
Juan Pan-Montojo ()*

*El vino y la política
comercial en la
Restauración (**)*

Un ciclo completo de auge, crisis y declive recorrió la vitivinicultura española desde mediados de la década de 1870 hasta la primera guerra mundial.

La primera etapa de crecimiento espectacular se prolongó entre 1877 y 1887-1892. En este último lustro tocó techo la expansión generalizada para iniciarse un declive desigual y progresivo. En 1914 la superficie de viñedo alcanzó el mínimo; al año siguiente, 1915, lo hizo la producción de mosto. Desde entonces se inició un nuevo movimiento expansivo discontinuo, que sólo ha empezado a agotarse en la última década.

La «edad de oro» y la posterior decadencia sectorial hasta la primera guerra mundial no hubieran revestido tanta importancia para la agricultura española de no mediar dos circunstancias.

(*) Universidad Autónoma de Madrid.

(**) Trabajo basado en la tesis doctoral defendida en enero de 1992, bajo el título «El Estado y la vid. Los orígenes de la política agraria en España a través de la viticultura, 1847-1923».

Trabajo recibido en redacción: noviembre 1992. Versión definitiva: febrero 1994.

CUADRO 1
Producción, exportación y precios del vino común

	Pr	E	P
1870-72.....	S.d.	1.232	20,2
1873-75.....	S.d.	1.805	18,7
1876-78.....	S.d.	1.950	22,9
1879-81.....	S.d.	5.290	31,2
1882-84.....	S.d.	6.879	33,3
1885-87.....	S.d.	7.280	31,7
1888-90.....	29.421	8.775	26,6
1891-93.....	29.144	7.548	16,3
1894-96.....	22.908	5.244	17,4
1897-99.....	22.642	5.450	21,0
1900-04.....	22.258	2.465	21,4
1905-09.....	17.804	1.363	12,8
1910-14.....	15.154	2.870	22,7

Pr: media anual de producción de mosto en miles de hectolitros (hasta 1905, reestimación personal (Pan-Montojo, 1993)); desde 1905, cifras oficiales del Servicio Agronómico)

E: media anual de exportaciones de vino común en miles de hectolitros (*Estadísticas de comercio exterior*).

P: precios medios de Sant Pere de Ribas (Puig Miret, 1951).

En primer lugar, el hecho de que el motor de los cambios estuviera en el exterior. Los diversos tipos de vinos y productos vitícolas, que habían supuesto a lo largo de todo el XIX entre un cuarto y un tercio de las exportaciones, pasaron a constituir desde finales de la década de 1870 un 40-50%. El saldo y el volumen de las transacciones internacionales se deslizaron de este modo hacia un grado muy elevado de dependencia respecto de la suerte de los caldos.

En segundo lugar, las dificultades a las que tuvieron que hacer frente en los años 80 y 90 el trigo y el aceite de oliva (1), cuyos precios se estancaron primero y cayeron después, convirtieron a la vid en el único cultivo mediterráneo de importancia a escala nacional que escapaba a la crisis agraria finisecular.

En un contexto así definido, el proyecto de convertir a España en la «bodega del mundo», aprovechando la contrac-

(1) Sobre la «gran depresión» y sus efectos en nuestro país, véase Garrabou (1975) y los artículos reunidos en Garrabou (1988).

ción de la producción francesa, no fue sólo un eslogan poco original, sino una aspiración de efectos directos sobre la política económica de la Restauración y concretamente sobre la política comercial y sobre el diseño de instrumentos administrativos de fomento agrario.

Este artículo pretende desentrañar la conexión entre la coyuntura vitivinícola, la estructura de las exportaciones de vino y la estrategia de acuerdos a lo largo del período 1877-1892, mostrando el carácter determinante de las fluctuaciones de los distintos mercados vinícolas internacionales en la configuración y ejecución de la política comercial de la monarquía liberal (2).

1. LA NEGOCIACION DEL CONVENIO COMERCIAL CON FRANCIA DE 1877

A partir de 1873 el precio del vino acompañó en su descenso a los de los demás productos agrarios y agroindustriales.

La incertidumbre sobre la evolución de los precios vinícolas, tras el cambio en la coyuntura general que tuvo como hito de inicio el desplome de la bolsa de Viena, condujo a una reducción de las existencias de vino en los países importadores, mientras que su demanda final se mantenía estable o ligeramente a la baja, pero con ciertos cambios en su composición.

Este panorama, a grandes rasgos idéntico al de otros muchos productos agrarios por estas fechas, se alteró radicalmente a partir de 1877-78, años en los que la producción francesa empezó a acusar de forma plena la extensión de la filoxera, identificada en Francia por primera vez en 1868,

(2) Esta cuestión es una de las abordadas en mi tesis doctoral (Pan-Montojo, 1993). Su tratamiento está, desde luego, muy inspirado tanto en el trabajo pionero de Carnero (1980), como en el de Serrano (1987). Quiero asimismo mencionar el libro de Lake (1988), que ofrece un modelo interesante para el análisis de las relaciones comerciales internacionales.

pero que empezó a adquirir dimensiones de importancia en la década de 1870. A la filoxera le acompañó otra patología nueva, el mildiu, de una alta aunque menos espectacular incidencia sobre la producción.

La quiebra de la viticultura francesa tuvo un impacto fortísimo en los otros tres grandes productores: España, Italia y Portugal.

Francia, por su doble posición de primer productor y primer consumidor mundial, ofrecía, en caso de déficit interno, un mercado muchísimo más amplio y una demanda menos elástica respecto al precio que cualquiera de los habitualmente importadores. Así había sucedido ya durante el oidio, pero el fenómeno tuvo unas dimensiones mucho mayores en las décadas de 1870 y de 1880. No sólo la población francesa había aumentado, sino que su riqueza, y con ella su consumo habitual, también lo habían hecho: en 1850-53, la media de consumo *per capita* en Francia rondaba los 100 litros, veinte años más tarde superaba los 130. Y, lo que es más importante todavía, las exportaciones francesas habían crecido de forma considerable en valor y en volumen.

A la altura de 1878 los vinos franceses tenían un mercado amplio, en el que su procedencia nacional les colocaba en una posición preferente en el favor del público, al margen de que una parte importante y creciente de los mismos fuera comercializada bajo denominaciones específicas y marcas de prestigio. La filoxera y el mildiu restringieron drásticamente la producción de los burdeos destinados a la venta en el año y en barricas (al tiempo que caía, en general, toda la producción del Mediodía de Francia), y desde mediados de los años 80 —aunque a un ritmo mucho menor—, de los embotellados. Dado el valor añadido que las denominaciones conferían a estos vinos y la escasez —con visos de permanencia— de la uva, el *coupage*, la mezcla de vino local con caldos importados, se convirtió en el recurso lógico por parte de los negociantes vinícolas (3).

(3) Roudié (1988).

Por tanto, la extensión de la filoxera y del mildiu abrieron a los vinos españoles, italianos y portugueses no sólo el mercado proporcionado por el consumo interno de Francia, sino, indirectamente, el de sus clientes en todo el mundo, aunque en este último ámbito en la posición subordinada de materia prima.

Antes de que empezaran a ser perceptibles los primeros signos de la incidencia de la filoxera sobre la viticultura francesa, ésta tuvo ocasionalmente problemas para hacer frente a la demanda interior y exterior de sus productos. En las tres campañas 1872-74, las importaciones alcanzaron en Francia niveles desconocidos desde los años más difíciles del oidio. Los déficits beneficiaron especialmente a los vinos italianos y portugueses que, amparados por sendos tratados de comercio, no se habían visto recargados en el arancel como los españoles por la Ley imperial de 6-5-68, por la que se gravaban diferencialmente los vinos con un contenido alcohólico superior a 14°, así como por normas posteriores, que condujeron a que en 1874 el hectolitro de vino común español pagara en aduana 5 francos y 20 céntimos, y el de sus competidores, 30 céntimos.

Pese a la discriminación arancelaria, España mantuvo su puesto de primer proveedor del mercado francés hasta 1875: pero mientras que sus ventas cayeron ese año respecto al anterior en más de un 50%, las italianas aumentaron en un 14 y las portuguesas en un 50. Por último, en 1876 los italianos consiguieron superar a los españoles en las cifras absolutas de vino colocadas en el mercado francés.

Todos estos cambios provocaron fuertes presiones sobre el gobierno español, al que los vitivinicultores exigían una negociación que condujera al fin de la discriminación.

El Ministerio de Estado había intentado desde 1869 lograr un tratado de comercio, solicitando la cláusula de nación más favorecida como contrapartida a las reformas unilaterales emprendidas tras la Ley de bases de Figuerola, que implicaba un desarme gradual. En las negociaciones los diplomáticos

franceses adoptaron una posición muy firme —fundada, según interpretaciones posteriores de la propia Dirección de Asuntos Comerciales y Consulares, en que las rebajas arancelarias adoptadas por Hacienda en 1869 dejaban sin bazas de negociación a los diplomáticos españoles (4)— y exigieron que se concediera a los barcos de su bandera la equiparación a los españoles en los puertos peninsulares y coloniales. Esta cuestión llevó las negociaciones a un punto muerto antes de que el estallido de la guerra franco-prusiana alterara radicalmente el panorama (5).

