquen mi dedicación al campo de intereses intelectuales en el que he centrado mi actividad.

Mi inclinación por la Historia Económica fue anterior a mi llegada a la Universidad, y se debió, indudablemente, al magisterio de Dolors Folch, extraordinaria profesora de Historia durante mi Bachillerato, y ahora sinóloga, colega mía en la Universidad Pompeu Fabra y decana, desde su fundación, de la Facultad de Humanidades. En mi biblioteca quedan algunos restos de su influencia intelectual durante mi adolescencia: Benjamin Farrington, Henri Pirenne, Lucien Febvre, John Elliott, Eric Hobsbawm o Pierre Vilar. Por mi cuenta y riesgo, y después de visitar muchas veces la librería y comprobar otras tantas mis activos líquidos, me decidí a comprar, en octubre de 1970 (¡antes de que fuera retirado de la circulación!) y con los dinerillos que me regaló mi padrino cuando cumplí quince años, un primer libro caro (los demás que tenía eran de bolsillo): *El Banco de España. Una historia económica*. Ahí debió comenzar mi interés explícito por la Historia Económica. En 1973, justo antes de entrar en la Universidad Autónoma de Barcelona, y a raíz de un viaje juvenil a Inglaterra, adquirí los primeros volúmenes en inglés de la *Fontana Economic History of Europe*. Esta era la sensibilidad positivista en la que fui creciendo. El resto era mucho Baran, Sweezy, Mandel, Marx y Lenin (entonces los jóvenes inquietos políticamente leían esto de los quince a los dieciocho años).

La Universidad Autónoma de Barcelona, en la que ingresé en enero de 1974 (y no antes por culpa del nefasto «calendario Juliano»), fue consistente con estos gustos, al menos durante los dos primeros años. Todos los profesores —incluso los de matemáticas— parecían interesarse por los mismos temas. La UAB fue un lugar de continua efervescencia intelectual y política. Entramos justo después del atentado a Carrero Blanco y de la crisis del petróleo. Durante los años universitarios, se produjo la transición democrática. Estallaron mil te-

mas apasionantes. Nuestras inquietudes se fueron decantando con el paso del tiempo, el progreso en los estudios y la transición política, provocando importantes cambios de sensibilidad e ideológicos: ¡nada menos que de Marx a Von Hayek pasando por Lindbeck!

Muchos son los nombres de profesores que podría recordar, pero no debo olvidar a algunos: Ramón Garrabou, Jordi Nadal y Santiago Roldán, que desataron y cultivaron mi interés por la Historia Económica, aumentado con la asistencia como oyente a cursos de Josep Fontana en la vecina Facultad de Geografía e Historia. Joan Maria Esteban, Carles Gasòliba, Pasqual Maragall, Alejandro Nieto, Alfred Pastor, Antoni Serra Ramoneda, Narcís Serra, Josep Maria Vegara y el malogrado Antoni Casahuga estimularon y formaron mi sensibilidad de economista. Mi simultánea experiencia laboral (impensable hoy en día) agudizó mi comprensión del mundo de la empresa, del papel del empresario y del valor de la economía de mercado.

Al acabar la licenciatura, y tras la consideración de todo el abanico de posibilidades profesionales que se abrían a un joven licenciado en 1978-79 (servicio militar mediante) —la empresa, la Administración pública, la política, la enseñanza y la investigación—, acabé configurando una apuesta por la vida académica de la mano de Jordi Nadal. Conocí entonces, como ayudante del Departamento de Historia Económica de la UAB, a mis futuros colegas —pero entonces mitad maestros y mitad hermanos mayores— Jordi Maluquer de Motes y Jaume Torras, cuyos consejos, clases y permanente disponibilidad he agradecido y agradeceré siempre. Carles Sudrià fue el amigo y colega más avanzado con quien discutir, hasta el agotamiento, de todos y cada uno de los temas.

Mi primer ejercicio académico, al que luego debería volver repetidamente, consistió en la preparación de un índice de la producción industrial española. Encargo de Jordi Nadal en 1976, cuando yo no era más que un buen ex-alumno, acabaría demorándose siete años y se convertiría, finalmente, en un producto que él tuvo la generosidad de permitir que me apropiase plenamente.

Para mí, la estimación del IPI de España tenía múltiples connotaciones. En primer lugar, y respondiendo a la inquietud básica de Jordi Nadal, situar a España en el contexto internacional. En definitiva, averiguar si en España había habido un despeque o un gran brote, o nada de eso, y en caso positivo, cuándo, y en caso negativo, por qué. La preocupación comparativa en el contexto de las tipologías de la industrialización era enorme, y la he mantenido desde entonces.

En segundo lugar, y ésta era una preocupación más particular, lograr una visión temporalmente continua de la industrialización española. La reseña que Nicolás Sánchez-Albornoz (1979) hizo de *El fracaso...* me había atraído en lo que se refiere al *tempo* de la industrialización, y a su interacción con otros aspectos de la economía y la Historia de España. Con el paso del tiempo, esta segunda connotación ha ido ganando cuerpo y ha dado lugar a una convicción sobre el valor de la continuidad de las series temporales. Frente a los que se conformaban con estudiar fragmentos del pasado, he propuesto siempre visiones continuas del pasado al presente. Nuestra tarea de historiadores económicos en facultades de Economía ha sido fundamentalmente ésta, o al menos yo la he interpretado así.

La continuidad me ha llevado a reapreciar la aproximación que el maestro de mis maestros —Jaume Vicens Vives— bautizaba como «la dinámica de las generaciones». La perspectiva temporal de cada generación se suele gestar en los años de la juventud, pero influye después a lo largo de toda la vida adulta. Europa, por ejemplo, vive hoy de la visión del mundo desarrollada en la experiencia de la juventud que sufrió la Segunda Guerra Mundial, y que ha definido solidísimos objetivos de integración europea. España, por su parte, ha tenido una historia muy sincopada que ha generado amplias diferencias de perspectiva generacional. Así pues, no han formado visiones del mundo (de España, en este caso) similares los que eran jóvenes en 1970-75 que los que lo eran a finales de los cincuenta, o a finales de los treinta o veinte años antes. Este será uno de los objetivos implícitos de mi exposición: contribuir a iluminar los cambios de expectativas, fruto de los cambios de tendencia.

Si me interesé por la industria fue porque el fenómeno de la industrialización y el del crecimiento económico han sido casi sinónimos durante dos siglos. De ahí que mis estimaciones del producto industrial derivaran rápidamente hacia el conjunto del producto interior bruto. De ahí también, junto a mil otros elementos, que mis intereses y preocupacio-

nes sean tan similares a los de mi querido amigo y admirado colega Leandro Prados de la Escosura. En lo que sigue, saltaré del producto industrial al producto total con suma facilidad. En parte, esto es debido a que ambas magnitudes han sido siempre de difícil separación, y en parte a que la estimación del IPI ha sido la parte más segura de la del producto interior bruto.

INTRODUCCIÓN

El progreso de la historiografía sobre la economía española contemporánea durante las últimas tres décadas ha sido propulsado por un objetivo común a todos los investigadores: situar la experiencia española en una perspectiva comparada. En torno a 1970, algunos investigadores lograron un primer éxito al situar a España en marcos de investigación de validez universalizante. Éstos fueron los casos de Nicolás Sánchez-Albornoz (1968) y su discusión del «dualismo»; de Gabriel Tortella (1972 y 1973) y el papel de la banca en el desarrollo económico, o su reinterpretación de la construcción ferroviaria en España a través de las lentes de los modelos de desarrollo de Albert Hirschman; de Josep Fontana (1971 y 1973) y el papel de la Hacienda pública y del cambio agrario en el desarrollo capitalista español —¿vía francesa, inglesa o prusiana?—, o de Jordi Nadal (1973 y 1975) y el fracaso de España en la carrera industrial.

El impacto de estas contribuciones, concentradas en sólo cinco años (de 1968 a 1973), repercutió en la investigación subsiguiente. Durante dos décadas, los historiadores económicos hemos estado discutiendo en torno a estas grandes cuestiones. Algunas de las tesis de doctorado de más éxito reconsideraron explícitamente las hipótesis establecidas por la generación precedente. Es el caso de los artículos o libros de Pedro Tedde de Lorca (1974 y 1978), Ramón Garrabou (1975), Jordi Maluquer de Motes (1977), Pablo Martín Aceña (1981), Carles Sudrià (1981), Antonio Gómez-Mendoza (1982), Leandro Prados de la Escosura (1982a y 1988), Albert Carreras (1984 y 1990a), Pedro Fraile (1985), Sebastián Coll (1987) o Francisco Comín (1988), por citar sólo aquellos que explícitamente contrastaron o extendieron el paradigma de «1973».

La vivacidad del debate historiográfico en España facilitó la difusión de algunos elementos de la experiencia española en la historiografía económica europea. Es el caso de los textos de Milward y Saul (1977), Pollard (1981), Trebilcock (1981) y Be-

rend y Ranki (1982). La primera compilación en lengua inglesa de contribuciones originales por parte de los protagonistas de estos debates fue el volumen de Nicolás Sánchez-Albornoz (1987), que reunió ensayos sectoriales y regionales. La tesis más ambiciosa y provocativa inserta en esta tradición es la que publicaron hace ya siete años César Molinas y Leandro Prados (1989) con el título: «Was Spain Different?». Gabriel Tortella (1992 y 1994a) ha vuelto recientemente sobre ella proponiendo la existencia de un modelo latino de industrialización.

La peculiaridad de la experiencia española fue subrayada en muchas de las contribuciones de la primera generación. El «asalto» de la segunda generación ha producido mucha más «normalidad» (si consideramos a Europa como el patrón de una evolución normal). El objetivo principal de este artículo es explorar el problema de la normalidad/diferencia española de dos maneras. En primer lugar, incorporando la investigación que se ha realizado recientemente sobre la historia económica española en el contexto de las grandes teorías (o tipologías) de la industrialización y el crecimiento económico. Ello debiera servirme como prueba, aunque burda, de cuán normal fue la experiencia económica española durante los dos últimos siglos. En segundo lugar, derivando de la experiencia económica española alguna lección, por frágil que sea, para la comprensión general de la difusión del desarrollo económico.

I. DEL DEBATE SOBRE LA TRANSICIÓN A LA ECONOMÍA DUAL

Durante muchos años, la Tipología por excelencia (en mayúsculas) de la que hablaban los historiadores españoles era la marxista. Había una sucesión de cinco modos de producción: el comunismo primitivo, el esclavismo, el feudalismo, el capitalismo y el socialismo. La historiografía marxista y los debates en su tradición se centraban principalmente en la transición del feudalismo al capitalismo; es decir, la cuestión de la existencia o no de la revolución burguesa en España (1). Para algunos, España aún sufría un régimen feudal a la altura de 1960, y la revolución burguesa era una «tarea pendiente». Éste fue el influyente punto de vista oficial del Partido Comunista de España durante algún tiempo. Otros consideraban que el régimen de Franco era claramente capitalista, y que la revolución burguesa se había realizado a mediados del siglo XIX. Los ecos de tal debate —animadísimo durante los años sesenta en los círculos intelectuales opuestos al régimen de Franco— están presentes

en muchos de los títulos y tesis de los libros publicados por historiadores económicos profesionales durante la década siguiente (2). Creo que todos los historiadores económicos invitados a participar en esta *Tribuna Joven* de la RACMP fuimos introducidos en este debate varias veces dentro y fuera de las aulas universitarias.

La idea de una España feudal, gobernada por terratenientes con privilegios aristocráticos, estaba de moda antes del *boom* económico de los años sesenta. El éxito de las políticas económicas modernizadoras que se pusieron en marcha en torno a 1959 disolvió los fundamentos objetivos de aquellos que interpretaban que España estaba enfrentada al necesario desafío de una revolución burguesa. Para colmo, las investigaciones de los historiadores económicos situaron la revolución burguesa un siglo antes. El artículo de Miguel Viñas (1972), que daba cuenta de las nuevas tendencias historiográficas, puso el verdadero punto final a esta era. Su resonancia fue limitada pues aún fue publicado en una revista opositora, ilegal e impresa en el extranjero: *Horizonte Español*.

La renovación de la historiografía marxista fue espectacular en aquellos años. Josep Fontana fue particularmente influyente entre los nuevos historiadores marxistas y entre los nuevos historiadores económicos (que a menudo coincidían). Fontana abrió un conjunto de problemas completamente originales en nuestro panorama intelectual centrados en torno a la crisis del Antiguo Régimen, a la formación del mercado nacional y a la emergencia de la burguesía durante las primeras décadas del siglo XIX. Él introdujo mucha historiografía económica extranjera, incluyendo algunas de las primeras tipologías de la industrialización.

En un país donde el debate académico abierto era casi imposible a causa de la censura, y donde las principales contribuciones procedían de revistas publicadas por españoles exiliados, la obra de Nicolás Sánchez-Albornoz (1968) constituyó una completa novedad (3). Su libro sobre *España: una economía dual* introdujo, de golpe, la literatura del desarrollo económico en el debate historiográfico español. Con algunos años de retraso, España comenzaba a ser analizada con las lentes de una tipología del desarrollo económico (la más simple). Sánchez-Albornoz propuso que la España de mediados del siglo XIX era una economía dual similar a muchas economías subdesarrolladas de mediados del siglo XX. Argumentó que la España del siglo XIX se podía entender mejor si se estudiaba de este modo. De entrada, se le podía aplicar la caja de herramientas de los economistas del desarrollo.

Él reunió nuevos datos (principalmente sobre el grado de integración de los mercados), definió problemas económicos que no habían sido contemplados, y abrió el camino a posibles contrastes de sus hipótesis. Según Sánchez-Albornoz, en España habrían coexistido, un siglo antes, el «Antiguo Régimen» y el «régimen capitalista». Su conclusión más provocativa —que España había pasado en el siglo XIX de una economía de Antiguo Régimen a una economía subdesarrollada *avant la lettre* (4)— influyó en el debate contemporáneo sobre economía del (sub)desarrollo (5). Su libro animó a una nueva generación de estudiantes a familiarizarse con la economía del desarrollo, aun conservando elementos de la tradición marxista.

Josep Fontana y Nicolás Sánchez-Albornoz presentaron un puente entre la tradición marxista previa y la Historia Económica anglosajona: de los debates sobre los modos de producción a las nuevas tipologías de la industrialización, pensadas precisamente para desafiar las tipologías marxistas (6).

Antes de considerar el lugar de España en estas teorías, dedicaré alguna atención a los fundamentos cuantitativos para el estudio de la economía española contemporánea.

II. LOS DATOS TRADICIONALES: UNA APROXIMACIÓN TOSCA A KUZNETS

El primer conjunto de estimaciones históricas del producto industrial, del producto interior bruto y del capital para España fue publicado en 1945 por el Consejo de Economía Nacional (CEN) (7). Los índices de producto industrial (1906-1942) eran estimaciones poco precisas que exageraban ampliamente el peso del sector minero. Otra estimación del CEN, que cubría de 1929 en adelante (1947), incluía más series y las ponderaba mejor. Después, en 1954, el CEN publicó series revisadas que comenzaban en 1940, pero carecían de descripción metodológica.

Las estimaciones del PIB realizadas por el CEN, con una cobertura cronológica idéntica a las de la producción industrial, eran la combinación del producto industrial y del producto agrario evaluados por mitades. El índice resultante se combinaba con el inverso del índice de nupcialidad (¡sic!) para suavizar sus fluctuaciones. Tal procedimiento estaba, evidentemente, abierto a muchas críticas. Sin embargo, las estimaciones del CEN, por ser oficiales, entraron en la literatura internacional y no estimularon la investigación en España. Aunque en

1964 el CEN puso punto y final a su programa de investigación sobre contabilidad nacional (CEN, 1965) y fue sustituido por el Instituto Nacional de Estadística, durante muchos años (tres décadas, de 1945 a 1975) los del CEN fueron los únicos datos existentes y respetados. Los esfuerzos para mejorarlos se limitaron al período posterior a la Guerra Civil (de 1940 en adelante) y sólo comenzaron a inicios de la década de los setenta (8). Los anuarios internacionales aceptaron los datos españoles procedentes del CEN porque no había otras alternativas y porque eran las estimaciones oficiales y fueron defendidas como tales durante todo ese período.

