

DE LA BURGUESÍA COMERCIAL A LA BURGUESÍA INDUSTRIAL *

Al iniciar un ciclo de conferencias sobre la Revolución Industrial, puede parecer que el estudio de alguno de los grupos sociales que la caracterizaron debería situarse con posterioridad a otros enfoques sobre cuestiones estrictamente técnicas o económicas. Sin embargo, creo que esta primera lección puede ofrecer la posibilidad de exponer las formas de ordenación social preexistentes y por lo tanto comprender mejor las transformaciones sociales que se produjeron a fines del siglo XVIII y a lo largo del XIX.

Quienes tengan alguna familiaridad con la bibliografía histórica habrán observado que se habla, con referencia a siglos muy distantes entre sí en el tiempo, del proceso llamado «del nacimiento de la burguesía». Tal fenómeno se halla fechado cuando menos del siglo XII al XVIII; a cada una de las centurias intermedias se le ha atribuido la ubicación cronológica de este importante hecho histórico. Esta divergencia no puede por menos que hacernos pensar en que una misma palabra puede recubrir formas sociales diversas, o bien que la llamada burguesía, bajo la sociedad estamental, presenta diferencias notables con el mismo grupo social de los dos últimos siglos¹.

Un buen procedimiento para analizar las realidades sociales del

* Texto de la conferencia pronunciada el 5 de febrero de 1976 en la inauguración del ciclo de conferencias «En torno a la primera Revolución Industrial», celebrado en la Facultad de Filosofía y Letras de Tarragona. Las referencias bibliográficas son mínimas, y se reducen a los casos de citas textuales, o muy explícitas.

1. Pierre GOUBERT, *L'Ancien Régime, I, La Société*, París, 1969 (Traducción castellana, Madrid 1971); Henry KAMEN, *The Iron Century, Social Change in Europe, 1560-1660*, Londres, 1971 (Traducción castellana, Madrid 1977); Jean François BERGIER, *The industrial bourgeoisie and the rising of the working class*, Londres, 1971. En todas estas obras de síntesis recientes se destaca el carácter de la burguesía de los XVI, XVII y parte del XVIII, como una clase social rentista con fuertes aspiraciones nobiliarias.

Antiguo Régimen consiste en consultar los diccionarios de la época, en los cuales ha plasmado la opinión de los contemporáneos. En este sentido es muy útil la consulta del *Dictionnaire Universel de Commerce*, de Jacques Savary des Bruslons², escrito a principios del siglo XVIII, por cuanto refleja una actitud cambiante, una perspectiva social que tendía a alejarse de las ideas nobiliarias tradicionales. Todavía a fines del siglo XVII los diccionarios franceses definían al burgués como «qui n'a pas l'air de la Cour, qui n'est pas tout a fait poli, qui n'est pas assez respectueux»³. La idea ridícula del «burgués gentilhomme» de Molière respondía a los mismos criterios; en el siglo XVII la palabra burgués entrañaba un sentido despectivo. Ante esta visión negativa, inspirada en la mentalidad aristocrática, Savary ofrecía una definición que, aparte de valorar al burgués como una fuerza socialmente estimada, presentaba un abanico de posibilidades y un sentido de la evolución del significado de la palabra durante los seis siglos del Antiguo Régimen.

En principio, nos dice Savary, burgués es «tout citoyen qui habite une ville». Nos encontramos ante el significado originario, propio del momento en que el orden ciudadano se segregó del mundo feudal, en el siglo XII; burgués era el habitante de las ciudades. Pero evidentemente este sentido primigenio había sido ya superado en el siglo XVI. Burgués era por antonomasia el no privilegiado urbano («ceux qui ne sont ni du nombre des nobles, ni du nombre des ecclésiastiques»). Más aún, la significación contemporánea de burgués quedaba perfectamente delimitada. Burgués era aquella persona que sin gozar de las formas de prestigio propias de la sociedad estamental —Savary hablaba de «fonctions d'éclat»—, sin embargo se diferenciaba netamente de los artesanos, «et de ce qu'on appelle le peuple».

