

James Simpson (Universidad Carlos III de Madrid)<sup>1</sup>

Es un honor poder contribuir a esta recopilación sobre la trayectoria académica de Ramón Garrabou. Me limitaré a comentar el tema que se me ha asignado: «crisis agraria y comercio internacional» y a las directrices del organizador, es decir, a actuar «como ponentes de un congreso, un cierto aire provocador o el planteamiento de cuestiones que estimulen la intervención de otros historiadores», en lugar de tratar de hacer un estudio detallado de sus obras sobre el tema en los últimos treinta o cuarenta años.<sup>2</sup>

La mayoría de los historiadores coinciden en señalar la relevancia de la crisis agraria de finales del siglo XIX; sin embargo, sigue sin conocerse su verdadera naturaleza y en concreto de qué manera afectó a la agricultura española. Como observa Ramón Garrabou, no puede hablarse de «una crisis generalizada que afecta simultáneamente a todos los productos y a todos los grupos sociales implicados en las actividades agrícolas» (Garrabou, 1988, p.17). No se produjo una caída brusca de los precios agrícolas, como ocurrió con los cereales en varios países de Europa. Tampoco puede describirse una cronología clara de la «crisis». Está claro que no comenzó en 1873 y, para el sector del vino, los años 70 y gran parte de los 80 del siglo XIX fueron tal vez las décadas más rentables de los dos últimos siglos. Además, la fecha en la que terminó la crisis sigue siendo incluso un enigma mayor.

Se aprecia la ausencia de consenso en lo que respecta a «una crisis generalizada» en los magníficos capítulos sobre las distintas economías europeas en el libro que editó Ramón Garrabou en 1988, *La crisis agraria de fines del siglo XIX*. En concreto, Gabriel Désert escribe que la prosperidad, y no la crisis, describe mejor el sector ganadero en Francia. F.M.L.Thompson afirma que la crisis tuvo lugar durante la decadencia secular del sector en Gran Bretaña. Franco Cazzorla hace hincapié en la separación cada vez mayor entre el norte y el sur de Italia y Jaime Reis sugiere que en Portugal dicho período supone la «conservación de las viejas estructuras, más que una etapa de cambio». En España, a pesar de la excelente investigación histórica de las últimas tres décadas aproximadamente, definir correctamente la crisis, si es que en realidad hubo una, sigue siendo tan complicado en la actualidad como lo ha sido en el pasado.

---

(\*) Traducción de Reyes Albarrán

<sup>1</sup> Apoyo financiero de SEJ 2006-08188/ECON.

<sup>2</sup> Las obras principales son Garrabou (1973, 1985 y 1988). Mis aportaciones al debate incluyen a Simpson (2001).

La crisis no supuso un descenso cíclico, en el que los precios cayeron de manera vertiginosa (o incluso moderada) tras un período prolongado de crecimiento, para después recuperarse una vez más. La mayor parte de los precios agrícolas no bajó mucho y, como han señalado Ramón Garrabou y otros historiadores, el ritmo del descenso de los precios de los principales cultivos y productos ganaderos varió de forma significativa durante el último cuarto del siglo XIX. Además, al contrario que en Gran Bretaña, la agricultura en España no estaba en decadencia y el éxodo rural se restringió a unas cuantas zonas en los años 70 y 80. En todo el territorio nacional, la migración a las ciudades fue limitada hasta la primera década del siglo XX, pero la aportación de la agricultura al PIB descendió del 39,9 por ciento en 1870-2 hasta el 31,5 por ciento en 1900-02.<sup>3</sup> Sin embargo, los coetáneos no creían que una economía nacional creciente pudiera solucionar los problemas del sector agrícola.