Los responsables de las primeras estimaciones del CEN fueron conscientes desde el inicio de que sus esfuerzos se inscribían en la perspectiva kuznetsiana de la medición del PIB y de la estimación de series históricas del mismo. Por tratarse de una serie no muy larga y poco concluyente sobre el origen del crecimiento económico moderno en España, pasó bastante desapercibida aun siendo aceptada.

Las estimaciones del CEN ganaron una batalla de credibilidad póstuma a través de las estimaciones de Paul Bairoch. En su artículo sobre el PIB europeo, Bairoch (1976) se basó para España en Mulhall (para el siglo XIX) y en el CEN (para el XX). La amplia utilización de sus cifras ha permitido una aceptación y difusión acrítica de ambas en medios académicos internacionales. Un uso aún reciente y algo desesperante (para los historiadores económicos españoles) de esas cifras se da en el muy influyente artículo de Bradford de Long (1988) sobre la convergencia. Tras las estimaciones de Bairoch, ha cuajado una visión muy simplista y pesimista de la historia económica contemporánea de España.

Pero, ¿qué es lo que molesta tanto en los datos del CEN (y de Mulhall)? En primer lugar, que su fundamentación cuantitativa y sus procedimientos estadísticos son muy insatisfactorios. En segundo lugar, esos datos de calidad tan dudosa dan una imagen distorsionada de la realidad. Las conclusiones históricas que de ellos se pueden obtener pudieran estar equivocadas. Por ejemplo, según Mulhall-Bairoch, España sufrió una reducción de su PIB per cápita entre 1860 y 1890. Según el CEN, durante los años 1914-1929 España no creció en absoluto. Ambas afirmaciones han sido radicalmente corregidas por la investigación posterior.

III. NUEVOS DATOS: COLIN CLARK EN ESPAÑA

En 1976, el mismo año que Bairoch publicaba sus estimaciones, Julio Alcaide, director del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao (bien conocido por ser la principal institución privada productora de datos económicos fiables, especialmente con una desagregación provincial), publicó una nueva estimación del PIB español para 1900-1972 (Alcaide, 1976). Alcaide corrigió los métodos del CEN, pero usó su misma información. Descartó el índice de nupcialidad y usó técnicas estadísticas simples para suavizar la serie del CEN. Su contribución principal fue la utilización de los datos censales para obtener estimaciones sectoriales (agricultura, industria y servicios) de la población activa, el producto y la productividad del trabajo, siempre sobre una base anual (lo que implicó mucha interpolación) (ver cuadro n.º 1).

La serie de Alcaide permitió, por primera vez, una consideración sistemática de los modelos de cambio sectorial propuestos por Colin Clark (1940) y posteriormente confirmados y refinados por Simon Kuznets (1966). En su versión más simple, postula que el crecimiento económico moderno se produce simultáneamente al cambio estructural, y éste consiste en una progresiva reducción del tamaño proporcional (en términos de población activa y en términos de valor añadido bruto) del sector primario en favor de, en primer lugar, el sector secundario y, después, del sector terciario. El crecimiento del peso del secundario hasta alcanzar sus valores máximos corresponde al período crucial del crecimiento económico moderno.

¿Cómo son los datos de Alcaide? Si los miramos desde el lado de la composición del PIB, nos encontramos con un sector primario que representa casi la mitad del PIB en los primeros años del siglo xx, mientras que el sector secundario está en un quinto y el terciario ocupa la porción restante. El tamaño relativo del sector secundario apenas varía desde 1900 hasta 1919. Desde entonces hasta 1930-31 hay un incremento intenso, del 20 al 31 por 100 del PIB. No habrá más cambios positivos en las dos décadas sucesivas. En 1951, y desde un nivel que vuelve al punto alcanzado en 1931, comienza una nueva fase expansiva que no concluirá hasta 1974, cuando alcance el 41 por 100. Los incrementos más intensos concluyeron hacia 1965, cuando se llegó al 39 por 100. Con las lentes de la tipología de Colin Clark, y con datos referidos al siglo xx, la década de 1920 y las de 1950 y 1960 aparecen como los períodos cruciales de la industrialización española.

Las estadísticas ocupacionales (derivadas de los censos de población) nos pueden dar una visión complementaria. De acuerdo con ellas, hacia principios de siglo el sector agrario ocupaba casi exactamente a dos tercios de la población activa, mientras que la industria sólo al 15 por 100 (Alcaide, 1976). Aunque algunos cambios se perciben ya entre 1910 y 1920, los más decisivos tuvieron lugar entre 1920 y 1930. La población activa industrial pasó del 21 al 31 por 100, mientras que la agraria caía del 58 al 47 por 100. La Guerra Civil significó una clara inversión de la tendencia, con una reducción de 6,5 puntos porcentuales en la población industrial y un incremento de 7 puntos en la población agraria. La recuperación fue lenta, y sólo se completó hacia 1960. Eso sí, las proporciones de población activa industrial no dejaron de crecer desde 1950 hasta 1970, pasando del 26 al 37 por 100.

En cualquier caso, los datos ocupacionales confirman la impresión que daban los relativos a la composición del PIB: los años veinte y los sesenta de este siglo fueron dos etapas de modernización muy significativas. Los años cincuenta lo son más cuando miramos a las proporciones del PIB que cuando atendemos a la composición de la población activa.

Así pues, los principales incrementos en valor añadido y en población activa fueron simultáneos, y explican el grueso de los cambios en la industrialización española anterior a 1936. Como los niveles iniciales eran muy bajos para la industria y muy altos para la agricultura, se asumió que el siglo xix fue verdaderamente un fracaso en promover la industrialización (y uso los términos de Nadal, que se pusieron de moda precisamente entonces). Los episodios de industrialización del primer tercio del siglo xx fueron interpretados según este esquema: el auge de los años veinte fue, inicialmente, la consecuencia retardada de la muy provechosa neutralidad española durante la Primera Guerra Mundial, que dio lugar a la formación de la sociedad capitalista en España (9) y, después, el resultado de las eficaces políticas de crecimiento económico adoptadas durante la dictadura de Primo de Rivera (1923-1930), tal como argumentó convincentemente Juan Velarde (1968). La depresión internacional y la crisis española de los años treinta interrumpieron bruscamente estos desarrollos. El *boom* de los cincuenta y primeros sesenta fue interpretado como el resultado de las políticas industrializadoras del nuevo régimen y, crecientemente, como el resultado de la liquidación de la autarquía y de la apertura de la economía española, que consistieron que ésta capturara una parte del hi-

CUADRO N.º 1

PIB ESPAÑOL, 1901-1982. COMPOSICIÓN TRISECTORIAL
(En porcentaje)

AÑO	Primario	Secundario	Terciario	AÑO	Primario	Secundario	Terciario
1901	46,4	19,6	34,0	1944	28,3	31,4	40,3
1902	47,5	20,2	32,3	1945	26,5	32,5	41,0
1903	48,9	20,1	31,0	1946	29,2	31,3	39,5
1904	46,6	19,7	33,7	1947	29,0	31,2	39,8
1905	46,2	19,8	34,0	1948	26,2	32,3	41,5
1906	46,8	19,8	33,4	1949	26,2	32,2	41,6
1907	44,7	21,6	33,7	1950	26,5	33,1	40,4
1908	44,9	21,6	33,5	1951	27,1	31,1	41,8
1909	45,8	20,2	34,0	1952	24,7	32,3	43,0
1910	44,9	20,4	34,7	1953	23,4	32,2	43,4
1911	46,2	20,3	33,5	1954	21,2	35,8	42,9
1912	43,1	22,1	34,8	1955	20,5	36,8	42,8
1913	42,2	21,5	36,3	1956	20,7	37,0	42,3
1914	45,5	19,6	34,9	1957	21,5	37,0	41,5
1915	44,1	20,0	35,9	1958	22,1	36,8	41,1
1916	44,9	20,6	34,5	1959	22,4	36,2	41,4
1917	43,5	20,1	36,4	1960	22,5	36,0	41,5
1918	38,7	21,2	40,1	1961	22,0	36,6	41,5
1919	39,2	20,5	40,3	1962	21,8	36,5	41,7
1920	41,5	23,8	34,7	1963	21,5	36,6	41,9
1921	40,4	26,9	32,7	1964	17,3	38,3	44,4
1922	39,8	26,3	33,9	1965	16,3	38,6	45,0
1923	40,0	27,6	32,4	1966	15,9	38,5	45,6
1924	40,3	27,4	32,3	1967	14,5	38,2	47,3
1925	40,8	26,7	32,5	1968	13,8	38,6	47,6
1926	40,2	27,0	32,8	1969	12,9	39,7	47,4
1927	40,3	27,3	32,4	1970	11,3	39,9	48,8
1928	39,1	27,5	33,4	1971	11,8	38,8	49,4
1929	38,8	29,1	32,1	1972	11,2	39,7	49,1
1930	34,6	30,9	34,5	1973	10,9	40,2	48,9
1931	34,6	31,1	34,3	1974	10,1	40,8	49,1
1932	37,2	30,8	32,0	1975	9,9	39,6	50,6
1933	36,4	30,5	33,1	1976	9,3	39,0	51,7
1934	37,3	30,3	32,4	1977	9,1	38,1	52,7
1935	34,5	31,7	33,8	1978	8,9	37,2	54,1
...				1979	7,9	36,7	55,4
1940	31,9	28,3	39,8	1980	7,4	36,4	56,2
1941	31,7	28,9	39,4	1981	6,4	36,4	57,2
1942	32,4	29,4	38,2	1982	6,5	35,5	58,0
1943	30,0	31,1	38,9				

Nota: Las proporciones han sido calculadas sobre el PIB a precios corrientes.
Fuente: Albert Carreras (1989), cuadro 13.20.

percrecimiento de la economía europea de posguerra.

Hubo algunas objeciones a las estimaciones de Alcaide. La primera y principal, sus procedimientos técnicos. Resulta imposible replicar sus cálculos y, demasiado a menudo, entender cuáles son los pasos que está siguiendo. La oscuridad de los métodos de estimación se dobla con la discrecionalidad

usada en la suavización de las series del CEN, fácilmente perceptible en las estimaciones de 1901-1906, simplemente insostenibles. La elevada porción del PIB asignada a los servicios también levantó algunas dudas. Las estimaciones del PIB y de sus componentes a precios corrientes deflactados por un índice burdo del deflactor del PIB (el índice de precios al por mayor hasta 1936 y de ahí en

adelante una combinación al 60/40 por 100 de éste y del índice de precios al consumo). El *boom* industrial de 1919-1921 sólo puede ser explicado como una consecuencia imprevista de la aplicación de tal deflactor, puesto que no hay indicio alguno en la literatura, más bien todo lo contrario, de tal auge en esos años.

Pese a sus limitaciones técnicas, la serie de Alcaide era mucho mejor que la del CEN, mucho más detallada y más utilizable por los economistas e historiadores. Ganó rápidamente consenso entre los economistas españoles. Sorprendentemente, en cambio, no ha sido usada fuera de España. Su éxito interno contrasta con su fracaso externo. Dentro de España, la principal resistencia a usar las estimaciones de Alcaide procedió de los historiadores económicos que estaban compilando, desde aproximadamente 1970, nuevos conjuntos de datos que podrían, eventualmente, permitir la obtención de mejores y más largas series del PIB. Dejaron de lado la tradición del CEN y se dedicaron a una sistemática recopilación de estadísticas publicadas pero no utilizadas (o subutilizadas), con el objetivo explícito de situar a España en las tipologías de la industrialización. Los episodios que siguen deben entenderse en este contexto.

IV. HOFFMANN RESURRECTO

Uno de los más destacados proponentes y ejecutantes de esta nueva aproximación fue Jordi Nadal, el autor de *El fracaso de la revolución industrial en España* (10), una obra escrita en la tradición interpretativa de Rostow y Landes. En el capítulo conclusivo de *El fracaso...*, él realizó un primer intento de colocar la experiencia española en el contexto de la industrialización europea (Nadal, 1975: capítulo 8). A causa de la ausencia de datos, no pudo presentar un índice de la producción industrial y tuvo que conformarse con datos más fragmentarios. En estas circunstancias, la tipología de Hoffmann apareció como la más adecuada, por ser la menos exigente en datos (Hoffmann, 1931 y 1958). Los esfuerzos de Nadal se centraron en completar un pequeño ejercicio en la tradición de Hoffmann. Sólo pudo estimar el cociente del valor añadido de la industria algodonera comparado con el de la siderúrgica hacia 1900-1913. Obtuvo una *ratio* de 5,63, que consideró representativa de las proporciones que guardaban las industrias de bienes de consumo y las de bienes de producción. Su interpretación fue que España no regateó esfuerzos para entrar en el grupo de los *second comers* durante los años 1830-1860, pero que cincuenta años des-

pués todavía estaba en el primer estadio de la industrialización. Mientras tanto, los otros *second comers* habían entrado en el segundo e incluso en el tercer estadio de la tipología hoffmaniana. España tuvo una revolución industrial fracasada: comenzó pero no continuó.

Yo repliqué el ejercicio con más datos y para más años. Para compensar la falta de información fiable sobre los sectores del mueble, calzado y confección (industrias de bienes de consumo según Hoffmann), me incliné por incluir, del lado de las industrias de bienes de inversión, sólo las industrias de transformación de metales (construcciones mecánicas y de material de transporte). Comparé el producto de las industrias alimentarias, tabaqueras y textiles con el producto de los transformados metálicos. Para comprobar que mi simplificación no se alejaba demasiado de los cómputos de Hoffmann para otros países, calculé las dos opciones (ampliada y reducida) para Italia en 1938 y 1951 (los mismos años elegidos por Hoffmann) y encontré que las diferencias eran muy pequeñas: allí donde él, con índices completos, obtuvo valores de 1,2 (1938) y 1,1 (1951), yo, con menor información, obtenía 1,10 y 1,05, respectivamente. La réplica del ejercicio nadaliano también suponía considerar muchos más años: 120, de 1861 a 1981. Debo señalar que todos los cálculos se realizaron con ponderaciones (valores añadidos brutos) correspondientes a 1913 (11) (ver cuadro n.º 2, col. 1, y gráfico 1).

Hacia 1861, España estaba entrando en el primer estadio de la tipología de Hoffmann. Esta posición no se consolidó hasta un par de décadas después, cuando España entró más claramente en el primer estadio sin salir de él por períodos largos. Siguiendo el punto de vista de Nadal, lo más sorprendente es lo mucho que España tarda en pasar al estadio siguiente: más de sesenta años. La sorpresa procede de que la posición española estaba lejos de ser decepcionante hacia 1861. Recordemos que, siguiendo el argumento de Hoffmann, Bélgica, Francia, Alemania, Austria, Rusia y Suecia fueron los países que entraron en el primer estadio entre 1820 y 1860. España aparece como un *second comer* frustrado en la medida en que todos estos países, excepto Rusia, entraron en el segundo estadio antes de acabar el siglo.

