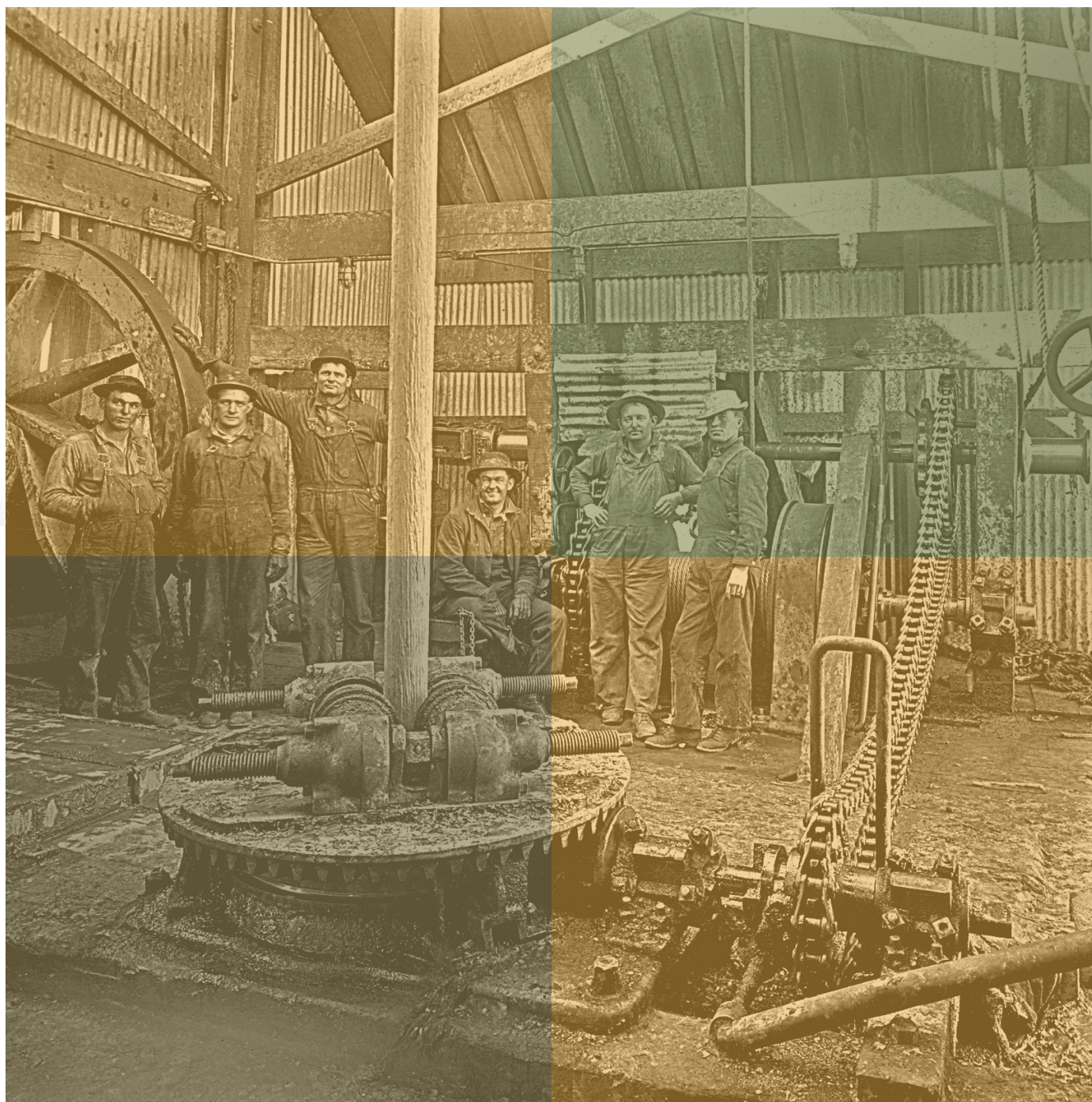


# TIEMPO & ECONOMÍA



## 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

**e-ISSN: 2422-2704**

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

### **Carlos Sánchez Gaitán**

Rector

### **Andrés Franco Herrera**

Vicerrector Académico

### **Liliana Álvarez Revelo**

Vicerrectora Administrativa

### **Carlos Andrés Brando**

Decano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

### **Marco Giraldo Barreto**

Jefe de Publicaciones

### **Luis Carlos Celis Calderón**

Diseño de pauta y cubierta

### **Leonardo A. Paipilla Pardo**

Corrector de estilo

### **Mary Lidia Molina Bernal**

Diagramación

Vol. 7 N.º 2 julio-diciembre del 2020

*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 de los autores y no compromete la posición editorial de la Universidad.