La agricultura española de finales del siglo XIX era todavía fundamentalmente «tradicional». Durante tiempo, los agricultores españoles alimentaron (y en ocasiones vistieron) a un número creciente de habitantes, ya que la población aumentó de 4,7 millones en 1530 a 9,0 millones en 1768 y alcanzó los 17,6 millones en 1887. Este hecho fue posible debido a la ampliación de la zona cultivada, la intensificación de la rotación de cultivos y el cambio a cultivos de más valor que a menudo precisaban una inversión en mano de obra por hectárea considerablemente mayor. Sin embargo, a finales del siglo XIX se produjeron dos cambios importantes. En primer lugar, existían limitaciones significativas al emplear los métodos de producción tradicional para alimentar a una población superior a 30 habitantes por kilómetro cuadrado, sin la ayuda de las importaciones durante los años de cosechas normales. Se disponía de menos espacio para animales y, como consecuencia, disminuyó el estiércol necesario para conservar la fertilidad del suelo al mismo tiempo que se cultivaban más cereales y se reducían las rotaciones. En la década de 1880 se informó del descenso de los rendimientos en varias regiones, sobre todo en Castilla y León.<sup>4</sup> Estos problemas afectaron a los productores españoles de cereales extensivos y de ganado, pero tuvieron muy poco que ver con el desarrollo de una economía global en la segunda mitad del siglo XIX. El segundo problema radicaba en que otros cultivos asociados con el secano, como el olivo y la vid, que tenían niveles altos de producción por hectárea y empleaban mucha mano de obra, se enfrentaron a dificultades en los mercados de exportación en las décadas de 1880 y 1890 respectivamente. El sector del aceite de oliva tenía que

---

<sup>3</sup> Prados de la Escosura, 2003, cuadro A.11.3, Sánchez Alonso (1995, cuadro A3.6) calcula que la emigración neta ascendió solo a 185.000 en el período comprendido entre 1882 y 1904.

<sup>4</sup> El empleo de fertilizantes químicos posibilitó un nuevo aumento de la zona de trigo.

competir con aceites vegetales más económicos producidos en países tropicales. Por tanto, este puede considerarse un ejemplo típico de un productor europeo de alto coste que pierde mercados de exportación tradicionales en una economía global. El caso del vino es más complejo, puesto que, en términos generales, los productores españoles perdieron mercados de exportación debido a los aranceles de otros países, en lugar de a competidores más eficientes.

En la década de 1890 se contaba con dos maneras muy distintas de que los agricultores españoles podrían ser más competitivos a nivel internacional: los cultivos extensivos basados en la mecanización o la agricultura intensiva que utilizaba la irrigación.<sup>5</sup> Ninguna de las dos opciones habría solucionado de forma rápida los problemas de escasa productividad y el bajo nivel de vida en el campo. La mecanización generalizada (y la necesaria consolidación de los terrenos) en el cultivo de cereales habría permitido una reducción significativa de la mano de obra. Sin embargo, no habría estimulado forzosamente el crecimiento de la economía española, sobre todo porque dos tercios de la mano de obra se dedicaban a la agricultura y la demanda de mano de obra no especializada en zonas urbanas era inevitablemente restringida. Además, habría sido sin duda inaceptable desde el punto de vista político para un amplio sector de la sociedad. Por el contrario, la irrigación ofrecía a los agricultores la posibilidad de sembrar cultivos de más valor, pero presentaba la desventaja de que era necesaria una inversión significativa del gobierno en cuestiones como el desarrollo de la infraestructura de irrigación (embalses, canales), en investigación y desarrollo y en programas de extensión con el fin de enseñar a los agricultores a sembrar los cultivos nuevos. Estos eran a menudo perecederos, había que transportarlos durante trayectos largos y era necesario crear redes de distribución para comercializarlos en las principales ciudades o en el extranjero. Otro elemento importante era que solo podía beneficiarse de la irrigación una zona geográfica relativamente reducida. Con el tiempo, tanto la mecanización como la irrigación fueron decisivas para explicar el llamativo crecimiento de la agricultura española, que comenzó en el período de entreguerras y continuó posteriormente en las décadas de 1950, 1960 y 1970. Sin embargo, durante los años 80 y 90 las posibilidades que ofrecían fueron escasas.