Cuando en 1874 se reemprendieron los contactos, los vinos españoles estaban sometidos a los derechos discriminatorios aludidos, la coyuntura había cambiado de signo y en Francia la III República había traído consigo a una nueva generación de políticos menos proclives a la apertura comercial que sus antecesores. No obstante la condición de cosechero de Burdeos del ministro de Asuntos Exteriores francés, Decazes, que, según el embajador marqués de Molíns (6), le predisponía favorablemente hacia los vinos españoles, las negociaciones fueron largas y difíciles. Las sucesivas notas oficiales del Gobierno español a lo largo de 1874, 1875 y 1876 se estrellaron, primero, contra la negativa francesa a emprender ningún tipo de conversaciones hasta la renegociación del tratado franco-italiano —del que se quería hacer el modelo para los siguientes acuerdos— y, en segundo lugar, con la reiteración y ampliación de las exigencias de 1869, frente a la petición española de mutua concesión de la cláusula de nación más favorecido.

Fue, sin embargo, en 1875 cuando arreciaron las presiones sobre el Gobierno español porque, como señalaba una de las instancias enviadas, «están creciendo las producciones de

(4) AMAAEE, Negociaciones Siglo XIX, leg. 291.

(5) La embajada del Reino Unido en Madrid informaba, en una carta del 16 de diciembre de 1869, de que la cuestión del cabotaje había conducido a que Francia no obtuviera la confirmación internacional de la reforma arancelaria por medio de un tratado de comercio, que era la posibilidad que se sometía a consideración del Foreign Office (PRO, FO-72, 1265).

(6) Carta del embajador de 10 de abril de 1874 (AMAAEE, Negociaciones Siglo XIX, leg. 291).

italianos y portugueses y cayendo los precios, con lo que la diferencia de derechos se vuelve insoportable» (7): en mayo enviaron escritos a Estado y Fomento, cosecheros y comerciantes de Requena, Utiel, Valencia, Caudete, Villagordo de Cabriel, Venta de Moros, Cocentaina y Alicante (8); en junio se pronunció en favor de un acuerdo rápido el Consejo superior de Agricultura, Industria y Comercio; en agosto hizo lo propio la Junta provincial de Agricultura de Málaga. Por su parte, el Ministerio de Fomento presentó un informe al de Estado, en el que cifraba en 3-4 millones de pesetas el beneficio del tratado para los cosecheros, por lo que instaba a que se emprendieran rápidamente negociaciones...

La actividad de la embajada española en París, en respuesta a las constantes órdenes de Exteriores, se estrellaba, sin embargo, con la prioridad otorgada por Francia a la consecución de un nuevo acuerdo franco-italiano, en el que se quería elevar el arancel sobre el vino: de ahí que desde el Ministerio de Estado se transmitiera a Hacienda, en un escrito de 16 de septiembre de 1876, que resultaba conveniente aumentar el valor comercial de la posición española mediante la adopción de una segunda columna de derechos para los países sin tratado (9). Finalmente, el 25 de mayo de 1877, Hacienda anunció la creación de una segunda columna de derechos de carácter general «en vista de que el Gobierno francés no atiende a nuestras justas quejas».

La protesta francesa por la medida fue hecha pública poco antes de su entrada en vigor, y estuvo acompañada por el recordatorio de la voluntad de negociar sobre la base del tratado, por entonces ya culminado, entre Francia e Italia.

(7) Exposición de los cosecheros y comercio de Utiel de 19-5-1876, AMAAEE, *ibídem*.

(8) AMAAEE, *ibídem*; AMA, leg. 69.

(9) Carta de la Dirección de Comercio y Consulados en AMAAEE, *ibídem*. El 28-9-1876, la Dirección decía, por su parte, al embajador: «Esta enorme desigualdad no puede continuar, toda vez que nosotros hemos concedido a Francia las reformas adoptadas para todas las naciones y la tratamos como a los países más favorecidos. Si el Gobierno francés persistiese en su negativa, podríamos vernos en la necesidad de recargar los derechos de los productos franceses para acallar las quejas de nuestros industriales, y debe V. S. indicarlo así a ese Gobierno».

En realidad, los términos específicos de éste no eran aceptables políticamente para Hacienda, que seguía pensando en la mutua concesión de la cláusula de «nación más favorecida»: negociar sobre la base de aquel tratado implicaba revisar los otros acuerdos suscritos desde 1869, traería consigo perjuicios para la industria nacional y haría difícil de superar «la unánime protesta con que se recibiría su solo anuncio, de lo cual es ya una prueba la reciente queja de los comerciantes catalanes», además de que «las Cortes y el Gobierno ver[ía]n defraudadas sus esperanzas por una considerable reducción en los rendimientos de la renta de aduanas». En consecuencia, en agosto de 1877 y pese a la doble columna, la situación seguía bloqueada.

Fue en ese punto cuando el presidente del Gobierno, Cánovas, decidió intervenir personalmente para acelerar la conclusión del tratado: tras una reunión que mantuvo con Decazes en Agen, se anunció la convocatoria de una comisión mixta en París a principios de octubre para la negociación del tratado. Quizá su mano tampoco fuera ajena a la remodelación de la lista de comisionados inicialmente aprobada por Hacienda el 18 de septiembre, en la que dominaban las posiciones industrialistas de la Dirección General de Aduanas, con el nombramiento del vocal del Consejo de Agricultura, Industria y Comercio, y propietario de extensos viñedos en Toledo, Adolfo Bayo, y la atribución de la presidencia de la misma a Salvador Albacete, en sustitución del director general del ramo.

Debió de influir en la decisión de Cánovas de intervenir personalmente, la elección el 22 de mayo de 1877, en una reunión de diputados y senadores que tuvo como escenario el Palacio de Santa Cruz, de una comisión de defensa de los intereses vinícolas. Presidida por Juan Mayans y Enríquez de Navarra, diputado por la Albaida y propietarios de viñedos en Requena y arrozales en el litoral levantino, reunía a grandes e influyentes cosecheros y comerciantes presentes en las Cortes, como el marqués de Mudela, con un amplio negocio vitivinícola en la Mancha; Manuel González, extractor sanlu-

queño; Jorge Moreno de Mora, propietario y fabricante del Puerto de Santa María; Antonio Castell de Pons, rico vitiviniculador barcelonés y ex-director general de Agricultura, y Eduardo Gasset y Matheu, director de una de las principales casas de exportación de Tarragona, e incluso a un diputado proteccionista tan significado como Pedro Bosch y Labrús.

Este *lobby* jugó un papel central durante las negociaciones en los meses de octubre y noviembre: fue, por ejemplo, su presidente el que dijo la última palabra antes de la aceptación de la pretensión francesa de una rebaja de los dos derechos impuestos en el arancel español al vino foráneo, 150 y 37 pesetas/hectolitro para el generoso y el común, respectivamente, a un derecho único para todos los tipos de 12 pesetas/hectolitro. Parece, asimismo, que financió una campaña de prensa en París y en los departamentos productores favorable a la conclusión del Convenio en Francia, organizada a través del embajador en París (10); éste fue el encargado de «vender» en Francia los resultados de la Exposición Nacional Vinícola celebrada en 1877 —con el objeto de promover al vino español con vistas al tratado (11)— antes de que se trasladara a París una amplia representación de la junta organizadora de la misma para participar en la Exposición Internacional de 1878.

El activismo de los parlamentarios y de los cosecheros fue, sin duda, un factor decisivo en la firma final del acuerdo comercial con Francia (8-12-1877; fue ratificado y entró en vigor el 27-3-1878), que igualaba los derechos pagados por los vinos españoles e italianos en 3,5 francos por hectolitro y ponía fin a la aplicación a Francia de la tarifa máxima. Aunque los industriales catalanes elevaron escritos de

(10) AMAAEE, leg. 291.

(11) Así lo afirmaba expresamente el conde de Toreno, que había ocupado la cartera de Fomento en 1877, durante su turno en contra del tratado de comercio de 1882 en el Congreso de Diputados (DSC, CD, 22-4-1882). Según Toreno, se trataba de demostrar a los elaboradores franceses las ventajas que tenía el *coupage* con vinos españoles, frente al *vinage* —encabezado— y a la *chaptalización* —azucarado— que empleaban habitualmente en el país vecino para contrarrestar las deficiencias en insolación, pero también para multiplicar la cantidad.

protesta —bastante moderados— contra el acuerdo, las concesiones realmente nuevas que hubo que hacer a Francia a cambio de la rebaja no fueron muy amplias: el trato de nación más favorecida y el mencionado recorte en los derechos impuestos al vino francés.

La relativa facilidad con la que se obtuvo en el otoño de 1877 un acuerdo que se buscaba desde 1869 estaba asociada a las nuevas bazas negociadoras ofrecidas por el doble arancel, pero, sobre todo, se derivaba de la caída de la producción en Francia o, mejor dicho, a su insuficiente recuperación tras el gran bache de 1876, y al relativo mantenimiento de las exportaciones francesas de vino: la filoxera obligaba a una alianza desigual de la viticultura francesa y de la peninsular, que se prolongó durante más de una década (12).

2. DEL CONVENIO A LOS TRATADOS: LA APERTURA EXTERIOR

El convenio de 1877 fue prorrogado indefinidamente el 28 de enero de 1880, pese a que en sus términos se contemplaba como un acuerdo transitorio que debía abrir paso a un tratado de comercio. El Gobierno español no estaba interesado en su sustitución porque satisfacía el objetivo de eliminar cualquier situación discriminatoria frente a terceros, merced a la cláusula de «nación más favorecida», sin especiales concesiones a la industria francesa, que constituyeran el auténtico escollo de cualquier acuerdo internacional (13). Distinta era la posición francesa, ya que el inestable equilibrio polí-

(12) Los argumentos de los exportadores, sobre todo de los bordeleses, encontraron un eco cada vez mayor en el Quay d'Orsay, según ponen de manifiesto las memorias internas de la diplomacia francesa a lo largo de 1877 (AMAAEEF, Série Négociations Commerciales, Espagne, libro 4).