Nuestra exposición se limitará a los estratos superiores de la burguesía, a la que podemos llamar alta burguesía, prescindiendo de la situación del artesanado superior y de las capas intermedias. Observaremos que en el mundo estamental referirse a los «burgueses» tenía un sentido muy concreto, que generalmente se identificaba con los derechos cívicos de una ciudad; en este sentido se hablaba de «derechos de burguesía», de tratados de «co-burguesía» firmados entre dos ciudades. En Francia la expresión «franc-bourgeois» equivalía a ciudadano con derechos cívicos. En Catalunya la denominación de «burgués» se asimilaba a la de «ciudadano honrado», y por lo tanto indicaba un

2. Primera edición, París, 1723-1730, 3 volúmenes.

3. Citado por GOUBERT, *Ob. cit.*, p. 203.

pequeño grupo superior de la jerarquía urbana con privilegios paronobiliarios, como sucedía en las ciudades del Rosselló y la Cerdanya, y en otras de la Catalunya estricta ⁴.

Nuestro concepto de la burguesía es más amplio que estas significaciones concretas. Pero ante todo debemos distinguir claramente entre dos grandes ramas de la burguesía preindustrial. De una parte la burguesía liberal, las profesiones surgidas de las Universidades, fundamentalmente abogados y médicos. Desde el ángulo social su posición era la de gentes privilegiadas con fuero propio, y que en el caso de los doctores llegaban a identificarse con los privilegios de nobleza. De los círculos universitarios, y de aquellos individuos que entraban al servicio del monarca, surgió el grupo social de los burócratas, de capital importancia para la historia del Antiguo Régimen, y que constituyó un puente seguro de ennoblecimiento de las familias burguesas ⁵.

El segundo gran sector, el que aquí nos interesa, se definía como burguesía mercantil. Esta definición nos pone en presencia de un dato fundamental. La burguesía del Antiguo Régimen, el grupo económica y socialmente más dinámico de aquella sociedad, se componía básicamente de comerciantes. Los dos polos de la economía de la época eran la agricultura, dominada por el régimen señorial, y el comercio, que permitía obtener beneficios más rápidos y cuantiosos, sobre todo en sus estratos superiores, volcados hacia las actividades financieras. La burguesía característica de la sociedad estamental se hallaba desvinculada, alejada, por lo menos en primera instancia, de la producción industrial.

La producción industrial se encontraba por lo general en estadio artesano. El trabajo se realizaba en pequeños talleres, bajo la dirección de un maestro, ayudado por unos pocos «oficiales» y aprendices, cuyo número estaba limitado por las ordenanzas corporativas si el trabajo, como solía suceder en las grandes ciudades, se hallaba organizado en gremios. En la realidad sí existía una intervención y un control de la producción artesana por parte del capitalismo mercantil, pero este control se realizaba de manera indirecta. Se trata de los procedimientos que se han denominado, según los países, sistema empresarial o «Verlagsystem» en las tierras germánicas, «putting-out system» o «domestic system» en Inglaterra, y sistema del «marchand-fabricant»

4. Andreu BOSCH, *Titols d'honor de Catalunya, Rosselló i Cerdanya*, 1630. Reedicció, Barcelona, 1974.

5. Una sugestiva presentació del tema en la obra de José Antonio MARAVALL, *Estado moderno y mentalidad social*, Madrid, 1972, II, pp. 487-498.

en Francia. Con ligeras variantes puede resumirse diciendo que un personaje, al que llamamos empresario (Verlager) o «marchand», proporcionaba la materia prima a los artesanos formalmente independientes, y recogía luego la producción, para comercializarla y obtener un beneficio. El grado de explotación del trabajador respondía a una escala diversa. En algunos casos se trataba de artesanos relativamente independientes, que elaboraban todo el producto, pero que se encontraban sin el capital necesario para la compra de la materia prima. Era muy frecuente que determinadas operaciones del proceso productivo (fundamentalmente textil) se encomendara a mano de obra campesina en el tiempo en que la población rural no podía dedicarse a las labores agrícolas. Tareas tales como el hilado —principalmente del lino— se hallaban en este caso. Nos hallamos ante el fenómeno de la denominada «industria rural», favorecida por los empresarios que tendían a emplear trabajadores fuera de las ciudades y de sus reglamentaciones corporativas. Existía una verdadera industria dispersa a la que se suele denominar de «nebulosa»⁶. Este régimen de organización del trabajo, caracterizado por una concentración mínima y una rentabilidad mediocre, perduró hasta el siglo XIX. Todavía la Inglaterra de 1780 tenía una industria organizada según el sistema «doméstico» y centrada en la figura del mercader. El mismo modelo del pequeño taller se encuentra, por citar ejemplos más cercanos, en la sedería barcelonesa de principios del siglo XIX, o en la manufactura de algodón de Ávila⁷.

