

tiempo & economía

Historia Económica, Empresarial y del Pensamiento

ISSN: 2422-2704

DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/issn.2422-2704>

Vol. 4 N.º 2

Julio - Diciembre de 2017



 EDITORIAL
UTADEO

tiempo&economía

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Carrera 4 N.º 22-61, módulo 29, oficina 203
Tel: (571) 2427030 Ext. 3132
tiempoyeconomia@utadeo.edu.co
Bogotá D. C., Colombia

ISSN: 2422-2704

DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/issn.2422-2704>

Cecilia María Vélez White

Rectora

Margarita María Peña Borrero

Vicerrectora Académica

Nohemy Arias Otero

Vicerrectora Administrativa

Carlos Andrés Brando Salamanca

Decano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Leonardo Pineda Serna

Director de Investigación, Creación y Extensión

Daniel Mauricio Blanco Betancourt

Jefe de Publicaciones

In-House Tadeísta

Diseño

Pamela Montealegre

Correctora de estilo en español

Carolina Méndez

Correctora de estilo en portugués

Mary Lidia Molina Bernal

Diagramación

Vol. 4 N.º 2 julio-diciembre de 2017

tiempo&economía es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. El contenido de los artículos publicados es responsabilidad únicamente de los autores y no compromete la posición editorial de la Universidad.

Actualmente el contenido está incluido en SSRN, Academia.edu, EconPapers, Dotec, Repec - Ideas, Google Scholar, DOAJ, RedIB, Mendeley



TiempoyEconomía is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Creado a partir de la obra en <http://revistas.utadeo.edu.co/index.php/TyE/index>

Salomón Kalmanovitz

Editor

Giuseppe De Corso

Editor asociado

Juan Carlos García Sáenz

Coordinador editorial

Comité Editorial

Andrés Álvarez

Universidad de los Andes - Colombia

Decsi Arévalo

Universidad de los Andes - Colombia

Carlos Brando

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano - Colombia

Mario Cerutti Pignat

Universidad Autónoma de Nuevo León - México

Xavier Durán

Universidad de los Andes - Colombia

Stefania Gallini

Universidad Nacional de Colombia - Colombia

Óscar Granados

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano - Colombia

Sandra Kuntz

El Colegio de México - México

Jorge Orlando Melo

Investigador independiente - Colombia

José Antonio Ocampo

Banco de la República - Colombia

María Teresa Ramírez

Banco de la República - Colombia

James Torres

Universidad Nacional de Colombia - Colombia

Joaquín Vilorio de la Hoz

Banco de la República - Colombia

Comité Científico

Susana Bandieri

Universidad Nacional del Comahue – Argentina

Diana Bonnett

Universidad de los Andes – Colombia

Marcelo Buchelli

University of Illinois at Urbana-Champaign – EE. UU.

Carlos Contreras Carranza

Pontificia Universidad Católica del Perú – Perú

Carlos Marichal Salinas

El Colegio de México – México

Graciela Márquez Colin

El Colegio de México – México



La revista *tiempo&economía* es una publicación electrónica semestral, que tiene por objeto principal divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, de empresarios y, así mismo, de las ideas administrativas, económicas y contables de Colombia, la región y el mundo.

tiempo&economía es una revista plural e interdisciplinaria que busca someter a discusión los avances teóricos y metodológicos que sobre estos temas se producen, con el fin de contribuir a conformar una comunidad académica congregada alrededor de los temas tratados en la revista. Es editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.





Contenido

Editorial

Salomón Kalmanovitz 7

ARTÍCULOS

Solidaridad familiar, emprendimiento y fórmulas de supervivencia económica de los primeros colonizadores españoles en el Nuevo Reino de Granada, 1540-1604

Roger Pita Pico 9

Faldas por pantalones: las obreras y la brecha salarial en la industria colombiana en 1945

Daniela Santos Cárdenas 31

El chocolate antes de la Gran Guerra: una perspectiva desde los sistemas abiertos

Óscar Granados 67

Evolución económica de las provincias argentinas durante la Belle Époque (1880-1913). Un análisis a través de los recursos fiscales

Gerardo Sánchez 89

Marinha mercante e construção naval mexicana e brasileira: a comparação de uma trajetória histórico-econômica

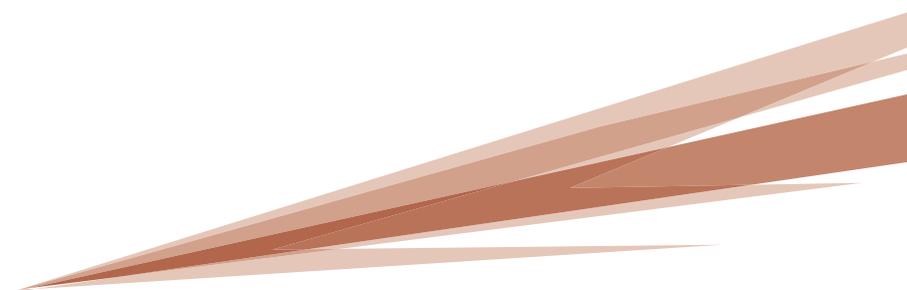
Alcides Goularti Filho 113



RESEÑA

Reseña. *Estudios sobre la industria en América Latina.*
Interpretaciones y debates. Marcelo Rougier (Coord.)
Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora, 2016

Edwin López	139
Índice artículos publicados 2014-2017	145
Instrucciones para los autores	153





Editorial

Este nuevo número de *tiempo&economía* contiene aportes interesantes a la historia económica, y a la historia como tal, que van desde analizar la suerte de los pioneros de la colonización española en la Nueva Granada en el siglo XVI, las causas de la desigualdad en la remuneración de las trabajadoras en la industrial colombiana en 1945, hasta el mercado mundial del cacao antes de la primera guerra mundial y las diferencias regionales en el espectacular desarrollo económico argentino entre 1870 y 1920. Hay también un trabajo comparado sobre las marinas mercantes de México y Brasil y sus industrias navales entre fines del siglo XIX y 1970 que es un tema bastante inexplorado.

Roger Pita nos introduce al mundo cotidiano de los primeros colonos españoles en la Nueva Granada durante la segunda mitad del siglo XVI, mediante el análisis de la correspondencia que mantuvieron con sus familiares y amigos en España. Se revela el cambio de fortuna frente al estancamiento que vivía el Reino y las perspectivas que prometía el nuevo territorio en minas, tierras y siervos. Pita hace un trabajo de filigrana literaria que es ejemplar para los historiadores económicos.

Daniela Santos, por su parte, da cuenta de la importante participación que tuvieron las mujeres en los inicios de la industrialización colombiana, siendo mayoritaria en la industria textil antioqueña y no inferior a una quinta parte en regiones menos avanzadas. Según el Censo Industrial de 1945, las obreras contaban con un nivel superior de capacitación y sin embargo sus salarios eran un 60% más bajos. Santos encuentra, mediante la aplicación de un modelo econométrico, que ni la educación ni la productividad de la mano de obra explican las diferencias, sugiriendo que las razones residen en la cultura de una sociedad patriarcal, fuertemente estratificada.

Óscar Granados da cuenta del mercado global para el cacao en el período 1870-1914 y lo explica como un sistema abierto en el que el consumo de chocolate aumentó considerablemente en las economías avanzadas, gracias a las transformaciones de la industria, particularmente en Bélgica y Suiza. La banca y la política imperial financiaron y protegieron a los empresarios de este importante ramo de actividad, que demandaron la materia prima de países como Venezuela, Ecuador y eventualmente del África.

¿Qué papel jugaron los Estados de América Latina en el impulso a la marina mercante y a la construcción naval en el desarrollo de un sistema nacional de economía? Esta importante pregunta de investigación la responde Alcides Goularti desde una perspectiva comparativa entre



los esfuerzos institucionales de Brasil y México para dar cuenta de la formación de un sistema de transporte en cada uno de ellos entre 1920 y 1970, después de su surgimiento espontáneo a fines del siglo XIX.

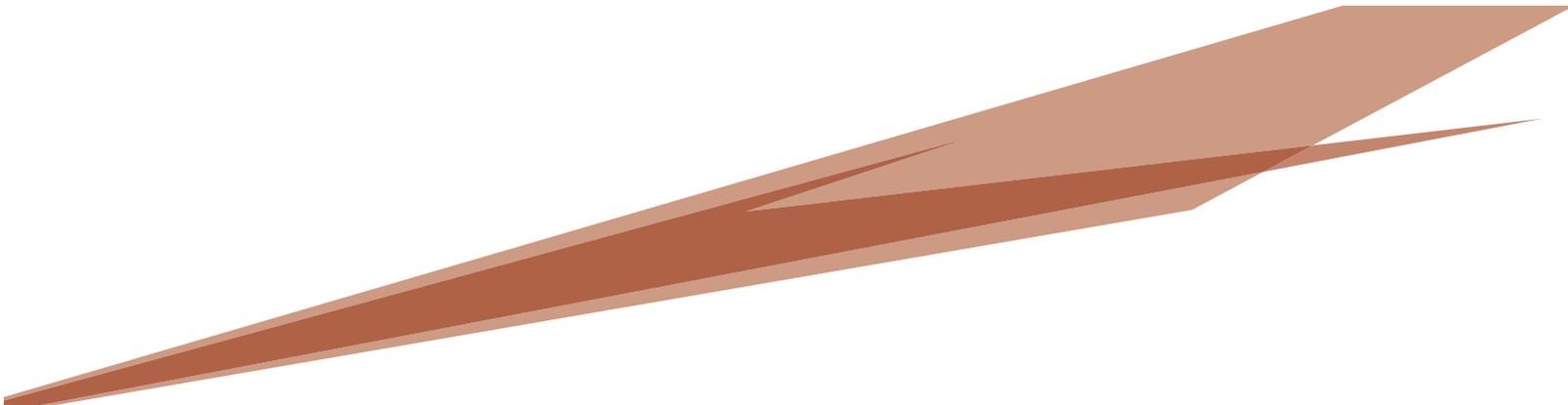
Por último, Gerardo Sánchez hace un cuidadoso balance del desarrollo regional argentino durante la "bella época", en la que el país sureño alcanzó altos niveles de desarrollo y contó con unos salarios entre los más elevados del mundo. El autor recurre a las cuentas fiscales de cada una de las provincias que terminan siendo muy reveladoras del grado de riqueza alcanzado por sus eslabonamientos con las economías exportadoras o con el desarrollo del comercio interno. De esta manera, enriquece "el análisis del periodo más allá de la clásica división del interior y litoral".

Por último, Edwin López hace la reseña de una importante obra colectiva sobre la industrialización en las economías más importantes de América Latina, editada por Marcelo Rougier, en las que se revisan los supuestos de las escuelas estructuralista (la CEPAL), dependientista y marxista para explicar el importante suceso que no alcanzó a transformar del todo las sociedades que lo vivieron. Los autores se detienen en explicar el auge industrializador, pero cubren también la fase de desindustrialización de 1980 al presente, que fue acompañada de aperturas comerciales y una reducción de la intervención estatal. Ellos tienen en común que cuestionan las interpretaciones previas e insisten en que hubo más una industrialización jalonada por el mercado que por el Estado.

Salomón Kalmanovitz

Editor

DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1219>



Solidaridad familiar, emprendimiento y fórmulas de supervivencia económica de los primeros colonizadores españoles en el Nuevo Reino de Granada, 1540-1604

Family Solidarity, Entrepreneurship and Economic Survival Alternatives of the First Spanish Settlers in the New Kingdom of Granada, 1540-1604

Roger Pita Pico

Politólogo de la Universidad de los Andes (Bogotá) y magíster en Estudios Políticos de la Pontificia Universidad Javeriana. Director de la Biblioteca "Eduardo Santos" de la Academia Colombiana de Historia, Bogotá D. C. - Colombia
hhttp://orcid.org/0000-0001-9937-0228
rogpitc@hotmail.com

Fecha de recepción: 18 de abril de 2017
Fecha de aceptación: 17 de julio de 2017

Sugerencia de citación: Pita Pico, R. (2017). Solidaridad familiar, emprendimiento y fórmulas de supervivencia económica de los primeros colonizadores españoles en el Nuevo Reino de Granada, 1540-1604.

tiempo&economía, 4(2), 9-29, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1220>

RESUMEN

Con base en las cartas privadas recopiladas por Enrique Otte, el propósito de este artículo consiste en examinar en detalle las fórmulas de supervivencia, el emprendimiento económico y la solidaridad familiar de los primeros colonizadores españoles con miras a alcanzar el progreso y la estabilidad en el territorio del Nuevo Reino de Granada durante la segunda mitad



del siglo XVI. El trabajo corrobora las buenas perspectivas que ofrecían los dominios americanos en contraste con la difícil situación que se vivía en España y pone de presente la estrategia del casamiento como fórmula de impulso económico en las nuevas tierras por explorar. En cierto modo, estos pobladores pioneros vencieron temores y abrieron el camino para las posteriores olas masivas de emigrantes españoles. Fueron ellos los que sentaron las bases de proyectos económicos dejando como legado valiosas experiencias y alternativas de adaptación social.

Palabras clave: historia económica, migración, colonización, emprendimiento, Colombia

Códigos JEL: N36, F22, F24, J61, L26

ABSTRACT

Based on Enrique Otte's collection of private letters, the purpose of this article is to examine in detail the alternatives for survival, economic entrepreneurship and family solidarity of the first Spanish settlers with a view to achieving progress and stability in the territory of the New Kingdom of Granada during the second half of the sixteenth century. The work corroborates the good prospects offered by the American domains in contrast to the difficult situation in Spain and emphasizes the strategy of marriage as a formula of economic momentum in the new land to be explored. In a way, these pioneer settlers overcame fears and paved the way for the subsequent massive waves of Spanish emigrants. They were the ones who laid the foundations of economic projects leaving valuable legacies experiences and alternatives of social adaptation.

Keywords: Economic history, migration, colonization, entrepreneurship, Colombia

JEL Codes: N36, F22, F24, J61, L26

Introducción

La evolución de la economía colonial hispánica desde la segunda mitad del siglo XVI estuvo orientada hacia el sistema mercantilista en una fase crucial de transición entre el feudalismo y la era del capitalismo (Colmenares, 1998, p. 9). El objetivo primordial era incrementar las riquezas del vasto imperio. Esto implicaba, desde luego, explotar las abundantes riquezas, concentrándose los esfuerzos extractivos en la promisoría producción minera.

En las Ordenanzas promulgadas en 1573 por el rey Felipe II, se planteó la necesidad de limitar el uso de la fuerza y la espada impuesta en las primeras jornadas de Conquista y dominación sobre las comunidades indígenas para dar paso al impulso del proceso de fundación de ciudades, para lo cual era clave el auge de la colonización con la llegada masiva de españoles dispuestos a sentar las bases del desarrollo social y económico en estos territorios novohispanos (Ramos, 1947, p. 274). Así entonces, a la par de esta dinámica colonizadora, el Estado español buscó extender su aparato institucional y su sistema fiscal y de gobierno (Pérez, 1992, pp. 73-75).

La primera avanzada de esta colonización se limitó a tierras que habían estado ocupadas por los indígenas, pues estas áreas eran las que podían ofrecer mejores alternativas de supervivencia ante la escasa capacidad económica de aquellos primeros pobladores blancos. Las zonas vírgenes resultaban aún inaccesibles (Friede, 1965, Vol. II, pp. 71-126).

En este contexto, el propósito de este artículo consiste en examinar en detalle las fórmulas de supervivencia, el emprendimiento económico y la solidaridad familiar de estos pioneros pobladores españoles con miras a alcanzar el progreso y estabilidad en el territorio del Nuevo Reino de Granada durante la segunda mitad del siglo XVI.

Este trabajo, inscrito temáticamente dentro del marco de la historia económica¹, se realizó con base en la recopilación realizada por el historiador español Enrique Otte bajo el título *Cartas privadas de emigrantes a Indias 1540-1616* (1996, pp. 280-362). Estas cartas fueron incluidas en los expedientes de solicitud de licencias de emigrados a Indias, tramitados por los primeros pobladores españoles residentes en este lado del Atlántico².

El género epistolar ha adquirido especial auge en las últimas décadas como un importante filón historiográfico y prueba de ello fue, precisamente, este acervo de cartas. Si bien sobre esta época existían otros epistolarios, la mayoría de ellos correspondía a documentos de carácter oficial, alusivos a asuntos políticos o negocios públicos (Martínez, 1992, pp. 7-8).

Así entonces, la virtud de la obra de Otte es haber abierto una compuerta hacia el estudio de la vida privada y la mentalidad de los colonizadores españoles en momentos en que aún se realizaban campañas de conquista³ y exploración del nuevo territorio.

1 La mayoría de trabajos historiográficos sobre económica colonial en Colombia se han concentrado en los siglos XVII, XVIII y principios del XIX. Por ello, la apuesta de este artículo consiste en aportar más luces sobre los primeros años de dominio hispánico, época en la cual las fuentes de información y los análisis son mucho más escasos.

2 De un total de 650 cartas transcritas por Otte, para el caso específico de este artículo se seleccionó una muestra de 82 comunicaciones remitidas desde ciudades, villas y parajes del Nuevo Reino de Granada.

3 Como antecedente, vale precisar que el historiador José Ignacio Avellaneda Navas (1995) realizó un riguroso



La economía ocupa un lugar preponderante en el contenido de estas cartas y es a partir de allí que se intenta abordar el análisis bajo las siguientes temáticas: la ayuda económica a los familiares residentes en España, el llamado a familiares para impulsar la economía del Nuevo Reino, las alternativas de emprendimiento económico aplicadas en estas tierras, el contraste de experiencias exitosas y malogradas a uno y otro lado del océano Atlántico y, por último, el estudio del casamiento como fórmula planificada de progreso económico.

La ayuda económica a familiares en España

Es importante partir del hecho histórico de que la América hispánica fue poblada más que todo por solteros blancos y no por familias enteras como en los dominios ingleses (Mörner, 1969, p. 27).

La decisión de movilizarse hacia tierras del Nuevo Mundo era en principio una aventura individual que implicaba afrontar, como primer reto económico, la consecución de recursos para sufragar el alto costo que significaba embarcarse en tal travesía transatlántica⁴. Los aventureros mantenían viva la esperanza de trasladar en un futuro cercano a sus familiares para implantar allí proyectos productivos.

Así entonces, viajar a América implicaba muchas veces dejar a los padres y hermanos a la deriva con la incertidumbre de no poder enviar ayuda económica hasta tanto no lograra radicarse y producir en las nuevas tierras. En ese sentido, en un principio pudo operar muy bien la solidaridad de los familiares que vivían al interior de España para solventar las necesidades básicas mientras empezaban a llegar los giros de América. Este tipo de apoyo era, en cierta manera, una muestra de la prosperidad que se palpaba en las tierras por colonizar.

Diego de Saldaña se declaró en 1590 muy agradecido con los hermanos y tíos de su mujer que le habían ayudado en España a apaciguar sus necesidades durante su ausencia. Este aventurero estaba a la espera de enviar algún dinero en la próxima flota. De igual modo, tuvo el cuidado de recomendarle a su esposa que a su venida no dudara en regalarles a aquellos benefactores algunas de sus pertenencias en retribución por el incondicional apoyo recibido (Otte, 1996, p. 307).

A través de varias cartas, Clara de los Ángeles, residente en la ciudad de Toledo en España, le había pedido encarecidamente a su marido aventurero Baltasar de Valladolid que no se olvidara de ella ni de sus hijos y que hiciera todo lo posible para enviar dinero, pues hacía ya algún tiempo estaba bajo el amparo de su casa paterna. A estos reclamos, Baltasar le recordó que había llegado pobre a América y estaba haciendo el mayor esfuerzo para conseguir al menos con qué mantenerse, porque según dijo "las Indias no son para los que vienen pobres, que el que no trae no lleva, y esto ten por verdad" (Otte, 1996, p. 284).

estudio sobre la situación social y económica de los integrantes de las huestes de Conquista al mando de los más destacados expedicionarios que incursionaron en el territorio del Nuevo Reino de Granada. De hecho, algunos de los remitentes o de sus ascendientes incluidos en la recopilación epistolar de Otte se pueden rastrear en aquellos perfiles genealógicos elaborados por Avellaneda Navas.

4 En ciertos momentos, la Corona debió intervenir para que los dueños de navíos ofrecieran precios justos y moderados. No obstante, el viajero tenía la opción de diferir el pago del pasaje (Rodríguez, 2017, pp. 1504-1511).

Tal como se puede advertir en las cartas en que se anunciaban el envío de remesas, el principal propósito era el sustento básico de los deudos. Desde la ciudad de Tocaima, Antonio Portillo Cantalejo remitió a la península ibérica 50 pesos: 30 para su hermana y 20 para su tío Francisco Basto.

Los pobladores españoles en América también enviaron auxilios para otro tipo de prioridades terrenales y espirituales. Juan de Ezpeleta, domiciliado en Cartagena, giró en 1573 un total de 85 pesos de oro para su sobrino Juan Jiménez de Oco con miras al financiamiento de sus estudios en uno de los colegios de Madrid. Por su parte, Francisco González de Castro remitió a sus parientes residentes en la ciudad de Trujillo un “pedazo” de oro de 23 quilates para el casamiento de una de sus familiares más cercanas.

Catalina Ruiz de Avilés, residente en España, recibió en 1571 instrucciones de su esposo Alonso Rodríguez, radicado en la población de Cáceres en la provincia de Antioquia, para que del oro que recibiría con la carta, le entregara a los religiosos de la comunidad de Nuestra Señora del Monte Carmelo, residentes en La Paz, un total de 150 reales para que cada viernes durante un año se oficiase en su nombre una misa rezada y 100 reales adicionales de limosna “con cargo que cada sábado digan una salve cantada con el órgano y su responso cantado” (Otte, 1996, p. 321). Rodríguez mantenía su ilusión en que la inversión hecha en estos rezos se viera después resarcida con mayor prosperidad económica por cuenta de la protección divina en sus andanzas en América y con la esperanza de regresar a ver sus seres queridos.

En esta modalidad de cooperación filial, vale precisar que la economía para los exploradores pioneros en territorio americano no fue siempre próspera y estable, circunstancia que pudo dilatar aún más las posibilidades de socorrer oportunamente a los parientes ubicados al otro lado del Atlántico. Desde Popayán, Alonso Rodríguez escribía a su hermano en un tono desilusionado tras no poder enviarle algún dinero sino hasta cuando se asomara la próxima flota.

El tesorero de aquella misma ciudad ubicada al sur del Nuevo Reino también se sintió desconcertado por no haber remitido dinero a comienzos de 1578 a sus dos hermanos residentes en La Mota, pues al momento en que escribía la carta apenas se estaba fundiendo una plata hallada en tres minas que agenciaba en intermediaciones de la población de San Sebastián, laboreo que hubiera sido más productivo si no fuera por el ataque de los indios belicosos que hacía poco habían incinerado el pueblo.

En una de sus comunicaciones escritas desde la ciudad de Muzo, el colono Alonso Ramírez Gasco confesó que no había podido enviar dinero a sus deudos por haber afrontado cinco años de enfermedad “muy trabajosa y costosa”. Pero, una vez superado este *impasse*, estaría presto a enviarles algún capital con el cual pudieran aliviar sus penurias económicas.

Una situación similar a esta le ocurrió a Alonso de Valderrama, quien en 1580 se lamentaba de no haberle podido remitir algún tejuelo de oro a su padre para remediarle algunas de sus precariedades. Durante cinco meses permaneció inhábil para trabajar en la provincia de Cartagena por estar cojo y por causa de una calentura a la que debió gastarle 150 ducados que, por cierto, debió pedir prestados. Él esperaba que con suerte podía quizás en la próxima flota enviarle algo a sus seres queridos.

La imposibilidad de mandar ayuda económica a España no siempre fue comprendida por los familiares, que en ocasiones optaban por una postura de desconfianza, indiferencia u olvido.



Esta fue la explicación que dio Baltasar de Valladolid, asentado en Santa Fe, ante los reclamos y dudas de su esposa sobre la verdadera voluntad de aquel hombre para salir adelante económicamente: “podrás entender que de entrambos vicios [las mujeres y el juego] estoy bien apartado, porque más cuidado tengo en cómo tengo de ganar de comer para volver a verte a ti y a tus hijos y a todos mis amigos y parientes. Y esto ruego a Dios muy encarecidamente cada día” (Otte, 1996, p. 284).

En 1581 Luis de Larraga, residente en el puerto de Cartagena, sospechaba que el prolongado silencio de su mujer se debía a su “mala suerte” económica por la cual no se merecía ni siquiera una nota de afecto. En una carta escrita el año anterior desde la ciudad de Tunja, Bartolomé de Moya lamentó el olvido de su hija y la calificó de interesada, pues únicamente respondía cartas cuando él enviaba algún dinero. Por ello, le pedía no ser “desagradecida” con el mucho amor que a ella le profesaba.

Los llamados y el acrecentamiento del patrimonio familiar

La mayoría de cartas de los colonizadores españoles tenía una solicitud en particular: intentar por todos los medios que sus familiares y amigos vinieran a América para ayudar a forjar fortunas, dadas las buenas perspectivas que se vislumbraban en estas tierras novohispanas.

Si bien se contaba con una apreciable cantidad de mano de obra indígena y de algunos negros esclavos, la realidad es que sobre estos grupos étnicos primó una percepción despectiva y negativa, pues recurrentemente se hacía referencia a ellos como vagos, perezosos, ladrones y de inficionadas costumbres (Pita, 2015, p. 424). Es por esto que aquellos primeros emigrantes españoles estaban esperanzados en que personas de su misma sangre u otras cercanas de confianza pudieran colaborarles en el manejo económico y que, a la vez, fueran una compañía valiosa en la soledad del anchuroso suelo americano.

Algunos que ya llevaban varios años batallando en estas tierras buscaron un relevo con algún familiar. Cristóbal de Vivas, residente en la villa de San Cristóbal en la frontera con Venezuela, estaba a la expectativa de que su hijo viniera para que se encargara de su casa y de sus haciendas y poder él “dar una vuelta por allá [en España], pues tanto lo deseo” (Otte, 1996, p. 317).

Sin embargo, problemas en el estado físico y en la salud, así como también las ocupaciones económicas contraídas en América, eran factores que impedían a muchos colonizadores españoles regresar a su patria chica, ante lo cual centraban todo su esmero en buscar la forma de que sus seres queridos cruzaran el océano Atlántico. No hay que perder de vista el hecho de que la posibilidad real de viajar a España con el único fin de traerlos podía resultar bastante costosa y dispendiosa.

Alonso Herojo se hallaba viejo y cojo, razones que le impedían emprender viaje a España. Diego Morales expresó a su mujer e hijos, residentes en las Palmas de Gran Canaria, que vinieran lo más pronto posible. Su intención hubiese sido irlos a buscar, pero sus compromisos económicos se lo impedían. Jiménez de Cuadrado también expresó su imposibilidad de ir a España, ya que había invertido todo su caudal en la adquisición de una casa y en unas labranzas que no podía dejar abandonadas, siendo además muy difícil venderlas pues no recibiría el precio justo por estos activos. Alonso de Trujillo, residente en Cartagena, reconoció su difi-

cultad de regresar a España por estar empeñado en la compra de una huerta y otros cultivos. El mercader Hernando López Calcinas, radicado en este mismo puerto caribeño, veía también remota la esperanza de comprar su pase de retorno por haber fiado ropa que compró a largo plazo para comercializarla.

Sebastián de Llerena persuadió insistentemente a su mujer sobre lo inconveniente que resultaba regresarse por la falta de oportunidades laborales en España y las desbordadas deudas que allí había dejado mientras que en América había encontrado la forma de ganarse la vida siendo su objetivo quedarse al menos tres años más.

Más allá de los sentimientos, los colonizadores españoles debían ponderar muy bien la forma de proveer a sus seres queridos una vida digna en tierras americanas. Marcos Martín le pidió encarecidamente a su mujer que cruzara el Atlántico pues no tenía cómo regresar a Castilla y a él le resultaba más rentable sostenerla aquí porque, si seguía enviándole remesas, viviría pobre toda su vida. En cambio, si ella resolvía venir, había por lo menos el chance de ayudarse mutuamente y de esta forma se avivaba la ilusión de regresar a España "con honra".

Aquellos emigrantes que habían logrado posicionarse económicamente no dudaron en hacer vehementes llamados a sus familiares más cercanos para que vinieran a disfrutar y acrecentar esas riquezas.

Juan de Camargo había logrado acumular en sus diez años de residencia en Tamalameque un cuantioso capital que se acercaba a los 20.000 pesos representados, entre otras cosas, en tres pueblos de indios que rentaban cada uno mil pesos anuales. Justificado en esta bonanza económica, pidió a sus parientes que le enviaran todos sus hijos que habían quedado en España porque podía ya mantenerlos cómodamente.

En jurisdicción de la ciudad de Pamplona moraba un hijo de Cristóbal de Vivas habiendo logrado atesorar un capital de más de 20.000 ducados gracias a las rentas producidas por unas minas de oro explotadas con la fuerza laboral de 30 indios lavadores. Este patrimonio amasado en las nuevas tierras era para él suficiente incentivo para que su hermano residente en España se viniera a estas tierras a trabajar en los negocios familiares.

El sacerdote Francisco Suárez Perea escribió a su hermano relatándole cómo su tío, el capitán Alonso Suárez, había logrado acumular un elevado capital. El cura había sido favorecido de esos dineros pues recibió 15.000 pesos para ordenarse como sacerdote y por ello urgía a su hermano para que no dejara de embarcarse en la próxima flota "pues no será justo que, deseando ellos haceros bien y enviándoos a llamar por esta carta, que la podéis tener por de ambos, que vos no os dispongáis a venir a gozar de la buena coyuntura que se os ofrece" (Otte, 1996, p. 359).

A veces hubo necesidad de hacer una intensa campaña de persuasión para convencer a la familia asentada en España. A Teresa González, domiciliada en la población de Reina, su esposo le comentaba en una carta fechada en marzo de 1583 que viera cómo muchos hombres casados habían probado suerte en las Indias dejando a sus seres queridos y sin tener en las nuevas tierras a ningún amigo, solo motivados por la esperanza de ser guiados por Dios. Por ello, la invitó a no vacilar más y a preparar el viaje pues aquí hallaría "la mesa puesta, y la cama hecha, y la puerta abierta" (Otte, 1996, p. 325).



A través de una carta suscrita en 1575, la viuda María Bazán de Espeleta quiso animar a su pariente doña Leonor de venir a América por ser la tierra cercana a Tamalameque muy parecida a su sitio de origen, Jerez de la Frontera.

Sin duda, uno de los llamados más sentidos eran los que hacían los colonizadores a sus esposas teniendo como intención recomponer la unión marital y labrar un mejor futuro en América. Este objetivo se enmarcaba dentro del reiterado llamado que hacía la Corona y la Iglesia para propender por la unidad familiar y evitar de paso la "imprudencia" de mezclarse con razas nativas en desmedro de la pureza de sangre.

La idea de traer la esposa entrañaba también un propósito estratégico: procurar que aquellos primeros aventureros no regresaran definitivamente a España, ya que convenía mantenerlos en América para que ayudaran a impulsar el poblamiento y el desarrollo socioeconómico, además de preservar la seguridad en las zonas ya conquistadas (Borges, 1972, pp. 392-393).

Pero para que estas mujeres pudieran emprender sus viajes debían dejar previamente arreglados todos sus asuntos económicos en España, lo cual incluyó la venta de casas y demás activos para tener cómo invertir sólidamente en las nuevas tierras por colonizar.

Isabel López, residente en el puerto de Sevilla, recibió en 1575 una carta de su esposo Diego Daza desde la ciudad de Cartagena con instrucciones muy precisas para embarcarse a América. Antes de partir, Isabel debía arrendar las casas porque la intención era regresar algún día a España para morir en su propia patria. Su marido le sugirió además comprar dos esclavas para el servicio y traer dos camas, almohadas y ropa de lienzo.

Miguel Hidalgo había buscado suerte en América dejando a su esposa María en Villanueva de Alcardete. En 1587 escribió desde Cartagena a su suegro Juan Martínez para que viniera junto con María, pues creía que esta era la mejor tierra del mundo y que no ofrecía mayores peligros.

Cuando había dilaciones, los desesperados maridos recurrieron a una actitud más severa sustentada en la tradición de los principios patriarcales. Alonso Herojo, asentado en la ciudad de Tunja, no suplicó, sino que dio la orden a su mujer Teresa González y a sus hijos de venir a América, según él, afincado "en el poder que tienen los hombres sobre sus mujeres e hijos" (Otte, 1996, p. 325). Herojo se sintió desilusionado al haber enviado a su esposa 200 pesos para que viajara a América, pero ella ni se embarcó ni tampoco había escrito. Redactando la carta "con lágrimas en los ojos", este hombre le pidió a su mujer que le avisara de una vez por todas su decisión: "si no queréis venir, escribemelo por lo claro, y decid que no queréis" (Otte, 1996, p. 327). De mantenerse reacia, la culparía a ella de no ofrecerles un mejor futuro económico a sus vástagos en este lado del Atlántico.

Dadas las difíciles condiciones económicas en los inicios del poblamiento español, era clave contar con la solidaridad familiar y los hermanos figuraron preferencialmente en la lista de los llamamientos. Francisco Sánchez de Migolla intentó convencer en 1578 a sus dos hermanos para que vinieran a trabajar en las minas de San Sebastián de la Plata, pero también era consciente de la pena que podía acarrearle este nuevo desprendimiento a su madre, pues haría sufrir ella con la venida de él a América.

Con estas justificaciones prospectivas, Juan de Mena propuso en 1575 a su hermano Diego que viniera a Cartagena “porque estando juntos nos favoreceríamos el uno al otro, y os valdría a vos más un año que allí veinte” (Otte, 1996, p. 290).

Juan de Tineo trató de convencer a su hermano Alonso para que viniera al Nuevo Reino a unirse a él en las labores de conquista y pacificación de indios, para lo cual creía que podía dedicar bien su tiempo en su condición de “caballero hijosdalgo”, lleno de juventud y valentía que lo hacía útil para “servir a Dios y a su majestad el rey don Felipe”. Otra carta envió a su padre para que colaborara en la tarea de persuasión. Juan reconoció haber tenido éxito en los seis años que llevaba de labores en estas tierras.

Honda preocupación sentida por aquellas parejas residentes en América que por cualquier circunstancia se quedaban sin hijos, caso en el cual buscaban llenar ese vacío con algún familiar cercano venido de España que, además de brindar afecto, estuviera dispuesto a hacerse cargo del patrimonio heredado. En el fondo de esta clase de tramas existía el temor de que los bienes pasaran a manos de la Corona.

Motivado por una inquietud de esta índole, Juan de Aguilar escribió en 1557 desde el puerto de Cartagena a su cuñado Lope de Parada, aceptándole la propuesta que este le hiciera de enviarle a su hijo Luis. Aguilar era ya un hombre de edad avanzada y temía mucho que su esposa quedara sola en estas tierras americanas sin una compañía y más por el hecho de que “los amigos en estas partes no son fijos”. Al joven pariente le había preparado un plan de vida, pues le tenía asegurada una estabilidad económica dejándole todos sus bienes representados en once pueblos de indios, vacas, puercos, caballos, esclavos, plata y enseres de casa.

Magdalena de Castillo enviudó en la ciudad de Santa Fe sin haber procreado hijos. Llena de zozobra por no saber quién legaría su corto capital, envió en 1591 una carta a su sobrina Luisa, domiciliada en Madrid, para que viniera junto con una criada en la primera flota que partiera para América con el fin de encontrar un buen marido y labrarse un mejor futuro. Magdalena prometió contactar al mercader Hernando Rodrigo de Pereira para que le entregase 200 ducados para los gastos del periplo.

En una carta rubricada en 1565, Catalina Álvarez compartió su alegría con su hermano García Martín por haberse comprometido maritalmente en la ciudad de Mariquita con el acaudalado Antón de Palma, un conquistador y poblador de esas provincias, quien tenía a su cargo tres pueblos de indios, sintiéndose ella “señora de vasallos” y la mejor casada de esas tierras. Con sumo dolor y resignación divina, ella reconocía no haber engendrado hijos con Palma, ante lo cual encargó a su hermano que buscara al hijo de su primer matrimonio, de quien había perdido el rastro. El propósito era que este joven se hiciese cargo de la voluminosa herencia.

Antonio Martín llevaba catorce años viviendo en el Nuevo Reino y se sentía ya viejo y agotado a sus 58 años. Su mujer María había fallecido y no tenía otro familiar con quien contar en estas tierras. Esta situación lo animó a rogarle a su sobrino Pedro, residente en la localidad española de La Zarza, que viniese con su esposa e hijos para él “poder vivir descansado” de sus trajines diarios de supervivencia.

Al morir los emigrantes en tierras americanas, aumentó la desazón de sus deudos por no perder los caudales que con tanto tesón habían conseguido. Juan Martín había fallecido en la



población de Anserma dejando como únicas herederas a sus dos hijas de seis y tres años. Su postrera voluntad era legarles a estas pequeñas 500 pesos y que además fueran trasladadas a España. No obstante, antes de que este designio se cumpliera intervinieron las autoridades locales y traspasaron todos los bienes a nombre de la Corona bajo el argumento de que él no tenía herederos forzosos y que era imprescindible saber si su madre aún vivía en España. El albacea era su compadre Diego Alonso Cid, quien entabló contactos con miras a que le enviaran desde la metrópoli las respectivas probanzas con tres testimonios que debían ser refrendados por escribanos de tres pueblos diferentes. Se pidió despachar urgentemente estos documentos en la primera flota disponible antes de que se dictara sentencia definitiva.

Andrés de León perdió su vida en una de las campañas de pacificación de los indios. Al enterarse de esta calamidad, su primo Mateo adelantó gestiones desde la ciudad de Santa Fe para hacer cumplir la carta testamentaria que este hombre había formalizado dejándole su capital de dos mil ducados a su madre residente en Guadalcanal. Mateo le solicitó encarecidamente a esta mujer que enviara las probanzas certificadas por escribano en las que quedara constancia del vínculo filial ante la amenaza de que esos recursos terminaran en el erario real.

El emprendimiento económico

Los sectores populares de España se habían percatado, a lo largo del siglo XVI, de cómo la nobleza se enriquecía con muy poco esfuerzo mientras que a ellos no les quedaba más remedio que soportar extenuantes faenas de trabajo para tener cómo subsistir. Así las cosas, el territorio americano se vislumbraba como una opción salvadora para salir del ostracismo económico (Vicens, 1972, p. 310).

Esta ola de colonizadores estaba ya permeada por los ideales de libertad pregonados por el naciente espíritu de modernidad que abogaba por alcanzar la independencia social y económica, en contraposición al tradicional pensamiento feudalista y estamental que ubicaba al vasallo en términos de dependencia y subordinación (Gutiérrez, 1983, pp. 14-15).

Distintas fueron las actividades económicas adelantadas por los primeros colonizadores. Dentro de la extensa lista figuraron labradores, ganaderos, mineros, comerciantes, artesanos⁵ y encomenderos al mando de repartimientos indígenas. Otros se alistaron como militares en las campañas de pacificación de indios, mientras que algunos cumplieron labores de evangelización o desempeñaron cargos oficiales en la incipiente estructura burocrática⁶.

Quizás el mayor sueño de los emigrantes era cómo alcanzar el éxito económico sin que esto implicara abandonar principios, tan en boga en esa época, como la virtud⁷. Alonso Rodríguez estaba muy entusiasmado de que su hermano emprendiera el viaje transatlántico en procura

5 Dentro del gremio de artesanos podemos mencionar: albañiles, pintores, cinceladores, herreros, sastres, barberos, molineros y panaderos, entre otros.

6 Sobre la fluctuante estructura social de la ciudad de Cartagena en el siglo XVI, véase Borrego (1983, pp. 343-346).

7 Según el *Diccionario de Autoridades* editado en el siglo XVIII (1979), ser virtuoso consistía en obrar honestamente conforme a la recta razón y a la ley cristiana. Este principio fue promovido en la obra de Erasmo titulada "Manual del Caballero Cristiano" y es mencionado reiteradamente por los remitentes colonizadores en sus cartas (Otte, 1996, p. 34).

de mejor vida en la provincia de Popayán. Para ello, trazó algunas claves para alcanzar algún grado de prosperidad económica:

Si es diligente, en tres años valdrá su hacienda cinco mil ducados, si es como yo se lo he encarecido, que sabe leer y escribir y contar, y diligente en el trato de la mercadería. Porque el que por acá no entiende en estas cosas, no gana de comer, y así hay mucha gente perdida, porque el que no tiene en principio de alguna moneda, nunca tiene un real ni lo alcanzará. (Otte, 1996, p. 354)

Así entonces, sea cual fuera la actividad a desarrollar, la principal preocupación para los españoles colonizadores era cómo sobrevivir económicamente y qué tipo de negocios podían instalar en las prístinas tierras. Según Alonso de Valdemoro, residente en Cartagena, por lo menos se ganaba para comer pues, cada día que se dedicaba a trabajar, podía devengar entre doce y veinte reales y su propósito era montar una tienda en las afueras de la ciudad con lo cual aspiraba obtener de cuatro a cinco ducados de usufructo.

Eventualmente, hubo necesidad de traer de España algunos elementos o activos con los cuales emprender un proyecto productivo o conseguir rendimientos económicos a través de su comercialización.

Alonso de Zamora, asentado en 1577 en la ciudad de Santa Fe, le solicitó a su esposa, quien estaba lista para embarcarse a América, que se asegurara de traer 50 botijas de vino que podía comprarlas en Sevilla en 60 ducados mientras que en el Nuevo Reino podía negociarlas con óptimas ganancias, pues su costo ascendía a mil pesos.

Desde la población de Cáceres en la provincia de Antioquia, el capitán Alonso Rodríguez de Villaenizar pidió a sus parientes que le vendieran todos sus bienes en España y con ello trajeran un "trato" de puercos que serían destinados a alimentar a sus 40 piezas de esclavos dedicadas a la explotación minera.

Uno de los pedidos más encarecidos que realizaron los colonizadores españoles a sus amigos y parientes residentes en España era el envío de herramientas difíciles de conseguir en el Nuevo Mundo, pero que eran muy importantes para el despegue económico.

Jusepe Díaz se comunicó con su hermano residente en Jerez de la Frontera para que su mujer viniera al Nuevo Mundo, pero no sin antes vender todas sus propiedades, excepto unas herramientas que le podían resultar muy útiles en este lado del Atlántico, donde realizaba funciones como herrero.

Juan de Córdoba le pidió a su mujer que al viajar a Cartagena no olvidara de traer tijeras, puntillas de acero y patrones de cinceladores para "picar". Pedro Sánchez trabajaba en 1583 en la construcción de dos iglesias en la ciudad de Popayán, una de ellas era la catedral. Él y estaba pendiente de encargar a un viajero, que estaba pronto a embarcarse en la flota, para que le consiguiera dos clavazones para la puerta de estas edificaciones.

La llegada de los negros esclavos sucedió casi a la par de la entrada de los primeros exploradores blancos. Los primeros en arribar al Nuevo Reino fueron vinculados en el servicio doméstico o servicio personal, pero principalmente se destinaron a las labores agrícolas y a las explotaciones auríferas que ya eran un atractivo económico durante los albores de la colonización española (Ocampo, 1987, p. 38).



El ya mencionado colono Juan de Córdoba le dio instrucciones a su esposa Catalina Pérez para que vendiera la casa que tenían en Madrid y con ese dinero comprara un negro y una negra moza, pues en España costaban 50 ducados y había, además, que sufragar dieciséis pesos de licencia para el viaje, mientras que acá su precio en el mercado esclavista llegaba a los 354 pesos de a diez reales. El negro debía ser joven para ocuparlo activamente en las labores productivas. A su llegada a Cartagena, Sebastián de Llerena invirtió el capital que traía en la compra de una cuadrilla de negros esclavos que concentró luego en las labores de explotación de oro en esa provincia.

Cuando se tenía experiencia y habilidad en algún trabajo reconocido, podía resultar más fácil alcanzar el impulso económico. Con frecuencia, los españoles radicados en América animaban a sus parientes y amigos a que ejercieran aquí sus oficios y profesiones con el aliciente de que podían contar con favorables expectativas.

Juan Sedeño recomendó a su amigo, el cerrajero Diego López, que no dudara en abandonar España para sondear nuevas oportunidades en la ciudad de Cartagena, pues con su oficio podía captar bastante dinero.

Con especial insistencia, Francisco Sánchez le escribía a su hermano Pedro para que viniera al Nuevo Continente pues, si su intención era ejercer como clérigo, en estas tierras “en pocos años será rico” (Otte, 1996, p. 356). Alonso Zamora intentó en 1577 animar al fraile Bartolomé Ortega con el acicate de que en la ciudad de Santa Fe gozaría de sobradas rentas, aproximadamente 500 ducados al año.

Miguel Hidalgo le recordó a su suegro que su profesión de médico despertaba en el Nuevo Mundo mucha admiración y obtendría crecidos estipendios. Incluso le vaticinó que en su viaje transatlántico podía ganar hasta 10.000 pesos ofreciendo sus servicios en la flota. La idea era que se radicara en el puerto de Cartagena en donde hacía tres meses no había galeno disponible, sino únicamente tres cirujanos o boticarios que ganaban “millares”. En 1601 el cirujano Sebastián Jiménez recibió en España una carta de su hermano Gonzalo, radicado en la ciudad de Cali, en la que lo animaba a venir a estos parajes tropicales pues con su profesión de cirujano y su experticia en el tratamiento de cataratas podría alcanzar más dividendos de los que conseguía habitualmente en su ciudad natal, Santiago del Campo.

Es preciso aclarar que no todas las personas que los colonizadores mandaban traer resultaron tan eficientes y de buena conducta. No hay que olvidar que entre la ascendente ola de emigrantes se filtraron vagos y hombres de dudosa reputación y relajadas costumbres que se constituyeron en un problema para sus patrones y socios económicos.

Desde muy tempranas épocas, tanto la Corona como la Iglesia adoptaron medidas con el fin de erradicar a vagos y ociosos. Los vagos identificados en los primeros años de colonización en el Nuevo Reino eran por lo general españoles aventureros que se habían acostumbrado a un estilo de vida fácil. Su condición de trashumantes dificultó el accionar de las autoridades y su incorporación como fuerza laboral (Terrones, 1992).

Profundamente decepcionado se sentía en 1571 el capitán Alonso Rodríguez de Villaenizar por haber brindado alojamiento a su pariente Juan Rodríguez, quien le dilapidó un crecido capital de 14.000 reales que había logrado atesorar con sumo esfuerzo. Este hombre aprovechó la confianza que le había brindado el capitán para sacar oro en las minas de Zaragoza

y derrochar el producto en juegos de azar, apropiándose deliberadamente de una parte de ese peculio.

Bartolomé de Moya se declaró supremamente desconcertado con la actitud de un pariente suyo que mandó traer a la provincia de Tunja, donde tenía sus negocios. Sin un peso llegó este hombre y gracias a Moya pudo levantar un buen capital que después dilapidó en apuestas de albur. Otra experiencia similar a esta le ocurrió al licenciado Briceño, quien lamentaba haber traído a la ciudad de Cali parientes “ruines” y “bellacos”, especialmente un sobrino suyo. Aún en 1550 seguía endeudado por los gastos del viaje realizado por este joven desde España.

Con el fin de librarse de este tipo de inconvenientes, los colonizadores se aseguraron de tomar sus precauciones para que los emigrantes convocados fuesen individuos dispuestos al trabajo. Esta fue la advertencia que le hizo en 1582 Cristóbal de Vivas al momento de pedirle a su sobrino que viniera a América:

No traiga consigo ruin compañía, sino personas que sean de buena casta, porque acá los buenos son los que valen, y no me venga sin una información de quiénes eran sus abuelos, y si eran cristianos viejos, y más si han sido en ese pueblo y tenido cargo de justicia, y qué cargos, y aún de sus bisabuelos, y qué oficio y de qué vivían, porque hará cuenta que es ejecutoria de buena hidalguía, y esto será para mí muy gran contento. (Otte, 1996, p. 317)

Francisco González se hallaba solo en la ciudad de Santa Marta y era su anhelo que sus parientes le enviasen a alguien a quien heredarle sus cortos bienes. No obstante, aclaró que si era un hombre “travieso” y contrario a su forma de ser, como había resultado Francisco García, prefería que no se lo enviasen. El tal García había demostrado ser un holgazán, solo dedicado a “jugar y bellaquear”.

El contraste de experiencias exitosas y malogradas

Fueron varios los apartes de las cartas en las que los remitentes hacían énfasis en las ventajas que brindaba América en materia económica en comparación con el complejo panorama vivido en España.

Cifras concretas sobre el tipo de trabajo, el nivel de carestía y el cálculo de los réditos sirvieron de punto de referencia para que los parientes y allegados residentes en la metrópoli pudieran convencerse de venir a aprovechar las bondades que ofrecían las tierras recién colonizadas.

A la abundancia de recursos⁸, exaltada desde la llegada de los primeros conquistadores, se contraponían los desalentadores reportes sobre la situación que se vivía en la península ibérica en esta segunda mitad del siglo XVI.

Los primeros españoles organizaron en el Nuevo Reino de Granada una economía centrada en la bonanza de la producción de oro y plata, todo esto complementado con la actividad

8 Sobre los usos de la abundancia de las tierras americanas, véase Saldarriaga (2012, pp. 37-44).



agrícola, ganadera y comercial⁹. Este primer impulso de la economía se realizó con base en la explotación de la mano de obra indígena (Kalmanovitz, 1985, pp. 18-19).

Entre tanto, en España se había registrado en el siglo XVI un sostenido crecimiento demográfico reflejado en el incremento de la población urbana en Castilla, el rápido repoblamiento de los territorios abandonados por los musulmanes y el inicio de la colonización en América (Eiras, 1990, p. 132). Si bien se evidenció un incremento en la actividad agrícola, la ganadería y la incipiente industria, especialmente bajo el impulso de la demanda de los dominios americanos, la realidad es que ese crecimiento de la producción interna fue insuficiente y sin bases sólidas, pues no se vio reflejado en una modernización de las estructuras económicas.

Las remesas de grandes cantidades de plata y oro provenientes del Nuevo Continente generaron una fuerte inflación, pero no alcanzaron a promover el desarrollo de la economía ibérica (Caballero, 1970, p. 19) pues se destinaron más que todo a cubrir los elevados gastos de la monarquía. Particularmente, en la segunda mitad del siglo XVI, se reportaron malas cosechas, onerosos impuestos y desmedidos gastos militares, además de altas tasas de endeudamiento oficial.

Por esta época, España seguía siendo una sociedad con estamentos privilegiados, como el clero y la nobleza, cuyas prerrogativas mantenían abierta una gran brecha con los sectores populares. Muy incipiente era aún el desarrollo de la burguesía (Ballesteros, 1927, Vol. VII, pp. 153-197).

Bajo este contraste de realidades percibidas en la base del Imperio y en las colonias de ultramar, la esposa de Luis de Larraga escribía a su marido, domiciliado en Cartagena, relatándole el hambre y la mortandad que se vivía en España, haciéndole ver que lo mejor era embarcarse a América y así "le parecerá que está en [el] paraíso al respecto de lo de allá" (Otte, 1996, p. 296).

Esto fue lo que comentó desde Cartagena Alonso de Valdemoro a su hermano: "estar en esa tierra [España] es cansancio y nunca tener un real, y aquí con el favor de Dios dentro de seis años podríades ser más rico que el más rico de esa aldea, y no haríades mucho" (Otte, 1996, p. 294). Juan Sedeño señalaba desde aquel mismo puerto sobre el Caribe que, aunque la tierra era "trabajosa", de todos modos se conseguía para comer y bien podía un colono lucrar aquí para que en dos o tres años ahorrara lo suficiente para irse a la metrópoli a descansar por algún tiempo.

Antonio Portillo Cantalejo comentaba a su primo que por los lados de la ciudad de Tocaima los hombres que se dedicaban a trabajar juiciosamente ganaban en un año más de lo que podrían atesorar en España toda su vida. Martín Domínguez, por su parte, animó en 1591 a su esposa para que se trasladara a Cartagena, según él, para que gozara de los muchos "regalos" que aquí le estaba guardando. El llamado era a no temer al viaje, pues en las nuevas tierras no pasaría tantos trabajos y miserias como en España.

Bartolomé de Moya había logrado establecerse holgadamente en la ciudad de Tunja y quiso convencer a su hija para que cruzara el Atlántico en busca de un futuro promisorio. Esta

9 Por estos años Europa pasaba del feudalismo al mercantilismo y el descubrimiento del Nuevo Mundo abrió mucho más las posibilidades de dinamizar el mercado ultramarino, lo cual dio lugar a la formación de redes comerciales (Cachero, 2011, p. 29). Los primeros migrantes españoles ayudaron de algún modo a incrementar ese mercadeo a pequeña escala.

recomendación la hizo en vista de los últimos comentarios recibidos de España, según los cuales, allí abundaban los impuestos y alcabalas, siendo tan protuberante la pobreza que la gente del común difícilmente conseguía para el diario sustento. Consideraba Moya que mejor se vivía en América, pues en su tierra natal había necesidad hasta de vender las casas para solventar necesidades básicas como el vestuario. La invitó a venir junto con su esposo, así fuera solo con sus aderezos personales, pues aquí en el Nuevo Reino no les faltaría la comida. Moya se había especializado en construir iglesias y ya había comprado cuatro esclavos que le servían como oficiales de albañilería.