El segundo estadio se alcanzó en la primera mitad de la década de 1920. Los progresos fueron muy rápidos durante esta década. Encuentro un paralelismo muy estrecho con los resultados obtenidos con los datos de Alcaide y la tipología de Clark. Los años treinta y cuarenta fueron una épo-

CUADRO N.º 2

**ÍNDICE DE HOFFMANN, CUOTA INVERSORA
E ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL.
ESPAÑA (1831-1981)**

AÑO	I. H.	C. I.	IPI	AÑO	I. H.	C. I.	IPI	AÑO	I. H.	C. I.	IPI
1831.....	—	—	5,3	1886.....	4,91	7,5	35,1	1934.....	3,35	9,9	94,7
...				1887.....	5,22	6,9	34,0	1935.....	3,03	11,2	97,9
1835.....	—	—	6,5	1888.....	4,65	7,4	35,6	1936.....	—	—	—
...				1889.....	5,07	8,8	38,2	1937.....	—	—	—
1842.....	—	—	7,5	1890.....	5,47	9,7	39,5	1938.....	—	—	—
1843.....	—	—	8,1	1891.....	5,97	8,7	39,5	1939.....	—	—	—
1844.....	—	—	9,7	1892.....	5,05	8,5	41,6	1940.....	2,09	12,3	83,9
1845.....	—	—	10,4	1893.....	5,50	8,2	45,4	1941.....	2,40	11,1	78,5
1846.....	—	—	10,6	1894.....	5,56	8,4	43,7	1942.....	2,41	10,8	83,7
1847.....	—	—	9,8	1895.....	6,16	8,1	43,5	1943.....	2,26	11,9	86,6
1848.....	—	—	10,5	1896.....	6,37	9,1	44,6	1944.....	2,71	9,8	91,4
1849.....	—	—	12,0	1897.....	6,11	8,7	42,2	1945.....	2,79	11,6	86,9
1850.....	—	2,4	13,1	1898.....	7,88	7,1	46,7	1946.....	2,31	13,0	96,7
1851.....	—	2,7	14,6	1899.....	5,89	12,2	49,6	1947.....	2,51	13,4	95,1
1852.....	—	2,6	15,0	1900.....	4,67	14,0	51,0	1948.....	2,29	13,8	99,6
1853.....	—	2,7	14,9	1901.....	5,12	11,9	51,3	1949.....	2,04	14,8	97,7
1854.....	—	2,6	14,7	1902.....	5,80	10,5	54,1	1950.....	1,93	15,2	106,8
1855.....	—	2,3	15,7	1903.....	5,93	11,3	53,6	1951.....	1,98	15,0	111,7
1856.....	—	3,2	17,0	1904.....	6,60	10,8	51,1	1952.....	1,89	14,7	134,4
1857.....	—	4,4	17,6	1905.....	6,91	9,8	51,5	1953.....	1,96	16,0	134,6
1858.....	—	5,9	18,1	1906.....	5,89	10,3	55,0	1954.....	1,75	19,2	144,7
1859.....	—	5,8	18,8	1907.....	5,61	10,9	58,2	1955.....	1,71	19,8	155,9
1860.....	—	7,8	19,7	1908.....	4,96	12,0	60,2	1956.....	1,59	21,2	170,8
1861.....	6,07	9,7	20,5	1909.....	5,63	11,4	56,9	1957.....	1,59	22,4	186,8
1862.....	5,56	8,9	19,6	1910.....	5,85	12,0	58,8	1958.....	1,42	22,7	204,3
1863.....	5,07	9,6	20,2	1911.....	5,20	12,0	60,1	1959.....	1,26	17,5	207,1
1864.....	5,64	8,7	20,3	1912.....	5,04	13,6	66,1	1960.....	1,71	16,0	203,6
1865.....	6,23	5,8	21,0	1913.....	4,09	16,2	63,2	1961.....	1,26	21,0	241,5
1866.....	8,00	5,0	20,6	1914.....	5,97	12,3	63,0	1962.....	1,10	23,6	267,9
1867.....	9,02	4,9	22,1	1915.....	5,80	10,0	65,8	1963.....	1,04	23,6	280,7
1868.....	7,98	4,5	20,0	1916.....	5,84	9,5	68,9	1964.....	0,90	23,3	304,9
1869.....	8,35	4,3	20,7	1917.....	5,04	8,4	67,6	1965.....	0,72	24,7	358,2
1870.....	6,44	5,2	22,1	1918.....	3,44	9,1	68,8	1966.....	0,79	24,9	382,5
1871.....	7,56	5,3	24,5	1919.....	4,39	10,3	63,8	1967.....	0,78	23,7	405,6
1872.....	7,03	4,9	26,2	1920.....	5,06	13,2	66,8	1968.....	0,77	23,6	438,7
1873.....	8,44	5,2	29,6	1921.....	4,08	13,5	67,5	1969.....	0,71	25,8	509,2
1874.....	6,77	5,5	27,8	1922.....	4,69	12,3	68,7	1970.....	0,66	24,5	568,2
1875.....	6,89	6,4	29,0	1923.....	2,97	15,4	77,1	1971.....	0,72	22,6	579,1
1876.....	6,08	6,6	29,8	1924.....	3,04	12,5	81,0	1972.....	0,72	23,6	656,3
1877.....	6,24	8,0	31,4	1925.....	2,69	12,4	84,3	1973.....	0,67	24,8	697,8
1878.....	6,60	7,5	30,7	1926.....	2,71	12,6	89,0	1974.....	0,59	28,1	770,3
1879.....	6,22	7,2	30,1	1927.....	2,39	14,2	91,6	1975.....	0,58	26,6	754,9
1880.....	7,10	7,7	31,0	1928.....	2,39	14,4	100,3	1976.....	0,64	24,9	779,5
1881.....	6,88	8,5	34,0	1929.....	2,09	17,1	100,0	1977.....	0,71	22,6	775,1
1882.....	5,88	9,7	34,9	1930.....	2,54	14,7	105,3	1978.....	0,81	20,3	748,8
1883.....	5,49	10,2	37,5	1931.....	2,91	12,6	94,5	1979.....	0,80	20,1	790,5
1884.....	5,28	8,9	37,3	1932.....	3,73	9,7	93,6	1980.....	0,74	21,2	821,0
1885.....	4,55	7,9	38,0	1933.....	3,55	9,7	92,6	1981.....	—	20,7	828,4

I. H.: Índice de Hoffmann. Ver texto.

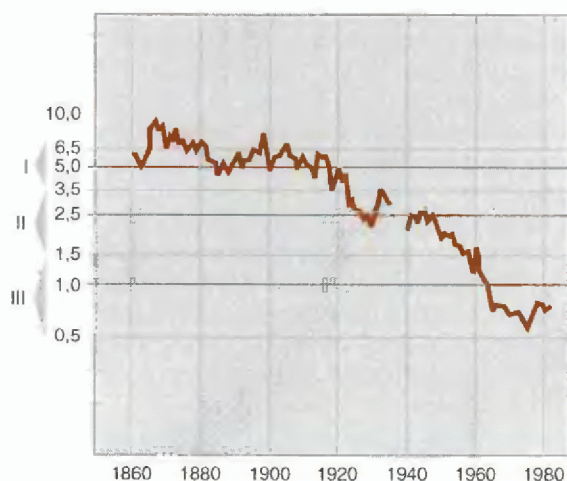
C. I.: Cuota inversora. Formación bruta de capital fijo como proporción del producto interior bruto al coste de los factores (en porcentaje).

IPI: Índice de producción industrial (1929 = 100).

Fuentes:

I. H.: A. Carreras (1983). C. I.: Estimación propia a partir de A. Carreras (1990), págs. 185-188, y Leandro Prados (1995), págs. 126-128. IPI: A. Carreras (1984). IPIES.

GRÁFICO 1
ESTADIOS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN
ESPAÑOLA SEGÚN
LA TIPOLOGÍA DE HOFFMANN (1861-1981)



ca de regresión o, como máximo, de estancamiento. Sólo al final de los cuarenta comienza una evolución que acabará conduciendo al tercer estadio hacia 1959-1961, un momento muy significativo en la historia económica de España, pues corresponde con el Plan de Estabilización y con la liquidación de la autarquía. También aquí los cambios más intensos parecen tener lugar en los primeros sesenta. De 1965 a 1975 el índice de Hoffmann continúa reduciéndose, pero a un ritmo menor.

El cambio intrasectorial en la industria da resultados prácticamente idénticos al cambio intersectorial en el conjunto de la economía. La experiencia del siglo xx parece muy clara, pero resulta difícil precisar cuándo empezó el movimiento industrializador en España: ¿se halla antes de 1861 o debemos encontrarlo en, digamos, 1870-1885? Pasemos a la tipología de Rostow para contestar a esta pregunta.

V. ¿UN CASO ROSTOVIANO?

Es impropio tratar de resumir aquí la tipología de Rostow (1960). La historiografía económica mundial ha estado discutiendo acerca de ella durante más de un cuarto de siglo, y aunque Rostow ha sido muy criticado (12), su tipología ha penetrado muy profundamente en todos los textos de His-

toria Económica y de Desarrollo Económico. Vale la pena dedicar algún esfuerzo a situar España en la tipología rostoviana.

Aunque, *stricto sensu*, España no entró en la tipología de Rostow, él dio una conferencia sobre el tema en la España de 1972, un país gobernado por aquel entonces por personas que dieron un apoyo entusiasta a sus ideas (13). La conferencia fue publicada en 1973 y, en ella, Rostow analizó la experiencia de la industrialización española de acuerdo con su propia perspectiva. Rostow sugirió que el despegue español podría haber tenido lugar entre 1840 y 1870 gracias a la difusión de la industria textil algodonera mecanizada, a los ferrocarriles y al crecimiento del comercio exterior. Después, España se familiarizó rápidamente con las tecnologías típicas del «camino a la madurez tecnológica» —acero, química y electricidad—, pero, y esa fue la principal diferencia de la experiencia española, atravesar este estadio le llevó a España noventa años, en vez de los cuarenta que acostumbró a tomar en todos los casos de éxito. Usando un símil nataliano, esto no sería el fracaso de la *primera* revolución industrial, sino el fracaso de la *segunda* revolución industrial. Tratando de encontrar las causas últimas de este retraso, Rostow apuntó a: 1) la fallida modernización de la agricultura española, incapaz de elevar el ingreso agrario y de ampliar los mercados para los bienes industriales; 2) la limitada integración con la economía internacional, y 3) una serie de impactos políticos negativos (desde la pérdida de las colonias antillanas al período autárquico). De modo muy interesante, Rostow sugirió que la historia española durante esos años (1870-1960) tenía un íntimo parentesco con los desarrollos posteriores sufridos por las economías de los países latinoamericanos. Sin embargo, hacia el final de los años cincuenta, España lo consiguió todo simultáneamente: completó su camino hacia la madurez tecnológica y entró plenamente en el estadio del alto consumo de masas. Rostow concluyó afirmando que España estaba cerrando el desfase con la Europa occidental, desfase iniciado unos ciento setenta y cinco años antes (y escribía en 1973).

Veinticinco años después, el análisis de Rostow resiste muy bien el paso del tiempo y la comparación con los datos compilados por dos generaciones de historiadores económicos españoles. La mayor parte del argumento me parece particularmente feliz. Estoy en completa sintonía con la afirmación de que el desarrollo industrial de los años sesenta no fue el despegue español (como, en cambio, se escribió y dijo en tantos lugares y ocasiones, incluso por parte de supuestos seguidores

de las tesis de Rostow), o con su percepción de que el atraso español contemporáneo fragua en los años a caballo de 1800, especialmente a consecuencia de la ocupación francesa y de la pérdida del imperio americano.

Pero la visión de Rostow era muy distinta a la de Pierre Vilar (publicada el mismo año 1973), que tuvo un gran éxito: «la industrialización española es, al fin y al cabo, un hecho de los últimos años [los sesenta]» (Vilar, 1973). Opuesto a esta visión era Luis Ángel Rojo, quien dijo, cuatro años antes que Rostow y Vilar: «aunque pueda irritar a mucha gente, el hecho es que España se industrializó entre 1939 y 1959» (14). Tanto Vilar como Rojo estaban demasiado impresionados por los hechos más próximos a ellos en el tiempo, pero también es cierto que sus opiniones ganaron la aquiescencia de amplios sectores de la población culta.

De modo que tenemos tres candidatos para el «despegue»: 1840-1870 (Rostow), 1939-1959 (Rojo) y 1960-1973 (Vilar). Mientras que los demás países se han quedado sin despegues, en España hay un exceso. Rostow argumenta enérgicamente que España experimentó un despegue, y que esta primera experiencia perteneció a mediados del siglo XIX. Demos una ojeada a los nuevos datos disponibles para discernir si hay algún fundamento para la visión de Rostow. Los elementos esenciales de un despegue se reducen a tres grandes cambios: la emergencia de un sector líder, la aceleración de la tasa de crecimiento de la producción industrial y la duplicación de la cuota inversora, del 5 al 10 por 100 del producto interior bruto.

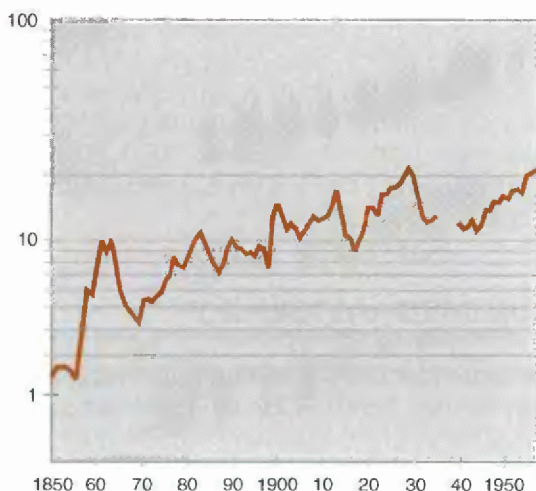
El primer elemento constituyó el centro de la atención de los libros de Tortella (1973) y Nadal (1975) sobre la industrialización española. Tortella estudió los ferrocarriles, la banca y la industria, mientras que Nadal la minería, la industria algodonera y la siderúrgica (todos los potenciales sectores líderes en la España de mediados del siglo pasado). Ambos argumentaron convincentemente que España los importó rápidamente como nuevos sectores prometedores que eran, pero que su papel dinamizador fue demasiado débil. Yo continuaré ahora con la cuota inversora, un concepto más etéreo y que requiere unas buenas dosis previas de datos.

He estimado (Carreras, 1985) la formación bruta de capital fijo (FBCF) para España desde 1850 hasta 1958 (con algunas precauciones, la serie puede ser enlazada con la de contabilidad nacional). La estimación es un índice que da cuenta del consumo doméstico (producción más importacio-

nes netas, excluidas las variaciones de *stocks*) de maderas, cementos, metales (hierro y acero, cobre, plomo, estaño, zinc, níquel y aluminio) y de las importaciones netas de productos equivalentes a aquellos que podrían producirse con ellos (es decir, maquinaria, material eléctrico y material de transporte). La ponderación de las series ha sido establecida a precios de 1958 (valores añadidos brutos unitarios). Soy consciente de las limitaciones de cobertura de la estimación (apenas captura la inversión agraria), y de los problemas que implica una estimación tan sesgada hacia un extremo temporal de la serie. Sin embargo, la serie incluye toda la inversión de tipo moderno, o sea, aquella que debería entrar en la definición rostoviana de formación de capital. En el gráfico 2, la FBCF ha sido dividida por la más reciente estimación del producto interior bruto al coste de los factores (Prados, 1995). El resultado es la cuota inversora (ver cuadro n.º 2, col. 2).

La serie tiene un comienzo quizá demasiado bajo (por los problemas de subestimación de la inversión agraria), pero el salto de la inversión en los años finales de la década de 1850 y en la primera mitad de la década de 1860, relacionado con la construcción ferroviaria, es indiscutible. En muy pocos años, la cuota inversora pasa de menos del 5 por 100 (1857) a casi el 10 por 100 (1861-1864).

GRÁFICO 2
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO
COMO PORCENTAJE DEL PRODUCTO
INTERIOR BRUTO REAL AL COSTE
DE LOS FACTORES (1850-1958)



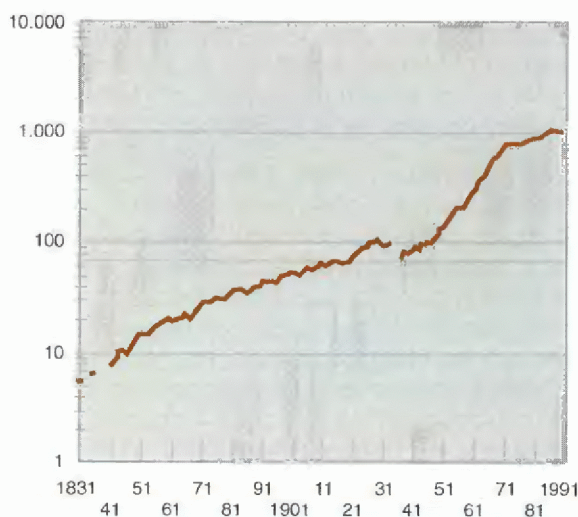
Tras la crisis de mediados de los sesenta, la recuperación será lenta, pero cuotas inversoras del 10 por 100 se alcanzarán de nuevo en 1882 (tras diez años de expansión casi ininterrumpida) y, tras la crisis de 1882, y ya de modo prácticamente definitivo, desde 1899.