(13) En el libro de Becker (1910), señala el autor que «el Convenio de 1877 es uno de los más provechosos para la producción española, pues claramente resulta que favoreció a la agricultura sin causar daño a la industria» (página 105), opinión que a todas luces compartían la mayoría de los proteccionistas y que expresaron por omisión, es decir, con su escasa actividad contra el Convenio.

tico de la III República tenía uno de sus fundamentos en un apoyo más decidido a la industria y, por tanto, a sus exportaciones, giro que se plasmó en la Ley de 4 de abril de 1879. A tenor de lo dispuesto en la misma, el 8 de mayo de 1881 el embajador francés anunció al Gabinete fusionista presidido por Sagasta, que había accedido al poder tres meses antes, la resolución del Convenio el 8 de noviembre de ese mismo año y la disposición de la República a la negociación de un tratado de comercio.

El tratado de 6 de febrero de 1882 (ratificado por España el 12 de mayo) fue el resultado de un proceso muy tortuoso desde el punto de vista diplomático, y con graves consecuencias en el plano de la política interior.

La posición negociadora española no se caracterizaba por su fortaleza; para empezar, los franceses habían dado el primer paso con sus reformas arancelarias en 1879 y con la denuncia del Convenio; en segundo lugar, el auge de las exportaciones vinícolas desde 1878 constituía una carta decisiva en manos del Gobierno de París. Desde un principio quedó claro, por parte española, que la búsqueda de un arreglo satisfactorio que asegurara la posición del vino en un mercado francés deficitario y sin perspectivas de recuperarse era el objetivo absolutamente prioritario, y el Gobierno francés, perfectamente consciente de tal hecho, organizó su estrategia sobre esa base (14): Francia revestía una importancia indiscutible para nuestras exportaciones vinícolas y su poder casi de monopsonio resultaba mucho más evidente que el presunto poder monopolístico español,

(14) El relato por parte de Albacete de la sesión de la comisión mixta, el 7 de septiembre, ilustra bien la estrategia: los representantes franceses, después de varias jornadas en las que habían desplegado un haz de peticiones bastante duras, hicieron su oferta sobre el vino, consistente en el aumento del derecho impuesto a éste y la reintroducción de la escala alcohólica. Tal oferta colocó las negociaciones al borde de la ruptura, pero acabó provocando la respuesta adecuada: obtener unas condiciones para el vino lo más parecidas posible a las nacidas del Convenio de 1877, pasó a ser el objetivo explícito y exclusivo de los españoles, lo que les situó en una posición defensiva, desde la cual no era viable resistir a las presiones francesas (véase carta de Albacete de 8-9-81 e instrucciones de Estado a la comisión el 26-11-88, en AMAAEE, Negociaciones Siglo XIX, leg. 326).

puesto que, aunque a corto plazo la producción de nuestro país era insustituible para paliar el déficit francés, no estaba nada claro que a medio plazo una tarifa discriminatoria no acabara provocando una expansión suficiente de otros competidores.

El resultado fue que el acuerdo final iba bastante más allá de la intención inicial del Gobierno de limitar las rebajas arancelarias concedidas a las que se habrían derivado de la aplicación de la base 5ª, cuya suspensión pensaba levantar: quince artículos, incluidos todo tipo de textiles, algunas manufacturas metálicas y los vinos franceses (15), se hallaban en esta lista, frente a unas concesiones francesas que en buena medida se limitaban a las derivadas directamente de la aplicación de la cláusula de nación más favorecida.

La desigualdad del tratado fue el eje de la fuerte campaña desatada por los industriales catalanes, que acabó en la declaración del estado de excepción en Cataluña en junio, un mes después de su entrada en vigor. Sin embargo, los catalanes se quedaron prácticamente solos en su rechazo del acuerdo con Francia: el 8 de marzo de 1882 el Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona lanzó un manifiesto a las Cortes en contra del restablecimiento de la base 5ª e implícitamente en contra de la política de tratados (puesto que las rebajas sólo se aplicaban a los países con los que se hubieran suscrito o se suscribieran tratados), para el que recabó la firma de asociaciones de toda España.

La Asociación de Agricultores de España destacó en su negativa que se había «dirigido al Gobierno en demanda de que se negoci[ara] cuanto antes con Inglaterra la rebaja de la escala alcohólica, por considerar que de esa manera se facilitar[ía] e impulsar[ía] la exportación de nuestros vinos», al tiempo que recordaba que el congreso de agricultores de 1881 había concluido que «conviene negociar tratados de comercio con los países extranjeros a

(15) La lista completa está en Serrano (1987), página 51.

fin de facilitar la venta de nuestros productos agrícolas» (16). En el mismo sentido se pronunciaron la Asociación de Ingenieros Agrónomos, la mayoría de los Consejos Provinciales de Agricultura, Industria y Comercio, las ligas de contribuyentes, un sinnúmero de pueblos de las comarcas productoras... La opinión pública relevante, con la excepción de gran parte de la del Principado, era plenamente favorable a la conclusión de tratados que garantizaran la continuidad de la expansión vinícola, filón que explotó la rediviva Asociación para la reforma de los aranceles de aduanas. Desde el mitin con el que reapareció en público en 1880, dedicado en exclusiva a los intereses vinícolas (17), hasta sus numerosas intervenciones en la contracampaña con motivo del tratado con Francia, la Asociación encontró un aliado poderosísimo en los intereses vitivinícolas, ampliados sin cesar por el crecimiento de los precios y la extensión del cultivo que acompañó al auge exportador desde el Convenio de 1877.

En estas circunstancias, tal y como señalaba el ministro de Hacienda, Camacho, no había lugar a dudas:

«La idea del Gobierno al celebrar el Tratado con Francia ha sido favorecer lo que en realidad tenía importancia en nuestra exportación. En ésta, como todos sabéis, nuestro primer artículo son los vinos, porque de 343 millones que exportamos a Francia, 221 pertenecen a los vinos. ¿Es extraño que el Gobierno se haya preocupado al hacer un tratado de comercio de favorecer, de proteger aquello que constituye el verdadero e importante objeto de nuestro comercio en Francia?» (18).

La preocupación por los vinos —y en concreto la aspiración de diversificar sus salidas, pues la dependencia exclusiva de Francia se veía ya entonces como un peligro— se reflejó coherentemente en los restantes tratados firmados durante la década de los 80: a ellos estaba dedicado el ar-

(16) Comunicado de la Asociación de Agricultores de España en *Anales de Agricultura*, 31-3-1882, nº 6, 3ª época, año VI, página 169 y ss.

(17) Asociación para la reforma de los aranceles (1880).

(18) DSC, CD, 22-4-1882.

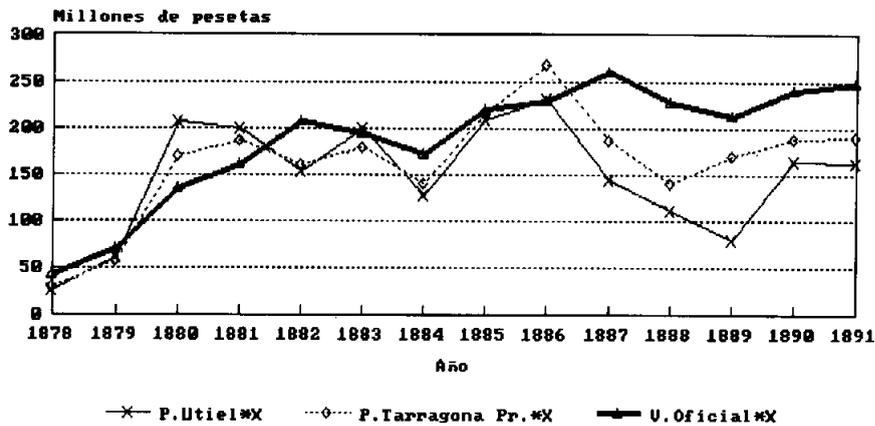
título 6º del tratado con Venezuela de 20-5-1882, también el 6º del tratado con Suiza de 14-3-1883, el 5º del tratado con Suecia y Noruega, el 10º y parte del protocolo final de tratado hispano-alemán de 12-7-1883..., en los que, en general, se convenía la congelación de los derechos vigentes o su rebaja, además de confirmar explícitamente para su caso la cláusula de nación más favorecida. Por múltiples razones (su impacto en nuestras transacciones exteriores, la contes-tación que provocó...), el principal fue el suscrito con el Reino Unido en 1886, sobre el que volveremos posterior-mente. Analicemos ahora la evolución de las exportaciones en el favorable marco que le proporcionó la política de tra-tados.