Alonso Herojo, quien también se hallaba radicado en Tunja hacia el año de 1583, comentó en una misiva escrita a su esposa Teresa González que los testimonios de los españoles recién llegados daban cuenta del “espanto” que causaban las múltiples necesidades padecidas en el Viejo Continente. No en vano, cada vez aumentaba el número de peregrinos en busca de nuevas oportunidades. La experiencia demostraba que en el Nuevo Reino los aventureros no padecían miserias pues “más vale acá el mal día que el bueno en Castilla”. Esto le precisó a su consorte sobre los beneficios experimentados en el nuevo suelo:

Hambres no hay acá, porque es la tierra muy abundosa de pan y de carne y de todo lo que los hombres han menester, porque el más pobre mata en su casa cada semana un carnero, y no se contenta, sino que ha de tener su gallina o pollo con su tocino asado, y si no tiene gallina, ha de tener su cuartillo de cabrito o cordero. Y pan no lo escribo porque sobra por la gracia de Dios Nuestro Señor, y de esta manera pasan acá los hombres pobres, que los ricos no los cuento, porque todo lo tienen sobrado. (Otte, 1996, p. 325)

A su yerno, Juan Hernández, Herojo lo convidó a emigrar a la provincia de Tunja con el aliciente de que bajo su respaldo no tendría que esforzarse demasiado para vivir holgado económicamente al lado de su familia, sin necesidad de alejarse de la ciudad ni de servir a nadie.

A pesar de estas percepciones favorables sobre las facilidades económicas y las posibilidades de ahorro que ofrecía el territorio novohispano, en aras de un examen más ponderado sobre la situación, algunos colonos no dudaron en reconocer que ciertos productos y servicios resultaban mucho más económicos y asequibles en España.

A través de una extensa carta formulada en 1591, esta fue la queja elevada por Baltasar Valladolid a su esposa en relación con la complicada coyuntura vivida en Santa Fe:

Es este Reino estéril y mísero. Porque hoy se hacen procesiones rogativas de agua. Y vale tres pesos una fanega de trigo, que son de la moneda de allá cerca de 28 reales, y no se halla. Y tres libras de pan valen 40 maravedíes, que es tan caro como en Sevilla. Sola la vaca vale barata, y esto vale una arroba dos reales y medio, y el carnero yo le he comido más barato allá que no acá, porque aquí vale el arrelde real y medio. Y así digo que es acá más caro que no allá. Vale una vara de paño de color noventa reales, y la de negro diez ducados, y lo propio la de terciopelo, y una de tafetán y una onza de seda y una docena de botones más de veinte y dos reales, y un par de medias vale ciento y cincuenta reales. (Otte, 1996, p. 284)

Tal como se puede advertir en la mayoría de relatos, todo hace pensar que la idea era radicarse definitivamente en el Nuevo Mundo, dado lo promisorio de estas comarcas. Solo en algunos casos se habló del interés por volver a la península ibérica.



Francisco de Bolaños, asentado en un tramo del río Magdalena, dio fe de la “crueldad” que había padecido en estas tierras, pero aún así reconocía que trabajando con ahínco había logrado algún nivel de progreso. Su idea era traer a su esposa y a su hermano para acrecentar el capital y en cuatro o cinco años devolverse a España con lo cosechado y poder allí descansar con tranquilidad.

Con especial insistencia, hacia el año de 1580 Marcos Martín, residente en la ciudad de Tunja, le pidió a sus suegros y a su esposa que no dudaran en desplazarse al Nuevo Reino, pues jamás se arrepentirían de esta decisión “porque la fertilidad de esta tierra es tanta que jamás falta el comer, aunque el hombre no trabaje, y el que quiere trabajar, presto gana para poder volver a España con honra” (Otte, 1996, p. 323).

Pero si bien la mayoría de experiencias económicas de los españoles colonizadores era alentadora, no todos contaron con la misma suerte, pues hubo unos cuantos registros en los que se daba cuenta de los aprietos y fracasos que debieron afrontarse. Esto nos arroja un cuadro más complejo y realista sobre el panorama económico vivido en América.

En una carta escrita el 20 de abril de 1592 desde la ciudad de Santa Fe de Antioquia, Sebastián Gómez de Altamirano resumió muy bien las peripecias que había tenido que sobrellevar a su llegada para garantizar su subsistencia:

Para ganar de comer en las Indias es dificultoso el principio [...] que los vestidos que traje, llegado que fui a las Indias, fue necesario venderlos para remedio de mi camino, y prometo a v. m. que me he bajado para ganar un principio para ganar de comer, que no es lícito escribirlo, ni que se sepan los oficios que los hombres tienen para ganar de comer en las Indias. (Otte, 1996, p. 318)

Enfermedades inesperadas, muertes súbitas o malas inversiones pudieron menoscabar rápidamente el capital acumulado. Pero, aún por encima de estos reveses y percances, siempre había un sentimiento de resignación espiritual por considerarse que todo era voluntad divina y que prevalecía la esperanza de avizorar vientos de recuperación.

Las difíciles condiciones climáticas de esta parte de la América del Sur, especialmente las inclemencias vividas en las zonas cálidas y húmedas, pudieron quebrantar fácilmente la salud de los españoles que no estaban preparados para afrontar los embates del trópico. Estas circunstancias adversas truncaron no pocos proyectos económicos.

Uno de los que experimentaron este tipo de descabros económicos fue Benito de Ortega, radicado en jurisdicción de la villa de Mompós en 1604. Su testimonio es muy revelador, aunque al final terminó reconociendo que, de todas maneras, mejores eran allí las perspectivas que en España.

La viuda María Bazán de Espeleta, residente en Tamalameque, había quedado muy desconsolada tras el deceso de su esposo Juan de Espeleta. Después de este incidente y de haber sido una “de las más amadas y envidiadas y prósperas mujeres de Indias”, su situación económica se había visto notoriamente menguada con “tantas pérdidas y desgracias”, pues se le había huido una partida de negros esclavos. La mayor parte del capital invertido por su extinto marido se había malogrado con el agravante de que en el momento acumulaba deudas que sobrepasaban los 10.000 pesos.

Juan de Espeleta estaba ávido por volver a España, pero sus fallidos negocios en Cartagena le impidieron embarcarse en la flota. Él estaba interesado en vender poco a poco sus bienes para dejar resuelto todos sus asuntos.

El casamiento como impulso económico

Los españoles buscaron reproducir en América las costumbres de su suelo ancestral en cuanto a la institución del matrimonio. Bajo este contexto, los padres se preocuparon por casar a sus hijos con personas de noble estirpe o de crecidos capitales con tal de mantener o aumentar el prestigio social y los privilegios obtenidos. Dicho en palabras de la historiadora Guiomar Dueñas Vargas, el matrimonio era “una alianza de fortunas, de rangos sociales, de preservación de patrimonios” (1997, p. 136).

Fueron muy comunes, además, los entrecruzamientos endogámicos que patentizaban una vez más la tendencia de proteger las fortunas familiares y consolidar el poder social. La viuda María Bazán de Espeleta, radicada en 1575 en la población de Tamalameque, estaba muy empeñada en cumplir la postrera voluntad de su difundo marido de concertar la boda de su sobrina Mariquita, de tan solo ocho años de edad, con otro sobrino suyo “por emparentar con tal sangre”. Para prosperidad de esta futura pareja, fue la intención del finado cónyuge dejarles algunos repartimientos de indios.

La elección de pareja era un tema de inmensas repercusiones en la sociedad de aquella época, una decisión que debía acoplarse al conjunto de valores y prejuicios reinantes. No es fortuito, entonces, que los padres asumieran un papel preponderante en esa crucial determinación, todo con miras a aumentar o revalidar los privilegios conseguidos (Rodríguez, 1997, p. 145).

Alonso Rodríguez escribió el 4 de febrero de 1578, desde la ciudad de Popayán, una carta dirigida a su padre notificándole que el día anterior se había casado sin permiso de él ni de su madre aunque a manera de consuelo reconoció que su consorte era hija de “un hombre de bien y de buenas prendas” de quien recibió como dote 20 libras de oro que equivalían a 3.000 ducados.

Algunos colonizadores españoles se preciaban de haberse comprometido en América con esposas que contaban con un buen respaldo social y económico. Juan de Camargo, residente en Tamalameque a orillas del río Magdalena, comentó a través de una carta a un familiar suyo escribano en la población de Llerena que había contraído nupcias con “una señora viuda, hermosa, principal y rica” llamada Catalina de Aranda de 27 años de edad, quien contaba con una fortuna estimada en 5000 pesos de oro. Esta mujer tenía una hija de nombre María, de doce años de edad, y la intención de Camargo era comprometerla maritalmente con su hijo mayor tan pronto llegara a aquella localidad ribereña.

Las favorables perspectivas económicas que se vislumbraban en América se constituyeron en un incentivo para que muchos de los parientes residentes en España tuvieran mayores oportunidades de viajar para enmaridarse con personas holgadas económicamente¹⁰. Era

10 Desde los tiempos de las primeras jornadas de Conquista, los lazos de vecindad y parentesco fueron claves para fraguar y concertar nuevas uniones maritales (Avellaneda, 1993, p. 278).



esto, de alguna forma, una alternativa rápida y efectiva de ascenso social y de mejorar el estatus por encima de los tradicionales requisitos de nobleza y linaje que imperaban en España.

Pedro Sánchez de Corrales le recordó a Juan García Ramírez que había casado en Muzo a su hija con “un hidalgo¹¹ muy hombre de bien”, “cristiano viejo”, quien era regidor y juez depositario de bienes difuntos.

Con particular obstinación, Francisco de Bolaños instó a su mujer, Ana Mateos, residente en Moguer, para que no dudara en traer a su hija, pues sus amigos harían todo lo posible para “favorecerla” en el casamiento ya que aquí en América había mejores expectativas económicas.

Decepcionado se declaró Pedro Mantilla de los Ríos al enterarse en 1587 de que su cuñada se había enmaridado en Madrid siendo que él tenía planes previstos para casarla y para que se “acomodara” en la ciudad de Tunja “a gusto de todos con grandes riquezas” (Otte, 1996, p. 329).

Juan Muñoz quedó huérfano a muy tierna edad, pero contó con la protección constante de su primo Diego. Muñoz arribó al Nuevo Reino y alcanzó en estas tierras un gran florecimiento económico. Como una forma de resarcir aquellas atenciones recibidas desde niño, Juan le propuso a su primo que le enviara su hija y otra prima para asegurarles un buen porvenir en tierras americanas:

Yo me ofrezco casárselas en esta ciudad de Toro con dos vecinos conquistadores de esta tierra, buenos hidalgos y gente principal, porque los hay aquí, y algunos me lo han rogado. Porque, como es tierra nueva y los que la ganaron por la mayor parte solteros, casarse han, si hallasen cosa que les conviniese conforme a la calidad que en este caso que tengo intento de hacer acertaré en ello. (Otte, 1996, p. 360)

Conclusiones

Uno de los mayores aportes de las cartas privadas recopiladas por Otte y analizadas en este artículo es que amplían la visión sobre el proceso de dominación y ocupación del territorio americano, proceso que no puede percibirse exclusivamente como una empresa estatal, pues en realidad se registró una importante iniciativa privada de los vasallos españoles.

En términos reales, la Corona no contaba con la capacidad financiera para jalonar el desarrollo económico en el Nuevo Mundo y por ello promovió el proceso de colonización estableciendo algunos controles en el otorgamiento de licencias al tiempo que firmó con los conquistadores las denominadas capitulaciones, una fórmula que abría campo a la inversión privada y que le permitía a la monarquía asegurar una parte importante de las utilidades de esas labores pioneras de exploración, representadas principalmente en la producción minera.

A través del acervo epistolar se pudieron conocer en detalle los esfuerzos de sectores medios y bajos de la sociedad española (Fernández, 1983, p. 31) que buscaron bajo su propio riesgo nuevas perspectivas económicas en sus procesos migratorios al Nuevo Reino de Granada.

11 Según el Diccionario de Autoridades (1979), el hidalgo era una persona noble que venía de casa y solar conocido, con derecho a ciertos privilegios.

Estos colonos apostaron con todas sus posibilidades al proyecto americano, destinando para ello sus ahorros y patrimonios. Fueron más que todo iniciativas individuales fortalecidas luego con la llegada de familiares y amigos¹².

Las peripecias y luchas económicas que se alcanzan a detectar en los contenidos del acervo epistolario analizado en este artículo son apenas un indicio de lo complejo que resultó la dinámica de ocupación del espacio neogranadino. Queda por lo menos en evidencia que este asentamiento fue un proceso de largo aliento y afectado por múltiples interferencias internas y externas, con algunas experiencias económicas exitosas y otras no tanto. Si bien la mayoría de colonos permanecieron en América, algunos buscaron la forma de enriquecerse rápidamente y regresaron luego a España. Otros no se conformaron con los primeros caudales recogidos y siguieron su aventura en busca de nuevos tesoros.

En algunos de estos primeros colonizadores se observa una temprana diversificación en las actividades productivas, lo cual pudo eventualmente brindarles mayores posibilidades de estabilidad económica. Algunos encomenderos, por ejemplo, además de manejar los repartimientos indígenas, desplegaron otras labores alternas como el comercio a pequeña escala. Entre tanto, algunos mineros mantuvieron cultivos y cría de ganados que sirvieron de complemento para la subsistencia de sus cuadrillas de trabajadores.

Se alcanzan también a perfilar las potencialidades económicas a escala regional: la explotación aurífera en las provincias de Antioquia y Popayán, la producción de plata en la provincia de Mariquita o el énfasis en el sector agrícola y ganadero en algunas comarcas del interior del Nuevo Reino.

Fue esta segunda mitad del siglo XVI un periodo de transición con inmensos sacrificios para los colonizadores que trazaron sus proyectos de vida en América, pero sin olvidar de resolver sus negocios y asuntos familiares en la metrópoli. Se alcanzaron a percibir, además, complejas interacciones sociales y económicas no solo al interior del territorio americano, sino con España¹³.

Operó de esta forma un flujo de capitales de doble vía. Por un lado, la llegada de dinero, activos y mano de obra que dinamizó la incipiente economía del Nuevo Reino y, por otra parte, el envío de remesas como un paliativo a los parientes que quedaban afrontando afugias económicas en España.

En cierto modo, estos colonizadores pioneros vencieron temores y abrieron el camino para las posteriores olas masivas de emigrantes españoles¹⁴. Fueron ellos los que sentaron las bases de proyectos económicos que serían consolidados por sus descendientes y sucesores dejando como legado valiosas experiencias y alternativas de adaptación social al nuevo suelo. Fueron ellos los forjadores de las ciudades y villas que se fundaron en esa época, al ser artífices de

12 Esta situación marcó la diferencia con el proceso de colonización experimentado en las colonias inglesas, que se realizó con base en la movilización de grupos familiares (Mörner, 1969, p. 27).

13 Esta dependencia e interacción económica entre América y España se registró hasta mediados del siglo XVII cuando empezó a cimentarse una economía americana con cierto grado de autonomía (Fisher, 1992, p. 117).

14 De 2.291 vecinos españoles (padres cabeza de familia) asentados en 1570 en las provincias del Nuevo Reino de Granada, se pasó a 3.920 en el año de 1608 y dos décadas más tarde se contabilizaban ya 6.560 vecinos. (Tovar, 1994, pp. 27-28).



caminos, centros de abastecimientos y circuitos comerciales que dieron una nueva fisonomía a la economía de estos territorios.

Desde el siglo XVII la economía del Nuevo Reino sería movida más que todo con el impulso de la mayoritaria mano de obra mestiza producto de la incontenible miscegenación entre blancos e integrantes de las comunidades indígenas. Según el censo de población realizado en 1778, se registraba un total de 203.510 blancos españoles y criollos, lo cual representaba aproximadamente una cuarta parte de la población (Tovar, 1994, pp. 86-88). No obstante, aun en las postrimerías del periodo de dominio hispánico, este segmento de la sociedad siguió manteniendo el poderío social, económico y político.

Referencias

- Avellaneda Navas, J. I. (1993). *La jornada de Jerónimo Lebrón al Nuevo Reino de Granada*. Bogotá: Banco de la República.
- Avellaneda Navas, J. I. (1995). *La expedición de Gonzalo Jiménez de Quesada al mar del Sur y la creación del Nuevo Reino de Granada*. Bogotá: Banco de la República.
- Ballesteros y Beretta, A. (1927). La economía y la hacienda durante los Austrias. En *Historia de España y su influencia en la Historia Universal* (Vol. VII). Barcelona: Salvat Editorial.
- Borges, A. (1972). La mujer pobladora en los orígenes americanos. En *Anuario de Estudios Americanos*, XXIX, 389-443.
- Borrego Plá, M. C. (1983). *Cartagena de Indias en el siglo XVI*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-americanos.
- Caballero Escovar, E. (1970). *Historia económica de Colombia*. Bogotá: Banco de Bogotá.
- Cachero Vinuesa, M. (2011). Redes mercantiles en los inicios del comercio atlántico. Sevilla entre Europa y América, 1520-1525. En N. Böttcher, y B. Hausberger (Coords.). *Redes y negocios globales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII* (pp. 25-52). Madrid: Iberoamericana Vervuert-El Colegio de México.
- Colmenares, G. (1998). *Varia. Selección de textos*. Santafé de Bogotá: Tercer Mundo Editores-Universidad del Valle.
- Dueñas Vargas, G. (1997). *Los hijos del pecado: ilegitimidad y vida familiar en la Santafé de Bogotá colonial*. Bogotá: Editorial Universidad Nacional de Colombia.
- Eiras Roel, A. (1990). Evolución agraria y crecimiento demográfico en España, siglos XVI-XVII. *Sémata, Ciencias Sociais e Humanidades*, 3, 131-185.
- Fernández Vargas, V. (1983). El control señorial en España y la emigración a las Indias. Una aproximación al tema. En F. Solano, y F. del Pino, *América y la España del siglo XVI* (tomo II) (pp. 27-38). Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Fisher, J. R. (1992). *Relaciones económicas entre España y América hasta la Independencia*. Madrid: Editorial Mapfre.

- Friede, J. (1965). Descubrimiento y Conquista del Nuevo Reino de Granada. En *Historia Extensa de Colombia* (Vol. II). Bogotá: Ediciones Lerner.
- Gutiérrez Nieto, J. I. (1983). La idea de libertad en Castilla durante el renacimiento. En F. Solano, y F. del Pino. *América y la España del siglo XVI* (tomo II) (pp.11-26). Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Kalmanovitz, S. (1985). *Economía y Nación. Una breve historia de Colombia*. Medellín: Siglo XXI Editores.
- Martínez, J. L. (1992). *El mundo privado de los emigrantes en Indias*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Mörner, M. (1969). *La mezcla de razas en la historia de América Latina*, Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Ocampo, J. A. (Ed.). (1987). *Historia económica de Colombia*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Otte, E. (1996). *Cartas privadas de emigrantes a Indias 1540-1616*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez Herrero, P. (1992). *Comercio y mercados en América Latina Colonial*. Madrid: Editorial Mapfre.
- Pita Pico, R. (2015). *Los negros esclavos en Santander: desde la época de Conquista hasta las guerras de Independencia*. Bucaramanga: Ediciones Universidad Industrial de Santander.
- Ramos Pérez, D. (1947). *Historia de la colonización española en América*. Madrid: Pegaso.
- Real Academia Española. (1979). *Diccionario de Autoridades*. Madrid: Real Academia Española, edición facsimilar.
- Rodríguez, P. (1997). *Sentimientos y vida familiar en el Nuevo Reino de Granada*. Santa Fe de Bogotá: Editorial Ariel.
- Rodríguez Lorenzo, S. M. (2017). "El contrato de pasaje en la carrera de Indias (1561-1622). *Historia Mexicana*, 66(3), 1479-1571.
- Saldarriaga, G. (2012). *Alimentación e identidades en el Nuevo Reino de Granada, siglos XVI y XVII*. Bogotá: Ministerio de Cultura.
- Terrones, M. E. (1992). Trasgresores coloniales: malentretidos y mendigos en la ciudad de México en el siglo XVIII. En *Estudios. Filosofía-Historia-Letras*. Recuperado de : http://biblioteca.itam.mx/estudios/estudio/letras30/textos4/sec_1.html
- Tovar Pinzón, H. (1994). *Convocatoria al poder del Número*. Santa Fe de Bogotá: Archivo General de la Nación.
- Vicens Vives, J. (1972). *Manual de historia económica de España* (9ª edición). Barcelona: Editorial Vicens-Vives.





Faldas por pantalones: las obreras y la brecha salarial en la industria colombiana en 1945* **

From Skirts to Slacks: Female Workers and Wage Gap in the Colombian Industry in 1945

Daniela Santos Cárdenas

Asistente de investigación, Facultad de Economía, Universidad de los Andes
Bogotá D. C. - Colombia
d.santos158@uniandes.edu.co

Fecha de recepción: 11 de julio de 2017

Fecha de aceptación: 30 de agosto de 2017

Sugerencia de citación: Santos Cárdenas, D. (2017). Faldas por pantalones: las obreras y la brecha salarial en la industria colombiana en 1945. *tiempo&economía*, 4(2), 31-65, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1221>

Ximena, este trabajo es fruto de la inspiración y ejemplo que fuiste para mí desde que empecé a estudiar Economía. Este trabajo es para ti. Gracias por haber sido una mujer extraordinaria. Gracias por enseñarnos que la equidad de género se entabla investigando rigurosamente la inequidad de género.

* Agradezco a María Teresa Ramírez y Adolfo Meisel, tanto por el acompañamiento, como porque inspiraron este trabajo desde la idea inicial. También agradezco a Álvaro José Pinzón, porque sus respuestas, comentarios, y entusiasmos fueron indispensables.

** Una versión preliminar se publicó en la serie Documentos CEDE No. 49 (2017), disponible en https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/dcede2017-49.pdf



RESUMEN

La industria en Colombia se desarrolló con una importante participación de las mujeres obreras. En 1945, las obreras en la industria colombiana ganaban, en promedio, el 60% del salario de sus compañeros hombres. Este artículo utiliza los datos del Censo Industrial de 1945 para analizar la distribución de la brecha salarial en la industria en Colombia y sus posibles determinantes. También desarrolla un modelo que cuantifica la proporción de la brecha salarial, que no se debe a diferencias en productividad entre mujeres y hombres para cada uno de los sectores de la industria colombiana de la época. Además, encuentra que ni las diferencias en nivel de instrucción ni las diferencias en productividad entre hombres y mujeres explican las amplias diferencias en salarios entre obreras y obreros.

Palabras clave: industrialización, Colombia, brecha salarial, brecha de género, historia económica

Códigos JEL: J3, J7, L6, N660, N360

ABSTRACT

The female workforce was an important part of Colombian industrialization. In 1945, Colombian female factory workers earned 60% of their male colleague's wages on average. This work uses data from the 1945 Colombian Industrial Census to analyze the gender wage gap distribution in the Colombian industry. It evaluates possible causes for the wage gap, and estimates the effect of female unionization on it. A model is developed that measures the share of the gender wage gap that is not due to differences in productivity between female and male workers for each industrial sector. The results indicate that neither differences in level of instruction nor differences in productivity account for the large wage-gap. Furthermore, results show that female unionization was not a channel by which women obtained more equitable working conditions.

Keywords: Industrialization, Colombia, wage gap, gender gap, unionizing, economic history

JEL Codes: J3, J7, L6, N660, N360

Introducción

Las obreras fueron un factor determinante para el desarrollo de la industria en Colombia. Las jóvenes que llegaron a los centros urbanos a principios del siglo XX aumentaron la oferta de mano de obra asequible para los primeros empresarios, precursores del desarrollo industrial del país. En Antioquia, por ejemplo, la participación de las mujeres en las fábricas durante las dos primeras décadas del siglo fue tan elevada que en el Anuario Estadístico de Medellín se excluyó al personal masculino en sus “estadísticas de obreras” (Arango, 1994, p. 1). Desde entonces, las mujeres tuvieron una desventaja en remuneración con respecto a los hombres. Por ejemplo, en 1916 las compañías industriales bogotanas que contrataban mujeres recibían exactamente la mitad de lo que percibían los hombres (López-Uribe, 2011, p. 145), y la brecha salarial no se había cerrado un siglo después. En 1998, según Tenjo, Ribero, y Bernat (2005), la participación femenina en la industria era del 36,5% y la brecha era de 21,3%. Este estudio contribuye a la literatura realizando un análisis de la brecha salarial en la industria colombiana en 1945. Específicamente, analiza la distribución de la brecha salarial entre regiones geográficas y sectores de la industria y los posibles determinantes de esa brecha.

Existe un vacío en la literatura en términos de estudios cuantitativos de la brecha salarial entre hombres y mujeres antes de 1950. López-Uribe (2008) y López-Uribe, Quintero y Gaitán (2011) aportan evidencia fundamental acerca de la condición de desventaja que tenían las mujeres con respecto a los hombres en la primera mitad del siglo XX. Sin embargo, el análisis cuantitativo y econométrico a nivel nacional para este periodo de tiempo es un nuevo aporte. Peña (2006, 2010), Tenjo, Ribero y Bernat (2005), y Angel-Urdinola y Wodon (2003a) son ejemplos de investigaciones de descomposición y análisis cuantitativo de la brecha salarial entre mujeres y hombres. Sin embargo, no estudian periodos de tiempo anteriores a 1960. Un análisis de esta brecha y sus determinantes en 1945 en Colombia será una contribución tanto para la literatura de historia económica, como para los estudios de género del país. La principal fuente para el estudio de datos es el Primer Censo Industrial de Colombia, publicado en 1945. Este censo se realizó en diecisiete territorios subnacionales del país: tres intendencias y catorce departamentos. Meisel, Jaramillo y Ramírez (2015) y España y Sánchez (2010) utilizaron esta base de datos para estudiar la primera etapa de la industrialización en Colombia. Sin embargo, este artículo explota el hecho de que las variables relacionadas con la mano de obra están diferenciadas por género. No se ha encontrado en la literatura un análisis econométrico de la condición de las obreras ni su caracterización (edades, estado civil, salarios, nivel de instrucción y sindicalización), o análisis de productividad por género basados en los datos del Censo Industrial de 1945.

Entre los principales resultados de este estudio se encuentra que las mujeres fueron grandes partícipes de la mano de obra en la industria colombiana y que este no fue un fenómeno focalizado geográficamente. Su participación, en promedio, no fue menor al 20% en ningún departamento que tuviera industria. Sin embargo, la brecha salarial, estimada en pesos corrientes por jornada, entre obreras y obreros a nivel nacional en 1945 era del 67%. El nivel de instrucción (lectura) de las mujeres era incluso mayor al de los hombres en algunos departamentos, y no se encuentra una correlación fuerte entre esta condición de las mujeres y la brecha. La brecha en jornales en los diferentes departamentos y sectores, en el mejor de los casos, era 4,1 veces la brecha en lectura. A nivel nacional, la brecha en jornales es mayor que la brecha



en productividad: las obreras eran menos productivas que los hombres, pero la diferencia en remuneración era mayor que la diferencia en productividad. En el caso de la industria de los alimentos, tradicionalmente asociado a las mujeres, se encontró discriminación positiva¹.

Este artículo está dividido en seis secciones, además de la introducción. La segunda sección del artículo presenta un contexto histórico y sociológico de la industria colombiana en la primera mitad de siglo XX y el rol de las mujeres obreras. La tercera describe los datos del Primer Censo Industrial de Colombia y analiza la distribución de la mano de obra en 1945. La cuarta hace una descripción de la brecha salarial entre mujeres y hombres para territorios subnacionales y sectores de la industria. La quinta evalúa tres posibles causantes de la brecha: primero, la hipótesis de diferencias en nivel de instrucción; segundo, las diferencias en probabilidad de interrupción de la carrera laboral como causantes de la brecha. La última hipótesis es sobre las diferencias en productividad: ¿existía la brecha por qué las mujeres eran menos productivas que los hombres? Se desarrolla un modelo con el fin de identificar la diferencia entre las productividades marginales relativas y los salarios relativos entre mujeres y hombres. En la última sección del artículo se presentan las conclusiones.

El surgimiento de la industria en Colombia y las mujeres

Entre 1900 y 1930, el país estuvo gobernado por el Partido Conservador, en un periodo conocido como “hegemonía conservadora”, después de la Guerra de los Mil Días. Según Montenegro y Ocampo (2007), en 1930 el gobierno liberal de Enrique Olaya Herrera expide algunas medidas proteccionistas, que son aprovechadas por los empresarios para introducir mejoras tecnológicas, aumentar los índices de productividad y para empezar a introducir cambios en los criterios de selección y calificación del personal. En su trabajo sobre los años treinta, Echavarría (1999) muestra que el crecimiento industrial de Colombia durante estos años fue mayor al de cualquier otro país de Latinoamérica. Como explican Jaramillo, Meisel y Ramírez (2015), varios factores convergieron para que la Gran Depresión llevara al desarrollo industrial de Colombia. El factor de la sustitución de importaciones estimuló el crecimiento de la industria nacional. La estabilidad macroeconómica y la inversión en infraestructura (los medios de transporte eran vitales) por parte del gobierno dieron paso a una industrialización dirigida por el mercado (*market-led*) que cada vez más ampliaba la demanda por bienes de consumo que se podían producir en el país (Jaramillo, Meisel, y Ramírez, 2015). El sector cafetero dio paso a la acumulación de capital necesaria para financiar una industria naciente. Finalmente, la acumulación de capital humano por parte de la población, en especial en regiones como Antioquia y Cundinamarca, a principios del siglo XX fue, según España y Sánchez (2010), el factor determinante para el despegue económico. En regiones como el Chocó, donde hubo acumulación de capital, pero bajo capital humano, no hubo industrialización.

¿Quién conformaba la mano de obra colombiana en la primera mitad del siglo XX? En su mayoría, descendientes de campesinos que habían emigrado a las ciudades en búsqueda de mayores ingresos. La mano de obra de la industria colombiana se caracterizaba, en un comienzo, por ser mano de obra de muy bajo costo: los sueldos no alcanzaban para mantener

1 Discriminación que favorecía a las mujeres en términos de salarios, pero con el fin de incentivarlas a ingresar o seguir trabajando sectores de la industria consideradas “labores femeninas”.

una familia. Según los estudios de la Contraloría en los años 30, en la familia obrera medellinense, los jefes de hogar aportaban solo el 60% de los ingresos familiares (Archila, 1992). Es allí donde las mujeres comienzan a jugar un rol importante: los padres, en búsqueda de un ingreso adicional, envían a sus hijas a trabajar en fábricas.

Las nuevas industrias tendían a abastecerse de mano de obra femenina en sus primeras fases. [...] Así los empresarios se beneficiaban, pues contrataban una mano de obra joven, disponible a aprender el oficio y supuestamente más dócil, a la que le pagaban considerablemente menos que a los varones adultos. [...] El escritor Luis Tejada decía que los patrones preferían a las mujeres, pues “las asimilaban a bestias de carga que no poseen derechos ni necesidades, ni siquiera sensibilidad humana; que nacieron solo para trabajar y sufrir, que por eso lo más natural es conseguir de ellas todo el trabajo posible”. (Archila, 1992, p. 99)

Arango (1991) explica que cuando se crearon las fábricas antioqueñas (1910-1920), casi la totalidad de la mano de obra era femenina. En 1927 las mujeres conformaban el 67% de la mano de obra del sector textil (Montenegro, 2002). En Fabricato, en 1928, las mujeres constituían el 76% de la mano de obra fabril (Arango, 1991, p. 301). Para 1945, las mujeres todavía conformaban más de la mitad de la mano de obra en los sectores textiles, vestido, artes gráficas y tabaco. Sin embargo, como señalan López-Uribe, Quintero y Gaitán (2011), “la preparación de la mujer no era suficiente para responder a los cambios económicos y sociales que este proceso traía consigo. Es así como el cambio progresivo en la estructura económica –mayor creación de industrias y mayor demanda de trabajadores calificados y no calificados– obligó a una nueva estructura pedagógica en las escuelas femeninas” (p. 3) Efectivamente, Ramírez y Salazar (2007) exponen que para 1950 la brecha entre niños y niñas en educación primaria se cerró por completo. El cambio en la educación que recibían las jóvenes, y su acceso a la educación superior, efectivamente se terminó llevando a cabo, pero solo tiempo después. Serían necesarias décadas para alcanzar la igualdad en el bachillerato y la educación superior. Únicamente en Bogotá, la proporción de mujeres que había acabado el bachillerato (15%) era la mitad de la proporción de hombres (30%) en 1945 (López-Uribe, Quintero, y Gaitán, 2011, p. 34). En la Universidad de los Andes, una institución de educación superior laica en la capital del país, las mujeres representaban tan solo el 10% de los egresados en 1960 (Gaviria, 2010, p. 29).

El Censo Industrial de 1945

En 1948, la Contraloría General de la República publicó los dieciséis tomos que conformaron el Censo Industrial de 1945. Las empresas con más de cinco empleados llenaron tarjetas con respuestas a preguntas acerca de su capacidad productiva, consumo de insumos y producción, así como preguntas acerca de sus empleados. El censo se realizó en diecisiete territorios subnacionales del país: catorce departamentos y las intendencias del Chocó, Caquetá y Meta. Un total de 455 municipios fueron registrados en el censo. Por otra parte, los datos estaban divididos por sectores de la industria. Un total de dieciséis sectores fueron incluidos, además de la categoría “Otros”. La Tabla 1 presenta la cantidad de municipios en cada departamento y la cantidad de municipios con presencia de cada sector de la industria.



Tabla 1. Número de municipios en el Censo Industrial de 1945

Departamento	Municipios	Sectores	Municipios
Antioquia	66	Aceites y grasas	2
Atlántico	6	Alimentos	331
Bolívar	32	Artes gráficas	37
Boyacá	86	Bebidas	201
Caldas	34	Caucho y similares	14
Caquetá	1	Derivados combustibles minerales	2
Cauca	14	Cuero	156
Chocó	3	Maderas	124
Cundinamarca	59	Metalurgia	58
Huila	8	Minerales	118
Magdalena	18	Instrum. de transformación de metales	32
Meta	3	Papel y cartón	12
Nariño	13	Químicos y farmacéuticos	101
Norte de Santander	18	Tabaco	54
Santander	38	Textiles	68
Tolima	23	Vestidos	141
Valle del Cauca	33	Otras	16
	455		

Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Como se verá más adelante, la industria colombiana en la primera mitad del siglo XX estaba altamente focalizada en cuatro departamentos. Por esta razón, no fueron digitalizados los datos de todos los municipios del país. Los datos cruzados de municipios con sectores de la industria están disponibles para una muestra de 191 municipios². Las variables disponibles en estos datos son el capital y el número de obreros. Dado el alto nivel de concentración de la industria, la muestra final de 191 municipios contiene el 95% de la mano de obra del país y más del 90% del valor agregado. El valor agregado solo está disponible a nivel departamental para cada sector. Sin embargo, se estima el valor agregado de cada sector en cada municipio (véase el Anexo 2).

2 La selección de los municipios que hicieron parte de la muestra restringida se realizó con base en la cantidad total de empleados y capital en cada sector de la industria. Para cada sector de la industria, se seleccionaron los municipios en los dos deciles superiores en capital y número de trabajadores. Todos los municipios seleccionados entraban en la muestra final. Cuando se utilizaron otras variables como filtro (remuneraciones totales, activos fijos o establecimientos), los municipios que hacían parte de la muestra final no cambiaban mucho.

Con respecto a los trabajadores, el Censo hace una división entre empleados y obreros. Se considera como empleado a toda persona que trabaje a sueldo mensual y realice un trabajo de preponderancia intelectual. Se considera como obrero a toda persona que gane un jornal o salario diario y su actividad sea principalmente manual. Hay registro de los sueldos y jornales³, lugar de origen, sindicalización, edad, estado civil, nivel de instrucción y ocupación de los trabajadores. Estas variables se encuentran diferenciadas por género y están registradas a nivel municipal para la muestra restringida de 191 municipios. Sin embargo, es relevante señalar que no están diferenciadas por sector de la industria.

Tabla 2. Personal ocupado

	Empleados	Obreros
Trabajadores	14,7%	85,3%
	Hombres	Mujeres
Trabajadores	66,6%	33,4%
Empleados	83,9%	16,1%
Obreros	63,6%	36,4%

Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945

El 85,3% del personal ocupado en la industria era obrero, y de estos, el 63,6% eran hombres. Como se puede ver en la Tabla 2, tan solo el 16% de los empleados –trabajadores calificados– eran mujeres. El 93% de las mujeres empleadas en la industria colombiana de la época eran obreras. Esto confirma la afirmación realizada en López-Uribe, Quintero y Gaitán (2011): “Las mujeres estuvieron concentradas en oficios medianamente calificados y no calificados hasta mediados de siglo” (p. 36) La Tabla 3 resume la participación de las mujeres en la industria en la mitad del siglo pasado. Los sectores de la industria en los que mayor número de mujeres trabajaron con respecto a la mano de obra total fueron los de textiles, vestidos⁴ y tabaco. Las mujeres representaban el 83,1% de todos los obreros en el sector del tabaco y en vestidos y textiles también representan más de la mitad. Por otra parte, los sectores con mayor cantidad de mujeres empleadas eran la de químicos y farmacéuticos y la industria de las artes gráficas. Es curioso el caso de lo químicos y farmacéuticos, dado que esta es una industria en la que se requiere conocimiento científico al cual muy pocas mujeres tenían acceso en ese entonces. El caso de las artes gráficas no es sorprendente, pues según López-Uribe, Quintero y Gaitán (2011), una de las disciplinas en las cuales las jóvenes tenían instrucción después del bachillerato eran decoración y bellas artes.

3 La forma como están registrados los jornales se explica en la sección 5.

4 El sector de la industria denominado vestidos hace referencia a cualquier prenda de ropa, corbatas, sombreros, encajes, sastrería, ropa de cama y comedor, cortinas y similares.



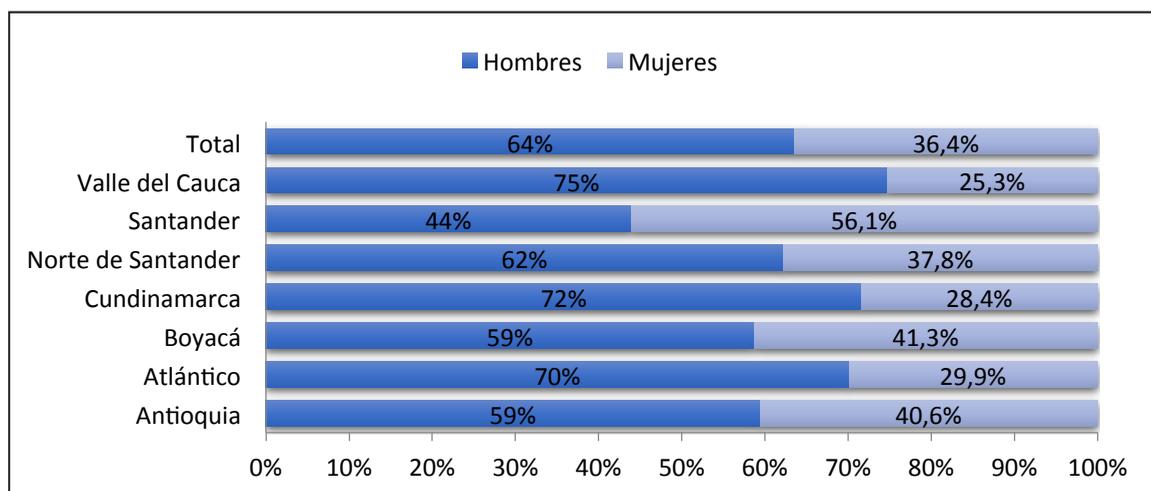
Tabla 3. Participación femenina en la mano de obra por sector industrial

TOTAL	Total	Mujeres %	Obreros	% Mujeres	Empleados	Mujeres %
		135400	33,4%	115517	36%	19883
Tabaco	7643	79,5%	7205	83,1%	438	20,1%
Vestidos	9648	54,6%	8672	58,7%	976	18,1%
Textiles	28726	47,7%	26286	50,8%	2440	14,5%
Químicos y farmacéuticos	5443	41,0%	4012	46,8%	1441	24,6%
Alimentos	27493	36,8%	24375	40,0%	3118	12,0%
Artes gráficas	5189	25,6%	232	51,3%	4957	24,4%
Bebidas	9389	24,0%	7543	27,9%	1846	7,9%
Cuero	8919	14,7%	8157	14,8%	762	14,0%
Minerales en metalurgia	11204	9,6%	10246	9,5%	958	10,3%
Maderas y similares	8323	5,1%	7510	4,5%	813	10,1%
Metalurgia	8481	4,5%	7509	3,9%	972	9,4%

Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Distribución de la mano de obra

Departamentos

Grafica 1. Distribución obreros en departamentos por sexo

Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

La Gráfica 1 muestra la distribución de la mano de obra por géneros para los departamentos con mayor desarrollo industrial del país. Las mujeres representaban el 36% de la mano de obra a nivel nacional. Santander era el único departamento en el cual la mayoría de la mano de obra era femenina. Sin embargo, en ninguno de los departamentos con desarrollo industrial la participación femenina era menor al 25%. Las columnas 2 y 3 de la Tabla 4 muestran el promedio departamental del porcentaje de obreras y obreros, donde las observaciones son los municipios del departamento. Solo se muestran los resultados para departamentos con más de diez municipios.

Tabla 4. Distribución de obreros por sexo en promedios departamentales

Departamento	Municipios	Promedio hombres obreros (%)	Promedio mujeres obreras (%)	Diferencia en participación femenina con el resto del país ⁵
				Puntos porcentuales
Total	455	66,8%	33,2%	
Antioquia	66	70,7%	29,3%	-5,1
Bolívar	32	76,8%	23,2%	11,1**
Boyacá	86	45,9%	54,1%	-25,2**
Caldas	34	78,0%	22,0%	12,5**
Cundinamarca	58	53,1%	46,9%	-15,3***
Nariño	13	88,0%	12,0%	22,3***
Norte de Santander	18	66,1%	33,9%	-0,2
Santander	38	47,0%	53,0%	-21,1***
Tolima	23	70,1%	29,9%	3,9
Valle del Cauca	33	86,0%	14,0%	21,1***

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial.

El promedio del porcentaje de mujeres en la mano de obra en los 445 municipios era 33,2% (Tabla 4, columna 3). La diferencia entre el porcentaje de obreras a nivel nacional (36%, Gráfica 1) y el promedio del porcentaje de obreras en los municipios no es significativa. Esto quiere decir que la participación de las mujeres en la mano de obra no era un fenómeno focalizado: si el promedio del porcentaje de mujeres en la mano de obra en los 445 municipios fuera mucho menor que el porcentaje de obreras a nivel nacional, gran parte de las mujeres habría estado ubicada en algunos pocos municipios. De la misma forma, podría ocurrir que gran parte de las mujeres estuviera trabajando en algunos de los municipios del departamento, lo que haría que el promedio departamental fuera significativamente menor que la participación femenina. Esto ocurre en departamentos como Caldas: el promedio de la participación de las mujeres era 22% (Tabla 4); sin embargo, el 45% de la mano de obra en Caldas era femenina (Gráfica 1). Esto significa que en Caldas las obreras estaban concentradas en pocos municipios. Por otra parte, en Santander y Norte de Santander la diferencia en el promedio municipal y la participación femenina departamental no es estadísticamente significativa.

5 Diferencia entre el promedio de participación femenina del departamento en cuestión y el resto del país. Si es negativo, significa que la participación femenina del departamento en cuestión es mayor que la participación femenina del resto del país.

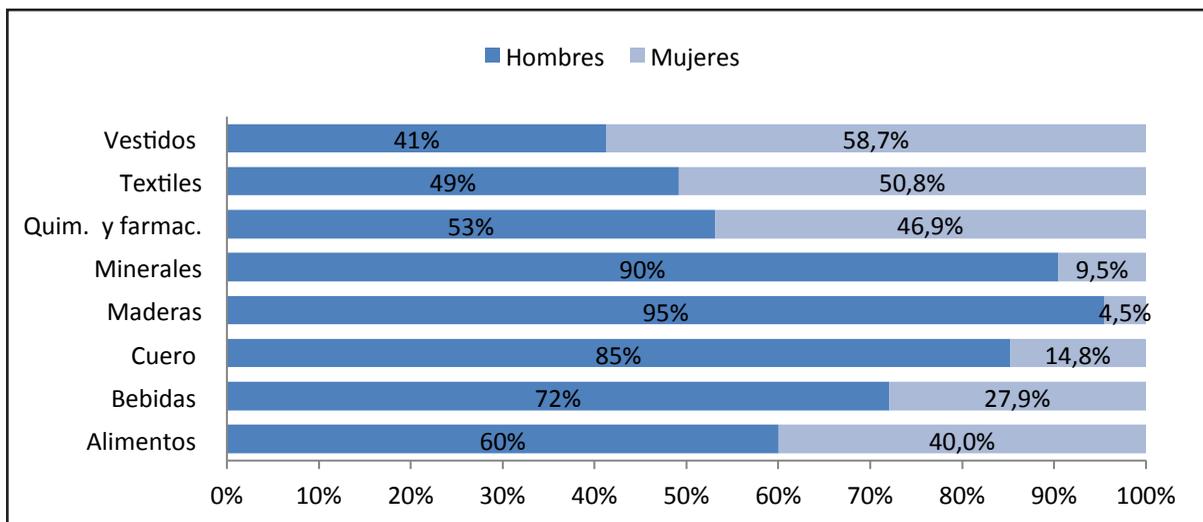


Para identificar los departamentos con mayor participación femenina, la última columna de la tabla muestra la diferencia entre el promedio departamental de mujeres obreras y el promedio del resto del país. En Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Norte de Santander y Santander el promedio de la proporción de obreras era mayor al promedio del resto del país. En el caso de Boyacá, Cundinamarca y Norte de Santander esta diferencia era estadísticamente significativa. En Cundinamarca y Santander, además, no era estadísticamente significativa la diferencia en participación entre hombres y mujeres.

Sectores de la industria

Según el Censo Industrial, en 1945 había sectores con muy poca participación femenina. Por ejemplo, en los sectores de minería y maderas, las mujeres representaban el 10% y 5% de la mano de obra, respectivamente (Gráfica 2). Los sectores con mayor participación de las mujeres como proporción de la mano de obra total eran textiles, vestido y alimentos. La Tabla 5 muestra el promedio sectorial del porcentaje de obreras y obreros, donde las observaciones son los municipios. En el caso de alimentos, bebidas, cuero, maderas, metalurgia y minería, la diferencia entre el promedio municipal y la participación femenina departamental no es significativa. Esto quiere decir que los datos de la Gráfica 2 son representativos de la distribución de las mujeres a nivel sectorial para esos sectores. Por otra parte, en los sectores de textiles, tabaco y vestido, la distribución general no es representativa. Esto indica que la participación de las mujeres sí fue un fenómeno focalizado en algunos municipios con presencia de esos sectores. Por ejemplo, en el caso de los textiles, de los 67 municipios en los que había sector textil, diecinueve no tenían mano de obra femenina en lo absoluto. Sin embargo, en 28 de los 67 municipios, las mujeres representaban la mitad o más de la mano de obra.

Gráfica 2. Distribución de obreros en sectores por sexo



Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

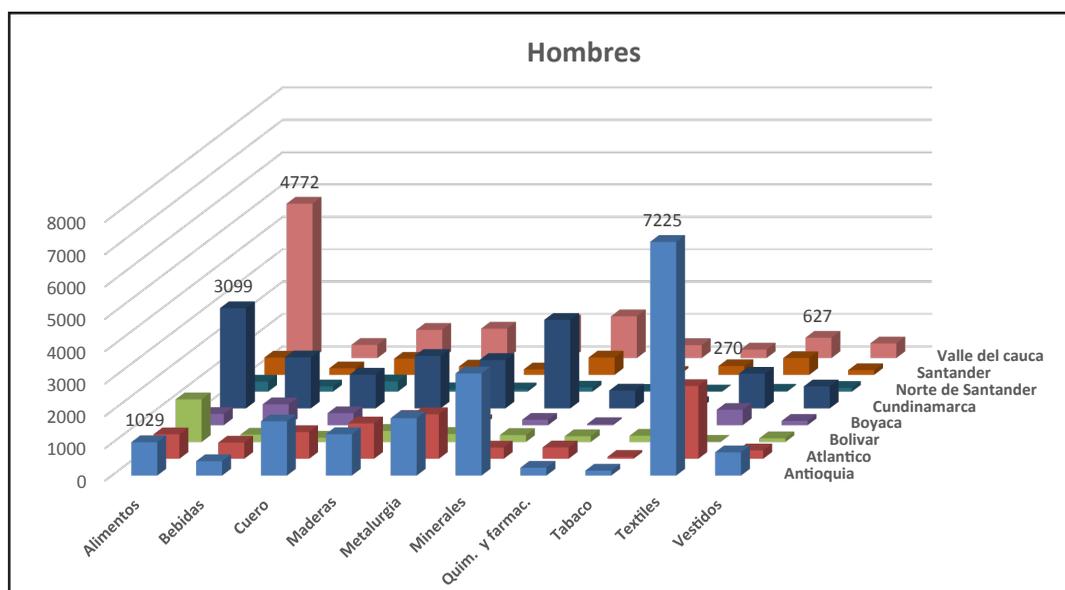
Tabla 5. Distribución de obreros por sexo en promedio por sector

Sector	Municipios	Promedio hombres obreros (%)	Promedio mujeres obreras (%)	Diferencia con el resto del país Puntos porcentuales
Alimentos	147	61,6%	38,4%	-16,1***
Artes graficas	7	67,7%	32,3%	-7,48
Bebidas	89	68,2%	31,8%	-7,7**
Cuero	102	92,8%	7,2%	19,8***
Maderas	94	96,9%	2%	25,3***
Metalurgia	54	99,0%	0,9%	25,4***
Minerales	77	93,8%	6,2%	20,3***
Quím. y farmacéuticos	75	75,8%	24,2%	0,7
Tabaco	54	19,8%	80,2%	-58,7***
Textiles	67	56,7%	40,3%	-16,7***
Vestidos	94	74%	26%	-1,3

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial.

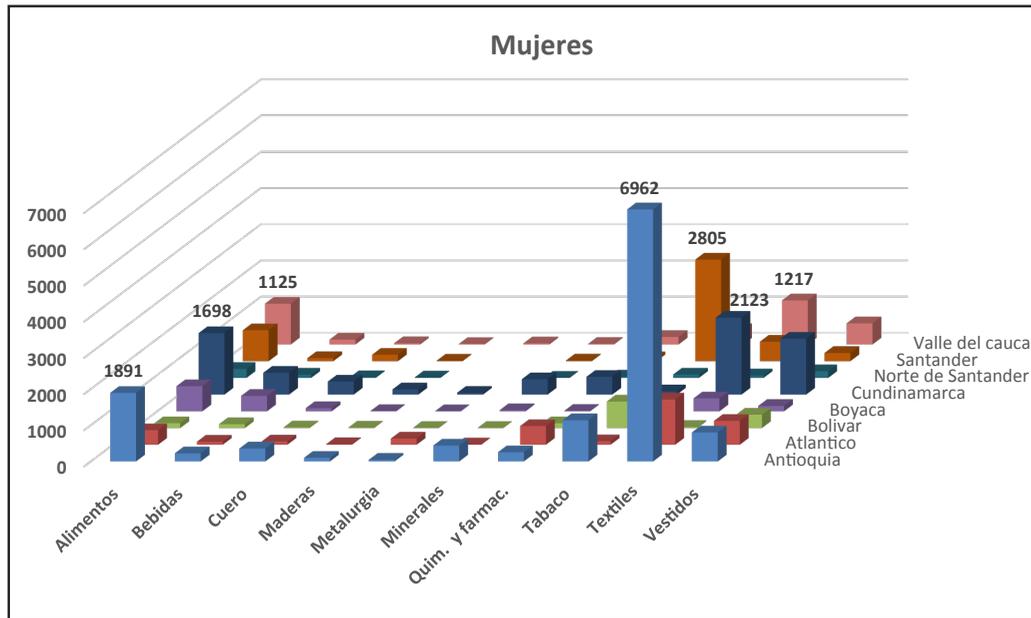
Las gráficas 3 y 4 presentan la distribución de mujeres y hombres en las principales industrias para los departamentos más industrializados. En estas gráficas es evidente que la industria textil en Antioquia era el sector con mayor mano de obra del país: 6962 mujeres y 7225 hombres, 49,1% y 50,9%, respectivamente. En el caso de los hombres, el segundo puesto lo ocupa el sector de alimentos en Valle del Cauca con 4772 obreros. En el caso de las mujeres, el sector del tabaco en Santander, con 2805 obreras.

Gráfica 3. Distribución de hombres por departamento y sector de la industria



Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.