Se observa que este sistema difería en numerosos aspectos de lo que sería posteriormente la industria moderna. Los trabajadores realizaban su labores en su propio domicilio. Eran escasas las concentraciones de obreros en edificios determinados (factorías). Los instrumentos de trabajo eran propiedad del mismo artesano, aun cuando se ha destacado que en el régimen pre-industrial el utillaje era poco costoso

6. Una excelente exposición de las características del sistema industrial disperso en la obra de Hermann Kellenbenz, *The rise of the european economy. An economic history of continental Europe. 1500-1750*, Londres, 1976 (Traducción castellana, Madrid, 1977), pp. 251-260.

7. Archivo General de Simancas, Consejo Supremo de Hacienda. Legajo 261, n.º 3. Descripción de la «fábrica» de tejidos de seda del maestro artesano barcelonés, Francisco Pla: «tiene corrientes en su casa cinco telares y... subministra sedas de su cuenta a quatro maestros del Arte en otros seis telares, pagándoles la mano de obra». — Secretaría de Hacienda, Leg. 756. Real Fábrica de tejidos de algodón de Avila. «Repartición de oficinas y máquinas de la Real Fábrica. Además de los trece telares en esta casa hay otros 127 repartidos por la ciudad...al cargo de 26 oficiales o maestros que tienen 101 aprendices».

y menos determinante que la materia prima, por ejemplo la lana o la seda. También advertimos que el comerciante-empresario realizaba muy pocas inversiones de capital fijo. No tenía que realizar desembolsos para la adquisición de maquinaria costosa ni siquiera de edificios. No tenía problemas de amortización ni de inmovilización del capital. Incluso su dedicación a las actividades propiamente industriales era aleatoria. Las principales inversiones se realizaban en el comercio, en las especulaciones financieras, o en la adquisición de tierras.

Consideremos además que la posición de la burguesía mercantil era muy insegura. A pesar de su riqueza, su situación dentro de una escala social regida por los valores nobiliarios era siempre subalterna. Por esta causa existía una tendencia continua, mantenida a lo largo de varios siglos, que atraía las filas superiores de la burguesía hacia la obtención de un título nobiliario. Lo más grave era que el proceso de ennoblecimiento exigía un cambio en las formas de vida e incluso en la índole de los bienes. El noble debía vivir de rentas. Por consiguiente, el comerciante que alcanzaba un título nobiliario abandonaba sus anteriores actividades mercantiles. Había que adaptarse a un principio general, vigente en la legislación, y sobre todo en la opinión social de casi todos los países europeos, según el cual la dedicación al comercio degradaba al noble que la ejercía, y le exponía a perder su cualidad. Por tanto, el proceso de ennoblecimiento de la burguesía implicaba una continua inmovilización de capitales que eran sustraídos a la actividad productiva para convertirlos en rentas, con lo que se impedía la consolidación mercantil o industrial. Por término medio una familia sólo se mantenía en el ejercicio del comercio por el tiempo de tres generaciones. El ejemplo de los grandes capitalistas y financieros del siglo XVI —los Medicis, los Fugger— son un modelo perfecto, a pesar de sus fuertes vinculaciones industriales, del fenómeno de la aristocratización de la burguesía⁸.

Estas afirmaciones generales deben y pueden matizarse. Durante los siglos XVII y XVIII fue un factor constante de la política mercantilista el promover la producción industrial y la actividad mercantil mediante la proclamación de la compatibilidad del comercio y la nobleza, tal como se hizo en Aragón en 1626 y en Castilla en 1682⁹. Algunos nobles

8. Es el clásico fenómeno de la «traición de la burguesía», tal como lo denominó el historiador francés Fernand BRAUDEL, en su obra *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, 2.^a edición, París, 1966, pp. 71 y ss.

9. *Novísima Recopilación*. Libro VIII. Título XXIV. Ley I. «El mantener fábricas de textiles, con la calidades que se expresan, no se tenga por contrario a la nobleza y sus prerrogativas».

no desdeñaron intervenir directamente en algún tipo de industria —como la minería y la metalurgia— que se consideraba como una faceta más de la explotación de su dominio señorial¹⁰.

