

Trabajo de Investigación del Máster de Historia Económica (UB-UAB-UZ)

# Crecimiento intensivo y extensivo de las exportaciones españolas durante el Viraje Nacionalista (1890-1913)

Pablo Delgado Perea

Tutor: Marc Badia-Miró

Enero 2019

**Resumen:** Desde finales del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, España llevó a cabo una política proteccionista y de fomento de la industrial. Estos factores no fueron suficientes para impulsar la competitividad de los sectores beneficiados de estas medidas. En base a este hecho, el presente trabajo analiza el crecimiento de las exportaciones españolas entre 1890 y 1913 homogeneizadas en la clasificación SITC a 3 dígitos y consideramos los determinantes del crecimiento de las exportaciones a partir de la desagregación entre los márgenes intensivos y extensivos, donde, el primero calcula el incremento del valor de productos exportados en los dos años y el segundo calcula el valor de nuevos productos exportados. Los resultados corroboran esta falta de competitividad reflejada en ambos márgenes y permiten compararse con estudios similares llevados a cabo para distintos países durante la Primera Globalización.

**Palabras clave:** comercio internacional, márgenes comerciales, exportaciones

**Abstract:** Since the last decades of XIX century until the First World War. Spain encouraged a protectionist and industrial development policy. These factors were not enough to boost the competitiveness of the sectors that benefit from these measures. Under this context, after homogenising the exports in SITC-3 digit level, this work analyses the growth of exports between 1890 and 1913 disaggregated in the extensive and intensive margins of trade. The intensive margin estimates the increase of value of products exported in both years and the extensive margin estimates the increase of value of new products exported. The results confirm the lack of competitiveness displayed in both margins, therefore we can compare the result of Spain in both margins with similar works carried out for other countries during the First Globalization.

**Keywords:** International trade, trade margins, exports

## 1. Introducción

El comercio durante la Primera Globalización ha sido un tema ampliamente tratado en la historia económica, ya que, se trata de un periodo donde el comercio mundial incrementó velozmente respecto el output mundial. El número de bienes exportados e importados entre países y entre continentes tuvo un incremento sin precedentes, produciéndose una rápida difusión de la industrialización en el noroeste europeo que generó la llamada “Gran especialización”. Esta división diferenció a países considerados industriales y países considerados productores de bienes primarios y ambos grupos de países exportaban e importaban en función de su ventaja comparativa, dando un resultado en términos generales en el cual la periferia exportaba bienes primarios al núcleo industrial y el núcleo industrial se comportaba a la inversa. Esta integración de los mercados mundiales no puede explicarse sin políticas librecambistas y sin los avances tecnológicos de la primera y segunda Revolución Industrial, que empezó a finales del siglo XVIII en Gran Bretaña, y que se difundió durante todo el siglo siguiente por el continente europeo y por occidente, permitiendo, entre otras cosas, una fuerte caída de los costes de transporte que fomentaron el comercio (Findlay & O’Rourke, 2007).

Durante la Primera Globalización, la periferia europea (Italia, España y Portugal) divergió respecto al núcleo industrial en términos de PIB per cápita, por lo que, especialmente España y Portugal, no consiguieron aprovechar la integración de mercados que brindó esta época. En cambio, los países escandinavos, sí disfrutaron de un proceso de catching-up respecto al núcleo. Probablemente, los problemas de la periferia mediterránea estuviesen relacionados con sus mayores barreras comerciales y sus bajas tasas de escolarización (Williamson, 1996) (O’Rourke Williamson, 1999).

España no ha estado ausente en el análisis de su papel en la Primera Globalización y varios autores han estudiado el periodo desde diversos puntos de vista. Antonio Tena ha recalcado una característica particular del caso español por la cual, sus épocas de mayor apertura económica durante la Primera Globalización se han dado en un contexto de menor apertura europea y viceversa, produciéndose un comportamiento inverso al de la mayoría de países occidentales (Tena, 1995). Por otro lado, se ha señalado el freno

al crecimiento económico causado por el sector exterior español, con una necesidad constante de incurrir a déficits comerciales en etapas de crecimiento debido a un bajo desarrollo económico del país (Herranz & Tirado, 1996). Otra gran parte de la literatura se ha encargado de analizar el papel del proteccionismo español durante la época, ya sea mediante la reacción proteccionista a la propia globalización a partir de los años 90 del siglo XIX (Fillat, Bele, & Sabate, 2011) o mediante la efectividad real de la protección y su correcta medición (Tena & Tirado, 1996).

Paralelamente a estos debates, las nuevas teorías de comercio internacional se están enfocando no solamente en ver el impacto del comercio a nivel agregado o en sectores concretos, sino en introducir el impacto tanto del comercio de nuevos productos como de nuevos destinos. Esto se explica porque empíricamente, no todos los países (empresas) exportan a todos los destinos debido a que los costes fijos y variables de exportar nuevos productos o de exportar a nuevas destinaciones son importantes (Klenow & Hummels, 2005). En base a este argumento, es razonable pensar que comercio de nuevos productos puede estar relacionado con la productividad (Bernard, Jensen, Redding, & Schott, 2007). Por tanto, explicaciones basadas en la ventaja comparativa y la dotación de factores pueden estar complementadas por otros factores para explicar el comportamiento del comercio.

Bajo este contexto, el crecimiento del comercio puede desagregarse en los márgenes intensivos y extensivos, donde, el intensivo hace referencia al crecimiento basado en el valor comercial de un producto y/o destino que ya se exportaba anteriormente y el extensivo hace referencia al comercio de nuevos productos o de viejos productos a nuevos destinos. Cuando desagregamos el comercio en márgenes, los costes de comercio fijos y variables pueden afectar de distinto modo a los éstos. Entendemos por costes fijos aquellos que afectan a la venta de un nuevo producto o a un nuevo destino (tratados comerciales, conocer las preferencias del país destino, pertenecer a una unión comercial, lenguaje común, etc). Los costes variables hacen referencia principalmente (aunque no únicamente) a los costes de transporte. En la teoría, una caída en las barreras de entrada (costes fijos) lleva a más empresas (países) a vender nuevos productos o vender a nuevos destinos (margen extensivo), debido a que el “límite” de

productividad para entrar al mercado es menor. Cuando caen los costes de transporte (costes variables) afecta sobre todo al margen intensivo haciendo que se expanda<sup>1</sup>.

El objetivo de este trabajo es, después de llevar a cabo una clasificación de los productos exportados españoles en 1890 y 1913 en la clasificación internacional SITC (Standard International Trade Classification) Revisión 2, que se ha llevado a cabo a 3 dígitos, y de crear una base de datos con el objetivo de poder comparar los resultados a nivel temporal y entre países, calcular el crecimiento de las exportaciones entre estos dos años en los márgenes intensivos y extensivos a nivel de producto, para así poder sacar conclusiones comparativas con estudios similares para otros países y enfocar desde este punto de vista alternativo de las exportaciones desagregadas en sus márgenes la falta de competitividad de la industria española durante la época.

Como analizaremos más adelante, las fechas elegidas tienen un interés especial debido que es un periodo histórico en el cual Europa sufrió la llamada Crisis Finisecular. Esta crisis se caracterizó por una inundación de productos agrarios por parte de las Nuevas Europas, por lo que el continente reaccionó con medidas proteccionistas en países como Francia, o Alemania, mientras otros como Dinamarca o Gran Bretaña mantuvieron políticas librecambistas (O'Rourke, 1997). España también se vio inmersa en esta crisis, por lo que respondió con dos aranceles en 1891 y 1906. Además de esto, la pérdida de las últimas colonias, un hecho conocido como el "Desastre del 98" pudo repercutir en los márgenes de las exportaciones. Por último, hablamos de un periodo de esfuerzo nacional por industrializar al país que se ve ejemplificado en la Ley de Protección a la Industria Nacional de 1907, la Ley de Escuadra de 1908 y la Ley de Comunicaciones Marítimas de 1909 (Cubel, 1992a), que marcaron una tendencia creciente del gasto público en sectores industriales (Cubel, 1992b). Complementario a estos hechos, es un periodo donde nacen sectores relacionados con la Segunda Revolución Tecnológica. En vista de estos acontecimientos, podríamos esperar varios resultados en los márgenes de las exportaciones durante época. Por un lado, si hubiese sido un proteccionismo

---

<sup>1</sup> Esto se trata de una simplificación, ya que, en el margen extensivo, la elasticidad de sustitución es importante. Si la elasticidad de sustitución es alta, los costes fijos afectan más al margen extensivo que si la elasticidad de sustitución es baja. De hecho, la relación entre los costes variables y el margen intensivo puede ser ambigua en función de si los nuevos participantes en el comercio son menos productivos y les quitan mercado a los viejos productores compitiendo vía precios. Para más información, ver Chaney 2008.

selectivo, podría promocionar ciertos sectores industriales y por tanto generar un incremento en el margen extensivo debido al incremento de productividad.