3. LA «EDAD DE ORO» DE LA VID: 1877-1887

Desde 1878 y hasta 1891 —con descensos menores en 1884 y en 1889— no dejaron de crecer en volumen las ex-portaciones de vino común español; además del bajo nivel de la cosecha francesa, que sólo empezó a remontar en 1890 y, sobre todo, en 1891, la guerra comercial entre Italia y Francia, desatada a causa del arancel proteccionista ita-liano en 1887, favoreció a los exportadores peninsulares, compensando el auge de la viticultura argelina en su mer-cado metropolitano a finales de la década de 1880. Resulta, sin embargo, imposible analizar la coyuntura del mercado vinícola durante el período de auge exportador únicamente a partir de las magnitudes físicas exportadas; a diferencia del oidio, durante el cual el alza de las ventas estuvo acom-pañado de una manera bastante regular por la subida de los precios, en esta etapa no fue así, especialmente a partir de 1887.

Desafortunadamente, las cifras en valor de la *Estadística de comercio exterior* presentan una serie de problemas de di-fícil solución, derivados de la falta de flexibilidad y del ca-

GRAFICO 1
Exportaciones a Francia
Valores



Fuente: ECE, Teresa Carnero (véase texto).

rácter aproximado de las valoraciones establecidas oficialmente.

La corrección de la serie de valores mediante el empleo de precios de vino obtenida en otras fuentes (19) permite distinguir tres grandes etapas: desde 1878 hasta 1880 ó 1881 hubo un fuerte incremento en las cantidades vendidas y en los precios (20); entre 1881 y 1886, primero cayeron ligeramente las cantidades exportadas, para luego recuperarse, al tiempo que los precios evolucionaban de forma dispar según las zonas, y se agotó en parte el impulso provocado por la fuerte presión inicial de la demanda francesa, si bien las escaseces en la oferta asociadas al mildiu en 1885 y, sobre todo, 1886 velaron este hecho; entre 1887 y 1891 sobrevino la primera crisis generalizada, con caídas de los precios en 1887, 1888 y 1891 —pese a que en los tres años siguieron saliendo cantidades crecientes hacia Francia—, y descenso

(19) Carnero (1981).

(20) En varias de las series reunidas por Carnero (1981) se alcanza en 1880 el máximo; todas las referidas al interior y algunas de las del Mediterráneo lo tienen en 1886.

de las exportaciones en 1889, con un único año positivo en precios y cantidades en 1890.

Las dos primeras fases, desde el convenio hispano-francés hasta 1887, con la cesura que hemos situado en 1881-82, fueron, por tanto, las de auge exportador, la auténtica «edad de oro» de la vid.

Las sucesivas alzas y bajas coyunturales en la ventas a Francia no ocultan el predominio del vino español en este mercado. Tenía ventajas comerciales sobre el portugués, más lejano y, por lo tanto, con costes de transporte más elevados —y con una capacidad productiva limitada por la superficie del país, por factores climáticos y por el avance de la filoxera—, y sobre el italiano, peor situado respecto a algunos de los grandes centros «elaboradores» de vino, como Sète o Burdeos, y con peores condiciones de color y grado alcohólico para la mezcla. Por su parte, el viñedo argelino, cuyo plantío propició el gobierno francés, tardó en ser capaz de producir una cantidad suficiente para convertirse en un rival serio.

La posición del vino español era, por lo tanto, muy fuerte. La igualdad de condiciones aduaneras con Italia y Portugal únicamente imponía ciertas limitaciones a la subida de los precios: los años de mayor elevación de las cotizaciones coincidieron con los de pérdida de cuota de mercado en Francia. A esa limitación en la apreciación del vino se sumaba otra por el lado de la demanda: a lo largo de la crisis filoxérica ésta debió contraerse y hacerse más elástica a causa de la multiplicación y abaratamiento de las bebidas alcohólicas sustitutivas disponibles en el mercado.

El auge de las exportaciones francesas relegó la evolución de los restantes mercados tradicionales a un segundo plano en las preocupaciones de políticos y exportadores: en concreto, las ventas en América —hasta entonces la principal salida del vino español— que, pese a crecer ligeramente en términos absolutos a lo largo de los años 1876-1887, cayeron de más de un 50% de las exportaciones totales de vino a porcentajes cercanos o inferiores al 10%.

Dentro del mercado americano, los envíos a las colonias de Cuba y Puerto Rico fueron los que más directamente reflejaron el impacto de la subida de los precios del vino común: el descenso en el consumo total y *per capita* sólo fue interrumpido por cortas recuperaciones en 1879, 1882 y 1885, hasta que la caída de los precios en 1889 alteró la tendencia. No obstante el retroceso del consumo, en 1884 se alcanzó el máximo del siglo XIX en las exportaciones de vino a Cuba en valor, debido a que el alza de los precios compensó la caída de las cantidades.

Argentina y Uruguay, países en rápida expansión económica y demográfica en la década de 1880, fueron, después de Francia —aunque a una considerable distancia—, la más importante salida del vino hispano hasta el bienio 1890-91, en el que ambos países, y sobre todo Argentina, se enfrentaron a una fuerte crisis coyuntural.

El vino español también acabó superando al francés en México, pero sólo tras el desplome de los precios en los años 89-92, pues hasta entonces la exigua demanda mexicana se había orientado alternativamente hacia uno y otro país, con ventaja francesa, en función de los precios.

En conjunto el mercado americano registró un crecimiento moderado a lo largo de la «edad de oro»; el alza de los precios contrapesó parcialmente el impacto que el auge demográfico y la expansión de la renta, gracias al desarrollo de las exportaciones de productos primarios, debieron de tener sobre la demanda platense y de otros puntos.

Europa, excluida Francia, tenía una relevancia escasa en las exportaciones de vino común; el total de las ventas en este área no superó en ningún momento, entre 1870 y 1890, el 25% de las exportaciones a América. Sin embargo, los cosecheros y los políticos españoles lo consideraban un mercado de un gran potencial; además de con la posibilidad de sustituir a Francia en el papel de suministrador principal, la abundante literatura especializada de la época soñaba con una ampliación sustancial del consumo de vino, sueño arro-

pado en algunos casos por la propaganda de los importadores de vino (21).

CUADRO 2
Exportaciones en cantidades físicas a América: 1876-1892

Año	1	2	3	4	5	6
1876	100,00	60,96	100,00	100,00	100,00	93,91
1877	128,04	59,81	118,81	138,00	153,47	92,70
1878	105,07	36,13	87,11	127,15	138,27	91,98
1879	106,03	26,83	95,88	114,18	151,22	91,31
1880	111,18	16,75	89,64	134,98	167,17	90,84
1881	111,48	14,77	79,66	159,66	114,82	93,73
1882	114,06	13,80	99,80	134,36	123,45	93,41
1883	122,73	14,81	84,69	181,97	116,89	94,20
1884	123,53	17,56	84,87	175,72	166,42	91,79
1885	119,33	15,15	86,62	183,91	31,14	98,41
1886	110,22	13,82	86,42	152,30	75,98	95,80
1887	129,02	14,16	83,91	193,71	155,91	92,64
1888	100,18	10,05	71,62	141,26	116,51	92,92
1889	117,36	12,09	90,59	169,92	47,09	97,56
1890	106,05	10,09	93,76	112,91	178,80	89,73
1891	98,74	7,80	101,29	77,38	205,07	87,35
1892	102,81	13,75	112,03	103,36	141,86	99,20

1 - Índice de exportaciones de vino común a América (base=1876).

2 - Porcentaje de exportaciones a América sobre total de exportaciones de vino común.

3 - Índice de exportaciones de vino común a Cuba y Puerto Rico (base=1876).

4 - Índice de exportaciones de vino común a Argentina y Uruguay (base=1876).

5 - Índice de exportaciones de vino común al resto de América (base=1876).

6 - (Argentina + Uruguay + Cuba)/Total América.

Fuente: *Estadísticas de comercio exterior*.

CUADRO 3
Exportaciones a Europa (salvo Francia)
(Miles de hectolitros)

	1870-74	1875-79	1880-84	1885-89
Alemania	21,3	19,8	59,5	38,5
Países Bajos	17,7	15,1	28,1	14,4
Bélgica	2,3	2,1	3,7	5,3
Reino Unido	81,8	78,3	95,1	97,2
TOTAL	172,3	167,3	244,0	210,3

Fuente: *Estadísticas de comercio exterior*.

(21) En Casabona (1885) hay una buena muestra de la abundante literatura sobre las posibilidades del mercado exterior para el vino español.

La realidad no estuvo a la altura de los deseos. En el Reino Unido, el vino tinto común hispano aumentó moderadamente sus ventas en medio de una caída del consumo de vino, en general, que perjudicó, sobre todo, al jerez; igual tendencia de discreto aumento de las ventas de vinos españoles en medio del descenso del vino en el favor del público se manifestó en Alemania, los Países Bajos, Bélgica y Escandinavia (22).

Por su parte, países productores como Italia y Portugal importaron vino español de manera irregular, y en cantidades relativamente pequeñas, para hacer frente a las escaseces ocasionadas por la filoxera.

La suma de todas estas tendencias fue el crecimiento global de las exportaciones europeas; el vino español se hizo con parte de la cuota francesa, si bien se trataba de un porcentaje pequeño.

Desde esta perspectiva, los diversos tratados suscritos, en los que el intento de lograr la diversificación de las salidas del vino mediante la captación de parte de las ventas francesas en Europa constituía la principal aspiración, fueron un fracaso. Al menos en relación a las expectativas creadas.