El régimen económico tradicional que hemos analizado fue substituido, a partir de los últimos años del siglo XVIII y a lo largo del siglo XIX, por un nuevo tipo de industria, basada en unos cambios técnicos fundamentales, especialmente la utilización del vapor. Normalmente acostumbramos a incluir la denominación de Revolución Industrial una serie de procesos paralelos. No se trataba únicamente de unas transformaciones, por radicales que fuesen, que sólo afectarían a la producción industrial y a sus repercusiones laborales. Los cambios se producían en la estructura y evolución de las poblaciones —y en este sentido se habla de Revolución Demográfica—, en el régimen de la producción agraria y en la actividad económica en general¹¹. Por otra parte la Revolución Industrial es un fenómeno paralelo a la Revolución Liberal, la cual, en el plano de las estructuras sociales, significaba la desaparición de las diferencias estamentales, señaladamente de los privilegios nobiliarios. El principal grupo beneficiario de la nueva situación fue la burguesía, una nueva burguesía, más sólida y coherente, que dirigió los cambios económicos y protagonizó las alteraciones políticas.

Desde la perspectiva que aquí nos interesa observamos los cambios experimentados con relación a la etapa anterior. Las nuevas técnicas de producción representaron la destrucción del artesanado tradicional¹², de la producción dispersa; significaban la concentración de la producción en unos lugares determinados y la substitución del artesano semi-independiente por el proletario industrial. La nueva situación exigía mayores aportaciones de capital fijo, y una dedicación casi absoluta del empresario a las tareas de dirección de su negocio. En resumen, que a diferencia de la burguesía de los siglos anteriores, que era preferentemente mercantil, la burguesía del siglo XIX fue esencialmente industrial.

Se ha escrito mucho sobre el papel del empresario en las primeras

10. Guy RICHARD, *Noblesse d'affaires au XVIII siècle*, París, 1974.

11. Entre la bibliografía reciente sobre la Revolución industrial, seleccionamos, por su carácter amplio y fácil accesibilidad, las obras de Claude FOHLEN, *Qu'est-ce que la Révolution Industrielle?*, París, 1971 (traducción castellana, Barcelona, 1978), y la de Tom KEMP, *La Revolución Industrial en la Europa del siglo XIX*, Barcelona, 1974.

12. Sobre este proceso, Eric J. HOBBSBAWM, *Las Revoluciones burguesas*, 2.ª edición castellana, Madrid, 1972, pp. 57 y ss.

etapas de la Revolución Industrial. Incluso la palabra era nueva puesto que significaba una nueva realidad. En la Francia del Antiguo Régimen se llamaba «entrepreneur» a los contratistas de suministros estatales. Precisaremos más: el empresario industrial recibió un nombre que en Catalunya ha alcanzado una honda resonancia, el de fabricante. También aquí nos hallamos ante una realidad nueva. El citado diccionario de Savary des Bruslons, escrito en el primer tercio del siglo XVIII, no contiene esta palabra, puesto que no existía el tipo social correspondiente. Es cierto que en el vocabulario de la época se encontraban las palabras «fábrica» y «fabricar», pero este verbo tenía el significado concreto de realizar una actividad manufacturera, y fábrica significaba un tipo genérico de producto. Hablar de «fábricas» de lana o de seda equivalía a decir tejidos. Sólo con el mercantilismo comenzaron a difundirse los establecimientos fabriles centrados en edificios concretos, en los cuales los trabajadores realizaban unas labores de transformación utilizando unos instrumentos, un utillaje, que no les pertenecía. Incluso antes de producirse las modificaciones técnicas decisivas, muchas de las llamadas en Francia y en España «fábricas reales» no eran otra cosa que el conjunto de los talleres artesanales de un lugar concreto. Fue en Inglaterra, y a partir de 1760, donde comenzó la substitución del tradicional «domestic system» (trabajo a domicilio) por el «factory system» o concentración de los obreros en una fábrica o «factoría», la cual, junto con la nueva y cada vez más costosa maquinaria de trabajo pertenecía al empresario.