Hasta cierto punto, parece más adecuado hablar de una «crisis desviada» puesto que, mientras algunos grupos veían cómo descendía su nivel de vida, el aumento de los aranceles y otros obstáculos al comercio protegieron a grandes sectores del ámbito agrícola. De hecho, para algunos historiadores como Gabriel Tortella o Leandro Prados

---

<sup>5</sup> Costa, 1880.

de la Escosura, no debería debatirse sobre la repercusión negativa de los bajos precios en los terratenientes, agricultores y trabajadores del campo, sino sobre la «oportunidad perdida» de reasignar de forma radical los recursos no en la agricultura de baja productividad, sino en otros sectores de la economía más productivos.

También se obtuvieron algunos *beneficios* de la depresión. En primer lugar, los bajos precios de los alimentos ayudaron a aumentar el nivel de vida de un número significativo de personas. El crecimiento del nivel de vida fue reducido en comparación con la mayoría de los países europeos, pero el PIB per cápita aumentó un 1,1 por ciento anual, mientras que los salarios reales crecieron el 0,44 por ciento entre 1870 y 1910.<sup>6</sup> En segundo lugar, los salarios más altos y los precios de la tierra más bajos (o estancados) facilitaron a los asalariados convertirse en terratenientes. En tercer lugar, la baja rentabilidad asociada a los cultivos tradicionales, el ganado y los sistemas de producción animaron a los agricultores a pensar en usos alternativos de la tierra y la mano de obra. Esta situación hizo resurgir el debate sobre la necesidad de modernizar el sector que había comenzado a finales del siglo XVIII, pero que se había olvidado durante la mayor parte del siglo XIX. El interés de los agricultores por la tecnología, los nuevos cultivos, o las instituciones gubernamentales de investigación fue mínimo mientras los sistemas tradicionales fueron rentables, pero cambió cuando descendieron los precios agrícolas o cuando se encareció la mano de obra agrícola. Sin el crecimiento de la economía mundial y la amenaza de la «invasión de cereales», el interés por el cambio habría sido mucho menor. A modo de ejemplo, la oposición de los industriales españoles a los altos precios domésticos del pan tuvo lugar precisamente porque los precios internacionales de los cereales descendieron después de 1873. La crisis agraria suscitó un nuevo debate de orientación en España.

Muchos historiadores han resaltado la necesidad de tener en cuenta las limitaciones medioambientales para los cambios en Castilla (o Andalucía o Cataluña) en comparación con unos más favorables para la agricultura inglesa o danesa. Como ha escrito Ramón Garrabou (1988, p.17):

Conocer los efectos reales de la depresión obliga a tener presente las alternativas posibles y la capacidad y rapidez para abandonar determinados cultivos y desplazar recursos hacia aquellos sectores que ofrecen mejores perspectivas.

Las restricciones por los recursos naturales fueron las limitaciones más evidentes al cambio, pero no fueron las únicas. A finales del siglo XIX, los agricultores de

---

<sup>6</sup> O'Rourke y Williamson, 1997, tabla 2.

algunos países se beneficiaron de una o más de las siguientes ventajas: investigación científica y programas de instrucción por parte de los gobiernos; cooperativas de crédito y producción; transportes económicos de larga distancia que incluían sistemas de refrigeración para conservar los productos agrícolas; o legislación que limitaba los derechos de los terratenientes sobre los arrendatarios. En general, los agricultores españoles fueron más lentos a la hora de beneficiarse, lo que influyó en su capacidad para responder a las oportunidades de los nuevos mercados y aumentar la productividad. Esto también tuvo consecuencias de reparto relevantes, ya que la baja productividad no implicaba necesariamente baja rentabilidad y los productores «tradicionales» querían proteger sus rentas.