¿Acaso el despegue se extiende de 1858 a 1899? Sin duda, no. Si aceptamos que los niveles de inversión de los años iniciales están algo infravalorados, quizás el *boom* inversor de 1855 a 1864 es el mejor candidato al «despegue». *Pero es un despegue muy breve*. No se consolida hasta pasadas más de tres décadas. Si verdaderamente hubiera subestimación de la inversión agraria para los primeros años, podríamos suponer que niveles del 10 por 100 se obtienen ya en las décadas de 1880 y de 1890, pero vistos los altos valores logrados por la cuota inversora en el siglo xx, más bien podemos sospechar que la subestimación, cierta hacia 1850, pierde rápidamente importancia. De hecho, la desamortización debió generar fuertes inversiones en el campo, así como también las produjo el auge vitícola derivado de las exportaciones de vino común a Francia. Después de 1882, estos efectos debieron perder velozmente importancia.

Una fragilidad indudable de la experiencia inversora española es la brevedad de sus momentos de mayor crecimiento. Sucederá lo mismo hacia 1900 y hacia 1913: dos picos muy altos pero poco duraderos. La experiencia será algo más larga de 1919 a 1929, cuando la cuota inversora pasará del 10 al 20 por 100. Un nuevo salto, consistente con la abundante evidencia previa sobre el dinamismo de los años veinte de este siglo. Pero el máximo de 1929 no se superará hasta 1956. Tras la caída de los años treinta y primeros cuarenta, la tasa de inversión comenzará a crecer en 1945 y, salvo breves interrupciones, no dejará de hacerlo hasta 1974. La imagen es consistente con la de anteriores tipologías. Por el camino hemos aprendido que en el corazón del siglo xix, de 1855 a 1864, hay un episodio que podría asemejarse a un despegue «à la Rostow».

El índice de la producción industrial (Carreras, 1984) permite dar una mirada más atenta a la hipótesis de Rostow. Incluye unas noventa series, una gran variedad de productos y una cobertura bastante amplia. Las ponderaciones son fijas para períodos muy largos: los «precios» (valores añadidos unitarios) de 1913 para 1831-1913 y los de 1929 para 1913-1940. El gráfico 3 presenta la estimación, anual desde 1842 y limitada a 1831 y 1835 para los años anteriores (ver cuadro n.º 2, col. 3).

GRÁFICO 3
ÍNDICE DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
ESPAÑOLA (1831-1992)



El gráfico pone en evidencia que España gozó de un siglo entero de crecimiento industrial. Los primeros años de la serie implican una alta tasa de crecimiento. De 1842 a 1861, mi estimación es del 5,4 por 100 anual, claramente superior a la obtenida en los períodos sucesivos. El problema es conocer o adivinar lo que sucedió antes de 1842. La información disponible para 1831 y 1835 confirma la probabilidad de tasas de crecimiento altas: 3,3 por 100 de 1831 a 1842. Pero, ¿cuán alto (o bajo) era el nivel de 1831? Toda la evidencia cualitativa disponible apunta a una caída dramática del producto industrial desde el final del siglo xviii hasta el principio del segundo cuarto del xix (García Sanz, 1985; Prados, 1988). No tenemos, por ahora, datos fiables sobre este período, precisamente porque fue una época de gran desorden institucional e inestabilidad política. Mi opinión es que un estancamiento de la producción industrial es la estimación más alta que podríamos obtener. Entiendo que es más probable que hallemos decrecimiento que estancamiento. Vistos estos precedentes, ¿podemos hablar de un despegue para el período 1831-1861? La serie del IPI se multiplica por cuatro entre esos dos años (4,6 por 100 de crecimiento anual). Si los datos son buenos, esto parece un despegue. Las dudas surgen cuando se comparan con la trayectoria precedente. Nadie denominaría «despegue» a la recuperación de una guerra o de una revolución, y ésta fue la experiencia española:

muchas guerras, dos invasiones, la pérdida de un imperio enorme y una guerra civil (la carlista). Cuando se volvió a la normalidad pacífica, el crecimiento fue impresionante, pero parte de él no fue más que recuperación del tiempo y los niveles perdidos. Si supusiéramos un estancamiento completo (crecimiento cero) de 1790 a 1830 (supuesto moderado), la tasa de crecimiento de 1790 a 1860 sería del 2,0 por 100 anual. Mucho menos que un despegue, pero no muy distante de la experiencia inglesa.

Según Prados (1988), mis estimaciones para 1830-1860 son exageradas. Él propone un 2,6 por 100, mucho más en concordancia con la experiencia europea occidental durante esos años. Una tasa del 2,6 por 100 seguiría implicando un crecimiento alto en comparación con el período precedente, y con el subsiguiente: en eso (que 1830-1860 tiene un crecimiento mayor que los períodos vecinos) estamos de acuerdo. Pero una tasa del 2,6 por 100 no puede ser percibida, bajo ningún concepto, como un despegue.

En mi opinión, Prados ha subestimado el rápido crecimiento de la industria textil algodonera y del sector minero. También ha aceptado (y amplificado) la evidencia muy dudosa sobre la decadencia espectacular de la industria lanera. Yo podría imaginar que una estimación revisada de las tasas de crecimiento industrial conduciría a resultados algo inferiores a los míos, pero superiores a los suyos (15). En este caso, una hipotética estimación de compromiso podría estar en torno al 3,6 por 100, a mitad de camino de ambas estimaciones. Prados también ha tratado de estimar la evolución del producto industrial para 1800-1830, obteniendo una disminución anual del 0,2-0,3 por 100. Con sus datos, incluso con las correcciones que he apuntado, la interpretación del período 1830-1860 como una recuperación, más que como un despegue, obtiene un fundamento más sólido.

Con despegue o sin él, la discusión ha subrayado algunos rasgos de la industrialización española. Durante las últimas décadas del Antiguo Régimen, es probable que haya habido una caída o estancamiento del producto industrial. Los gobiernos liberales asistieron a altas tasas de crecimiento a lo largo de unas tres décadas, debido, en parte, a un efecto de la recuperación y, en parte, a un crecimiento real. En cualquier caso, y sea cual sea su origen, la obtención de tasas de crecimiento altas significó la inversión en bienes de capital modernos (maquinaria, infraestructuras) que permitieron una competitividad creciente de la industria española. De hecho, la historia de la industria moderna empieza durante esos años.

Los años 1870-1930 no proporcionaron más que tasas de crecimiento mediocres, aunque, relativamente a Europa, las dos últimas décadas fueron mucho mejores que las cuatro primeras. Este crecimiento lento puede ser explicado por factores internos (del lado de la oferta o de la demanda) o por factores externos (por ejemplo, la estrecha conexión con economías de crecimiento lento como la francesa o la británica). Pese a todo, entre 1830 y 1930 siempre ha habido crecimiento. Los siguientes veinte años fueron la gran excepción en la industrialización española: España perdió terreno respecto a todos los países occidentales, incluidos los más afectados por la Segunda Guerra Mundial. De nuevo, el impresionante crecimiento del cuarto de siglo sucesivo deriva, parcialmente, de un efecto recuperación retardado.

Concluyendo sobre la tipología de Rostow: España ofrece algún fundamento para convertirse en un ejemplo de despegue, pero, como en todas partes, ese fundamento es muy frágil. Las dos décadas posteriores a la Guerra Civil pueden descartarse como «despegue», pues, según la tipología de Rostow, no contienen aumentos dramáticos ni en la tasa de inversión ni en la de producción industrial. Los años 1960-1973 también deben descartarse, pues los cambios que entonces se producen afectan a una economía mucho más desarrollada que la que Rostow describía como pre-industrial. Las décadas centrales del siglo son las que mejor responden al tipo ideal de Rostow, tal como él mismo ya apuntó en 1972.

VI. UN GERSCHENKRON AUSENTE

La principal limitación del esquema de Rostow (así como de los de Clark y Kuznets) era su linealidad, que presupone que los países atrasados van a seguir el camino de los más desarrollados en su proceso de crecimiento. *Stricto sensu*, tal afirmación no se sostiene. Paralelamente a Rostow, Alexander Gerschenkron fue articulando un conjunto de hipótesis (sistematizadas y reunidas en su colección de ensayos *El atraso económico en su perspectiva histórica*, de 1962), hasta llegar a proponer una nueva tipología de la industrialización basada en un enfoque radicalmente distinto al de las anteriores (16). Su preocupación era captar la diversidad de los caminos que conducían históricamente a la industrialización. Para organizar tal diversidad, seleccionó una variable: el grado de atraso. Con ella trataba de sintetizar un conjunto muy variado de fenómenos, y él nunca trató de cuantificarla —lo que sí han hecho, en cambio, multitud de

discípulos y seguidores—, pues entendía que su principal virtualidad había de ser la de ayudar a establecer una relación ordenada, que no cuantificada, del grado de alejamiento del caso inglés. A diferencia de Rostow, que ambicionaba explicar el desarrollo mundial, Gerschenkron sólo pretendía caracterizar adecuadamente la experiencia europea del siglo XIX, hasta la Gran Guerra.

La tipología de Gerschenkron establecía que cuanto mayor el grado de atraso: 1) más discontinuo era el inicio de la industrialización; 2) mayor era la importancia del tamaño de la planta industrial por absorción de tecnologías más modernas; 3) mayor era la proporción de las industrias de bienes de producción respecto a las de bienes de consumo en la distribución del valor añadido de la industria; 4) mayor era la presión sobre los niveles de consumo privado; 5) mayor el peso de los factores institucionales que intervenían para aumentar la oferta de capital puesto a disposición de la industria moderna, lo cual implicaba una dirección menos descentralizada del proceso, y 6) menor era el papel de la agricultura como mercado para la industria. Las consecuencias enumeradas en primer y quinto lugar son las que han generado más literatura.

La primera fue caracterizada vaporosamente por su autor —receloso del exceso de cuantificación de Rostow y de su nomenclatura esquemática— como un «brote» o «gran impulso» o «salto adelante», que debería reflejarse en una aceleración del ritmo de crecimiento de la producción industrial. El caso italiano entre 1896 y 1908, con un 7 por 100 de crecimiento anual, encajaba bien en su esquema. Gerschenkron animó a una pléyade de historiadores económicos a releer sus índices de producción industrial armados con la pregunta: ¿existe un «gran impulso»? ¿Es éste proporcional al grado de atraso? En el caso de que existan varios, ¿son cada vez menos intensos? La encuesta informal no ha proporcionado resultados concluyentes (17), y su principal beneficio ha sido el de animar nuevos estudios empíricos sobre el proceso de industrialización, especialmente en los países *late-comers*, los de industrialización tardía.

Alexander Gerschenkron no prestó ninguna atención a la industrialización española. Ignoro por qué, pero la falta de investigación de calidad disponible en inglés, hacia 1960, sobre la economía española contemporánea puede explicar la ausencia (18). Las consideraciones que antes realicé sobre el despegue son también pertinentes respecto al *big spurt* (gran impulso) de Gerschenkron. Sólo el período 1830-1860 podría adecuarse a la

categoría de *big spurt*, pero con algunas cualificaciones. El fuerte atraso acumulado hacia 1830 produjo tasas altas en las siguientes tres décadas, dominadas por una tendencia aceleradora de 1831 a 1856, y por una tendencia desaceleradora desde aquel momento y en las décadas sucesivas.

Tal como Gerschenkron hubiera pronosticado, durante el *big spurt* español (ya desde 1829 y siguiendo hasta 1869), el Estado se comprometió activamente a preparar las bases institucionales y políticas del crecimiento. En términos gerschenkronianos: estableció los prerequisites del crecimiento. Los cambios institucionales que han sido bautizados con el nombre de Revolución Liberal constituyeron tal compromiso. Liquidaron las herencias del Antiguo Régimen y sentaron las bases de una economía de mercado y de un Estado de derecho (19).

En la tipología gerschenkroniana, se pronostica que los países atrasados que tratan de acortar distancias tendrán un mayor peso de las industrias de bienes de capital, las nuevas empresas serán más capital intensivas y las plantas fabriles tendrán mayores dimensiones. En lo que concierne al peso de las industrias de bienes de capital, la evidencia movilizada al contrastar la tipología de Hoffmann sugiere claramente que éste no fue el caso de la industria española. Es difícil averiguar si los otros rasgos están presentes en España. Para el caso catalán, disponemos de un ensayo que propone que lo que ocurrió fue exactamente lo opuesto: la relativamente precoz (1835-1860) industrialización catalana, basada en el textil, siguió una pauta muy similar a la francesa (20). El desarrollo posterior de la región de Bilbao como distrito siderúrgico y metalmeccánico, con grandes empresas y grandes bancos, ofrece base más sólida para el argumento gerschenkroniano aplicado a la industrialización española decimonónica, pero se sitúa cronológicamente fuera del período del «gran impulso» (Harrison, 1983). Por otra parte, la investigación sobre la talla internacional de las empresas industriales españolas hacia 1917 también milita, aunque moderadamente, en favor de esta visión (21).

En cuanto a la presión sobre los niveles de consumo, la estimación del gasto interior bruto desde 1849, y su distribución de acuerdo al consumo privado, consumo público, inversión y saldo exterior, permite dar una primera respuesta contundente: antes de 1936 no hubo ningún período en que se pueda apreciar compresión alguna del consumo privado (22).

La otra característica de su tipología, quizá la que más ha estimulado la investigación, ha sido el

peso concedido a los «factores institucionales». Esos «factores» se materializarían en los bancos de inversión y en el Estado, y jugarían el papel de sustitutos de la iniciativa empresarial —única protagonista de la primera revolución industrial— en los países atrasados. Según Gerschenkron, la banca era más importante ahí donde el atraso era menor (Alemania e Italia), mientras que ahí donde era mayor, el Estado tomaba su lugar (Rusia y, *a fortiori*, la Unión Soviética). El desarrollo español del segundo tercio del siglo XIX podría leerse como un híbrido de los casos inglés y alemán, pues la industria textil se revolucionó por la iniciativa de una pléyade de empresarios, mientras que los ferrocarriles surgieron por impulso de la gran banca de inversión francesa, en connivencia con el Estado español. Ése fue uno de los puntos cruciales de la investigación pionera de Gabriel Tortella sobre la banca, los ferrocarriles y la industria en España a mediados del siglo XIX, y llevó a un conjunto de valiosos estudios, principalmente sobre la banca y los ferrocarriles (Tortella, dir., 1974; Artola, dir., 1978). Su contribución a la gran encuesta de Rondo Cameron (1972) sobre el papel de la banca en la industrialización fue el primer intento de colocar la experiencia industrial española del período 1829-1874 en un contexto global (Tortella, 1972 y 1973). La mezcla de impulso bancario e impulso estatal —un *mix* entre alemán y ruso— ha sido puesta de relieve por varios autores para las primeras décadas del siglo XX. José Luis García Delgado ha apuntado repetidamente que las hipótesis de Gerschenkron reproducían bien la realidad económica e institucional española de las tres primeras décadas del siglo XX.

La última consecuencia de la tipología de Gerschenkron —el papel de la agricultura como mercado para la industria— ha sido y continúa siendo ampliamente discutida en el caso español, y constituye algo así como «la madre de todos los debates» (Prados, 1988; Nadal y Sudrià, 1993). Aún así, y pese a las diferencias de opinión existentes, no creo que nadie cuestione que entre 1830 y 1860 la agricultura fue un mercado importante para la industria. El debate español está más centrado en si siguió siéndolo después o no.

En conjunto, el gran impulso industrial español de 1830-1860 es interpretable como un caso de industrialización más bien precoz: tasas de crecimiento que se aceleran, pero no mucho; dominio de la industria de bienes de consumo; tamaño de la planta más bien reducido; iniciativa mixta, empresarial y bancaria, y, en fin, gran importancia de la demanda agraria.