El propio tratado con Francia, que aseguraba a este país el suministro de vino para hacer frente a sus necesidades exteriores, fue sin duda el obstáculo decisivo, por cuanto que los vinos embotellados por las grandes bodegas bordelesas y las mezclas de vinos franceses de renombre y prestigio con los españoles mantuvieron su liderazgo en mercados en los que

(22) Las cifras de consumo de vino fueron repetido objeto de publicación en las últimas décadas del siglo pasado, cuando al compás de la industrialización y del desarrollo de la clase obrera surgió un fuerte movimiento antialcohólico en los países anglosajones y noreuropeos, y en mucho menor medida en Francia (Nourrisson, 1990). Las cifras que proporciona, por ejemplo, Bertillon (1904) muestran una caída del consumo *per capita* de vino en 1881-90 en casi toda Europa, y el regreso a los niveles de 1871-80 en los años 1896-1900; así pues, fueron los precios del vino, y no la legislación o la presión social, los responsables de la disminución del consumo. Es, sin embargo, probable que éstas sí fueran determinantes de una mayor lentitud en el crecimiento del consumo durante los años 90 y el primer siglo XX.

el vino era objeto de un consumo muy minoritario. Competir en imagen y en calidad con Francia no estaba dentro de las posibilidades a medio plazo de la vitivinicultura española, por más que fuera una vía alentada de forma continua desde la Administración. Por su parte, la idea de convertir el vino común en la bebida popular en Europa septentrional, en detrimento de la cerveza, nacía de un optimismo infundado, aunque no por ello dejara de ejercer una notable influencia en el diseño de la política comercial, como muestra el tratado acordado con Gran Bretaña.

Ni las dificultades políticas creadas por la negociación con Londres (23), ni las discrepancias de los jerezanos y la oposición de los catalanes con respecto al texto final (24) lograron evitar la firma de un acuerdo hispano-británico en 1886, que no favorecía en nada al grueso de los caldos vendidos en Gran Bretaña, es decir, a los jereces. Los años que mediaron entre 1886 y la denuncia del tratado en 1891 demostraron, por otro lado, que los beneficios del mismo para los vinos comunes españoles habían sido sobrevalorados. Los tintos españoles se disputaban con los franceses, italianos, griegos..., y en unas condiciones arancelarias en principio idénticas —aunque en la práctica los vinos ordinarios estaban gravados mucho más fuertemente en términos relativos que los reservas y espumosos franceses—, un mercado muy pequeño y en el que el consumo de vino común se mantuvo estancado todo lo que restó de siglo.

Además el acuerdo contribuyó indirectamente a empeorar la posición del *sherry*. Sus tipos inferiores, fuertemente alcoholizados, quedaron excluidos de la reforma de la escala alcohólica británica, mientras que entre los intermedios y superiores ésta tuvo el efecto de reforzar una tendencia presente desde principios de la década de los 70: la de sacar al

(23) Los documentos más relevantes de estas negociaciones de 1884, cuyo expediente completo se halla en AMAAEE, Negociaciones Siglo XIX, leg. 69, están impresos en *Documentos* (1885). Véase también Jamar (1884).

(24) *Congreso* (1887), páginas 151-323.

mercado y tratar de difundir un nuevo jerez, de menor graduación alcohólica, que se adaptaba mejor a lo que parecía ser la moda de los vinos ligeros. La opinión especializada vio con escepticismo esta orientación, que no contribuyó a ganar nuevos adeptos al jerez y sí a que perdiera parte de sus consumidores tradicionales (25); parece, no obstante, que en general y hasta 1885 la solución había sido la mezcla en la propia Inglaterra de jereces de alta y baja graduación para obtener un producto más barato y fuerte (26). Como es lógico, la ampliación del tramo menos gravado de la escala alcohólica británica hasta 30 grados Sykes indujo a los elaboradores a tratar de que el *thin sherry* no pasara de esa cifra; el empeño en crear un nuevo gusto entre el público de una bebida tradicional, en una coyuntura económica sombría y en un momento álgido de la propaganda antialcohólica, fue a todas luces vano. Los últimos veinte años del siglo XIX fueron de lento pero regular repliegue del *sherry* en el mercado británico.

4. EL CIERRE DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

A lo largo de la década de 1880 se sucedieron las medidas de revisión de la política comercial en sentido proteccionista, favorecidas por la gran depresión. En cualquier caso, la elevación de barreras arancelarias en unos estados justificó medidas paralelas en los demás. La espiral proteccionista, con sus

(25) Véanse algunas de las opiniones emitidas en el comité parlamentario británico sobre aranceles del vino en *Parliamentary Papers*, 1878-79, vol. XIV.

(26) En *The Wine Trade Review*, de 15 de enero de 1887, se decía que aunque «es demasiado temprano para afirmar que la convención con España ha fracasado a la hora de beneficiar al comercio de jerez, no se puede ignorar lo hasta ahora ocurrido, y está claro que los comerciantes, dándose cuenta de forma instintiva de lo que quieren sus clientes, están más dedicados a la mezcla de jereces de 1 chelín y de 2 chelines y 6 peniques, a fin de lograr un vino fuerte y barato de 1 chelín y 9 peniques, que a tratar de vender por sí mismo el vino ligero».

Respecto a la historia del jerez, véase Simpson (1985 y 1985a), así como Cabral (1987) y Pan-Montojo (1993).

mecanismos de aceleración internos —la competencia entre diferentes grupos solicitando concesiones paralelas a las ya obtenidas por otros— y externos —las represalias y, en general, los principios de reciprocidad—, estaba, sin embargo, obstaculizada por los tratados internacionales, que actuaron durante buena parte de la década como freno de la tendencia general a la elevación de los aranceles en el ámbito internacional.

España no permaneció al margen de este giro general en el continente, por cuanto que su agricultura se vio condicionada por factores exógenos semejantes a los que lo motivaron en otros países europeos —si bien la crisis tuvo unas dimensiones menos pronunciadas en la Península que en otros estados europeos (27)— y sus relaciones comerciales internacionales acusaron la evolución de la de otros países. Sin embargo, la Restauración había heredado, y no había modificado, unos derechos aduaneros sobre el grano muy elevados, que le conferían un margen de protección amplio sin necesidad de recurrir a cambios arancelarios inmediatos; aunque desde 1885 los productores de trigo empezaron a reclamar elevaciones del arancel que redujeran a cero el volumen de cereal importado, en un *crescendo* reivindicativo que alcanzó su cénit desde finales de 1887 y hasta 1890, el Gobierno pudo retrasar con medidas teóricamente encaminadas a la rebaja de los costes y con el fortalecimiento de la reserva del mercado colonial, el recurso a recargos en la tarifa sobre los granos. De hecho ésta era autónoma, es decir, no estaba sujeta a acuerdos internacionales, pero su alteración rompía el tono general dado a la política económica con la ley de primeras materias (28) y sentaba un peligroso precedente para

(27) Entre otras razones, por las propias dimensiones de la protección arancelaria existente al iniciarse, que contuvo la caída de los precios aminorando el impacto de la crisis, pero también convirtió en permanente la «cuestión agraria», impidiendo una «reconversión» de la agricultura que le permitiera superar su atraso (Bernal, 1985).

(28) Este texto, que no afectó a los trigos, redujo, por el contrario, los derechos impuestos a una serie de materias primas, con el objeto de compensar, desde el punto de vista de los costes, a las industrias cuyo grado de protección había sido rebajado por los tratados (Serrano, 1987).

los restantes intereses que sí se veían condicionados por los tratados, máxime teniendo en cuenta la alianza que habían ido creando las instituciones representativas de la burguesía industrial catalana con los portavoces de los cerealistas castellanos.

Por ello, los gobiernos liberales se resistieron a cualquier modificación en este terreno, hasta que, comprobado el fracaso de los expedientes empleados para combatir la crisis, dejaron una puerta abierta en los presupuestos de 1889-90 a modificaciones gubernativas de los derechos, que fue empleada por Cánovas el 24 de diciembre de 1890 para proceder a la primera elevación del arancel sobre los productos agrícolas y sobre el ganado.

La decisión de Cánovas suponía la aceptación de que la salida a la crisis agraria pasaba por aislar a los productores rurales españoles de la competencia exterior, ante el plazo que exigía y las dificultades que entrañaba una política efectiva de renovación técnica, y la inviabilidad financiera, política y diplomática de las otras tres grandes reivindicaciones de los trigueros: la reducción de la presión fiscal y de las tarifas ferroviarias y la garantía del mercado colonial. Las medidas canovistas no implicaban, empero, una opción absoluta por la protección; al margen de las mercancías agrarias que se beneficiaron de la decisión, estaba el conjunto de productos comprendidos en la tarifa convencional, que venían a suponer el 90% de las importaciones y cuyo gravamen aduanero se había determinado en tratados concebidos en función del fomento de las ventas del primer producto de las exportaciones españolas, el vino (casi un 40% en valor de las ventas exteriores en 1885-89, seguido de un 10% de los minerales, mientras que el 50% restante se repartía entre un gran número de mercancías).

A finales de los años 80, la consideración francesa de las relaciones comerciales con España había experimentado un cambio que auguraba una difícil renegociación del tratado que vencía en 1892. Por una parte, la expansión de

las viñas argelinas y la replantación del viñedo del Mediodía, habían creado un frente de opinión contrario a los vinos españoles; la alteración de la estructura de costes del cultivo vitícola tras la replantación situaba en una posición muy desventajosa a los *vins ordinaires* del Sur francés con respecto a los venidos de España. Aunque Francia estaba muy lejos de ser otra vez autosuficiente, la financiación de las operaciones de reconstitución del viñedo únicamente podía garantizarse con unos precios más altos que los existentes.