Actualmente, el contenido de la revista está incluido en Google Scholar, Academia.edu, BASE, Biblat, CLASE, Dotec, Econpapers, Flacso Argentina, Ideas-Repec, Latindex, MIAR, Mendelej, PKP Index, ROAD, SSRN, Ulrich's Periodicals Directory, AmelICA, DOAJ, Fuente Académica Plus (Ebsco), Redalyc y Redib



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

### **Edwin López**

Editor asociado

### **Juan Carlos García Sáenz**

Coordinador editorial

## **Comité Editorial**

### **Andrés Álvarez**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Carlos Andrés Brando**

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia

### **Mario Cerutti Pignat**

Universidad Autónoma de Nuevo León, México

### **Guillermina del Valle**

Instituto Mora, México

### **Cristian Ducoing**

Lund University, Suecia

### **Xavier Duran**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Stefania Gallini**

Universidad Nacional de Colombia, Colombia

### **Oscar Granados**

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia

### **Carlos Eduardo Hernández**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Sandra Kuntz Ficker**

El Colegio de México, México

### **José Joaquín Pinto**

Universidad del Tolima, Colombia

### **María Teresa Ramírez**

Banco de la República, Colombia

### **Marcelo Rougier**

Universidad Nacional de Quilmes, Argentina

### **Alberto Supelano**

Universidad Externado de Colombia, Colombia

### **James Vladimir Torres Moreno**

Georgetown University, Estados Unidos

### **Marta Juanita Villaveces Niño**

Universidad Nacional de Colombia, Colombia

### **Joaquín Viloria de la Hoz**

Banco de la República, Colombia

## **Comité Científico**

### **Susana Bandieri**

Universidad Nacional del Comahue, Argentina

### **Diana Bonnet**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Marcelo Bucheli**

University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos

### **Carlos Contreras Carranza**

Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

### **Carlos Marichal Salinas**

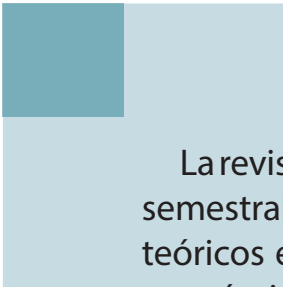
Centro de Estudios Históricos - El Colegio de México, México

### **Adolfo Meisel**

Universidad del Norte, Colombia

### **José Antonio Ocampo**

Banco de la República, Colombia



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, asimismo, 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. Esta publicación es editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.



# CONTENIDO

<b>Editorial</b> Elber Berdugo y Carlos Andrés Brando	<b>6</b>
--	----------

---

## DOSSIER. HISTORIA INDUSTRIAL

<b>La crisis en la Unión Europea: el caso de Cataluña (2017)</b> <i>Damián Bil</i>	<b>10</b>
<b>Similitudes entre los sectores siderúrgico e industrial en Argentina durante el período de la Convertibilidad</b> <i>Patricia Jerez</i>	<b>38</b>
<b>Las vías occidental y oriental de la revolución industrial y la plata americana</b> <i>María Fernanda Justiniano</i>	<b>62</b>
<b>Socios, alquileres y licencias de importación: controles comerciales no arancelarios durante la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en México</b> <i>Alejandro Castañeda</i>	<b>90</b>

---

## RESEÑA

<b>Historia económica de las regiones argentinas, 1810-2010.</b> <i>Joaquín Perren</i>	<b>119</b>
<b>Instrucciones para los autores</b>	<b>123</b>

# CONTENT

<b>Editorial</b> Elber Berdugo y Carlos Andrés Brando	<b>6</b>
--	----------

---

## DOSSIER. INDUSTRIAL HISTORY

<b>The Crisis in the European Union: The Case of Catalonia (2017)</b> <i>Damián Bil</i>	<b>10</b>
<b>Similarities between the Iron and Steel Sector and the Industrial Sector in Argentina during the Convertibility Period</b> <i>Patricia Jerez</i>	<b>38</b>
<b>Western and Eastern Industrious Revolution Paths and the American Silver</b> <i>María Fernanda Justiniano</i>	<b>62</b>
<b>Cronies, Rents, and Import Licenses: Non-tariff Trade Controls throughout Import Substitution Industrialization (ISI) in Mexico</b> <i>Alejandro Castañeda</i>	<b>90</b>