Paradójicamente, será en las décadas siguientes, de crecimiento industrial lento, cuando aparezcan más rasgos de industrialización gerschenkroniana tardía. Es el caso, ya mencionado, de la emergencia de la gran industria vizcaína, o el de la mayor importancia de la industria de bienes de producción en la década de 1920. La contribución de la banca al crecimiento también ha sido subrayada para las primeras tres décadas del siglo XX. El argumento fue desencadenado por la casi simultánea creación, en torno al cambio de siglo, de algunos de los bancos que después crecieron como bancos mixtos o universales (23). Varios de esos bancos tendrán un protagonismo innegable en el desarrollo de la industria eléctrica, en la construcción naval, en la distribución de petróleo, etc. La estimación de tasas de intermediación financiera por Pablo Martín Aceña dio solidez a esta visión: el primer tercio del siglo XX fue, en términos de intermediación financiera, un período muy dinámico (Martín Aceña, 1985).

Tampoco podemos olvidar el papel del Estado como promotor de la industrialización. Aunque ha sido muy controvertido, no se puede negar que las políticas proteccionistas apuntaron explícitamente a objetivos industriales, particularmente en 1906 y 1921, ni que existieron leyes de «fomento de la industria» que apuntaron a una discriminación positiva a favor de la industria nacional (Sabaté, 1996).

El empresariado industrial tampoco estuvo ausente. Nos lo encontramos en multitud de sectores manufactureros y, aunque con nacionalidad extranjera, en la minería y en los servicios públicos. En resumidas cuentas, después de la década de 1860 el lento progresar de la industrialización española ha sido promovido, en proporciones que no me atrevería a cuantificar, tanto por el empresario industrial (nacional y extranjero) como por la banca mixta y por el Estado. Justamente, la contribución de cada uno de ellos sigue siendo objeto de vivísima discusión (24).

España queda cerca (y por debajo) del caso francés en el segundo tercio del siglo. Luego, sobre todo de 1880 a 1930, España se convierte, progresivamente, en un ejemplo italiano, aunque más modesto: nuevas empresas cada vez mayores, *ratio* de Hoffman más baja, banca más mixta, Estado más proindustrial... Todo esto no se produce a la vez (excepto en 1920-30), y genera resultados globales insatisfactorios. Habrá que recordar que España careció de desafíos externos al orgullo nacional a lo largo de todo el siglo XIX (25). Sólo los tuvo en 1898, pero entonces España no reaccionó como Rusia ni como Austria-Hungría, sino que

aceptó el destino. Aquellos que no lo aceptaron comenzaron la disgregación regionalista (la búsqueda de otros destinos) o el radicalismo españolista (la búsqueda del destino perdido).

VII. LA BÚSQUEDA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO

A medida que se constituían nuevos conjuntos de datos, la agenda de investigación kuznetsiana volvía a la Historia Económica española (Kuznets, 1971). Descartados los viejos datos del CEN por inservibles, y los más recientes de Alcaide por no cubrir el siglo XIX, Leandro Prados (1982a) produjo unos primeros resultados que trataban de mejorar los de Bairoch (1976) mediante una revisión sistemática de las cifras de Mulhall para España y un aprovechamiento de la serie de Alcaide. En un artículo breve, pero muy influyente, Prados (1984b) propuso un primer panorama comparativo del crecimiento económico moderno en España. Algo des-

pués (Prados, 1988) produjo nuevas estimaciones del PIB partiendo de datos y estimaciones completamente distintas de las de Mulhall y Alcaide para algunos cortes transversales (1800, 1830, 1860, 1890, 1910 y 1930). Mi aproximación vía gasto (Carreras, 1985) estimuló los esfuerzos para alcanzar una serie larga, con datos anuales, de la contabilidad nacional histórica de España. En estos últimos años, Leandro Prados ha movilizado todos los datos disponibles y ha logrado estimar (y revisar) una serie anual del PIB desde 1850 (Prados, 1993a y 1995). Ha sido muy innovador (quizá demasiado, según algunos) al estimar el comportamiento del producto agrario en el siglo XIX (26), e indiscutiblemente eficaz al construir una estimación nueva y metodológicamente impecable del producto del sector terciario. Gracias a ello, España ha logrado, finalmente, estar en condiciones de ser comparada sistemáticamente con el conjunto de países estudiado por Angus Maddison (27). En el cuadro n.º 3, presento las tasas de crecimiento anuales que se deducen de la estimación más reciente de Leandro

CUADRO N.º 3

PIB REAL PER CÁPITA, 1850-1935

AÑO	España	Italia	Francia	Alemania	Gran Bretaña	EE.UU.
A) Niveles absolutos (dólares Geary-Khamis de 1990)						
1850.....	1.129	—	1.466	1.264	2.320	1.955
1935.....	2.711	3.469	4.051	3.774	5.486	5.807
1993.....	12.376	16.511	17.737	18.667	15.978	21.631
B) Niveles relativos (Gran Bretaña = 100)						
1850.....	49	—	63	54	100	84
1935.....	49	63	74	69	100	106
1993.....	78	103	111	117	100	135
C) Tasas de crecimiento (porcentaje)						
1850-1870.....	0,9	—	1,2	1,3	1,7	1,5
1870-1890.....	1,2	0,5	1,2	1,4	1,1	1,6
1890-1913.....	0,9	1,3	1,7	1,8	0,9	2,0
1913-1935.....	1,2	1,6	0,8	0,6	0,4	0,1
1935-1953.....	0,0	1,3	1,9	2,1	1,6	3,8
1953-1973.....	5,5	4,6	4,2	4,5	2,6	1,9
1973-1993.....	2,2	2,2	1,6	1,7	1,4	1,3
1850-1935.....	1,0	1,1 (a)	1,2	1,3	1,0	1,3
1935-1993.....	2,7	2,7	2,6	2,8	1,9	2,3

(a) 1861-1935.

Fuente: Prados (1995), págs. 192-195.

Prados y las comparo con las de los principales países occidentales.

Los datos del cuadro n.º 3 son contundentes: España ha experimentado, al menos desde 1850, crecimiento económico moderno (aumento sostenido de la renta per cápita). A muy largo plazo (1850-1935), un 1 por 100 de aumento anual de la renta per cápita es un éxito considerable. Ciertamente, es algo inferior al de los grandes países de nuestro entorno, excepto Gran Bretaña. El resultado es que, hasta la Guerra Civil, España no ha convergido con ninguno de ellos, sino que, bien al contrario, se ha alejado de todos ellos, salvo de Gran Bretaña (respecto a quien ha mantenido una trayectoria de largo plazo casi paralela). Si nos fijamos en los períodos de cerca de veinte años de panel C, observamos que el mejor corresponde a 1913-1935, cuando España tiene un comportamiento claramente mejor que los demás grandes países occidentales, salvo Italia. En segundo lugar queda el período 1870-1890, pero sin que los períodos peores sean muy inferiores (0,9 en vez de 1,2 por 100). Desgraciadamente, estamos a oscuras sobre el veintenio 1830-1850, para el cual sólo disponemos de estimaciones parciales (industria, o parte de ella).

Después de 1935, España experimentó quince años de completo estancamiento. Pese a ellos, si se evalúa el crecimiento de 1935 a 1993, las tasas españolas son idénticas a las italianas, muy similares a las francesas y alemanas, y claramente superiores a las americanas e inglesas. Las fuertes discrepancias de España respecto a su entorno, tanto de 1913 a 1935 (en positivo) como de 1935 a 1953 (en negativo), crean fuertes desajustes en la evaluación a largo plazo, dependiendo de dónde se sitúe el punto de vista. Las vísperas de la Guerra Civil son un observatorio optimista del siglo precedente. Las vísperas de la Primera Guerra Mundial ofrecen una visión más apagada de las realizaciones españolas, mientras que 1953 constituye el punto de vista más pesimista.

En resumidas cuentas, entre los historiadores económicos españoles se ha forjado un amplio consenso sobre algunos hechos estilizados, a saber: *a)* hay crecimiento económico al menos desde 1850; *b)* el crecimiento conseguido hasta 1910 es impresionante cuando se compara con el de los países del tercer mundo, pero demasiado lento cuando la comparación es con los países de la Europa Noroccidental; *c)* España tuvo un buen comportamiento entre 1910 y 1935, y *d)* los siguientes quince años (1935-1950) fueron un desastre económico.

VIII. ¿HA CONVERGIDO ESPAÑA, O NO?

a) Proyectando a Chenery en la España del siglo XIX

Leandro Prados, preocupado por situar la experiencia española en una perspectiva internacional y comparativa, ha buscado tipologías más flexibles que le permitieran utilizar mejor la riqueza de datos históricos de que actualmente dispone España. A la que ha dedicado más trabajos es a la de Chenery, interesada en investigar las regularidades en las transformaciones que el crecimiento económico induce en términos de cambio estructural (definido de modo muy amplio).

Aunque su impacto entre los economistas fuera grande, el modelo de Chenery (1960) y Chenery y Syrquin (1975) recibió muy poca atención entre los historiadores económicos. El ámbito cronológico de la investigación de Chenery (1950-1970) permitía aprovechar plenamente la plétora de datos que España estaba proporcionando. Por consiguiente, Chenery incluyó a España en sus cuadros. Sin embargo, hemos tenido que esperar a los trabajos de Crafts (1983, 1984 y 1985) sobre las tipologías del desarrollo europeo en el siglo XIX para despertar el interés de los historiadores económicos españoles. A decir verdad, César Molinas y Leandro Prados reaccionaron rápidamente a ese estímulo con su artículo «Was Spain Different?» (Molinas y Prados, 1989), esforzándose en iluminar el caso español con la ayuda de las tipologías de Chenery y Crafts. Molinas y Prados aprovecharon la «norma europea» derivada de Crafts para la Europa de 1850-1910 y ampliaron la cobertura cronológica para España de 1800 a 1930.

Ellos contrastaron tres hipótesis: 1) España converge hacia la norma europea; 2) España converge hacia el caso italiano (el país europeo que más se asemeja a España), y 3) España converge hacia la norma del actual Tercer Mundo (derivado de los datos de Chenery y Syrquin). Para decirlo en pocas palabras, Molinas y Prados rechazaron las tres hipótesis y afirmaron que «España siguió su propia —y diferenciada— vía a la modernización».

Los esfuerzos de Prados y Molinas por clarificar si España había convergido o no coincidieron con el nuevo gran debate de los últimos diez años, y se reformularon en esos nuevos términos.

b) España en el debate sobre la convergencia

En su artículo de 1986 sobre la convergencia, William Baumol propuso una nueva teoría. Partien-

do de la base de datos del libro de Angus Maddison de 1982, Baumol afirmó que el rasgo más estilizado y general de la experiencia de las grandes economías del mundo occidental era la convergencia en sus niveles de PIB per cápita durante los últimos ciento diez años (1870-1979). En efecto, dieciséis países actualmente miembros de la OCDE (Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Italia, Japón, Noruega, Suecia y Suiza) habían convergido durante este período (28). Una brillante réplica de Bradford De Long (1988) subrayó que la convergencia había sido definida *ex post*. Una muestra de países realizada *ex ante* —los países que, a la altura de 1870, se esperaba que crecieran— hubiera incluido a España, Portugal, Alemania Oriental, Irlanda, Chile, Argentina y Nueva Zelanda. La hipótesis de convergencia se esfuma cuando es contrastada respecto a los dieciséis países anteriores más los nuevos siete. Bradford De Long sugirió algunas explicaciones interesantes para el contraste radical entre la experiencia de los países convergentes y la de los no convergentes. Entre sus hipótesis estaba la vieja tesis de Max Weber sobre el protestantismo y el surgimiento del capitalismo. En cualquier caso, España no logró converger durante muchas décadas después de 1870. Sólo se puede hablar con propiedad de convergencia española desde 1950 (Prados, 1984b; Carreras, 1988).

El debate de la convergencia ha movilizó grandes talentos estos últimos años en todo el mundo, y también en España. Leandro Prados ha desarrollado un completo estudio de la convergencia en Europa occidental durante los últimos ciento cincuenta años (Prados, Dabán y Sanz, 1993). Como es habitual en él, la solidez analítica y cuantitativa se ha combinado con un título con mucha garrá: *De te fabula narratur...* nos devuelve de lleno a las tipologías de la industrialización. La referencia es a Marx y, por su reverso, también a Rostow. Y es que, en verdad, la convergencia es la moderna tipología del crecimiento económico. Los análisis de Prados, siempre sugerentes, apuntan esta vez a defender la relevancia de los planteamientos gerschenkronianos: el grado de atraso modifica el itinerario de desarrollo que los países siguen.

Francisco Comín también ha atacado el tema en un brillante artículo recientemente publicado (Comín, 1995). Tanto él como Prados han llegado a conclusiones bastante prudentes, similares a las que voy destilando en este ensayo: hay períodos de convergencia y otros de divergencia en la economía española. Para algunos de ellos, las causas son claras. Para otros, las razones son todavía im-

precisas. El debate potencial en la historiografía económica española se identifica con las áreas de duda. Un ejemplo característico y apropiado para los tiempos que corren es el del abandono del patrón oro en 1883: ¿ha sido causa de progresiva divergencia o ha carecido de consecuencias? No profundizaré en esta dirección, que ocupa cada vez a más talentos, pues es objeto de un tratamiento específico en este mismo número de PAPELES.

Los últimos datos preparados por Leandro Prados han ido disolviendo numerosos tópicos (Prados, 1995). Con la idea vertebradora de la convergencia y los datos de PIB de Prados, me he permitido realizar un pequeño cálculo, que anticipé en ocasión de las X Jornadas de Alicante (Carreras, 1996). La convergencia de España la podemos medir de muchas formas, pero, en lo esencial, nuestro comportamiento lo comparamos siempre con los de los grandes países vecinos nuestros en la Europa occidental: Francia, Gran Bretaña, Alemania e Italia. Prados proporciona datos del PIB per cápita comparables para estos cuatro países y para España. He supuesto que el tamaño de las cuatro economías vecinas es igual (es decir, las he ponderado al 25 por 100) y he obtenido un PIB per cápita medio de los grandes países europeos. He dividido el PIB per cápita español por este PIB «europeo». El resultado —el grado de convergencia expresado en porcentaje de los PIB respectivos— es muy revelador (ver cuadro n.º 4 y gráfico 4).

Los mínimos históricos de 1860 a 1993 se obtienen durante la Guerra Civil (como es lógico) y en 1960. No en 1860, ni en 1880, ni en 1900. Hoy en día estamos en un nivel de convergencia que todavía no ha igualado el de los años sesenta y setenta del siglo pasado. Puede haber errores de medición, indudablemente, pero las cifras nos vacunan contra visiones simplificadoras. Es cierto que no todo tiempo pasado fue mejor, pero también es cierto que no todo tiempo presente es mejor. Hubo una suave divergencia de 1880 a 1913, pero la divergencia fuerte, la que más cuenta desde la perspectiva actual, es la de 1936 a 1960.