Podemos seguir con algún detalle las etapas en que se configuró el tipo social del fabricante. Hacia 1700 esta denominación era propia de los maestros artesanos, de aquellos que elaboraban o «fabricaban» los paños de lana, los tejidos de seda, etc. Por definición el comerciante no debía «fabricar»; comercio y fábricas eran conceptos socialmente excluyentes. La situación comenzó a cambiar con el desarrollo de las fábricas de indianas, la industria algodonera que constituyó la primera etapa de la Revolución Industrial. La nueva industria se estableció gracias a la alianza del capital —de procedencia mercantil fundamentalmente— y la habilidad técnica de un artesano especializado al que se daba el nombre de «fabricante». Su participación en el negocio podía cambiar; se le podía asignar un sueldo, pero era más frecuente concederle una parte de los beneficios. Si además aportaba capital propio, recibía una cantidad suplementaria por su trabajo técnico y de dirección. Porque a diferencia del clásico mercader, que se limitaba a controlar el trabajo de un artesanado disperso, el fabricante

se definía progresivamente por sus funciones de dirección de la empresa, de la fábrica, tanto en cuestiones de fabricación, como de comercialización¹³. Gradualmente su poder se fortaleció, de forma paralela al crecimiento de la industria. Durante buena parte del siglo XVIII el fabricante formaba mayoritariamente un estamento técnico, diferenciado del capital, pero ya en el XIX existía una identificación del capital con la dirección de la fábrica, porque la importancia de la producción industrial era tan grande y crecía a tal ritmo que absorbía los capitales y los hombres que otrora sólo le dedicaban una atención parcial.

Estas son las principales diferencias existentes entre la burguesía comercial, propia de los siglos anteriores, y la burguesía industrial. La actividad económica era distinta. La burguesía industrial se hallaba centrada en la producción, polarizada por la fábrica, la cual exigía una dedicación permanente, fuertes inmovilizaciones de capital y, en las primeras etapas, una reinversión masiva de los beneficios. También era nueva la situación social de la burguesía. Los cambios políticos habían dado lugar a unas nuevas coordenadas sociales que permitían al fabricante burgués sentirse satisfecho con su lugar en la sociedad, y que no le obligaban a abandonar su empresa para ascender en la escala social.

Los estudios recientes muestran con suficiente claridad que existió un hiato entre las dos burguesías que hemos presentado. La burguesía industrial no procedía directamente de la antigua burguesía comercial y de negocios. Esta se esterilizó derivando hacia las inversiones improductivas, hacia la señorialización y el ennoblecimiento, hacia la burocracia, y hacia unas especulaciones financieras demasiado vinculadas con los fundamentos de la sociedad estamental. Aun cuando existe una cierta línea de vinculación entre ambas burguesías, la base de procedencia de los nuevos industriales fue más amplia. Cuando menos pueden indicarse cuatro líneas principales: la nobleza, el comercio, el campesinado superior y el mismo artesanado. El papel del campesino acomodado, a través de los segundones que emigraban a las ciudades, fue muy importante, por ejemplo en el caso de la industria catalana.

13. El carácter nuevo del industrial ha sido señalado entre otros por Pierre LÉON, *Economies et Sociétés preindustrielles. II. 1660-1789*, Paris, 1969, p. 260. *L'Encyclopedie Methodique*, publicada en 1785, distinguía aún el fabricante del empresario. Aquel era considerado como «el primer contraamaestre de la fábrica», es decir, como un técnico. En cambio, el empresario «embrasse toutes les operations de fabrique, ainsi que les speculations».

Las afirmaciones generales deben matizarse a través de algunos modelos concretos. En primer lugar el de Inglaterra, el país en el que triunfó de un modo completo el nuevo sistema industrial. Los países que contaban con cierta estructura industrial anterior, o con la existencia de una burguesía mercantil poderosa, eran más propicios al desarrollo de una burguesía industrial, como sucedió en Bélgica, Francia, norte de Italia y oeste de Alemania. En cambio, los países de la Europa oriental, en los que prácticamente no había existido burguesía y el campesinado había permanecido en estado servil hasta el siglo XIX, asistieron a un proceso de industrialización controlado o influido en cierta manera por los grupos nobiliarios y sus valores sociales¹⁴.