Gráfica 4. Distribución de mujeres por departamento y sector de la industria

Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Edad de la mano de obra

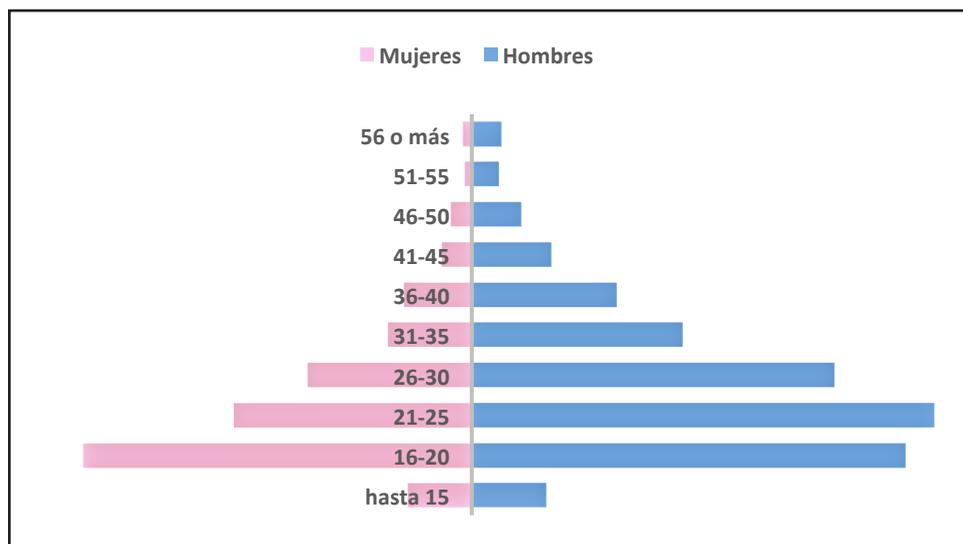
En términos generales, la mano de obra era joven: la gran mayoría de obreros tenían entre 16 y 25 años de edad. Las mujeres eran, en promedio, significativamente más jóvenes que los hombres. La edad promedio de las mujeres era 24,8 años mientras que la de los hombres era 27,3 años. Los hombres eran significativamente mayores en promedio que las mujeres en todos los departamentos en el censo. Es relevante señalar que la esperanza de vida de los hombres era 42 años, mientras que la de las mujeres era 46 años. Esto significa que la edad promedio de los obreros era aproximadamente el 65% de su esperanza de vida, mientras que para las obreras era el 54%. Es decir que en términos de la esperanza de vida, las mujeres también eran significativamente menores. Hay una correlación de 0,4 entre la edad promedio de las mujeres y hombres en los departamentos, lo cual hace difícil identificar un patrón regional. La correlación es más alta al analizar la distribución entre sectores de la industria: 0,92. Esto indica que los diferentes sectores contrataban trabajadores, hombres y mujeres, en los mismos rangos de edad.

Las diferencias salariales

Esta sección es una descripción de la brecha salarial entre mujeres y hombres según los datos del Censo Industrial de 1945. El ingreso de las obreras y obreros está registrado en jornales⁶. Los jornales están registrados en el Censo por medio de intervalos que no tienen el

6 Un jornal es el pago por ocho horas de trabajo.

Grafica 5. Pirámide edad obreros



Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Tabla 6. Edad de los obreros por departamento y sector

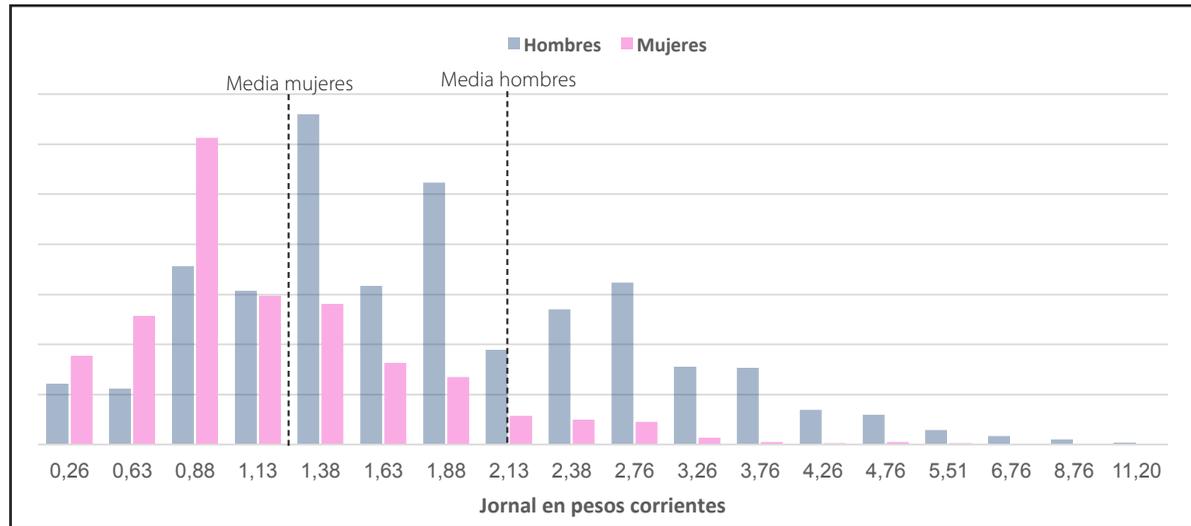
Departamento	Hombres	Mujeres	Diferencia	Sector	Hombres	Mujeres	Diferencia
Nacional	27,3	24,8	2,5***	Alimentos	27,7	24,5	3,2***
Antioquia	26,3	24,2	2,1***	Bebidas	29,7	27,6	2,1***
Atlántico	27,2	24,0	3,2***	Cuero	27,7	25,0	2,7***
Boyacá	28,5	27,6	0,9***	Madera	27,4	23,4	4***
Cundinamarca	27,4	25,6	1,8***	Minerales	27,7	24,3	3,4***
Nariño	26,7	21,8	4,9***	Quím. y farmac.	26,5	23,1	3,4***
Norte de Santander	27,7	22,9	4,8***	Tabaco	30,1	27,4	2,7***
Santander	26,9	26,2	0,8***	Textiles	25,0	23,3	1,6***
Valle del Cauca	27,8	23,9	3,9***	Vestido	28,8	25,2	3,7***

Fuente: Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

mismo tamaño. Dada la limitación de los datos, se asume que el jornal de la persona cuyo jornal estaba en cierto intervalo era igual al valor de la media del intervalo correspondiente. Por ejemplo: si X cantidad de mujeres y Y cantidad de hombres ganaban entre 1 peso y 1,50 pesos, se asume que X mujeres y Y hombres ganaban 1,25 pesos. Más adelante, se evalúa el efecto de este supuesto sobre los resultados.



Gráfica 6. Histograma jornales



Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

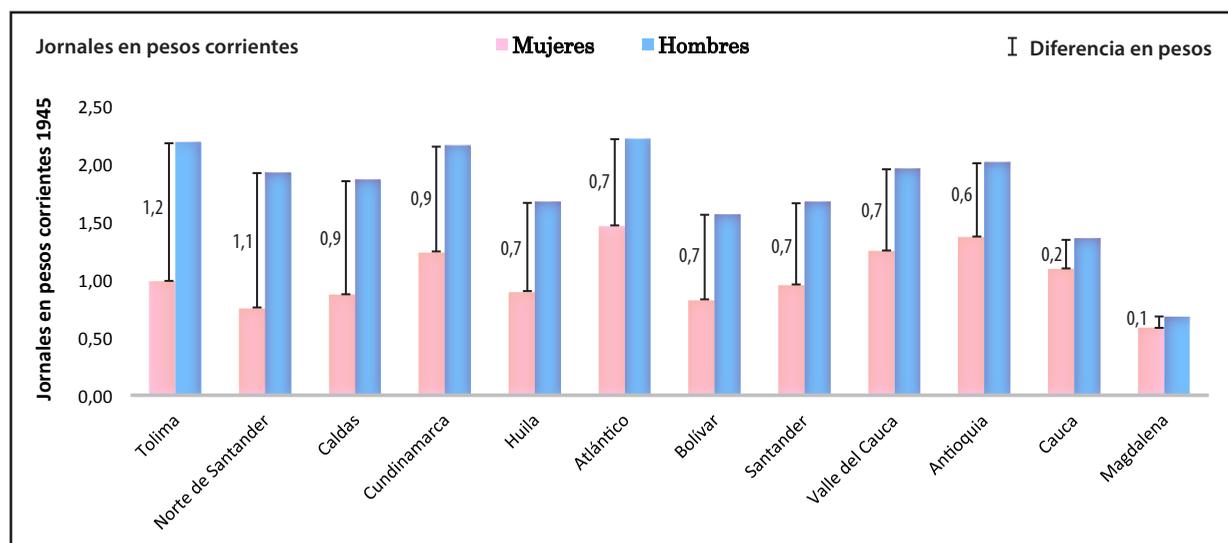
En la Gráfica 6 se puede ver la distribución de los jornales a nivel agregado para toda la industria. El jornal promedio de todos los obreros era 1,7 pesos. El jornal promedio de las mujeres era de 1,17 pesos, mientras que el de los hombres era de 1,95 pesos. El salario promedio de los hombres en la industria en Colombia en 1945 era 1,7 veces el salario promedio de las mujeres. Esto quiere decir que para ganar lo mismo que ganaban los hombres trabajando 26 días al mes, las obreras habrían tenido que trabajar un mes y 13 días sin parar. La diferencia de medias entre jornales de hombres y mujeres es estadísticamente significativa con un nivel de confianza de 99,9%.

Departamentos

La brecha salarial está definida como el porcentaje adicional del salario de las mujeres necesario para ganar lo mismo, en promedio, que los hombres. En la Tabla 7 se encuentran las brechas salariales en los departamentos más industrializados del país. La brecha salarial nacional, en promedio, entre hombres y mujeres en 1945, en el sector industrial, era de 67%. Es importante recordar que para 1998, la brecha salarial entre mujeres y hombres era 21,3%, y la participación de las mujeres en la industria no era mucho mayor. Esto significa que hubo una reducción del 214% de la brecha salarial en medio siglo en Colombia.

En todos los departamentos con más de diez obreras, la diferencia entre el jornal promedio de las mujeres y los hombres es estadísticamente significativa. En los departamentos del país con mayor presencia de industria no había ninguna brecha inferior al 20%. Las brechas en Norte de Santander y Caldas eran las más altas del país, de más del 100%. En particular, en Caldas la brecha era del 114% y las mujeres eran casi la mitad de la mano de obra. La relación entre la participación de mujeres en la mano de obra (porcentaje de obreras) y la brecha salarial se puede observar en la Gráfica 8. La relación parece ser positiva, sin embargo, el limitado número de observaciones (17) no da lugar a inferencias estadísticas concluyentes.

Gráfica 7 . Jornales promedio de hombres y mujeres por departamento



Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

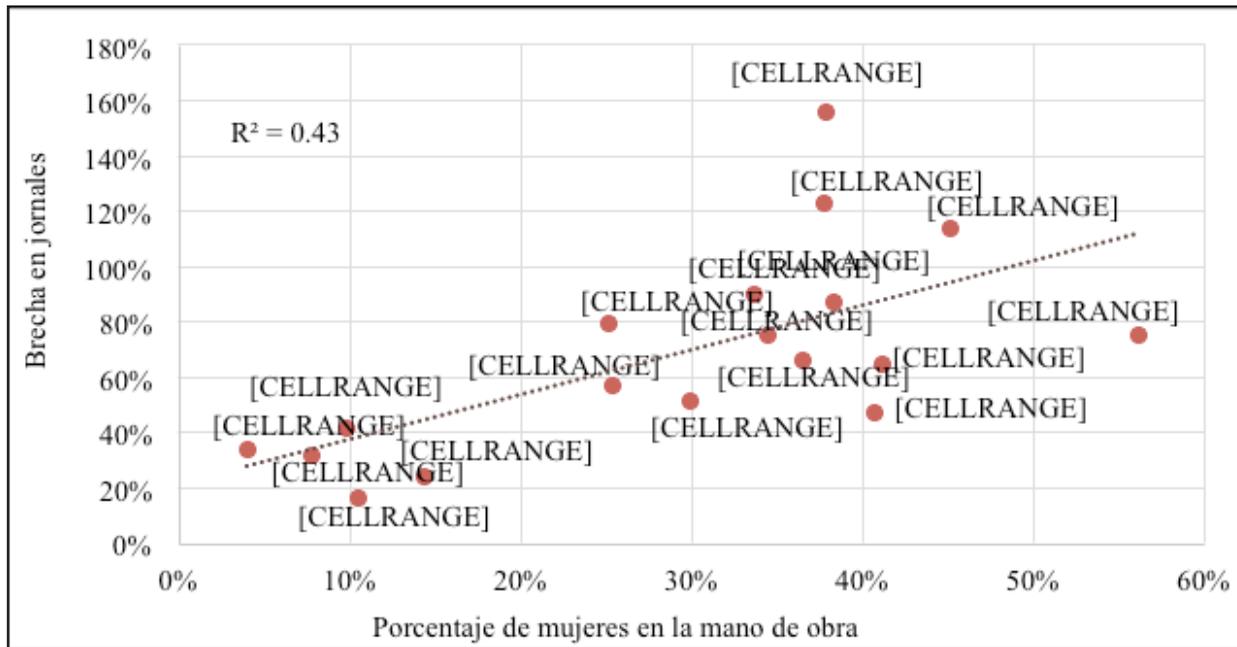
Tabla 7. Brecha salarial de obreros por departamentos

	Hombres	Jornal promedio	Mujeres	Jornal promedio	Diferencia	Brecha
Nacional	73416 64%	1,95	42106 36%	1,17	0,78***	67%
Antioquia	18091 59%	2,01	12377 41%	1,36	0,65***	48%
Atlántico	8102 70%	2,22	3455 30%	1,46	0,76***	52%
Bolívar	3223 66%	1,56	1634 34%	0,82	0,74***	90%
Boyacá	2583 59%	1,62	1807 41%	0,98	0,64***	65%
Caldas	4052 55%	1,86	3332 45%	0,87	0,99***	114%
Cauca	1314 86%	1,35	220 14%	1,09	0,27***	24%
Cundinamarca	14593 66%	2,16	7663 34%	1,23	0,93***	75%
Nariño	1173 75%	1,03	394 25%	0,57	0,45***	80%
Norte de Santander	1243 62%	1,92	755 38%	0,75	1,17***	156%
Santander	3879 44%	1,67	4956 56%	0,95	0,72***	76%
Valle del Cauca	11641 75%	1,95	3953 25%	1,24	0,71***	58%

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.



Gráfica 8. Porcentaje de mujeres y brecha salarial



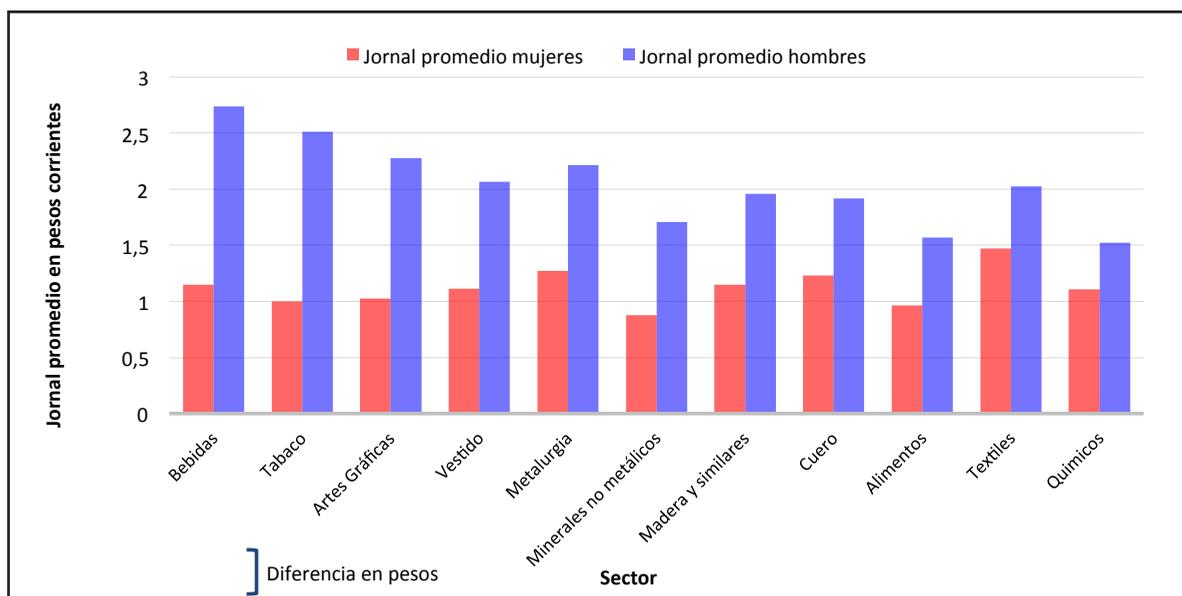
Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Sectores de la industria

En la Gráfica 9 se pueden observar los jornales promedio, diferenciados por género, en los distintos sectores de la industria del país. En el sector de las bebidas, el jornal promedio para los hombres era 2,74 pesos, el más alto del país; mientras que el jornal promedio para las mujeres en esta industria era 1,15 pesos, es decir que la brecha era de 138%. Era el sector con la segunda brecha más alta del país, después del sector tabacalero, en el que había una brecha de 151%, a pesar de que las mujeres representaban más del 83% de la mano de obra. La industria textil, que era la más grande del país y en la que la mano de obra estaba distribuida equitativamente entre géneros, era la que mayor pago por jornal daba a las obreras. Sin embargo, ganaban, en promedio el 75% del salario de los hombres. La industria de los químicos y farmacéuticos tenía la menor brecha entre hombres y mujeres; sin embargo, no deja de ser significativa: un obrero ganaba, en promedio, 1,52 pesos, mientras que una obrera ganaba 1,11 pesos. A su vez, era la industria que menos pagaba a los hombres por jornada de todo el país.

Hay una correlación de 0,7 entre el jornal promedio de los hombres y la brecha salarial. La relación se puede ver en la Gráfica 10. Las industrias que mayor pago por jornal ofrecían a nivel nacional eran justamente aquellas en las que más brecha había entre mujeres y hombres.

Gráfica 9. Jornales promedio hombres y mujeres por sector de la industria



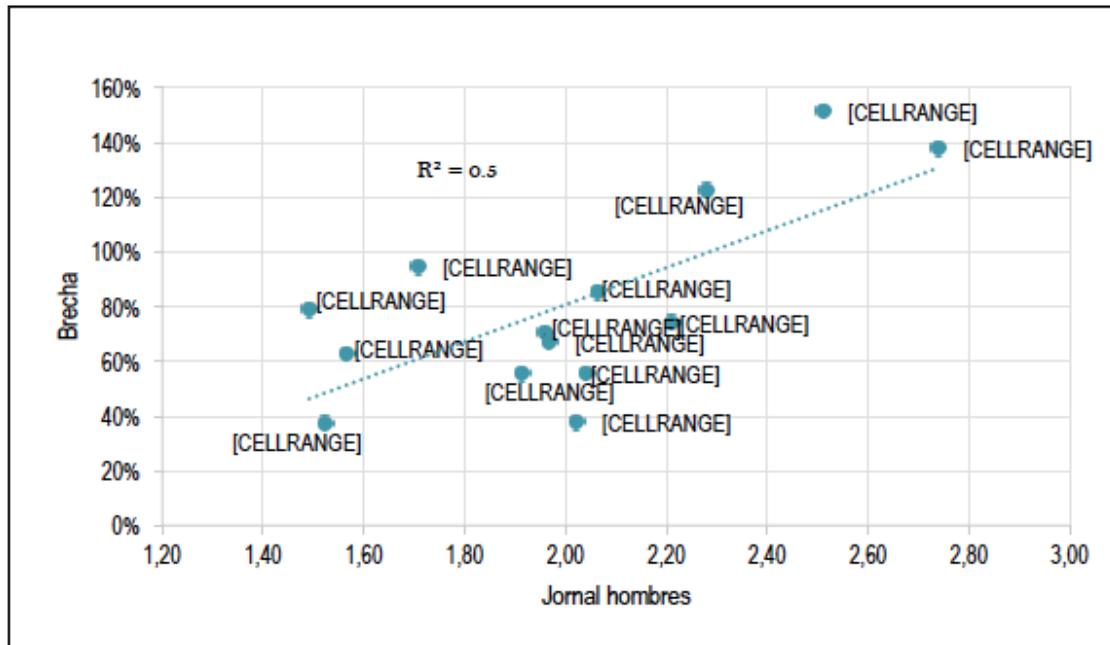
Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Tabla 8. Brecha salarial obreros por sector industrial

	Hombres	Jornal promedio	Mujeres	Jornal promedio	Diferencia	Brecha
Nacional	73416 64%	1,95	42106 36%	1,17	0,78***	67%
Alimentos	14637 60%	1,57	9738 40%	0,96	0,61***	63%
Bebidas	5435 72%	2,74	2108 28%	1,15	1,59***	138%
Cuero	6948 85%	1,92	1205 15%	1,23	0,69***	55%
Madera y similares	7171 95%	1,96	339 5%	1,15	0,81***	71%
Metalurgia	7217 96%	2,21	292 4%	1,27	0,94***	74%
Minerales	9269 90%	1,71	977 10%	0,88	0,83***	95%
Quím. y farmacéuticos	2126 53%	1,52	1876 47%	1,11	0,41***	37%
Tabaco	1216 17%	2,51	5989 83%	1,00	1,51***	151%
Textiles	12933 49%	2,02	13353 51%	1,47	0,55***	38%
Vestido	3583 41%	2,06	5089 59%	1,12	0,95***	85%

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.



Grafica 10. Jornal promedio hombres y brecha

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Posibles causantes de la brecha salarial

Nivel de instrucción

Una posible explicación para la diferencia en remuneración entre hombres y mujeres era el nivel de educación: si en algún sector de la industria o municipio el porcentaje de hombres que sabía leer era mayor al porcentaje de mujeres que también sabía, esto podría explicar la brecha en salarios. Esta sección analiza la relación entre el nivel de instrucción de los obreros y la brecha en jornales entre géneros.

El Censo Industrial de 1945 registra el nivel de instrucción de los trabajadores diferenciando únicamente entre aquellos que sabían leer y aquellos que no. Alrededor del 88% de los obreros a nivel nacional sabía leer. La brecha entre géneros no era significativa en magnitud: alrededor del 87% de las obreras sabía leer, mientras que esta cifra era del 89% en el caso de los hombres. Sin embargo, esta diferencia es estadísticamente significativa. Como se puede observar en la Tabla 9, en Antioquia, Atlántico, Magdalena y Valle del Cauca el porcentaje de mujeres que sabía leer era incluso mayor al porcentaje de hombres que sabía leer (la brecha es negativa). En el caso de Antioquia, Atlántico y Valle del Cauca esta diferencia es estadísticamente significativa. El departamento en el que la mayor cantidad de personas sabía leer era Antioquia. Según Echavarría (1999), a partir de la segunda mitad de la década de los treinta era requisito saber leer y escribir para ingresar a una empresa manufacturera antioqueña. No obstante, Atlántico fue el departamento con mayor proporción de mujeres que sabía leer. En la Tabla 9 se puede observar que la brecha en salarios era mucho mayor que la brecha en

lectura. Por ejemplo, en Atlántico, el porcentaje de hombres que sabía leer era menor al porcentaje de mujeres: la brecha en lectura era de -4%. Sin embargo, por cada peso que ganaba una obrera en promedio, un obrero ganaba 1,52 pesos.

Tabla 9. Porcentaje de personajes que sabían leer por departamento, y brecha

	Total	Hombres	Mujeres	Diferencia Puntos porcentuales	Brecha en lectura Porcentaje	Brecha salarial Porcentaje
Antioquia	95,3%	94,8%	96,0%	-1,2***	-1%	48%
Atlántico	94,9%	93,7%	97,5%	-3,8***	-4%	52%
Caldas	89,5%	93,1%	85,1%	8***	9%	114%
Magdalena	88,7%	88,5%	90,5%	-1,9	-2%	17%
Valle del Cauca	87,6%	85,9%	92,8%	-7***	-8%	58%
Cundinamarca	86,1%	86,8%	84,6%	2,3***	3%	75%
Santander	80,5%	86,0%	76,2%	9,8***	13%	76%

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

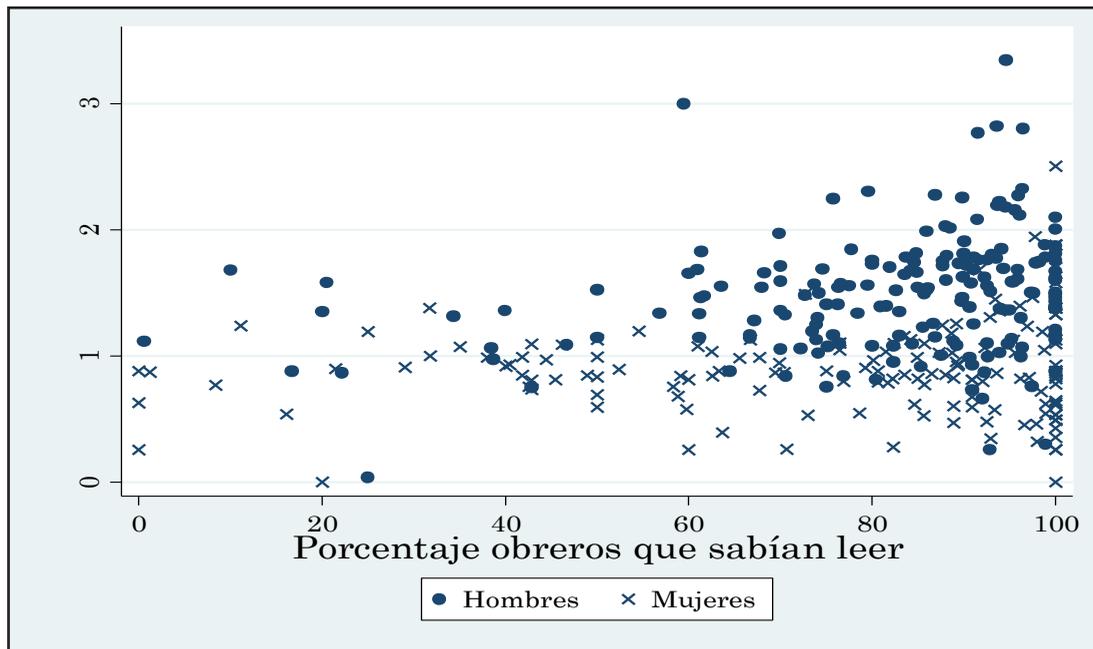
No se encontró una relación estadísticamente significativa entre los pagos por jornal promedio y el porcentaje de obreros que sabía leer ni el caso de las mujeres ni en el de los hombres (Tabla 10). Las correlaciones no son significativamente distintas entre sí y ninguna de las dos es estadísticamente significativa. Esto se puede explicar por el hecho de que los obreros realizaban labores principalmente manuales y, para la época, los empleadores no veían valor agregado en el hecho de que los obreros supieran leer.

Tabla 10. Correlación nivel de jornales y niveles de lectura

Correlación	Salario promedio hombres	Salario promedio mujeres
Porcentaje de hombres que sabía leer	0,09	
Porcentaje de mujeres que sabía leer		0,11

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.



Gráfica 11. Relación porcentaje de obreros que sabían leer y jornal promedio, para hombres y mujeres

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Por otra parte, al evaluar la relación entre la brecha en lectura y la brecha salarial, tampoco se encuentra un efecto significativo. En la Gráfica 12 se puede ver que la relación de la brecha entre mujeres y hombres que sabían leer y la brecha salarial no parece seguir ninguna tendencia. Además, la correlación entre estas dos variables, en valor absoluto, es menor a 0,1. De esta forma, a nivel municipal, no se encuentra que una disminución en la brecha entre hombres y mujeres en habilidades de lectura se tradujera en una menor brecha salarial.

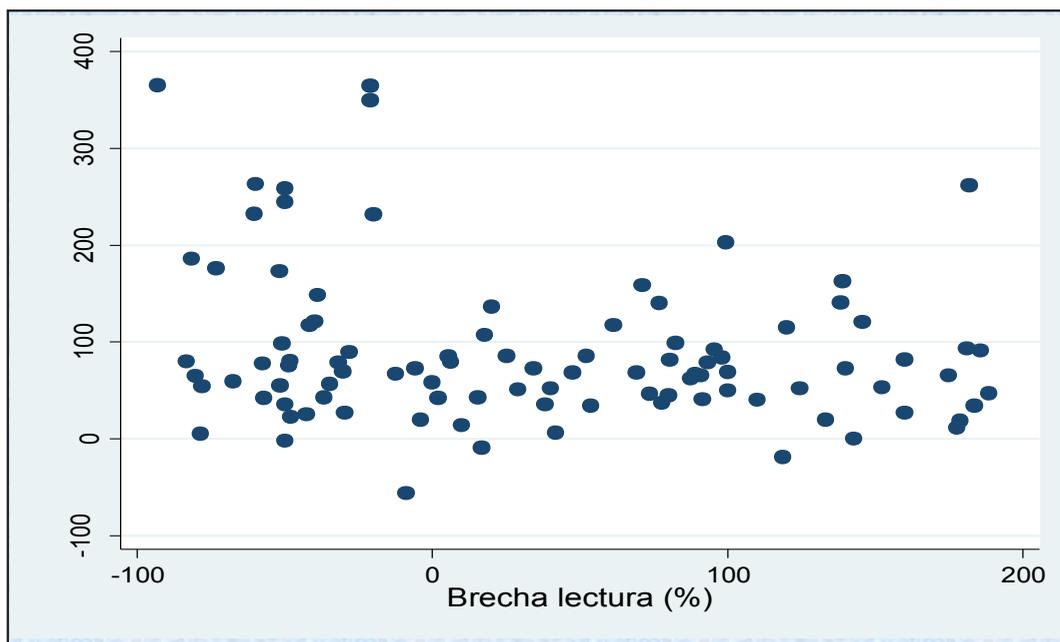
Tabla 11. Correlación brecha en jornales y brecha en niveles de lectura

Correlación	Brecha salarial
Brecha en lectura	-0,07

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

En la Tabla 12 se muestran el porcentaje de personas que sabían leer para las siete industrias con mayor número de empleados del país en 1945. El sector industrial de vestidos era el sector con mayor cantidad de obreros que sabía leer como proporción de la mano de obra total. Este patrón se mantiene tanto para la mano de obra femenina, como para la masculina. Lo sigue el sector textil. En este último, el de alimentos y el de vestido el porcentaje de mujeres que sabía leer era mayor al porcentaje de hombres que sabía leer, y solo en el sector textil la diferencia es estadísticamente significativa. En los otros casos en los que el porcentaje de hombres es mayor, tanto en los minerales no metálicos, como en las bebidas y el tabaco la diferencia es estadísticamente significativa.

Gráfica 12. Relación nivel de lectura relativo y nivel de ingreso relativo



Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Tabla 12. Porcentaje de personas que sabían leer por industria

	Total	Hombres	Mujeres	Diferencias Puntos porcentuales	Brecha en lectura Porcentaje	Brecha salarial Porcentaje
Vestidos	96,7%	96,6%	96,7%	0,12	-0,1%	85%
Textiles	94,3%	94,0%	94,5%	0,46*	-0,5%	38%
Cuero	93,3%	93,4%	92,4%	0,95	1%	55%
Bebidas	83,6%	89,9%	67,3%	22,57***	33,5%	138%
Minerales no metálicos	83,4%	83,7%	80,3%	3,39***	4,2%	95%
Tabaco	78,9%	90,9%	76,5%	14,35***	18,7%	151%
Alimentos	76,4%	75,0%	78,4%	3,46***	4,4%	63%

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

A pesar de que existían sectores de la industria donde era mayor la proporción de hombres que sabían leer en comparación con las mujeres, la brecha sigue siendo mucho mayor que la brecha en lectura. Por ejemplo, en los sectores como el vestido, los textiles y el cuero, la proporción de letrados entre géneros era casi la misma. Sin embargo, los obreros ganaban 1,85, 1,38, y 1,55 pesos por cada peso que ganaban las mujeres, respectivamente. Estos datos indican que las diferencias en remuneraciones entre mujeres y hombres no se debían a mayor o menor nivel de instrucción por parte de las mujeres con respecto a los hombres. Estos resultados se mantienen tanto para municipios como para sectores de la industria. Las brechas en pago por jornal entre mujeres y hombres, en el mejor de los casos, era 4,1 veces la brecha en lectura.



El rezago de las mujeres en términos de educación debió parecer importante para explicar su desventaja en jornales con respecto a los hombres, pero no resulta ser el caso. En aquel momento se mantenía la idea de que la mujer no podía ocupar cargos superiores al de los hombres ni ganar más que sus padres, en el caso de las mujeres solteras, o ganar más que sus esposos, en el caso de las mujeres casadas. Su participación dentro del hogar significaba un complemento al ingreso del hombre y no una contribución de igual magnitud. Se podría decir, entonces, que no existe necesariamente una causalidad directa entre el nivel de instrucción de las mujeres y su pago inferior al de los hombres.

Probabilidad de interrupción de la carrera laboral

Una posible explicación para la diferencia en remuneración entre hombres y mujeres es que, ante los ojos del empleador, la probabilidad de interrupción de la carrera profesional era mayor para las mujeres que para los hombres. Esta sección analiza la relación entre la probabilidad de interrupción de la carrera laboral y la brecha en jornales entre géneros.

Tabla 13. Estado civil y brecha salarial

Departamento	Hombres casados	Mujeres casadas	Diferencia	Brecha salarial
			Puntos porcentuales	Porcentaje
Nacional	29,9%	12,5%	17,5***	67%
Antioquia	31,8%	5,5%	26,3***	48%
Atlántico	26,1%	9,7%	16,4***	52%
Bolívar	22,9%	8,9%	14***	90%
Boyacá	43,7%	26,8%	16,8***	65%
Caldas	38,8%	9,0%	29,8***	114%
Cundinamarca	33,8%	21,7%	12,1***	75%
Nariño	32,0%	6,6%	25,4***	80%
Norte de Santander	28,0%	12,6%	15,4***	156%
Santander	27,9%	19,7%	8,2***	76%
Valle del Cauca	23,0%	9,4%	13,6***	58%

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

La principal razón para la interrupción de la carrera profesional por parte de las mujeres en 1945 en Colombia era el matrimonio. De ahí que la proporción de mujeres casadas en la industria fuera menor al 13% (Tabla 13). En todos los departamentos del país, la proporción de mujeres casadas era menor que la proporción de hombres y la diferencia es estadísticamente significativa. Resalta el caso de Antioquia, el departamento más industrializado del país, donde el porcentaje de obreras casadas era menor al 6%. Parece haber evidencia de la existencia de discriminación en contra de la mujer casada (*marriage bar*), que consiste en restringir el acceso a empleos de las mujeres casadas o a despedir a las mujeres solteras cuando contraían matrimonio (Goldin, 1988).

La proporción de obreras solteras será la medida de la probabilidad de interrupción de la carrera laboral. Como se puede observar en la Tabla 14, el signo de la correlación parece indicar que, efectivamente, un aumento en la probabilidad de abandono del trabajo va acompañado de una disminución en el jornal promedio de las mujeres. La disponibilidad de datos no permite realizar un análisis más profundo.

Tabla 14. Correlación entre probabilidad interrupción carrera y nivel de ingreso

	% Solteras
Salario promedio mujeres	-0,14*

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Es necesario aclarar que esto no significa que haya ausencia de discriminación. Efectivamente, es racional pagarle menos a una persona cuando es más probable que abandone el trabajo, lo cual se debe ver reflejado en los ingresos. La discriminación reside en el hecho de que el matrimonio fuera una razón para abandonar el trabajo.

Diferencias en productividades

Si en la industria el nivel de instrucción no tenía una relación con la brecha salarial entre hombres y mujeres, esta podría haberse debido a diferencias en productividad. Al estudiar los datos de las diferencias salariales entre regiones en el Censo de 1945, se puede observar que las diferencias no son homogéneas a lo largo de los sectores de la industria: mientras que hay poca dispersión en la brecha salarial entre departamentos, la brecha es muy dispersa entre los sectores.

Grafica 13. Dispersión de la brecha salarial



Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Una posible explicación para que las brechas sean tan dispares es que aquellas industrias en las que los hombres son más productivos que las mujeres, la brecha será mayor: si se le paga a cada factor su productividad marginal, el salario de los hombres será más alto que el de las mujeres. El objetivo de esta sección será explicar qué tanto de esa varianza en las brechas entre sectores se debe a factores distintos a la diferencia en las productividades entre hombres y mujeres. Con este fin, se creará un índice de discriminación por industria por medio de un modelo teórico.

- *Justificación del modelo*

Las diferencias por género han sido ampliamente documentadas en el mercado laboral colombiano (Hoyos, Ñopo, y Peña 2006; Tenjo, Ribero y Bernat, 2005; Arango, 2016). Varios de estos estudios implementan la descomposición Oaxaca-Blinder que permite descomponer la brecha salarial entre las diferencias que se deben a características productivas de los trabajadores y un residuo que se ha interpretado como una medida de discriminación (Oaxaca, 1974; Goldin, 1990; Tenjo, Ribero y Bernat, 2005). Este residuo es la diferencia entre la brecha salarial y la brecha en características relacionadas al desempeño laboral. Para estimar la descomposición, es necesario usar datos de salarios a nivel de individuo. Es relevante señalar que esta metodología supone que todos los determinantes de la productividad son estimados a través de una ecuación de Mincer y puede sobreestimar la discriminación debido a variables omitidas. Por otra parte, hay una pequeña colección de artículos que estiman la productividad relativa de las mujeres y hombres usando una función de producción y la comparan con la brecha salarial (Cox y Nye, 1989; McDevitt *et al.*, 2009; Hellestein y Newmark, 1999).

Angel-Urdinola y Wodon publicaron dos artículos en el 2003 sobre el caso del mercado laboral colombiano: en el primero asumen una función de producción CES, donde los factores de producción son hombres y mujeres, y asumen que son sustitutos; en el segundo utilizan una única ecuación de Mincer⁷ con *dummy* para el género e interacción de todas las variables con el mismo para estimar la brecha salarial y mirar su efecto sobre la pobreza. Para replicar cualquiera de los modelos expuestos anteriormente, sería necesario contar con datos a nivel de individuo o, al menos, a nivel de firma. La ecuación de Mincer, que es implementada en estas metodologías, requiere al menos datos de nivel de educación y experiencia de cada individuo. Como se expuso en la sección 3, ninguno de esos datos está disponible en el Censo Industrial de 1945. No hay datos registrados a nivel de individuo ni a nivel de firma, pues los datos están agregados a nivel municipal. Por esta razón, no es posible implementar la ecuación de Mincer ni la descomposición de Oaxaca-Blinder para estudiar la brecha de género en la industria en Colombia en 1945.

- *Modelo*

Dadas las limitaciones anteriormente expuestas, fue necesario desarrollar un modelo diferente, que permite usar exclusivamente los datos a nivel municipal para obtener un indicador

7 Salario como función de la experiencia y la educación. Esa ecuación se estima con datos a nivel de individuo.

que represente la discriminación. A pesar de tomar elementos de la literatura anteriormente expuesta, este es un modelo que se adapta a las limitaciones de los datos históricos. El modelo permitirá, utilizando los datos de Primer Censo Industrial de 1945 en Colombia, estimar la diferencia en salarios no explicada por la productividad. Siguiendo la línea de Angel-Urdinola y Wodon (2003a), se asumirá que las firmas que componían los diferentes sectores de la economía colombiana de la época tenían una función de producción CES; sin embargo, se considerará una en específico: la función de producción Cobb-Douglas. También se estimará que la mano de obra femenina y la masculina son factores de producción sustitutos entre sí (Angel-Urdinola y Wodon, 2003a, p. 9). Se asumirá que hay tres factores de producción: mano de obra femenina,, mano de obra masculina L_H , y capital, K :

$$Y = f(L_M, L_H, K) = AL_M^\alpha L_H^\beta K^{1-\alpha-\beta} \quad (1)$$

Los dueños de las firmas deciden qué combinación de obreros, obreras y capital implementar para maximizar sus ganancias. De esta forma, las productividades marginales de los factores de trabajo son:

$$PmgL_M = \alpha L_M^{\alpha-1} L_H^\beta K^{1-\alpha-\beta} = \alpha \frac{Y}{L_M}$$

$$PmgL_H = \beta L_M^\alpha L_H^{\beta-1} K^{1-\alpha-\beta} = \beta \frac{Y}{L_H}$$

Los datos del Censo Industrial permiten calcular cada una de estas productividades marginales, dado que los datos de la producción, los niveles de trabajo por género y niveles de capital están registrados para todos los departamentos⁸ existentes en el país para este entonces. Los parámetros α y β se estimarán a partir de los logaritmos de la ecuación 1 por mínimos cuadrados ordinarios. Una vez estimadas las productividades marginales para cada una de las industrias, la productividad relativa de la industria j , será:

$$\frac{PmgL_M}{PmgL_H} = \frac{\alpha_j L_{Hj}}{\beta_j L_{Mj}} \quad (2)$$

De esta forma, definimos

$$D_j = \frac{\bar{w}_{Mj}}{\bar{w}_{Hj}} - \frac{PmgL_M}{PmgL_H} \quad (3)$$

donde \bar{w}_{Mj} es el salario promedio de las mujeres en el sector j .

Este índice tendrá la misma interpretación que el índice del residuo de la descomposición Oaxaca-Blinder. D_j será la diferencia entre los jornales relativos y la productividad relativa de los factores, es decir, aquella proporción de la brecha no explicada por diferencias en las características observables de las personas. Esto se considerará como un índice de la discriminación entre géneros en la industria j .

8 Los datos del valor agregado efectivamente están disponibles a nivel departamental, mas no municipal (véase el Anexo 2).



- *Resultados*

La regresión general (un *pool* de todas las industrias y todos los departamentos), que tiene 210 observaciones, fue robusta y el índice de discriminación tuvo el signo esperado. La Tabla 15 expone los resultados de la regresión necesarios para implementar la metodología expuesta en el modelo. La primera columna corresponde al modelo sin ninguna restricción y la segunda, a la imposición de la restricción de rendimientos constantes a escala.

Tabla 15. Regresión función de producción industria

Variables ⁹	No Restringido	Restringido
	lnVA	lnVA
lnObrerosHombres	0,207*** (0,055)	0,249*** (0,035)
lnObrerasMujeres	0,089*** (0,026)	0,106*** (0,026)
lnCapital	0,625*** (0,061)	0,645*** (0,033)
Constant	2,938*** (0,513)	2,466*** (0,285)
Observaciones	210	210
R-cuadrado	0,898	

Errores estándar robustos en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Estimaciones del autor.

Con los resultados expuestos en la Tabla 15, para el caso del modelo no restringido, se calculó el índice de discriminación, D, a partir de la ecuación 3 para toda la industria:

Jornal mujeres/hombres	Productividad marginal mujeres/hombres	D
0,60	0,79	-0,19***

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

En primera instancia, la diferencia entre la productividad marginal de las mujeres y los hombres no es estadísticamente significativa. Para el modelo no restringido, encontramos que D es -0,19, y es estadísticamente significativo. La productividad marginal relativa es casi del 80%, es decir que, en términos generales, las mujeres eran menos productivas en el margen que los hombres. Hay tres posibles razones para este fenómeno: la primera es que muchos de los trabajos en la industria en ese entonces requerían labores de gran esfuerzo físico. La segunda es que en varias industrias (maderas, minería, metalurgia) las mujeres no realizaban las mismas

9 Las estadísticas descriptivas pueden consultarse en el Anexo 1.

tareas que los hombres, pues tenían menor participación en la mano de obra y ejecutaban labores como limpieza, lo cual no se vería reflejado en términos de productividad. Otra posible razón es que, en promedio, las mujeres eran mucho más jóvenes que los hombres y podían haber tenido menos experiencia. Sin embargo, dado que el salario de las mujeres relativo al de los hombres para toda la industria era de 60 centavos por peso, el valor encontrado de D significa que a pesar de que la productividad de las mujeres era menor, la diferencia salarial es todavía mayor que la diferencia en productividad, y esta diferencia es estadísticamente significativa: había un 19,6% de la productividad relativa de las mujeres que no era remunerada. Mientras que una mujer "adicional" producía el 79,7% de lo que producía un hombre adicional, ganaba solo el 60,1% de lo que ganaba el hombre.

Es necesario hacer una aclaración con respecto al valor encontrado de D, a nivel nacional, que también aplica para al análisis sectorial. Como se señaló en la sección 4, en el Censo Industrial los jornales están registrados en rangos, razón por la cual se asumió que el jornal de la persona cuyo jornal estaba en cierto intervalo era igual al valor de la media del intervalo correspondiente. De ahí que el valor de salarios relativos con el cual se comparó la productividad marginal relativa fuera 60 centavos por peso. Sin embargo, el valor real de los salarios relativos se encuentra entre dos valores que corresponden a dos casos extremos en la medición de los jornales. El primer caso extremo es aquel en el que se asume que el jornal de las mujeres era igual al valor inferior del intervalo, y el de los hombres era el valor superior (por ejemplo: en el intervalo de 1 peso a 1,25 pesos, determinar que las mujeres ganaban 1 peso, y los hombres 1,25 pesos). Este caso será el mínimo valor posible que pudieron haber tomado los salarios relativos: 49 centavos por peso. El segundo caso extremo es aquel en el que se asume que el jornal de las mujeres era igual al valor superior del intervalo, y el de los hombres era el valor inferior (por ejemplo: en el intervalo de 1 peso a 1,25 pesos, determinar que las mujeres ganaban 1,25 peso, y los hombres 1 peso). Este caso será el máximo valor posible que pudieron haber alcanzado los salarios relativos: 73 centavos por peso. Con el fin de realizar una prueba de robustez, el índice D también será estimado a partir de los valores extremos de los salarios relativos:

	Jornal mujeres/hombres	Productividad marginal mujeres/hombres	D
Caso 1	0,49		-0,30***
Medio	0,60	0,79	-0,19***
Caso 2	0,73		-0,07

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945

El valor de D, por construcción, es sensible a la forma como se calculen los jornales. El índice pierde significancia cuando los salarios relativos toman el máximo valor posible. Sin embargo, el signo no cambia en ningún caso, incluso en los límites. El signo de D es robusto a la medición de jornales. Por lo tanto, hay evidencia de que había un porcentaje de la productividad marginal de las mujeres, con respecto a los hombres, que no era remunerada.

Así como la brecha es heterogénea entre sectores de la industria, los resultados indican que la productividad de las mujeres también es heterogénea entre sectores. En la Tabla 16 se



pueden ver los resultados de la estimación en los principales sectores.¹⁰ Es necesario ser prudente al momento de interpretar estos resultados porque puede ocurrir, en sectores como la metalurgia, que el índice tiene una gran magnitud, pero las mujeres representan menos del 10% de la mano de obra relativa a los hombres. Esto puede significar que las obreras en este sector ejecutaban tareas no asociadas directamente al sector productivo, por lo tanto, su productividad no puede ser comparada con la de los hombres.

Tabla 16. Regresión función de producción general por sector e índice de discriminación

	ln Valor Agregado ¹¹							
	Alimentos	Bebidas	Cuero	Madera	Minería	Químicos y farmacéuticos	Textiles	Vestidos
Porcentaje mujeres	38,5%	25,0%	15,5%	4,6%	9,7%	47,4%	50,8%	60,8%
Variable ¹²								
lnCapital	0,240*** (0,060)	0,074 (0,068)	0,219*** (0,074)	0,117 (0,121)	0,362*** (0,097)	0,548*** (0,176)	0,229*** (0,051)	0,094 (0,075)
lnObrerosHombres	0,578*** (0,071)	0,906*** (0,142)	0,733*** (0,119)	0,862*** (0,164)	0,467** (0,189)	0,314 (0,257)	0,399*** (0,099)	0,606*** (0,094)
lnObrerasMujeres	0,149*** (0,041)	0,260* (0,144)	0,063 (0,055)	0,114 (0,071)	0,075 (0,066)	0,141 (0,104)	0,445*** (0,092)	0,308*** (0,044)
Constante	5,742*** (0,422)	6,382*** (0,491)	5,471*** (0,448)	5,951*** (0,817)	5,209*** (0,479)	2,970** (1,279)	5,228*** (0,301)	6,694*** (0,468)
Observaciones	106	54	38	26	25	31	47	54
R-cuadrado	0,906	0,915	0,963	0,974	0,963	0,903	0,954	0,937
JornalMujeres/ JornalHombres	0,61	0,42	0,64	0,58	0,51	0,72	0,72	0,54
PmgM/PmgH	0,48	0,62	0,65	1,54	0,71	0,68	1,02	0,81
D _j	0,13**	-0,20***	-0,01	-0,96***	-0,20*	0,04	-0,30**	-0,77***

Errores estándar robustos en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Estimaciones del autor.

10 Esta estimación se realizó con una muestra restringida, conformada por los 191 municipios del país en los que la estaba concentrada industria nacional.

11 Véase el Anexo 2 para una definición más detallada.

12 Las estadísticas descriptivas se pueden encontrar en el Anexo 2.

El hecho de que los índices sean positivos tiene una interpretación: no siempre hay discriminación negativa. Un ejemplo es la industria de los alimentos: en este caso, el índice D es positivo. Es decir, a pesar de que las mujeres solo producían el 48% de lo que producían los hombres, ganaban el 61% de lo que estos ganaban. Así, su salario relativo es mayor a su productividad relativa. Esto se puede interpretar como una compensación para incentivar a las mujeres (40% de la mano de obra) a seguir trabajando (o a entrar a trabajar) en esta industria que es considerada una “labor femenina”. En el resto de las industrias se encuentra el caso contrario: en el caso de los vestidos, las mujeres eran casi tan productivas como los hombres ($P_{gmM}/P_{mgH}=0.81$); sin embargo, ganaban el 54% de lo que ganan los hombres, por lo que el índice D es $-0,77$; lo que da como resultado que la brecha en productividad es menor que la brecha en remuneración por jornal. El caso más relevante es el caso de los textiles: las mujeres eran igual de productivas que los hombres, incluso un poco más ($P_{gmM}/P_{mgH}=1,02$); sin embargo, había un 30% de la productividad relativa de las mujeres que no era remunerada ($D=-0,30$). Mientras que una mujer “adicional” producía lo mismo que producía un hombre adicional, ganaba solo el 72% de lo que ganaba el hombre. Los resultados con diferentes medidas de salarios relativos se presentan en el Anexo 3 y demuestran que el índice es robusto.

Una posible explicación para las diferencias encontradas entre los jornales relativos y las productividades marginales encontradas son los salarios de eficiencia (*efficiency wages*). Los salarios de eficiencia son más altos que los salarios del mercado, dado que algunas firmas deciden pagar un diferencial a sus empleados con el fin de incentivar la productividad o disuadir la salida de la firma. Si se toman los cuatro departamentos con mayor valor agregado del país, algunos de los resultados anteriores se pueden explicar por salarios de eficiencia. En Antioquia, el sector con mayor proporción de mujeres y hombres era el textil (Tabla 17). En el caso de los hombres, la segunda opción era el sector de los metales, donde en promedio se pagaban 2,21 pesos por jornal. Este jornal promedio era mayor que el de la industria textil para los hombres (2 pesos). Por ende, los empleadores antioqueños del sector textil incentivaban a sus trabajadores hombres con una prima para evitar que se cambiaran de sector. Por otro lado, la segunda opción de las mujeres en Antioquia era el sector de los alimentos, cuyo jornal promedio para las mujeres (96 centavos) era menor que el que ofrecían en el sector textil (1,47 pesos). El efecto neto es que los hombres obtenían una prima y las mujeres no. El caso de Atlántico ocurría lo mismo que en Antioquia, excepto que la segunda opción de las mujeres eran el sector de los vestidos, que tampoco ofrecía mejor salario que los textiles para las mujeres. En Atlántico probablemente también existía salario de eficiencia para los hombres. Esto podría explicar diferencia negativa entre jornales relativos y productividades marginales en el sector textil para el caso de Atlántico y Antioquia. En Cundinamarca y Valle del Cauca, el sector con mayor participación masculina era el de alimentos, seguido por los minerales. El sector de alimentos también tenía una alta participación de mujeres en Cundinamarca y Valle del Cauca (22% y 28%, respectivamente). En estos casos, las otras opciones para las mujeres eran los sectores de textiles y vestidos, que pagaban jornales más altos para las mujeres que el sector de alimentos. En este sector, entonces, pagaban una prima a las mujeres para que no abandonaran el sector, mientras que no era el caso para los hombres. Esto puede explicar la “discriminación positiva” mencionada anteriormente. A las mujeres les pagaban más que su productividad relativa. Los textiles y vestidos (en los que eran los hombres los que recibían prima) tenían mayor proporción de la mano de obra femenina en Cundinamarca y Valle del Cauca, y el sector de los alimentos pagaba una prima a las mujeres para que no abandonaran el sector.



Tabla 17. Estructura de mano de obra en los departamentos más industrializados

Hombres								
	Alimentos	Bebidas	Maderas	Metalurgia	Minerales	Tabaco	Textiles	Vestidos
Antioquia	6%	2%	7%	10%	17%	1%	40%	4%
Atlántico	9%	6%	13%	17%	4%	1%	28%	3%
Cundinamarca	21%	11%	11%	10%	19%	1%	7%	5%
Valle del cauca	41%	3%	8%	10%	11%	2%	5%	4%
Mujeres								
	Alimentos	Bebidas	Maderas	Metalurgia	Minerales	Tabaco	Textiles	Vestidos
Antioquia	15%	2%	1%	0%	4%	9%	56%	6%
Atlántico	12%	2%	0%	5%	0%	3%	36%	19%
Cundinamarca	22%	8%	2%	1%	6%	1%	28%	20%
Valle del cauca	28%	3%	0%	1%	0%	10%	31%	15%

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

No se encontró una correlación entre las diferencias en productividades entre mujeres y hombres y las brechas en remuneración por jornal. No solamente había discriminación (tanto positiva como negativa) en los sectores de la industria, las diferencias en productividades entre mujeres y hombres tampoco explican la brecha en jornales.