Por otra parte, la evolución de las ventas de vino peninsular en Francia a lo largo de los 80 había aumentado el grado de dependencia española: si en 1882 el Gobierno había hecho bastantes concesiones para asegurar la posición de la vitivinicultura en un mercado creciente, en 1891 estaba condenado a hacerlas en igual o mayor medida si quería conservar el dinamismo del primer sector exportador y evitar una crisis de grandes dimensiones.

Consciente de la fortaleza de su posición, el Gobierno francés no dejó pasar la ocasión ofrecida por el término del tratado suscrito en 1882, para renegociarlo.

La *Direction des Affaires Commerciales* del Quay d'Orsay, en un informe de 14 de mayo de 1890 (29), ponía de manifiesto que la balanza de pagos francesa con nuestro país era deficitaria desde 1878, juzgaba excesiva la rebaja en el derecho sobre los vinos concedida en 1882 y recordaba que el acuerdo había sido empleado como cauce para la introducción de alcohol alemán, restando así ingresos fiscales a la República, por lo que consideraba posible y conveniente una renegociación del tratado franco-español, que corrigiera la situación para elevar la renta de aduanas y restringir la introducción de alcohol de países terceros por medio del vino peninsular.

(29) AMAAEEP, *Négociations Commerciales, Espagne*, 7.

El 20 de octubre de 1890 el Gobierno francés presentó el proyecto de un nuevo arancel general, en el que el vino por debajo de los 11,9° aparecía gravado con 50 céntimos por grado y hectolitro (de modo que para esa graduación, el derecho pasaba de 2 francos a 5,5 en la tarifa mínima, sobre la que se debía fundar la convencional). El 17 de enero de 1891 el embajador francés en Madrid denunció el tratado de comercio y propuso que se llegara a un *modus vivendi* provisional desde el primero de febrero del año siguiente y hasta la celebración de un nuevo acuerdo.

El Gobierno español reaccionó rápidamente denunciando todos los tratados comerciales que vencían en igual fecha. Se abrió así una situación de espera, que se prolongó prácticamente todo el año 91: mientras que no terminara la discusión del proyecto de arancel en las cámaras francesas, no era viable la negociación.

La dependencia de la política comercial española respecto a lo que se decidiera en París era evidente: no sólo se tomó la decisión de denunciar los tratados tras la denuncia francesa, sino que la reforma arancelaria indispensable para futuras negociaciones quedó congelada a la espera de la adopción de medidas al otro lado de los Pirineos. Tampoco estaba el endeble Gobierno liberal presidido por Sagasta —al que los conservadores y los disidentes del liberalismo gamacista atacaban bajo la bandera del proteccionismo— en las mejores condiciones para definir una política menos pasiva, aunque es más que dudoso que existiera tal posibilidad.

El traspaso del poder a Cánovas el 5 de julio abrió un nuevo paréntesis en la actividad exterior española, cerrado en septiembre tras las elecciones.

Por entonces el Parlamento francés había endurecido el proyecto gubernamental, al reducir, en la tarifa mínima, a 10,9° el límite máximo de alcohol para la imposición del derecho ordinario sobre el vino y elevar éste a 70 céntimos por grado y hectolitro, alteración que se veía, además, agra-

vada por las severas limitaciones impuestas en la comisión de aranceles presidida por el proteccionista Méline a la capacidad negociadora del ejecutivo, que prácticamente se veía forzado a ofrecer la tarifa mínima sin posibilidad de rebaja. La resistencia del Gobierno de París al curso de las decisiones parlamentarias fue a todas luces insuficiente, puesto que el 5 de diciembre el Senado francés aprobó el proyecto que le había remitido la Cámara baja, sin acceder a las peticiones de mayor flexibilidad en lo relativo al régimen de los vinos, que le hizo el ministro de Asuntos Exteriores.

Después de la definitiva aprobación de la ley francesa, el 16 de diciembre de 1891 el Gobierno español optó por recurrir a la estrategia que tan brillantes resultados le había dado en 1877 y que, además, respondía a las peticiones generalizadas del cada vez más poderoso proteccionismo. En la Real orden emitida por el Ministerio de Estado con esa fecha, y tras recordar a Francia la prudencia con la que se había comportado desde la denuncia del tratado, señalaba que se proponía establecer un nuevo arancel de dos columnas, suprimir la cláusula de nación más favorecida de sus futuros acuerdos y negociar las posibles concesiones en tarifas mínimas sobre la base de la reciprocidad.

El 31 de diciembre fue publicado el nuevo arancel español, tras una febril actividad de los distintos grupos de intereses; constaba de dos columnas, entre las que mediaba una diferencia nada simbólica de tarifas, de modo que la máxima penalizaba a los países que no se avinieran a firmar un tratado con España; no se preveía, sin embargo, ningún mecanismo que hiciera rígida la tarifa mínima —muy elevada con respecto a la vigente desde 1882—, con lo que ésta no era más que un punto de partida para el regateo y la determinación de una tarifa convencional. Una concesión al proteccionismo en nombre de la autonomía negociadora, el principio de no otorgar la cláusula de nación más favorecida, modificaba *a priori* las características de

la futura tercera columna, por cuanto que en la mente del legislador ya no sería una, sino tantas como acuerdos. Era, además, una baza adicional para la negociación con Francia, previsible beneficiaria de cualquier discriminación entre países convenidos, si las negociaciones llegaban a buen puerto.

El 19 de enero el Congreso autorizó al Gobierno a prorrogar hasta el 30 de junio todos los tratados comerciales, con lo que se ponía a Francia ante la disyuntiva de elegir entre una elevadísima tarifa máxima o una nada reducida tarifa mínima, bajo la cual sus mercancías tendrían que competir con las de otros países beneficiarios de la convencional de los años 80, o aceptar la negociación de un tratado que implicara la modificación del derecho impuesto al vino en el arancel Méline. En tercer lugar, el Gobierno, que había elevado radicalmente el derecho impuesto a los alcoholes en ambas columnas, ofreció garantías a Francia de que este producto quedaría excluido de las prórrogas; se le aseguraba de esta manera que se iba a producir un corte radical con las reexportaciones de alcoholes camuflados como vinos a Francia, al tiempo que se confirmaban las medidas contrarias a las importaciones de alcohol, satisfaciendo así las demandas expresadas por buena parte del sector vitícola y apoyadas por los medios proteccionistas agrarios.

Salvadas las posiciones de los cerealistas, el objetivo de la política comercial estribaba en consolidar las salidas exteriores del vino. A dicho objetivo se subordinó un giro proteccionista concebido como arma de negociación: extremo probado por la gran disponibilidad española a la concesión de fuertes rebajas e incluso a prorrogar la vigencia de la tarifa convencional de los años 80, siempre y cuando Francia cediera respecto al vino. La correspondencia diplomática, tanto española como francesa, confirma que no había ningún otro objetivo oculto y que el vino centró el proceso negociador protagonizado por los canovistas, que en

este terreno no se podían distinguir del heterogéneo partido liberal (30).

La estrategia aplicada por los conservadores ante el curso de los acontecimientos, fundada en el nuevo arancel, la prórroga de los restantes tratados —agravando así la posición de los exportadores franceses en caso de fracaso de las negociaciones— y el cierre del mercado peninsular a los alcoholes fracasó absolutamente, a pesar de su coherencia interna, porque demostró ser incapaz de alterar la postura predominante en Francia.

En realidad, la estrategia o bien estaba aquejada de un excesivo voluntarismo o bien se fundaba en una percepción errónea de la relación entre poderes en la III República, alentada tanto por lo ocurrido en la coyuntura muy distinta de 1877 cuanto por el propio funcionamiento del sistema político español. Se pensaba o se quería pensar que el ejecutivo francés podía imponer finalmente su criterio al legislativo. Una vez aprobado el arancel por el Parlamento, el *modus vivendi* ofrecido desde el Quay d'Orsay partía de la inamovilidad de la tarifa mínima francesa, que multiplicaba por más de tres los derechos sobre el vino y penalizaba un rasgo decisivo del mismo en tanto que materia prima demandada para *coupage*, su alto grado alcohólico.

La embajada francesa exigió, a cambio de esta tarifa mínima, que se les aplicara provisionalmente a los productos franceses la tarifa convencional de la que habían disfrutado hasta entonces, si bien en un segundo momento comunicó que podría conformarse con una tarifa mínima reducida. La falta de acuerdo llevó, finalmente, a la guerra de tarifas, es decir, a la aplicación por ambas partes de la tarifa máxima. Únicamente en junio de 1892 aceptó el Gobierno francés la

(30) En el sutil análisis del cónsul alemán en Madrid se califica a los derechos sobre el vino en Francia de «cuestión central de la política aduanera española», tras poner de manifiesto la intencionalidad de todas las normas complementarias del arancel (Gwinner, 1973, página 327).

concesión mutua de las tarifas mínimas, en tanto se buscaba un tratado más amplio, con lo que regresaba al acuerdo de mínimos propuesto en enero por el Estado tras varios meses de tensiones.

El 1 de febrero de 1892 terminó una etapa en la que el derecho único de 2 francos por hectolitro había convertido, a efectos vinícolas, a España y Francia en un solo mercado, donde únicamente las distancias geográficas y las ocasionales trabas no arancelarias ponían los límites a las transacciones. Desde ese día y hasta el 30 de junio rigió un derecho medio de 16,68 francos por hectolitro, y desde la última fecha, al término de la guerra de las tarifas, otro de 11,68: una subida aproximada del 700 y del 500%, respectivamente, en relación al derecho vigente desde 1878. Los incentivos arancelarios para la reconstitución del viñedo francés y para las exportaciones de la expansiva vitivinicultura argelina aseguraban de este modo y a medio plazo la expulsión del vino peninsular de su gran mercado ultrapirenaico, con lo que quedaba sin norte la política comercial restauradora.