Se han realizado numerosos estudios, mucho de ellos excelentes, que han intentado mostrar cómo se adaptaron los agricultores a las condiciones del mercado de finales del siglo XIX a nivel local. A menudo, dichos estudios ponen de relieve la capacidad de los agricultores para reaccionar de forma positiva a las oportunidades del mercado. No obstante, a pesar de dicha capacidad de adaptación, la productividad agrícola en 1914 era escasa y el nivel de vida de muchos trabajadores del campo y agricultores continuó siendo bajo. El resto de este breve artículo trata de la producción de vino, un sector en el que los recursos naturales eran supuestamente adecuados en España, pero cuyo éxito fue limitado en 1914. En lugar de tener en cuenta a los productores que se especializaban para el mercado francés, cuya capacidad competitiva se vio perjudicada por el arancel de 1892, las observaciones se ciñen al mercado británico, en el que España podía competir con otros países en igualdad de condiciones. Esto denota que los productores necesitaban más que mano de obra barata y recursos naturales apropiados para competir en mercados internacionales.

La historia de la industria del jerez entre 1860 y 1914 es bien conocida, pero merece la pena resumirla brevemente. Las importaciones británicas de jerez y vinos blancos españoles se incrementaron de una media anual de 11,8 millones de litros en 1841-5 a 29,7 millones de litros en 1871-5, fecha en la que descendieron con rapidez a algo menos de diez millones en 1891-5. Se trata, por tanto, de la historia de un mercado que se ganó y después se perdió. Hasta cierto punto, esto se debió a los cambios de moda de bebidas en Gran Bretaña, pero también se creía que beber jerez suponía un riesgo para la salud, bien por los sistemas de producción que se utilizaban en Jerez o por la adulteración generalizada y la estafa habitual a finales del siglo XIX. Sin embargo, en el mercado británico también se produjo un aumento rápido en la demanda seguida de una caída en picado con otros vinos como el clarete francés, los claretos corrientes, el

champán, el tinto australiano, o el «porto» de Tarragona. Las diferencias en la forma de la V invertida, junto al momento en el que las importaciones alcanzaron el punto máximo es menos trascendente para nosotros en este caso que la reacción de los productores a la caída de las ventas (Simpson, 2004).

La reducción de los aranceles de importación después de 1860 propició que los productores en Jerez se situaran en buena posición para competir en el mercado británico tanto con «jerez envejecido de primera calidad» como con vinos blancos jóvenes. Las posibilidades de suministro de los expedidores de Jerez aumentaron de forma relevante con el ferrocarril, que comunicaba la ciudad con otras regiones como Montilla y La Mancha. La venta de cantidades ingentes de vinos baratos era muy rentable para las grandes bodegas, pero tenían que distinguir sus productos con claridad para que los consumidores pudieran diferenciar las distintas calidades (y precios) que ofrecía un único productor. Además, era necesario que protegieran no solo su nombre comercial, sino también la reputación general del «jerez». La información sobre las marcas era confusa y se decía que el consumidor británico ‘knows nothing but vague names such as Vino de Pasto, Amontillado, Oloroso, etc; the result is that he has less means of judging what price he ought to pay’ (*Ridley’s Wine and Spirit Trade Circular*, March 1892, p.165).<sup>\*</sup> En consecuencia, la marca más conocida se vendió con el nombre británico «Harvey’s Bristol Cream». Fue todavía más preocupante que la industria permitiera que «jerez» se convirtiera en una marca genérica que podía aplicarse a cualquier vino, incluidos aquellos que se producían en Hamburgo o Inglaterra.

Como se ha indicado antes, no se trataba de problemas que afectaron solo al jerez. Una reacción clara fue la de crear una marca colectiva que garantizaba a los consumidores el origen (y la pureza) del vino. Ya en la década de 1850, los viticultores pidieron una denominación de origen que limitara el empleo de la palabra *sherry* a los vinos producidos a partir de uvas cultivadas en la zona próxima a Jerez, en lugar de a todos los vinos que se mezclaran en las bodegas de los expedidores.<sup>7</sup> Durante la década anterior a la Primera Guerra Mundial se siguieron haciendo peticiones en Jerez, así como en varias regiones de Francia, Portugal y en otros lugares. Sin embargo, existía una gran diferencia entre viticultores a la hora de conseguir una denominación de origen. Los bodegueros se oponían con rotundidad a las denominaciones de origen en cualquier lugar, puesto que normalmente había que mezclar los vinos. Querían tener la oportunidad de elegir entre los vinos disponibles, los más apropiados en cuanto a