Sin embargo, por otro lado, podría suceder que el proteccionismo generara un círculo vicioso de proteccionismo en otros países y por tanto disminuir (o incrementar en menor medida) ambos márgenes debido a esta reacción de los mercados internacionales. Respecto a las políticas industriales de la época, cabría esperar un incremento en el margen extensivo por vender nuevos productos industriales también por incrementos en la productividad. Por último, en cuanto a la pérdida de las últimas colonias, esperaríamos una disminución en el margen intensivo a nivel de país y una disminución de ambos márgenes a nivel de producto por la pérdida de preferencias comerciales que se tienen a nivel colonial, donde se trata de una época donde incrementa (forzosamente) la demanda de productos textiles de las colonias por la sobreproducción de la industria algodonera (Prat Sabartes & Soler, 2002). De todas maneras, las pérdidas de las colonias es algo que no se estudia con profundidad en este trabajo debido a que no se analizan los márgenes a nivel de país.

Como corroboraremos más adelante, en este periodo España basó prácticamente todo su crecimiento en las exportaciones en el incremento del margen intensivo, es decir, incrementando el valor de productos que se exportaron tanto en 1890 como en 1913, por tanto, el crecimiento debido a la exportación de nuevos productos (margen extensivo) fue residual.

Desde el punto de vista de la historia económica, el cálculo de los márgenes del comercio, así como su relación en el propio comercio, crecimiento económico, costes de comercio y productividad es un ejercicio que se ha empezado a hacer recientemente para una serie de países. Meissner y Tang vieron que, para Japón, el margen extensivo a nivel de país contó un 25 por ciento entre 1880 y 1910. La industrialización del país permitió exportar a nuevos países vecinos asiáticos poco desarrollados (Meissner & Tang, 2018).

Timini, para el caso italiano entre 1862 y 1913, ve que ambos márgenes se alternan según la época de manera equilibrada y encuentra “spillovers” en importar productos para incrementar el margen extensivo de exportación (exportar nuevos productos),

teniendo un impacto en la innovación y la productividad, aunque solamente a nivel teórico (Timini, 2018). Huberman, Meissner y Oosterlink analizan el caso de Bélgica dándose cuenta que el margen extensivo fue algo mayor que el intensivo en la Primera Globalización. Esto se debió a que el esfuerzo en “marketing” del Estado tuvo un papel crucial en reducir los costes fijos de comercio y potenciar la exportación de nuevos bienes y llegar a nuevos mercados (Huberman, Meissner, & Oosterlinck, 2017).

Betrán y Huberman utilizan las importaciones españolas de productos de algodón como un reflejo de los márgenes de las exportaciones de sus principales socios comerciales, concluyendo que, en éste sector, el crecimiento extensivo fue aproximadamente 5 veces superior al intensivo entre 1885 y 1910. El núcleo industrial ajustó su margen extensivo a nivel de producto incrementando la calidad de los productos exportados, mientras que los nuevos países entrantes en el mercado internacional competían vía precios (Betrán & Huberman, 2016). Por último, está el caso Chileno, donde los nitratos juegan un papel esencial en los márgenes, ya que, si se incluyen en la muestra, el margen extensivo a nivel de producto es muy grande, en cambio, si se quitan, el margen extensivo es negativo, dando a entender una fuerte dependencia de los nitratos en el sector exterior chileno (Badia-Miró et al)<sup>2</sup>.

El trabajo se estructurará de la siguiente manera: primero, un breve repaso sobre la posición de España durante el Viraje Nacionalista en las tres últimas décadas de la Primera Globalización, tanto a nivel interno como externo. Seguidamente, un apartado metodológico y de descripción de datos donde se explica la construcción de la base de datos después de clasificar los productos en la clasificación SITC. Después se estudiarán los resultados obtenidos, así como una pequeña comparación con trabajos similares y, por último, unas breves conclusiones y la posible investigación futura.

---

<sup>2</sup> Los resultados del crecimiento del comercio descompuesto en los márgenes extensivos e intensivos pueden variar mucho según la metodología utilizada, el horizonte temporal, el valor expresado de los resultados (precios constantes o corrientes, o precio dividido entre cantidades) y sobre todo, si se calculan los márgenes a nivel de producto o a nivel de producto y país, por lo que los resultados dados no tienen por qué ser comparativos ni con los de este trabajo ni entre ellos sin hacer algunos matices, como haremos más adelante.

## 2. España durante el Viraje Nacionalista<sup>3</sup>

La etapa entre 1890 y 1913 es conocida como una etapa de incremento proteccionista, no solamente en España, sino en muchos países de Europa. El acontecimiento que marca el inicio de esta época para el caso español es el arancel de 1891, que viene seguido de una serie de medidas con el objetivo de fomentar la producción nacional y sobretodo, la de ciertos sectores industriales, especialmente con el arancel de 1906. Se trata de un proteccionismo arancelario que se incrementa con una fuerte devaluación de la peseta y por la no entrada al Patrón Oro:

**Tabla 1: Protección arancelaria nominal en 1913 (porcentaje sobre los precios)<sup>4</sup>**

	Productos acabados		Productos agrarios	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
<b>Alemania</b>	8.5	11.17	21.3	22.3
<b>Italia</b>	12.6	16.7	30	40
<b>Francia</b>	12.9	19.7	27.2	31.3
<b>Austria-Hungría</b>	14.6	24.0	32.2	36.7
<b>Serbia</b>	15	21.5	28.5	34.6
<b>Rumanía</b>	22.5	28.5	40.5	41.4
<b>España</b>	35.7	49.5	44.0	46.0

Fuente: (Carreras & Tafunell, 2010, p.193)

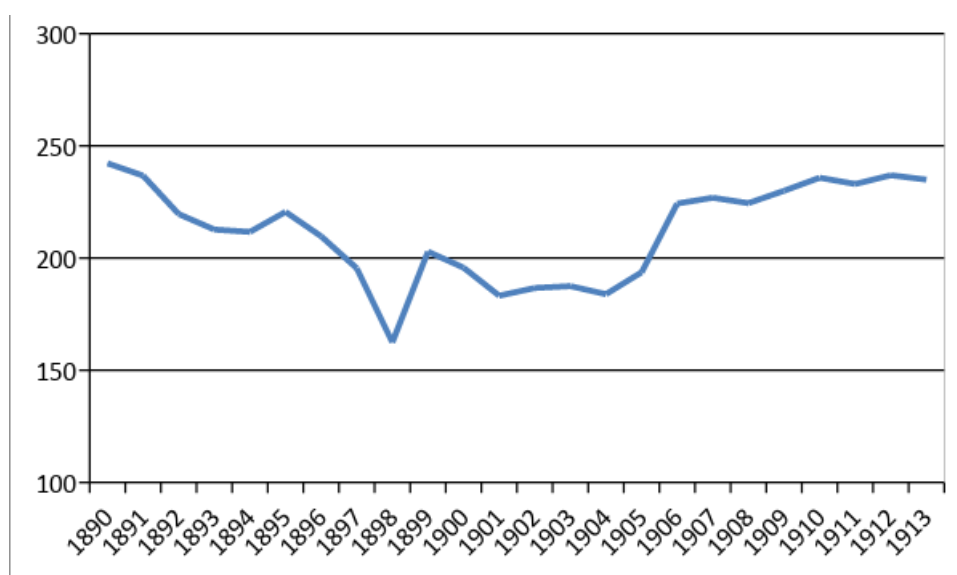
Comparando la protección nominal de España con una muestra de países donde se incluyen países más industrializados, de la periferia europea y del este del continente se observa el alto grado de protección española.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Exceptuando los artículos citados, gran parte de esta sección está basada en (Carreras & Tafunell, 2010).

<sup>4</sup> La protección española crece ya durante los inicios de la Primera Globalización con sesgo hacia la industria (Tena, 2001)

<sup>5</sup> Se puede argumentar que los aranceles fueron causa y no consecuencia de la falta de competitividad española, pero esto no será un tema a tratar en este trabajo.

**Gráfico 2: Tipo de cambio efectivo nominal respecto a los países más desarrollados<sup>6</sup>**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (Carreras & Tafunell, 2010, Apéndice)

Notas: 1950=100

Como se ve, la depreciación nominal de la peseta, que encarece las importaciones fomentando por tanto el proteccionismo, duró desde el 1890 hasta 1905, de hecho, cuando empieza a apreciarse, genera quejas por parte de ciertos sectores industriales impulsando así el arancel de 1906, con una mayor vocación industrializadora (Sabate, 1995).