Conclusiones

La participación de las mujeres en la mano de obra industrial en Colombia no fue un fenómeno focalizado geográficamente y los principales sectores de la industria colombiana tuvieron participación femenina significativa. Sin embargo, en ningún caso se les ofreció a las obreras un pago por jornal igualitario al de sus compañeros. La brecha salarial en promedio, en pesos corrientes por jornada, entre obreras y obreros a nivel nacional en 1945 era del 67%. Al descomponer la brecha, se encuentra que esta, en jornales, era significativamente mayor que la de productividad: las obreras efectivamente eran menos productivas que los hombres, pero la diferencia en remuneración era mayor que la diferencia en productividad, y esta diferencia es estadísticamente significativa. Mientras que una mujer adicional producía el 79% de lo que producía un hombre adicional, ganaba solo el 60,1% de lo que ganaba el hombre. Este resultado se mantiene para los principales sectores de la industria colombiana de la época: vestido, textiles, bebidas y minería. Sin embargo, en el caso de los alimentos, se encontró el fenómeno opuesto: la brecha en jornales era menor que la brecha en productividad. Las obreras eran menos productivas que los hombres, pero la diferencia en remuneración era menor que la diferencia en productividad. Esto se debe a los salarios de eficiencia: a las mujeres se les pagaba una prima para que no se cambiaran al sector textil o de vestidos, que eran mejor remunerados, mientras que ningún otro sector ofrecía mayor remuneración en el caso de los hombres. ¿Por qué poner una barrera para que no todas las mujeres se cambiaran

a sectores mejor remunerados? Esto se explica por ciertas labores en el sector de los alimentos que eran consideradas como femeninas, pues a pesar de que una mujer podía ser menos productiva haciendo, por ejemplo, un ponqué, su remuneración con respecto al hombre era mayor dado que esta actividad era considerada una labor propia de una mujer, mas no de un hombre. Determinar si existió o no discriminación en contra de las obreras, exclusivamente por el hecho de ser mujeres, está por fuera del alcance de este estudio. Sin embargo, se muestra evidencia contundente de inequidad: diferencias en educación o productividad no determinaban las enormes diferencias salariales entre mujeres y hombres en Colombia en su primera fase de industrialización.

Referencias

- Angel-Urdinola, D. F., y Wodon, Q. (2003a). Relative Labor Supply and the Gender Wage Gap: Evidence for Colombia and the United States. *Archivos de Economía*, 238. Recuperado de: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/238.pdf>
- Angel-Urdinola, D. F., y Wodon, Q. (2003b). The gender wage Gap and poverty in Colombia. *Archivos de Economía*, 239. Recuperado de: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/239.pdf>
- Arango, L. G. (1991). *Mujer, religión e industria: Fabricato, 1923-1982*. Medellín: Universidad de Antioquia y Universidad Externado de Colombia.
- Arango, L. G. (1994). Industria textil y saberes femeninos. *Historia Crítica*, Universidad de los Andes. Recuperado de <https://historiacritica.uniandes.edu.co/view.php/158/index.php?id=158>
- Archila, M. (1992). *Cultura e identidad obrera: Colombia, 1910-1945*. Bogotá: CINEP.
- Badel, A., y Peña, X. (2010). Decomposing the Gender Wage Gap with Sample Selection Adjustment: Evidence from Colombia. *Revista de Análisis Económico*, 25(2), 169-192. Recuperado de: <http://www.scielo.cl/pdf/rae/v25n2/art07.pdf>
- Cox, D., y Nye, J. V. (1989) Male-Female Wage Discrimination in Nineteenth-Century France. *The Journal of Economic History*. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2122743>
- Echavarría, J. J. (1999). *Crisis e industrialización: Las lecciones de los treinta*. Bogotá: Tercer Mundo.
- España Eljaiek, I. R., y Sánchez Torres, F. (2010). Industrialización regional, café y capital humano en la primera mitad del siglo XX. *Documentos CEDE* (36), Recuperado de: https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/dcede2010-36.pdf.
- Farnsworth-Alvear, A. (2000). *Dulcinea in the Factory: Myths, Morals, Men and Women in Colombia's Industrial Experiment, 1905-1960*. Durham and London: Duke University Press.
- Gaviria, A. (2010). Cambio social en Colombia durante la segunda mitad del siglo XX. *Documento CEDE* (30). Recuperado de: https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/dcede2010-30.pdf



- Goldin, C. (1988). Marriage Bars: Discrimination Against Married Women Workers, 1920's to 1950. *NBER Working Papers Series*, 2747. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w2747.pdf>
- Goldin, C. (1990). *Understanding the gender wage gap: An Economic History of American Women*. New York: Oxford University Press.
- Hellestein, J. y Newmark, D. (1999). Sex, Wages, and Productivity: An Empirical Analysis of Israeli Firm-Level Data. *International Economic Review*. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2648841>
- Jaramillo, A. M. (1995). Industria, proletariado, mujeres y religión. En M. V. Toro, *Las mujeres en la historia de Colombia. Tomo II: Mujeres y sociedad* (pp. 387-423). Bogotá: Norma.
- Jaramillo, J., Meisel, A., y Ramírez, M. T. (2015). The Great Depression in Colombia: A Stimulus to Industrialization, 1930-1951. Borradores de Economía (892). Recuperado de: http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_892.pdf
- López-Uribe, M. d. P. (2011). *Salarios, vida cotidiana y condiciones de vida en Bogotá durante la primera mitad del siglo XX*. Bogotá: Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Historia. Centro de Estudios Socioculturales e Internacionales (CESO).
- López-Uribe, M. d. P. (2008). Diferenciación salarial y condiciones de vida en Bogotá, 1900-1950. *Documentos CEDE*, 25. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/6325256.pdf>
- López-Uribe, M. d. P., Quintero, D., y Gaitán, L. A. (2011). Mujeres en ascenso: dinámica del sistema educativo y del mercado laboral en Colombia, 1900-2000. *Documentos CEDE* 21. Recuperado de: https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/dcede2011-21.pdf
- McDevitt, C., Irwin, J. R., y Inwood, K. (2009). Gender Pay Gap, Productivity Gap and Discrimination in Canadian Clothing Manufacturing in 1870. *Eastern Economic Journal*. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/20642461>
- Montenegro, S. (2002). *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Oaxaca, R. (1973). Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*, 14 (3), 693-709.
- Peña, X. (2006). Assortative Matching and the Education Gap. Georgetown University – Banco de la República Working Paper. Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/bo-rra427.pdf>
- Ramírez, M. T. (2007). La educación primaria y secundaria en Colombia en el siglo XX. En M. U. J. Robinson, *Economía Colombiana del siglo XX: Un análisis cuantitativo*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica y Banco de la República.
- Tenjo, J., Ribero, R., y Bernat, L. F. (2005). Evolución de las diferencias salariales por sexo en seis países de América Latina: un intento de interpretación. *Documento CEDE*, 18. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/6395238.pdf>
- Villegas, J., y Yunis, J. (1976). *Sucesos colombianos 1900-1924*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Anexos

Anexo 1. Regresión general: estadísticas descriptivas

	Valor agregado	Obreros	Obreras	Capital
Media	686.311	367	270	1.904.479
Desviación estándar	1.536.046	775	694	5.403.628
Máximo	16.500.000	7.225	6.962	51.000.000
Mínimo	1.380	1	1	550
Tamaño muestra	211	200	156	210
Media log	11,84	3,12	2,11	12,41

Fuente: Cálculos propios basados en el Primer Censo Industrial de Colombia, 1945.

Anexo 2. Regresión por sectores de la economía

La variable valor agregado no está registrada a nivel municipal en el Censo Industrial de 1945 para ninguno de los sectores de la industria. La variable dependiente se construyó de la siguiente manera para el municipio i y el sector j :

$$Valor\ agregado_{ij} = Valor\ Agregado_j * \frac{Remuneración_{ij}}{Remuneración_j}$$

Donde $Remuneración_{ij}$ es el total de remuneraciones pagadas por todo concepto a obreros y empleados en el año en el sector de la industria j . $Remuneración_j$ es el total de remuneraciones pagadas por todo concepto a obreros y empleados en el año en el municipio i , en el sector j . De esta forma, $\frac{Remuneración_{ij}}{Remuneración_j}$ es el ponderador, una proxy de la participación del municipio i en el sector j de la industria. $Valor\ Agregado_j$ es el valor agregado del sector de la industria j en todo el país.



Estadísticas descriptivas:

	Valor agregado	Obreros	Obreras	Capital
Alimentos				
Media	130.891	96	74	402.953
Desv. est.	399.409	213	179	1.236.103
Máximo	3.827.738	1.472	1.233	8.469.448
Mínimo	0	1	1	0
Muestra	190	140	113	191
Media log ¹⁵	10,30	3,09	2,92	10,72
Bebidas				
Media	94.798	62	28	382.863
Desv. est.	539.588	172	51	3.700.009
Máximo	6.883.261	1.387	338	50.700.000
Mínimo	0	1	1	0
Muestra	190	83	62	191
Media log	9,80	2,63	2,43	9,98
Cuero				
Media	42.268	63	31	63.098
Desv. est.	178.505	154	67	323.111
Máximo	1.686.258	934	353	3.749.486
Mínimo	0	1	1	0
Muestra	189	103	38	191
Media log	9,63	2,86	2,14	9,56
Madera				
Media	38.674	74	12	54.868
Desv. est.	185.630	211	31	262.089
Máximo	1.673.230	1.461	136	2.245.934
Mínimo	0	2	1	0
Muestra	191	94	27	191
Media log	9,73	3,00	1,23	9,81
	Valor agregado	Obreros	Obreras	Capital
Minería				
Media	69.588	115	38	186.873
Desv. est.	302.873	266	88	821.574
Máximo	3.389.968	1.699	400	6.333.719
Mínimo	0	2	1	0
Muestra	190	77	25	191
Media log	10,18	3,25	2,08	10,35

15 Media de la transformación logarítmica.

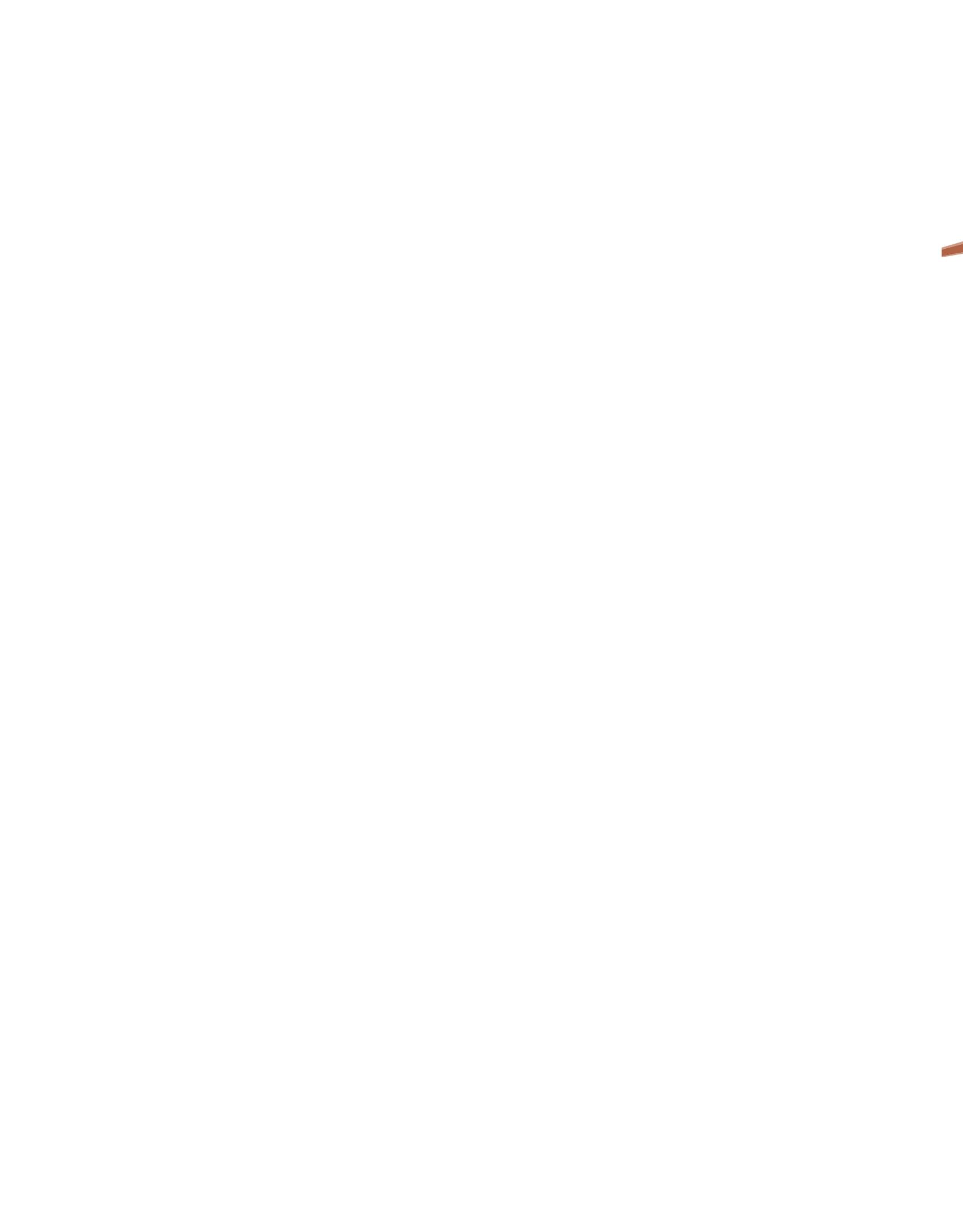
Químicos y farmacéuticos				
Media	34.674	29	52	106.341
Desv. est.	186.434	72	118	596.606
Máximo	1.854.532	416	505	6.489.856
Mínimo	0	1	1	0
Muestra	189	72	36	191
Media log	9,12	2,00	2,16	9,61
Textiles				
Media	166.562	202	278	417.233
Desv. est.	1.049.865	742	771	2.724.565
Máximo	11.900.000	5.324	4.581	30.100.000
Mínimo	0	1	1	0
Muestra	174	64	48	191
Media log	9,78	2,96	3,51	10,06
Vestidos				
Media	39.328	34	90	80.345
Desv. est.	192.990	87	220	487.854
Máximo	1.807.662	585	1.216	5.787.318
Mínimo	0	1	1	0
Muestra	190	94	56	191
Media log	9,50	2,51	2,49	9,22

Anexo 3. Valores de D por sector de la industria para diferentes medidas de jornales. Caso 1 y 2 definidos en la sección de resultados por sector de la industria

5.2.3

	Alimentos	Bebidas	Cuero	Madera	Minería	Químicos y farm.	Textiles	Vestidos
Caso 1	0,00	-0,28***	-0,12*	-1,06***	-0,31**	-0,09	-0,47***	-0,37***
Medio	-0,12**	-0,20***	-0,01	-0,96***	-0,20*	0,04	-0,30**	-0,27***
Caso 2	-0,28***	-0,11*	0,12	-0,77***	-0,06	0,22	-0,15	-0,15**





El chocolate antes de la Gran Guerra: una perspectiva desde los sistemas abiertos*

Chocolate before the Great War: An Open Systems perspective

Óscar Granados

Profesor asociado
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Bogotá D. C. - Colombia
<http://orcid.org/0000-0002-4992-8972>
oscarm.granadose@utadeo.edu.co

Fecha de recepción: 12 de mayo de 2017
Fecha de aceptación: 04 de agosto de 2017

Sugerencia de citación: Granados, Ó. M. (2017). El chocolate antes de la Gran Guerra: una perspectiva desde los sistemas abiertos. *tiempo&economía*, 4(2), 67-88, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1222>

RESUMEN

Este artículo evalúa la transformación del consumo global de chocolate en el periodo previo a la Gran Guerra (1870-1914). La investigación revela que el consumo de chocolate, más allá de una relación causal del mejoramiento en el ingreso y la búsqueda de un mejor estatus social, emergió de una interacción continua de diversos elementos como la innovación

* Este artículo es el resultado del proyecto "Banqueros, diplomáticos y bienes básicos estratégicos en América del Sur", financiado por la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Bogotá, Colombia. Quiero agradecer a mi asistente Natalia Pinzón y a los participantes en los siguientes eventos: Economic and Business History Association Conference 2013, Annual Congress of the European Business History Association 2013 y Congress of the Caribbean Economic History Association 2015 donde recibí varios buenos comentarios de versiones anteriores en inglés de este documento.



chocolatera, el emprendimiento, el comercio, la banca, la economía política y la política imperial. Por lo tanto, el consumo de chocolate funcionó como un sistema abierto.

Palabras clave: bienes básicos, globalización, imperialismo, innovación, economía política, historia económica

Códigos JEL: N40, N50, N70, N80

ABSTRACT

This article evaluates the transformation of the global consumption of chocolate in the period before the Great War (1870-1914). The research reveals that the chocolate consumption, beyond from a causal relationship between the improvement of income and the search for a better social status, emerged from a continuous interaction of different elements such as chocolate innovation, entrepreneurship, trade, banking, political economy and imperial policy. Therefore, the chocolate consumption worked as an open system.

Keywords: Commodities, Globalization, Imperialism, Innovation, Political Economy, Economic History

JEL Codes: N40, N50, N70, N80

Introducción

La historia del chocolate está hecha de largas expediciones, exóticos sabores, llamativas innovaciones, nacientes industrias, poderosos imperios e idearios de lujo donde varias personas corrían a las vitrinas de las confiterías para sentir los aromas y sabores del chocolate. Aunque el fruto que lo originó puede ubicarse en algún punto de América Latina y el desarrollo tecnológico que posibilitó su transformación podría atribuirse a actores específicos en Europa, es necesario estudiar este proceso como el resultado de la interacción de diversas dinámicas a escala global. Así, a partir del estudio de la articulación de esas dinámicas se puede comprender cómo se logró la masificación de su consumo y cuáles han sido los diferentes significados del chocolate. Habitualmente, se ha determinado que durante la primera globalización se tuvo la posibilidad de adquirir un mayor volumen de chocolate por el mejoramiento del ingreso que trajo este periodo de ebullición económica, científica, política, social y cultural¹.

Pero, ¿la evolución del consumo de chocolate fue resultado del mejoramiento del ingreso de la clase media trabajadora? Esta pregunta se ha formulado por varios académicos y ha sido abordada desde diferentes ópticas historiográficas: la historia social, la historia de la comida, la historia del consumo, la historia natural, la historia económica y empresarial. Desde la historiografía del consumo, los trabajos de Norton (2006; 2008) establecen que “el gusto europeo por el chocolate surgió como un accidente contingente del imperio”, pero también desde una percepción sociológica como la de Bourdieu (1984), que incorpora los determinantes estéticos y las jerarquías sociales como parámetros de un consumo que generó distinción y estatus a los ojos de la sociedad. Por otro lado, Jan de Vries (1994) menciona que el deseo masivo de bienes de lujo pudo motivar a la gente a trabajar más y poder pagar sus nuevos hábitos de consumo; mientras Moss y Badenoch (2009) establecen que el chocolate empezó a asociarse con una aristocracia adicta al lujo. Wolf (1982) y Mintz (1985) argumentan que el consumo se incrementó por la estimulación energética que daba a los trabajadores para lograr mantenerse durante jornadas laborales más prolongadas.

Otros académicos han analizado la integración de los mercados del cacao y el chocolate como los trabajos de Dand (2011) y Clarence-Smith (2000) o la producción de cacao y algunas implicaciones en los periodos previos y posteriores a la Gran Guerra, también de Clarence-Smith (1990; 1994; 1995), Clarence-Smith y Ruf (1996); los trabajos de Satre (2005) y Mikell (1992) que abordan el impacto social y político del cultivo de cacao en África, o los trabajos específicos de Harwick (1996), Greenhill (1996), Maignashca (1996) y Phillips-Lewis (1996) de Venezuela, Brasil, Ecuador y Trinidad respectivamente. Aunque no lo hace directamente, el estudio de economía histórica y econometría de Weymar (1968) también da aproximaciones de la dinámica del mercado del cacao a partir de las variaciones de precios y su impacto en la demanda. Recientemente, un grupo de investigadores liderados por Johan Swinnen de la Universidad KU Leuven de Bélgica desarrollaron una serie de propuestas referentes a la economía del chocolate, y en la sección histórica se destaca una reedición de la evolución del consumo de Clarence-Smith

1 Los niveles de renta per cápita antes de iniciarse la Primera Guerra Mundial eran el reflejo de los avances industriales de las economías centrales, que dejaban rezagados a importantes imperios del siglo XIX. Mientras la renta per cápita en Estados Unidos ascendía a 377 dólares contra 244 de Gran Bretaña, 184 de Alemania y 153 de Francia, en Austria-Hungría y Rusia no superaban los 60 dólares (Kennedy, 1987).



(2016) y la transformación de algunas empresas productoras de chocolate suizas (Fromm, 2016) y belgas (Garrone, Pieters, y Swinnen, 2016).

¿Cómo se puede explicar la transformación del consumo global de chocolate durante la primera globalización si las importaciones de cacao por parte de los productores de chocolate crecieron en el periodo un promedio de 23,8% anual mientras el ingreso laboral no alcanzaba un incremento del 5% anual? El contexto de estudio, entonces, se articula en un periodo de expansión global donde se integraron la innovación tecnológica, la economía política, la estrategia imperial y la expansión de la producción de cacao. En otras palabras, la transformación del consumo global de chocolate debe ser evaluada como un sistema abierto, ya que durante el periodo de la primera globalización interactuaron varios elementos que no son separables. Primero, la innovación y la transformación industrial de las economías centrales (Alemania, Gran Bretaña, Francia, Estados Unidos) y otros países con un alto consumo de chocolate como Suiza, Bélgica y Holanda. Segundo, la fractura de la tradición del comercio del cacao liderado por el imperio español y portugués, a partir del apoyo que otros imperios dieron a sus colonias para aprovechar el incremento en la demanda de cacao que hacía parte de su estrategia de comercio internacional. Tercero, la oferta de cacao que era abastecida por países independientes como Ecuador, Brasil y Venezuela, la cual sería complementada por la producción de territorios coloniales en el Caribe, África Occidental y la península Malaya como resultado de los propósitos económicos y políticos de los imperios.

El objetivo de este documento es evaluar la evolución del consumo global de chocolate durante el periodo de 1870 a 1914 a partir de la interacción de la innovación chocolatera, el emprendimiento, la economía política, el comercio, la banca, la política imperial y la estrategia de algunos países de aprovechar sus territorios coloniales o territorios donde ejercieron influencia, para desarrollar los cultivos de cacao y mantenerse en el abastecimiento global del proceso industrial. Dicho de otra manera, el propósito es explorar nuevas formas de entender la evolución del consumo de chocolate desde la historia global y los sistemas abiertos² articulando las diversas interacciones que facilitaron la democratización del consumo de chocolate y la transformación de las áreas cultivadas, lo que fortalece la perspectiva de Norton (2008) de que la historia del chocolate y el cacao deben entenderse como el “resultado histórico de una conjunción de factores” (p. 142). Es decir, se renuncia a una jerarquía de eventos perfectos, a la exclusiva relación causal del mejoramiento en el ingreso de la población y la búsqueda de un mejor estatus, ya que el consumo global de chocolate no fue un sistema cerrado y lineal, sino que fue un sistema influenciado por diversos aspectos externos a él, con un comportamiento dinámico de relaciones no lineales y en permanente adaptación³.

Este documento se divide de la siguiente forma: una primera sección establece la ruta global del chocolate a partir de las directrices establecidas por los empresarios y la innovación chocolatera; una segunda presenta la transformación del comercio mundial, la diplomacia y

2 Por sistema abierto se entiende aquellos sistemas que funcionan con el medio que los rodea, que interactúan con factores que no forman parte del propio sistema, que intercambian materia y energía con el mundo circundante y se vinculan con otros sistemas diferentes a ellos mismos (Meadows, 2008; Volkenstein, 1986). Es decir, el sistema de consumo de chocolate se vinculó con el medio que lo rodea y con otros sistemas diferentes al que conforma el consumo, intercambiando información, materia y energía.

3 Para una profundización de la teoría de sistemas abiertos, dinámicos y adaptativos, véanse Miller y Page (2007), Sametband (1994), Wheatley (1992).

la estrategia de los imperios en el negocio del cacao; una tercera sección evalúa la economía política del cacao, y finalmente se presenta una conclusión.

Innovación chocolatera

Los cambios que se dieron en la importación de cacao no fueron un proceso exclusivo de la innovación de la segunda mitad del siglo XIX, pues previamente se había iniciado un acercamiento al producto. El cacao llegó a Europa por España, en el siglo XVI, en pocas cantidades a través de algunos comerciantes y órdenes religiosas que, según Norton (2008), pueden considerarse los primeros consumidores en el viejo continente. Además, llegó a manos de miembros de la aristocracia y la nobleza que lo consumió haciendo uso de las especias provenientes de las Indias Orientales y de los ornamentos que se usaban para prepararlos. No obstante, solo hasta el siglo XVIII este ingrediente empieza a aparecer en los libros de cocina europea, en los que se explica cómo hacer la bebida, la fabricación de postres, los ingredientes adecuados y la forma correcta de usarlos, la manufactura del chocolate y cómo podía ser incluido en el desayuno (Knapp, 1920; Moss y Badenoch, 2009).

Uno de los enfoques más interesantes respecto al consumo, aparte de la subsecuente asociación con sus valores nutricionales, fue la relación con el género masculino o femenino y con la clase a la que pertenecen según la presentación del producto. Para el siglo XVII, el chocolate era asociado con la masculinidad no solo porque podía ser un reemplazo para las bebidas fuertes, sino porque estaba asociado con las *coffee house* de la época. Para el siglo XVIII, además de mantenerse la asociación del chocolate y la aristocracia –pues era, entre otras cosas, un símbolo de sus vicios y virtudes–, se fortalece una asociación entre el chocolate y la feminidad no solo por su connotación erótica, sino por la asociación al romance. El siglo XIX, no obstante, se convierte en un momento importante hacia la democratización de este producto por cuatro procesos: el cacao empezó a crecer en nuevas regiones donde no era ni botánica ni culturalmente nativo, la mecanización de su producción, los nuevos canales de difusión y la participación de Estados Unidos como consumidor y productor del mismo (Coe y Coe, 2007). Allí, tal como había sucedido en Inglaterra, el chocolate se convirtió en un suplemento perfecto para los soldados por la posibilidad de cargarlo fácilmente y ser una fuente de energía.

En la segunda mitad del siglo XIX, las empresas que empezaron a producir chocolate y a mejorar sus técnicas se enfocaron en dos elementos. Primero, los precursores de la innovación en la industria chocolatera fueron parte esencial de un proceso tecnológico que se presentó en diferentes escenarios productivos en Europa Occidental y Estados Unidos, quienes desarrollaron la industria, pero también condicionaron el mercado del cacao. Las estructuras empresariales fueron las que facilitaron el dinamismo del negocio del chocolate, su rápida difusión y acceso a una población más amplia, recordando que durante años había sido consumido por un grupo selecto de élites. Era una diversificación de productos que permitió nuevas mezclas, lo que dio un avance al consumo de chocolate, pasando de beber a comer un chocolate prensado y empaquetado.

Las innovaciones que se desarrollaron en los centros chocolateros, que se presentan en el Mapa 1 del Gráfico 1, fueron principalmente emprendimientos aislados, con excepción del caso de Suiza y Bélgica. En Suiza, Daniel Peter y Heinrich Nestlé, procedente de Frankfurt, se



instalaron en Vevey a orillas del Lago Lemán; Rodolphe Lindt, en Berna; Philippe Suchard, en Neuchâtel; Jean Tobler y Johann Sprüngli, en la región de Zúrich (Cadbury, 2010). Lo mismo sucedió con Jean Neuhaus, un emigrante suizo que se instaló en Bruselas y desarrolló una industria chocolatera que aportó en las innovaciones en los siguientes años con su empresa Neuhaus y sus descendientes. Por otro lado, Charles Neuhaus con Cote d'Or, fundada en 1883, fue otro de los desarrolladores de nuevos productos para la industria chocolatera y Eugene Callebaut, que en 1850 inició sus invenciones en Bélgica, pero no sería hasta 1911 cuando su nieto Octaaf desarrolló nuevos esquemas productivos en la industria⁴. No obstante, otros innovadores habían participado previamente de la transformación en Suiza y Bélgica. Los desarrollos de Coenraad Van Hauten, en 1828, promovieron una primera ola de industrialización y mecanización de la producción de chocolate en Holanda y los de Antoine Menier cuando en 1816, en su farmacia a las afueras de París, empezó a hacer chocolate.

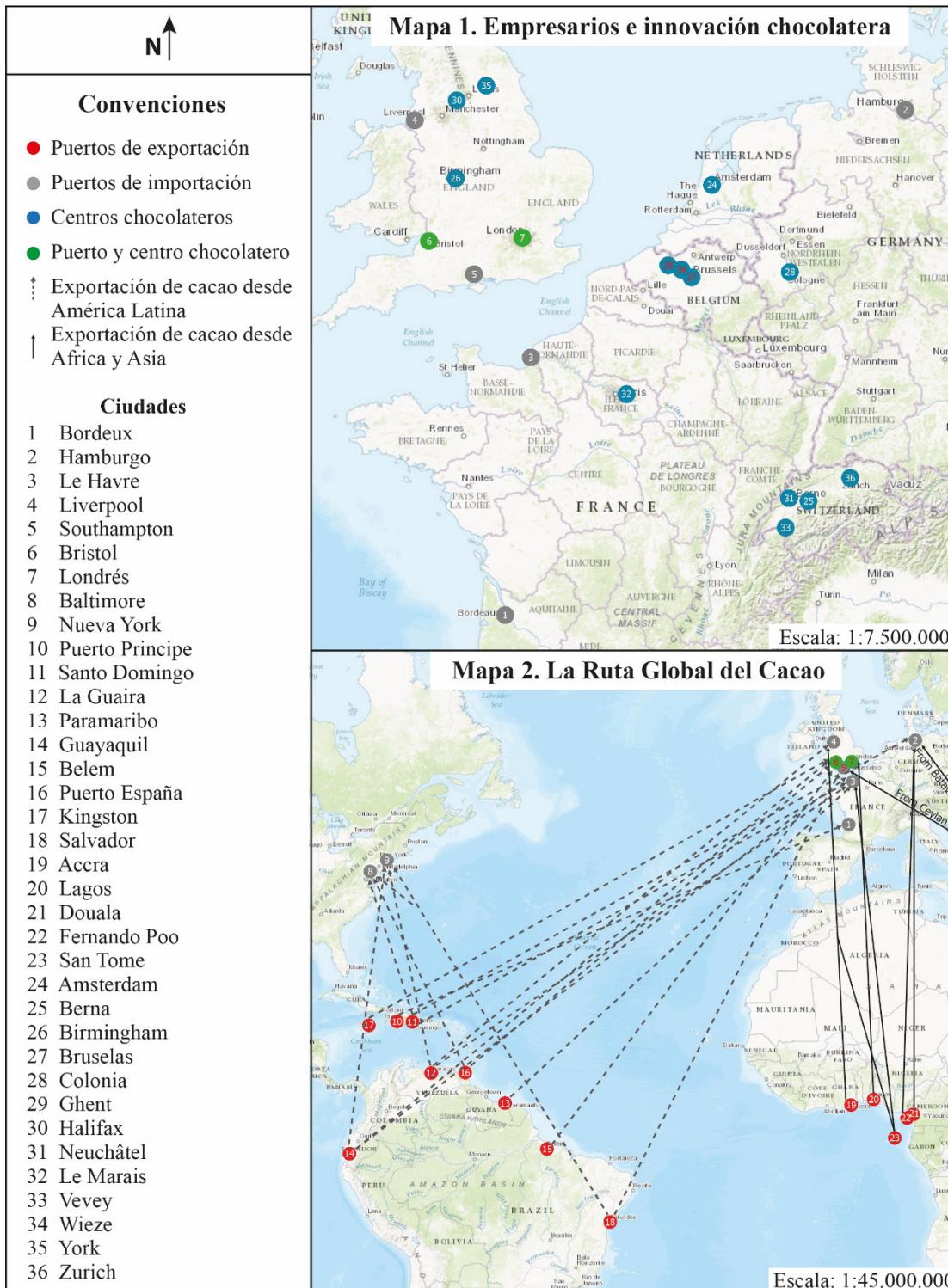
En Gran Bretaña, el desarrollo de la industria se concentró en el movimiento fundado por George Fox, la Sociedad Religiosa de los Amigos, de donde los mayores chocolateros británicos –Joseph Rowntree, Francis Fry y Richard Cadbury– desarrollaron centros industriales en York, Bristol y Birmingham respectivamente. Otros empresarios le imprimieron dinamismo al negocio chocolatero, como la familia Stollwerck en Colonia, Cornélius Hollander en Ámsterdam, Taylor Brothers, Dunn & Hewett en Londres o John Mackintosh en Halifax, quien entró al negocio del chocolate en 1912 después de su éxito en el negocio confitero (Fitzgerald, 2000). Finalmente, Milton Hershey con el apoyo de J. M. Lehmann, quien impulsaría el avance de la innovación en Estados Unidos (D'Antonio, 2006). Tal como se observa en el Mapa 1 de la Gráfico 1, se construyó una aglomeración de innovaciones y factorías de chocolate en Europa Occidental que aprovecharon el acceso a la materia prima: una ruta del cacao como presenta el Mapa 2. Sumado a esto, se estableció una estrategia de mercadeo que se apalancaba en las nuevas técnicas de publicidad, donde algunas resaltaban el lujo y otras las diferentes bondades del chocolate (Fraser, 1981).

El incremento en la producción requirió de un abastecimiento constante de materia prima que permitiera atender una demanda creciente. Las ventas de empresas como Cadbury pasaron de 117.505 libras esterlinas en 1880 a 706.191 en 1895, un crecimiento promedio anual de 33,4%, así como un crecimiento en la fuerza de trabajo de 800 a 2600 empleados entre 1893 y 1899 (D'Antonio, 2006). Es decir, la nueva industrialización de las fábricas chocolateras en Europa, y posteriormente en Estados Unidos, mostró una ampliación de la producción intensificando el uso de materia prima colonial.

Esto permite argumentar el segundo elemento: la publicidad resaltó la importancia de la familia en la época y ya no mostró al chocolate como un lujo de la aristocracia, sino como un alimento nutritivo y saludable que brindan las madres a sus hijos para cuidar de ellos. Esto sumado a la presentación del chocolate en bloques con pastillas y el desarrollo de empaques, que abrió nuevas posibilidades para la difusión del producto y la adquisición de nuevos significados y usos sociales. No obstante, al analizar de cerca la historia del consumo del chocolate es importante notar, como se dijo anteriormente, que existe una disparidad en la forma en la que el consumo de este producto se masificó, no solo en términos de significados y usos, sino también de acceso.

4 Para una interpretación de las empresas chocolateras belgas, véanse Garrone, Pieters, y Swinnen (2016)

Gráfico 1. La ruta global del chocolate



Fuente: elaboración propia.



Esta multiplicación de las formas y empaques del chocolate e el siglo XIX fueron asociadas con la maternidad, la domesticidad y el amor romántico -pero solo para las clases medias y altas-. La discusión se volvió decididamente paternalista cuando se dirigieron a las clases trabajadoras. El chocolate sólido era para mujeres y niños de clase media y alta, pero para las familias de clase trabajadora, la cocoa se convirtió en el equivalente de una sopa caliente, nutritiva y barata. (Moss y Badenoch, 2009, p. 72)

Así, empresas como Cadbury empezaron a publicitar al chocolate como un “combustible” para la clase trabajadora. Esto resulta llamativo no solo para los obreros, sino también para los dueños de las empresas, pues ven en la promoción del consumo de chocolate una posibilidad para que sus trabajadores sean productivos, sin necesariamente mejorar sus condiciones laborales. No obstante, aquí es cuando se puede vislumbrar lo que Moss y Badenoch llaman una *ironía* en el consumo del producto, dado que mientras los niños y mujeres burguesas eran los consumidores más visibles, la expansión de la industria y su creciente mecanización convirtieron a niños y mujeres en una de sus fuerzas de trabajo más importantes (Moss y Badenoch, 2009, p. 72). De hecho, la división de labores que estableció esto permitió que se garantizara socialmente la calidad del producto, pues mientras los hombres hacían los chocolates, las mujeres cuidaban los detalles del empaque.

Como lo indica la Tabla 1, las importaciones de aproximadamente 36.000 toneladas en 1885 pasaron a más de 237.000 toneladas en 1914, un crecimiento promedio anual de 23,8% para los principales productores de chocolate. Entre los niveles de crecimiento anual promedio en la importación de cacao durante el periodo 1885 a 1914, se destacaron Holanda con 106,9%, Alemania con 58,62% y Estados Unidos con 50,35%. Sin embargo, Estados Unidos se convirtió rápidamente en el mayor consumidor de cacao, pasando de unas importaciones en 1870 de 418.000 dólares a más del triple para 1885 por valor de 1.33 millones de dólares y para 1911 de 14.55 millones de dólares⁵.

Tabla 1. Importaciones de cacao de principales consumidores, 1885-1914

País	1885	1895	Var. %	1905	Var. %	1914	Var. %
Estados Unidos	5	13	160,0	32	146,2	78	143,8
Alemania	3	10	233,3	30	200,0	54	80,0
Holanda	1	3	200,0	11	266,7	32	190,9
Gran Bretaña	7	14	100,0	20	42,9	30	50,0
Francia	12	15	25,0	22	46,7	26	18,2
Suiza	1	2	100,0	5	150,0	10	100,0
España	7	7	0	6	-14,3	7	16,7

Nota: en miles de toneladas métricas.

Fuente: elaboración propia con información de Chicago Board of Trade Records (CBOT), Organizational Records, Annual Reports y Clarence-Smith (2000).

5 CBOT, *Annual Reports 1911, Series I, Organizational Records, Box 87*; CBOT, *Annual Reports 1911, Series I, Organizational Records, Box 92*.

Para 1900, el mercado de chocolate en Gran Bretaña produjo 69.000 toneladas métricas de confitería de chocolate y para 1913 pasó a 114.000 toneladas métricas, por valor de 10.1 y 19.7 millones de libras esterlinas respectivamente (Fitzgerald, 2000). Es decir, una tonelada de chocolate tenía un valor de 146.38 libras esterlinas en 1900 contra 170.18 libras esterlinas en 1913. Como resultado, el margen entre la materia prima y el producto final para 1913, con un precio promedio de las variedades de cacao entre 31.51 y 51.89 libras esterlinas que se transaban en ese año en el puerto de Le Havre, sería de aproximadamente 118.29 y 138.67 libras esterlinas, un valor añadido que superaba el 228%; una razón que hacía del chocolate un negocio lo suficientemente rentable para utilizar todos los mecanismos necesarios y aprovechar la bonanza del incremento en el consumo en Europa y Estados Unidos y de las importaciones crecientes de las élites en la periferia (Hernández, 2008; Norton, 2006).

Diplomacia del chocolate

El segundo elemento que se evalúa es la dinámica de la política imperial, la cual buscó afianzar el acceso a los recursos que se demandaban cada vez más en las economías centrales como parte de la competencia industrial mundial⁶. Esto benefició a los productores de chocolate al integrar la consolidación terrateniente y las nuevas tierras cultivables en África y en menor medida en el Caribe y Suramérica. A su vez, las políticas de comercio internacional favorecieron el avance de los imperios y redujeron el impacto en su balanza comercial con otras regiones, beneficiando a los empresarios con costos locales para el uso de bienes básicos y ampliando la compra de sus productos manufacturados por parte de la periferia⁷.

Ante una mayor demanda por parte de las economías centrales, además de otros países como Suiza, Holanda y Bélgica, las casas mercantiles estaban interesadas en que los avances de los cultivos africanos les abrieran posibilidades para comerciar bienes europeos y también para vender el cacao a los compradores británicos en los diferentes puertos (Green y Hymer, 1966, p. 304). La red del comercio mundial aprovechó los puertos de Londres, Southampton, Liverpool y Bristol, que se convirtieron en los centros de acopio del cacao en Gran Bretaña; Bordeaux y Le Havre en Francia; Hamburgo en Alemania; Baltimore y Nueva York en Estados Unidos. El comercio no se dio exclusivamente en cabeza de compañías imperiales como en la época de los imperios de puertas cerradas, sino bajo la interacción de empresas mercantiles de diferentes latitudes, que se convirtieron en el eslabón que integró al cacao con el chocolate. La misión Basel y su subsidiaria mercantil, la United Trading Company (UTC) con la German West Africa Trading Company, African Association, Swanzy y Millers serían parte de la consolidación de las exportaciones ghanesas de cacao y su vinculación al mercado suizo (Guex, 1998; Southall, 1978). Mientras, John Holt & Co. y Ambas Bay en Liverpool se convirtieron en los mayores compradores de los agricultores de Camerún y los territorios de Fernando Poo; igualmente, las casas mercantiles

6 El Departamento Imperial de Agricultura para las Indias Occidentales se convirtió en pieza fundamental para avanzar en la consolidación de la producción de cacao en el Caribe y sus resultados investigativos fueron implementados y modificados en África y Ceylán, este último afectado también por la enfermedad del cacao (Bulletin of the Imperial Institute, 1906, pp. 351-353; Bulletin of the Imperial Institute, 1908, p. 205).

7 Una perspectiva, desde las colonias, del comercio entre las colonias británicas y la metrópoli puede verse en Greaves (1954, pp. 4-5).

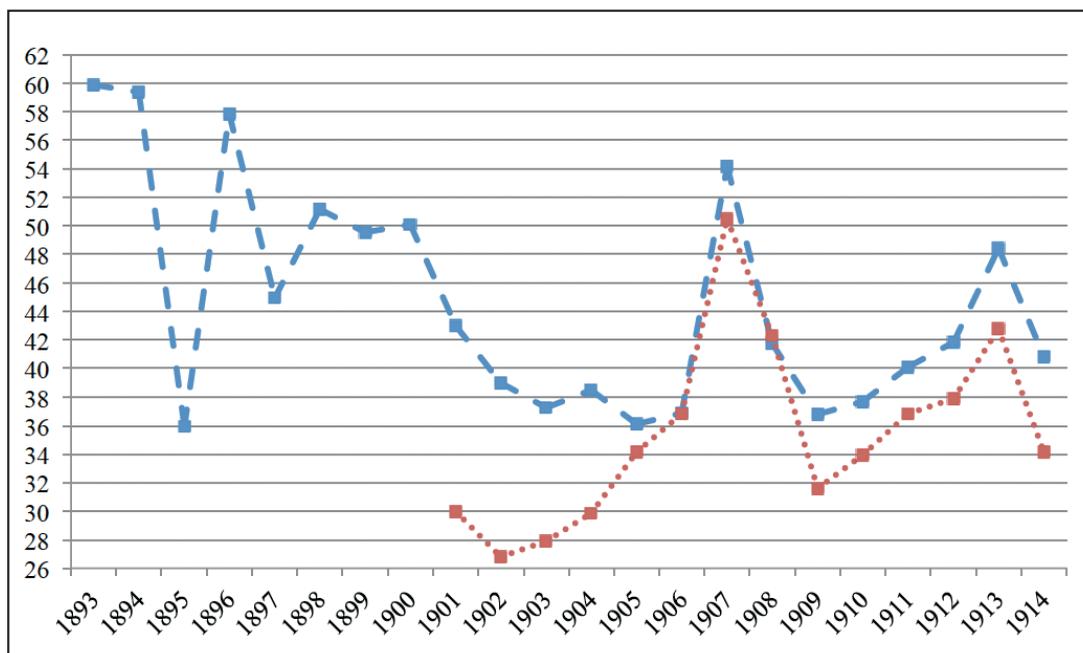


de Hamburgo, Woermann y Jantzen & Thormählen facilitaron créditos a los agricultores ejerciendo funciones de bancos mercantiles (Clarence-Smith, 1995; Pedler, 1974).

Detrás de estas empresas también existieron casas mercantiles y especuladores que participaron en la construcción de precios, aprovechando el incremento de la demanda por parte de los productores de chocolate y alejando a los agricultores de la intermediación. Con excepción de las élites en Ecuador y San Tomé, pues aprovecharon en mayor medida el comercio de cacao y las grandes extensiones de tierra cultivadas, emergiendo como una burguesía que se convirtió en una clase nacional que disfrutó de una vida en París, para el caso de las familias ecuatorianas, y Lisboa, para los plantadores de San Tomé, como José Constantino Días. También, los nuevos terratenientes alemanes en Camerún, como Max Esser, se identificaron con las plantaciones corporativas y con la vinculación en los asuntos públicos de su país (Clarence-Smith, 1995; Guerrero, 1980; Weinman, 1970).

Con la producción africana de Ghana y Camerún se inició una nueva construcción de precios como lo presenta el Gráfico 2, donde las exportaciones de los primeros años del siglo XX se conectaron fácilmente con la intermediación y los precios en los puertos. Ante esta interacción comercial, los precios del cacao oscilaban para 1913 en el puerto de Le Havre, según su origen, así: el cacao venezolano entre 30.95 y 79.37 libras esterlinas por tonelada métrica; el cacao de Ceylán entre 33.73 y 41.77; los granos de Pará y Bahía en Brasil, Guayaquil en Ecuador, San

Gráfico 2. Precio del cacao de Ghana (1893-1914) y Nigeria (1901-1914)



Nota: Los precios están expresados en libras esterlinas por tonelada métrica. El precio es construido a partir del volumen en libras exportado por el valor total de Ghana y la serie corta del sur de Nigeria, multiplicado por la cantidad de libras (220.46) de una carga de 100 kilos, donde se requieren de 10 cargas para una tonelada métrica.

Fuente: Elaboración propia con información de Colonial Reports Annual. Gold Coast, #603, #654, #688, #725, #806; Colonial Reports Annual. Southern Nigeria, #433, #512, #583, 825; Colonial Reports Annual. Nigeria, #920.

Tomé y Ghana en África se mantenían entre 29.76 y 34.52 libras esterlinas por tonelada métrica de acuerdo con el trabajo de Tosta Filho⁸. Es decir, los precios del cacao africano fueron más competitivos porque se acercaban a los precios de los cacaos estándar de Ghana y aquellos de una mejor calidad, como el cacao brasileiro, pero con la salvedad de que tenía beneficios tributarios por ser de origen colonial y, adicionalmente, su cercanía con los centros de producción de chocolate.

Por otro lado, los capitalistas religiosos británicos distribuían sus importaciones de dos centros de producción: El Caribe y San Tomé⁹, pero ante los rumores de esclavismo en 1905, Cadbury, Fry, Rowntree y sus socios alemanes Stollwerck presionaron para que se revisara si los portugueses aún manejaban esquemas de esclavitud, abolida desde 1875, en las plantaciones de cacao y si esto era lo que hacía más competitivo su producto (Cadbury, 2010; Clarence-Smith, 1990; Clarence-Smith, 1994). Portugal accedió ante la presión británica y germánica en 1909, pero esos esquemas esclavistas con una pequeña variación se trasladaron a las nuevas plantaciones en Ghana, Nigeria y Camerún, promocionadas por la diplomacia imperial para aprovechar la alta demanda de cacao. Años después, Cadbury y Fry iniciaron sus importaciones de las nuevas y productivas plantaciones de Ghana y para 1914 el 49,4% del cacao usado por la industria británica era de sus posesiones coloniales (Knapp, 1920; Ross, 2014; Southall, 1978).

Igualmente, el negocio cacaotero contó con una importante inversión europea y estadounidense que permitió el desarrollo de una actividad que por sus características de cultivo requería de capital sin retorno en los primeros años. El incremento en la producción de cacao de República Dominicana y Camerún se benefició con la inversión alemana y la conexión con las casas mercantiles que permitieron la exportación del cacao. Los comerciantes británicos, alemanes y franceses ampliaron sus oportunidades de negocio en el Caribe, Suramérica, África y Asia, porque consideraban que serían respaldados por sus propios gobiernos, ya que sus actividades servían a los intereses comerciales nacionales y a la adquisición de tierras, como lo hizo Alemania en algunas regiones del Caribe o los ingleses y franceses en la región de la Costa de Oro en África (Callcott, 1942; Plummer, 1981). Es decir, los grandes productores británicos y alemanes utilizaron su influencia para presionar a sus cancillerías con el fin de que la diplomacia fuera parte de su estrategia corporativa.

La ruta del cacao tuvo como característica principal el cambio de los mayores productores de países independientes, como Brasil, Ecuador y Venezuela a territorios coloniales en África y Asia, así como la continuidad de los territorios de las Indias Occidentales y en países independientes en el Caribe asechados por los intereses estadounidenses y alemanes, como Cuba, República Dominicana y Haití. De esta forma, la producción de 1885 estaba distribuida entre países independientes y territorios coloniales en 66,2% y 33,8% respectivamente. Antes de la Gran Guerra, Ghana se consolidó como el mayor productor de cacao, pasando de una exportación de 30 libras por valor de 4 esterlinas en 1891 a 12.927 toneladas en 1908 por valor de 540.821 esterlinas y para 1914 ascendía a 53.750 toneladas por valor de 2.19 millones

8 El trabajo de Tosta Filho utiliza los precios de carga de 100 kilos en francos franceses, en este documento son convertidos a libras esterlinas utilizando un tipo de cambio de 25.2 francos franceses por libra esterlina, multiplicado por 10 para establecer como unidad la tonelada métrica. Véase Tosta Filho (1957, p. 3).

9 Para 1900, se importaba de San Tomé casi el 45% de la demanda británica.



de esterlinas¹⁰; mientras Ecuador se consolidó como el mayor productor independiente. Los puertos de exportación aumentaron su población, pero no necesariamente su riqueza: Guayaquil pasó en 1880 de 36.000 habitantes a 89.771 en 1920, un crecimiento promedio anual de 3,73%; mientras Accra pasó de 19.582 habitantes en 1911 a 42.803 en 1921, un crecimiento promedio anual de 11,86% (Brand, 1972; Guerrero, 1980; Tudhope, 1909).

Asimismo, la inversión ferroviaria facilitó la integración de los cultivos con los puertos de Acra y Secondee, en el caso de Ghana, y los ferrocarriles y propuestas en Ecuador por parte de Speyer Brothers; Baring y sus socios en Estados Unidos, Archer Harman y Edward Morely, así como de WR Grace & Co. y sus socios¹¹. También, fue parte del respaldo dado por el gobierno imperial alemán a los propósitos privados en África occidental, que le permitieron proclamar su política colonial a pesar que varios desarrollos ferroviarios en las colonias alemanas fueron respaldadas por inversionistas británicos, así como la promoción de los cultivos de cacao en Camerún¹². En otras palabras, la inversión en infraestructura y las actividades comerciales fueron necesarias para poder integrar la materia prima al consumo creciente de chocolate, donde la política imperial y la diplomacia direccionaron la integración de las zonas de producción cacaotera con la fabricación de chocolate.

Como lo indica la Tabla 2, hubo un cambio drástico en el mapa de producción cacaotera en un periodo muy corto, donde los países independientes pasaron a tener menos del 50% de la producción de cacao en 1914 y los territorios coloniales pasaron al 52,8% de la exportación global. Algunos productores de chocolate empezaron a enfocarse más en la materia prima procedente de África como los británicos y los españoles, mientras otros perdieron influencia en el mercado como los holandeses¹³. Esta transformación llevó a los países independientes y los territorios coloniales a buscar el apoyo de sus gobiernos, promoviendo la diplomacia del chocolate durante un periodo esencial para los negocios internacionales y buscando esquemas que los beneficiaran o, por lo menos, les permitieran mantenerse en el negocio.

10 Los datos originales están en libras. Colonial Reports Annual. Gold Coast, #806; Colonial Reports Annual. Gold Coast, #809.

11 Una evaluación de las vías del comercio en el África tropical. Véase Barker (1925). Para el caso de Ecuador, véase: Reporte de Archer Harman en Nueva York "Guayaquil & Quito Railway Ecuador Report" Londres 1897 para la gerencia de la suscripción de la sindicación de recursos, Baring Archive, House Correspondence, Series HC4, 4.4.38; Carta de Edward Eyre a Grace Brothers en Londres "Ecuadorian Business" Nueva York 4 de abril de 1902, WR Grace & Co. Collection (WRGC), Serie III 5: Letterbooks, Box 74, #17, Folio 193-195.