---

<sup>7</sup> «conoce solo algunos nombres imprecisos como vino de pasto, amontillado, oloroso, etc., por lo que tiene menos medios para determinar el precio que debería pagar» (Traducción de la cita extraída de (*Ridley’s Wine and Spirit Trade Circular*, March 1892, p.165).

calidad y precio para elaborar un «blanco español» o un «clarete de Burdeos». Se trataba de algo de especial relevancia ya que, en general, los consumidores británicos mostraban menos interés en el origen del vino que en el precio y la continuidad de las características del caldo de un año a otro, y para conseguir esto era necesario mezclar. En términos generales, los productores de vino de primera calidad se mostraban indiferentes ante la reputación colectiva de los vinos regionales. Chateau Margaux era solo uno de los sesenta mil productores de vino en la Gironda, pero participaba en un mercado muy diferente a la mayoría del resto de los productores de Burdeos.

Los viticultores de todos los lugares coincidían en que el *terroir*, y no la manipulación de las uvas en las bodegas, determinaba el carácter del vino. A medida que la mayor integración de los mercados ayudó a los bodegueros a comprar vinos en una zona más amplia, el desarrollo de nuevas instituciones políticas concedió más protagonismo a los viticultores. En Francia, los viticultores locales presionaron con éxito a los políticos nacionales para crear algunas denominaciones de origen en lugares como Burdeos y Champaña en medio de la fuerte oposición de los bodegueros. En otros sitios, los viticultores no tuvieron tanto éxito, debido a que tenían menos influencia política que en Francia. En Jerez, las grandes bodegas pudieron detener todos los intentos de crear una marca y una denominación de origen de «jerez», y cuando al final se creó una durante la Segunda República, fueron capaces de seguir defendiendo sus intereses. Por el contrario, en Oporto, los viticultores tuvieron éxito al restablecer la denominación de origen, y no porque el sistema político fuera más democrático que el español, sino por motivos nacionalistas, como el de que los principales expedidores todavía eran británicos. La destreza de los viticultores para crear calificaciones como las denominaciones de origen o las cooperativas dependía, entre otros factores, de su capacidad de conseguir votos para una legislación que les beneficiase.

Los bodegueros de Jerez abastecían al mercado británico tanto de vinos de jerez de primera calidad que se producían localmente, como de vinos blancos de bajo precio producidos en cualquier otro lugar de España. Por el contrario, los importadores británicos buscaban fuera de Portugal para encontrar oportos genéricos baratos, como el «tinto español» de Tarragona que podía venderse en Londres a la mitad de precio de los oportos jóvenes de Oporto. Como ha mostrado Ramón Garrabou, entre otros, durante siglos los viticultores y bodegueros catalanes han adaptado sus productos a los cambios en la demanda, bien destilando licores para el mercado holandés, fortificando vinos para exportar al mercado colonial o produciendo vinos de mesa baratos para Barcelona y Francia. El crecimiento en la demanda británica de oportos económicos, una peseta

débil y la llegada de la filoxera a Portugal ofrecieron a los viticultores no solo la oportunidad de exportar vinos tintos para mezclarlos con oportos, sino para comercializarlos directamente como «Tarragona Red» en botellas que se conocían popularmente con el nombre de ‘*Big Bob Bottle*’. Antes de mediados de la década de 1880, las exportaciones eran mínimas, pero después aumentaron con rapidez y en 1896 se exportaba al Reino Unido más vino tinto español que jerez y vino blanco (ver gráfico).