Un evento de importancia crucial para esta época es la pérdida de las últimas colonias españolas, es decir, de Cuba, Filipinas y Puerto Rico. Especialmente con la pérdida de Cuba, las exportaciones españolas en América Latina cayeron al 15 por ciento. Si tenemos en cuenta que buena parte de productos manufacturados iban a la isla, es otro rasgo que denota la falta de competitividad de la industria española (Prados de la Escosura, 1988)

Desde el punto de vista político, esta etapa está incluida en el periodo llamado “La Restauración”, donde, liberales y conservadores se turnaron el poder. Como hemos dicho, este incremento proteccionista no solamente se da en España, sino que en Europa existe una tendencia similar debido a la conocida crisis finisecular, donde, países

<sup>6</sup> El hecho de que esté expresado en términos nominales no tiene efectos importantes en el resultado, de hecho, Sabaté y sus coautores realizan el mismo ejercicio con una muestra de países amplia y en términos reales y los resultados son similares, aunque con las tendencias algo menos pronunciadas (Fillat et al., 2011).



como Estados Unidos, Canadá o Australia, entre otros, inundaron con productos agrarios el continente, incrementando la oferta de éstos y por tanto generando una fuerte caída estructural en los precios. Al igual que el continente, España sufrió esta crisis, primero en el sector del trigo y años más tarde con la recuperación de la filoxera en Francia, en el sector vitícola, (Planas, 2016). Este hecho implicó una masiva emigración en España, y con mayor fuerza, en toda Europa, fomentando de este modo esta política económica de medidas proteccionistas. La fuerte protección comercial española fue una causa importante al hecho de mantener una agricultura atrasada y sin incentivos a la innovación, y, a su vez, perjudicó a la industria porque ayudó a que no disminuyeran los precios relativos de productos industriales y por tanto no se pudo conseguir una demanda sostenida en los productos manufacturados. Estos problemas estructurales tuvieron implicaciones en la estructura exportadora de España en 1890 y 1913, donde, el sector más dinámico fue la exportación de fruta y productos agrícolas mediterráneos (Vicente Pinilla & Ayuda, 2010). Jordi Nadal confirma esta tesis al afirmar que:

*“No obstante, la solución proteccionista, aplicada sin más, había de dejar intocados, cuando no agudizados, los vicios tradicionales de la economía cerealícola (...) El amparo de un Estado construido a la medida de sus intereses permitió, de otra parte, que los grandes propietarios confundiesen con la congelación de los salarios pagados a sus jornaleros la inaplazable necesidad en que se hallaban de limitar los costes productivos”* (Nadal, 1975, p.31)

Leandro Prados de la Escosura, en una reconstrucción del aporte de los principales sectores agrícolas durante la época, corrobora el comportamiento tan distinto entre el sector tradicional y estancado del cereal con el dinamismo de algunos productos agrarios mediterráneos, mostrando que, mientras que los cereales pasaron de un 28 por ciento a un 31 por ciento entre 1890 y 1909-13 en el output agrícola, las frutas pasaron de un 2 a un 9 por ciento (Prados de la Escosura, 2017, p.69). De nuevo, como veremos luego, esto se tradujo en un fuerte dinamismo exportador de este sector. Es importante tener presente que la Primera Globalización se trata de una época de fuerte crecimiento industrial, en la cual, el peso de la industria sobre el PIB pasó de un 18,43 por ciento en 1870 a un 27,29 por ciento en 1910 en España (Carreras & Tafunell, 2005).

Bajo este contexto, el arancel de 1906 tuvo un fuerte componente industrial, con protección en la industria textil, la del carbón, la lanera y la de producción mecánica, llegando poco a poco a una protección casi integral en la industria. Al tratarse de una protección prácticamente integral, generó (o agudizó), una pérdida de competitividad de la industria española, y como consecuencia de su sector exterior. Pese a esto, durante el Viraje Nacionalista, también se incentivó el desarrollo de ciertas industrias de la Segunda Revolución Tecnológica, como la industria eléctrica, la del cemento artificial, la química, la metalúrgica, la eléctrica y la agroindustria. Es necesario decir que no hay evidencia que los aranceles de 1891 y 1906 tuviesen relación con el surgimiento de estos sectores, algo que ayudaremos a corroborar con este trabajo, ya que, las fechas escogidas permiten hacer una pequeña aproximación al impacto de del proteccionismo en los márgenes comerciales desde el punto de vista de las exportaciones, donde veremos que, a excepción de la metalurgia y la agroindustria, estos sectores no fueron competitivos.

Debido a la baja demanda interior española, los empresarios pudieron mantener beneficios a partir de privilegios fiscales y ayudas públicas, por un lado, y, hasta finales del siglo XIX, gracias a la demanda preferente de Cuba, Filipinas y Puerto Rico. De todas maneras, la pérdida de las colonias no tuvo un impacto negativo económicamente para España, ya que, implicó (aunque no hay una causalidad clara) una enorme cantidad de flujos de capitales de inversión para el país, provocando la creación de grandes empresas en sectores innovadores como el eléctrico, el financiero y el industrial, empresas que son, a diferencia del periodo anterior de la Primera Globalización, mayoritariamente de capital español. Aunque este trabajo no analiza el impacto de la pérdida de colonias en los márgenes de las exportaciones, es importante tener en cuenta que, tal y como afirman Kris James Mitchener y Marc Weidenmier, pertenecer a un imperio sí tiene un impacto positivo en el comercio (Mitchener & Weidenmier, 2008).

En términos comparativos con Europa, entre finales del siglo XIX y principios del XX, España sufrió una divergencia en términos de crecimiento económico, porque, a diferencia del caso español, para el continente se trató de una época de crecimiento sostenido:

**Tabla 2: Crecimiento del PIB per cápita (%)**

	<b>España</b>	<b>Italia</b>	<b>Francia</b>	<b>Gran Bretaña</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>Alemania</b>
<b>1850-1883</b>	1.3	0.4	1.1	1.4	1.8	1.5
<b>1883-1913</b>	0.6	1.1	1.4	1.0	1.5	1.8
<b>1850-1913</b>	0.9	0.7	1.2	1.2	1.7	1.5

Fuente: Elaboración propia a partir (Prados de la Escosura, 2017, p.63).

Notas: Datos expresados en logaritmos.

Como se observa, existe una tendencia moderada hacia la convergencia entre 1850 y 1883 de España con algunos países de Europa. De hecho, no hay convergencia ni con Gran Bretaña, Estados Unidos, ni Alemania, pero si con Italia y Francia. Por el contrario, la divergencia es clara entre 1883 y 1913 con toda la muestra de países.

Aunque todavía no hay consenso sobre las causas de esta divergencia, lo que es evidente es que, aunque España en esta época desarrollara algunos sectores industriales, siguió sin ser competitiva con el continente europeo, por lo que sus exportaciones, como se analizará, no serán competitivas y el surgimiento de nuevos sectores industriales en el país no se reflejará en la composición de éstas, exceptuando el caso del sector agroindustrial y la industria extractiva.

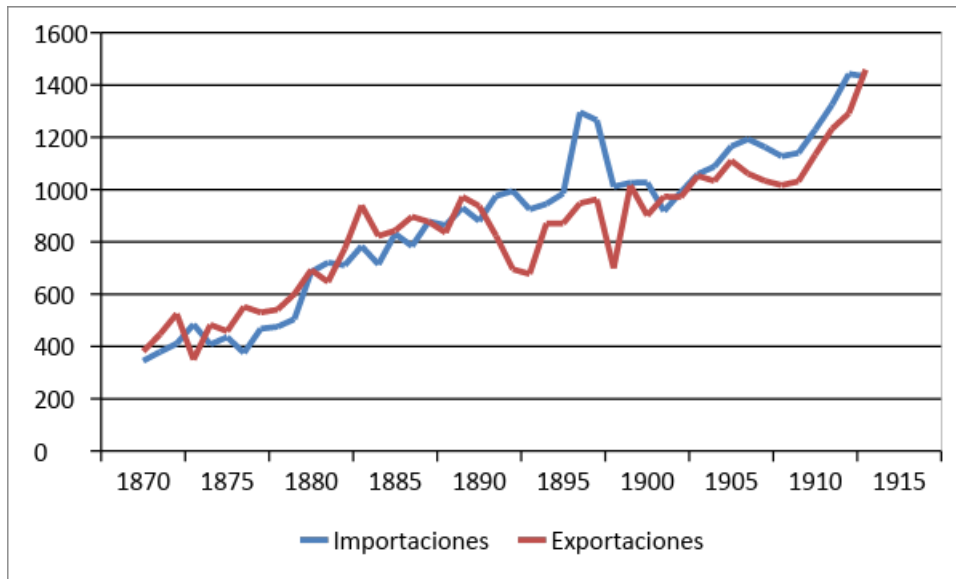
Jordi Nadal afirma que la “convergencia” (probablemente sea más correcto hablar de “menor divergencia”) entre 1850 y 1883 es debida a la movilización de recursos del país con las mejoras tecnológicas de sectores tradicionales como el textil, industria, banca, agricultura de exportación, navegación, ferrocarriles, etc. Por lo que son las dos últimas décadas del siglo XIX las que marcan esta divergencia, debido, entre otras cosas, al atraso agrario, que evita la emigración de mano de obra a los núcleos urbanos, así como los problemas estructurales de la hacienda pública que evitaron la promoción del crecimiento económico impulsado por el Estado (Nadal, 1975). A partir de estas dos grandes afirmaciones, nació el debate (todavía no resuelto) de si esta divergencia es consecuencia del atraso de la agricultura o de la propia industria:

Hay autores en el Grupo de Estudios de Historia Rural que afirman que la agricultura simplemente se adaptó a los cambios en la demanda interna y externa. Prados de la Escosura afirma que se trata de un problema de competitividad de la propia industria, evitando así la penetración internacional de ésta por una falta de especialización, algo que se agravó con el incremento proteccionista. Por el contrario, tanto el propio Nadal como C. Sudrià argumentaron que, la industria textil catalana sí consiguió adaptar mejoras tecnológicas durante la época y ser competitiva, por lo que la culpa de la falta del dinamismo exportador se debió a unos mercados poco abiertos por la crisis finisecular. Carreras puso sobre la mesa la pérdida de mercados coloniales españoles en un contexto donde las principales potencias europeas ganaban mercados, ya que, por un lado, se perdían mercados donde se colocaban los excedentes de los sectores más dinámicos y, por otro lado, estos mercados fueron ganados por Estados Unidos. J.R. Roses y B. Sánchez Alonso se dan cuenta que el mercado laboral español estaba bien integrado y que la falta de emigración del campo a la ciudad se explica por la falta de competitividad de la industria, traducándose esto en bajos salarios del sector industrial.

Williamson y O'Rourke van un paso más allá acusan a la falta de escolarización al hecho de que España (y la periferia europea en general) no se beneficiara de la integración de mercados por la Primera Globalización, ya que era el factor base que generaba la falta de competitividad tanto de la agricultura como de la industria española, un hecho que, confirma C.E Núñez al ver que entre 1880 y 1910 se produce un retroceso escolar en España. Por otro lado, existe el argumento, también planteado por Nadal, por el cual la débil hacienda pública implicó una falta de capacidad estatal para la promoción de crecimiento, donde la mayoría de recursos estatales se canalizaban hacia el pago de la deuda, lo cual llevaba a un tipo alto de interés, frenando la inversión y por tanto disminuyendo el crecimiento, aunque, esta hipótesis no acaba de ser corroborada en su impacto directo con el crecimiento. El debate de esta divergencia no ha llegado a su consenso y hay otros argumentos como la no entrada al Patrón Oro defendidos por P. Martín Aceña y que se han discutido varias veces, de nuevo, sin consensos claros.

Dicho esto, para entender el crecimiento extensivo e intensivo de las exportaciones españolas en los años 1890 y 1913, es necesario entender la posición global en la que se ubicaba el país durante la Primera Globalización mediante algunos indicadores:

**Gráfico 3: Exportaciones e importaciones españolas**



Fuente: Elaboración propia a partir de (Antonio Tena, 2005, Apéndice)

Notas: Datos expresados en pesetas constantes de 1913 a partir de las series corregidas

Un simple vistazo a la evolución de las importaciones y exportaciones en la época nos basta para ver el fuerte dinamismo comercial que hubo durante la Primera Globalización. La caída de las exportaciones a partir de 1890, se pueden resumir en la falta de competitividad, las tarifas arancelarias de 1891 y 1906, que como se observa no sirvieron para frenar las importaciones y, aunque sigue siendo muy discutido y por la no entrada del Patrón Oro (Tena, 2005).

Para tener un punto de vista más comparativo, podemos ver el grado de apertura ( $X+I/PIB$ ) de España respecto a Europa, reafirmando la teoría del peculiar comportamiento inverso del comercio español con respecto al continente.

**Tabla 3: Grado de apertura entre España y Europa ( $X+I/PIB$ )**

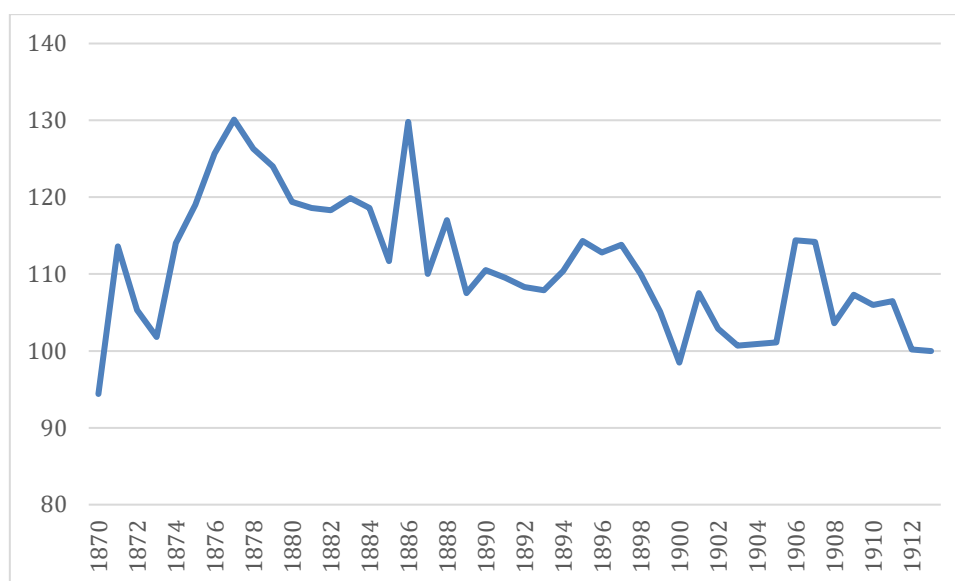
	<b>Reino Unido</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>	<b>España</b>
<b>1890-1894</b>	32.2	22.9	10.4	20.9
<b>1895-1904</b>	32.3	22.4	13.8	15.7
<b>1905-1913</b>	37.3	23.9	19.3	15.6

Fuente: (Tena, 1995)

Desde 1890 hasta 1913 España ve caer su grado de apertura, mientras Reino Unido, Francia e Italia se abrieron más al mundo, o, dicho de otro modo, el PIB español creció más rápido que su sector exterior (medido como importaciones más exportaciones) y en los demás países pasó lo contrario.

Otro indicador que nos ayuda a entender el comportamiento del sector español es la Relación Real de Intercambio (RRI), es decir, el precio de las exportaciones entre el precio de las importaciones, o, en otras palabras, si el sector exportador español en su conjunto tenía unos precios más altos que el importador.

**Gráfico 4: Relación Real de Intercambio española**



Fuente: (Antonio Tena, 2005, Apéndice)

Durante prácticamente toda la Primera Globalización, observamos una caída en la RRI a partir de finales de los 70 que dura hasta la Primera Guerra Mundial, por tanto, coincide con la época de divergencia en términos de PIB con Europa.