IX. LA SORPRESA DE TAFT-MORRIS Y ADELMAN

El libro de Taft-Morris y Adelman (1988) sobre pautas de desarrollo ha sido anticipado en una serie de artículos. Para esta ocasión, me basaré en su artículo de 1980 relativo a las tipologías de la industrialización (Adelman y Taft-Morris, 1980). Las

CUADRO N.º 4

**PIB PER CÁPITA REAL ESPAÑOL COMO PORCENTAJE
DE LA MEDIA DEL ALEMÁN, FRANCÉS, BRITÁNICO
E ITALIANO, 1861-1993**

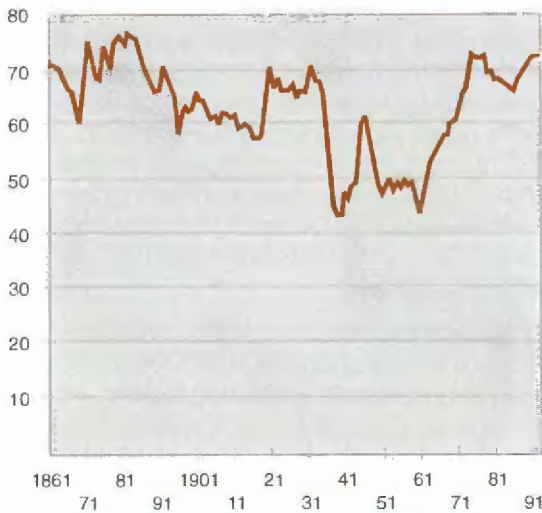
AÑO	PIB	AÑO	PIB	AÑO	PIB
1861	71,3	1906	61,2	1951	48,3
1862	71,0	1907	59,5	1952	49,5
1863	70,8	1908	61,8	1953	47,8
1864	69,9	1909	61,6	1954	48,8
1865	70,2	1910	60,8	1955	47,9
1866	67,2	1911	61,1	1956	51,2
1867	65,8	1912	58,7	1957	48,3
1868	62,2	1913	59,0	1958	49,1
1869	60,4	1914	59,5	1959	45,5
1870	64,1	1915	59,0	1960	43,1
1871	68,4	1916	57,0	1961	46,2
1872	75,4	1917	56,9	1962	49,2
1873	71,7	1918	57,2	1963	51,8
1874	68,5	1919	62,5	1964	53,1
1875	68,3	1920	66,0	1965	54,2
1876	74,2	1921	69,8	1966	55,8
1877	73,2	1922	66,0	1967	57,3
1878	70,0	1923	67,9	1968	57,3
1879	74,2	1924	70,4	1969	59,1
1880	75,2	1925	65,7	1970	59,6
1881	75,8	1926	65,8	1971	61,4
1882	74,4	1927	66,9	1972	64,2
1883	76,4	1928	64,2	1973	65,6
1884	76,1	1929	65,7	1974	69,1
1885	75,3	1930	65,3	1975	72,0
1886	72,5	1931	67,5	1976	71,3
1887	70,0	1932	70,5	1977	71,3
1888	68,8	1933	67,4	1978	69,7
1889	67,1	1934	67,2	1979	69,0
1890	65,4	1935	64,6	1980	68,6
1891	66,2	1936	54,1	1981	67,4
1892	70,5	1937	44,9	1982	67,4
1893	67,7	1938	43,0	1983	66,9
1894	66,1	1939	42,8	1984	66,4
1895	64,5	1940	47,2	1985	65,6
1896	57,9	1941	46,1	1986	65,3
1897	61,9	1942	48,2	1987	67,2
1898	62,9	1943	49,0	1988	68,1
1899	61,9	1944	53,1	1989	69,2
1900	62,5	1945	59,0	1990	70,5
1901	65,7	1946	61,1	1991	71,5
1902	64,0	1947	57,6	1992	71,4
1903	64,1	1948	53,0	1993	71,9
1904	62,3	1949	49,0		
1905	60,6	1950	47,0		

Fuente: Elaboración propia a partir de L. Prados (1995, cuadro E.2).

dos profesoras han elegido cuatro cortes temporales (1850, 1870, 1890 y 1913) y veintitrés países —incluyendo a España por primera vez, y desde el principio, en una tipología histórica de la industrialización—

y los han clasificado en unas pocas clases gracias a una batería de treinta y cinco variables «blandas». Mediante un análisis de componentes principales, han acabado clasificando los

GRÁFICO 4
PIB PER CÁPITA REAL ESPAÑOL COMO
PORCENTAJE DE LA MEDIA DEL ALEMÁN,
FRANCÉS, BRITÁNICO E ITALIANO (1861-1993)



países en cinco clases. En la primera, agrupan los *early starters* (los países que se industrializaron en primer lugar): Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Suiza y Estados Unidos. En la segunda, sitúan a los *late comers* que lograron, hacia 1913, entrar en la senda de la industrialización en menor o mayor medida y con alguna ayuda del Estado: Alemania, Italia, Rusia y Japón (29). En la tercera, encontramos a los países que se industrializaron como consecuencia de un crecimiento dirigido por las exportaciones: los países escandinavos y los países ultramarinos de colonización europea reciente, como Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Argentina y Brasil. El cuarto grupo corresponde a aquellos países con una presión demográfica muy alta, y donde no se aprecia ningún cambio estructural: China, India, Egipto y Birmania. La quinta es la clase de los... ¡inclasificables!; ahí encontramos a España.

La cuestión que formulaban retóricamente Molinas y Prados —España, ¿fue diferente?— la responden Taft-Morris y Adelman con un *sí* mayúsculo. La identidad de los compañeros de clase de España es verdaderamente interesante: Holanda y Turquía. Si las autoras hubieran considerado Portugal, probablemente lo habrían incluido en la misma clase. Todos ellos son imperios en decadencia o ex imperios recientes. Naciones con una larga historia política que les llevó a una temprana afir-

mación nacional, a una enorme expansión territorial y, finalmente, a la construcción de imperios coloniales. Pero naciones incapaces de mantener sus imperios durante la industrialización —al menos de mantenerlos en provecho económico de las metrópolis— y amenazadas por la expansión británica.

X. ¿LECCIONES DE ESPAÑA?

Mi conclusión es que España entra bastante bien en las tipologías tradicionales de la industrialización. Se pueden definir algunos períodos críticos que cumplen los principales requisitos para ser clasificados en las pautas de Clark, Hoffmann, Rostow, Gerschenkron o Kuznets. Sin embargo, subsisten algunas áreas de incertidumbre que inducen al escepticismo: el primer tercio del siglo XIX nos es desconocido, y ello proyecta una densa sombra de duda sobre el significado de las altas tasas de crecimiento del segundo tercio de la misma centuria. La cronología subsiguiente parece menos discutible. Tampoco cabe dudar de la relevancia del período 1936-1950 para entender el reciente atraso relativo español. Cuando la evolución de España de 1860 a 1913 se compara con la del resto del mundo, aparecen algunos rasgos idiosincrásicos. Me ha resultado altamente sugerente la perspectiva de comparar la trayectoria española con la de otros ex imperios.

¿Qué fue lo más característico de la experiencia española durante los años de la primera revolución industrial? Sin ninguna duda, la pérdida del imperio continental americano. La pérdida fue un proceso que comenzó de facto hacia 1793, y que, con algunas interrupciones, concluyó en 1824, cuando los nuevos estados americanos alcanzaron su plena independencia. En términos económicos, el proceso significó la desaparición de los mercados protegidos para los bienes y servicios españoles (no todos los mercados coloniales estaban igualmente bien protegidos, pero algunas porciones importantes lo estaban lo suficiente como para permitir un consumo significativo de bienes y servicios españoles). Los sectores españoles que estaban aprovechando mejor la disposición de un imperio eran algunas industrias y servicios, así como aquella parte de la agricultura española más orientada hacia el mercado. En términos regionales, sólo una pequeña fracción de España, principalmente a lo largo del litoral, capturaba beneficios sustanciales de esa relación.

Los efectos económicos de la pérdida del imperio americano han sido medidos por Leandro

Prados como un 3 o un 4 por 100 del PIB metropolitano español de los años en torno a 1790 (Prados, 1982b, 1988 y 1993b). Según él, esta proporción sería pequeña. Pero si comparamos las pérdidas con los sectores o regiones más modernos (capitalistas, introducidos en la economía de mercado y vinculados directa o indirectamente al comercio internacional), la proporción puede ser muy superior: de cinco a seis veces la estimación de Prados (entre el 15 y el 24 por 100 de esa parte del PIB de 1790). *A fortiori*, la pérdida española fue una ganancia para su principal competidor, Gran Bretaña. La distancia entre las dos potencias se incrementó súbitamente porque España perdió el imperio (y su armada). Como todo el mundo sabe, las guerras napoleónicas fueron extremadamente productivas para asegurar la hegemonía británica en la política y en los mercados mundiales (30).

La pérdida del mercado colonial protegido no fue el final de los problemas españoles. Los acontecimientos que se sucedieron en las primeras décadas del ochocientos (revoluciones, invasiones extranjeras y guerras civiles) condujeron a la completa apertura de las fronteras españolas a las mercancías (principalmente manufacturas textiles) extranjeras (inglesas y francesas). La apertura comenzó antes de 1808, con las primeras guerras derivadas de la revolución francesa, y el contrabando masivo duró unas cuatro décadas, hasta el final de la guerra carlista, en 1840 (Prados, 1984a). Durante esos años, las entradas ilegales ascendieron a la mitad del comercio de importación legal. Esos mercados interiores, anteriormente protegidos, también se perdieron para los productores españoles. Los pobres resultados de la economía española durante el primer tercio del siglo XIX estuvieron indudablemente relacionados con el paso de un sistema de comercio imperial a una nación donde se contrabandeara a placer.

Con el final de la guerra carlista, las fronteras externas volvieron a la normalidad: las aduanas volvieron a funcionar y los contrabandistas a ser perseguidos. El nuevo arancel de 1841, muy proteccionista (aunque menos que los anteriores, que no se cumplían), y la formación de la Guardia Civil en 1844 permitieron recuperar el pleno control del mercado interior para los productores nacionales. Su recuperación y reaprotección explica parte del rápido crecimiento de los años cuarenta y cincuenta del siglo XIX. A lo largo del período 1840-1880, España redujo muchas veces sus aranceles, bien con cambios completos de la legislación, como en 1849 y 1869, bien con múltiples tratados comerciales o con un flujo continuo de cambios de menor envergadura. Los progresos tecnológicos internos fue-

ron lo suficientemente rápidos como para soportar con brío la desprotección continuada. La producción industrial y el PIB crecieron a buen ritmo (31).

Finalmente, en los ochenta, España necesitó ampliar sus mercados para compensar la recesión de su consumo interno causada por la crisis agraria. Encontró fácilmente esos nuevos mercados en las colonias antillanas. La imposición de aranceles elevados frente a terceros países fue un elemento desencadenante de la guerra de Cuba (tanto de la revuelta interna como del enfrentamiento con Estados Unidos) y de la subsiguiente pérdida de las últimas colonias españolas en América y en Asia (Nadal, 1975). Una vez más, los mercados protegidos estaban en el centro del desarrollo industrial español.

La tasa de crecimiento de los mercados protegidos podría ser un buen indicador de los éxitos y fracasos industriales de España. Valdría la pena medirla como el crecimiento de la población dentro de un mismo sistema arancelario protector, aunque, sin duda, la variable ideal para medir la tasa de crecimiento de los mercados protegidos sería el PIB total. ¿Qué interés tendría este ejercicio para otros países? Pensemos en Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania. Todos ellos obtuvieron importantes mercados protegidos a lo largo del siglo XIX. Los Estados Unidos se expandieron hacia el Oeste y, por adquisición o por conquista, forjaron una nación enorme, repleta de tierra disponible para ser explotada. Los aranceles norteamericanos fueron muy protectores durante todo el siglo (y hasta inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial). Gran Bretaña edificó un vasto imperio desde el siglo anterior, una historia que no es independiente de su sorprendente crecimiento industrial y económico durante casi dos siglos. Prusia logró nuevos mercados mediante uniones aduaneras que abolicieron los aranceles interiores y levantaron aranceles frente al resto del mundo. El imperio austro-húngaro imitó con retraso el ejemplo alemán. Y Rusia nunca abandonó su política proteccionista durante el período de su gran expansión territorial. Todas esas tierras e imperios eran mercados protegidos, y la tasa de crecimiento de esas economías parece estar muy relacionada con la tasa de incremento de la demanda total. Sus áreas de libre comercio internas contrastaban con las medidas proteccionistas (arancelarias o no) establecidas frente al resto del mundo. El caso opuesto, que viene en apoyo del mismo argumento, es la unificación italiana, de orientación radicalmente librecambista. La unificación política significó una unificación arancelaria con base piemontesa, es decir, con libre comercio completo. Esa política duró dos décadas, que fue-

ron de estancamiento económico para Italia. Quizá la dispersión del comercio de los pequeños estados italianos hacia otros países explica buena parte del problema. Los anteriores mercados protegidos se abrieron repentinamente y fueron servidos por extranjeros y no por otros italianos. Sólo con los aranceles proteccionistas de 1878 y 1887 Italia comenzó a acelerar su desarrollo industrial.

Mi argumento es que todas estas experiencias vinculan el desarrollo industrial con el crecimiento de los mercados protegidos (32). No pretendo minimizar la importancia de acceder a mercados libres, extremadamente importantes en la medida en que su dimensión no dejó de crecer durante todo el siglo. Trato simplemente de dedicar alguna atención al hecho de que sólo aquellos países que lograron (y a menudo por medios extraeconómicos: militares, políticos o diplomáticos) aumentar sus mercados protegidos fueron capaces de capturar las importantísimas economías de escala que, según la teoría de las industrias nacientes, se suponía que existían.

El tamaño del mercado fue importante para el crecimiento industrial. No era lo mismo ser, a mediados del siglo XIX, un país de treinta millones de habitantes o serlo de quince. Los que estaban en el nivel de los treinta millones consiguieron verdaderas economías de escala. Los países de menor tamaño no, a no ser que apostaran por abrirse a los mercados mundiales. El umbral crítico para esas economías de escala debió aumentar a medida que pasaba el tiempo y que se sucedía el cambio técnico. Debió ser menor hacia 1800 (¿quizá veinte millones?). Era, indudablemente, muy superior hacia 1900 (¿60 millones?). España no estaba lejos del tamaño adecuado hacia 1790. Muy probablemente, los mercados protegidos del imperio español superaban esas dimensiones. La pérdida de sus mercados protegidos implicó la imposibilidad de competir como productor industrial y proveedor de servicios avanzados.

España tuvo que desplazarse hacia otra función de producción muy distinta, con menor potencial productivo y sin efectos dinámicos de aprendizaje. Las únicas oportunidades de reactivación industrial vinieron cuando reprotigió el mercado interno. Pero, por aquel entonces, España se había convertido en un mercado demasiado pequeño para desarrollar una estrategia industrializadora basada en aranceles protectores. No cabe la menor duda de que mejorar la eficiencia de las empresas y aumentar su grado de especialización es mucho más difícil cuando los productores deben enfrentarse a mercados en contracción.

¿Qué significan estas lecciones decimonónicas para la interpretación del siglo XX? Muy simplemente: una vez perdido definitivamente el mercado colonial, España sólo tenía salvación económica abriéndose decididamente a la economía internacional. Las políticas de protección poco podían hacer ante umbrales mínimos de mercado radicalmente superiores a los del mercado interno español. El empecinamiento hispánico en negar la evidencia nos fue llevando aceleradamente por la pendiente autárquica. De 1891 a 1914 España se cerró peligrosamente. De 1914 a 1936 fue el contexto internacional quien se cerró (España no empeoró las cosas). De una forma u otra, el viaje a Autarquía fue largo y, una vez llegados a puerto, el contacto fue intenso. No debe extrañarnos que los economistas españoles sean decididos defensores de las políticas de apertura comercial y de liberalización exterior. La experiencia sumamente negativa de buena parte de los siglos XIX y XX explica que prefieran huir como de la peste de cualquier propuesta con un aroma autarquizante.

Pero no debemos caer en el pecado del anacronismo: la distancia entre las políticas ideales y las políticas reales ha variado mucho en estos dos últimos siglos. La evolución histórica podría representarse con el ejemplo recogido en el cuadro n.º 5.

El umbral mínimo que permite soportar un crecimiento basado en mercados protegidos ha ido creciendo rápidamente. Hacia 1800 muy pocos países occidentales lo superaban: el imperio español, el francés y el británico. Hacia 1850 sólo los dos últimos, Estados Unidos y Alemania lograban superar la cota de unos treinta millones de habitantes. Aus-

CUADRO N.º 5

UMBRAL MÍNIMO PARA UN CRECIMIENTO BASADO EN MERCADOS PROTEGIDOS
(En millones de habitantes)

AÑO	Umbral mínimo de economía protegida (1)	Tamaño real español (2)	2/1
1800.....	15	20 (a)	1,33
1850.....	30	15	0,50
1890.....	50	20	0,40
1930.....	100	25	0,25
1960.....	200	30	0,15
1990.....	400	40	0,10

(a) Incluyendo el imperio americano.

tria-Hungría, Italia y Japón se movieron en la frontera del umbral a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX. España, en cambio, se había descolgado claramente. El cambio técnico del primer tercio del siglo fue muy intenso, y sólo Estados Unidos, Gran Bretaña y la Unión Soviética lograron permanecer por encima del umbral. Francia e Italia se descolgaron. Alemania y Japón lucharon denodadamente por no perder el ritmo y se orientaron a una expansión imperialista justificada por el afán de ganar mercados. Hacia 1960, y tras la descolonización, sólo Estados Unidos estaba en condiciones de talla satisfactorias. La Unión Soviética parecía ser el único polo alternativo que cumplía los requisitos. La Comunidad Económica Europea se fundó para tratar de superar el reto de un umbral mínimo creciente después de la pérdida de los mercados coloniales. Hacia 1990, la Unión Soviética ha perdido el ritmo. Estados Unidos y la CEE han debido acelerarlo y ampliar sus uniones arancelarias. Los mercados emergentes de talla gigante han descubierto, en cambio, sus posibilidades.