No es que la política francesa hubiera «facilitado» el paralelo giro proteccionista español de 1892, como sostenía Alzola años más tarde (haciéndose eco de la explicación retrospectiva que adoptaron los medios oficiales), sino que la había determinado (31). Otra cosa distinta es que en el detalle de las nuevas tarifas, en los derechos mínimos y máximos aplicables a cada partida, funcionara con eficacia el sistema de reparto de favores a clientes individuales y colectivos de la clase política, y la presión de grupos de interés organizados, como el de los industriales catalanes, de modo que el resultado final fue el denominado «arancel de aluvión».

A estas alturas de los 90, la solución de proteger todos los ramos no competitivos en el exterior de la economía nacional, sin jerarquía de objetivos (como demuestran los altos de-

(31) Alzola (1906), páginas 233-34.

rechos impuestos a materias primas y medios de producción), no formaba parte de los planes gubernativos. Únicamente el cereal y los alcoholes, y éstos como instrumento de las negociaciones para acceder al mercado francés, fueron objeto de una protección autónoma e intencional, como lo había sido el primero a lo largo de todo el XIX.

Tras el fracaso de las negociaciones con Francia, los restantes tratados comerciales recibieron una consideración muy distinta: ninguno de ellos había sido especialmente beneficioso para las exportaciones españolas, y el volumen global de transacciones con cada país concreto, exceptuando al Reino Unido y a Estados Unidos, era bastante reducido. El 29 de junio de 1892 se llegó al acuerdo de conceder la tarifa mínima a cambio de la cláusula de nación más favorecida a todos los países convenidos con España en los 80. Un año y medio más tarde, tras unas difíciles negociaciones en varios frentes, fueron extendidos a Alemania, Austria-Hungría, Dinamarca, Francia, Italia, el Reino Unido y a una larga lista de países sudamericanos los beneficios de los tratados definitivos concertados con Suiza, Suecia y Noruega y los Países Bajos, que contenían varias rebajas sobre los derechos mínimos, mediante un real decreto firmado el 31 de diciembre de 1893.

De este modo, el arancel pensado para la negociación se convirtió en un arancel definitivo, cada vez más difícilmente modificable a medida que se consolidaron los intereses económicos crecidos a su amparo en los críticos años 90.

CONCLUSIONES

Con el tratado con Gran Bretaña se culminó la política de acuerdos comerciales de fomento de la exportación, diseñada sobre las bases de la reciprocidad tras la experiencia del Seno. Fuera quedó únicamente un país de entre los que te-

nían intercambios relevantes con España: los Estados Unidos. La excepción no era nada aleatoria; las propuestas de llegar a un acuerdo con los norteamericanos chocaron con la más resuelta y cerrada oposición por parte de los trigueros, que sabían cuál sería el precio a pagar en unas negociaciones con Washington.

El límite a la apertura exterior era, por tanto, claro. Los vinateros podían obviar sin excesiva dificultad las protestas de los industriales catalanes, que deben, además, ser entendidas más como parte de una estrategia defensiva a medio plazo que como una auténtica reacción de pánico ante una inmediata exposición a la competencia exterior. Por el contrario, en el momento en que sus intereses entraban en conflicto con los del cereal, el sector tenía una capacidad de acción limitada.

Ahora bien, ni había una tajante división entre portavoces vitícolas y portavoces trigueros ni los intereses de unos y otros entraron, en general, en colisión: el rechazo del tratado con Estados Unidos o de la ampliación a los dominios de la Corona del tratado hispanobritánico no constituyeron un motivo de enfrentamiento real porque no revestían una importancia suficiente para las exportaciones vinícolas; los restantes tratados no sólo no fueron impugnados por el movimiento triguero de los años 80, sino que éste fue uno de sus grandes valedores (32).

La construcción de la política comercial por medio de una suma de tratados, cuya columna vertebral eran las boyantes exportaciones vinícolas, obtuvo el respaldo de casi todos los grupos agrarios, de las compañías ferroviarias, de los mayoristas de los principales puertos, del flamante Ser-

(32) En los panfletos de la Liga Agraria o en la revista de la Asociación General de Agricultores de España se repiten las peticiones de continuidad de los tratados, y en especial del francés. Todavía en 1896 las diputaciones castellanas reclamaban que se volviera al *status quo* anterior a 1892, en las relaciones comerciales con Francia (Alba, 1916).

vicio Agronómico, de los librecambistas... Todos estos respaldos sociales y políticos no compensaban, desde luego, la debilidad de la posición internacional de España y su escaso margen de maniobra en el terreno comercial. Francia era el único cliente importante de entre los países europeos y esa condición, y su peso económico y político, le permitían marcar las reglas de las relaciones bilaterales. Ni el intento de superar la dependencia a lo largo de los años 80, con la firma de otros tratados de comercio, ni las novedosas pero tardías iniciativas a partir de 1887, cuando la vitivinicultura empezó a sufrir los efectos de su desordenado crecimiento, tuvieron ningún éxito. No se logró crear un mercado suficiente en los países no productores a través de los acuerdos; tampoco con las bienintencionadas estaciones enotécnicas —las primeras oficinas públicas de promoción exterior de productos españoles— establecidas por Fomento en 1887 se pudo ir más allá de una transitoria demostración de buena voluntad política. Fue asimismo imposible consolidar el mercado ultramarino: la retórica hispanista que acompañó al Cuarto Centenario no podía ocultar el escaso peso económico hispano en su antiguo imperio colonial.

Cuando llegaba a su término la década abierta por el tratado de 1882, la vitivinicultura española seguía atada a las decisiones francesas, con lo que cualquier sueño de preeminencia autónoma en el mercado internacional del vino debía plegarse a la realidad de una posición débil y subordinada.

La imposibilidad de mantener los lazos comerciales anteriores con Francia devolvieron a España a una posición similar a la de mediados del siglo XIX, sólo que en lugar de unas prohibiciones poco recomendables y obsoletas, el instrumento protector elegido fueron unos derechos arancelarios, en ocasiones muy elevados y que, por tanto, suponían una prohibición *de facto*. La importancia de los intereses protegibles y las posturas prevalecientes en las relaciones internacionales resultaban, sin embargo, mucho menos favorables a una apertura comercial que lo habían

sido en los años 60. La vitivinicultura seguía, desde luego, cifrando sus expectativas de crecimiento en las exportaciones, pero, salvando el cada vez menos accesible mercado francés (particularmente desde que a principios del XX el viñedo recuperó su capacidad productiva prefiloxérica) y los mercados sudamericanos, los posibles beneficios de los restantes tratados eran *a priori* insuficientes para generar una movilización política en sentido aperturista, que contrarrestara la oposición de la cada vez más densa malla de intereses amparados por el arancel de 1891. El fomento de las exportaciones abandonó por ello el ámbito de los acuerdos internacionales y se refugió en el de las intervenciones administrativas orientadas a la reforma técnica en el interior: a partir del año 1899 se reeditaron, en un nuevo contexto político y bajo unas condiciones internacionales muy diferentes, los tímidos esbozos de política de modernización puestos en práctica en los años 80 por el Servicio Agronómico, sólo que, en lo que se refiere a la vitivinicultura, se trataba en esta nueva etapa de gestionar la salida a una situación percibida como crítica y no de ordenar una etapa expansiva.

Concluida la era de los tratados, que habían impuesto cierta disciplina en la política comercial española desde 1877 (pero sin afectar al dato constante de la reserva del mercado para el cereal nacional), se abrió la puerta a la escalada de los demandantes de protección, con los resultados especialmente anárquicos y ajenos a cualquier plan o racionalidad global a que tales procesos conducen en regímenes no democráticos y con aparatos administrativos de escasa autonomía. Agotadas las posibilidades de prolongar las ventas del único producto exportable en cantidades y valores significativos, cuyos beneficios afectaban en mayor o menor medida a todas las regiones del país y, por ende, a todos los grupos regionales y sectoriales relevantes en la definición de la política económica, se impuso el regreso a la vía nacionalista que había presidido la construcción del capitalismo en España desde la revolución liberal.

APENDICE

Exportaciones españolas y producción francesa

	Indice de la producción francesa	Indice de las exportaciones a Francia	Indice de las exportaciones totales
1865-9.....	100,0	100,0	100,0
1870.....	92,8	41,2	103,2
1871.....	100,5	33,9	116,0
1872.....	93,5	101,0	133,4
1873.....	61,3	257,4	195,2
1874.....	119,1	196,7	160,2
1875.....	133,2	93,4	161,0
1876.....	75,5	134,1	136,9
1877.....	94,2	223,1	178,7
1878.....	86,2	615,3	242,8
1879.....	45,1	1.029,0	329,8
1880.....	57,8	1.988,1	554,0
1881.....	65,8	2.369,1	630,0
1882.....	66,1	2.619,3	689,7
1883.....	78,7	2.597,6	691,6
1884.....	60,6	2.107,2	587,2
1885.....	53,7	2.434,6	657,3
1886.....	51,8	2.528,0	665,7
1887.....	43,3	2.882,3	760,2
1888.....	52,3	3.360,6	832,2
1889.....	40,9	3.137,8	801,8
1890.....	46,7	3.543,5	877,3
1891.....	51,4	4.387,9	1.047,0
1892.....	49,2	1.494,5	433,4

Fuente: Estadísticas de comercio exterior y Annuaire statistique.