12 El respaldo dado por el imperio alemán a los propósitos terratenientes de Herr Liideritz en África Occidental y su respectiva comunicación al Imperio Británico el 24 de abril de 1884, se reconoce como el inicio de la política colonial alemana, véase: (Crabtree, 1914, p. 7). A pesar de este respaldo, los inversionistas alemanes no tenían experiencia en financiar actividades productivas en regiones apartadas y fuera de Europa (Bulletin of the Imperial Institute, 1906, p. 68). Además, la influencia permanente de Bismarck en los bancos privados para no buscar inversiones fuera de las fronteras europeas, contra los avances del banco por acciones Diskonto-Gesellschaft, que se vinculó con la financiación de emprendimientos coloniales y uno de los bancos más activos en los mercados periféricos desde su fundación. Véase (Henderson W. O., 1945, p. 56; Stern, 1977).

13 Las enfermedades del cacao de Surinam empezaron a afectar la competitividad de Holanda en el negocio del cacao (Bulletin of the Imperial Institute, Great Britain: Commonwealth Institute, 1906, p. 348).

Tabla 2. Exportación de cacao por grupo de países independientes y territorios coloniales

País/Territorio	1885	Part. 1885 %	1895	Var. %	1905	Var. %	1914	Var. %	Part. 1914 %
Independientes ^a	26,9	67,9	38,2	42	71,5	87,2	131,9	84,5	47,1
Británico ^b	9,7	23,8	19,9	105,2	38,4	92,9	100,2	160,9	35,8
Frances ^c	0,6	1,6	0,8	33,3	1,5	87,5	2,3	53,3	0,8
Alemán ^d	0	0,0	0,1	N.A.	1,4	1300	4,4	214,3	1,6
Español ^e	0,7	1,9	1,9	171,4	1,9	0	4,8	152,6	1,7
Portugués ^f	1,2	2,9	7,0	483,3	25,7	267,2	32,1	24,9	11,5
Holandés ^g	1,4	3,6	5,3	278,6	3,6	-32,1	3,5	-2,7	1,3

Nota: en miles de toneladas.

^a Los países independientes son: Ecuador, Venezuela, Brasil, República Dominicana, Haití y Cuba. Este último en las cifras de 1905 y 1914.

^b Hace referencia a Jamaica, Granada, Dominica, San Vicente, Trinidad y Tobago, Sri Lanka, Nigeria y Ghana.

^c Son los territorios de Guadalupe y Martinica.

^d Son los territorios de Camerún.

^e Son los territorios de Cuba hasta 1898 y Guinea Ecuatorial.

^f Son los territorios de San Tomé.

^g Son los territorios de Surinam y las Indias orientales holandesas (Indonesia).

Fuente: elaboración propia con información de Clarence-Smith (2000).

Economía política del cacao

La economía política del cacao se definió a partir de tres aspectos: la promoción de exportaciones, la política fiscal y el endeudamiento público. Al iniciar el siglo XIX, las exportaciones mundiales de cacao ascendían a 11.000 toneladas donde el 41% correspondía a Venezuela, 22% a Ecuador y 21% a Brasil; es decir, el 84% de las exportaciones se concentraban en tres productores. Para 1850, la expansión se trasladó al Caribe, donde se ampliaron las plantaciones en Jamaica, Santa Lucía, Granada y Trinidad; este último se integró al grupo de grandes productores a partir de la política real de parcelas para los cultivos de cacao con una participación en las exportaciones mundiales de 11,2%, mientras Venezuela perdía su liderazgo y pasaba a tener el 21,8%, superado por Ecuador y Brasil con el 32,8% y 26,7% respectivamente (Cadbury, 2010; Phillips-Lewis, 1996). A esto se sumaban las producciones de Cuba, República Dominicana, Haití, Granada y Surinam, además de pequeñas producciones en San Tomé e Indonesia que no superaban el 0,1% para finales del siglo XIX. Colombia producía aproximadamente 5.000 toneladas por año, pero su exportación no superaba el 5% debido a que el



chocolate se fortalecía como parte de la dieta interna (Martínez, 2000), su modelo de producción era de pequeñas parcelas y tenía dificultades en la consecución de capital¹⁴.

El éxito de los tres principales productores durante el siglo XIX fue el resultado de: primero, la calidad y el aroma del cacao, que fueron fundamentales en la producción del chocolate destinado a un grupo selecto de consumidores. Segundo, el incremento de su producción en regiones como el valle del río Tuy en Venezuela y el valle del río Guayas en Ecuador a través de una constante siembra de árboles que venía desde el siglo XVII en Venezuela y Ecuador¹⁵. Esto mismo sucedió con la expansión productora en el sur del Estado de Bahía, en Brasil, que reemplazó los márgenes de la selva amazónica brasilera en la región de Pará como la región con mayor producción. Tercero, la producción se integró a una eficiente conexión (véase Mapa 2) de los puertos de exportación de La Guaira, Guayaquil, Belem y Salvador respectivamente, que permitieron mantener el tradicional abastecimiento al mercado de México¹⁶ y posteriormente el de la economías centrales¹⁷. Para 1885, las exportaciones se elevaron a 40.689 toneladas donde América Latina participaba con el 95,7% y diez años después participaba con el 86,5% de la exportación de 74.185 toneladas. Para 1905, las exportaciones fueron de 145.602 toneladas, donde la producción africana y asiática, en su totalidad de territorios coloniales, llegó a 24,3% y 2,9% respectivamente. En 1914, las exportaciones se elevaron a 279.867 toneladas, donde el hemisferio occidental tenía el 62,3% (véase Tabla 2).

El segundo aspecto de la economía política fue el cambio de los esquemas tributarios a la importación de cacao. En Gran Bretaña se mantuvo una tasa de 9.31 libras esterlinas por tonelada métrica entre 1898 y 1913, mientras Alemania la redujo de 17.16 a 9.80 libras esterlinas durante el mismo periodo. Francia diferenció el origen de la materia prima: al cacao extranjero le imponía una tasa de importación de 40.68 libras esterlinas por tonelada contra 20.59

14 Algunos autores establecen la influencia de la elites de Popayán en el cultivo del cacao durante la colonia en los municipios de Tuluá, Palmira, Puerto Tejada, Neiva y Garzón como una de las regiones más importantes en el cultivo, pero opacado por la explotación de oro, véanse Krug y Quartey-Papaño (1965, pp. 18-21); Marzahl (1978); Bushnell (1993). No obstante, el esquema de aprovechamiento a gran escala de las riquezas del Amazonas se trató de revivir con el propósito de los hermanos Reyes en la región, así como de la Compañía del Caquetá para estructurar grandes plantaciones en la Amazonía, véase Estatutos de la Compañía del Caquetá (1887, p. 7) y Reyes (1902). Mientras la producción en menor escala fue la que mejor se desarrolló a pesar de las dificultades en la consecución de capital, véase Informe del Presidente del Estado de Santander a la Asamblea Lejislativa en sus sesiones de 1873 (1873, p. 10).

15 La región cacaotera en Venezuela pasó de 433.350 árboles en 1684 a 5.118.821 árboles en 1744, lo que llamó la atención de mercaderes vascos e inversionistas creando la Compañía Guipuzcoana (Compañía Caracas) que monopolizó la comercialización del cacao de la región y redujo la participación de los holandeses, así como el contrabando de cacao (Ferry, 1980). Aunque la región del Valle del Tuy participaba con 1.380.885 frente a 1.478.450 de la región de Barlovento, para el año de 1768 Barlovento se convertía en la mayor zona de producción con 2.447.800 árboles contra los 1.716.222 de la tradicional región del Tuy, sin dejar de destacar la región de la península de Paria que también avanzó en la producción de cacao (Harwich, 1996; Tamaro, 1988).

16 El Mercado de Veracruz y en especial la demanda de la Ciudad de México por el cacao de Guayaquil y Caracas fue una evolución progresiva ante la caída en la producción en Mesoamérica, que no solo sirvió como producto alimenticio, sino como medio de pago en México (del Valle Pavón, 2010, pp. 183-185). Lo que posteriormente facilitó el ingreso de estos dos productores durante el siglo XVIII, su consolidación en los años siguientes y la posterior decadencia de la producción de la Provincia de Caracas (Pinero, 1987).

17 En 1880, Francia consumía 10.767 toneladas contra 8.471 de España y lo superaba como el mayor consumidor mundial de cacao.

libras esterlinas al cacao de origen colonial, que para 1914 se había eliminado (Girault, 1916). Mientras Holanda, Bélgica, Estados Unidos y Suiza no impusieron ningún arancel o era muy pequeño, como el impuesto suizo de 49 peniques por tonelada métrica, mientras Estados Unidos ya había suspendido cualquier impuesto desde 1886¹⁸. Sin embargo, esto fue diferente en el comercio internacional del chocolate, donde el proteccionismo entre los grandes productores como Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Suiza, Bélgica y España estableció aranceles a la importación de chocolates. Aquí, el esquema del libre mercado anterior a la Gran Guerra no se presentó y la diplomacia solo se usó en el comercio de la materia prima.

Los cambios tributarios y las tarifas preferenciales de las metrópolis beneficiaron las exportaciones y dieron sostenibilidad a la actividad agrícola colonial (Blanshard, 1947). A esto se sumó la imposición de impuestos a las exportaciones en Ecuador, República Dominicana, Brasil y San Tomé que redujeron su competitividad al incrementar los costos de exportación. Como resultado de esta decisión en los países independientes, los grandes hacendados del cacao buscaron cambiar los esquemas fiscales que perjudicaban sus utilidades. En el caso de los pequeños productores, se abandonó y descuidó el cultivo del cacao, lo que generó varias enfermedades en los árboles de la región caribeña y suramericana y, además, profundizó la crisis ante una variedad más resistente en África.

Esta fue una de las razones para la caída de la producción de Trinidad y Tobago, que sería reactivada exclusivamente con los subsidios gubernamentales, ya que varios cultivos empezaron a operar a pérdida y, también, en Granada y Santa Lucía (Blanshard, 1947). Era una necesidad que el mismo Parlamento Británico quería solventar desde años atrás para reducir el excesivo gasto que tenían colonias como Trinidad, que no lograban fortalecerse nuevamente en la producción de cacao¹⁹. En contraste con el incremento en la productividad africana por la resistencia de los árboles de cacao, los territorios de las Indias Occidentales estaban reduciendo su competitividad en el negocio ante los problemas de infraestructura, la insatisfacción de los servicios de salud y el impacto de las plagas que afectaron el avance de los cultivos en el Caribe británico²⁰.

Los grandes terratenientes en América lograron diversificar sus actividades, pero la dinámica del cultivo para los pequeños productores les dificultó su salida del negocio por la cantidad de recursos invertidos inicialmente en los cultivos. Ecuador, el mayor exportador mundial durante el periodo 1870-1914, cultivó 257.221 árboles para el año 1885; mientras para 1914 cultivó 971.678 árboles, lo que hizo que familias como los Aspiazu, los Seminario, los Morla, los Puga, los Caamaño y los Durán Ballén tuvieran propiedades que superaban el millón de árboles²¹, convirtiéndolos en el núcleo del negocio exportador de Ecuador. Un negocio que

18 Los datos originales (Clarence-Smith, 2000) son presentados en Marcos alemanes por cada 100 kilos. Se hace la conversión de monedas de una libra esterlina por 20.4 marcos alemanes y se utiliza la tonelada métrica como unidad de medida (mil kilogramos).

19 The Parliamentary Debates (1884, p. 263); Pathmanathan Umaharan, en discusión con el autor, 6 de noviembre de 2015.

20 The Parliamentary Debates (1890, p. 886).

21 Varias de las familias ecuatorianas establecieron sus empresas matrices en el exterior, tanto en Hamburgo como Londres y algunos con representaciones comerciales en Londres, Hamburgo, Berlín, París y Nueva York (Chiriloga, 1980); Xavier Elizalde Romero, en discusión con el autor, 9 de noviembre de 2012.



aportó al crecimiento económico, en la medida en que amplió su esquema productivo y de inversión hacia otros sectores económicos, pero nunca hacia la producción de chocolate para el caso ecuatoriano. Entre tanto, otros países que contaban con extensas áreas cultivadas no lograron trasladar su acumulación a las regiones de origen debido a que los inversionistas eran habitualmente extranjeros, con excepción de algunos casos en Venezuela y Brasil que transformaron el capital del cacao en capital financiero para abandonar el negocio o para diversificar su patrimonio.

En Ecuador, las élites se ampliaron hacia el sector bancario con participaciones en los bancos Internacional, Territorial, Comercial y Agrícola, fundado en 1895, de Ecuador y muy tímidamente al sector industrial y comercial (Henderson P., 1997; Miño, 2008). Con excepción de la Familia Aspiazu que desarrolló participaciones en el Banco Comercial y Agrícola, el Banco de Ecuador y las compañías comerciales exportadoras e industriales de una incipiente economía en transformación, frente a una diversificación estrictamente financiera de las familias Morla, Seminario y Sánchez Bruno, que paulatinamente se alejaron del mercado cacaotero ante las dificultades de la política monetaria, la especulación, la volatilidad del precio, la estructura de cultivo mundial y el traslado de Londres a Nueva York como el principal puerto de importación de cacao (Close, 1959; Weiss, 1970).

El tercer aspecto de la economía política fue el poco aprovechamiento que las regiones cacaoteras hicieron de la acumulación de capital y su transformación en capital financiero. Esto llevó a que varios países y regiones que aún no contaban con una capacidad fiscal más allá de los impuestos al comercio internacional, tuvieran que acudir a los empréstitos internacionales. Los países incrementaron su nivel de endeudamiento público, la relación de la deuda extranjera al comercio exterior era de 5,2% para 1913, y se convirtió en un foco de crisis económicas y financieras (Lewis, 1978). Esto sería un elemento para que varios países exportadores de cacao acudieran a dos soluciones: crédito bancario o crédito con las metrópolis en el caso de las colonias, e incrementar su nivel de reservas de oro pues, como mencionan Bordo y Meissner (2007), tener una posición amplia de reservas de oro reducía el peligro de acudir a deuda en moneda fuerte. De igual forma, la estructura fiscal se hizo más dependiente de los derechos de importación y exportación, este último era el 48,6% en 1900 y el 46% para 1910, debido a la alta concentración en las exportaciones totales de algunas de las regiones productoras: en Ghana representaba el 44,4%²², Ecuador el 64,1%, Venezuela el 21,4%, mientras en Brasil fue del 2,9% para los años previos a la Gran Guerra (Bulmer-Thomas, 1994; Glade, 1994; Leff, 1973).

Las exportaciones basadas en los cultivos condujeron a que el crecimiento económico se redujera fácilmente ante la caída de los precios y no fueran sostenibles en el largo plazo, dado por la reducción de la competitividad de varios de los cultivos del hemisferio occidental, siendo superados rápidamente por los cultivos en África. Adicionalmente, el consumo global de chocolate no tuvo en cuenta el origen del cacao, lo que hizo que la producción chocolatera se enfocara en tener la materia prima sin importar las características, la procedencia y los problemas que se presentaban en las regiones productoras. Se democratizó el consumo de chocolate, pero no necesariamente la producción de cacao, a pesar de los esfuerzos de economía política de los gobiernos. Ante la democratización del chocolate, la calidad y aroma del

22 Colonial Reports Annual. Gold Coast, #859.

cacao pasó a un segundo plano, ahora el cacao era un objeto destinado a un grupo masivo de consumidores.

Conclusión

La historiografía del consumo de chocolate durante el periodo previo a la Gran Guerra se ha analizado, habitualmente, a partir de los cambios en los hábitos alimenticios y el mejoramiento del ingreso desde una perspectiva donde se establecen relaciones causales. Sin embargo, la evidencia empírica procedente de la evaluación de archivos bancarios, financieros y diplomáticos, fuentes primarias impresas, así como de varias perspectivas históricas y la metodología usada, permiten establecer que el consumo global de chocolate debe ser visto como un sistema abierto y como una interacción de varios aspectos tan diversos como la política imperial, la política fiscal, la estrategia internacional de algunos países y la innovación, muy diferente a lo que en un momento se percibió como un resultado del mejoramiento del ingreso y del interés de participar en un mercado de lujo. La dinámica de los anteriores aspectos se puede ver reflejada en la transformación de las áreas cultivadas y el crecimiento de las importaciones de cacao por parte de los productores de chocolate. Primero, porque siendo un cultivo de largo plazo, en menos de treinta años, el mapa de producción cambió rápidamente y, en algunos casos, esta nueva producción, especialmente la africana, se vinculó al proceso de esclavismo y subesclavismo. Aunque en algunos territorios independientes como el Estado de Bahía en Brasil se presentaron situaciones que superaban la relación patrón-empleado como el control, el maltrato físico y la humillación. Segundo, porque los niveles de ingreso de la población con mayores niveles de consumo de chocolate no era ni siquiera la quinta parte del crecimiento de la producción de chocolate ni la importación de materia prima.

Ante estos cambios, algunas élites en Venezuela, Ecuador y Brasil se empezaron a retirar del negocio cacaotero por problemas económicos y, en algunos casos, por diversificación de actividades, lo que permitió la llegada al negocio del cacao de los pequeños agricultores y los esclavos libres que habían sido parte del modelo de producción desarrollado en los cultivos de Colombia. Por otro lado, los *grandes cacaos* o los *senhores de engenho* se convirtieron en parte importante de la definición de los asuntos públicos, la influencia económica de las regiones y su integración con las casas comerciales y los bancos privados que conectaban la venta de cacao con las empresas chocolateras en Europa y Estados Unidos. La red de parentesco soportada sobre el mayorazgo y la endogamia, que en algunos casos continuó hasta entrado el siglo XX, mantuvo una dinámica en el cultivo de cacao en las regiones productoras de Brasil, Ecuador y, en menor medida, Venezuela, similar a las grandes haciendas en el Caribe y las nuevas siembras que se daban en África Occidental.

La política imperial les dio la posibilidad a los chocolateros de obtener mayores opciones para acceder a la materia prima, con esquemas de financiación a los gobiernos coloniales para que ampliaran su producción, regímenes tributarios especiales y el reconocimiento de las expansiones terratenientes que redujeran la dependencia de los productores, comerciantes y especuladores. El mercado mundial del cacao puso a varios imperios a buscar la forma de ganar la supremacía y se utilizaron los vehículos diplomáticos y financieros para lograr sus objetivos; el chocolate fue otro de los escenarios de la competencia imperial. Mientras en 1895



los cacao finos representaban el 79% de las exportaciones mundiales, para 1912 eran el 30%. Un resultado de la masificación y democratización del consumo de chocolate antes de la Gran Guerra, ya que se empezó a resaltar más la producción doméstica de los chocolates que la procedencia del cacao con el que se hacía. Es decir, se exaltaba el producto final y no la materia prima, y esto fue fundamental para transformar el consumo y la procedencia del cacao: se estaba comprando chocolate, pero no el cacao más fino. Finalmente, no hay una relación causal con un comportamiento lineal, sino que la dinámica de este grupo de aspectos fue un *continuum* que definió la transformación del consumo global de chocolate.

Referencias

Fuentes primarias

Archivos:

Baring Brothers & Co., *House Correspondence, The Spanish and Portuguese Correspondence*. The Baring Archive.

Chicago Board of Trade Records (CBOT), *Organizational Records, Annual Reports*. University of Illinois at Chicago Library.

Parliamentary Debates (TPD). *First and Fourth Series 1803-1908*. British Library.

WR Grace & Co. Collection (WRGC), *Letterbooks WR Grace Private*. Rare Book and Manuscript Library, Columbia University Library.

Documentación primaria impresa:

Bulletin of the Imperial Institute (Great Britain: Commonwealth Institute, 1906).

Bulletin of the Imperial Institute (Great Britain: Commonwealth Institute, 1908).

Colonial Reports Annual. Gold Coast. Varios años.

Colonial Reports Annual. Nigeria. Varios años.

Colonial Reports Annual. Southern Nigeria. Varios años.

Estatutos de la Compañía del Caquetá. Fundada en septiembre de 1887. Ibagué: Imprenta del Departamento.

Informe del Presidente del Estado de Santander a la Asamblea Lejislativa en sus sesiones de 1873 (1873). Socorro: Imprenta del Estado.

Entrevistas:

Pathmanathan Umaharan. En discusión con el autor. 6 de noviembre de 2015.

Xavier Elizarde Romero. En discusión con el autor. 9 de noviembre de 2012.

Fuentes secundarias

- Barker, W. H. (1925). Trade Communications in Tropical Africa. *Economic Geography*, 1(3), 315-336.
- Blanshard, P. (1947). *Democracy and Empire in the Caribbean*. New York: The Macmillan Company.
- Bordo, M., y Meissner, C. (2007). Financial Crises, 1880-1913: The Role of Foreign Currency Debt. En S. Edwards, G. Esquivel, y G. Márquez (Edits.), *The Decline of Latin American Economies. Growth, Institutions and Crises* (pp. 139-194). Chicago: The University of Chicago Press.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brand, R. R. (1972). The Role of Cocoa in the Growth and Spatial Organization of Accra (Ghana) Prior to 1921. *African Studies Review*, 15(2), 271-282.
- Bulmer-Thomas, V. (1994). *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bushnell, D. (1993). *The Making of Modern Colombia: A Nation of Itself*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Cadbury, D. (2010). *Chocolate Wars*. London: Harper Press.
- Callcott, W. (1942). *The Caribbean Policy of the United States, 1890-1920*. Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- Chiriloga, M. (1980). *Jornaleros y Grandes Proprietarios en 135 años de exportación*. Quito: Consejo Provincial de Pichincha/Centro de Investigación y Estudios Socioeconómicos de Ecuador.
- Clarence-Smith, W. (1990). The Hidden Costs of Labour on the Cocoa Plantations of São Tomé and Príncipe, 1875-1914. *Portuguese Studies*, 6, 152-172.
- Clarence-Smith, W. (1994). African and European Cocoa Producers on Fernando Póo, 1880s to 1910s. *The Journal of African History*, 35(2), 179-199.
- Clarence-Smith, W. (1995). Cocoa Plantations in the Third World, 1870s-1914. En J. Harriss, J. Hunter, & C. Lewis (Edits.), *The New institutional Economics and Third World Development* (pp. 157-171). London: Routledge.
- Clarence-Smith, W. (2000). *Cocoa and Chocolate, 1765-1914*. London: Routledge.
- Clarence-Smith, W. (2016). Chocolate Consumption from the Sixteenth Century to the Great Chocolate Boom. En M. Squicciarini, y J. Swinnen (Edits.), *The Economics of Chocolate* (pp. 43-70). Oxford: Oxford University Press.
- Clarence-Smith, W., y Ruf, F. (1996). Cocoa Pioneer Fronts: The Historical Determinants. En W. Clarence-Smith (Ed.), *Cocoa Pioneer Fronts since 1800* (pp. 1-22). London: MacMillan Press.
- Close, F. A. (1959). High Finance in Cocoa. *The Analysts Journal*, 15(2), 75-80.
- Coe, S., y Coe, M. (2007). *The True History of Chocolate*. New York: Thames & Hudson.
- Crabtree, W. A. (1914). German Colonies in Africa. *Journal of the Royal African Society*, 14(53), 1-14.

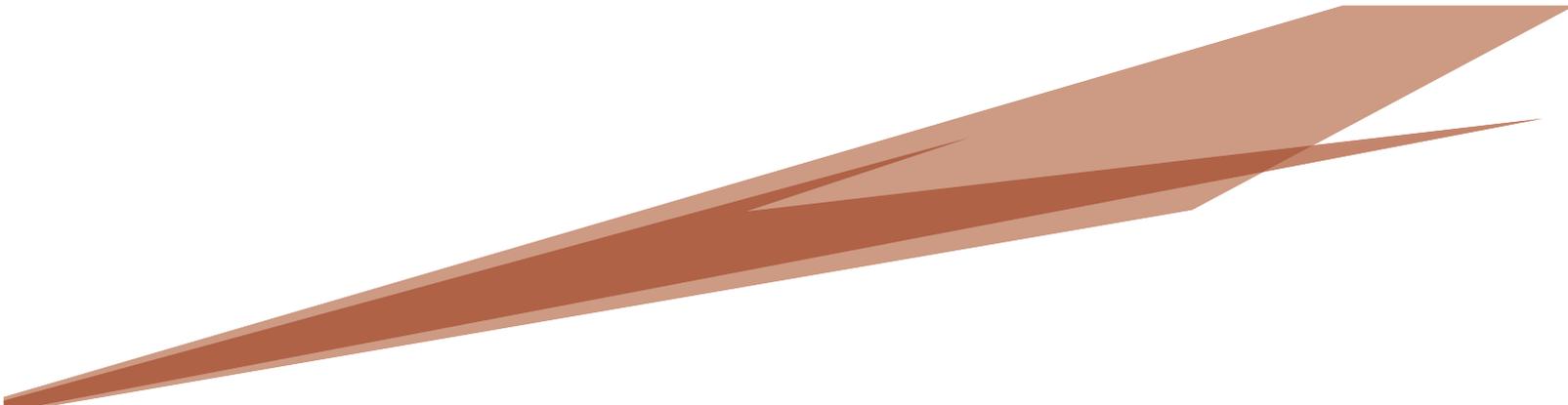


- Dand, R. (2011). *The International Cocoa Trade*. Oxford: Woodhead Publishing.
- D'Antonio, M. (2006). *Hershey*. New York, NY: Simon & Schuster.
- De Vries, J. (1994). The Industrial Revolution and the Industrious Revolution. *The Journal of Economic History*, 54(2), 249-270.
- Del Valle Pavón, G. (2010). Comercialización del cacao de Guayaquil por los mercaderes del Consulado de México en la segunda mitad del siglo XVIII. *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 26(2), 181-206.
- Ferry, R. (1980). *Cacao and Kindred: Transformations of Economy and Society in Colonial Caracas*. PhD Dissertation: University of Minnesota.
- Fitzgerald, R. (2000). Markets, Management, and Merger: John Mackintosh & Sons, 1890-1969. *Business History Review*, 74(4), 555-610.
- Fraser, W. H. (1981). *The Coming of the Mass Market, 1850-1914*. London: MacMillan Press.
- Fromm, I. (2016). From Small Chocolatiers to Multinationals to Sustainable Sourcing: A Historical Review. En M. Squicciarini, & J. Swinnen (Eds.), *The Economics of Chocolate* (pp. 71-87). Oxford: Oxford University Press.
- Garrone, M., Pieters, H., y Swinnen, J. (2016). From Pralines to Multinationals: the Economic History of Belgian Chocolates. En M. Squicciarini, y J. Swinnen (Eds.), *The Economics of Chocolate* (pp. 88-118). Oxford: Oxford University Press.
- Girault, A. (1916). *The Colonial Tariff Policy of France*. Oxford: Clarendon Press.
- Glade, W. (1994). América Latina y la economía internacional, 1870-1914. En T. Halperin Donghi, W. Glade, R. Thorp, A. Bauer, M. Moreno, C. Lewis, y V. Bulmer-Thomas, *Historia económica de América Latina. Desde la Independencia a nuestros días* (J. Beltrán, Trad., pp. 49-97). Barcelona: Editorial Crítica.
- Greaves, I. (1954). The Character of British Colonial Trade. *Journal of Political Economy*, 62(1), 1-11.
- Green, R. H., y Hymer, S. H. (1966). Cocoa in the Gold Coast: A Study in the Relations between African Farmers and Agricultural Experts. *The Journal of Economic History*, 26(3), 299-319.
- Greenhill, R. (1996). A Cocoa Pioneer Front, 1890-1914: Planters, Merchants and Government Policy in Bahia. En W. Clarence-Smith (Ed.), *Cocoa Pioneer Fronts since 1800*. London: Macmillan Press.
- Guerrero, A. (1980). *Los oligarcas del cacao: ensayo sobre la acumulación originaria en el Ecuador, 1890-1910*. Quito: El Conejo.
- Guex, S. (1998). The Development of Swiss Trading Companies in the Twentieth Century. En G. Jones (Ed.), *The Multinational Traders* (pp. 150-172). London: Routledge.
- Harwich, N. (1996). The Eastern Venezuela Pioneer Front, 1830s-1930s: The Role of the Corsican Trade Network. En W. Clarence-Smith (Ed.), *Cocoa Pioneer Fronts since 1800* (pp. 23-44). London: Macmillan Press.

- Henderson, P. (1997). Cocoa, Finance and the State in Ecuador, 1895-1925. *Bulletin of Latin American Research*, 16(2), 169-186.
- Henderson, W. O. (1945). British Economic Activity in the German Colonies, 1884-191. *The Economic History Review*, 15(1), 56-66.
- Hernández, J. (2008). El fruto prohibido. El cacao de Guayaquil y el mercado Novohispano, siglos XVI-XVIII. *Estudios de Historia Novohispana* (39), 43-79.
- Kennedy, P. (1987). *The Rise and Fall of the Great Powers*. New York: Vintage Books.
- Knapp, A. (1920). *Cocoa and Chocolate: Their History for Plantation to Consumer*. London: Chapman and Hall.
- Krug, C., y Quartey-Papafio, E. (1965). *Análisis de la situación Cacahuera mundial*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Leff, N. H. (1973). Tropical Trade and Development in the Nineteenth Century: The Brazilian Experience. *Journal of Political Economy*, 81(3), 678-696.
- Lewis, W. A. (1978). *Growth and Fluctuations, 1870-1913*. London: George Allen & Unwin Ltd.
- Maiguashca, J. (1996). Ecuadorian Cocoa Production and Trade, 1840-1925. En W. Clarence-Smith (Ed.), *Cocoa pioneer fronts since 1800* (pp. 65-84). London: Macmillan Press.
- Martínez, A. (2000, Octubre). El chocolate, bebida sin fronteras en el siglo XIX. *Revista Credencial Historia*, 130.
- Marzahl, P. (1978). *Town in the Empire: Government, Politics and Society in Seventeenth Century Popayan*. Austin, TX: Institute of Latin American Studies.
- Meadows, D. (2008). *Thinking in Systems*. (D. Wright, Ed.) White River Junction, VT: Chelsea Green Publishing.
- Mikell, G. (1992). *Cocoa and Chaos in Ghana*. Washington, D. C.: Howard University Press.
- Miller, J., y Page, S. (2007). *Complex Adaptive Systems*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mintz, S. (1985). *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*. New York, NY: Penguin Books.
- Miño, W. (2008). *Breve historia bancaria del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Moss, S., y Badenoch, A. (2009). *Chocolate: a Global History*. London: Reaktion books.
- Norton, M. (2006). Tasting Empire: Chocolate and the European Internalization of Mesoamerican Aesthetics. *The American Historical Review*, 111(3), 660-691.
- Norton, M. (2008). *Sacred Gifts, Profane Pleasures. A History of Tobacco and Chocolate in the Atlantic World*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Pedler, F. (1974). *The Lion and the Unicorn in Africa: The United Africa Company, 1787-1931*. London: Heinemann.



- Phillips-Lewis, K. (1996). The Trinidad Cocoa Industry and the Struggle for Crown Land during the Nineteenth Century. En W. Clarence-Smith (Ed.), *Cocoa Pioneer Fronts since 1800* (pp. 45-64). London: Macmillan Press.
- Pinero, E. (1987). *Food of the Gods: Cacao and the Economy of the Province of Caracas, 1700-1770*. PhD Dissertation: University of Connecticut.
- Plummer, B. (1981). Race, Nationality, and Trade in the Caribbean: The Syrians in Haiti, 1903-1934. *The International History Review*, 3(4), 517-539.
- Reyes, R. (1902). *A través de la América del Sur: exploraciones de los Hermanos Reyes*. Barcelona: Ramón de S. N. Araluze Editor.
- Ross, C. (2014). The Plantation Paradigm: Colonial Agronomy, African Farmers, and the Global Cocoa Boom, 1870s–1940s. *Journal of Global History*, 9(1), 49-71.
- Sametband, M. (1994). *Entre el orden y el caos. La complejidad*. Buenos Aires:: Fondo de Cultura Económica.
- Satre, L. J. (2005). *Chocolate on Trial: Slavery, Politics, and the Ethics of Business*. Athens, OH: Ohio University Press.
- Southall, R. J. (1978). Farmers, Traders and Brokers in the Gold Coast Cocoa Economy. *Canadian Journal of African Studies*, 12(2), 185-211.
- Stern, F. (1977). *Gold and Iron. Bismarck, Bleichröder and the Building of the German Empire*. New York: Alfred Knopf.
- Tamaro, D. (1988). *A New World Plantation Region in Colonial Venezuela: Eighteenth Century Cacao Cultivation in the Tuy Valley and Barlovento*. PhD Dissertation: Boston University.
- Tosta Filho, I. (1957). *Cocoa Economy in Brazil*. Rio de Janeiro: FAO and Bank of Brazil.
- Tudhope, W. (1909). The Development of the Cocoa Industry in the Gold Coast and Ashanti. *Journal of the Royal African Society*, 9(33), 34-45.
- Volkenstein, M. (1986). *Entropy and Information*. (A. Shenitzer, y R. Burns, Trans.) Basel: Birkhäuser Verlag AG.
- Weinman, L. J. (1970). *Ecuador and Cacao: Domestic responses to the boom-collapse monoexport cycle*. PhD Dissertation: University of California, Los Angeles.
- Weiss, J. S. (1970). A Spectral Analysis of World Cocoa Prices. *American Journal of Agricultural Economics*, 52(1), 122-126.
- Weymar, F. H. (1968). *The Dynamics of the World Cocoa Market*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Wheatley, M. (1992). *Leadership and the New Science*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Wolf, E. (1982). *Europe and the People without History*. Berkeley, CA: University of California Press.



Evolución económica de las provincias argentinas durante la *Belle Époque* (1880-1913). Un análisis a través de los recursos fiscales

Economic evolution of the Argentine provinces during the *Belle Époque* (1880-1913): an analysis of fiscal resources

Gerardo Sánchez

Doctorando en Historia
Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires - Argentina
<https://orcid.org/0000-0002-3744-8680>
gadi82@yahoo.com.ar

Fecha de recepción: 16 de noviembre de 2016

Fecha de aceptación: 01 de marzo de 2017

Sugerencia de citación: Sánchez, G. (2017). Evolución económica de las provincias argentinas durante la *Belle Époque* (1880-1913). Un análisis a través de los recursos fiscales. *tiempo&economía*, 4(2), 89-112, en prensa, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1223>

RESUMEN

Las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX fueron, sin duda, de gran crecimiento económico para Argentina. Aun así, las numerosas investigaciones sobre este periodo han profundizado muy poco en el diverso grado de participación de las distintas provincias y el impacto que tuvo dicho proceso en cada una de ellas. Incluso, las veces que se incorporó esta arista, se ha hecho desde una óptica muy simplificadora en la que se distingue solamente el interior del litoral. En este trabajo se identifica, a través de un análisis detallado de las finanzas públicas, las distintas performances económicas provinciales. Como resultado de este análisis, se capta la heterogeneidad de casos, dentro de un marco general de crecimiento económico, enriqueciendo el análisis del periodo más allá de la clásica división de interior y litoral.



Palabras clave: desigualdades, análisis regional, crecimiento, historia económica

Códigos JEL: N01, D63, R11, O47

ABSTRACT

The last decades of the nineteenth century and the first decades of the twentieth century were undoubtedly years of great economic growth for Argentina. Even so, the numerous investigations on this period have little depth in the diverse degree of participation of the different provinces in that process. Even the times that this element was incorporated, it has done so from a very simplifying perspective in which only the interior of the litoral is distinguished. This paper identifies, through a detailed analysis of the public finances, the different provincial economic performances. As a result of this analysis the enormous heterogeneity of cases is captured, within a general framework of economic growth, enriching the analysis of the period, beyond the classic division of interior and litoral.

Keywords: Inequality, Analysis of Regional Economies, Growth, Economic History

JEL Codes: N01, D63, R11, O47

Introducción

No hay dudas de que para la historia económica argentina el periodo comprendido entre las últimas décadas del siglo XIX y a las primeras del siglo XX fue de gran crecimiento económico. Este desempeño, que la ubicaba entre las principales economías del mundo, inspiró una vasta producción literaria, de autores de variadas nacionalidades, que comparó la evolución de Argentina con países como Australia, Canadá y Nueva Zelanda. Estos trabajos fueron producidos, sobre todo, en la década de los ochenta, aunque su temática fue retomada en años más recientes¹.

Ahora bien, cuando se analiza la producción científica sobre la época, surge un claro contraste entre la cantidad de literatura que ha destacado el desempeño del país con las producciones que analizan el diverso grado de participación de las provincias y el impacto que tuvo dicho proceso en cada una de ellas. Incluso muchos de los trabajos que incorporan algún tipo de análisis subnacional lo hacen desde una óptica simplificadora en la que distingue solamente el interior del litoral. Esto indica que no existen investigaciones con una mirada de conjunto del país que analicen el impacto y el grado de participación de las provincias y que, a su vez, tengan en cuenta la gran heterogeneidad de las mismas.

En este sentido, las preguntas que guían este trabajo son: 1) ¿el mayor crecimiento económico ocurrido a hasta ese momento, y tantas veces descrito, impulsó el crecimiento de las provincias? 2) En parte ligado a lo anterior, ¿el crecimiento económico sirvió para homogenizar en términos económicos las diferentes regiones del país?² y, de ser así, ¿qué características tuvo en cada caso dicho crecimiento? o, por el contrario, ¿qué les impidió a ciertos territorios el 'acople' a la *Belle Époque*? 3) Qué singularidades y características comunes tuvieron las performances provinciales para dilucidar, entre otras cosas, si la dicotomía interior-litoral es válida para describir la época.

Desde ya que no es posible responder a estas cuestiones de manera exhaustiva, pero sí esbozar algunas ideas que permitan delinear una investigación más profunda y extensa que pueda abarcar estas cuestiones planteadas. Para esto, se aborda el problema a través de la fiscalidad, como ya se ha utilizado para analizar otros periodos de la historia como el colonial y los siglos XVIII y XIX. Muchos de estos trabajos consideraron a las arcas de los Estados como una aproximación a la evolución de la actividad económica, dada la estrecha relación entre recaudación y esta última. En este sentido, el indicador que más se ha utilizado para evaluar las performances es la recaudación per cápita.

Si bien en este trabajo se analiza esta recaudación, se lo hace desglosando sus componentes, es decir: población y recaudación total. De esta forma es posible discriminar las razones de los cambios en los niveles per cápita identificando cuándo un crecimiento es explicado por un aumento de la recaudación –lo que indicaría un crecimiento de la actividad económica– y cuándo por una baja o estancamiento de la población –lo que indicaría lo contrario–.

1 Algunos de los trabajos más destacados de esta literatura son Fogarty, Gallo, y Diéguez, 1979; Denoon, 1983; Duncan y Fogarty, 1984; Platt y Di Tella, 1985; Solberg, 1985; Bértola y Porcile, 2002; Gerchunoff y Fajgelbaum, 2006; Willebald, 2007.

2 Por otros trabajos sabemos que sí coexistieron una gran heterogeneidad de casos provinciales en cuanto a la evolución de los niveles de vida (Sánchez, 2015).



Se incorpora, además, un examen complementario de las fuentes de financiamiento, que quizás sea el aporte más significativo de este trabajo, lo que enriquece cualitativamente los resultados obtenidos de la comparación de las evoluciones de la recaudación per cápita. Esto permite integrar un análisis de los cambios y continuidades en las estructuras económicas de cada una de las provincias. Para esto se distinguen, dentro de la recaudación, los impuestos que gravaban la riqueza y las transacciones económicas en general de aquellos que recaían en una determina actividad y, a su vez, de los recursos provenientes de la Nación en forma de subsidio. Con este análisis se agrupan las provincias por sus similitudes en cuanto a las características que hayan tenido el desempeño de dichas variables y describir de manera cuantitativa y cualitativa la diversidad de performances provinciales, superando la división simplificada de interior y litoral.

Esta forma de aproximación a la cuestión no deja de tener restricciones, ya que al tomar la recaudación provincial como un indicador de actividad económica debemos considerar una serie de limitaciones: en primer lugar, la evolución de la recaudación se explica no solamente por los cambios en la actividad económica, sino también por las capacidades administrativas o de la burocracia de esos Estados, cuestión que es casi imposible de diferenciar en una serie temporal. En segundo lugar, no se tienen en cuenta a los municipios; si bien esto es correcto desde el punto de vista fiscal, porque son distintas arcas, no lo es desde el punto de vista económico donde las ciudades, sobre todo las capitales, fueron muy importantes en cuanto actividad económica, sobre todo en la producción de servicios. Esto último es posible subsanarlo parcialmente incorporando las principales ciudades de cada provincia en un futuro trabajo, aunque por los datos ya recogidos, su incorporación no cambiaría las conclusiones generales de esta investigación.

Este trabajo se estructura de la siguiente manera: en el primer apartado se realiza un breve repaso de las investigaciones, dentro de la historiografía argentina, que utilizaron las arcas provinciales para decir algo sobre la evolución económica de un territorio particular. Luego, en la sección siguiente, se efectúa una descripción de las fuentes que se utilizaron en este trabajo para analizar el periodo 1880–1913 en particular. En la tercera parte se analizan las evoluciones de las recaudaciones per cápita provinciales a través del estudio de sus componentes –los recursos de los erarios provinciales combinados con un análisis de la población–. De manera complementaria, en el apartado que le sigue se examinan las fuentes de financiamiento de cada provincia. Por último, se resumen las distintas performances provinciales clasificándolas en grupos y se plantean algunas conclusiones.

Investigaciones históricas con fuentes fiscales

Existe una amplia producción académica en la bibliografía argentina sobre fiscalidad, tanto para el periodo colonial como para los siglos XVIII y XIX. A través de los estudios comparados se ha contribuido a ilustrar mejor el desempeño económico que tuvieron ciertas regiones del país. Algunas de estas investigaciones son clásicas dentro de la historia económica, empezando por el trabajo precursor de Miron Burgín (1960), divulgado en español en 1960 pero publicado en el año 1946, así como la obra de Tulio Halperín Donghi, de principios de los ochenta, fue continuada por los estudios de Garavaglia y Chiaramonte y, a principios de los noventa,

por los de Samuel Amaral, Ferreyra y Romano (Halperin-Donghi, 1982; Chiaramonte, 1986; Ferreyra, 1986; Garavaglia, 1987; Amaral, 1990; Romano, 1992). Dichas publicaciones se dieron a la tarea de estudiar la fiscalidad en las postrimerías del periodo colonial y los inicios de la etapa independiente; centrándose en las finanzas de las provincias del litoral y Córdoba.

Para el último cuarto del siglo XIX, periodo que abarca esta investigación, Balán y López (1977) compararon la evolución de los recursos públicos de Tucumán y Mendoza durante la expansión del azúcar y la vitivinicultura respectivamente. Este trabajo evalúa el grado de autonomía de esas dos provincias frente al gobierno nacional y frente a los intereses de los sectores dominantes de la economía provincial. Si bien el objetivo no es el mismo, en la presente investigación se sigue en muchos casos el abordaje metodológico utilizado por estos autores.

En los últimos años resurgió una creciente producción de investigaciones con base en fuentes fiscales. Buena parte de ellos pondera la relación entre los Estados provinciales y la Nación, con especial énfasis en la formación y consolidación del sistema político nacional. Este es el caso de la tesis doctoral de Llach, que profundiza sobre los efectos que tuvieron en la política económica los intereses regionales durante el periodo que se contempla en este trabajo, y muestra las disparidades económicas entre la provincia de Buenos Aires y el resto del país a través de los recursos fiscales (Llach, 2004). En un plano análogo se encuentra el libro *Desorden y progreso* publicado por Gerchunoff, Rocchi y Rossi en el año 2008, en el que desde las finanzas nacionales se indaga sobre la puja distributiva que existió entre las provincias en las últimas dos décadas del siglo XIX (Gerchunoff, Rocchi, y Rossi, 2008).

Otras publicaciones analizan desde un enfoque provincial las finanzas públicas, entre las que se pueden mencionar las elaboradas para Tucumán por Bliss y por Herrera y Parolo; para Santa Fe por De los Ríos; los trabajos de Alvero para Catamarca, de Schaller para Corrientes y Fandos para Jujuy, entre otros (Rex Bliss, 2004; Alvero, 2006; De Los Ríos, 2010; Herrera y Parolo, 2012; Schaller, 2012; Fandos, 2013).

Otros trabajos han ampliado el foco del análisis a través de la comparación interprovincial de los recursos fiscales. Entre estos se ubican los trabajos de Gelman y Santilli, en los que comparan la economía de Buenos Aires con el resto del país –en especial con Córdoba– en el periodo posterior a la Independencia (Gelman, 2008; Gelman Y Santilli, 2010). En esta misma línea se ubica un libro coordinado por el propio Gelman, que recopila una serie de investigaciones de distintos autores, sobre la desigualdad en el siglo XIX (Gelman, 2011). El libro abarca gran parte del territorio argentino del siglo XIX, pues incluye estudios sobre nueve provincias –incluida la ciudad de Buenos Aires– unidos por una fuente y una metodología común que permiten hacer un ejercicio de comparación a través los registros fiscales de la contribución directa.

Fuentes

Los cortes temporales que se analizan en este trabajo son los años 1880, 1895 y 1913. La fuente de información fiscal para el año 1880 es el *Informe sobre la deuda pública, bancos, acuñación de moneda y presupuestos y leyes de impuestos de la Nación y las provincias*, publicado por el presidente del Crédito Público, Pedro Agote (1888). Para 1895 y 1913 se extrajo la información de los *Anuarios de la Dirección General de Estadística*, que continúan con la información



brindada en la publicación de Agote. En ambas se detalla la recaudación de las arcas provinciales por tipo de impuesto. Además, a partir del año 1894 se incorporó el relevamiento de la misma información para los principales municipios del país, lo que permite contar con estos datos para la ciudad de Buenos Aires, que hasta 1880 fue parte de la provincia de Buenos Aires.

Para constatar la serie construida con base en estas fuentes, se incorporan las investigaciones sobre finanzas públicas provinciales, mencionadas más arriba, que en su gran mayoría utilizan como principal fuente las memorias anuales del gobernador, mientras que los datos de población fueron extraídos de la estimación de Francisco Latzina para 1880, publicados en los mismos *Anuarios de la Dirección General de Estadística* y para los dos años restantes de los censos nacionales que coinciden con dichos años de corte.

Población y recaudación

Como se mencionó en la introducción, si bien el indicador que se utiliza comúnmente para evaluar la evolución económica de un territorio es la recaudación en términos per cápita (presentado en la Tabla 3), es importante distinguir las causas de sus variaciones, es decir, si los cambios en el mismo se explican en mayor medida por las variaciones de la recaudación o de la población. Esto evita extraer conclusiones sesgadas sobre el desempeño económico, como por ejemplo cuando el crecimiento de dicho indicador fue producto más del bajo crecimiento poblacional que de un crecimiento de la recaudación, sobre todo en este periodo en el que ocurrieron grandes cambios a nivel de peso poblacional por regiones.

En primer lugar se observará la evolución de la población, que, como se aclaró anteriormente, puede ser útil para evaluar la evolución económica de cada provincia. Un crecimiento de la población es un indicador indirecto de la capacidad para mantener el crecimiento natural de su población y, en muchos casos, de la capacidad de recibir contingentes de población de otras regiones del país o del extranjero. Esto es así, sobre todo antes, del proceso de transición demográfica que en estas regiones se producirá hacia finales de la etapa bajo consideración, aunque hubo particularidades provinciales, en las cuales la evolución demográfica se independiza en cierto sentido de los recursos disponibles (Pantelides y Rofman, 1983; Somoza, 1973).

Según los datos disponibles de población (Tabla 1), se observa una clara tendencia a la concentración de la misma. Esta se aglutinó principalmente en la provincia y la ciudad de Buenos Aires y en la provincia de Santa Fe. En estas tres jurisdicciones habitaba el 40% de la población en 1880, mientras que tres décadas después se concentraba el 60% de la misma. La diferencia se hace más evidente si se consideran las tasas anuales promedio de crecimiento de la población, que durante el periodo 1880-1914 fue del 3,5% en promedio para el total de las provincias. Aunque por encima de este guarismo se ubicaron solamente las tres provincias anteriormente mencionadas y, una centésima más arriba, Mendoza, que fue un caso particular entre las provincias del interior (Martínez, 1916).

Tabla 1. Porcentaje de la población por provincias y tasa anual promedio de crecimiento, 1880-1914

Provincias	1880	1895	1914	1880 -1914
Buenos Aires	21%	24%	27%	4,2%
Capital Federal	13%	17%	21%	4,9%
Catamarca	4%	2%	2%	1,0%
Córdoba	11%	9%	10%	3,1%
Corrientes	7%	6%	5%	2,2%
Entre Ríos	8%	8%	6%	2,5%
Jujuy	2%	1%	1%	1,7%
La Rioja	2%	2%	1%	1%
Mendoza	3%	3%	4%	3,6%
Salta	4%	3%	2%	1%
San Juan	3%	2%	2%	1,6%
San Luis	3%	2%	1,5%	1,8%
Santa Fe	6%	10%	12%	5,3%
Santiago	6%	4%	3%	1,8%
Tucumán	6%	6%	4%	2,5%

Fuente: Anuario Estadístico de la Nación, 1880;
Segundo Censo Nacional, 1895; Tercer Censo Nacional, 1914.

La Tabla 2 sintetiza el peso de los recursos de cada provincia sobre la suma total de los mismos. Se observa que en todas las provincias la tasa de crecimiento de sus recaudaciones nominales fue mayor al de la población. Incluso, para tener una idea en términos reales, todas registraron una tasa promedio anual de crecimiento de las recaudaciones mayor a la de los precios al consumidor, que según la compilación realizada por Ferreres (2005) fue del 1,6% anual³.

En paralelo se verifica, también, una gran concentración de recursos en la ciudad y la provincia de Buenos Aires, que recaudaban al final del periodo dos tercios del total de los recursos provinciales, cuando representaban menos de la mitad de la población. Si a estas dos jurisdicciones se les adiciona la provincia de Santa Fe, la concentración es aún más notoria, ya que en 1880 estas reunían el 70% de los recursos y el 40% de la población, y en 1913 el 75% y 55% respectivamente. En el extremo opuesto, la suma de los recursos de Jujuy, Santiago, Salta, La Rioja y Catamarca representaban el 6%, y el 18% de la población en 1880, mientras que en 1913 el 3,5% de la recaudación y el 8% de la población.

3 Para poder realizar correctamente esta comparación se necesitarían índices de precios al consumidor por provincias, ya que la serie de Ferreres fue construida en base a información proveniente en su mayoría de la ciudad de Buenos Aires. Si bien no se cuenta con estas series por provincias sí se sabe, con base en diferentes trabajos, que las diferencias de precios pudieron ser significativas (Balán, 1976; Correa Deza y Nicolini, 2014).



Tabla 2. Porcentaje que representa la recaudación de cada provincia en la suma total de recaudaciones provinciales.

Tasa de crecimiento promedio anual, 1880-1913

Provincias	1880*	1895	1913	1880 -1913
Buenos Aires	61.6%	30.6%	36.0%	9.7%
Capital Federal		26.6%	30.0%	
Catamarca	1.7%	0.5%	0.4%	4.6%
Córdoba	4.2%	4.3%	6.6%	10.9%
Corrientes	6.6%	3.0%	2.3%	6.0%
Entre Ríos	8.4%	9.3%	4.4%	7.3%
Jujuy	0.4%	0.4%	0.3%	8.3%
La Rioja	0.8%	0.2%	0.4%	7.0%
Mendoza	1.5%	1.8%	4.0%	12.8%
Salta	1.7%	1.0%	0.9%	7.2%
San Juan	1.6%	1.2%	1.1%	8.2%
San Luis	1.3%	1.0%	0.8%	7.6%
Santa Fe	6.4%	13.6%	7.4%	9.9%
Santiago	1.4%	1.3%	1.5%	9.6%
Tucumán	2.4%	5.1%	3.4%	10.6%
total	100.0%	100%	100%	9.4%

* Ciudad y provincia de Buenos Aires pertenecían a una única jurisdicción

Fuente: elaboración propia con base en Agote (1888) y Anuarios de la DGE.

Dicho esto, es posible distinguir al menos tres situaciones diferentes en cuanto a la evolución de los recursos del Estado provincial y su población, comparando las performances particulares con el promedio general. En primer lugar, aquellas provincias que tuvieron un fuerte crecimiento poblacional y de sus recursos, como fue el caso de Ciudad y Provincia de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Mendoza. En un segundo grupo se encuentran aquellas provincias que tuvieron un crecimiento cercano al promedio de sus recursos públicos, pero un bajo crecimiento poblacional, como Tucumán, Jujuy, Santiago del Estero, y San Juan. Por último, se puede identificar las que combinaron un crecimiento bajo en ambas variables, por debajo del promedio nacional en ambos aspectos, entre las que se encuentran la provincias de Catamarca, Corrientes Entre Ríos, Salta, La Rioja y San Luis. En conclusión, se identifica un incremento general de las recaudaciones per cápita, aunque con grandes diferencias en las tasas de crecimiento de sus componentes.

Otro fenómeno a destacar es la permanencia de las mismas provincias en los extremos. Durante todo el periodo, tres provincias del litoral, Capital Federal, Buenos Aires y Santa Fe, se ubicaron en el extremo superior, mientras que las provincias del norte como La Rioja, Jujuy, Santiago del Estero, Salta y Catamarca no abandonaron en ningún momento la parte baja del listado.