El suministro de estos «vinos de Oporto» a buen precio, procedentes de Tarragona, tuvo lugar una vez que se solucionaron varios problemas técnicos en la producción vinícola. En concreto, se necesitaban mejores métodos de fermentación para eliminar del vino el sabor a tierra y la aspereza que a menudo lo caracterizaban. La llamada «insolación» o maduración artificial de los vinos embotellados fue una creación local. Se trataba de una modificación del método de Pasteur, que empleaba directamente la luz solar, en lugar de calor artificial. La insolación no solo contribuía a prolongar la vida del vino, sino que aceleraba el proceso de envejecimiento con un coste relativamente bajo. Según el tipo que se necesitara, se depositaba el vino en botellas de vidrio transparente y se exponía al sol entre diez días y un mes. De una «tonalidad morada» el color pasaba ‘*successively through every shade of ruby, from ruby to rancio, and from rancio to light tawny if left long enough*’.<sup>8</sup>

La demanda británica duró poco, puesto que los exportadores disminuyeron la calidad del vino como respuesta a la subida de precios que se debió a la escasez de producción causada por la filoxera y a la rápida revalorización de la peseta tras la Guerra de Cuba. Para seguir siendo competitivos, los bodegueros de Tarragona buscaron vinos españoles más baratos y, por ende, de peor calidad. El resultado final no fue inesperado, pues «when genuine Tarragona was offered to the Public, it was quick to appreciate it, and the consumption rapidly increased. But when flagons of rubbish, bearing the name Tarragona, were substituted, the discriminating reverted to some more trustworthy beverage».<sup>9,\*</sup> Las exportaciones de tintos españoles continuaron siendo

---

<sup>8</sup> *Ridley's*, 1897, p.9 and January 1900, pp.114-5. «sucesivamente a todos los matices de rubí, de rubí a rancio y de rancio a tostado claro si dejaba suficiente tiempo». Nota de la T.: El color de los vinos rancios solía ser dorado oscuro.

<sup>9</sup> *Ridley's* (August 1901, p.556). Cinco años después, Ridley señaló que ‘the consumption of Tarragona Wine in the British markets have considerably declined since importers decided to neglect the genuine product for a blend which was cheaper. Not only have the distribution of the ‘Big Bob Bottle’ brought an honest Wine into disrepute and crippled a lucrative brand of their trade, but their example has engendered the production of a still baser type. The cheapeners filled their bottles with Wine which was certainly not legitimate Tarragona, and their pupils and followers are now selling a composition which is not even legitimate wine’ («el consumo de vino de Tarragona en los mercados británicos había descendido notablemente desde que los importadores decidieron rechazar el producto auténtico y sustituirlo por una mezcla más económica. La distribución de la ‘Big Bob Bottle’ no solo llevó un vino honrado al

importantes, sobre todo hasta la Primera Guerra Mundial, pero una proporción significativa se describió como «Basura de Batalla», es decir, vinos de mala calidad procedentes de Valencia, Alicante y La Mancha, en lugar de los «choicest products of the Priorato».<sup>10</sup>

#### Conclusión.

Para competir en los mercados internacionales y aumentar la productividad total de los factores, era necesario hacer algo más que simplemente aumentar la superficie de frutales, producir vino de mejor calidad o leche más saludable. Los agricultores necesitaban además poder vender sus productos obteniendo beneficios. Tal y como se señaló en la cumbre de las Naciones Unidas sobre la Alimentación, celebrada en Roma en noviembre, se necesitan políticas tanto para aumentar la capacidad de productividad de la agricultura, como para mejorar las actividades comerciales de los mercados alimenticios.<sup>11</sup> En concreto, para esto era necesario que los agricultores obtuvieran productos de mejor calidad, que los comerciantes podrían clasificar y crear redes de distribución que asegurarían que los consumidores recibían los productos en condiciones adecuadas. En otras palabras, no se trataba solo de un problema de tecnología agrícola. Los fabricantes de vino, como el Marqués del Riscal, se esforzaron por mejorar la calidad, pero los beneficios económicos fueron escasos hasta bien entrado el siglo XX.<sup>12</sup> Puede que esto no resultara sorprendente, ya que la política gubernamental en los años 20 fue proveer a los consumidores urbanos de vinos baratos que a menudo se fortificaban con alcohol industrial, lo que permitía tanto al gobierno central como a los gobiernos locales beneficiarse de ingresos fiscales adicionales.