Abreviaturas empleadas

AMA: Archivo del Ministerio de Agricultura.

AMAAEE: Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores.

AMAAEEP: Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores,
París.

DSC, CD: Diario de Sesiones de las Cortes, Congreso de Di-
putados.

DSC, S: Diario de Sesiones de las Cortes, Senado.

exp.: expediente.

leg.: legajo.
 PRO: Public Record Office.
 RD: Real decreto.
 RO: Real orden.

BIBLIOGRAFIA

- ALBA, SANTIAGO (1916): *Problemas de España*, Madrid, Editorial Hesperia.
- ALZOLA y MINONDO, PABLO (1906): *La política económica y nuestra reforma arancelaria*, Bilbao, Imprenta y Encuadernación de la Casa de Misericordia.
- ASOCIACIÓN PARA LA REFORMA DE LOS ARANCELES DE ADUANAS (1880): *Meeting librecambista sobre la producción vinícola y el comercio internacional (celebrado en el Teatro Real de Madrid el 14 de noviembre de 1880)*, Madrid, Imprenta de Enrique de la Riva.
- BECKER, JERÓNIMO (1910): *Relaciones comerciales entre España y Francia durante el siglo XIX*, Madrid, Imprenta de Jaime Ratés Martín.
- BERNAL, ANTONIO M^a (1985): «La llamada crisis finisecular, 1872-1919», en M. Tuñón de Lara (dir.): *La España de la Restauración. Política, economía, legislación y cultura*, Madrid, Siglo XXI.
- BERTILLON, JACQUES (1904): *L'alcoolisme et les moyens de le combattre jugés par l'expérience*, París, Victor Lecoffre.
- CABRAL CHAMORRO, ANTONIO (1987): «Observaciones sobre la regulación y ordenación del mercado del vino en Jerez de la Frontera, 1850-1935: los antecedentes del consejo regulador de la denominación de origen "Jerez-Xéres-Sherry"», en *Agricultura y Sociedad*, nº 44, julio-septiembre, páginas 171-197.
- CARNERO I ARBAT, TERESA (1980): *Expansión vinícola y atraso agrario. 1870-1900*, Madrid, Ministerio de Agricultura.
- CARNERO I ARBAT, TERESA (1981): «Los vinos y los aceites, 1878-1890. Expansión y sobreproducción. Los precios del vino común en La Mancha, La Rioja, el País Vasco y Cataluña», en Nicolás Sánchez Albornoz y Teresa Carnero i Arbat: *Los precios agrícolas durante la segunda mitad del siglo XIX*, Madrid, Tecnos.
- CASABONA, LUIS (1885): *Porvenir de nuestros vinos comunes, especialmente los de pasto, en los mercados de Inglaterra, Francia y otros grandes centros de consumo*, Madrid, Imprenta del Colegio Nacional de Sordomudos y de Ciegos.

- CONGOSTO, JOSÉ (1903): *Exportación vinícola de España á Francia*, en *Memorias diplomáticas y consulares é informaciones*, nº 61.
- CONGRESO (1887): *Congreso de vinicultores celebrado en Madrid en junio del año 1886*, Madrid, Tipografía de Manuel Hernández.
- DOCUMENTOS (1885): *Documentos remitidos por el Ministerio de Estado al Congreso de los Diputados con motivo del proyecto de ley presentado en 3 de febrero de 1885 autorizando al Gobierno para llevar a efecto las declaraciones convenidas con la Gran Bretaña en 21 de diciembre de 1884*, Madrid, Imprenta de los hijos de J. A. García.
- ELÍAS DE MOLÍNS, JOSÉ (1904): *Algunos datos y consideraciones sobre los trigos y vinos en España*, Barcelona, Imprenta Barcelonesa.
- GARRABOU, RAMÓN (1975): «La crisis agraria espanyola de finals del segle XIX: una etapa del desenvolupament del capitalisme», en *Recerques*, nº 5, páginas 163-216.
- GARRABOU, RAMÓN (ed.) (1988): *La crisis agraria de finales del siglo XIX*, Barcelona, Crítica.
- GWINNER, ARTURO (1973): «La política comercial de España en los últimos decenios», en Fabián Estapé y Rodríguez: *Textos olvidados*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- JAMAR, JOAQUÍN (1884): *Datos concretos sobre el Convenio con Inglaterra*, Madrid, Imprenta de «El Día», a cargo de Lucas Polo.
- JEFFS, JULIÁN (1982): *Sherry*, Londres, Faber and Faber.
- LAKE, DAVID A. (1988): *Power, Protection, and Free Trade. International sources of U.S. commercial strategy, 1887-1939*, Ithaca (Nueva York), Cornell University Press.
- MUÑOZ, JUAN; ROLDÁN, SANTIAGO, y SERRANO, ANGEL (1978): «La vía nacionalista del capitalismo español», en *Cuadernos económicos del ICE*, nº 5.
- NOURRISSON, DIDIER (1990): *Le buveur du XIXe siècle*, París, Albin Michel.
- OLIVERAS MASSÓ, CLAUDIO (1923): *Paliativos enológicos contra la crisis vinícola. Conferencia pronunciada el 17 de abril de 1923 en el Instituto Agrícola Catalán de San Isidro de Barcelona, formando parte de un ciclo sobre la crisis vinícola*, Reus, Talleres Gráficos de E. Navas.
- PAN-MONTOJO, JUAN (1993): *El Estado y la vid. Los orígenes de la política agraria en España a través de la vitivinicultura, 1847-1923*, Madrid, tesis doctoral publicada en microficha por las Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid.

- PUIG MIRET, J. (1951): «Cotización del vino en San Pedro de Ribas durante el centenario del Instituto de San Isidro», en *Calendario del payés*, páginas 114-119.
- ROUDIÉ, PHILIPPE (1988): *Vignobles et vigneronns du Bordelais (1850-1980)*, París, CNRS.
- SERRANO SANZ, JOSÉ MARÍA (1987): *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Madrid, Siglo XXI.
- SIMPSON, JAMES (1985): *Agricultural growth and technological change: the olive and vine in Spain, 1860-1936*, tesis doctoral inédita, London School of Economics.
- SIMPSON, JAMES (1985a): «La producción de vinos en Jerez de la Frontera», en Pablo Martín Aceña y Leandro Prados de la Escosura (eds.): *La nueva historia económica de España*, Madrid, Tecnos, páginas 166-191.
- VARELA ORTEGA, JOSÉ (1977): *Los amigos políticos. Partidos, elecciones y caciquismo en la Restauración. 1875-1900*, Madrid, Alianza.

RESUMEN

Entre 1877 y 1887, el vino español conoció un formidable auge exportador, motivado por las consecuencias sobre la producción vitícola francesa de la extensión de la filoxera. El aprovechamiento pleno de las oportunidades ofrecidas por el mercado exterior exigió del Gobierno español una estrategia orientada a la consecución de un tratado con la III República, estrategia y tratado sobre los que acabó modelándose la política comercial de la Restauración hasta los años 90.

En 1892, al término del tratado comercial franco-español, el Gobierno de Cánovas trató de forzar una renovación del mismo o la negociación de uno nuevo en términos análogos, para asegurar la continuidad de las exportaciones vinícolas exteriores. El fracaso de las pretensiones españolas condujo al hundimiento rápido de las ventas exteriores de vino, que no pudo ser compensado por la expansión de las ventas en otros mercados. La imposibilidad de prolongar el régimen comercial con Francia determinó asimismo un giro proteccionista consolidado en años posteriores, tanto por los propios intereses generados a su amparo, cuanto por las dificultades para articular una política de tratados coherente.

RÉSUMÉ

Entre 1877 et 1887, le vin espagnol avait connu un essor exportateur extraordinaire du fait de l'extension en France du phylloxéra. La mise à profit des occasions offertes par le marché extérieur avait exigé du gouvernement espagnol la mise en oeuvre d'une stratégie visant à la conclusion d'un traité avec la III République, sur lequel devait finalement se modeler la politique commerciale de la Restauration jusque dans les années 90. En 1892, à l'expiration du traité franco-espagnol, des négociations furent engagées en vue de la conclusion d'un nouveau traité susceptible d'assurer la continuité des ex-

portations vinicoles. L'échec de ces négociations entraîna un effondrement rapide des ventes de vin à l'extérieur, non compensé ailleurs par l'expansion sur d'autres marchés. L'impossibilité de prolonger le régime commercial avec la France fut de même une cause déterminante dans le « tournant protectionniste » global de la politique commerciale.

SUMMARY

There was a huge expansion in Spanish wine exports between 1877 and 1887 as a result of the spread of phylloxera in France. The exploitation of the opportunities on foreign markets forced the Spanish government to adopt a strategy aimed at concluding an agreement with the French 3rd Republic, which was to serve as a model for the trade policy of the Restoration until the 90s. In 1892, when the French-Spanish treaty expired, attempts were made to enter into another agreement that would ensure continued wine exports. The failure of the negotiations led to a slump in foreign wine sales which was not offset by the expansion of other markets. The impossibility of maintaining the system of trade with France was also decisive in the overall «protectionist trend» in trade policy.