### **3. Metodología y datos**

Para el cálculo de los márgenes extensivos e intensivos de las exportaciones españolas en 1890 y 1913, la fuente principal ha sido los dos volúmenes oficiales de comercio exterior españoles llamados “Estadística general del comercio exterior de España con sus posesiones de ultramar y potencias extranjeras” para 1890 y “Estadística general del comercio exterior de España” para 1913. En estos volúmenes se recogen todos los productos importados y exportados de España, así como su cantidad y valor en pesetas para cada país destino u origen. La elección de los dos años escogidos tiene doble sentido. El primero es que, a pesar de que el crecimiento de las exportaciones es menor que en los primeros años del inicio de la globalización y hay más volatilidad en el comercio, hay varios elementos dentro de este periodo que lo dotan de interés. Entre ellos están la pérdida de las colonias, la política proteccionista y el surgimiento de algunos sectores industriales. El segundo motivo es por una cuestión comparativa, ya que varios estudios hechos para la misma época han cogido años de estudio similar. Una vez hemos recogido todos los valores de forma manual, se han clasificado en la clasificación SITC Revisión 2 de las Naciones Unidas a 3 dígitos. Esta clasificación es

esencial desde un punto de vista comparativo temporal y entre países. Temporal porque artículos similares pueden estar clasificados diferentes por el funcionario de aduanas de la época y entre países porque, especialmente para comparar los márgenes extensivos a nivel de producto, no tiene sentido hacerlo con otros países si los productos no están homogeneizados debido a la distinta naturaleza de los propios productos exportados o de la forma en la que han sido clasificados. El número de dígitos de la clasificación SITC está en función de la agregación de los productos. Los productos más agregados son a 1 dígito y pueden servir para ver la composición comercial de un país a grandes rasgos, y, al incrementar el número de dígitos (hasta un total de 5 en el caso de la Revisión 2, que es la que se utiliza), los productos están más desagregados y permite un grado de concreción mayor. La siguiente tabla ayudará a entender esto con el ejemplo de cómo se clasifica un producto sacado de las estadísticas oficiales españolas a la clasificación SITC Revisión 2. Utilizo como ejemplo la partida número 223 de 1913 de las estadísticas oficiales de las exportaciones españolas llamada “Grasas animales”.



**Tabla 4: Ejemplo de clasificación SITC**

SITC 1 digit	SITC 2 digit	SITC 3 digit	SITC 4 digit	SITC 5 digit
0-Food and live animals chiefly for food				41111-Fish liver oil
1-Beverages and tobacco				41112-Fish oils and fats (other than fish liver oil)
2-Crude materials, inedible, except fuels				41113-Oils and fats of marine mammals
3-Mineral fuels, lubricants and related materials				41131-Pig and poultry fat unrendered
<b>4-Animal and vegetable oils, fat and waxes</b>	<b>41-Animal oils and fats</b>	<b>411-Animal oils and fats</b>	4111-Fat and oils of fish and marine mammals	41132-Fats of bovine cattle, sheep or goats
5-Chemical and related products, nes	42-Fixed vegetable oils and fats	423-Fixed vegetable oils, soft, crude refined or purified	4113-Animals oils, fats and greases, nes	41133-Lard stearin and oils, nes
6-Manufactured goods classified chiefly by materials	43-Animal and vegetable oils and fats, processed, and waxes	424-Other fixed vegetable oils, fluid or solid, crude, refined		41134-Wool grease and fatty substances derived therefrom
7-Machinery and transport equipment		431-Animal and vegetable oils and fats, processed, and waxes		41139-Animal oils and fats, nes
8-Miscellaneous manufactured articles				
9-Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC				

Fuente: Elaboración propia

Como vemos, la clasificación empieza de forma muy agregada a un dígito y conforme incrementan los dígitos incrementa la desagregación del producto. En el caso de la partida original “Grasas animales” de las estadísticas oficiales, se ajustaría, debido a su

propia naturaleza, al código 411, por tanto, a 3 dígitos. Hay muchas otras partidas originales de las estadísticas de exportación que entrarían en 4 e incluso 5 dígitos ya que son productos más desagregados, pero, como se trata de homogeneizarlos para poder compararlos tanto temporalmente como entre países, la clasificación finalmente queda agregada a 3 dígitos. En el apéndice se pueden consultar los aspectos más técnicos, así como las dificultades en la clasificación de algunas partidas y como se han superado. La clasificación SITC, aunque no es perfecta porque en un principio solo te permite comparar productos con otros países a un nivel de dígito similar y, además, se pierde cierto realismo debido a que hay veces que el artículo real y el clasificado no son del todo iguales, desde nuestro punto de vista es la mejor forma de homogeneizar el comercio para funciones comparativas como es la de este trabajo.

Después de haber realizado la clasificación a 3 dígitos en 1890 y 1913, se pasan de 275 productos reales exportados a 108 en 1890, y de 384 a 120 en el segundo, con un porcentaje de reducción de 60.7 por ciento y un 68.75 por ciento respectivamente. Como se observa, el porcentaje de reducción es alto en ambos años, un coste que se lleva a cabo a cambio de ganar comparabilidad y homogeneización.

En cuanto a la fiabilidad de los datos, está demostrado que las estadísticas españolas durante la Primera Globalización están sesgadas. El principal motivo de este sesgo, como explica Tena, se basa en errores que provienen del registro, medición o declaración de valores, con unos resultados de una infravaloración media de más de 20 puntos entre 1890 y 1913, pero con una tendencia regular entre estos años, es decir, de poca varianza. El origen de este sesgo (aunque se trata más de una hipótesis que de una afirmación), vendría principalmente por la falta de valoración de las variaciones de precios durante la época (Tena, 1992). Por este motivo, utilizamos las nuevas series que aporta Tena para la época donde se estima y se corrige el sesgo año por año (Tena, 2005), teniendo presente en todo momento, que no se trata de una corrección perfecta, debido a que, se estiman todos los productos a partir de la corrección del sesgo a nivel agregado, suponiendo que el sesgo es constante para todos los productos. Esta suposición no tiene por qué ser cierta, pero es algo habitual cuando se estudia el comercio de la época (Vicente Pinilla & Ayuda, 2010). De todas maneras, los resultados a nivel agregado, o, en otras palabras, el cálculo de los márgenes totales, no varía

demasiado si utilizamos valores constantes de 1913 sin el sesgo corregido o si utilizamos los valores corregidos, algo que se explica porque la varianza del sesgo durante la época es baja. Por tanto, a partir de ahora los resultados mostrados estarán en pesetas constantes de 1913 a partir de las estimaciones corregidas que ofrece Tena.

Puesto que se trata de una primera aproximación al tema, el cálculo de los márgenes se ha hecho a nivel de producto y no a nivel de país, por lo que se han tenido en cuenta los valores totales por producto y no por destino, es decir, en este trabajo se considera el margen intensivo como el incremento del valor de un producto exportado en 1890 y 1913, mientras que el margen extensivo es el crecimiento de las exportaciones basado en un producto exportado en 1890 pero no en 1913.

Dicho esto, podemos descomponer el crecimiento de las exportaciones desagregado en márgenes como:

$$X_t - X_{t-1} = \sum X_{k\epsilon t,t-1} + \sum X_{k\epsilon t} - \sum X_{k\epsilon t-1} \quad (1)$$

Donde, X serían las exportaciones, t representaría 1913, t-1 1890 y k representaría los productos exportados en el año indicado.

Por tanto, hay tres tipos de márgenes. El primero es el intensivo, donde cuentan los productos que se exportaron tanto en 1890 como en 1913 como mínimo a un país. El segundo margen es extensivo, donde están los productos que se exportaron en 1913 pero no en 1890, por tanto, es un producto nuevo exportado. Por último, está el margen extensivo negativo, donde están los productos exportados en 1890 pero no en 1913, es decir, es un producto que se dejó de exportar.

#### 4. Resultados

Una vez hemos creado la base de datos de todos los productos exportados clasificados a 3 dígitos en la clasificación SITC, podemos calcular el crecimiento de las exportaciones desagregado en los márgenes intensivos y extensivos a nivel de producto.

Una primera aproximación a los resultados la podemos observar en el siguiente cuadro, donde tenemos para ambos años, el número de productos exportados a 3 dígitos, el número de destinos y el valor total a nivel agregado, junto con el crecimiento absoluto y relativo de las tres variables:

**Tabla 5: Número de productos, destino y valor total de las exportaciones**

	<b>1890</b>	<b>1913</b>	<b>Crecimiento absoluto</b>	<b>Crecimiento relativo</b>
<b>Número de productos</b>	108	120	12	10%
<b>Destinos</b>	43	61	18	30%
<b>Valor total</b>	808.981.613,19	1.263.124.870	454.143.257	36%

Fuente: elaboración propia

Observamos un crecimiento importante en el valor total y en el número de destinos (aunque esto último no se tendrá en cuenta en el cálculo de los márgenes), mientras que la cantidad de nuevos productos exportados crece menos.