Tabla 3. Recaudación per cápita, 1880, 1895 y 1913
(en pesos, moneda nacional)

1880		1895		1913	
Provincias	\$ m/n	Provincias	\$ m/n	Provincias	\$ m/n
Buenos Aires*	6,6	Capital Federal	18,2	Capital Federal	32,8
Entre Ríos	4,0	Santa Fe	15,6	Buenos Aires	30,0
Santa Fe	3,6	Buenos Aires	15,1	Santa Fe	25,2
Corrientes	3,5	Entre Ríos	14,5	Mendoza	20,6
Promedio	2,3	Tucumán	10,7	Entre Ríos	17,6
San Juan	2,0	Promedio	8,0	Tucumán	17,1
San Luis	1,9	Mendoza	7,2	Promedio	15,5
Mendoza	1,6	San Juan	6,7	Córdoba	15,4
Catamarca	1,5	Corrientes	5,7	San Juan	14,2
Salta	1,5	Córdoba	5,6	San Luis	11,6
Tucumán	1,4	San Luis	5,5	Corrientes	10,6
Córdoba	1,4	Jujuy	4,0	Salta	10,3
La Rioja	1,2	Salta	3,8	Santiago	9,4
Santiago	0,9	Santiago	3,6	La Rioja	8,0
Jujuy	0,9	Catamarca	2,5	Jujuy	6,7
		La Rioja	1,2	Catamarca	4,4

* Corresponde a Provincia de Buenos Aires y Ciudad de Buenos Aires

Fuente: elaboración propia.

Al examinar la distancia entre el primero y el último, se observa que en 1880 y en 1913 esta fue de casi ocho veces, cuando en 1895 fue de más de quince veces. Buena parte del acercamiento en el último tramo se debió al menor crecimiento poblacional, como ya se ha mencionado, de las provincias más rezagadas que a una convergencia en términos de recaudación. Mientras que en la parte media del listado sí hubo movimientos de posiciones, en la que se encontraban tanto provincias del litoral como del interior con performances muy heterogéneas.

Entre estas últimas se destacan Mendoza y Tucumán, que fueron dos de las provincias con mayor crecimiento de sus recaudaciones. Estas son las únicas provincias del interior que lograron superar el nivel promedio de recursos per cápita durante el periodo estudiado. El crecimiento de estas economías provinciales ha sido objeto de múltiples investigaciones e incluso ha suscitado una serie de trabajos comparativos. En estos se ha ponderado que ambas provincias lograron reubicarse en el mercado interno, luego de la caída de sus principales mercados



tradicionales de la mano de dos productos de consumo masivo, como el vino y el azúcar. También se ha destacado el rol del ferrocarril, que en 1876 llegó a Tucumán y en 1885 a Mendoza y permitió la comunicación con el creciente mercado del litoral. Además, se hizo hincapié en el rol de sus respectivas élites en la negociación con el Estado central, con el objeto de 'participar' de los beneficios del crecimiento económico impulsado por las exportaciones (Balán y López, 1977; Campi y Richard-Jorba, 2004). En ambos casos la recaudación fue motorizada en gran parte por los impuestos que gravaban las actividades productivas mencionadas, cuestión que se analiza más adelante.

No corrieron en la misma dirección las provincias de Entre Ríos y Corrientes, que geográficamente pertenece al litoral. El desempeño de la primera es llamativo por el descenso desde una posición alta a un nivel medio. Roy Hora (2010) señala este fenómeno de caída económica y lo adjudica a una menor dotación de recursos naturales y al ascenso de Santa Fe como centro comercial de la región. En consonancia, tanto el trabajo de Djenderedjian y Schmit como el que Schmit publicó de manera individual identifican una baja performance económica ya en una etapa previa a la que se está analizando aquí. Estos autores señalan que la dotación de recursos naturales fue menos apropiada para el desarrollo de explotaciones agrícolas y ganaderas más intensivas, como los granos y los ovinos, que pasaron a ser los nuevos motores económicos. También destacan que la ocupación de la tierra se efectuó de forma más rápida que en el resto de la región pampeana, lo que consolidó la concentración de la propiedad en las mejores tierras y dejó lugar a la ocupación de los territorios menos fértiles. A esto se sumaron factores de tipo institucional que profundizaron dicha inequidad en la distribución de las tierras (Djenderedjian y Schmit, 2008; Schmit, 2008). Mientras que Corrientes, que parece no haber alcanzado previamente los niveles de riqueza de Entre Ríos, descendió por debajo del promedio, junto a las provincias pobres del noroeste, lo que la colocó como la provincia que más posiciones perdió en términos relativos.

El caso de la provincia de Córdoba parece ser la contracara de las dos anteriores. Esta provincia, que se ubica entre el litoral y el interior del país, logró recuperarse partiendo desde una posición muy baja. Lo que parece haber sido consecuencia de una de las peores crisis que hubo luego de la independencia en las economías del interior (Gelman y Santilli, 2010). En términos de recaudación, Córdoba fue la segunda provincia que más creció durante los años aquí analizados, por detrás de Mendoza.

Al no contar con una salida directa al puerto, la estrategia seguida por Córdoba fue lo que Hora (2010) llamó la 'pampeanización' de su economía. O dicho de manera más precisa, se produjo una 'santafenización' –si es que posible el uso de dicho término–, tal como se describe detalladamente en la obra de Djenderedjian, Bearzotti, y Martiren (2010). Estos autores detallan cómo la expansión de la producción de trigo al sur de la provincia le permitió a esta insertarse en los mercados nacionales primero y transatlánticos después. Lo interesante de este caso es que este 'acople' al crecimiento santafecino permitió no solo un crecimiento del agro, sino que también impulsó a otros sectores económicos.

Por su parte, el desempeño de la provincia de Santa Fe se vio sobre todo entre los años 1880 y 1895, cuando la recaudación creció a una tasa del 17,4% anual promedio, que la colocó como la segunda jurisdicción en términos de recaudación per cápita por encima de la provincia de Buenos Aires. En este mismo periodo fue también la provincia con mayor crecimiento

poblacional. Esta etapa de la provincia fue analizada por Ezequiel Gallo (1984) en su clásico libro *La pampa gringa*, donde describe cómo, al compás de la expansión de la frontera y el crecimiento de las colonias agrícolas, Santa Fe se convirtió en la principal región exportadora de trigo. En otros trabajos también se describe este “boom cerealero” que bien puede plasmarse en cifras: el área sembrada con trigo se duplicó cada tres o cuatro años entre 1872 y 1892. Eso significa que en 1895 representaba el 50,2% del área sembrada con trigo de la Argentina (Djenderedjian *et al.*, 2010; Martiren, 2016). En definitiva, entre 1880 y 1895, Santa Fe se convirtió en el “granero del mundo”, expresión muchas veces utilizada para referirse a la totalidad del país.

Por último, las dos restantes provincias cuyanas, San Juan y San Luis, tuvieron una evolución similar y relativamente estable, ubicándose apenas por debajo del promedio de recaudación por habitante durante el periodo en cuestión. Sí se observa en cambio, al final del periodo, un mayor crecimiento de la recaudación en San Juan relacionado con la producción de vino, cuestión que se aborda en el próximo apartado. También ambas provincias experimentaron un bajo crecimiento poblacional, explicado casi en su totalidad por la baja recepción de inmigrantes ultramarinos.

Análisis de las fuentes de ingresos

En este apartado se analizan las fuentes de ingresos de los erarios provinciales que permiten complementar e incorporar un elemento cualitativo a lo analizado anteriormente. Para esto se ha clasificado la recaudación en tres tipos de fuentes: 1) si procedían de alguno de los tres impuestos que constituyeron la base del sistema fiscal del periodo: las patentes, el papel sellado y la contribución directa. 2) Se distinguen a los ingresos que provenían de subsidios nacionales. 3) Se identifica la recaudación que tenía como base imponible algún sector productivo en particular, en cualquiera de sus etapas (producción, distribución o consumo).

Las patentes, papel sellado y contribución directa

Dentro de la clasificación mencionada, conviene profundizar en qué consistió cada uno de estos tres impuestos que fueron la base de la reforma fiscal posterior a 1853. En dicho año fueron suprimidas las aduanas interiores, que habían sido hasta entonces la fuente de recursos más importante para las provincias. A partir de 1854 la Nación, por medio de una ley, compensó a las provincias por estos recursos perdidos (Gaggero y Grasso, 2005; Santilli, 2010).

El impuesto a las patentes era un impuesto que alcanzaba diversos ramos, generalizado en las provincias argentinas, que pesaba sobre los beneficios de las industrias, profesiones, oficios, artes y comercio. Si bien era una continuación de las licencias coloniales, se estableció con las reformas de la década de 1820 y fue cambiando y adaptándose a nuevas situaciones de las economías provinciales (Balán y López, 1977). Este impuesto es un indicador de la evolución de varias actividades económicas pero, por sobre todo, del comercio, pues era, por sus características, sobre el que mayormente recaía dicho impuesto (Agote, 1888).

El papel sellado, por su parte, servía a diversas actividades financieras (letras, órdenes de pago, pagares), a la compra y venta de bienes raíces, a escritos judiciales de todo tipo, protocolos, partidas y diplomas. Se estructuraba en escalas que variaban de provincia en provincia,

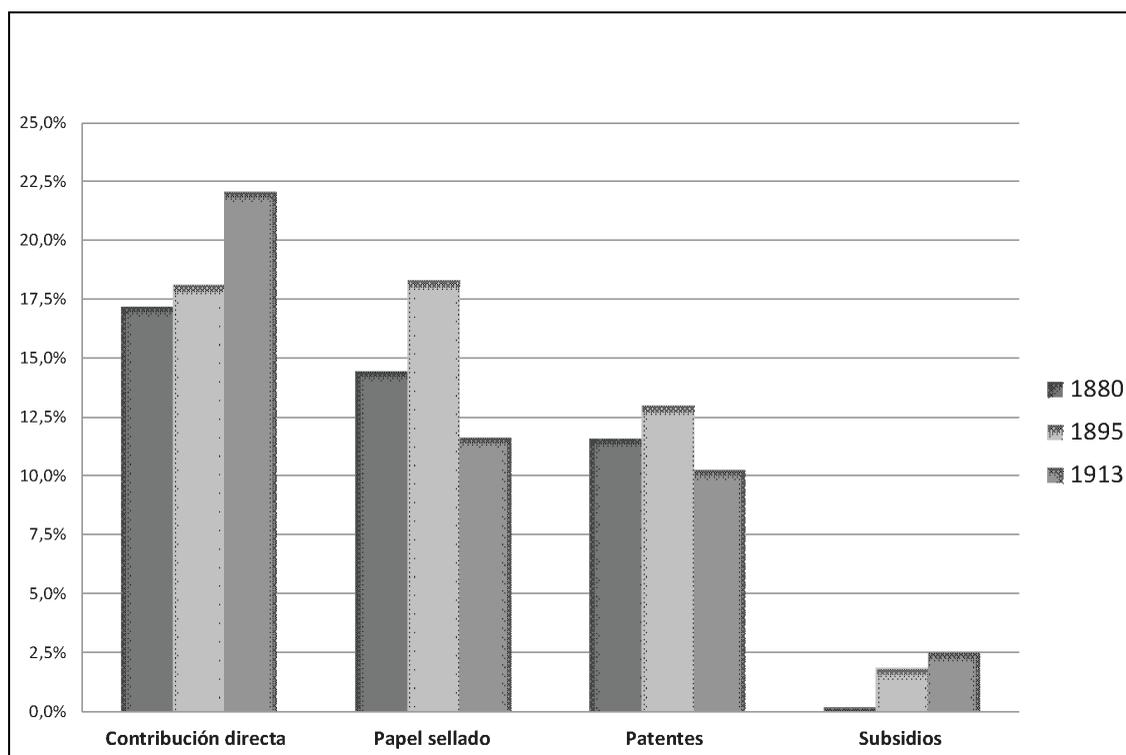


donde se le asignaba un precio al sellado según el valor de las obligaciones. La recaudación de este impuesto seguía el ritmo de la población y de las operaciones civiles y financieras (Agote, 1888; Balán y López, 1977).

Por último, la contribución directa fue un impuesto a la riqueza, sobre todo inmueble y en menor medida mobiliaria (ganado y cereales) –aunque en algunas provincias también se incluían capitales en giro– que en muchos casos se superponía con las patentes (Balán y López, 1977; Gelman y Santilli, 2006).

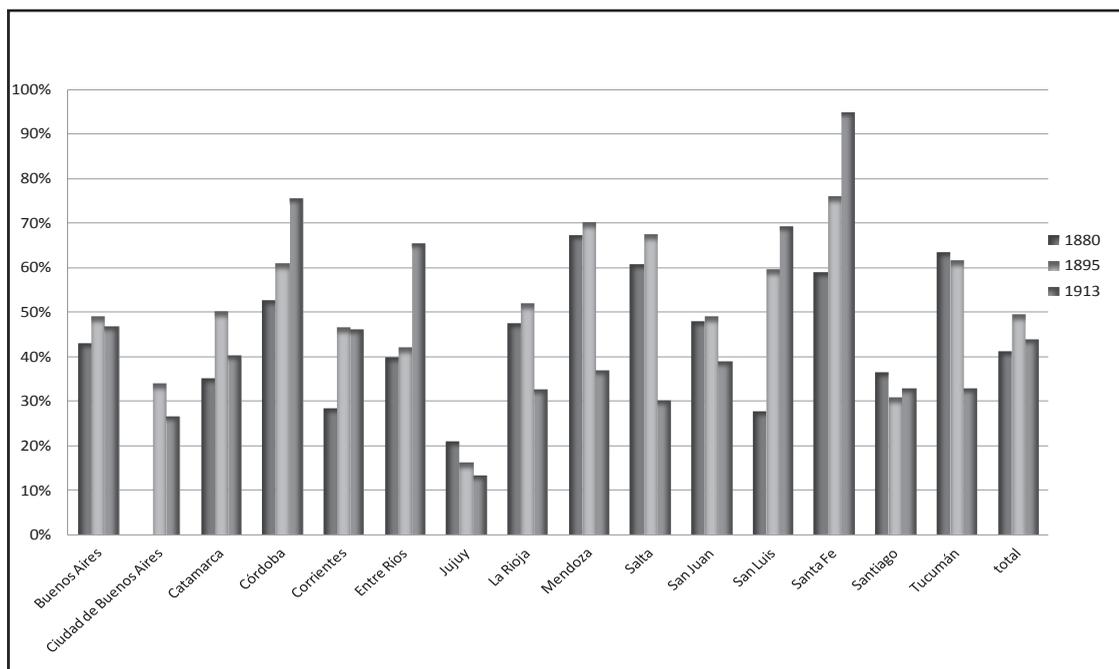
En el siguiente gráfico se presenta la evolución de la proporción que representó lo recaudado por estos tres impuestos en la suma total de ingresos de las provincias. En este se ve un claro crecimiento de la importancia de la contribución directa que representaba algo más del 15% de la recaudación en 1880 y casi un cuarto de la misma en 1913, en detrimento del papel sellado que tuvo la evolución inversa. Las patentes parecen haber tenido una evolución más estable y representaron en promedio un poco más del 10% de la recaudación total en el periodo.

Gráfico 1. Porcentaje de los principales ingresos en el total de recursos provinciales, 1880, 1895 y 1913



Fuente: elaboración propia con base en Agote (1888) y en los Anuarios de la Dirección General de Estadística.

Sin embargo, fue muy disímil el peso en la recaudación de estos tres impuestos en cada provincia, tal como se puede apreciar en el Gráfico 2. Dentro de esta diversidad de situaciones se observan solo tres provincias que durante todo el periodo tuvieron una proporción de la recaudación proveniente de estos tres tributos por encima del promedio: la provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

Gráfico 2. Porcentaje de la recaudación proveniente de la suma de Contribución Directa, Patentes y Sellado

Fuente: elaboración propia con base en Agote (1888) y en los Anuarios de la Dirección General de Estadística.

En el caso de la provincia de Buenos Aires, debe tenerse en cuenta que la década del ochenta fue conflictiva para el erario, ya que tras la federalización de la ciudad “la provincia pierde de modo definitivo las rentas de la Aduana y lo recaudado por Contribución Directa en la urbe” (Gaggero y Grasso, 2005, p. 19). Esto implicó que las recaudaciones provenientes de la contribución directa y de las patentes cayeran a más de la mitad de un año para otro y que no volvieran a los niveles nominales previos a 1880 durante ninguno de los años aquí analizados. Mientras que la recaudación en concepto de papel sellado creció en términos absolutos y relativos dentro del arca provincial, que pasó a representar más del cuarto de los ingresos en 1895. Este último impuesto permitió sortear de mejor manera la pérdida de recursos provenientes de la contribución directa, que recién a principios del siglo XX volvió a ser la principal fuente de recaudación⁴.

El desempeño de Santa Fe se destacó por la creciente proporción de ingresos provenientes de estos tres impuestos, que representaron casi la totalidad de su recaudación (95%) al finalizar el periodo. Esta evolución no fue uniforme en cuanto a la composición de cada uno de los impuestos: durante los primeros años de la década del 80, las patentes fueron el impuesto más importante y el que más creció. Más tarde, el papel sellado y la contribución directa fueron alternándose como la principal fuente de ingreso. Tampoco fue este el producto de un desarrollo pacífico, sino que fue acompañado y moldeado por muchos conflictos. Algunos de ellos están muy bien descritos por Ezequiel Gallo (1984) y aludidos en los trabajos de Balán y

4 En algunos años la Nación compensó parcialmente esta pérdida, con envíos en concepto de “Cesión del municipio de Buenos Aires” o con alguna clase de subsidio a la educación.



López (1977) y de Djenderedjian *et al.* (2010), señalando las reacciones sociales que surgieron ante las estrategias de los Estados provinciales para capturar mayores ingresos luego de la crisis de 1890.

Córdoba tuvo una evolución similar, pero a un nivel inferior, a la de Santa Fe: a finales del periodo tres cuartas partes de sus ingresos provenían de la recaudación de estos tres impuestos. El monto generado por las patentes tuvo un gran crecimiento, que representaba alrededor del 20% de los ingresos al inicio y un tercio de los mismos durante toda la última década aquí analizada. Gran parte del incremento de este impuesto se debió a la expansión del comercio cordobés, tal como lo analiza en profundidad el trabajo de Converso (2001). Este autor describe el considerable crecimiento de esta actividad a fines del siglo XIX, sobre todo a partir de 1895, al calor de la expansión agrícola del sur de la provincia.

La ciudad de Buenos Aires debe ser analizada de manera especial, ya que luego de su federalización, su estatus fiscal fue diferente al de un municipio, pero tampoco se igualó al de una provincia⁵. Esto implicó que no recaudara en concepto de papel sellado ni de contribución directa. El primero ya venía siendo cobrado anteriormente por la Nación para el uso de las administraciones, oficinas y tribunales nacionales. La contribución directa correspondiente a la ciudad también fue recaudada por el Estado central a partir de 1881 (Agote, 1888). El impuesto a las patentes sí fue parte de los ingresos del erario capitalino y representó alrededor del 10% de los mismos durante este periodo.

En este caso fue el Impuesto General, un impuesto municipal que gravaba el valor inmueble, el impuesto directo más importante para el arca⁶. La recaudación en concepto del mismo constituyó un cuarto de los ingresos en 1895 y el 20% en 1913, debido al crecimiento de impuestos indirectos como Construcción y catastro e Hipódromos y, en particular, de los recursos derivados del dominio público. Este último gravaba la ubicación de los avisos en la vía pública, en el interior y exterior de los coches de tranvías, estaciones de ferrocarriles, líneas y postes, y por la colocación de mesas y sillas al frente de los negocios. Según la evolución de la recaudación por este concepto, puede señalarse que estas actividades relacionadas a la producción de servicios tuvieron un gran crecimiento desde 1903, año en el que se estableció dicha renta en la ciudad capital.

En las provincias Entre Ríos y Corrientes los tres impuestos analizados en este apartado crecieron en importancia relativa dentro de sus ingresos, pero como causa del descenso de otras fuentes más que por el aumento de dichos impuestos. En la primera de estas provincias la recaudación que provenía de gravar a los saladeros cayó precipitadamente a partir de mediados de la década del 80, cuando durante la primera mitad de esa década llegó a representar un tercio de la recaudación. A partir de la serie construida se constata que esta actividad tuvo un corto apogeo que duró una década a partir de fines de 1870. Luego esta se vio sobrepasada por los frigoríficos, que comenzaron a tener impulso a partir de la segunda mitad de 1880, ubicados mayormente en Buenos Aires (Giberti, 1981). Mientras que en Corrientes la venta de tierras fiscales, que representaba hasta 1886 más de un cuarto de las entradas a las arcas de la

5 Esta situación de la ciudad de Buenos Aires fue tema de debate en el Congreso durante el año 1882. Para más información véase, Aresti, 1936.

6 Dadas las características de este impuesto, se lo seleccionó para los cálculos expuestos en el Gráfico 2 en reemplazo de la contribución directa.

provincia, comenzó a perder importancia. Este fenómeno también es destacado por Schaller (2012), quien interpreta esto como un intento por parte del Estado provincial, a partir de la crisis de 1890, de diversificación de las fuentes de recursos. La estrategia seguida por el Estado correntino fue la de aumentar los impuestos que gravaban a las propiedades y en menor medida a la actividad económica.

Subsidios

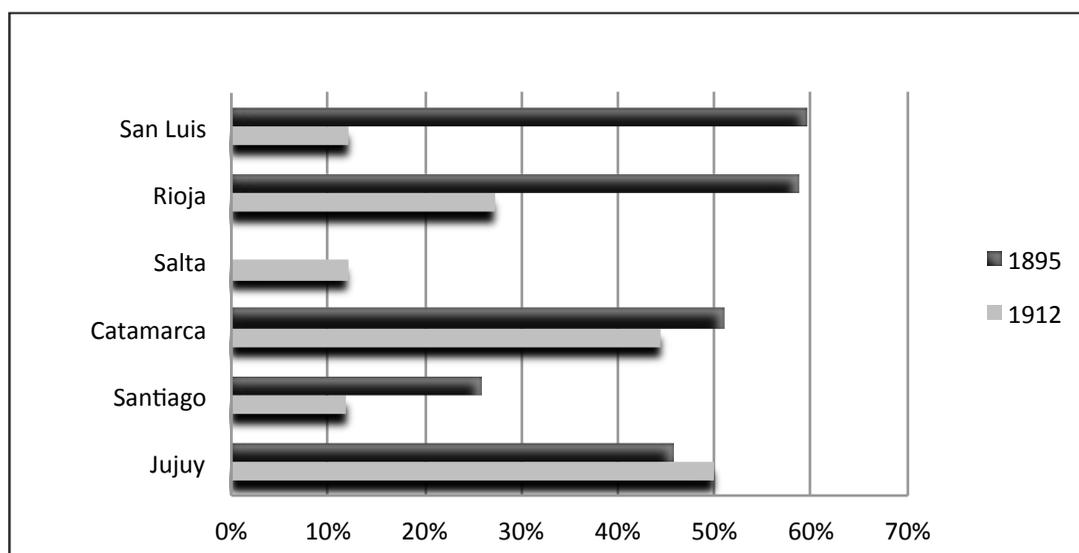
Los subsidios también formaron parte de los mecanismos de compensación de la Nación hacia las provincias, que fueron discutidos y legislados en la Constitución del año 1853 (Ravignani, 1939). Si bien estos crecieron en términos relativos durante estos años, nunca alcanzaron a representar más del 2,5% dentro de la suma total de los recursos provinciales (Gráfico 1), similar al peso de las erogaciones de la Nación en concepto de pensiones y jubilaciones.

Gran parte de estos subsidios estaban destinados al fomento de la educación y en algunos casos a la prosecución de alguna obra en particular. El envío de estos fondos estuvo dirigido principalmente a seis provincias que recibían aproximadamente dos terceras partes de los mismos. Cinco de las seis provincias en cuestión eran de la región norte: Jujuy, Santiago del Estero, Catamarca, Salta y La Rioja, y San Luis, de la región de Cuyo.

El peso relativo que adquirió el subsidio nacional con respecto a los ingresos propios tuvo diferentes trayectorias por provincias. En las arcas de San Luis y Santiago del Estero la importancia fue notoriamente decreciente, tanto que al final del periodo solo representó un 5% de sus ingresos. Mientras que para los erarios de Jujuy, Catamarca y La Rioja si bien fue a la baja, las transferencias de la Nación significaron una porción importante de la recaudación, en torno al 20%. En el caso de Salta, los subsidios crecieron en importancia en los últimos años, al igual que los ingresos en concepto de venta de tierras fiscales. Entre los años 1911 y 1913 el ingreso por venta de tierras fiscales llegó a representar entre un 28% y 36%, cuando en los años anteriores no superaba el 3%. Esto explica, en gran parte, el crecimiento de sus ingresos durante los últimos años aquí analizados (Justiniano y Tejerina, 2005).

En el siguiente gráfico se ofrece una aproximación alternativa de la importancia que tuvo para estas provincias las transferencias recibidas desde la Nación. En este se observa la proporción de la plantilla existente en cada año que se podía pagar con dicha contribución. Si bien para la mayoría de las provincias fue perdiendo importancia relativa, este ingreso no llegó a ser insignificante para ninguna de las arcas aquí analizadas. En especial para las provincias de Jujuy y Catamarca en las que representaba prácticamente la mitad de los egresos en concepto de salario.



Gráfico 3. Proporción de los empleados a los que equivalía el monto del subsidio nacional

Fuente: elaboración propia con base en los Anuarios de la Dirección General de Estadística, tanto para los datos fiscales como salariales.

Impuestos a un sector productivo específico⁷

Este tipo de ingreso fue muy importante para las arcas de un conjunto de provincias del interior. Según algunas investigaciones, debe rastrearse la razón principal de ello en la crisis de 1890, cuyo impacto sobre las cajas obligó a los Estados provinciales a buscar nuevas fuentes de ingresos, viendo en los sectores económicos en crecimiento una solución posible a sus problemas financieros (Balán y López, 1977; Caravaca, 2009; Román, 2013). Si bien la importancia de estas industrias seguramente no podía pasar desapercibida para las autoridades gubernamentales, también debe tenerse en cuenta que representaron una fuente de ingresos más accesible –y menos conflictiva– que gravar la riqueza.

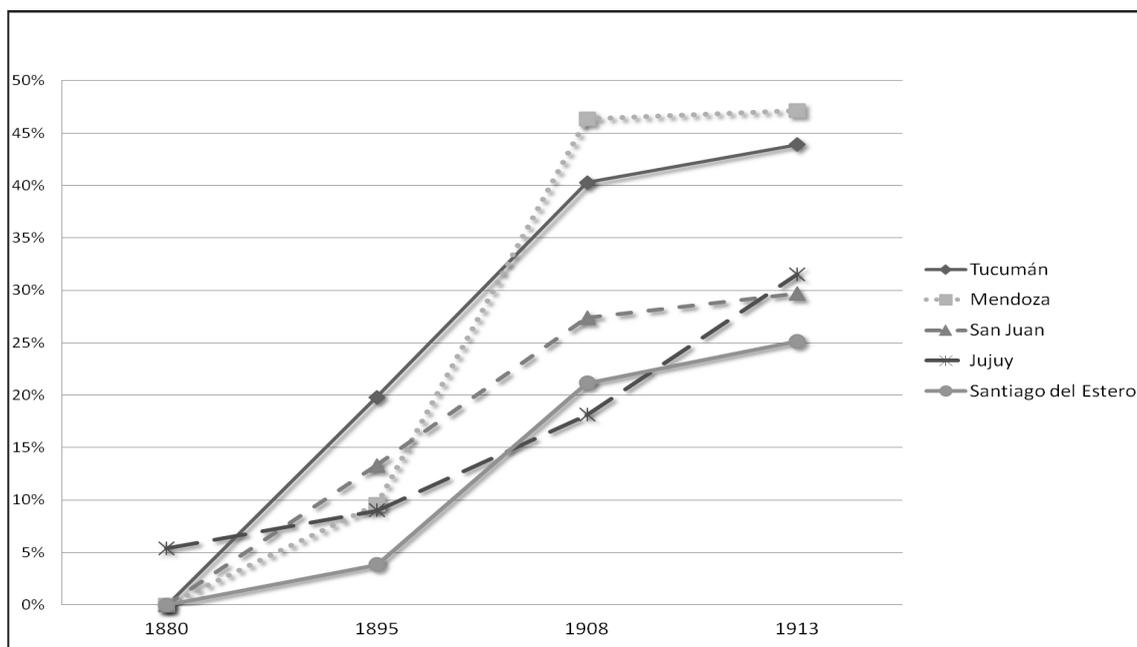
En este sentido, podría asemejarse a lo que sucedía a nivel nacional con el impuesto a las importaciones, que resultaba más simple de recaudar para la “joven burocracia”, que un impuesto a las ganancias (Rocchi, 2005). A esto debe sumarse un elemento presente en varias investigaciones sobre la época: la existencia de una suerte de negociación implícita entre las élites y el Estado nacional. Con las industrias del interior, la negociación implicaba la protección de estas por parte de la Nación a cambio de, entre otras cosas, que estas demandas en empleo (Alonso, 2010; Gerchunoff *et al.*, 2008; Hora, 2002).

Tal como puede apreciarse en el siguiente gráfico, en el que se agregó un año de referencia más para poder apreciar de mejor manera la evolución, el peso que tuvo este tipo

⁷ En este análisis se tienen en cuenta solamente los impuestos provinciales, ya que también podían recaer impuestos nacionales, sean internos o a la exportación, sobre estos mismos sectores.

de ingresos fue creciente durante este lapso, llegando a niveles cercanos al 50% en alguna de las provincias ⁸.

Gráfico 4. Porcentaje de la recaudación proveniente de los impuestos a un sector específico



Fuente: elaboración propia con base en los Anuarios de la Dirección General de Estadística.

Como ya se ha mencionado, Tucumán y Mendoza son las dos provincias del interior que más se han estudiado en este periodo por el crecimiento de la industria del azúcar y el vino, respectivamente. El análisis que aquí se expone permite complementar la visión de estos estudios desde una aproximación cuantitativa. En el caso de Tucumán, la suma del Impuesto al Azúcar y las Patentes a la Caña de Azúcar aportaban a fines del siglo XIX lo mismo que lo que provenía en concepto de contribución directa, mientras que al final del periodo representaba el triple. El crecimiento del peso de estos impuestos en Mendoza fue más tardío que en el caso tucumano, aunque progresó más rápidamente. El presupuesto provincial de Mendoza comenzó a depender en mayor medida recién a partir de 1904 de las Patentes a las Bodegas y del Impuesto al Vino que de la contribución directa, en una relación que llegó a ser de seis a uno en algunos años.

La magnitud de estas cifras permite corroborar lo esbozado por Sánchez Román (2005) para el caso de Tucumán y por Richard-Jorba (2008) para el de Mendoza. Ambos autores describen cómo estas nuevas agroindustrias sobrepasaron en dinamismo a sectores tradicionales como el comercio tucumano y la ganadería mendocina. Esto, a su vez, provocó una nueva

⁸ Se optó por incluir el año 1908 ya que para dicho año se dispone del Censo Industrial y Comercial, que permite tener una comparación con los niveles de producción de cada actividad.

relación de conveniencia entre el fisco, jaqueado por la caída de las actividades tradicionales y las industrias nacientes. En el caso de Tucumán:

La crisis de las actividades tradicionales y la caída en la recaudación fiscal procedente del comercio llevaron al gobierno provincial a estimular la industria del dulce como fuente alternativa de recaudación. (Sánchez Román, 2005, p. 151).

Por su parte, Richard- Jorba (2008) incorpora un elemento más a tener en cuenta: el hecho de que para el gobierno provincial tener una fuente de ingreso propia le otorgaba un mayor margen de acción frente al gobierno nacional. Esto puede confirmarse analizando el presupuesto de la provincia de Mendoza que no tiene entre sus fuentes de ingresos subsidios nacionales y en el caso de Tucumán, solo en algunos años y en una proporción muy baja.

Distinta fue la situación de las tres provincias restantes, que han sido menos estudiadas, en las que este tipo de fuente si bien fue en ascenso, no llegó a las proporciones que lo hizo en las dos anteriores. En el caso de Jujuy, la recaudación por los impuestos al azúcar fue del 13% en 1895 y de un tercio de la misma al final del periodo, cifra que significaría la mitad de los ingresos si solamente se tuviesen en cuenta los recursos propios, es decir, netos de subsidio nacional⁹, mientras que la industria del vino aportaba al tesoro sanjuanino en 1895 casi un 15% del total, porcentaje que se multiplicó por dos hacia 1913.

De manera similar, la recaudación por concepto de explotación de bosques al inicio del periodo analizado equivalía a poco menos del 4% de los recursos públicos de la provincia de Santiago del Estero, para luego ser más de la cuarta parte del mismo en el año 1913. La industria del aserradero se desplegó al calor de la construcción del ferrocarril, del tendido de postes y la construcción, que crecieron exponencialmente durante el periodo¹⁰.

Aunque fue importante para el erario santiagueño, los trabajos existentes sobre este sector afirman que no produjo efectos de encadenamiento hacia el resto de la economía. Incluso algunos de estos han usado a la industria forestal como un claro ejemplo de "economía de enclave" (Bitlloch y Sormani, 2012; Dargoltz, 2003)¹¹. Los resultados aquí encontrados corroboran esta idea al encontrar un alto crecimiento de recursos combinado con una de las mayores pérdidas de peso poblacional.

9 Debe tenerse en cuenta que el mayor crecimiento del sector azucarero en la provincia de Jujuy fue posterior al que estamos analizando en este trabajo. Para más detalles ver: Fandos, 2013.

10 La extensión del ferrocarril creció a una tasa anual promedio del 5% en el periodo 1895-1913 (Tercer Censo Nacional, 1914). Por su parte, Irigoien destaca el tendido de las comunicaciones, entre ellos el del teléfono, que insumía una cantidad importante de postes. "En 1914 había 75.000 teléfonos instalados en el país que representaban, excluyendo a los Estados Unidos, el 32% del total de toda América"(Irigoien, 1984).

11 Según Dargoltz las economías de enclave tienen dos características diferenciales: "en primer lugar, se trataba de núcleos de actividad económica controlados de una manera directa desde afuera del país"; en segundo lugar, estas actividades "tenían pocas vinculaciones con los eslabonamientos regionales, ya que las máquinas de sus ingenios, los ferrocarriles, los puertos, etc., provenían del exterior" (Dargoltz, 2003).

Conclusiones

En la siguiente tabla se presenta un resumen esquematizado de la evolución de las variables que se analizaron: la población, la recaudación y la composición de las fuentes de la segunda. Además, muestra la existencia de desempeños territoriales muy variados, pero a la vez permite clasificar y describir las performances económicas de cada una de las provincias y extraer algunas conclusiones generales a la luz de las preguntas planteadas en la introducción.

Tabla 4. Resumen de las performances económicas provinciales

Recaudación y población	Composición de la recaudación	Tres impuestos tradicionales	Impuestos a un sector específico	Subsidios nacionales
Alto crecimiento poblacional y alto crecimiento de sus recursos		Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires (provincia), Mendoza (1880).	Mendoza (1895, 1913)	
Bajo crecimiento poblacional y alto crecimiento de sus recursos		San Juan (1880), Tucumán (1880, 1895), San Luis (1913)	Tucumán (1895, 1913), Jujuy, Santiago del Estero, San Juan (1895, 1913)	Jujuy, San Luis (1880, 1895)
Bajo crecimiento poblacional y bajo crecimiento de sus recursos		Entre Ríos (1895, 1913), Salta (1880, 1895), La Rioja (1895, 1913).	Corrientes, Entre Ríos (1880)	Catamarca, Salta (1913), La Rioja (1880, 1895)

Fuente: elaboración propia.

En primer lugar, el análisis de la evolución de la recaudación per cápita muestra que fue un periodo tanto de crecimiento económico generalizado, como de concentración de recursos y de población. Además, demuestra que no hubo movilidad en las provincias de los extremos, es decir, que las provincias con mayores y menores recursos fueron exactamente las mismas durante el periodo analizado, exceptuando la provincia Entre Ríos, que perdió posiciones.

Las jurisdicciones de mayores recursos –la ciudad de Buenos Aires, la provincia de Buenos Aires y Santa Fe– experimentaron un gran crecimiento de población y de recaudaciones. Estas últimas crecieron en base a impuestos que gravaban la riqueza, las transacciones económicas en general y los servicios, especialmente en el distrito capital. Mientras que las provincias que se mantuvieron en lo más bajo tuvieron un pobre crecimiento poblacional, lo que habla de menores oportunidades económicas, o un crecimiento de sus recursos muy por debajo de las provincias de mayor crecimiento. Incluso, el crecimiento de sus recursos se debió en gran parte a los subsidios o a los impuestos con base a una sola actividad económica. En este sentido, La Rioja, Salta y Catamarca dependieron en gran medida de los envíos de la Nación, mientras que Jujuy dependió de estos y de los impuestos sobre la nascente actividad azucarera. Por su parte, Santiago del Estero fue paradigmático como caso de dependencia de una sola actividad económica, que no implicó mejoras en la economía en general.



Las provincias de San Luis y San Juan, si bien no pueden ser ubicadas en este último grupo ya que tuvieron un desempeño a penas por debajo del promedio, estuvieron lejos de un crecimiento que les permitiese converger con las provincias de mayores recursos. Cabe destacar que en la última década analizada se observó un fuerte crecimiento de los recursos en el caso de San Juan, sostenido por la actividad vitivinícola. Mientras que en la recaudación de San Luis cayó de manera importante la dependencia por los subsidios nacionales, en paralelo al crecimiento de los ingresos por contribución directa, papel sellado y patentes.

Distintos fueron los casos de Mendoza y Tucumán, que estuvieron entre las provincias de mayor crecimiento de sus recursos, y de su población en el caso de la provincia cuyana. Ahora bien, al analizar las fuentes de ingreso de sus arcas se verifica que este estuvo sustentado en una sola actividad productiva. Esto implicó una situación ambigua, que por un lado les permitió a dos territorios alejados del puerto articularse con lo que allí sucedía, pero por el otro implicó un 'legado' de exposición de sus economías y, por transmisión inmediata, de las arcas provinciales.

En cambio Córdoba, que fue la provincia que más posiciones escaló, se 'acopló' al puerto no solo en términos de crecimiento, sino también en cuanto a una mayor diversificación productiva, como lo reflejan sus fuentes de recaudación. Esto a su vez le permitió recuperarse de los efectos de la crisis post independencia y sortear de mejor manera las coyunturas de la economía.

Las evoluciones de las dos provincias restantes son importantes a la hora de pensar, entre otras cosas, la validez de las entidades interior y litoral para describir este periodo. Por un lado, la posición relativa de Corrientes fue en franco descenso. En 1880 se ubicaba por encima del promedio con el resto de las provincias del litoral, mientras que tres décadas después acompañaba en el fondo a las provincias del norte. Por el otro, el caso entrerriano también combinó un bajo crecimiento poblacional y de recursos fiscales en comparación con el resto de las provincias, lo cual implicó la pérdida de posiciones relativas, siendo alcanzada por Tucumán y Mendoza. Los cambios percibidos en la composición de las fuentes de recaudación reflejan las dificultades que atravesó Entre Ríos al no poder ni diversificar su estructura económica ni encontrar una actividad en particular para incorporarse al crecimiento estimulado por las exportaciones.

Estas dos performances no solo permiten reflexionar sobre lo poco que explica la división del país entre litoral e interior, sino también sobre las condiciones que debe tener o crear un territorio para incrementar su producción. Sobre esto último invita a pensar que la ubicación geográfica y la ampliación de los mercados de por sí no son condiciones suficientes para el crecimiento económico, tema para abordar en investigaciones futuras.

Referencias

- Agote, P. (1888). *Informe del presidente del Crédito Público Pedro Agote sobre la deuda pública, bancos, acuñación de moneda y presupuestos y leyes de impuestos de la Nación y provincias*. Buenos Aires: Litografía, Imprenta y Encuadernación de Guillermo Kraft.
- Alonso, P. (2010). *Jardines secretos, legitimaciones públicas: El Partido Autonomista Nacional y la política argentina de fines del siglo XIX*. Buenos Aires: Edhasa.
- Alvero, L. A. (2006). Fiscalidad y poder político en el Noroeste Argentino. El papel de los Recaudadores de Rentas en Catamarca 1890-1910. Ponencia presentada en VI Jornadas Nacionales Espacio, Memoria e Identidad, Universidad Nacional de Rosario.
- Amaral, S. (1990). Comercio y Crédito en Buenos Aires 1822-1836. *Siglo XIX*, 5(9), 132–157.
- Aresti, I. (1936). Ensayo sobre recursos municipales: referidos especialmente a la ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires: Talleres gráficos Casa Jacobo Peuser, Ltda.
- Balán, J. (1976). Migraciones, mano de obra y formación de un proletariado rural en Tucumán, Argentina, 1870-1914. *Demografía y economía*, 10(2), 201–234.
- Balán, J., y López, N. (1977). Burguesías y gobiernos provinciales en la Argentina: La política impositiva de Tucumán y Mendoza entre 1873 y 1914. *Desarrollo Económico*, 17(67), 391–435.
- Bértola, L., y Porcile, G. (2002). Rich and impoverished cousins: economic performance and income distribution in Southern settler societies. Ponencia presentada en XIII International Economic History Congress. Buenos Aires.
- Bitlloch, R. E., y Sormani, H. (2012). Formación de un sistema productivo: los enclaves forestales de la región chaqueño-misionera (siglos XIX-XX). *Revista de Indias*, 72(255), 551–580.
- Burgin, M. (1960). *Aspectos económicos del federalismo argentino*. Buenos Aires: Hachette.
- Campi, D., y Richard-Jorba, R. A. (2004). Transformaciones productivas, espaciales y sociales en la Argentina extrapampeana: Tucumán y Mendoza entre 1850 y 1890. *Boletín americanista*, 54, 35–62.
- Caravaca, J. (2009). *Estado, economía y economistas: el caso del impuesto a la renta en la Argentina, 1890-1932*. Buenos Aires: FLACSO.
- Chiaramonte, J. C. (1986). Finanzas públicas de las provincias del Litoral. *Anuario del IEHS*, 1, 159.
- Converso, F. (2001). *Un mercado en expansión: Córdoba 1870-1914*. Córdoba: Centro de Estudios Históricos "Profesor Carlos S. A. Segreti".
- Correa Deza, M. F., y Nicolini, E. A. (2014). Diferencias regionales en el costo de vida en Argentina a comienzos del siglo XX. *Investigaciones de Historia Económica (IHE) Journal of the Spanish Economic History Association*, 10(3), 202–212.
- Dargoltz, R. (2003). Las economías regionales argentinas y la globalización. El caso de Santiago del Estero y la explotación del quebracho colorado. *Trabajo y Sociedad*, 5(6).
- De Los Ríos, E. (2010). *Un caso de fiscalidad provincial: Santa Fe entre la Confederación Argentina y el Estado Nacional (1852-1870)*. Barcelona: Universidad Pompeu Fabra.



- Denoon, D. (1983). *Settler Capitalism: The Dynamics of Dependent Development in the Southern Hemisphere*. Oxford: Clarendon Press.
- Djenderedjian, J., Bearzotti, S., y Martiren, J. L. (2010). *Historia del capitalismo agrario pampeano: Expansión agrícola y colonización en la segunda mitad del siglo XIX*. Buenos Aires: Teseo.
- Djenderedjian, J., y Schmit, R. (2008). Avances y límites de la expansión agraria argentina: crecimiento económico y distribución de la riqueza rural en Entre Ríos (1860–1892). *Investigaciones de Historia Económica*, 4(11), 75–106.
- Duncan, T., y Fogarty, J. (1984). *Australia and Argentina: on parallel paths*. Melbourne: Melbourne University.
- Fandos, C. A. (2013). Legislación, intereses y reformas de la contribución territorial en Jujuy, 1870-1930. *Estudios Rurales*, 3(4).
- Ferreres, O. (2005). *Dos siglos de economía argentina. Historia argentina en cifras*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur.
- Ferreya, A. I. (1986). El erario cordobés entre los años 1835 y 1852. *Investigaciones y Ensayos*, 33, 1835–1852.
- Fogarty, J., Gallo, E., y Diéguez, H. L. (1979). *Argentina y Australia* (Vol. 201). Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella.
- Gaggero, J., y Grasso, F. (2005). La cuestión tributaria en Argentina. La historia, los desafíos del presente y una propuesta de reforma. *Documento de Trabajo*, 5.
- Gallo, E. (1984). *La pampa gringa*. Buenos Aires: Edhasa.
- Garavaglia, J. C. (1987). *Economía, sociedad y regiones*. Buenos Aires: De La Flor S. R. L. Ediciones.
- Gelman, J. (2008). La Gran Divergencia. Las economías regionales en Argentina después de la Independencia. IX Congreso de la AEHE, Murcia.
- Gelman, J. (2011). *El mapa de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX*. Buenos Aires: Prohistoria Ediciones.
- Gelman, J., y Santilli, D. (2006). *Historia del capitalismo agrario pampeano: desigualdad y crecimiento económico. De Rivadavia a Rosas*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Gelman, J., y Santilli, D. (2010). Crecimiento económico, divergencia regional y distribución de la riqueza: Córdoba y Buenos Aires después de la Independencia. *Latin American Research Review*, 45(1), 121–147.
- Gerchunoff, P., y Fajgelbaum, P. (2006). *¿Por qué Argentina no fue Australia?: una hipótesis sobre un cambio de rumbo*. Buenos Aires: Siglo XXI Ediciones.
- Gerchunoff, P., Rocchi, F., y Rossi, G. (2008). *Desorden y progreso: las crisis económicas argentinas, 1870-1905*. Buenos Aires: Edhasa.
- Giberti, H. (1981). *Historia económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires: Ed. Solar.
- Halperin-Donghi, D. (1982). *Guerra y finanzas en los orígenes del Estado argentino*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.

- Herrera, C., y Parolo, M. P. (2012). Las dos caras de la fiscalidad: Estado y contribuyentes. Tucumán, 1853-1870. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 34, 47-76.
- Hora, R. (2002). *Los terratenientes de la pampa argentina: Una historia social y política, 1860-1945* (Vol. 3). Buenos Aires: Siglo XXI Ediciones.
- Hora, R. (2010). Historia económica de la Argentina: en el siglo XIX. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Irigoin, A. (1984). La evolución industrial en Argentina (1870-1940). *Revista Libertas*, 1.
- Justiniano, M. F., y Tejerina, M. E. (2005). Estado, finanzas y familias: los presupuestos provinciales y su ejecución. El caso de la provincia de Salta (1880-1914). *Andes*, 16.
- Llach, L. (2004). *The Wealth of the Provinces: Buenos Aires, the Interior and the Political Economy of Argentina, 1880-1890*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University, Graduate Conference on Latin American History.
- Martínez, A. B. (1916). *Tercer censo nacional 1914*. Buenos Aires: Talleres Gráficos de LJ Rosso.
- Martiren, J. L. (2016). *La transformación farmer. Colonización agrícola y crecimiento económico en la Provincia de Santa Fe durante la segunda mitad del siglo XIX*. Buenos Aires: Prometeo.
- Pantelides, E. A., y Rofman, A. (1983). La transición demográfica argentina: un modelo no ortodoxo. *Desarrollo Económico*, 22(88), 511-534.
- Platt, D. C. M., y Di Tella, G. (1985). *Argentina, Australia, and Canada: studies in comparative development, 1870-1965*. Melbourne: Macmillan in association with St. Antony's College.
- Ravignani, E. (1939). *Asambleas constituyentes argentinas: 1810-1898*. 2v (Vol. 6). Buenos Aires: Talleres Casa Jacobo Peuser, Ltda.
- Rex Bliss, S. (2004). La fiscalidad provincial entre la constitución y el despegue azucarero. Tucumán, 1852-1876. *América Latina en la Historia Económica*, 11(1), 119.
- Richard-Jorba, R. A. (2008). Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina: Mendoza y San Juan, 1970-2005. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 16(31), 81-123.
- Rocchi, F. (2005). *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Román, J. A. S. (2013). *Los argentinos y los impuestos: lazos frágiles entre sociedad y fisco en el siglo XX*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Romano, S. (1992). Finanzas públicas de la provincia de Córdoba 1830-1855. *Boletín del Instituto Ravignani*, 6.
- Sánchez, G. (2015). Desigualdades regionales en la Argentina de la Belle Époque (1869-1914). *Ensayos de Economía*, 25(46), 45.
- Sánchez Román, J. A. (2005). La industria azucarera en Argentina (1860-1914). El mercado interno en una economía exportadora. *Revista de Indias*, 65(233), 147-172.
- Santilli, D. V. (2010). El papel de la tributación en la formación del Estado. La contribución directa en el siglo XIX en Buenos Aires. *América Latina en la historia económica* (33), 30-63.



Schaller, E. C. (2012). *La política en los espacios subnacionales. Provincias y territorios en el nordeste argentino (1880-1955)*. (M. S. Leoni y M. del M. S. Carnicer, Eds.). Rosario: Prohistoria Ediciones.

Schmit, R. (2008). *Historia del capitalismo agrario: Los límites del progreso: expansión rural en los orígenes del capitalismo rioplatense, Entre Ríos 1852-1872*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Solberg, C. E. (1985). Land Tenure and Land Settlement: Policy and Patterns in the Canadian Prairies and the Argentine Pampas, 1880–1930. En *Argentina, Australia and Canada* (pp. 53–75). Berlín: Springer.

Somoza, J. L. (1973). La mortalidad en la Argentina entre 1869 y 1960. *Desarrollo Económico*, 12(48), 807–826.

Willebald, H. (2007). Desigualdad y especialización en el crecimiento de las economías templadas de nuevo asentamiento, 1870–1940. *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History (Second Series)*, 25(2), 293–347.

Marinha mercante e construção naval mexicana e brasileira: a comparação de uma trajetória histórico-econômica

The merchant marine and Mexican and Brazilian naval construction: a comparison of a historic-economic trajectory

Alcides Goularti Filho

Professor da Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma – SC - Brasil
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico
Pesquisador do CNPq
<http://orcid.org/0000-0002-0808-4486>
dalcides@unescc.net

Fecha de recepción: 31 de mayo de 2017

Fecha de aceptación: 24 de julio de 2017

Sugerencia de citación: Goularti Filho, A. (2017). Marinha mercante e construção naval mexicana e brasileira: a comparação de uma trajetória histórico-econômica. *tiempo&economía*, 4(2), 113-138, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1224>

RESUMO

O objetivo deste artigo é descrever e analisar a trajetória da marinha mercante e da construção naval Brasileira e Mexicana a partir do final do século XIX até os anos 1970; numa perspectiva da história econômica. O foco principal está concentrado nos aspectos institucionais, produtivo e político, com ênfase no papel do Estado no incentivo ao desenvolvimento do setor de navegação. Além da introdução e das considerações finais, o texto está dividido em três tópicos. O primeiro analisa as diferenças e semelhanças na formação do sistema de transportes do México e do Brasil. O segundo aborda os diferentes rumos seguidos por ambos os países no seu processo de formação do sistema nacional de economia. Por fim, o terceiro analisa



especificamente a trajetória do setor naval entre 1920 até 1970, destacando o papel do Estado na formulação de políticas de desenvolvimento na marinha mercante e na construção naval.

Palavras-chave: marinha mercante, construção naval, Brasil, México, Economia, História, História econômica

Códigos JEL: N66, N76, N96

ABSTRACT

The purpose of this article is to describe and analyze the trajectory of the merchant marine and the Brazilian and Mexican naval construction of the late nineteenth century until 1970 from a perspective of economic history. The article focuses on institutional, productive and political aspects, emphasizing the State's role in fostering the development of the shipping industry. First, the article analyzes the differences and similarities in the formation of the transportation system in Mexico and Brazil. Then, it addresses the different paths followed by both countries in their process of establishing the national economy system. To conclude, the history of the post-1920 naval sector until 1970 is specifically analyzed, highlighting the role of the State in the formulation of development policies in the merchant marine and in naval construction.

Keywords: merchant marine, naval construction, Brasil, Mexico, Economy, History, Economic History

JEL Codes: N66, N76, N96

Diferenças e semelhanças na formação do sistema de transportes

As duas maiores economias da América Latina pertencem ao México e ao Brasil, que conta com uma população de 202 milhões de habitantes, um PIB de 2,2 trilhões de dólares e uma extensão territorial de 8,5 milhões de quilômetros quadrados. Já o México, por sua vez, conta com uma população de 118 milhões de habitantes, um PIB de 1,2 trilhão de dólares e um território de 1,9 milhão de quilômetros quadrados. Ambos são países com considerável diversidade étnica e cultural, amplos parques industriais, sistema de logística integrado e agricultura moderna, porém sofrem com profundas desigualdades sociais e um sistema político dominado pelas elites conservadoras. A combinação desses elementos resultou na modernização conservadora, a síntese da trajetória dos países latino-americanos, onde lado a lado convivem estruturas modernas, que rapidamente incorporaram os avanços do progresso técnico, com situações de miséria e abandono social que mesmo com os recentes avanços materiais e sociais na sociedade brasileira, geram uma massa de excluídos do mercado de consumo e das políticas públicas.