España tuvo su oportunidad en 1800, pero la perdió. Se alejó progresivamente del umbral mínimo. Hacia 1850 ya debía estar en el 50 por 100. En 1890 sobre el 40 por 100. Bajó al 25 por 100 en 1930 y al 15 por 100 en 1960. Hoy en día estará claramente por debajo del 10 por 100. El error de estimación que hoy en día representa adoptar políticas españolas rígidamente proteccionistas es enorme. Pero no lo fue en la misma proporción hace un siglo y medio. Del mismo modo que no se puede comparar el riesgo de error de adoptar hoy políticas proteccionistas en España que el adoptarlas para Europa. Es absurdo para España, es pensable —aunque muy arriesgado— para Europa.

* * *

El comportamiento a largo plazo de la economía española proporciona algunas pistas que pueden ser útiles para la reevaluación de la industrialización y el crecimiento económico modernos. La dificultad de clasificar a España en las tipologías de la industrialización —aun habiéndola aproximado a pautas normales mucho más de lo que se podía esperar— sugiere una clave interpretativa que merecería la pena explorar: la tasa de crecimiento de los mercados protegidos como variable explicativa, juntamente con el umbral mínimo de mercado, del éxito económico a largo plazo.

NOTAS

(*) Este trabajo se origina en unas páginas del texto «La industrialización española en el marco de la historia económica europea: ritmos y caracteres comparados», en José Luis García Delgado, dir., *España. Economía*, Espasa-Calpe, Madrid, 1988, págs. 105-114. Fue reto-

mado, anotado y corregido en mi *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*, Espasa-Calpe, Madrid, 1990, págs. 97-110. La amplia reseña crítica de Francisco Comín en *Revista de Historia Industrial*, 3, 1993, págs. 191-196, me resultó muy útil para corregir los errores y exageraciones del texto. En «La industrialización y el crecimiento económico de España en el contexto internacional», *Pensamiento Iberoamericano*, 18, 1990, págs. 320-325, publiqué una nota sobre la literatura que ahí había movilizado. Una versión mucho más ampliada fue esbozada cuando estaba en la Universidad de California, Berkeley, en sabático de la Universidad de Barcelona (y con la ayuda del Comité Conjunto Hispano-Norteamericano para la Cooperación Cultural y Educativa, beca Vb 884014), y presentada con el título «What can we learn from long term spanish economic performance?» en el Instituto Universitario Europeo, Florencia, en el taller *Rethinking Modern Spain*, el 10 de mayo de 1991, y discutida por Pedro Lains. Este texto ha sido publicado en Pablo MARTÍN ACEÑA y James SIMPSON (eds.), *The economic development of Spain since 1870*, Edward Elgar, Aldershot, 1995, págs. 24-47.

Agradezco a los compiladores del volumen y a Xavier Tafunell su lectura minuciosa del texto, así como las modificaciones que me animaron a introducir. Lo actualicé, traduje, adapté y corregí en ocasión del curso de la Fundación Duques de Soria, *España: las causas del atraso*, dirigido por Jordi Nadal en Soria, del 24 al 28 de julio de 1995. Agradezco a los colegas participantes en el curso sus comentarios y reacciones. He vuelto a corregirlo y ampliarlo para la *Tribuna Joven* de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

(1) La referencia clásica al respecto era Maurice DOBB (1946). Otros autores influyentes se podían encontrar en Paul SWEEZY, et al. (1954).

(2) Gabriel TORTELLA (1973); José Luis GARCÍA DELGADO y Santiago ROLDÁN (1973); Santiago ROLDÁN y José Luis GARCÍA DELGADO (1973); José Luis GARCÍA DELGADO (1975a); Javier BRAÑA, Mikel BUESA y José MOLERO (1976); Jordi MALUQUER DE MOTES (1977).

(3) Su contribución fue revisitada veinte años después en un encuentro organizado por la Universidad de Oviedo (Gijón, julio 1988).

(4) SANCHEZ-ALBORNOZ (1968). La cita corresponde a la pág. 23 de la segunda edición (Alianza, Madrid, 1977).

(5) BRAÑA, BUESA y MOLERO (1976) proporcionan una aproximación sistemática desde la perspectiva de las teorías del subdesarrollo y del centro-periferia.

(6) El libro de José ACOSTA (1975), en cambio, aún fue escrito bajo el paradigma marxista tradicional y fue muy criticado por los historiadores económicos profesionales. La última gran interpretación marxista de la historia económica de España se encuentra en MORAL, CARBALLO y TEMPRANO (1981).

(7) Hay varios ensayos que revisan y discuten la prehistoria y los inicios de la contabilidad nacional histórica en España. Pedro SCHWARTZ (1977) compiló una utilísima colección con todos ellos. Con posterioridad a Schwartz cabe referirse a TORTELLA (1987) y CARRERAS (1989).

(8) Comisaría del III Plan (1972) y SCHWARTZ (1976).

(9) Este es el título de las obras fundamentales de ROLDÁN y GARCÍA DELGADO (1973) y de GARCÍA DELGADO y ROLDÁN (1973), y de algunas de sus contribuciones subsiguientes como GARCÍA DELGADO (1984).

(10) Diez años después de la publicación de la versión castellana completa de su capítulo en la *Fontana Economic History of Europe*, un nutrido grupo de historiadores económicos discutieron sus tesis en *Información Comercial Española*, 623, 1985, págs. 5-116.

(11) Para una explicación más detallada, véase CARRERAS (1983).

(12) Ya desde el principio (véase ROSTOW, ed., 1963). El último gran episodio de la batalla intelectual en torno a los «estadios del desarrollo» se produjo entre 1982 y 1985 cuando la investigación desarrollada por Charles Knick HARLEY (1982) y Nick CRAFTS (1985) atacó enérgicamente la evidencia de despegue en el país que se suponía que era el modelo de un despegue, es decir, Gran Bretaña.

(13) El caso más vistoso fue el de Laureano LÓPEZ RODÓ (1972).

(14) Luis A. Rojo en Salvador PÁNIKER (1969, pág. 159).

(15) Véase CARRERAS (1990, págs. 89-96) para una discusión detallada de los problemas de la estimación del crecimiento industrial de 1830 a 1860.

(16) Alexander GERSCHENKRON (1962 y 1968). El primero fue rápidamente traducido al castellano (en 1968). Los ensayos que, en ambas obras, proponían más explícitamente una nueva tipología de la industrialización fueron compilados y traducidos al castellano en A. GERSCHENKRON (1970).

(17) Patrick O'BRIEN (1986), y Richard SYLLA y Gianni TONIOLLO (editores) (1991).

(18) El libro de Jaume VICENS VIVES, *Historia Económica de España*, fue traducido al inglés en 1969.

(19) Francisco TOMÁS y VALIENTE (1971), Miguel ARTOLA (1973), Josep FONTANA (1977), Gabriel TORTELLA (1980) y Ángel GARCÍA SANZ (1985). Se puede encontrar una nueva síntesis de los cambios institucionales que influenciaron el comportamiento de la economía española durante ese período en Pedro TEDDE (1994a y 1994b).

(20) Jordi MALUQUER DE MOTES (1985). Trabajos recientes y aún inéditos de Joan Ramon ROSÉS (1994 y 1995) contradicen la tesis de Maluquer de Motes —la pequeña escala de la industria algodonera catalana y su funcionalidad— y proponen una imagen mucho más moderna de esta industria en los años centrales del siglo XIX.

(21) CARRERAS y TAFUNELL (1993). En cambio, según Pedro FRAILE (1991) el efecto tamaño puede considerarse como el resultado esperable de un comportamiento perseguidor de rentas por parte de unas empresas que se encuentran frente a una administración estatal muy débil.

(22) Pero el primer franquismo sí que presenta evidencia inequívoca de una política efectiva de presión sobre el consumo privado (CARRERAS, 1985).

(23) El mejor resumen de este punto de vista se encuentra en José Luis GARCÍA DELGADO (1984).

(24) Para el Estado, véase J. L. GARCÍA DELGADO (1984 y 1985) y Francisco COMÍN (1988). Para las empresas públicas, Pablo MARTÍN ACEÑA y Francisco COMÍN (eds.) (1990). Para la banca, Santiago ROLDÁN y J. L. GARCÍA DELGADO (1973); José Luis GARCÍA DELGADO (1984), y Pablo MARTÍN ACEÑA (1985). Para la inversión extranjera, Albert BRODER (1981), y Charles HARVEY y Peter TAYLOR (1987). Una reflexión algo más detallada de las proporciones entre estos distintos componentes en CARRERAS y TAFUNELL (1996).

(25) Este es el núcleo argumental de Clive TREBILCOCK en su *The industrialization of Continental Powers* (1981).

(26) Véase su debate con James Simpson en *Revista de Historia Económica*: PRADOS (1989) y SIMPSON (1989a y b).

(27) Angus MADDISON (1990) dedicó mucha atención a los datos españoles y los usó en su panorámica del crecimiento europeo. Sin embargo, su libro de 1991 excluye el caso español debido a que los datos españoles no eran consistentes cuando se les evaluaba en una perspectiva comparativa. Las estimaciones más recientes de Leandro PRADOS (1995) han logrado superar totalmente esta limitación (MADDISON, 1995).

(28) La hipótesis de la convergencia «mecánica» —en la tradición de Rostow— fue ampliamente superada por el «ratrapaje» (*catching up*) acuñado por Moses ABRAMOVITZ (1986) y vinculado con la tradición de Gerschenkron (el «ratrapaje» exige un conjunto de «capacidades sociales» —definidas de modo aproximativo).

(29) Permítaseme recordar que, según Jordi NADAL (1975), «el caso español es menos el de un *late joiner* que el de un intento, abortado en gran parte, de figurar entre los *first comers*» (pág. 226).

(30) Una reformulación reciente de este punto de vista se puede encontrar, vigorosamente argumentada, en O'BRIEN (1991).

(31) El argumento de este párrafo ha sido recientemente reformulado por ROSÉS (1994).

(32) Jonathan BROWN (1995) destruye el mito de la existencia de un mercado mundial perfectamente competitivo para las manufacturas algodoneras en el período en torno al cambio de siglo.

BIBLIOGRAFÍA

ABRAMOVITZ, Moses (1986), «Catching up, forging ahead, and falling behind», *Journal of Economic History*, XLVI, 2, págs. 385-406.

ACOSTA SÁNCHEZ, José (1975), *El desarrollo capitalista y la democracia en España*, Diosa, Barcelona.

ADELMAN, Irma, y TAFT-MORRIS, Cynthia (1980), «Patterns of industrialization in the Nineteenth and early Twentieth Centuries: A cross-sectional quantitative study», *Research in Economic History*, páginas 1-83.

AERTS, Erik, y VALÉRIO, Nuno (eds.) (1990), *Growth and stagnation in the Mediterranean World in the 19th and 20th Centuries*, Session B-10, Proceedings Tenth International Economic History Congress, Leuven U. P., Leuven.

ALCAIDE, Julio (1976), «Una revisión urgente de la serie de renta nacional española en el siglo XX», en *Datos básicos...*, vol. 1, páginas 1127-1150.

ARTOLA, Miguel (1973), *La burguesía revolucionaria (1808-1874)*, Alianza-Alfaguara, Madrid.

— (dir.) (1978), *Los ferrocarriles en España, 1844-1943*, Banco de España, Madrid, 2 vols.

BAIROCH, Paul (1976), «Europe's gross national product, 1800-1975», *Journal of European Economic History*, págs. 273-340.

BANCO DE ESPAÑA (1970), *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid.

BAUMOL, William (1986), «Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show», *American Economic Review*, 76, 5, págs. 1072-1085.

BEREND, Ivan, y RANKI, Gyorgy (1982), *The European periphery and industrialization, 1780-1914*, Cambridge University Press y Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Cambridge y Paris.

BERNAL, Antonio Miguel, y otros (1994), *Antiguo Régimen y liberalismo*, Alianza, Madrid.

BRAÑA, Javier; BUESA, Mikel, y MOLERO, José (1976), «Los orígenes y el desarrollo del capitalismo en España. La formación de un capitalismo periférico», *Información Comercial Española*, 514, páginas 119-135.

BRODER, Albert (1981), *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIXe siècle*, Thèse d'Etat, 7 volúmenes, Paris.

BROWN, Jonathan (1995), «Imperfect competition and Anglo-German trade rivalry: markets for cotton textiles before 1914», *Journal of Economic History*, 55, págs. 494-527.

CAMERON, Rondo (ed.) (1972), *Banking and economic development. Some lessons of history*, Oxford University Press, Nueva York.

CARBALLO, Roberto; TEMPRANO, Antonio G., y MORAL SANTÍN, J. A. (eds.) (1981), *Crecimiento económico y crisis estructural en España, 1959-1980*, Akal, Madrid.

CARRERAS, Albert (1983), *La producció industrial espanyola i italiana des de mitjan segle XIX fins a l'actualitat*, tesis doctoral inédita, Universitat Autònoma de Barcelona, Bellaterra.

— (1984), «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica*, II, 1, páginas 127-157, reeditado en Carreras (1991).

— (1985), «Gasto nacional bruto y formación de capital en España, 1849-1958: primer ensayo de estimación», en MARTÍN ACEÑA, Pablo, y PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (eds.) (1985), págs. 17-51, reeditado en Carreras (1991).

— (1988), «La industrialización española en el marco de la historia económica europea: ritmos y caracteres comparados», en GARCÍA DELGADO, José Luis (ed.) (1988), págs. 79-115.

— (1989), «Renta y riqueza», en CARRERAS, A. (ed.) (1989), páginas 533-588.