Dicho esto, la siguiente tabla nos muestra los resultados del crecimiento de las exportaciones descompuesto en los márgenes a nivel de producto para 1890 y 1913 utilizando la fórmula (1) explicada en el apartado metodológico:

**Tabla 6: Crecimiento de las exportaciones españolas en los márgenes (1890-1913)**

<b>Margen intensivo</b>	92.68%
<b>Margen extensivo 1</b>	7.35%
<b>Margen extensivo 2</b>	-0.03%

Fuente: Elaboración propia

Como muestran los datos, el crecimiento de las exportaciones totales fue principalmente en base a incrementar el valor de exportación de un mismo producto exportado tanto en 1890 como en 1913, es decir, el margen intensivo explica prácticamente todo el crecimiento de las exportaciones a 3 dígitos. Solamente algo más del 7 por ciento del crecimiento fue basado en productos nuevos que se exportaron en 1913 pero no en 1890. Por último, prácticamente no hay decrecimiento causado por productos que se exportaron en 1890 pero no en 1913, por tanto, productos que desaparecen. Antes de profundizar algo más en qué productos tuvieron mayor relevancia dentro de cada margen, es importante tener presente que estos resultados pueden cambiar si introducimos los márgenes a nivel de país y sobretodo, pueden cambiar si la clasificación SITC se hubiese hecho a 4 o 5 dígitos, pero es algo que no es posible si queremos abarcar una muestra completa dada la naturaleza de la clasificación que hicieron los funcionarios de la época y de los propios productos exportados.

Un 24 por ciento del crecimiento del margen intensivo está basado en el crecimiento de *"Fruits and nuts, fresh or dried"*<sup>7</sup>. En palabras de Pinilla y Ayuda:

*"Spain took advantage of rising demand in the industrialized countries to expand its Mediterranean horticultural production, which was by far the most dynamic sector of its agriculture until the outbreak of the Second World War increased very significantly, to the extent that they became one of the pillars of Spanish foreign trade. Thus, we have seen how in the second half of the nineteenth century a new and dynamic agriculture developed, specializing in MHP"* (Pinilla & Ayuda, 2010, p.28)

De hecho, la partida que mayor crecimiento tuvo en este grupo fueron las naranjas, algo que corrobora Nadal, al referirse al dinamismo de la agricultura de exportación,

---

<sup>7</sup> Los productos nombrados en inglés son productos clasificados en la clasificación SITC.

especialmente ante la crisis en el sector vitivinícola: “*Las únicas rectificaciones de valor se localizan en el litoral valenciano (..), en donde los naranjos sustituyen masivamente a los viñedos*” (Nadal, 1975, p.77). Con estas palabras se refería al dinamismo de este sector ante la crisis del vino producida por la filoxera. Otra posible explicación es que estos productos hayan crecido intensivamente debido al incremento del poder adquisitivo de los compradores.

Otro 24 por ciento del crecimiento del margen intensivo es basado en “*Iron ore and concentrates*”, donde la partida real que más creció fue la de “mineral de hierro”, aunque la mayoría de la producción del mineral estaba en manos extranjeras (un 55 ciento frente a un 45 por ciento nacional entre 1870 y 1913 (Escudero, 1996)).

Por último, un 10 por ciento del crecimiento del margen intensivo se basa en el crecimiento de “copper”, donde las partidas reales se basan en la exportación de cobre semimanufacturado. Probablemente, el incremento del margen basado en la industria extractiva sí esté relacionada con ganancias de productividad en el sector causada o bien por el proteccionismo, o bien por el fomento de políticas industriales.

Si miramos el lado negativo del margen intensivo, es decir, productos que se exportaron en 1890 y 1913 pero en 1913 perdieron valor respecto a 1890, un 28 por ciento de esta caída es basada en “*Alcoholic beverages*”, y si nos vamos a las partidas reales, vemos sobretodo una fuerte caída del vino, causada entre otras cosas por las políticas proteccionistas de Francia, Estados Unidos, Argentina y Uruguay. El hecho de que Francia se hubiese recuperado de la filoxera implicó una gran caída de las exportaciones de vino españolas. Además, la exportación de vino iba principalmente destinada a países Mediterráneos, por lo que había menos margen de maniobra ante estos hechos (V Pinilla & Serrano, 2008). De todas maneras, es importante recalcar que, aunque es cierto que España dejó de exportar mucha cantidad de vino durante esta época, también es cierto que se pasó de exportar tres tipos de vino en 1890 a 13 tipos de vino en 1913. Esto implica un fuerte crecimiento en el margen extensivo que no se refleja en los resultados porque la clasificación SITC no tiene en cuenta distintas variedades de vino. Asumimos este coste a cambio de ganar comparabilidad con la homogeneización que permite esta clasificación.

Si analizamos más profundamente el primer margen extensivo, es decir, los productos que se exportaron en 1913 pero no en 1890, por tanto, nuevos productos exportados, vemos que, de ese 7'35 por ciento de crecimiento, un 38 por ciento es basado en la exportación de *“Vegetables, roots and tubers, prepared or preserved, nes”*, donde encontramos la partida real en las estadísticas españolas “conservas de hortalizas y legumbres”, de nuevo, algo acorde con el dinamismo de la exportación de ciertos productos agrarios del que nos hablaba Pinilla y Ayuda. Un 40 por ciento del margen extensivo es explicado en *“Outerwear knitted or crocheted, not elastic nor rubberized”* y su partida correspondiente es la exportación de “Tejidos de punto, en piezas, camisetas y pantalones”, mostrando el dinamismo de la industria textil algodonera española e iniciada en Catalunya (Martínez-Galarraga & Prat, 2016).

Por último, respecto al segundo margen extensivo, es decir, productos que se exportaban en 1890 pero no en 1913, los datos muestran que, un 90 por ciento de este decremento, se explica en base a que *“Tobacco, manufactured”*, cuya partida real es “Tabaco elaborado en cigarro puros, cigarrillos de papel y picadura”.

Analizando los productos más importantes que explican el crecimiento de los márgenes de las exportaciones, podemos observar cómo, acorde con la literatura, la industria española no fue competitiva durante la época. Los principales sectores dinámicos fueron la agroindustria, el sector extractivo y la industria textil. El primero no tiene un gran valor añadido y los dos siguientes tienen una larga tradición en el país. Por lo tanto, no tenemos indicios que el proteccionismo (aranceles de 1891 y 1906) y el esfuerzo industrial hecho por el Estado (leyes de 1907, 1908, 1909) mejoraran la competitividad de la economía española, ya sea exportando más del mismo producto o exportando nuevos productos industriales. De hecho, grandes sectores como la industria del cemento, la del carbón o la de construcciones mecánicas que solicitaron protección, no se ven reflejadas en la mejora de los márgenes, esto significa que ni incrementaron su valor exportado, ni se exportaron nuevos productos de estos sectores. Otras industrias nacientes relacionadas con Segunda Revolución Tecnológica, como la química o la eléctrica, tampoco lo tuvieron. De todas maneras, hay que tener presente que se trata de un análisis superficial de la estructura exportadora basada en los márgenes y que hay otros sectores, como el de la madera, que también reflejan dinamismo exportador en

menor grado, así como indicios de los nuevos sectores nacientes (química, construcciones mecánicas, etc.) pero crecen de forma muy residual como para justificar que las políticas llevadas a cabo tuvieron algún efecto.

El siguiente objetivo de este trabajo es comparar los resultados con estudios similares donde se han calculado los márgenes de las exportaciones en diversos países durante la misma época. Para Japón, los autores separan los márgenes extensivos e intensivos a nivel de producto y a nivel de país en un periodo que abarca entre 1880 y 1910. Al igual que en este trabajo, lo hacen a 3 dígitos, donde, el país pasa de exportar 67 a 100 productos en el periodo y de 17 destinos a 31, con un 95 por ciento de margen intensivo y un 5 por ciento de margen extensivo si solo tenemos en cuenta los márgenes a nivel de producto, algo bastante similar al caso Español<sup>8</sup>.

Respecto a las importaciones españolas de productos de algodón que trabajan Betrán y Huberman, con el objetivo de verlas como un reflejo de las exportaciones de sus principales socios comerciales, los resultados para el periodo que abarca entre 1885 y 1913 es de un 44 por ciento de margen extensivo a nivel de producto, considerablemente mayor que España. No obstante, es importante tener presente que sus productos están clasificados a 5 dígitos, algo que pierde comparabilidad con este trabajo, ya que, al ser a 5 dígitos se trata un mayor número de productos y por tanto es razonable que el margen extensivo sea mayor.