Como são economias que incorporaram de forma tardia os adventos da primeira e segunda revolução industrial, em ambas podemos identificar trajetórias comuns de setores industriais. México e Brasil, também são países com ampla diversidade geofísica e sociocultural e seguramente podemos encontrar na sua formação histórica muitas diferenças entre setores da economia, uns mais avançados e complexos, outros com estruturas mais simples e reduzida. É o caso da navegação fluvial. Enquanto o Brasil possui um sistema fluvial navegável de aproximadamente 50.000 km (sobretudo na região Norte), o que permitiu o surgimento de inúmeras companhias de navegação, a escassez de rios navegáveis no México, apenas 2.900 km dificultou a formação de companhias de navegação voltadas para o interior do território. Os maiores rios navegáveis concentram-se na vertente do Pacífico (Balsa, Lerma, Mayo e Yaqui) e são caudalosos apenas ao longo da estreita planície costeira. Outro fator determinante que contribuiu para definir o sistema e a indústria dos transportes foi a diferença no processo de colonização e ocupação do território. Quando o México foi conquistado pelos espanhóis, já havia povos que ocupavam toda a América intermédica ou mesoamérica desde 1.500 a.C. Os espanhóis chegaram pelo litoral do Golfo do México (Atlântico) e se dirigiram até o centro do continente e conquistaram Tenochtitlán onde, após dizimarem a civilização asteca, fundaram a Cidade do México. Ao longo do processo colonizador, foram fundadas inúmeras vilas que se localizavam, na sua maioria, no grande planalto central e nas serras Madre (Oriental, Ocidental e de Sur), que atualmente são as maiores cidades mexicanas: Cidade do México, Juárez, Guadalajara, Tijuana, Monterrey, Zapopan, Leon, Puebla, Mérida, San Luiz de Potosí e outras. Havia dois grandes portos no México, o de Veracruz, no Golfo, que se conectava com o Caribe, à costa leste dos Estados Unidos e a Europa; e o porto de Acapulco, que estava voltado para o Pacífico e se ligava à costa oeste dos Estados Unidos, Filipinas e extremo oriente.

No Brasil, os portugueses também chegaram pelo litoral atlântico, e por ali se estabeleceram e fundaram diversas vilas que se transformaram nos maiores centros urbanos do País, como Rio de Janeiro, Salvador, Recife, Belém e Fortaleza. Um pouco mais ao interior foram fundados São Paulo e Curitiba, e com a prospecção de minérios de ouro e pedras preciosas, chegaram até Minas Gerais, antigo “sertão de Goiás e Mato Grosso”. Esse mosaico de cidades concentradas no litoral e algumas dispersas no interior com acesso por via fluvial fez do oceano



Atlântico e das bacias hidrográficas as principais vias de comunicação do Brasil até o final do século XIX. As condições geofísicas possibilitaram ao país desenvolver uma marinha mercante voltada para o transporte aquático entre os portos marítimos e fluviais.

Essa diferença entre o México, uma rede urbana mais concentrada no interior com poucos portos, e o Brasil, disperso pelo litoral com a presença de vários portos, foi determinante na formação e consolidação da indústria da construção naval e da marinha mercante após o ano de 1850 e durante todo o século XX.

Analisando especificamente a trajetória da modernização das estruturas de transportes no Brasil e México nos séculos XIX e XX, podemos identificar que ambos seguiram percursos muito semelhantes com algumas diferenças no processo de condução das políticas de Estado, no período executado e nos resultados esperados. Países periféricos com dimensão continental, como Brasil, México, Argentina, Índia e Rússia, implantaram uma extensa malha ferroviária integrando todo o território, seja para escoar a produção para os portos exportadores, como o caso das ferrovias do complexo cafeeiro paulista, seja para demarcar e ocupar território, como a Transiberiana, na Rússia. A presença de relevo menos acidentado –grandes planícies e planaltos– facilitava e estimulava a construção de ferrovias, pois os custos para construí-las eram baixos, como nos pampas argentinos e no Decão indiano. Regiões montanhosas dificultavam a construção de ferrovias, mas se os lucros fossem mais atrativos do que as dificuldades, nada impedia que os trilhos fossem assentados em grandes altitudes, como no desfiladeiro do cobre no México.

O último quartel do século XIX e das três primeiras décadas do século XX caracterizam-se pela “era ferroviária”. O período da ditadura de Porfirio Díaz (1877-1910) foi o momento da grande expansão ferroviária no México. As ferrovias ligavam desde a Península de Yucatán até a fronteira com os Estados Unidos, no sentido Norte-Sul, ou entre os portos de Tampico (Golfo) a Manzanillo (Pacífico). No Brasil, a grande expansão ocorreu durante a última década do Segundo Reinado (1840-1889) e toda a Primeira República (1889-1930) e atendia as diversas regiões exportadoras do País, além de integração pelo interior, com a ligação entre Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Os subsídios federais e as facilidades concedidas ao capital externo e, em menor proporção, ao nacional, norteavam a política orientada por ambos os países. Apesar do jogo de interesses entre as elites nativas-crioulas, o Estado nacional e o capital externo, Brasil e México modernizaram sua estrutura de transporte terrestre por meio de uma extensa malha ferroviária que atendia as diversas regiões de cada país. Após o ano 1920, para o México, e 1930, para o Brasil, o que aconteceu no sistema ferroviário foi a estatização e a unificação administrativa por meio da Ferrocarriles Nacionales de México (FNM – criado em 1907 e nacionalizado em 1937) e da Rede Ferroviária Federal Sociedade Anônima (RFFSA – fundada em 1957).

As bases produtivas da economia mexicana foram fundadas no final do século XIX e início do XX: um amplo sistema ferroviário, portos localizados no Pacífico e no Atlântico (Golfo do México e Caribe) extração de minérios, prospecção de petróleo, agricultura diversificada, rede urbana no interior e uma população aproximada de 15 milhões de habitantes em 1910. Com a modernização do Estado e a incorporação pelas elites dominantes do conceito de soberania nacional, fruto da Revolução Mexicana e da Constituição de 1917, a economia e a sociedade mexicana, sob o governo de Lázaro Cardenas, viu o início da concretização do projeto nacional

de industrialização. Na mineração, uma grande riqueza mexicana, foram aprovadas novas medidas de regulamentação do setor, colocando os recursos minerais em prol da industrialização nacional. No final do governo Abelardo Luján Rodríguez, em agosto de 1934, foi criada a Comissão do Fomento Minero (CFM), que nas décadas seguintes transformou-se uma grande holding responsável pela paulatina estatização e nacionalização de inúmeras companhias de mineração. O processo culminou em 1961, quando foi aprovada a nova lei de “mexicanização da mineração”, que obrigava que todas as empresas que atuavam no setor deveriam ser de, pelo menos, 51% de propriedade mexicana. Ainda no ano de 1934, foi criada a Nacional Financiera Sociedad Anônima (NAFISA), um banco destinado à financiar projetos de desenvolvimento nacional. Nos seus primeiros anos de operação a NAFISA apenas incorporou alguns bens ao patrimônio nacional, mas sob o governo de Cárdenas ela passou a operar como banco de incentivo. No setor elétrico, já no governo Cárdenas, em 1937, foi criada a Comissão Federal de Eletricidade (CFE), empresa encarregada de regular, produzir, transmitir e distribuir energia elétrica em todo território mexicano. A CEF inaugura suas atividades no ano seguinte com a construção do Sistema Hidroelétrico Miguel Alemán, que abastecia energia para o Estado do México, até a completa estatização do sistema em 1961. Todo sistema ferroviário, que já havia sido subordinada a holding Ferrocarriles Nacionales de México (FNM), criada em 1907, foi estatizado em 1937. Porém, o maior evento político que permitiu a economia mexicana dar saltos qualitativos, foi a criação da Petróleos Mexicanos Sociedad Anônima (PEMEX) e a estatização de toda a produção (prospecção, refino e transporte) em 1938. No ano da estatização do setor petrolífero, o México já era um grande produtor e exportador mundial, e contava com uma rede de 17 refinarias. Outra medida de impacto, tomada pelo governo Manuel Ávila Camacho, foi a criação da Altos Hornos de México SA (AHMSA) 1942, que tornou-se outro ícone da indústria nacional mexicana. A AHMSA somou-se na oferta de aço com outras duas grandes siderúrgicas mexicanas privadas instaladas em Monterrey a Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey e a Hojalata y Lámina SA (HYLSA).

No Brasil, o projeto nacional de industrialização teve início com Getúlio Vargas (1930-1945), que afastou do comando da política central as forças oligárquicas de São Paulo que insistiam no aprofundamento do modelo agrário exportador. Além da implementação de reformas sociais e trabalhistas, Vargas acionou a alavanca da industrialização com a criação da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), em 1942, cujas operações iniciaram em 1946. No setor de mineração, em 1942 foi criada a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), que se transformou numa das maiores mineradoras do mundo nas décadas seguintes. No seu segundo governo (1951-1954), Vargas aproximou-se mais das forças nacionais e populares e criou, em 1953, a Petróleo Brasileiro Sociedad Anônima (Petrobras), que estatizou toda cadeia produtiva do petróleo. No setor elétrico, a partir da bem sucedida experiência da Companhia Hidroelétrica do São Francisco (CHESF) – criada em outubro de 1945, no final do primeiro governo Vargas – em 1954, foi encaminhado para o Congresso Nacional o projeto para a criação da Centrais Elétricas Brasileiras Sociedad Anônima (Eletrobras), sendo aprovado em 1962. E para financiar os projetos estratégicos para o desenvolvimento nacional, foi criada, em 1952, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), que nas décadas seguintes se transformou na pedra angular do financiamento de longo prazo.



A Revolução Mexicana e a Constituição de 1917 criaram as bases políticas e institucionais do México industrial e moderno, os governos nacionalistas das décadas de 1930 e 1940, foram os responsáveis pela criação das bases econômicas e produtivas: CFM, NAFISA, CEF, FNM, PEMEX e AHMSA. No Brasil, a Revolução de 1930 descarrilhou a retrógrada oligarquia agrária paulista do poder e sob o comando de Vargas foram implementadas as bases da industrialização: CSN, CVRD, Petrobras, BNDE e Eletrobras. Em ambos países, do ponto de vista do projeto de industrialização nacional, as décadas seguintes (1950 e 1960), também foram muito semelhantes, com o fortalecimento do conceito de empresa nacional, o crescimento das funções do estado entrando cada vez mais no setor produtivo e financeiro, e na proteção do mercado interno. As instituições voltadas para o campo da pesquisa, ciência e tecnologia, também foram se consolidando, formando em sistema nacional de inovação voltado para atender as demandas domésticas, como o fortalecimento das universidades públicas e de agências de fomento à pesquisa.

Rumos diferentes no século XIX: o interior e o litoral

Com relação à indústria da construção naval mexicana, ainda no período colonial, há registro de pequenos estaleiros que se concentravam próximos aos principais portos do Golfo e do Pacífico, que realizavam serviços de reparo para os navios que por ali atracavam. Também eram construídas pequenas embarcações de madeira que atendiam às demandas locais. A maior concentração foi em torno dos portos de Veracruz e Tampico, no Golfo, e Acapulco e Mazanillo, no Pacífico. As embarcações construídas foram incorporadas à frota naval de guerra da coroa espanhola. Ao mesmo tempo a coroa inibia o surgimento de novas indústrias locais para evitar concorrência com os estaleiros da Metrópole. O mesmo ocorria no Brasil, cuja proibição imposta pela coroa portuguesa também afetava a construção naval. No entanto, isso não impedia que fossem realizadas algumas atividades de reparos nos portos coloniais (Hernández, 1965).

Com o movimento da independência realizado pelos dois países, o México em 1821 e o Brasil em 1822, começaram a organizar sua estrutura administrativa e jurídica dando incentivos à formação de diversas atividades econômicas. A autonomia relativa das jovens nações não significou que enveredaram para uma modernização das suas estruturas de transportes. O México continuou até o último quartel do século com uma pequena marinha mercante, que, com a guerra contra a França (1838-1839) e os Estados Unidos (1846-1848), sofreu grandes perdas, desmantelando sua frota naval. Do ponto de vista institucional e jurídico, durante o breve Segundo Reinado de Maximiliano de Habsburgo (1863-1867) foram aprovadas diversas leis que tinham como objetivo formar uma nova marinha mercante com amparo do recém-empossado imperador. Como o reinado foi curto, muitas das leis editadas não tiveram efeitos, porém, ficou claro que o país necessitava entrar com mais força na navegação de cabotagem e de longo curso (Cardenas de la Pena, 1988).

O primeiro surto modernizador da marinha mercante ocorreu durante o período *porfiriano*, quando houve investimentos na melhoria dos principais portos marítimos, que se adaptaram às novas embarcações a vapor e concedidas subvenções às companhias de navegação. O capital externo teve plena liberdade para se instalar no país e se fez presente nos principais setores

da economia, como mineração e petróleo, mas também nos transportes, como na rede ferroviária e nas companhias de transporte de carga e longo curso. Ao capital nacional mexicano coube administrar as menores companhias de navegação, atuando na cabotagem regional, enquanto as maiores companhias que faziam o grosso da cabotagem e a navegação de longo curso ficaram a cargo dos estrangeiros, principalmente estadunidenses. Para cobrir a cabotagem nacional, foi apoiada a criação de empresas nacionais. Em 1882, foi fundada a Companhia Mexicana Transatlântica e a Companhia Mexicana Continental; em 1884, a Companhia Mexicana de Navegação; em 1897, a Companhia de Navegação dos Rios Grijalva, Chilapa e Tulija e, em 1901, a Companhia Industrial de Transportes (Morales Damián, 2008).

A Capitania dos Portos, criada em 1870, era o órgão responsável pelos registros e disciplinamento da pesca e navegação. Com a aprovação do Regulamento da Secretaria de Guerra e Marinha em 1880, foi criado o Departamento da Marinha, que passou a gerenciar os assuntos referentes à navegação. Em 1891, foi criada a Secretaria de Comunicações e Obras Públicas, que assumiu a função de ordenar e investir nas vias marítimas e fluviais de comunicação, ficando o Departamento da Marinha apenas com a função de registro das embarcações. Durante o *porfiriato*, foram abertas as escolas náuticas de Campeche e de Mazatlán e a Escola Naval Militar de Veracruz. Além de darem suporte à marinha de guerra, as escolas também formava profissionais qualificados para a marinha mercante nacional. Em 1895, as capitânicas dos portos são suprimidas e suas atribuições delegadas à marinha de guerra.

Após a independência e até o final do Segundo Reinado, foram aprovados seis decretos que direta ou indiretamente influenciavam a marinha mercante mexicana, como o regulamento para aduana, comércio de cabotagem e estrangeiro (1824, 1827, 1837 e 1849), o ato de navegação (1854), o regulamento de supremas patentes para navegação (1857) e o ordenamento das matrículas para o alistamento dos marítimos (1865). No início do *porfiriato*, foram reorganizadas as aduanas marítimas e terrestres (1887). O primeiro ordenamento jurídico mais consistente surgiu somente com o Código do Comércio, aprovado em 1889, que regulamentava o comércio marítimo (Cardenas de la Pena, 1988).

A trajetória da construção naval brasileira no século XIX também guarda algumas semelhanças com a mexicana. Mas pelo fato do Brasil ser colonizado a partir do litoral, além dos pequenos estaleiros de reparos junto aos portos, a coroa portuguesa criou cinco arsenais da marinha para dar manutenção a sua frota naval e para construir novas embarcações. Os arsenais construídos foram os seguintes: Pará (1761), Rio de Janeiro (1763), Bahia (1770), Pernambuco (1789) e Santos (1820). Os arsenais mais ativos, que inclusive construíram embarcações grandes, foram o da Bahia e o do Rio de Janeiro. Com o advento do Império, os arsenais continuaram exercendo sua função de abastecer a jovem marinha de guerra brasileira, além de prestarem serviços às companhias de navegação. O maior arsenal do Império era o do Rio de Janeiro, que construía embarcações para a frota naval e fazia os reparos junto à movimentação do porto. Em torno do Arsenal do Rio de Janeiro, junto aos bairros da Prainha e da Saúde, surgiu uma série de pequenos e médios estaleiros que realizavam diversos serviços às companhias de navegação. O maior estaleiro privado era o Estaleiro Ponta da Areia (propriedade da Barão de Mauá), fundado em 1846, em Niterói, que se transformou no grande fornecedor da marinha de guerra brasileira. Ao contrário do México, cujas guerras aniquilaram parte da sua frota naval, no Brasil, a Guerra do Paraguai (1864-1870) serviu como estímulo aos estaleiros brasileiros, sobretudo o Ponta da Areia, que construiu vapores e canhoneiras para a marinha de guerra. A



forte presença do arsenal da marinha no Rio de Janeiro e o aglomerado de pequenos e médios estaleiros e prestadores de serviços marítimos serviram de base para a formação do complexo da indústria naval pesada do século xx (Goularti Filho, 2011).

Além da presença de uma indústria naval considerável no século xix, também se desenvolveu no Brasil uma marinha mercante nacional que cobria a extensa costa litorânea. Nas primeiras décadas da navegação a vapor em nível mundial, foi fundada no Brasil, em 1837, a Companhia Brasileira de Paquetes a Vapor, que era responsável em cobrir o litoral brasileiro e, em 1871, desdobrou-se em outras duas grandes companhias, a Companhia Brasileira de Navegação e a Companhia Nacional de Navegação. Além das empresas que faziam todo o litoral, havia inúmeras companhias regionais, como a Baiana, Pernambucana, Amazonense, Paraíba e outras. O Brasil chega ao final do século xix com uma considerável frota mercante e um aglomerado de estaleiros (Goularti Filho, 2011). Um acontecimento relevante na história da navegação brasileira foi a fundação da Companhia de Navegação Lloyd Brasileiro, em 1890, uma empresa estatal de grande porte, que se tornou símbolo da marinha mercante nacional durante o século xx.

Como no Brasil a construção naval e a marinha mercante foram mais expressivas do que a mexicana, o conjunto de ordenamento jurídico e de instituições reguladoras e fomentadoras também foram mais atuantes e expressivas. A Capitania dos Portos, com atribuições para disciplinar os portos, pesca e navegação, foi criada em 1845, que substituiu a Intendência dos Arsenais da Marinha, que vinha atuando de forma desarticulada desde 1820. Ambos estavam vinculados ao Ministério da Marinha, que se encarregava das atribuições referentes a segurança e disciplinamento da frota. Cabia ao Ministério da Agricultura, Viação e Obras Públicas a gestão das subvenções financeiras, o fomento às companhias de navegação e o controle estatístico do movimento portuário e marítimo, seja de cabotagem ou longo curso. Entre os regimes jurídicos mais relevantes aprovados na segunda metade do século, destacamos o Decreto 632, de 18 de setembro de 1851, que distribuía subvenções financeiras às companhias de navegação, o Decreto n. 3.631, de 27 de março de 1866, que permitiu que as embarcações estrangeiras pudessem também fazer os serviços de cabotagem, Decreto n. 5.585, de 11 de abril de 1874, que regulamentou a marinha mercante, a construção naval e o comércio de cabotagem e, finalmente, o Parágrafo Único do artigo 13 da Constituição de 1891, que definiu que a navegação de cabotagem seria feita apenas por navios nacionais (Goularti Filho, 2010).

Convergindo e reforçando as diferenças no século xx: Estado e industrialização

Neste tópico será analisada a trajetória do setor naval mexicano e brasileiro dividido em dois períodos. O primeiro, de 1920 a 1945, que discute a formação das bases nacionais dos dois países. O segundo, de 1945 a 1970, que aborda a ampliação e consolidação dessa base nacional. Ambos analisam a constituição do sistema nacional de economia, destacando o papel desempenhado pela política econômica e o capital estatal e privado nacional na trajetória do setor naval.

a. Formação das bases nacionais (1920-1945)

O ano de 1910 representou para a sociedade mexicana o início de um processo de mudanças significativas que alterou as estruturas políticas e econômicas do país, a Revolução Mexicana, que começou com a deposição de Porfirio Díaz e avançou com reformas institucionais. Em meio às turbulências políticas, traição das causas sociais e destruição parcial da estrutura produtiva, em 1917 foi aprovada uma nova constituição que definiria os rumos econômicos do país. Talvez pudéssemos classificá-la como uma constituição intervencionista que dava amplos poderes ao Estado para ordenar, fomentar e conduzir a economia nacional. Para o Brasil, o ano de 1910 significou o continuísmo da velha política “café com leite”, cujo comando do Estado estava nas mãos da oligarquia paulista e mineira, que do ponto de vista político representavam os atrasos do liberalismo e do agrarismo. A mudança ocorreria somente em 1930, quando Getúlio Vargas assume o comando da Nação com um projeto nacional e modernizante de industrialização.

Nos anos de 1920, nos governos de Álvaro Obregón (1920-1924) e Plutarco Elías Calles (1924-1928), os conflitos armados foram se dissolvendo, e a política mexicana começou a ensaiar uma trajetória de normalidade institucional. As eleições presidenciais foram respeitadas e as instituições políticas (partidos, sindicatos e federações) passam a ter mais densidade orgânica na sociedade. O movimento que nasceu com o espírito revolucionário e popular transformou-se em acomodações institucionais para uma elite pseudo reformista. Do ponto de vista do crescimento econômico, os anos de 1920 foram um período de retomada de alguns investimentos, sobretudo com a reconstrução do sistema ferroviário, que havia sido parcialmente destruído durante os conflitos armados, além de algumas melhorias nos portos exportadores. Na mineração de prata houve breves momentos de queda da produção, que rapidamente se recuperou a partir de 1920. A extração de petróleo, que estava se constituindo com a nova economia mexicana nos anos de 1910 e 1920, praticamente passou ilesa, com uma produção crescente até 1925 (Ayala Espino, 2003; Ficker, 2013). Na verdade, o rumo da economia mexicana nas próximas décadas, em boa medida, estará condicionado ao bom desempenho do setor petrolífero, que diretamente influenciará a marinha mercante nacional.

A pauta de exportação mexicana até os anos 1920 era constituída principalmente por petróleo, destinado aos Estados Unidos, e minerais (como ouro, prata, cobre, zinco e chumbo), que somavam 68,0% do valor total exportado em 1929. Sisal, café, látex, grão-de-bico, carne e couro também ocupavam certa importância na pauta. Sobre as importações, cerca de 90,0% era de manufaturados, sendo que 27,0%, entre 1925 e 1929, foram de bens de capital. Os Estados Unidos eram o principal destino (61,0%) e também principal partida (69,0%) das trocas internacionais (Tello, 2008).

Gestado nos governos Calles e Obregón, o nacionalismo mexicano emergiu com força pelas mãos de Lázaro Cárdenas (1934-1940), quando foram fundadas as bases da economia nacional com caráter mais autônomo. Amparado na Constituição de 1917, que dava mais poderes ao Executivo federal para intervir na economia e no setor produtivo, Cárdenas, em 18 de março de 1938, expropriou e nacionalizou o setor petrolífero e transferiu seus ativos para a estatal recém-criada Pemex (Petróleos Mexicanos Sociedade Anônima). A produção de petróleo, que teve seu destino modificado para atender o mercado interno, passando do nível de 60,0% produção exportada para apenas 14,0% 20 anos após a desapropriação, teve um incremento



de 46,8 milhões de barris em 1937 para 56,2 milhões em 1947, mesmo com a queda sentida pelo boicote internacional sofrido pela Pemex nos anos após a desapropriação (Pemex, 1977). A Pemex ainda seria fundamental no desenvolvendo do refino de petróleo, na indústria petroquímica e na produção de gás. O nacionalismo de Cárdenas também chegou ao setor ferroviário, com a centralização das atividades ferroviárias na FNM e na constituição de uma frota petroleira nacional para atender às demandas da Pemex. Também se destacou o plano de desenvolvimento do setor elétrico, que por meio da Comissão Federal de Eletricidade, criada em 1937, multiplicou a produção e a distribuição de energia para toda a economia, permitindo a escalada da produção industrial e surto de modernização vivido no país após 1940. A produção de energia elétrica passou de 1,529 milhão de kWh em 1933 para 2,529 milhões de kWh em 1940 e para 3,069 milhões de kWh em 1950 (Ayala Espino, 2003).

Em 1917, estimulada pelas novas mudanças constitucionais, houve uma reforma administrativa que repassou a direção da marinha mercante da Secretaria de Guerra e Marinha para a Secretaria de Comunicação e Obras Públicas, ou seja, a partir desse momento, a marinha mercante passa a ser conduzida pelo Executivo federal como uma atividade econômica estratégica. Em 1939, foi aprovada a Lei das Secretarias e Departamentos, criando o Departamento da Marinha Mercante e a Secretaria da Marinha. E para fomentar o setor de navegação comercial, em 1947, foi constituída a Comissão da Marinha Mercante Mexicana, órgão vinculado à Secretaria de Comunicações e Obras Públicas, que ficou encarregada de definir os marcos legais, institucionais e financeiros do setor naval.

Nos anos 1920 e 1940, foram registradas as seguintes companhias de navegação mexicana: Compañía Naviera de los Estados de México (1920), Sociedad Cooperativa Mixta Transporte Maritimos y Vias Fluviales (1935) e a Compañía Naviera de Servicios Maritimos Mexicanos (1949). São companhias que nascem sob a proteção da Constituição de 1917, que dava privilégios e proteção à navegação nacional. Com o aumento do fluxo mercantil, sobretudo com as exportações de petróleo, necessariamente o Estado teve que realizar obras no sistema portuário, que já estava descentralizado. No Golfo foram modernizados os portos de Veracruz, Progreso, Tuxpan e Tampico; no Pacífico, os portos de Acapulco, Manzanillo e Mazatlán. Contudo, o acontecimento mais significativo no setor de navegação foi a criação da frota petroleira nacional vinculada à Pemex (Solís e González Sotomayor, 2004; Jáuregui, 2004).

Com relação à construção naval, havia no México, junto aos principais portos, pequenos estaleiros que faziam pequenas embarcações, sobretudo para pesca, e reparos. Também eram atendidas algumas encomendas da marinha de guerra. A base da construção ainda era a madeira, com pouca introdução do ferro e de equipamentos mecânicos e eletrônicos. Esse foi o cenário da construção naval mexicana até o final dos anos 1960, que pouco avançou, mesmo com a indústria de aço já instalada, com a presença de inúmeras companhias de navegação e da Pemex.

Junto ao tradicional porto de Veracruz, onde havia pequenos estaleiros que faziam reparos em embarcações pesqueiras, em 1929, o Comodoro Ignacio García Jurado construiu, próximo à fortaleza de San Juan de Ulúa, um dique seco de 50 metros de comprimento, nove de largura e 2,7 de calado. O objetivo era atender as encomendas da marinha de guerra, que demonstrava interesse em fazer suas aquisições nos estaleiros mexicanos. Foram encomendadas cinco embarcações do tipo guarda costeira. O dique encerrou suas atividades em 1935. Nesse

mesmo ano, Lázaro Cárdenas levou adiante a primeira tentativa de implantar uma indústria naval pesada no México, quando contratou a construção de dez navios do tipo guarda costeira, quatro canhoneiras e dois navios para transporte de tropas. No contrato realizado com estaleiros espanhóis, estava prevista a transferência de tecnologia por meio da construção conjunta com estaleiros mexicanos. Para tanto, a Secretaria da Marinha fundou um estaleiro em Veracruz e outro em Guaymas e enviou oficiais para cursarem a carreira de engenharia naval na Espanha. Contudo, os planos foram abortados em função da Guerra Civil Espanhola (Escanero Muñoz, 1950, Hernandez, 1965; Rodríguez Ledesma, 1977).

Em 1942, a Secretaria da Marinha encampou os estaleiros que estavam sob a administração da FNM, localizados em Tampicos, Coatzacoalcos e Salina Cruz, que executavam reparos navais e construção de pequenas embarcações pesqueiras. Os mesmos foram convertidos em estaleiros para construção de embarcações da armada nacional. Posteriormente, a Marinha encampou outros pequenos estaleiros localizados em Guaymas, um dique seco em Veracruz e outro pequeno trapiche em Acapulco, formando a Dirección General de Construcciones Navales (Secretaria da Marina, 2012).

Em 1942, impulsionado pela Secretaria da Marinha, foi construído um novo dique (Número 2), junto ao pátio de San Juan de Ulúa com 157 metros de comprimento, 19 de largura e 4,8 de calado. Mais tarde, 1961, toda estrutura foi encampada, formando o Astilleros de Veracruz SA (AVSA), uma empresa estatal de propriedade da Financeira Nacional (Escanero Muñoz, 1950; Instituto para la Integración de América Latina, 1971).

Quando o setor petrolífero foi estatizado em 1938, também foi incorporada ao patrimônio público a frota petroleira que trafegava nos portos mexicanos, como a Naviera San Cristóbal, Naviera San Ricardo e Mexicana de Vapores de San Antonio. No momento da estatização foi incorporado apenas um navio-tanque de grande porte de 6.438 TPB, mas em compensação foram 136 embarcações de pequeno e médio porte que somavam 28.271 TPB. Com a assinatura da declaração de guerra ao Eixo, foram expropriados navios alemães e incorporados à frota da Pemex, que passou de quatro navios-tanques em 1940 para 11 em 1942. Em maio de 1942, os alemães torpedeiam o navio tanque petroleiro mexicano Potrerodellano, reafirmando ainda mais o posicionamento do México de aliado dos Estados Unidos. O estreitamento das relações diplomáticas com os Estados Unidos durante a Segunda Guerra acabou por propiciar um aumento das inversões estadunidenses no México, o que não aconteceu durante o governo de Lázaro Cárdenas (Ayala Espino, 2003)

Com os adventos da República no Brasil após 1889, podemos destacar três ações que fortaleceram a marinha mercante brasileira. A primeira foi a criação da Companhia de Navegação Lloyd Brasileiro, em 1890, uma companhia estatal de navegação, que se tornou a âncora do setor por quase 100 anos. A segunda foi o fortalecimento da Companhia Nacional de Navegação Costeira, fundada em 1891, e da Companhia Comércio e Navegação, fundada em 1905 (Burlamaqui, 1918). Incluindo o Lloyd Brasileiro, essas três grandes companhias praticamente dominaram a navegação de cabotagem no Brasil até os anos de 1940. E por último, destacamos a criação da Inspeção Federal de Navegação (IFN), em 1907, que assumiu as funções da Capitania dos Portos em definir e coordenar as políticas para a marinha mercante brasileira (Ferreira Netto, 1974).



Nos anos de 1920, a economia brasileira passou por uma diversificação produtiva com o surgimento de setores industriais mais complexos e dinâmicos como cimento, ferro, aço, metal mecânico, papel e celulose, produtos de borracha, químicos e frigoríficos, o que significava mais importações (Suzigan, 2000). Ao mesmo tempo, houve novos surtos na produção de café e decadência na produção de borracha. Esse movimento rebatia nos portos e na navegação, via exportações ou importações, que exigia uma maior atuação das companhias de navegação para atender às demandas nacionais que estavam num rápido processo de integração comercial.

O novo padrão de acumulação, que emergiu após a Revolução de 1930, pautado na industrialização, desenhou um novo arranjo para o sistema de transporte no Brasil. No período compreendido entre a criação da Comissão da Marinha Mercante (CMM), em 1941, à criação do Fundo da Marinha Mercante (FMM), em 1958, paralelo à industrialização restringida, assistimos a três movimentos no setor de navegação: o afastamento do Ministério da Marinha do setor, a deterioração da frota mercante e a instrumentalização política do setor, que culminou com a unificação dos objetivos da marinha mercante com o da construção naval. Amparado pelo novo regime jurídico aprovado em 1939, o Decreto 3.100, de 7 de março de 1941, após recomendações do Conselho Federal de Comércio Externo, criou a CMM, uma autarquia com autonomia administrativa e financeira. Competia à CMM definir as políticas de orientação, organização e financiamento para navegação brasileira.

Com o fim da Segunda Guerra e a retomada do fluxo comercial nos oceanos, a situação se normalizou. A herança para a marinha mercante brasileira foi uma frota envelhecida cuja manutenção ficou comprometida devido à impossibilidade de importar peças de reposição. Na segunda metade da década de 1940, houve uma renovação na frota do Lloyd Brasileiro, com a compra de 36 navios – 20 cargueiros para longo curso e 16 de cabotagem (Brasil, 1949).

b. Ampliação e consolidação das bases nacionais (1945-1970)

Após a Segunda Guerra Mundial as principais economias da Europa, os Estados Unidos e o Japão, viveram um período de longo crescimento, estabilidade financeira e ganhos sociais. Essa prosperidade estava fundada, em larga medida, num consenso arquitetado pela regulação política e por mecanismos de intervenção estatal. Na periferia capitalista, também podemos afirmar que houve um período de prosperidade econômica, porém os ganhos sociais foram parcos em comparação aos benefícios concedidos ao capital privado. As três principais economias da América Latina, Brasil, México e Argentina, combinaram ao longo das três décadas após 1945, nacionalismo econômico, industrialização, ampliação do mercado interno e mobilidade social. Cada país fez a combinação de acordo com a sua tradição política e econômica, no entanto, podemos afirmar que os três países seguiram concomitantemente uma trajetória semelhante de industrialização. Brasil e Argentina tiveram rupturas institucionais com golpes militares seguido de ditaduras, o México manteve a alternância do poder sem mudar a hegemonia política. O PRI, herdeiro da Revolução Mexicana, manteve-se no poder durante esse longo período criando, ora políticas mais reformistas sociais, ora apenas industrializantes, porém sempre intervencionistas. O Estado mexicano ampliou cada vez mais a participação na vida social mexicana, atuando diretamente em diversas esferas, promovendo cultura, ampliando setores econômicos, fazendo reforma agrária e tornando cada vez mais complexa a

vida material. O resultado foi o aumento na renda nacional com melhoria nos índices de distribuição da renda e da terra.

Nesse período a participação do estado nas mais diversas atividades econômicas se ampliou sem precedentes, incluindo na operação do sistema portuário e na construção naval. Esse aumento da presença do Estado foi sentido diretamente a partir de 1963, quando foi aprovada a Lei de Navegação e Comércio Marítimo, que substituiu o antigo Código de Comércio de 1889. A nova lei regulamentou o setor e criou o Registro Público Marítimo Nacional, delegando à Secretaria de Marina as responsabilidades pelas concessões de obras, serviços, operação das companhias, dos estaleiros e registros das propriedades dos navios (Rosales Méndez, 2001).

Em 1958 foi apresentado o programa conhecido como *Marcha al Mar* (Programa de Progresso Marítimo), que tinha como objetivo estimular a não interiorização do país, deslocando populações do altiplano em direção aos dois litorais, integrar a rede portuária nacional com a construção de novos portos (em destaque o Lázaro Cárdenas, um dos maiores portos na atualidade), melhorar a comunicação entre os portos e as principais cidades, fomentar a marinha mercante e construir novos estaleiros (Solís e González Sotomayor, 2004). No mesmo ano de lançamento do Plano foi fundada a *Transportación Marítima Mexicana S.A.* (TMM), uma empresa estatal de navegação de cabotagem e longo curso, que nasce financiada pela Banco de México e Nacional Financiera SA. A TMM teria a função de cobrir as rotas do Golfo e do Atlântico e começa operando com apenas uma embarcação de 3.945 TPB, mas segue uma trajetória constante de crescimento, chegando em 1970 a uma frota de 14 navios e um total de 120.065 TPB. Para auxiliar nas rotas do Pacífico, tendo a TMM com holding, em seguida foram fundadas a *Compañía Marítima Mexicana*, a *Transporte Marítimo Anahuac* e a *Servicios Marítimos de Mexicanos*. As duas primeiras operavam apenas com um cargueiro cada, já a última tinha somente embarcações de pequeno porte que fazia o transporte de cabotagem. O objetivo seria ampliar a participação nacional no comércio marítimo mexicano e servir, além da Pemex, como âncoras para a indústria naval pesada que deveria ser implantada no país com apoio estatal. Outra inserção estatal na marinha mercante foi a entrada da *Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos*, estatal mexicana responsável pelo sistema rodoviário, que operava com duas pequenas embarcações (Morales Damián, 2008; Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, 1972).

Também foi estimulada a formação de companhias privadas, que passaram a operar tanto no Atlântico como no Pacífico, como a *Flota Mercante Nacional*, *Navieros Unidos Mexicanos*, *Naviera Baja Califórnia*, *Naviera Ruff*, *Salinas de Pacífico* e *Naviera de Pacífico*. Todas citadas anteriormente eram empresas de pequeno porte que operavam apenas com um navio de médio porte (Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, 1972).

Na Tabela 1 podemos acompanhar a trajetória da frota mercante de dois maiores armadores estatais do México, a TMM e a PEMEX. A TMM iniciou suas atividades em 1958 operando com apenas duas embarcações de 14.146 TPB, no entanto, em apenas 8 anos, já somavam 15 navios num total de 78.610 TPB. Na década de 1960, a PEMEX também ampliou consideravelmente sua frota, passando de 117.624 TPB em 1960 para 339.029 TPB no final da década.



Tabela 1: Trajetória da frota mercante da PEMEX e da TMM 1945-1970

Ano	PEMEX		TMM	
	TPB	Navios	TPB	Navios
1945	66.625	9		
1946	66.625	9		
1947	66.625	9		
1948	66.625	9		
1949	77.378	10		
1950	113.580	14		
1951	113.580	13		
1952	113.580	13		
1953	124.530	14		
1954	136.768	15		
1955	127.366	14		
1956	127.366	14		
1957	117.624	13		
1958	117.624	14	14.146	2
1959	123.196	15	10.201	1
1960	117.624	14	14.251	2
1961	117.624	14	28.815	6
1962	117.624	14	28.815	6
1963	165.906	16	49.859	9
1964	182.187	15	56.599	11
1965	214.747	16	70.084	13
1966	206.452	14	78.610	15
1967	348.818	23	69.780	13
1968	378.177	23	95.643	14
1969	339.029	20	91.593	13
1970	322.748	19	120.065	14

Fonte: Fundación Histarmar, 2016 (<http://www.histarmar.com.ar/>)

Comparando com o Brasil, que operava com o Lloyd Brasileiro, desde 1890, e com a Navegação Costeira (estatizada em 1941), duas grandes companhias estatais de navegação, o México entrou tardiamente na constituição de uma frota nacional, somente em 1958. Contudo, o México se antecipou na formação da sua frota petroleira, que nasce com a Pemex, em 1938; em compensação o Brasil começou com a fundação da Frota Nacional de Petroleiros (Fronape) em 1950.

Nos anos de 1950 e 1960, houve um avanço considerável das atividades da Pemex, quando o volume de produção passou de 72.422 mil barris em 1950, para 99.049 mil em 1960 e

156.586 mil em 1970 (Tabela 2). Esse aumento da produção revela o quanto se alterou a estrutura produtiva no parque industrial mexicano. Além das sete refinarias expropriadas em 1938 (num total de 16 refinarias privadas existentes no país, e todas de capital estrangeiro), em 1946 entrou em operação a Refinaria 18 de março; em 1950, as refinarias Antonio M. Amor e Reynosa, além de ser ampliada a Refinaria Mata Redonda. Em 1955, foi inaugurada a Refinaria Lázaro Cárdenas, a mais moderna na época, com capacidade para o refino de 50 mil barris diários, além de ser inaugurada uma planta de lubrificantes em Salamanca. Nos anos seguintes, amparadas pela Lei do Petróleo de 1958, as diversas refinarias foram ampliadas e passaram a atuar na produção de outros derivados do petróleo. Em 1961, foi inaugurado o gasoduto entre a Cidade do México e Salamanca com 1.889 quilômetros. E no final dos anos de 1960, foram descobertas novas reservas em Tampico, Reynosa, Poza Rica, Chiapas e Tabasco, elevando a produção em 140% em apenas 10 anos. Na frota petroleira, não houve uma grande ampliação, passando de 17 navios em 1950 para 22 em 1970, porém as novas embarcações adquiridas no exterior eram todas de grande porte, o que permitiu ampliar de 106.164 TPB em 1950 para 227.956 TPB em 1970 (Pemex, 1977).

Tabela 2: Produção anual de petróleo bruto México e Brasil (mil barris) 1945-1970

Ano	Pemex	Petrobras	Ano	Pemex	Petrobras
1945	43.543	75	1958	93.533	18.926
1946	49.240	63	1959	96.393	23.593
1947	56.298	94	1960	99.049	29.612
1948	58.520	138	1961	106.784	34.808
1949	60.902	107	1962	111.849	33.418
1950	72.422	327	1963	114.867	35.726
1951	77.308	692	1964	115.576	33.311
1952	77.278	748	1965	117.959	34.342
1953	72.433	918	1966	121.149	42.450
1954	83.651	994	1967	133.043	53.520
1955	89.395	2.019	1968	142.360	58.785
1956	90.660	4.057	1969	149.860	63.043
1957	88.266	10.108	1970	156.586	59.967

Fonte: Pemex, 1988; Petrobras 1970

Apesar dos esforços do governo federal em formar um parque industrial naval, todos os estaleiros mexicanos até os anos 1960 continuariam construindo apenas pequenas e médias embarcações, em larga medida destinadas à atividade de pesca. No entanto, era possível fazer reparo de embarcações maiores. A Pemex e a TMM faziam aquisições no exterior, mas reparavam seus navios em estaleiros mexicanos (Tabelas 3 e 4). Inclusive a Pemex tinha a sua própria oficina de reparo em Salina Cruz.



Tabela 3: Aquisições realizadas pela TMM em estaleiros no exterior

Ano de construção	Nome do barco	Tipo	TPB	País de construção
1945	Aguascalientes	Cargueiro Ultramar	5.900	Estados Unidos
1945	Tabasco	Cargueiro Ultramar	6.000	Estados Unidos
1945	Tlaxcala	Cargueiro Ultramar	5.666	Estados Unidos
1954	Campeche	Cargueiro Ultramar	3.700	Suécia
1954	Jalapa	Cargueiro Ultramar	3.700	Suécia
1956	Mérida	Cargueiro Ultramar	5.270	Dinamarca
1964	El Mexicano	Cargueiro Ultramar	13.120	Brasil
1964	Puebla	Cargueiro Ultramar	13.179	Brasil
1965	Chihuahua	Cargueiro Ultramar	3.040	Brasil
1966	Saltillo	Cargueiro Ultramar	3.040	Brasil
1969	Anahuo II	Cimenteiro Ultramar	9.834	Espanha
1969	Azteca	Graneleiro Ultramar	25.987	Polônia
1969	Maya	Graneleiro Ultramar	25.660	Polônia

Fonte: Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, 1972

Tabela 4: Aquisições realizadas pela PEMEX em estaleiros no exterior

Ano	Barco	Tipo	TPB	País de construção
1948	Salamanca	Tanque Costero	4.350	Estados Unidos
1954	Ignacio Allende	Tanque Ultramar	17.752	Alemanha
1955	Juan Alvarez	Tanque Ultramar	19.100	Suécia
1955	Lázaro Cárdenas	Tanque Ultramar	16.306	Grão Bretanha
1956	Abelardo L. Rodríguez	Tanque Costero	17.450	Grão Bretanha
1958	Guadalupe Victoria	Tanque Ultramar	19.934	Holanda
1967	Cuauhtémoc	Tanque Ultramar	16.814	Japão
1967	José María Morelos	Tanque Ultramar	20.495	Japão
1967	Mariano Escobedo	Gaseiro Ultramar	9.400	Grão Bretanha
1967	Miguel Hidalgo	Tanque Costero	11.085	Japão
1967	Petroquímico I	Gaseiro Ultramar	2.950	Grão Bretanha
1967	Plan de Ayutla	Tanque Ultramar	20.488	Japão
1967	Plan de Guadalupe	Tanque Ultramar	20.460	Japão
1967	Plan de San Luis	Tanque Ultramar	17.198	Japão
1967	Vicente Guerrero	Tanque Ultramar	8.753	Japão
1968	Alvaro Obregón	Tanque Ultramar	20.463	Japão
1968	Benito Juárez	Tanque Ultramar	20.484	Japão
1968	Francisco I. Madero	Tanque Ultramar	20.500	Japão
1968	Melchor Ocampo	Tanque Ultramar	20.495	Japão
1968	Plan de Ayala	Tanque Ultramar	20.397	Japão
1968	Plutarco Elias Calles	Tanque Ultramar	17.198	Japão
1968	Venustiano Carranza	Tanque Ultramar	15.577	Japão
1970	Emiliano Zapata	Gaseiro Ultramar	2.910	Grão Bretanha

Fonte: Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, 1972.

O *Astilleros Veracruz SA*, de propriedade da Nacional Financeira SA e fundado em 1961 a partir da estatização das unidades do dique de San Juan de Ulúa, nasceu com o objetivo de atender grandes encomendas, porém sua capacidade instalada não era suficiente para construir embarcações acima de 1.000 TPB. No entanto, seus diques tinham condições de receber barcos de até 20.000 TPB para apenas fazer reparos. No ano seguinte, em 1962, a partir da estatização do *Astilleros Tomas de Rueda* (fundado em 1942), foi formado o *Astilleros Unidos del Pacifico SA*, localizado em Mazatlán, também de propriedade da Nacional Financeira SA. Havia outros estaleiros privados, como a *Ingenieria y Maquinaria Especializada SA*, com duas unidades produtivas, uma em Salina Cruz e outra em Coatzacoalcos, e o *Construcciones Navales de Guaymas SA*, uma empresa que operava com a participação de capital espanhol (Instituto para la Integración de América Latina, 1971).

Nessa época ainda estavam em operação pequenos estaleiros no Golfo que construía embarcações de madeira e ferro para as atividades de pesca e também faziam alguns reparos para a frota mercante nacional. Havia estaleiros em Alvarado, Cidade de Carmem, Campeche e Tampico, onde atuavam junto aos portos pesqueiros. No Pacífico havia estaleiros em Guaymas, Mazatlán, Salina Cruz, Topolobampo e Baja Califórnia. Portanto, o que havia no México eram aglomerações desarticuladas de indústrias da construção naval pesqueira.

Dentro do plano *Marcha al Mar*, foi estabelecido que se daria prioridade à criação da indústria naval pesada no país. Nesse momento também estavam em vigor o Plano de Metas (1956-1960) no Brasil, que também elegia a indústria naval pesada como uma de suas metas. Para alcançar os objetivos do plano, o estaleiro Veracruz assinou uma cooperação técnica com estaleiros italianos para realizar transferência de tecnologia com o objetivo de fundar as bases da nova indústria naval pesada mexicana. Essa estratégia de constituição de um parque industrial naval estava associada à própria expansão da indústria metal mecânica, à necessidade de renovação da frota da Pemex e à fundação da *Transportación Marítima Mexicana* e da *Compañía Marítima Mexicana*. O mesmo ocorreu no Brasil no âmbito do Plano de Metas com a transferência de tecnologia realizada por meio da construção dos estaleiros Ishibras, do Japão, e Verolme, da Holanda, em 1959. Em 1958, o estaleiro Veracruz lançou ao mar os navios México e Zacatecas, ambos com 711 TPB, as primeiras embarcações de “grande” porte construídas no México. Após o término da construção dos dois navios, em 1962, iniciou-se uma série de obras de modernização no estaleiro Veracruz, que por sua vez teve a participação da iniciativa privada por meio de um acordo de transferência de tecnologia assinado com a *Maryland Drydock Company*, dos Estados Unidos. O estaleiro Unidos del Pacifico fez uma joint venture com o estaleiro holandês *Nederlandsche Dock* e com um grupo empresarial mexicano *Wilton Fijenoord*, com o objetivo de construir embarcações de até 10.000 TPB (Secretaria da Marina, 2012; Instituto para la Integración de América Latina, 1971).

Na Tabela 5 podemos acompanhar a trajetória da movimentação portuária da frota mercante mexicana e brasileira. É nítida a diferença do volume de mercadorias movimentadas nos portos brasileiros comparando com os mexicanos. O mesmo ocorre na comparação da frota mercante. Isso expressa a diferença do potencial econômico de cada país. Ambos iniciaram sua trajetória de consolidação econômica com base nas exportações de produtos primários e num mercado interno pouco desenvolvido, e após 1930 deu-se início uma escala contínua de industrialização. O tamanho da população e do território não é determinante para definir o volume do comércio externo, tampouco para definir a dimensão da marinha mercante



nacional. Reside no seu produto interno, no potencial da indústria e na renda nacional a capacidade que um país tem de impulsionar o mercado externo e compor a sua frota mercante nacional. Como a economia brasileira sempre foi maior que a mexicana, é natural que esses dois indicadores sejam mais favoráveis ao Brasil. Contudo, não explica, nem justifica o atraso que o México teve em fomentar a indústria da construção naval pesada e a marinha mercante.

Tabela 5: Trajetória da movimentação portuária da frota mercante
México e Brasil 1946-1970

Ano	México		Brasil	
	Movimentação portuária (Mil t)	Frota mercante (TPB)	Movimentação portuária (Mil t)	Frota mercante (mil TPB)
1946	10.057	123.423	24.879	532
1947	11.445	103.200	30.791	856
1948	12.174	186.661	44.432	754
1949	12.899	201.259	45.204	923
1950	14.557	222.643	46.877	569
1951	14.079	272.428	45.983	595
1952	16.336	303.766	50.596	745
1953	16.966	308.932	53.025	895
1954	19.157	306.000	53.417	874
1955	28.004	313.000	50.677	855
1956	19.331	319.500	51.916	879
1957	17.743	325.201	55.236	954
1958	20.212	331.877	56.605	1.026
1959	22.848	357.141	57.749	1.083
1960	26.925	370.000	59.294	1.300
1961	28.730	395.032	60.985	1.308
1962	34.532	419.768	60.522	1.355
1963	34.185	478.449	59.764	1.441
1964	37.753	411.219	59.620	1.424
1965	40.058	443.990	59.311	1.402
1966	41.663	498.990	62.864	1.422
1967	41.614	530.694	65.605	1.431
1968	45.021	573.805	67.571	1.711
1969	45.131	620.583	72.591	1.778
1970	51.641	659.439	81.878	2.339

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2010; Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2014.

Nos anos de 1960, as companhias mexicanas de navegação, incluindo a Pemex, seguiram fazendo encomendas em estaleiros no exterior, porém, a exemplo do Brasil, a intenção do governo era que suas encomendas fossem transferidas para os estaleiros nacionais. Com a renovação e ampliação da frota nacional por meio de encomendas no exterior, concomitantemente foi se ampliando a participação da bandeira mexicana na movimentação de longo curso, atingindo portos cada vez mais longínquos. Em 1966, foi lançado ao mar o primeiro cargueiro

construído no Astilleros Unidos Pacífico, o El Sargacero, de 589 TPB (Secretaria da Marina, 2012). Nessa época, já estavam instalados no Brasil os grandes estaleiros multinacionais (Ishibras e Verolme), e os nacionais (Caneco, Mauá, Só e Emaq) estavam ampliando sua capacidade instalada por meio de incentivos fiscais e financeiros e política de encomendas nacionais. Entre 1959 e 1967, os seis estaleiros entregaram 115 embarcações, num total de 610.295 TPB. O Ishibras tinha capacidade para construir graneleiro de até 25.000 TPB, o Verolme petroleiro de 10.500 TPB e o Mauá graneleiro de 18.100 TPB e petroleiro de 10.500 TPB (Empresa Brasileira de Planejamento e Transportes, 1999). O Lloyd Brasileiro e a Fronape estavam renovando e ampliando suas frotas por meio de encomendas domésticas (Tabelas 7 e 9). Dada a baixa capacidade dos estaleiros mexicanos, que construíam embarcações de apenas 711 TPB, a Pemex, a TMM e os demais armadores mexicanos eram obrigados a fazer encomendas no exterior.

Tabela 6: Trajetória da Companhia de Navegação Lloyd Brasileiro 1945-1970

Ano	Navios	Navios afretados	TPB próprio
1945	66		270.000
1950	86		373.000
1955	70		278.000
1960	72		326.000
1961	70		233.000
1962	53		236.000
1963	61		264.000
1964	55	12	264.000
1965	60	8	266.000
1966	77	2	490.000
1967	50	22	480.000
1968	50	22	478.773
1969	50	18	489.335
1970	31	22	280.963

Fonte: Goularti Filho, 2013.

Tabela 7: Aquisições realizadas pela Lloyd Brasileiro em estaleiros nacionais

Ano de construção	Nome do navio	TPB	Estaleiro
1962	Cidade de Belém	15.794	Caneco
1962	Cidade de Manaus	15.795	Caneco
1962	Henrique Lage	9.186	Verolme
1962	Volta Redonda	5.940	Ishibras
1963	Almirante Sylvio Motta	860	EMAQ
1963	Barão de Jaceguay	5.993	Mauá/CCN
1963	Barão do Rio Branco	5.993	Mauá/CCN
1963	Londrina	5.940	Ishibras
1963	Marília	5.940	Ishibras
1963	Pereira Carneiro	11.319	Verolme
1964	Barão de Mauá	6.500	Mauá/CCN



Ano de construção	Nome do navio	TPB	Estaleiro
1964	Barão do Amazonas	6.500	Mauá/CCN
1964	Buarque	13.160	Ishibras
1964	Julio Régis	10.500	Verolme
1965	Presidente Kennedy	13.160	Ishibras
1966	Almirante Graça Aranha	13.160	Ishibras
1966	Romeo Braga	13.160	Ishibras
1970	Itanagé	12.490	Ishibras
1970	Itaquicé	12.490	Ishibras

Fonte: Goularti Filho, 2013.