En el caso de España conocemos con cierto detalle el proceso de formación de la burguesía industrial catalana, en especial de Barcelona. La industria de indianas inició su desarrollo hacia 1740, basándose en compañías de comerciantes y artesanos. La Junta de Comercio, creada en 1758, recogía fundamentalmente a una burguesía todavía mercantil. Sólo 16 sobre 57 vocales que tuvo la institución hasta 1808 estaban vinculadas con la nueva industria, y muchos de ellos no eran fabricantes, sino simples socios. En 1772 se creó un consorcio de fabricantes que respondía al nombre de Compañía de Hilados de Algodón: sólo el 39 % de los empresarios algodoneros pertenecía a la alta burguesía. Los propietarios de fábricas eran, en aquel momento inicial, menos ricos que los grandes comerciantes, abundando entre ellos los artesanos procedentes de los gremios (8 %), los comerciantes que no formaban parte de la matrícula de la Junta (28 %) y las compañías mixtas de comerciantes y agremiados (25 %). En 1799 apareció un nuevo «cuerpo de fabricantes»: se trataba de hombres formados en la propia industria algodонера, y desvinculados por tanto de los gremios textiles.

En etapas posteriores la burguesía industrial fue fortaleciéndose. Sus órganos de expresión colectiva fueron sucesivamente la Junta de Fábricas, la Comisión de Fábricas, el Instituto Industrial, y el Fomento del Trabajo Nacional¹⁵. Los grandes industriales del siglo XIX eran a su vez hombres nuevos, sin raíces en la industria del siglo XVIII. Consideremos que entre 1814 y 1820 se registraron cien nuevos ingresos en la matrícula de comerciantes de Lonja, y que en 1829 se estimaba el número de fabricantes de tejidos, hilados y estampados

14. Tom KEMP, *Ob. cit.*, pp. 117 y ss., sobre la industrialización de Alemania.

15. Sobre la burguesía catalana del siglo XIX sigue siendo fundamental la obra de Jaime VICENS VIVES, *Industrial i Politics*, Barcelona, 1958.

de algodón en más de trescientos. Los nuevos empresarios procedían por lo común de familias campesinas, o de núcleos rurales con alguna tradición textil, como eran en general las cuencas del Ter y del Llobregat¹⁶.

En el resto de España el proceso de formación de una burguesía industrial a lo largo del siglo XIX fue posterior o inexistente. Buena parte de la burguesía española de la pasada centuria, especialmente la afincada en Madrid y en Cádiz, mantenía una actividad básicamente comercial y financiera¹⁷, hecho que la inclinaba hacia un liberalismo librecambista. El fracaso de la industrialización en Andalucía, a pesar de inicios prometedores¹⁸ fue muy significativo. Sólo a partir de 1840 comenzó a emerger una nueva burguesía en el País Vasco y otras tierras del Cantábrico. A diferencia de la industrialización catalana, que había sido esencialmente textil, la nueva burguesía vasca, como correspondía a la segunda fase de la Revolución Industrial, tenía sus raíces en la explotación minera y en la industria pesada.

La fábrica como entidad autónoma, autofinanciada, correspondió a las etapas iniciales de la Revolución Industrial. La industrialización textil podía realizarse mediante la aportación de capitales relativamente pequeños en una empresa de escala familiar. A principios del XIX dio lugar a una nueva burguesía industrial independiente. Pero la segunda etapa de la Revolución Industrial —caracterizada por la industria pesada y el ferrocarril— no podía fundamentarse en los capitales familiares, ni en la autonomía empresarial mantenida a ultranza. Hacia 1870 las empresas dependían cada vez más de los establecimientos de crédito, de los bancos. Con el «boom» ferroviario habían surgido los grandes bancos de financiación industrial. Se entraba en una nueva etapa de la historia de la burguesía, una etapa de concentración que corresponde al capitalismo financiero.

PEDRO MOLAS RIBALTA

16. Por ejemplo, el gran fabricante de indianas de principios de siglo, Erasmo de Gónima, procedía de Moià. Sant Hipòlit de Voltregà fue cuna de importantes industriales y financieros del siglo XIX. Sobre los orígenes rurales del empresariado catalán es útil el trabajo de Juan VILÀ VALENTÍ, sobre los orígenes de la industria catalana moderna, publicado en «*El món rural a Catalunya*», Barcelona, 1973.

17. Raymond CARR: *España 1808-1939*, Barcelona, 1969, pp. 276-279.

18. J. NADAL OLLER, *Industrialización del Sureste español*, «Moneda y Crédito», n.º 120 (1972), 3-80, y *El fracaso de la Revolución Industrial en España*, Barcelona, 1975.