Para el caso de Bélgica, los autores muestran que entre 1870 y 1913, la contribución del margen extensivo a nivel de producto a 3 dígitos fue de un 58 por ciento, mientras que el margen intensivo fue de un 45, aunque es cierto que el periodo temporal es mayor que el nuestro, vemos claramente una mayor aportación del margen extensivo respecto a España. En cuanto al caso chileno, que sigue una metodología exactamente igual a la de este trabajo a pesar de que la clasificación SITC está hecha a 4 dígitos, vemos un caso interesante donde, a priori, entre 1873 y 1910 (solamente con esos dos años de muestra), el margen intensivo a nivel de producto es negativo en un 16,5 por ciento, el margen extensivo positivo es de un 117,4 por ciento y el margen extensivo negativo es

---

<sup>8</sup> Los resultados en el trabajo original muestran que el margen extensivo mayor es a nivel de país con un porcentaje de 25 por ciento, pero aquí se agregan sus márgenes solamente a nivel de producto para poder compararlo, aunque, cabe decir que utilizan precios corrientes y esto puede distorsionar los resultados.



de un 0,9 por ciento. Lo interesante de este caso es que el margen extensivo positivo está basado en el *boom* de los nitratos, porque si quitamos este producto por considerarlo un *outlier*, los márgenes nos quedan en un 175,5 por ciento, un -85,2 por ciento y un 9,7 por ciento respectivamente.

Por último, el caso italiano, aunque no dan números exactos, se muestra gráficamente como la mayor parte de su crecimiento entre 1862 y 1890 es debida al margen intensivo, y entre 1890 y 1913 es gracias al extensivo con productos clasificados a 3 dígitos, por tanto, una historia también distinta al caso español. La siguiente tabla resume los resultados de cada país para tener una visión comparativa:

**Tabla 7: Margen mayoritario para el crecimiento de las exportaciones**

País	Año	Margen mayoritario
España	1890-1913	intensivo
Japón	1880-1910	intensivo
Italia	1890-1910	extensivo
Chile sin nitratos	1873-1910	intensivo
Chile con nitratos	1873-1910	extensivo
Bélgica	1870-1913	extensivo
Socios comerciales España	1880-1914	extensivo

Fuente: elaboración propia

Por cuestiones metodológicas, los mejores ejemplos para sacar conclusiones comparativas serían el caso de Chile, Japón, Bélgica e Italia, ya que se hace a 3 dígitos al igual que este estudio (excepto Chile, que se hace a 4 dígitos, pero con una metodología similar a la nuestra).

De estos ejemplos, las exportaciones de España habrían crecido de forma similar en cuanto a sus márgenes a nivel de producto con las de Japón, es decir, mayoritariamente por el incremento del margen intensivo y con un margen extensivo residual. Aun así, el crecimiento del número de nuevos productos en Japón es mayor que el del caso español, ya que Japón pasa de 67 a 100 y España de 108 a 120 en una época similar. Probablemente esto denote una mejor estrategia exportadora en relación a los costes

fijos de comercio, aunque exportando productos de poco valor añadido. El caso chileno (si quitamos el nitrato) muestra una historia diferente, donde el margen extensivo es incluso negativo durante toda la Primera Globalización. Respecto a Bélgica, vemos que sus exportaciones crecieron mayoritariamente gracias a su margen extensivo, sin embargo, por cuestiones de tamaño, podríamos considerar a Bélgica como un caso especial, debido a que su sector exterior es mucho más importante relativamente que el de España o Japón. Bélgica desarrolló una estrategia comercial impulsada por el Estado para exportar nuevos productos, basándose en la distribución de una red de diplomáticos, por tanto, disminuyendo barreras de entrada (costes fijos de comercio). En cuanto a las exportaciones italianas, también crecieron en base al margen extensivo (aunque el margen intensivo también es importante, es decir, no se trata de algo residual), por lo que se parecería más al caso belga que al español.

El predominio del margen intensivo en el crecimiento de las exportaciones permite entender mejor el comportamiento de las exportaciones y preguntarse si España podría haber incrementado el margen extensivo (y por tanto las exportaciones totales) intentando disminuir los costes fijos de comercio por ejemplo desarrollando una red más amplia de diplomáticos comerciales o incluso, con la entrada al Patrón Oro. Por otro lado, unas mejores políticas proteccionistas y de impulso industrial, tal vez habrían ayudado a incrementar la competitividad de sectores industriales y penetrar en los mercados internacionales mostrando un mayor dinamismo del margen extensivo español.

## **5. Conclusiones**

El objetivo principal de este trabajo era calcular las exportaciones españolas entre 1890 y 1913 desagregadas en sus márgenes extensivos e intensivos. Esta desagregación es un primer paso para comprender mejor su comportamiento. Para ello, primero se ha creado una base de datos homogeneizando todos los productos a 3 dígitos con la clasificación SITC. La justificación de esta clasificación era ganar comparabilidad tanto temporalmente como entre países. Los resultados confirman que el margen intensivo es lo que explica prácticamente todo el crecimiento, mientras que el margen extensivo es residual. La literatura sobre este periodo corrobora los resultados, mostrando el

dinamismo de algunos sectores, como es el caso de la industria extractiva, el sector agrario de exportación y la industria textil, que se reflejan en ambos márgenes pero que tienen una larga tradición (exceptuando el sector agroindustrial) y mostrando una falta de competitividad en muchos sectores industriales.

Esto nos lleva a concluir que las medidas adoptadas en la época, basadas en un alto proteccionismo y un esfuerzo estatal por desarrollar ciertos sectores industriales, no se refleja en un incremento de los productos exportados (margen extensivo). Habría que analizar si el país hubiese podido fomentar la caída de costes fijos para poder extender su margen extensivo. Desde un punto de vista comparativo, las exportaciones españolas desagregadas en sus márgenes tuvieron un crecimiento similar al de Japón, pero diferente al de Chile (tanto si tenemos en cuenta los nitratos o no), al belga y al italiano, donde, estos dos últimos, tuvieron un crecimiento de su margen extensivo mucho mayor que el español.

## **6. Investigación futura**

En cuanto a las líneas de investigación futura, puesto que se trata de una primera aproximación al tema y además se trata de una metodología que se está haciendo recientemente para varios países a nivel histórico, permite abrir la puerta a una investigación muy diversa. En primer lugar, lo idóneo sería hacer un cálculo de los márgenes de las exportaciones con un periodo de tiempo más amplio y no solamente para dos años (la mayoría de estudios similares lo hacen cada 5 años). De este modo se tendrían unos resultados más fiables y permitiría ver cómo han afectados los diversos sucesos del periodo a estos márgenes durante toda la Primera Globalización (liberalización, proteccionismo, pérdida de colonias, etc.) de una forma más detallada.

Evidentemente, algo clave es ampliar el margen extensivo para incluir la dimensión de las destinaciones. Esta nueva dimensión puede ser de vital importancia como es en el caso de Japón con casi un 25 por ciento de crecimiento entre 1880 y 1910. A modo descriptivo, otra aportación que queda por hacer es analizar mejor a nivel de los distintos sectores los márgenes, y, además, calcular los márgenes después de clasificar las exportaciones a 4 dígitos con el coste de perder representatividad de la muestra de productos, pero ganar realismo en el sentido de acercar la aproximación entre cada

código SITC y cada producto real, viendo así las diferencias a 3 y 4 dígitos y comparándolas de nuevo con estudios similares.

En segundo lugar, lo realmente interesante sería ver mejor qué determinantes hay detrás de estos márgenes en el crecimiento de las exportaciones. Especialmente en el margen extensivo, qué determina que un país exporte a un nuevo destino o que exporte un nuevo producto, ya que, las nuevas teorías del comercio internacional evidencian la importancia de la clásica ventaja comparativa y la dotación de factores, pero también los costes de comercio (distinguiendo entre costes fijos y variables), no solamente a nivel agregado, sino desagregado en ambos márgenes. De esta manera se podrían reflejar mejor los hechos más destacados de la época con los resultados obtenidos para España.

Este ejercicio se ha hecho para Bélgica, demostrando que la fuerte expansión tanto en nuevos mercados como en nuevos productos (margen extensivo) viene determinada, entre otras cosas, por un esfuerzo estatal en el incremento de relaciones diplomáticas o como es el caso de Japón, donde el gran incremento del margen extensivo a nivel de país se basó en gran parte en exportar a países poco desarrollados del continente asiático, algo que vino determinado por su industrialización y que complementaría explicaciones como basadas en “La Gran Especialización”. De este modo, se podrían conocer mejor la falta de competitividad de la industria española.

En tercer lugar, y más enfocado a los costes de comercio, estaría el hecho de analizar la relación entre productividad o crecimiento económico en el crecimiento de los márgenes de exportación para España, ya que, de nuevo como pasó en Bélgica, el fuerte incremento en el margen extensivo durante la “*Belle Époque*” no implicó crecimiento económico, debido a que la caída en los costes de comercio (en un sentido amplio de éstos), no se transformó en un crecimiento en la productividad (o no vino determinado por este incremento). Esto se explica con la caída de los costes de comercio, ya que éstos llevaron a empresas menos productivas a entrar en el mercado internacional, un hecho que también pasó en el sector textil europeo y que implicó que los países tradicionales ricos del núcleo europeo hicieran frente a la competencia de países menos productivos ajustando sus exportaciones a productos de mayor calidad, mientras que los nuevos países que se iniciaban en el comercio textil internacional pudieron competir vía precios.