Hace muchos años, Arthur Lewis diferenciaba entre la experiencia de los productores de regiones templadas y los de zonas tropicales, en el período comprendido entre 1870 y 1914. En zonas templadas como América del Norte, Argentina o Australia, el terreno amplio y la reducida mano de obra propiciaban la mecanización agrícola que ocasionó el crecimiento rápido de la productividad. El capital europeo colmaba estas zonas como no lo hacía en España, ni en realidad en ninguna otra economía europea.

---

desprestigio e inhabilitó la comercialización de una marca productiva, sino que su ejemplo ha promovido la producción de un vino más bajo. Los abaratadores llenaban las botellas con vino que no era auténtico vino de Tarragona y sus discípulos y seguidores venden ahora una mezcla que ni siquiera es vino legítimo»). *Ridley's* (November, 1906, p.928).

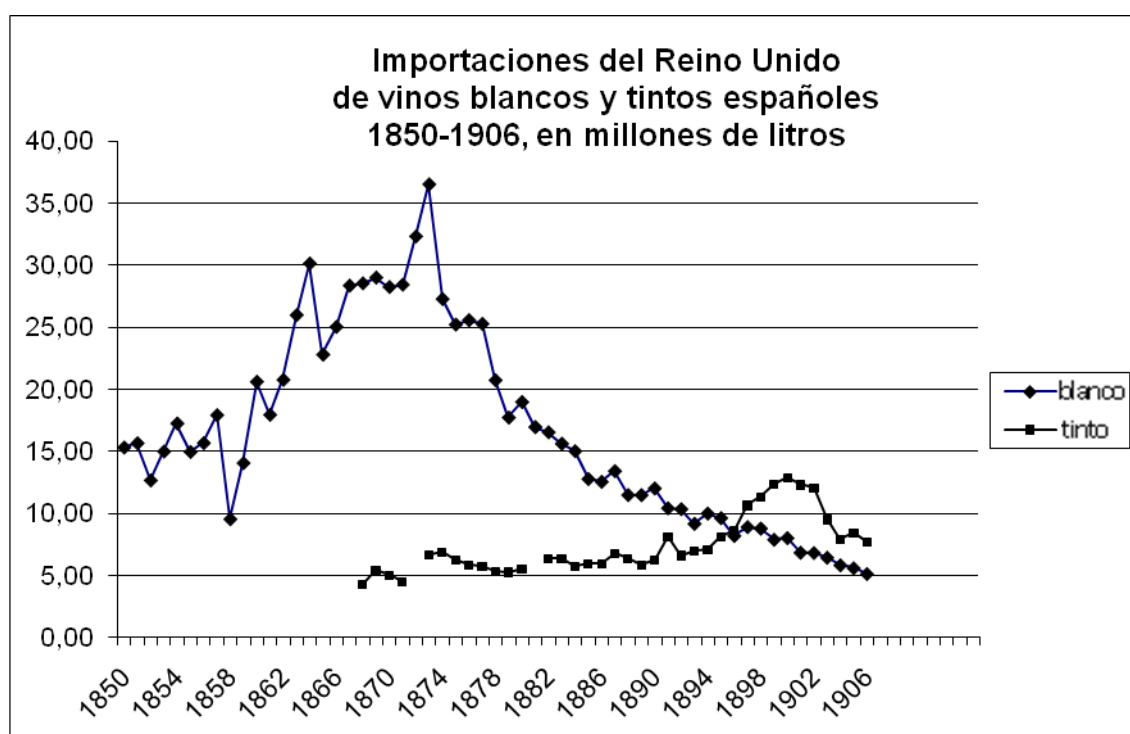
\*«cuando se ofrecía al público vino auténtico de Tarragona, se apreciaba sin dilación y el consumo aumentaba rápidamente. Sin embargo, cuando se sustituía por jarras de vino de mala calidad con el nombre de Tarragona, la diferencia revertía a alguna bebida más digna de confianza»

<sup>10</sup> *Ridley's* June 1900, p.395. «los productos de mejor calidad del Priorato»

<sup>11</sup> (The Economist November 21st 2009). Ver además (World Bank 2007).