Tendo como exemplo a alta capacidade produtiva da indústria naval pesada brasileira, o governo mexicano via como urgente reverter a situação das encomendas dos armadores nacionais. Sobretudo pelas oportunidades geradas pela Pemex, que estava num ritmo acelerado de crescimento, com a descoberta de novas reservas, ampliando sua capacidade instalada e necessitava cada vez de mais de maiores embarcações. Na Tabela 8 podemos acompanhar a evolução da frota de mercante 1950 a 1970. De acordo com a Tabela 2, o volume de produção da Petrobras em 1970 de 59.967 mil de barris, foi atingido pela Pemex em muito acima em 1948. Como é de conhecimento, as reservas mexicanas sempre foram muito superiores às brasileiras. Em compensação, a frota da Petrobras (Fronape) inicia com uma desvantagem em relação à Pemex e chega em 1970 numa posição 3,5 vezes superior à mexicana. Esse crescimento da Fronape pode ser explicado pela capacidade produtiva que os estaleiros brasileiros tinham em atender grandes encomendas, inclusive exportando para o México. A maior renovação da frota da Pemex ocorreu no final dos anos de 1960, quando foram encomendados em estaleiros japoneses dois petroleiros e gaseiros, num total de 202.013 TPB (Tabela 4) (Instituto para la integración de América Latina, 1971; Petrobras, 1970; Pemex, 1977).

Tabela 8: Trajetória da frota da FRONAPE 1950-1970

Ano	Navios	TPB
1950	4	21.940
1951	13	67.990
1952	22	224.235
1953	22	224.235
1954	22	224.235
1955	22	224.235
1956	25	229.950
1957	26	230.973
1958	26	230.973
1959	31	370.004
1960	39	512.842
1961	42	542.842
1965	41	595.702
1966	43	635.498
1967	40	608.545
1970	32	820.000

Fonte: Goularti Filho, 2013.

Tabela 9: Aquisições realizadas pela Fronape em estaleiros nacionais

Ano de construção	Nome do navio	TPB	Estaleiro
1966	Buracica	10.927	Mauá
1966	Carmópolis	10.671	Verolme
1966	Jacuípe	10.788	Mauá
1966	Quererá	10.671	Verolme
1967	Cassarongongo	10.671	Verolme
1967	Dom João	10.788	Mauá

Fonte: Goularti Filho, 2013.

Nos anos de 1950, a prioridade do governo brasileiro era promover a expansão do transporte de longo curso, uma vez que as rodovias estavam integrando o mercado nacional, acelerando o processo de distribuição e circulação das mercadorias. Em 1951, a frota de longo curso era composta por 20 navios e representava apenas 4,0% do volume das exportações brasileiras (Brasil, 1952). Contando com a navegação interior, havia no País 119 armadores privados, “a maior parte deles empresas de pouca expressão” (Comissão da Marinha Mercante, 1957, p. 6). As grandes bacias hidrográficas estavam reunidas em três áreas, sendo exploradas principalmente pelas autarquias federais: Serviço de Navegação da Amazônia e de Administração do Porto do Pará (SNAPP), criada em 1940 a partir da encampação da The Amazon Steam Navigation; Serviço de Navegação da Baía do Prata (SNBP), criada em 1943; e, Companhia de Navegação do São Francisco (CNSF), criada em 1955.

No transporte de longo curso atuavam apenas o Lloyd Brasileiro (Tabela 6), a Frota Nacional de Petróleo e a Companhia Siderúrgica Nacional, responsáveis por apenas 3,9% das exportações e 10,5% das importações. A cabotagem de longa distância era quase um serviço exclusivo do Estado. Em toneladas por milhas transportadas, 50% era de responsabilidade de empresas estatais (Comissão da Marinha Mercante, 1957). A estrutura do setor não atendia à demanda do mercado interno, que estava em expansão dado o acelerado processo de industrialização, urbanização e integração do mercado. O Estado brasileiro, que estava assumindo formas superiores de organização capitalista, atendendo às exigências do processo de acumulação, precisava dar uma resposta consistente ao setor de navegação.

Dentro do Plano de Metas, a marinha mercante e a construção naval brasileira, eram complementares, uma vez que não era mais possível pensar na renovação da frota oficial sem o desenvolvimento de uma indústria naval nacional forte e integrada. A partir desse momento, a Comissão da Marinha Mercante deixava de ser apenas um órgão de registro e controle da navegação nacional para se tornar num instrumento de política de incentivos para o setor de navegação e para a indústria da construção naval, gerando expectativas positivas no setor. Como já havia a indústria de aço no País, a expansão e a implantação da indústria da construção naval também seria beneficiada.

Após alguns estudos sobre a marinha mercante, apontando que o seu desenvolvimento estava associado à implantação da indústria da construção naval, e que ambos necessitavam de financiamento, a Lei 3.381, de 24 de abril de 1958, criou a Taxa de Renovação da Marinha



Mercante (TRMM) e o Fundo da Marinha Mercante (FMM). O FMM era constituído pelos recursos da TRMM arrecadada nas companhias de navegação estrangeiras, oficiais e armadores nacionais que operavam navios estrangeiros fretados. Os recursos seriam recolhidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) numa conta especial administrada pela CMM. Talvez essa seja a grande diferença institucional e financeira na trajetória dos dois países. O Brasil criou um sistema autônomo de financiamento para fiscal, o TRMM, que formava um fundo de empréstimo para o setor naval, o FMM. No México a Nacional Financeira SA, que era proprietária e sócia de inúmeras empresas, era incapaz de sozinha financiar a indústria mexicana que tinha uma lista enorme de prioridades. Como não houve uma reforma tributária no México, centralizando a capacidade de arrecadação nas mãos da União, nos moldes como ocorreu no Brasil em 1967, as condições de financiamento mexicano eram muito restringidas. Sem crédito, é quase que impossível impulsionar a industrialização pesada.

Nos anos de 1950, havia no Brasil uma pequena indústria da construção naval, com destaque para o estaleiro na Ilha Vianna, que pertencia à Navegação Costeira, especializado em reparos; a Companhia Comércio e Navegação, do Estaleiro Mauá; a Indústria Reunidas Caneco; e o Arsenal da Marinha do Rio de Janeiro, que construía e reparava embarcações da marinha de guerra. Além de vários pequenos estaleiros distribuídos em alguns estados brasileiros. Com a nova política para o setor foram beneficiadas quatro empresas nacionais que já atuavam no mercado (Mauá, Caneco, Só e Emaq). Também foram atraídos grupos estrangeiros, a japonesa Ishikawajima Heavy Industries, que ficou mais conhecida com a Ishibrás, e a holandesa Verolme United Shipyards, ambas em 1959.

Em 1962, com o parque industrial naval quase implantado, e um índice de nacionalização em preço de 81%, encerraram-se as importações de navios novos e de segunda mão (Comissão da Marinha Mercante, 1964; Comissão da Marinha Mercante, 1967). Para os próximos anos, todas as encomendas deveriam ser atendidas pela indústria doméstica, além de começar a exportar, como ocorreu com a primeira encomenda destinada ao México.

Considerações finais

É possível observar na trajetória da construção naval e da marinha mercante brasileira e mexicana algumas semelhanças e várias diferenças. Como a movimentação portuária brasileira sempre foi maior que a mexicana, criou-se condição para formar uma marinha mercante mais robusta que a mexicana. No Brasil havia mais companhia nacional fazendo o comércio de cabotagem e de longo curso. No México, a cabotagem e o longo curso eram dominados principalmente pelas companhias dos Estados Unidos. A presença do Lloyd Brasileiro foi determinante para formar uma frota nacional mais robusta e com capacidade de atender os portos brasileiros e alguns sul-americanos.

O México tem uma das maiores reservas de petróleo do mundo, e a Pemex sempre esteve entre as maiores petroleiras. Contudo, essa vantagem não foi aproveitada para fomentar a indústria naval nacional até os anos de 1970. No Brasil, assim que foram instalados os grandes estaleiros multinacionais e reaparelhados os nacionais, a Fronape, o Lloyd e outras regionais passaram a renovar suas frotas apenas com aquisições domésticas. No México, os maiores es-

taleiros, o Veracruz e o Unidos do Pacífico, apesar dos novos investimentos realizados nos anos de 1960, ainda eram incapazes de atender as grandes encomendas da Pemex e a TMM.

Nesse sentido, podemos afirmar que, até os anos de 1970, o Brasil estava num avançado processo de formação de um parque industrial naval e de uma marinha mercante nacional, enquanto o México ainda estava num estágio inicial especializando-se em embarcações pesqueiras. Talvez o elemento diferencial entre as duas economias seja que o Brasil, em 1958, criou o FMM e a TRMM, que permitiam o financiamento a armadores e construtores navais, enquanto o México carecia de um sistema de financiamento próprio para o setor naval.

Outra hipótese que podemos incorrer sobre o baixo grau de desenvolvimento do setor naval mexicano comparado com a brasileiro, é a sua estreita relação comercial com os Estados Unidos. Desde o século XIX, os Estados Unidos sempre foram o maior mercado exportador e importador para o México. No anexo 1 podemos acompanhar a participação dos principais mercados para o México entre 1933 e 1970 e percebe-se que na média deste período os Estados Unidos foram responsáveis por 67,94% das exportações e 73,0% das importações. E, basicamente, todo comércio era realizados por companhias de navegação dos Estados Unidos. Dada a proximidade espacial, outra parcela do comércio era realizada por terra (ferrovias e rodovias). Sendo assim, o pujante comércio com o vizinho do norte não era um estímulo ao desenvolvimento da marinha mercante mexicana, mas sim um possível obstáculo. Os estímulos positivos repercutiam na marinha mercante dos Estados Unidos.

Referências

- Ayala Espino, J. (2003). *Estado y desarrollo: la formación de la economía mixta mexicana en el siglo xx*. Ciudad de México: UNAM.
- Brasil. (1949). *Mensagem enviada ao Congresso pelo Presidente da República Eurico Gaspar Dutra*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional.
- Brasil. (1952). *Mensagem enviada ao Congresso Nacional pelo Presidente da República Getúlio Vargas*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional.
- Burlamaqui, A. (1918). *A marinha mercante brasileira*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional.
- Comissão da Marinha Mercante. (1957). *Relatórios das atividades da Comissão da Marinha Mercante*. Rio de Janeiro.
- Comissão da Marinha Mercante. (1964). *Relatórios das atividades da Comissão da Marinha Mercante*. Rio de Janeiro.
- Comissão da Marinha Mercante. (1967). *Relatórios das atividades da Comissão da Marinha Mercante*. Rio de Janeiro.
- Empresa Brasileira de Planejamento de transportes. (1999). *Política governamental e competitividade da indústria brasileira de construção naval: evolução, estrutura e diagnóstico*. Brasília: Ministério dos Transportes, v. 2.
- Escanero Muñoz, F. (1950). *Análisis Del dique seco a em San Juan de Uluá*. Ciudad de México: Universidad.



- Ferreira Netto, F. (1974). *150 anos de transportes no Brasil 1822-1972*. Brasília: Centro de Documentação e Publicação/Ministério dos Transportes.
- Goularti Filho, A. (2010). A trajetória da marinha mercante brasileira: administração, regime jurídico e planejamento. *Revista Pesquisa & debate*, (21)2, 247-278.
- Goularti Filho, A. (2011). História econômica da construção naval no Brasil: formação de aglomerado e performance inovativa. *Revista de Economia (ANPEC)*, (12)2, maio/agosto.
- Goularti Filho, A. (2013). Empresas estatais e a consolidação da indústria da construção naval brasileira. *Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina*, (7)12, 38-74.
- Hernández, M. (1965). *Consideraciones económicas sobre la construcción naval en México*. Ciudad de México: UNAM. (Tese de doutorado – Facultad de Economía).
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2010). *Séries históricas*. Rio de Janeiro: IBGE.
- Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana. (1972). *La marina mercante iberoamericana*. Buenos Aires: IEMMI.
- Instituto para la Integración de América Latina. (1971). *La industria naval en la ALALC*. Buenos Aires: BID.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2014). *Estadísticas históricas de México 2014*. Ciudad de México: INEGI.
- Jáuregui, L. (2004). *Los transportes: siglos XVI al XX*. Ciudad de México: UNAM.
- Kuntz Ficker, S. (2013). *La economía mexicana 1519-2010*. Ciudad de México, Editora do Colegio de México.
- Morales Damián, J. J. (2008). *El desarrollo de La marina mercante como actividad prioritária del Estado mexicano*. Ciudad de México: UNAM. (Tesis de doctorado – Facultad de Derecho).
- Pemex. (1977). *Anuario Estadístico*. Ciudad de México: Pemex.
- Pemex. (1988). *Anuario Estadístico*. Ciudad de México: Pemex.
- Petrobras. (1956-1970). *Relatórios anuais*. Rio de Janeiro. (Série completa).
- Rodríguez Ledesma, E. (1977). *Evaluación económica de La industria de La construccion naval en México*. Ciudad de México: UNAM. (Tesis de doctorado – Facultad de Economía).
- Rosales Méndez, E. (2001). *Análisis jurídico Del registro público marítimo nacional*. Ciudad de México: UNAM. (Tesis de doctorado – Facultad de Derecho).
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (1988). *Historia de las comunicaciones y los transportes en México: marina mercante*. Ciudad de México: Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
- Secretaría de Marina (2012). *Historia general de La Secretaría de Marina Armada de México: las políticas navales 1940-2012*. Ciudad de México: Estado Mayor General.
- Solís, M. A. y González Sotomayor, S. (2004). *Marina mercante, sistema marítimo portuario como factor y vía de desarrollo económico para México*. Ciudad de México: UNAM. (Tesis de doctorado – Facultad de Ciencias Políticas y Sociales).

Suzigan, W. (2000). *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. Campinas; São Paulo: Editora da UNICAMP; HUCITEC.

Tello, C. (2008). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. Ciudad de México: UNAM.

Anexo 1: Exportações e importações mexicanas segundo área geográfica 1933-1970 (em %)

Ano	EUA		Resto da América		Europa		Ásia		África		Oceania		Total (Exp e Imp)
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	
1933	47,91	42,54	8,53	0,84	41,75	26,41	0,69	0,84	0,29	0,08	0,83	0,27	100,00
1934	51,83	60,69	7,58	1,51	38,19	35,66	1,58	1,90	0,12	0,06	0,71	0,18	100,00
1935	62,80	65,33	6,00	1,30	28,27	31,29	1,97	1,72	0,17	0,13	0,79	0,23	100,00
1936	60,76	59,13	6,67	1,69	29,14	36,07	2,62	2,68	0,16	0,06	0,65	0,37	100,00
1937	56,23	62,15	7,51	2,98	33,88	32,12	1,39	2,05	0,19	0,13	0,80	0,56	100,00
1938	67,39	57,66	2,33	3,53	29,59	37,83	0,58	0,22	0,00	0,14	0,20	0,60	100,00
1939	74,24	66,04	1,43	2,07	23,04	28,92	1,19	2,16	0,02	0,35	0,08	0,46	100,00
1940	89,45	78,82	1,86	3,73	5,48	13,66	3,06	3,01	0,05	0,24	0,09	0,54	100,00
1941	91,19	84,28	5,23	4,38	0,57	7,43	2,96	3,24	0,01	0,06	0,04	0,62	100,00
1942	91,40	87,24	8,50	6,66	0,09	5,43	0,00	0,23		0,03	0,01	0,41	100,00
1943	86,99	88,55	12,10	7,03	0,30	4,03	0,00	0,00	0,55	0,07	0,06	0,31	100,00
1944	85,05	88,07	13,29	6,97	0,51	2,12	0,01	0,00	1,03	0,01	0,10	1,23	100,00
1945	83,50	82,37	15,69	11,08	0,57	4,93	0,05	0,02	0,20	0,06	0,00	1,54	100,00
1946	70,01	83,60	16,00	9,11	3,50	6,56	8,13	0,05	0,52	0,09	0,00	0,59	100,00
1947	76,57	88,42	9,49	2,99	7,38	7,73	6,13	0,43	0,35	0,02	0,07	0,40	100,00
1948	75,34	86,75	8,18	3,03	13,89	9,21	1,84	0,77	0,72	0,02	0,02	0,24	100,00
1950	86,35	84,40	6,29	3,18	5,47	10,41	1,68	1,00	0,19	0,06	0,02	0,95	100,00
1951	70,44	81,50	6,75	2,56	16,54	12,90	5,89	2,10	0,37	0,09	0,01	0,84	100,00
1952	78,57	82,77	5,26	3,02	9,36	12,83	6,51	0,69	0,29	0,07	0,01	0,61	100,00
1953	72,26	77,11	8,01	8,35	11,18	13,27	8,51	0,67	0,03	0,08	0,00	0,53	100,00
1954	60,06	80,47	22,58	3,18	11,94	13,85	5,37	1,05	0,04	0,16	0,00	1,28	100,00
1955	60,66	79,33	22,89	3,76	11,27	14,50	4,87	1,05	0,12	0,09	0,20	1,27	100,00
1956	56,09	78,32	26,89	4,26	11,78	15,52	4,93	1,00	0,16	0,05	0,15	0,86	100,00
1957	64,35	77,02	21,49	4,19	10,47	16,54	3,20	0,96	0,15	0,36	0,35	0,93	100,00
1958	61,04	76,99	25,63	3,12	8,89	17,52	3,14	1,51	0,23	0,12	1,07	0,74	100,00
1959	60,72	72,91	21,62	3,95	9,19	20,28	7,95	1,82	0,24	0,13	0,29	0,90	100,00
1960	61,49	72,07	19,06	4,14	11,55	20,93	7,19	1,97	0,35	0,10	0,36	0,79	100,00
1961	62,39	69,83	19,45	4,37	8,73	22,68	8,51	2,22	0,33	0,08	0,58	0,82	100,00
1962	61,42	68,24	19,37	4,87	8,94	23,73	9,41	2,16	0,53	0,06	0,33	0,94	100,00
1963	63,69	68,50	18,15	5,45	8,98	21,90	8,50	2,71	0,29	0,57	0,39	0,88	100,00
1964	59,54	68,48	19,91	6,31	11,03	21,35	8,94	2,39	0,36	0,04	0,23	1,44	100,00
1965	56,19	65,71	18,80	5,09	13,61	24,76	8,95	3,09	2,10	0,02	0,35	1,32	100,00
1966	54,33	63,80	23,27	5,67	12,05	25,92	9,63	3,54	0,31	0,04	0,40	1,03	100,00
1967	56,12	62,88	20,57	5,28	14,93	25,74	7,63	4,93	0,19	0,04	0,56	1,13	100,00



Ano	EUA		Resto da América		Europa		Ásia		África		Oceania		Total (Exp e Imp)
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	
1969	66,58	62,42	11,93	5,39	12,55	25,84	8,59	5,35	0,08	0,08	0,28	0,92	100,00
1970	70,90	63,62	12,22	5,76	10,02	25,72	6,51	4,26	0,10	0,10	0,25	0,54	100,00
Mé- dia	67,94	73,00	13,58	4,47	13,12	18,99	4,72	1,85	0,31	0,11	0,28	0,76	100,00

Fonte: Instituto nacional de estadística y geografía. (2014).
Estadísticas históricas de México 2014. Ciudad de México: INEGI.

Reseña: *Estudios sobre la industria en América Latina.* Interpretaciones y debates.

Marcelo Rougier (Coord.) Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora, 2016

Edwin López

Profesor Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano

<http://orcid.org/0000-0001-5472-4010>
edwin.lopez@utadeo.edu.co

Sugerencia de citación: López Rivera, E. (2017). Reseña. Estudios sobre la industria en América Latina. Interpretaciones y debates *tiempo&economía*, 4(2), 139-143



El desarrollo industrial es una de las áreas más ampliamente estudiadas de la historia económica latinoamericana, como bien lo muestra este volumen colectivo coordinado por el reconocido historiador argentino Marcelo Rougier. El libro presenta seis balances historiográficos sobre los estudios de la industria y los procesos de industrialización en Uruguay, Colombia, Brasil, México, Chile y Argentina, escritos por Magdalena Bertino, Carlos Brando, Pedro Dutra e Ivan Salomão, Aurora Gómez, Guillermo Guajardo y Marcelo Rougier, respectivamente, autores con amplia experiencia en el tema. Estos ensayos están precedidos por una presentación escrita por Gabriel Tortella, un prólogo de Carlos Marichal y una introducción general a cargo del coordinador.

La importancia de la historia industrial en la región se explica por la estrecha relación entre industria y desarrollo económico, idea que fue adoptada por estudiosos del tema desde la década de 1940, así como por los encargados de emprender políticas públicas que propendieron por el desarrollo económico de sus países, como acertadamente comenta Tortella. En la primera mitad del siglo XX, cada país de la región adoptó políticas a favor de la industrialización, adecuándolas a las coyunturas nacionales, pero en general compartiendo bases y principios similares. La búsqueda de modelos teóricos para entender mejor la evolución histórica de la industria, y los beneficios de la misma, le abrió la puerta a la región a enfoques marxistas, dependentistas, neoclásicos y estructuralistas, estos últimos bases fundamentales del pensamiento inicial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Cada uno de los ensayos que componen esta obra presenta de manera exhaustiva las principales obras, debates, retos y vacíos presentes en esta historiografía. En lugar de discutir los principales temas de cada capítulo, lo cual hace apropiadamente el prologuista, quisiera referirme a tres debates de gran importancia que están presentes a lo largo del libro. En primer lugar, el rol del Estado en la industrialización de cada país y la importancia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. En segundo lugar, la importancia del mercado interno en comparación con el dinámico mercado externo durante la segunda posguerra. Un tercer tema recurrente en el libro es el proceso de desindustrialización iniciado con las reformas estructurales de finales de la década de 1980 y principios de 1990, las cuales redujeron las trabas al comercio internacional y las regulaciones en el mercado laboral y de capitales.

La década de 1960 fue de gran avance para los estudios sobre la industrialización y el desarrollo en la región. Las obras clásicas de Celso Furtado (1950) y Aldo Ferrer (1963) se basaban en las premisas teóricas esbozadas por la CEPAL en cabeza de Raúl Prebisch, quien proponía abandonar la tradicional especialización en la producción primaria mediante una política de industrialización asociada al impulso de la producción de insumos básicos que promovieran el resto de las actividades manufactureras de las economías latinoamericanas.

Sin embargo, una serie de trabajos, entre ellos el de Rosemary Thorp (1998), ha puesto en duda la supremacía del papel del Estado y del modelo ISI como determinante de los procesos de industrialización en la región. El ensayo sobre el caso colombiano es el que más claramente plantea este debate. Siguiendo los trabajos de José Antonio Ocampo, Carlos Brando argumenta que, aunque la política económica sí desempeñó un rol en la transformación estructural, la política industrial tuvo solo un papel secundario en la industrialización (p. 96). En el caso mexicano, Aurora Gómez también presenta algunos trabajos que cuestionan el rol del Estado como, por ejemplo, el libro de Dawn Keremetis (1973) quien comenta sobre la falta de interés

gubernamental en promover el cambio tecnológico en el periodo posterior a la Revolución Mexicana (p. 191). También se cita el trabajo de Parra (1954) para quien el proceso de industrialización mexicano en el siglo XX no fue necesariamente producto de la política económica (p. 191).

Si bien las posturas críticas neoclásicas que aparecieron en la década de 1980 cuestionaban el fuerte proteccionismo y la idea misma de industrialización promovida por el Estado, lo anterior muestra que el debate sobre el rol de la política gubernamental ya estaba presente en la literatura. Las narrativas sobre el exitoso papel del Estado en la política industrial se originaron en la década de 1960, cuando los casos argentinos y brasileros, que fueron los más estudiados inicialmente, mostraban un Estado más dinámico y con unas acciones de política fiscal y comercial que buscaban fomentar la acumulación de capital y la innovación en el sector industrial. Esta historiografía se enfocaba más en los debates teóricos que en el análisis de fuentes primarias, lo cual hacía difícil desligar los análisis de información primaria de los enfoques teóricos estructuralistas y cepalinos que guiaban los análisis, en los cuales el activismo de Estado era central en la estrategia de industrialización.

En todo caso, el proteccionismo y el Estado como promotor de la industrialización, son dos temas recurrentes en la literatura internacional que estudia los inicios de la industrialización en Europa, en particular Inglaterra, y Estado Unidos. El mismo Alexander Hamilton, en 1790, desarrolló la idea de "industria infante" como argumento para defender el proteccionismo y la intervención estatal en etapas iniciales del proceso de industrialización. Lo que demuestra que es un debate central en este tipo de estudios a nivel mundial y que está lejos de concluirse, como bien lo muestra este libro.

Los autores también discuten los distintos trabajos y debates relacionados con el impacto del proteccionismo en el desarrollo industrial latinoamericano en el siglo XX. Corrientes críticas del modelo ISI y las perspectivas neoclásicas que surgieron a finales de los ochenta cuestionaban la industrialización enfocada hacia el mercado interno, el cual era de tamaño reducido y de bajo poder de compra comparado con el dinámico mercado mundial de la segunda posguerra. Estos enfoques comparaban el caso latinoamericano con los países del sudeste asiático que, partiendo de situaciones de desarrollo similares, habían optado por la estrategia de la exportación manufacturera, la cual impactó de manera positiva sus niveles de desarrollo económico, superiores a los exhibidos en América Latina. De nuevo, en este tipo de trabajos las agendas teóricas e ideológicas se entremezclan con la narrativa histórica. Parte de esta literatura también fue allanando el terreno para las reformas estructurales que defendían la reducción de las trabas al comercio exterior y la disminución de la intervención del Estado.

Con la desregulación y el abandono de la política industrial, vino un proceso de desindustrialización que también ha sido ampliamente discutido en la literatura. Casi todos los autores hacen un recuento de los trabajos que estudian la desindustrialización iniciada a finales de los ochenta. Los matices de este proceso de desindustrialización son diversos y los casos de Uruguay, Colombia, Brasil, México y Argentina muestran que la historiografía sobre la industria en Latinoamérica ha logrado profundizar en las fuentes primarias y en los métodos que le han permitido concluir que este proceso ha dejado tanto perdedores como ganadores y que no fue generalizado para todas las ramas de la producción industrial.



Una diferencia notable entre los ensayos que componen esta colección es la importancia que cada autor le asigna a los estudios sobre la “industria antes de la industria”, como llama Rougier al periodo de 1810 a 1870, es decir los experimentos industriales previos al surgimiento de lo que podría llamarse la industrialización moderna. Mientras que la mayoría se enfoca en el periodo posterior a 1930, el ensayo que analiza la historiografía sobre la industria en Chile es el único que se concentra exclusivamente en el periodo previo a 1930. Esto obedece a que, según el autor, a pesar de que la ISI tuvo “gran impacto estructural todavía no cuenta con una historiografía desarrollada” (p. 220). Por su parte, los ensayos sobre México y Argentina son los más completos en este aspecto, al hacer una revisión exhaustiva de la literatura que estudia la manufactura y la industria desde épocas coloniales. Dado que la industrialización ha estado ligada fuertemente a las ideas de modernización, modernidad y desarrollo en Latinoamérica, el análisis de la literatura que aborda las experiencias industriales anteriores al siglo XX invita a reflexionar sobre temas como en qué momento surgió la industria moderna en la región y si la industria cumplió con su misión de modernizar, promover la urbanización y desarrollar las sociedades latinoamericanas. Este debate sigue abierto y ha sido de gran relevancia en la historiografía latinoamericana. James R. Scobie, por ejemplo, proponía que la urbanización ya estaba presente en Buenos Aires antes que la industrialización tomara fuerza y que la expansión del comercio y la burocracia en la ciudad fueron el detonante de la industrialización (Scobie 1987, p. 300), tesis que parece confirmarse en el caso de Bogotá (Mejía 2000, p. 23). Por su parte, el reconocido historiador económico Rondo Cameron proponía hablar de “modernización” más que de industrialización para destacar el hecho que lo importante eran los aumentos de productividad y no necesariamente la acumulación de capital fijo, como lo señala Tortella en la presentación del libro (p. 10).

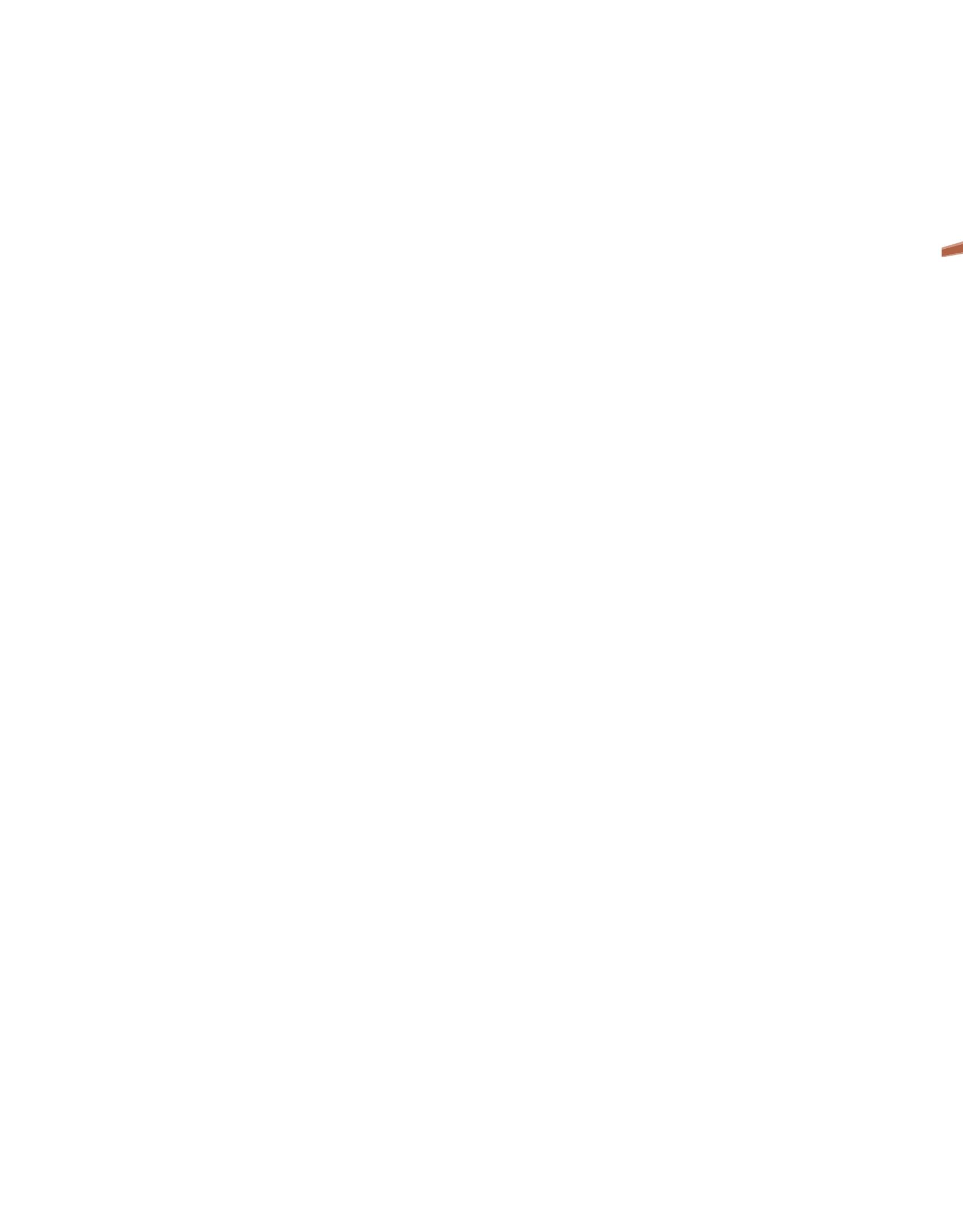
Con respecto a la dimensión geográfica del desarrollo industrial, solo los ensayos sobre Brasil, Argentina y México hacen algunas referencias a estudios regionales, siendo uno de los temas que no están muy presentes en el libro. El ensayo sobre Colombia se arriesga a proponer que la industrialización colombiana no surgió en un único centro urbano, sino en múltiples regiones, característica que la diferencia del resto del continente, idea fuertemente criticada por el prologuista (p. 20). Aunque aparentemente hay una variada literatura que aborda los distintos casos de desarrollo industrial en las regiones de cada país estudiado, los capítulos del libro no hacen explícito el impacto de este aspecto en la historiografía.

Sin duda alguna, este libro está llamado a ser un punto de partida y una referencia obligada para todo investigador que desee realizar nuevos estudios sobre la industria latinoamericana. Cada capítulo de esta obra se encarga de abordar una amplia gama de temas y enfoques, señalando al final los debates y agendas de investigación que todavía están pendientes. El caso de Chile, por ejemplo, ofrece un extenso campo de estudio para avanzar en análisis de la industria después de 1930 y el impacto del modelo ISI. La alta calidad de cada uno de estos ensayos deja la sensación de que similares esfuerzos deben ser emprendidos para los países que no son abordados en el libro, como Venezuela, Bolivia, Paraguay, Ecuador y Perú. Tal vez podrían ser considerados en un segundo volumen. Finalmente, este libro puede ser de gran utilidad en cursos avanzados de historia económica o política pública latinoamericana, por cuanto aborda temas centrales del desarrollo social y económico de la región que siguen generando un fuerte debate entre académicos y responsables de la política económica, como son la política industrial, los efectos del modelo ISI y sus consecuencias para la región en el largo plazo.

Referencias

- Mejía, G. (2002). *Los años del cambio: Historia urbana de Bogotá, 1820-1910*. Bogotá: Centro Editorial Javeriano.
- Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Scobie, J. (1987). Changing Urban Patterns: The porteño case (1880-1910). En R. Schaedel, J. E. Hardoy, y D. Scott Kinser (Eds.). *Urbanization in the Americas from its Beginning to the Present*. The Hague: Mouton Publishers.





Índice artículos publicados 2014-2017

A

A competitividade das exportações de milho do Brasil para a União Europeia no período de 2000 a 2014

Sílvia Letícia Bampi, Cristiano Villanova de Paula & Julcemar Bruno Zilli

Vol. 3(2), 2016, pp. 115-136, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1130>

Administração fiscal nas províncias do centro: As fronteiras fiscais na América portuguesa (1780-1815)

Cláudia Chaves

Vol. 2(1), 2015, 53-68

Alvi Geminelli: Un economista herético

Giuseppe De Corso

Vol. 4(1), 2017, 129-130, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1190>

Análisis de la producción y del comercio de maquinaria agrícola argentina en la competencia regional (2002-2014)

Damian Bil

Vol. 4(1), 2017, 101-124, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1186>

Antecedentes del crédito en Colombia: Los Censos en Santafé en la segunda mitad del siglo XVIII

Amanda Ortiz

Vol. 3(2), 2016, 9-31, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1127>

Avance: Una nota preliminar sobre el desempeño de la economía colombiana desde 1888 hasta 2012. Una nueva serie del PIB

Giuseppe De Corso

Vol. 1(1), 2014, 127-130



C

Capacidad estatal, fiscalidad y subyugación: Panamá entre 1903-1945

Salomón Kalmanovitz

Vol. 2(1), 2015, 9-51

Colombia y la OCDE: Rezago fiscal en contexto histórico

Carlos Brando

Vol. 3(1), 2016, 109-113, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1097>

D

De la moneda metálica al billete de banco en Medellín y Bogotá (1871-1885): complementariedad y sustitución de medios de pago en un régimen de banca libre

Kelly Vanessa Acuña Mantilla & Andrés Álvarez

Vol. 1(1), 2014, 77-106

E

El chocolate antes de la Gran Guerra: una perspectiva desde los sistemas abiertos

Óscar M. Granados

Vol. 4(2), 2017, 67-88, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1222>

El “efecto papaya” y la historia económica de Colombia

Leopoldo Fergusson

Vol. 2(2), 2015, 106-110

El empresariado en Bogotá: 1830-1930

Elber Berdugo

Vol. 3(2), 2016, 137-141, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1131>

El imaginario de la crisis: caricatura económica en Colombia en la época de la Gran Depresión

Marta Juanita Villaveces Niño & Paul Rodríguez Lesmes

Vol. 2(1), 2015, 89-110

El problema del crecimiento económico en la Europa moderna: del eurocentrismo al asiacentrismo y policentrismo

María Fernanda Justiniano

Vol. 3(1), 2016, 19-37, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1093>

Empresas do comércio “em grosso” na economia de Goiânia, cidade em formação (1933-1963)

Dulce Portilho Maciel

Vol. 4(1), 2017, 85-99, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1184>

Evolución económica de las provincias argentinas durante la *Belle Époque* (1880-1913). Un análisis a través de los recursos fiscales

Gerardo Sánchez

Vol. 4(2), 2017, 89-112, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1223>

F

Faldas por pantalones: las obreras y la brecha salarial en la industria colombiana en 1945

Daniela Santos Cárdenas

Vol. 4(2), 2017, 31-65, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1221>

Fiscalidad e independencia en Panamá, 1780-1845

José Joaquín Pinto Bernal

Vol. 1(1), 2014, 11-37

Fiscalidad en Popayán, 1750-1821

José Joaquín Pinto Bernal & Carlos Alfonso Díaz Martínez

Vol. 3(2), 2016, 33-54, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1128>

H

Has Schumpeterian Creative Destruction become more destructive?

John Komlos

Vol. 3(1), 2016, 9-18, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1092>

I

Intercambio: la odisea de William Paul McGreevey en Colombia

Andrés Álvarez

Vol. 2(2), 2015, 105-105

J

José María Sierra: las rentas públicas estatales y la concentración patrimonial de la riqueza en Colombia (1877-1909)

Elber Berdugo

Vol. 4(1), 2017, 27-54, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1195>



L

La deuda pública interna. Reseña de los libros Un Estado a crédito. Deudas y configuraciones estatales de la Nueva Granada en la primera mitad del siglo XIX de Pilar López-Bejarano y Deuda pública interna en Colombia. Política, moneda y finanzas, 1840-1894 de Ángela Rojas

Salomón Kalmanovitz

Vol. 3(1), 2016, 115-118

La gruesa decimal en Michoacán y la creación de la contaduría de diezmos, 1824-1835

Obed López Arriaga

Vol. 4(1), 2017, 9-26, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1185>

La ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia y su validez explicativa de las crisis económicas. La nueva interpretación temporalista

Sergio Martín Fernández

Vol. 3(1), 2016, 39-58, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1094>

La política económica del fascismo italiano desde 1922 hasta 1943: breves consideraciones para su comprensión

Giusseppe De Corso

Vol. 2(2), 2015, 49-77

La recepción de Bentham en la Nueva Granada

Lisímaco Parra

Vol. 1(1), 2014, 39-59

Las transformaciones de la actividad agrícola en Uruguay: “el entorno institucional” y sus consecuentes implicancias sobre el funcionamiento del mercado. Una mirada desde la nueva economía institucional

Myriam Felperín & Mercedes Muro de Nadal

Vol. 2(2), 2015, 33-47

Los precios de la carne vacuna en Buenos Aires colonial. Una interpelación historiográfica e histórica

Andrea Dupuy

Vol. 1(1), 2014, 61-75

Los sectores agroindustriales de Argentina y Brasil, 1990-2010, y su evolución comparada

Mercedes Muro de Nadal & Susana Merlo

Vol. 1(1), 2014, 107-125

M

Marinha mercante e construção naval mexicana e brasileira: a comparação de uma trajetória histórico-econômica

Alcides Goularti Filho

Vol. 4(2), 2017, 138-XX, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1224>

McGreevey, cuarenta años después

Salomón Kalmanovitz

Vol. 2(2), 2015, 111-113

Modelos de financiamiento al desarrollo para la industrialización del sector agrícola. El caso de la industria agroquímica en México y la empresa estatal Guanos y Fertilizantes (1943-1974)

Natalia Vargas Escobar & Federico Andrés Stezano Pérez

Vol. 3(1), 2016, 59-82, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1095>

R

Raúl Prebisch: historia, pensamiento y vigencia de la teoría de la transformación para el desarrollo de América Latina

Mario Rapoport & Sebastián Guiñazú

Vol. 3(2), 2016, 55-77, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1129>

Recursos naturales y delimitación de fronteras en América Latina en la primera globalización: una aproximación desde la Guerra del Acre

Melisa Janet Luc

Vol. 2(1), 2015, 69-88

Redes sociales en la financiación de la industrialización Antioqueña (1880-1930)

Sioux Fanny Melo León

Vol. 4(1), 2017, 55-83, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1187>

Reseña. A History of the Global Economy: 1500 to the Present. Joerg Baten (ed). Cambridge University Press, 2016.

Giusseppe De Corso

Vol. 3(2), 2016, 157-159



Reseña. Consecuencias económicas de la Independencia. Edwin Muñoz R, *et al.* Heraclio Bonilla (ed). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-Comisión para la Celebración del Bicentenario de la Independencia, 2012, 231 p.

Johan Sebastián Torres Güiza

Vol. 3(2), 2016, 149-155

Reseña. Estudios sobre la industria en América Latina. Interpretaciones y debates. Marcelo Rougier (Coord.) Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora, 2016

Edwin Lopez

Vol. 4(2), 2017, 139-143

Reseña. La imperiosa necesidad. Crisis y colapso del erario de Nueva España (1808-1821)

José Joaquín Pinto Bernal

Vol. 4(1), 2017, 125-128

Reseña. Minería y moneda en el Nuevo Reino de Granada. James Torres. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2013. Pp. 259. ISBN 978-958-8181-99-8.

Óscar Granados

Vol. 1(1), 2014, 131-134

Reseña. Semillas de historia ambiental. Stefania Gallini (ed). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia y Jardín Botánico de Bogotá, 2015.

Shawn Van Ausdal

Vol. 3(2), 2016, 143-146

Reseña. Sebastián Gómez González, Frontera selvática. Españoles, portugueses y su disputa por el noroccidente amazónico, siglo XVIII.

Óscar Granados

Vol. 2(1), 2015, 137-143

Reseña. The Philosophical Breakfast Club: Four Remarkable Friends Who Trasformed Science and Changed the World. New York, Broadway Books.

Julián Libreros

Vol. 3(1), 2016, 119-125

Reseña. Una historia del sistema financiero colombiano. José Antonio Ocampo. Bogotá: Asobancaria/ Portafolio, 2015, pp. 184. ISBN 978-958-706-320-2.

Óscar Granados

Vol. 2(2), 2015, 115-121

S

Solidaridad familiar, emprendimiento y fórmulas de supervivencia económica de los primeros colonizadores españoles en el Nuevo Reino de Granada, 1540-1604.

Roger Pita Pico

Vol. 4(2), 2017, 9-29, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1220>

T

The Evolution of Economic History since 1950: From Cliometrics to Cliodynamics

Javier Mejía

Vol. 2(2), 2015, 79-103

The Fiscal History of Boyacá, 1863-1886: Liberal Dreams and Limited Resources

Joshua Rosenthal

Vol. 2(2), 2015, 9-32

Transporte y mercado interno en Colombia: una contribución a un debate hasta ahora desconocido, 1928-1950

Sebastián Villarreal Romero & Darío A. Ortiz Navarro

Vol. 3(1), 83-107, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1096>

U

Un análisis en perspectiva histórica del comercio exterior de las autopartes argentinas

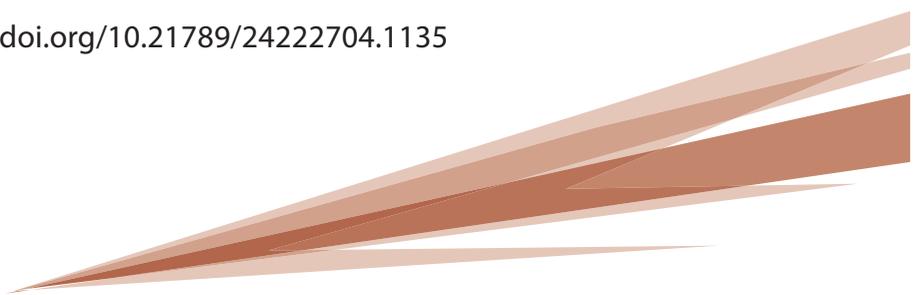
Damián Andrés Bil

Vol. 2(1), 2015, 111-135

Una nota sobre la evolución de la estructura arancelaria de Colombia 2002 – 2014

Víctor Manuel Nieto

Vol. 3(2), 2016, 79-113, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1135>



Instrucciones para los autores

La revista **tiempo&economía** T&E es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, que tiene como objeto principal divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, de empresarios y así mismo de las ideas administrativas, económicas y contables de Colombia, la región y el mundo. T&E es una revista plural e interdisciplinaria que busca someter a discusión los avances teóricos y metodológicos que sobre estos temas se producen, con el fin de contribuir a conformar una comunidad académica congregada alrededor de los temas tratados en la revista.

La revista es arbitrada y privilegia la publicación de documentos originales sobre un problema de la historia económica y empresarial que sean resultado de investigaciones científicas, con un claro referente teórico y que en la medida de lo posible incluyan revisiones críticas sobre el estado del arte. De igual manera, busca convocar investigadores interesados en el balance y desarrollo de la historia de las ideas económicas, administrativas y contables quienes también encontrarán un espacio de divulgación en esta revista.

La revista cuenta con la siguiente estructura: un editor general, un editor asistente, un asistente editorial, un comité editorial, un comité científico y un comité evaluador que garantizan la calidad y pertinencia de los contenidos de la revista. Los miembros son evaluados anualmente en función de su reconocimiento en el área y de su producción académica, visible en otras revistas indexadas nacionales e internacionales.

La recepción de documentos se hace durante todo el año.

Derechos de autor

Es una condición para la publicación de un artículo que el autor o autores cedan a la revista los derechos de reproducción impresa y electrónica, así como los de difusión. La transferencia de los derechos de autor se hace efectiva una vez el artículo es aceptado para publicación, en ese momento el autor recibirá el formulario de cesión de derechos de autor. Esto significa que la T&E pasará a poseer los derechos de reproducción y distribución del documento, todos los derechos de traducción del mismo, así como los derechos de publicar el artículo en cualquier formato electrónico.



El documento podrá ser reproducido libremente para uso académico, siempre y cuando nadie obtenga lucro por este concepto y además cada copia incluya la citación a la fuente, junto con, las demás estipuladas en la licencia Creative Commons 4.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

La edición electrónica, provee acceso abierto a sus contenidos a través de la página (<http://goo.gl/AqOSnO>) y en las bases de datos especializadas que la revista considere adecuadas para su indización.

Adicionalmente, los autores deben garantizar que su contribución es original y que son los responsables de las ideas allí expresadas, así como de la idoneidad ética del artículo. Los autores tienen que hacer explícito que el texto es de su autoría y que en el mismo se respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros. Si se utiliza material que no sea de propiedad de los autores, es responsabilidad de los mismos asegurarse de tener las autorizaciones para el uso, reproducción y publicación de cuadros, gráficas, mapas, diagramas, entre otros.

Extensión y formato

La extensión máxima deberá ser de 9.000 palabras o 54.000 caracteres con espacios, incluyendo notas, cuadros, gráficos, conclusiones y referencias bibliográficas que se incluirá al final del trabajo. En el caso de las reseñas, la extensión máxima debe ser de 3.000 palabras o 18.000 caracteres con espacios.

Los documentos serán remitidos a la siguiente dirección de correo electrónico tiempoeconomia@utadeo.edu.co. La revista acepta archivos en formato PDF, Word o LaTeX (incluye Scientific Word y Workplace). El archivo debe contener todo el material que hace parte del artículo, incluyendo notas, gráficos, cuadros y anexos. El o los autores deberán conservar una copia del archivo electrónico que contiene la versión del documento enviada.

Contenido del artículo

El artículo debe contener:

- Título en el idioma original y su equivalente en inglés.
- Nombre completo del autor, o indicar de manera expresa la forma como suele firmar sus publicaciones para evitar duplicaciones en bases de datos; preferiblemente número de registro en OrcID y Google Scholar
- Nombre de la institución a la que pertenece y correo electrónico, de preferencia el institucional; ciudad y país.
- Debe incluirse un resumen de los principales planteamientos en el idioma original y su equivalente en inglés (abstract), cada uno con un máximo de 150 caracteres con espacios.

- Máximo cinco palabras clave en español y en inglés (key words) y sus respectiva clasificación del *Journal of Economic Literature* -JEL- http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php
- El artículo debe contener una introducción temática, metodológica y de debate historiográfico en torno al tema, en el desarrollo se deben indicar con claridad cada uno de los apartados, las conclusiones y bibliografía.
- Una vez que el artículo haya sido aceptado se deberá indicar de manera expresa el patrocinio o apoyo institucional, beca o proyecto, así como los agradecimientos a los lectores y dictaminadores anónimos.

Citación

La Revista T&E utiliza para sus citas el sistema APA (American Psychological Association), a continuación se describe la manera adecuada de citas de acuerdo con la última versión publicada APA- 6ta. Edición. (<http://bit.ly/MVSEuq>)

Referencia de publicación periódica

Forma básica

Apellidos, A. A., Apellidos, B. B. & Apellidos, C. C. (Fecha). Título del artículo. *Título de la publicación*, volumen(número), pp. xx-xx. doi: xx.xxxxxxx

Ejemplo:

Ojeda, R. (2008) Abastecimiento de Santafé antes de la Independencia. A propósito de la tienda de Llorente. *Revista Tabula Rasa*, 8, pp. 14-17.

Baier, S.L., Bergstrand, J.H. (2011). The growth of world trade: Tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53 (1), pp. 1-27. doi: 10.1016/S0022-1996(00)00060-X

Jacks, D.S., O’rourke, K.H., Williamson, J.G. (2011). Commodity price volatility and world market integration since 1700. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), pp. 800-813. Recovered http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST_a_00091

Referencia de libro

Apellido, Inicial del autor o editor (Año de publicación).

Título del libro en letra itálica (edición). Lugar de publicación: Casa publicadora.

Ejemplos:

Mares, D. (2001) *Violent Peace: Militarized Interstate Bargaining in Latin America*. New York: Columbia University Press.



Referencia parte de un libro

Apellido, Inicial del autor o editor. (Año de publicación).

Título del capítulo o sección Título del capítulo o sección. En Editor (con su nombre en el orden normal) (Abreviatura de Editor), *Título del libro en letra itálica*. (páginas). Lugar de publicación: Casa publicadora.

Ejemplo:

Urrutia, M. (2010). Precios y salarios en el siglo XIX. En *Economía Colombiana Del Siglo XIX*, pp. 7-40. A. Meisel y M. T. Ramírez (eds). Bogotá: Banco de la República.

Holtug, N. (2007b). On giving priority to possible future people. En T. Rønnow- Rasmussen *et al.* (Eds.), *Hommage à Wlodek: Philosophical Papers Dedicated to Wlodek Rabinowicz*. Lund: Lund University. Obtenido de: <http://bit.ly/Nxc9sB>.

Sobre los pares académicos revisores:

Para la revisión de los artículos se convocarán pares académicos idóneos con las temáticas de las que trata el perfil del artículo sometido a arbitraje. Dicha idoneidad será avalada por el Comité Editorial, de acuerdo a los nombres que el Comité Científico, el Editor y/o el Coordinador Editorial pongan a su consideración.

A cada artículo se le designará, en primera instancia, dos (2) revisores. Si ambos aprueban su publicación, el artículo se publica con las correcciones implícitas y explícitas de los revisores. Si ambos desaprueban su publicación, el artículo se rechaza. Si los resultados fueran contrarios, uno si y otro no, se nombrará un tercer revisor que decidirá sobre la publicación del artículo.

En cualquiera de los tres casos se informará el resultado al autor, omitiendo el nombre del revisor; éste se mantendrá anónimo.

Ética y buenas prácticas:

La revista tiempo&economía adopta los principios de transparencia y buenas prácticas descritos por COPE Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing en el año 2015. Por eso, se compromete a respetar las normas éticas en todas las etapas del proceso de publicación. En ese sentido, la revista garantiza la publicación de aclaraciones, rectificaciones y correcciones cuando sea necesario.

Equipo editorial: está compuesto por un editor, un editor asociado, un comité científico, un comité editorial y un coordinador editorial. Los miembros del equipo editorial están obligados a guardar la confidencialidad de todos los artículos recibidos y se abstienen de usar datos o interpretaciones en sus propias investigaciones hasta que el artículo sea publicado. Este equipo se reserva la última palabra sobre la publicación de los artículos y el número en el cual se publicarán.

Autores: los autores que postulan sus artículos deben cumplir con los principios éticos contenidos en las declaraciones y legislaciones sobre propiedad intelectual y derechos de autor

de los países específicos en los que se realizaron las investigaciones. Por eso, los autores deben cumplimentar y firmar la autorización de arbitraje, cesión de derechos y licencia de uso disponible en la página web de la revista. En este texto, los autores confirman su autoría y señalan expresamente que se respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros; con la firma de esta autorización, los autores permiten que la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano haga uso de los derechos patrimoniales (reproducción, comunicación pública, transformación y distribución), para que se pueda incluir el texto en la revista .

Pares evaluadores:

Estos pares son, en su mayoría, externos a la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano y se seleccionan de manera objetiva e imparcial. Se acogen a la COPE Ethical Guidelines for Peer Reviewers y deben rechazar la invitación a revisar si consideran que puede existir algún conflicto de intereses de carácter personal o profesional. En la plataforma digital de la revista, existe un formato de evaluación con los criterios a evaluar que el par debe completar sobre el artículo que revisa. Los nombres de autores y de evaluadores se mantienen en anonimato durante el proceso de evaluación.





tiempo&economía, Vol. 4 N.º 2

Se terminó de editar en 2017, en la ciudad de Bogotá, D. C., Colombia.