Por último, otra línea de investigación interesante para el caso español sería, al igual que se ha hecho para Italia, no solamente ver los determinantes de entrada tanto a nivel de producto como a nivel de país, sino ver los “spillovers” de las importaciones, es decir, ver si el hecho de importar productos de un determinado sector incrementa la probabilidad de exportar productos del mismo sector. Del mismo modo, buscar los “spillovers” de exportación, donde la exportación un producto de un mismo sector incrementa la probabilidad de exportar más productos de este sector, y ver si esto tiene rendimientos decrecientes debido a la congestión del mercado, algo que pasó en Italia.

## 7. Bibliografía

- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105–130
- Betrán, C., & Huberman, M. (2016). International Competition in the First Wave of Globalization: New Evidence on the Margins of Trade. *The Economic History Review*, 69(1), 258–287.
- Carreras, A., & Tafunell, X. (2005). *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Fundación BBVA.
- Carreras, A., & Tafunell, X. (2010). *Historia económica de la España contemporánea (1789-2009)*. Crítica editorial.
- Chaney, B. T. (2008). American Economic Association Distorted Gravity : The Intensive and Extensive Margins of International. *The American Economic Review*, 98(4), 1707–1721.
- Cubel, A. (1992a). *Estado e industria. La política de Fomento Industrial en la Restauración (1874-1923)*.
- (1992b). GASTO PUBLICO Y CRECIMIENTO. *Revista de Historia Economica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 11(1), 47–77.
- Escudero, A. (1996). Pesimistas y optimistas ante el “boom” minero. *Revista de Historia Industrial*, 10, 69–91.
- Estadística general del comercio exterior de España con sus posesiones de ultramar y potencias extranjeras (1890)
- Estadística general del comercio exterior de España (1913)
- Fillat, C., Bele, A. N. A., & Sabate, M. (2011). The peripheral protectionist backlash in the first globalization: Spain (1870-1913)\*. *Revista de Historia Economica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 29(1), 95–121.

- Findlay, R., & O'Rourke, K. H. (2007). *Power and plenty : trade, war, and the world economy in the second millennium*. Princeton University Press.
- Herranz, A., & Tirado, A. (1996). La restricción exterior al crecimiento económico español (1870-1913)\*. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 14(1), 11–49.
- Huberman, M., Meissner, C. M., & Oosterlinck, K. (2017). Technology and Geography in the Second Industrial Revolution: New Evidence from the Margins of Trade. *Journal of Economic History*, 77(1), 39–89.
- Klenow, P. J., & Hummels, D. (2005). The Variety and Quality of a Nation's Exports. *American Economic Review*, 95(3), 704–723.
- Marc Badia-Miró (Universitat de Barcelona), Anna Carreras-Marin (Universitat de Barcelona), Cristian Navarro (Universitat de Barcelona) y José Alejandro Peres-Cajías (Universitat de Barcelona). “Países andinos en el espejo de países Nórdicos: el puzzle del comercio”. Comunicación presentada en el Instituto de Investigaciones Históricas de la Carrera de Historia, UMSA. Noviembre 2018, La Paz (Bolivia)
- Martínez-Galarraga, J., & Prat, M. (2016). Wages, prices, and technology in early Catalan industrialization. *Economic History Review*, 69(2), 548–574.
- Meissner, C. M., & Tang, J. P. (2018). Upstart Industrialization and Exports: Evidence from Japan, 1880-1910. *Journal of Economic History*, 78(4), 1068–1102.
- Mitchener, K. J., & Weidenmier, M. (2008). Trade and empire\*. *The Economic Journal*, 118(2005), 1805–1834.
- Nadal, J. (1975). *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*. Editorial Ariel.
- O'Rourke, K. H., & Williamson, J. G. (1999). *Globalization and history : the evolution of a nineteenth-century Atlantic economy*. MIT Press.

- O'Rourke, K. H. (1997). The European Grain Invasion. *The Journal of Economic History*, 57(4), 775–801.
- Pinilla, V., & Ayuda, M.-I. (2010). Taking advantage of globalization ? Spain and the building of the international market in Mediterranean horticultural products , 1850 – 1935. *European Review of Economic History*, 14, 239–274.
- Pinilla, V., & Serrano, R. (2008). The agricultural and food trade in the first globalization: Spanish table wine exports 1871 to 1935 a case study. *Journal of Wine Economics*, 3(2), 132–148.
- Planas, J. (2016). State Intervention in Wine Markets in the Early 20Thcentury: Why Was It So Different in France and Spain?\*. *Revista de Historia Economica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 35(2), 1–32.
- Prados de la Escosura, L. (2017). *Spanish Economic Growth, 1850–2015*. Cham: Springer International Publishing.
- (1988). De imperio a nación : crecimiento y atraso económico en España (1780-1930). Alianza.
- Sabate, M. (1995). La impronta industrial de la reforma arancelaria de 1906. *Revista de Historia Industrial*, (7), 81–108.
- Tena, A. (1992). Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad (1890-1960). *Estudios de Historia Económica*, 24(June).
- (1995). The Spanish Foreign Sector 1885-1985. In *The economic development of Spain* (pp. 402–417). Edgar Elgar.
- (2001). ¿Por qué fue España un país con alta protección industrial? Evidencias desde la protección efectiva 1870-1930. *Open Access Publications from Universidad Carlos III de Madrid*, 1–40.
- (2005). Capítulo 8: Sector exterior. In *Estadísticas Hsitoricas de España. Siglos XIX-XX* (pp. 575–644).



Tena, A., & Tirado, D. A. (1996). Protección arancelaria en la Restauración. Un debate Antonio Tena-Daniel Tirado. *Revista de Historia Aplicada*, 4(11), 135–150.

Timini, J. (2018). The margins of trade: market entry and sector spillovers, the case of Italy (1862-1913). *Documentos de Trabajo Del Banco de España*, 1836.

Williamson, J. G. (1996). Globalization, Convergence, and History. *The Journal of Economic History*, 56(2), 277–306.

## Apéndice

A la hora de construir la base de datos de los productos españoles clasificados en la clasificación SITC se han hecho diversas modificaciones:

- No se tiene en cuenta ni las exportaciones temporales ni las re exportaciones, ya que, se pueden repetir partidas y hace la clasificación más compleja.

- El proceso de corrección de los datos con las estimaciones de Tena ha sido exactamente igual al que hace él, es decir, pasar de pesetas corrientes a pesetas oro, pasar de pesetas oro a pesetas constantes y aplicar la corrección del sesgo.

- Hay 3 partidas que no se han clasificado por no tener sitio en la clasificación SITC, de todas maneras, tienen un valor ínfimo.

- La partida “maquinaria”, tanto en 1890 como en 1913 tiene su correspondencia en la clasificación SITC a 1 dígito debido a su alto nivel de agregación. Puesto que esto genera un problema importante, se ha intentado corregir mirando las importaciones inglesas en los mismos años para hacer el supuesto de que las importaciones de maquinaria inglesas siguieron un patrón similar al de las exportaciones españolas de maquinaria totales, para ver si se podía desagregar más, pero no se ha podido hacer porque las importaciones de maquinaria de España están clasificadas en las estadísticas inglesas dentro de “otros artículos”. Se ha intentado lo mismo con las estadísticas de Francia, sin éxito tampoco. Finalmente, se ha optado por suponer que son “*Engines and motors, non-electric; parts, nes; group 714, item 71888*”, sabiendo el coste que esto conlleva.

- Se han eliminado de la muestra de países todos los países que pertenecían a territorio español (no colonias) como es el caso de Ceuta, Melilla y Canarias.

- Se han eliminado todas las partidas que contienen moneda. Esto ha supuesto un problema, porque en 1890 existía la partida “plata en pasta y moneda” y en 1913 se desagregaba en “plata en moneda” y “plata en pasta”, por lo que, si se eliminaban todas las partidas con moneda, la partida “plata en pasta” de 1913 aparecía como margen extensivo y además con un valor importante, por lo que se ha optado por separado la partida “moneda en plata y moneda” de 1890 en dos partidas al igual que en 1913, con un porcentaje en cada partida similar al de 1913.

·Se ha considerado que todos los cereales están sin moler para poderlos clasificar a 3 dígitos.

·Debido al amplio trabajo manual que conlleva clasificar todos los productos, hay cierto margen de error, en ningún caso importante para los resultados finales.