<sup>12</sup> (González Inchaurrega 2006)

Por el contrario, en los países tropicales la productividad de la mano de obra se estancó debido a la oferta elástica tanto de terreno como de mano de obra, y la zona cultivada variaba en función de los cambios en la demanda de bienes como el café, el cacao o el azúcar. Una vez más, el capital extranjero fue decisivo para asentar cultivos, crear plantas de procesamiento modernas y exportar alimentos y bebidas. La inversión extranjera en España fue escasa debido a que había relativamente pocos productos que los consumidores del norte de Europa quisieran adquirir. Por tanto, el desarrollo agrícola dependía en exceso del mercado doméstico.



Fuentes: Wilson (1940), pp.362-3 y Ridley's, varios años.

#### Bibliografía:

- Cazzola, Franco. 1988. Aspectos y problemas de la crisis agraria en Italia. En *La crisis agraria de fines del siglo XIX*, editada por Garrabou.
- Costa, Joaquín, ed. 1880. El cultivo cereal es antieconómico en España, en *Agricultura Armónica*.
- Désert, Gabriel. 1988. ¿Prosperidad en la crisis? La ganadería francesa durante el último tercio del siglo XIX, editado por Garrabou.
- Fernández, Eva. 2008. El fracaso del *lobby* viticultor en España frente al objetivo industrializador del Estado, 1920-1936. *Historia Agraria* (45):113-41.
- Garrabou, Ramón. 1975. La crisi agrària espanyola a finals del segle XIX: una etapa del desenvolupament del capitalisme. *Recerques* (5).
- . 1988. La historiografía de la crisis: resultados y nuevas perspectivas, editado por Garrabou.
- Garrabou, Ramón (ed). 1988. *La crisis agraria de fines del siglo XIX*. Barcelona: Crítica.

- Garrabou, Ramón, and Jesús Sanz. 1986. La agricultura española durante el siglo XIX: ¿inmovilismo o cambio? En *Historia agraria de la España contemporánea, 2. Expansión y crisis (1850-1900)*, editado por R. Garrabou y J. Sanz. Barcelona: Crítica.
- González Inchaurreaga, Íñigo. 2006. *El Marqués que reflató el Rioja*. Madrid: LID Editorial Empresarial.
- O'Rourke, Kevin, y Jeffrey G. Williamson. 1997. Around the European periphery, 1870-1913: Globalization, schooling and growth. *European Review of Economic History* 1:153-90.
- Prados de la Escosura, Leandro. 2003. *El progreso económico de España (1850-2000)*. Madrid.
- Reis, Jaime. 1988. Pay y vino: la crisis agrícola en Portugal a finales del siglo XIX, editado por Garrabou.
- Ridley's Wine and Spirit Trade Circular*
- Sánchez Alonso, Blanca. 1995. *Las causas de la emigración española 1880-1930*. Madrid: Alianza.
- Simpson, James. 2001. La crisis agraria a finales del xix: una reconsideración. En *Peseta y Protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la restauración*, editado por C. Sudrià y D. Tirado. Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona.
- . 2004. Selling to Reluctant Drinkers: the British Wine Market, 1860-1914. *Economic History Review* LVII (I):80-108.
- The Economist. November 21st 2009. If words were food, nobody would go hungry.
- Wilson, George B. 1940. *Alcohol and the Nation*. Londres: Nicholson and Watson.
- World Bank. 2007. *Agriculture for Development. World development report 2008*. Washington D.C.