- (1990a), *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*, Espasa-Calpe, Madrid.
- (1990b), «La industrialización y el crecimiento económico de España en el contexto internacional», *Pensamiento Iberoamericano*, 18, págs. 320-325.
- (1995), «What can we learn from long-term Spanish economic performance?», en MARTÍN-ACENA, Pablo, y SIMPSON, James (eds.), *The Economic Development of Spain since 1870*, Edward Elgar, Aldershot, 1995, págs. 24-27.
- (1996), «El proceso de convergencia: perspectiva histórica», en VELARDE, Juan; GARCÍA DELGADO, José Luis, y PEDREÑO, Andrés (directores), *España en la Unión Europea. Balance de un decenio*, Civitas, Madrid, págs. 21-31.
- CARRERAS, Albert (ed.) (1989), *Estadísticas históricas de España (siglos XIX y XX)*, Fundación Banco Exterior, Madrid.
- CARRERAS, Albert, y TAFUNELL, Xavier, (1993), «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, 3, págs. 127-175.
- (1996), «La gran empresa en la España contemporánea: entre el Mercado y el Estado», en COMÍN, F., y MARTÍN ACENA, P. (editores) (1996), págs. 73-90.
- CHENERY, Hollis (1960), «Patterns of industrial growth», *American Economic Review*, págs. 624-654.
- CHENERY, Hollis, y SYRQUIN, Moses (1975), *Patterns of Development, 1950-1970*, Oxford University Press, Oxford.
- CIPOLLA, Carlo M. (ed.) (1973), *The Fontana Economic History of Europe*, vol. 4, *The Emergence of Industrial Societies*, 2.
- CLARK, Colin (1940), *The conditions of economic progress*, Macmillan, Londres.
- COLL, Sebastián, y SUDRIÁ, Carles (1987), *El carbón en España, 1770-1961. Una historia económica*, Madrid.
- COMÍN, Francisco (1988), *Hacienda y economía en la España contemporánea, 1800-1936*, 2 vols., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- (1993), «Albert Carreras y la industrialización española. Una nota crítica», *Revista de Historia Industrial*, 3, págs. 191-196.
- (1995), «La difícil convergencia de la economía española: un problema histórico», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 63, págs. 78-92.
- (ed.) (1996), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid.
- COMISARÍA DEL III PLAN DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL. Gabinete de Estudios (1972), *Serie cronológicas del Modelo Económico*, volumen II, Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social, Presidencia del Gobierno, Madrid.
- CONSEJO DE ECONOMÍA NACIONAL (CEN). Comisión para el estudio de la Renta Nacional (1945), *La Renta Nacional de España*, CEN, Madrid.
- (1947 y ss.), *La Renta Nacional de España*, Madrid, CEN.
- (1965), *La Renta Nacional de España, 1940-1964*, Madrid, CEN.
- CRAFTS, N. F. R. (1983), «Gross national product in Europe, 1870-1910: some new estimates», *Explorations in Economic History*, 20, páginas 387-401.
- (1984), «Patterns of development in Nineteenth Century Europe», *Oxford Economic Papers*, págs. 436-458.
- (1985), *British economic growth during the industrial revolution*, Oxford University Press, Londres.
- Datos básicos para la historia financiera de España. 1850-1975*, (1976), 2 vols., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- DE LONG, J. Bradford (1988), «Productivity growth, convergence, and welfare: Comments», *American Economic Review*, 78, 5, páginas 1138-1154.
- DOBB, Maurice (1946), *Studies in the development of capitalism*, Londres.
- FONTANA, Josep (1971), *La quiebra de la monarquía absoluta, 1814-1820*, Ariel, Barcelona.
- (1973), *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*, Ariel, Barcelona.
- (1977), *La Revolución Liberal. Política y Hacienda en 1833-1845*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- FRAILE, Pedro (1985), «El fracaso de la Revolución Industrial en España: un modelo cerrado de industrialización», *Información Comercial Española*, 623, págs. 97-104.
- (1991), *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España. 1900-1950*, Alianza, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, José Luis (1975a), *Orígenes y desarrollo del capitalismo en España. Notas críticas*, Edicusa, Madrid.
- (1984), «La industrialización española en el primer tercio del siglo XX», en J. M. JOVER (dir.) (1984), págs. 1-171.
- (1985), «Nacionalismo económico e intervención estatal, 1900-1930», en N. SÁNCHEZ-ALBORNOZ (ed.) (1985), págs. 176-195.
- GARCÍA DELGADO, José Luis, y ROLDÁN, Santiago, con la colaboración de Juan Muñoz (1973), *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*, 2 vols., Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, José Luis (ed.) (1988), *España. Economía*, Espasa-Calpe, Madrid.
- GARCÍA SANZ, Ángel (1985), «Crisis de la agricultura tradicional y revolución liberal (1800-1850)», en A. GARCÍA SANZ y R. GARRABOU (editores) (1985), págs. 7-99.
- GARCÍA SANZ, Ángel, y GARRABOU, Ramon (eds.) (1985), *Historia agraria de la España contemporánea. I. Cambio social y nuevas formas de propiedad*, Crítica, Barcelona.
- GARRABOU (1975), «La crisis agraria española de finales del siglo XIX: una etapa del desenvolviment del capitalisme», *Recerques*, 5, páginas 163-216.
- GERSCHENKRON, Alexander (1962), *Economic backwardness in historical perspective*, Harvard University Press, Cambridge. Traducción castellana en Ariel, 1968.
- (1968), *Continuity in History and other essays*, The Belknap Press, Cambridge.
- (1970), *Atraso económico e industrialización*, Ariel, Barcelona.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (1982), *Ferrocarriles y cambio económico en España, 1855-1913*, Alianza, Madrid.
- HARLEY, Charles K. (1982), «British industrialization before 1841: Evidence of slower growth during the industrial revolution», *Journal of Economic History*, págs. 267-289.
- HARRISON, Joseph (1983), «Heavy industry, the state and economic development in the Basque Region, 1876-1936», *Economic History Review*, págs. 535-551.
- HARVEY, Charles E., y TAYLOR, Peter (1987), «Mineral wealth and economic development: foreign direct investment in Spain, 1851-1913», *Economic History Review*, págs. 185-207.
- HOFFMANN, Walter G. (1931), *Stadien und typen der industrialisierung*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- (1958), *The growth of industrial economies*, Manchester University Press, Manchester.
- JOVER, José María (dir.) (1984), *Los comienzos del siglo XX*, volumen XXXVII de *Historia de España Menéndez Pidal*, Espasa-Calpe, Madrid.
- KUZNETS, Simon (1966), *Modern economic growth: Rate, structure and spread*, Yale University Press, New Haven, Conn.
- (1971), *Economic growth of nations*, Belknap Press, Cambridge, Mass.

- LANDES, David (1969), *The unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge University Press, Cambridge.
- LÓPEZ RODÓ, Laureano (1972), *Política de Desarrollo*. Dopesa, Barcelona.
- MADDISON, Angus (1982), *Phases of capitalist development*. Oxford University Press, Oxford.
- (1990), «Measuring European growth: The core and the periphery», en E. AERTS y N. VALERIO (eds.) (1990), págs. 82-118.
- (1991), *Dynamic forces in capitalist development A long-run comparative view*. Oxford University Press, Oxford.
- (1995), *Monitoring the world economy, 1820-1992*, OECD, Paris.
- MALUQUER DE MOTES, Jordi (1977), *El socialismo en España. 1833-1868*. Crítica, Barcelona.
- (1985), «La revolución industrial en Cataluña», en N. SANCHEZ-ALBORNOZ (ed.) (1985), págs. 199-225.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo (1981), «España y el patrón oro, 1880-1913», *Hacienda Pública Española*, 69.
- (1985), «Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935», en N. SANCHEZ-ALBORNOZ (ed.) (1985), págs. 121-146.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo, y PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (eds.) (1985), *La nueva historia económica en España*, Tecnos, Madrid.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo, y COMIN, Francisco (eds.) (1990), *Empresa pública e industrialización en España*. Alianza, Madrid.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo, y SIMPSON, James (eds.) (1995), *The economic development of Spain since 1870*, Edward Elgar, Aldershot, páginas 24-47.
- MILWARD, Alan, y SAUL, S. B., (1977), *The development of the economies of Continental Europe. 1850-1914*, Allen & Unwin, Londres.
- MOLINAS, César, y PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro, (1989), «Was Spain different? Spanish Historical backwardness revisited», *Explorations in Economic History*, 26, págs. 385-402.
- MORAL SANTÍN, J. A.; CARBALLO, Robert, y TEMPRANO, Antonio G., (1981), «La formación del capitalismo industrial en España (1855-1959)», en R. CARBALLO; A. G. TEMPRANO y J. A. MORAL SANTÍN (editores) (1981), págs. 11-64.
- NADAL, Jordi (1973), «The failure of the industrial revolution in Spain, 1830-1914», en C. M. CIPOLLA (ed.) (1973), vol. 4.2, págs. 532-626.
- (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España. 1814-1913*, Ariel, Barcelona.
- NADAL, Jordi, y SUDRIÀ, Carles, (1993), «La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX (1860-1913)», *Revista de Historia Industrial*, 3, págs. 199-227.
- O'BRIEN, Patrick. K. (1986), «Do we have a typology for the study of European industrialization in the XIX th Century?», *Journal of European Economic History*, XV, 2, págs. 291-333.
- (1991), *Power with profit: the state and the economy. 1688-1815*. Inaugural Lecture, University of London.
- PÁNIKER, Salvador (1969), *Conversaciones en Madrid*, Kairós, Barcelona.
- POLLARD, Sidney (1981), *Peaceful conquest. The industrialization of Europe. 1760-1970*, Oxford University Press, Oxford.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1982a), *Comercio exterior y crecimiento económico en España. 1826-1913: tendencias a largo plazo*. Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid.
- (1982b), «La independencia hispanoamericana y sus consecuencias económicas en España: una estimación provisional», *Moneda y Crédito*, 163, págs. 49-69.
- (1984a), «El comercio hispano-británico en los siglos XVIII y XIX. I. Reconstrucción», *Revista de Historia Económica*, II, 2, páginas 113-162.
- (1984b), «El crecimiento económico moderno en España, 1830-1973: una comparación internacional», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 20, págs. 151-154.
- (1988), *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Alianza, Madrid.
- (1989), «La estimación indirecta de la producción agraria en el siglo XIX: Réplica a Simpson», *Revista de Historia Económica*, 3, páginas 703-718.
- (1993a), *Spain's gross domestic product, 1850-1990: A new series*, Madrid, Dirección General de Planificación, Ministerio de Economía y Hacienda, D-93002.
- (1993b), «La pérdida del imperio y sus consecuencias económicas en España», en L. PRADOS y S. AMARAL (eds.) (1993), páginas 253-300.
- (1995), *Spain's gross domestic product, 1850-1993: Quantitative conjectures*, mimeo, Madrid, Universidad Carlos III.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro, y AMARAL, Samuel (eds.) (1993), *La independencia americana: consecuencias económicas*, Madrid, Alianza, 1993.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro; DABÁN, Teresa, y SANZ, Jorge (1993), *De te fabula narratur? Growth, structural change and convergence in Europe, XIX-XX Centuries*, Madrid, Ministerio de Economía, D-93009.
- ROLDÁN, Santiago, y GARCÍA DELGADO, José Luis, con la colaboración de Juan Muñoz (1973), *La consolidación del capitalismo en España*, 2 vols., Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid.
- ROSÉS, Joan Ramon (1994), «Competiendo con los ingleses: especialización, integración vertical y desarrollo del sector algodonero catalán a mediados del siglo XIX», comunicación presentada al *Simpósio de Historia Económica*, Bellaterra, Universidad Autònoma de Barcelona.
- (1995) «La integración vertical en el sector algodonero catalán (1832-1862)».
- ROSTOW, Walt W. (1960), *The stages of economic growth. A Non-Communist Manifesto*. Cambridge University Press, Londres.
- (1973), «Las etapas del crecimiento económico: Una reconsideración», *Revista Española de Economía*, 2, págs. 11-30.
- ROSTOW, Walt W. (ed.) (1963), *The economics of take-off into sustained growth*, Macmillan, Londres.
- SABATE, Marcela (1996), *El proteccionismo legitimado. Política arancelaria española a comienzos de siglo*, Madrid, Civitas.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás (1968), *España hace un siglo: una economía dual*, Península, Barcelona.
- (1979), «L'economia espanyola al segle XIX», *Recerques*, 9, páginas 159-161.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás (ed.) (1985), *La modernización económica de España. 1830-1930*, Alianza, Madrid.
- (1987), *The economic modernization of Spain, 1830-1930*, New York University Press, Nueva York.
- SCHWARTZ, Pedro (1976), «El producto interior bruto de España de 1940 a 1960», en P. SCHWARTZ (ed.) (1977), págs. 443-592.
- SCHWARTZ, Pedro (ed.) (1977), *El producto nacional de España en el siglo XX*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- SIMPSON, James (1989a), «La producción agraria y el consumo español en el siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, 2, páginas 355-388.
- (1989b), «Una respuesta al profesor Leandro Prados de la Escosura», *Revista de Historia Económica*, VII, 3, págs. 719-723.
- SUDRIÀ, Carles (1981), «Desarrollo industrial y subdesarrollo bancario en Cataluña, 1844-1950», *Investigaciones Económicas*, 18, páginas 137-176.

SYLLA, Richard, y TONIOLO, Gianni (eds.) (1991). *Patterns of European industrialization. The Nineteenth Century*, Routledge, Londres.

SWEETZ, Paul M.; DOBB, M.; HILTON, R.; HILL, C., y TAKAHASHI, H. (1954), *The transition from feudalism to capitalism*, Londres.

TAFT-MORRIS, Cynthia, y ADELMAN, Irma (1988), *Comparative patterns of economic development, 1850-1914*. Johns Hopkins University Press, Baltimore.

TEDDE DE LORCA, Pedro (1974), «La banca privada española durante la Restauración», en G. TORTELLA (dir.) (1974), vol. 1, págs. 217-455.

— (1978), «Las compañías ferroviarias en España, 1855-1935», en M. ARTOLA (dir.) (1978), vol. 2, págs. 9-354.

— (1994a), «Revolución liberal y crecimiento económico», en A. M. BERNAL, y otros (1994), págs. 31-49.

— (1994b), «Cambio institucional y cambio económico en la España del siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, XII, 3, páginas 525-538.

TOMÁS Y VALIENTE, Francisco (1971), *El marco político de la desamortización en España*. Ariel, Barcelona.

TORTELLA, Gabriel (1972), «Spain, 1829-1874», en R. CAMERON (editor) (1972), págs. 91-121.

— (1973), *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles, 1829-1874*. Tecnos, Madrid.

— (1980), «La economía española, 1830-1900», en M. TUÑÓN DE LARA (dir.) (1980), VIII, págs. 9-167.

— (1987), «El sector terciario en España antes de 1936: una nota de escepticismo sobre las estimaciones al uso», *Revista de Historia Económica*, V, 3, págs. 587-597.

— (1992), «La historia económica de España en el siglo XIX: un ensayo comparativo con los casos de Italia y Portugal», en Leandro PRADOS DE LA ESCOSURA y Vera ZAMAGNI (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza, Madrid, págs. 56-80.

— (1994a), «Patterns of economic retardation and recovery in South Western Europe in the XIX and XX Centuries», *Economic History Review*, 1994, págs. 1-24.

— (1994b), *El desarrollo económico de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza.

— (dir.) (1974), *La banca española en la Restauración*, Banco de España, Madrid, 2 vols.

TREBILCOCK, Clive (1981), *The industrialization of the continental powers, 1780-1914*, Longman, Londres.

TUÑÓN DE LARA, Manuel (dir.) (1980), *Historia de España. VIII. Revolución burguesa, oligarquía y caciquismo (1834-1923)*, Labor, Barcelona.

VELARDE, Juan (1968), *Política económica de la Dictadura*, Guadiana, Madrid.

VICENS VIVES, Jaume (1959), *Historia económica de España*. Vicens Vives, Barcelona. Traducción inglesa: *The Economic History of Spain*, Princeton University Press, 1969.

VILAR, Pierre (1973), «La Catalunya industrial: reflexions sobre una arrencada i sobre un destí», *Recerques*, 3, págs. 7-22.

VIÑAS, Miguel (1972), «Franquismo y revolución burguesa», *Horizonte Español*, 3, Ed. Ruedo Ibérico, París.

Resumen

El objetivo de este artículo es el de explorar el problema de la normalidad/diferencia española en cuanto a crecimiento económico e industrialización de dos maneras: 1.^a) incorporando la investigación que se ha realizado recientemente sobre la Historia económica española en el contexto de las grandes teorías (o tipologías) de la industrialización y el crecimiento económico, lo que debiera servir como prueba, aunque burda, de cuán normal fue la experiencia española durante los dos últimos siglos; 2.^a) derivando de la experiencia económica española alguna lección, por frágil que sea, para la comprensión general de la difusión del desarrollo económico.

Palabras clave: industrialización, crecimiento económico, desarrollo, tipologías de industrialización, tasa de crecimiento de los mercados protegidos, umbral mínimo de mercado.

Abstract

The aim of the article is to examine the problem of Spanish normality/difference with regard to economic growth and industrialization in two ways: 1) by incorporating the research that has been carried out recently on Spanish economic history in the context of the main theories (or types) of industrialization and economic growth, which should act as a yardstick, albeit somewhat rough and ready, as to how normal the Spanish experience has been during the last two centuries; 2) by drawing one or two lessons, no matter how fragile, from the Spanish economic experience for the general understanding of the dissemination of economic development.

Key words: industrialization, economic growth, development, types of industrialization, growth rate of protected markets, minimum market threshold.

JEL classification: N64, O10, O14.