---

## REVIEW

<b><i>Historia económica de las regiones argentinas, 1810-2010</i></b> <i>Joaquín Perren</i>	<b>119</b>
<b>Guidelines for Authors</b>	<b>129</b>

El estimado lector tiene en su pantalla un número especial de *tiempo&economía* dedicado a la historia industrial. El sector económico más importante en la historia moderna, aquel que causó la Revolución en los ingresos permanentes y en términos reales de la humanidad desde mediados del siglo XVIII en Inglaterra, y cuya expansión por todo el globo ha sido un factor crucial en las ostensibles mejoras de los estándares de vida material de billones de personas desde entonces. El *dossier* aborda la historia industrial a través de cuatro artículos que examinan períodos, regiones, temáticas y debates muy diferentes. Desde los años recientes de la década de la Convertibilidad en Argentina y el desempeño del sector siderúrgico en esta coyuntura, hasta las sendas de las industrializaciones industriosas de Oriente y Occidente y el rol de la plata americana en cada una, pasando por los excesos proteccionistas encarnados en el sistema de licenciamiento importador de México durante su industrialización sustitutiva en el siglo XX, y las reverberaciones del secesionismo catalán actual y la crisis del capital en el ámbito de la Unión Europea y sus relaciones económicas con esta región.

Damián Bil, en su escrito *“La crisis en la Unión Europea: el caso de Cataluña (2017)”*, analiza el conflicto independentista en Cataluña (2017) como parte de la crisis estructural de la zona euro con especial énfasis en el fenómeno económico, el cual el autor considera es producto de la crisis del capital de largo plazo. A través del uso de algunos indicadores macroeconómicos y sectoriales de los últimos 20 años, relacionados con la producción, la industria, las finanzas públicas, el ingreso de hogares y de trabajadores, así como de un análisis de la organización productiva y de las relaciones de Cataluña con el resto de España y la eurozona, el autor intenta poner en duda la tesis de una “supuesta opresión nacional” después de las transformaciones ocurridas en esta región terminada la crisis de 2008-09. Para Bil, la explicación del conflicto independentista de Cataluña se encuentra en la crisis de la economía capitalista a nivel global que tuvo

lugar en 2008-2009, conocida como la crisis de las *subprime*, cuya manifestación fue la caída del producto interno bruto de los EE. UU., Japón y la zona núcleo de la Unión Europea, resultado de una larga serie de sucesos que de forma periódica azotan la acumulación de capital desde la década de los 70. Según el autor, esa crisis se originó por la erosión de la tasa de ganancia en el núcleo de la acumulación capitalista (EE. UU. y Europa), la cual dio lugar a un ciclo descendente del nivel de beneficio de la inversión de capital y propició la generación de “burbujas” de capital ficticio que fueron estallando desde ese momento hasta la actualidad, sin poder recomponer un crecimiento sostenido y sano de la acumulación.

Patricia Jerez, en su artículo *“Similitudes entre los sectores siderúrgico e industrial en Argentina durante el período de la Convertibilidad”*, indaga si el sector siderúrgico en Argentina adoptó las transformaciones ocurridas en el sector industrial de ese mismo país durante el período de vigencia del modelo de Convertibilidad (1991-2001), el cual se caracterizó por una mayor concentración de la actividad económica en grandes empresas que contaron con una importante participación del capital extranjero directo y generaron una considerable proporción del valor agregado industrial, explicada en un porcentaje significativo por el aumento de la productividad derivado (entre otros) de los cambios en la especialización productiva y una disminución progresiva en la utilización de mano de obra. Con base en los datos recopilados y analizados, la autora responde a su interrogante afirmando que: primero, tanto en la rama siderúrgica como en el industrial se observó una importante concentración de la actividad productiva en pocas empresas; segundo, sí hubo participación extranjera directa en la siderurgia, pero esta no alcanzó una magnitud considerable, como ocurrió en otras ramas industriales; tercero, el proceso de reconversión productiva implementado por grandes empresas, la realización de ciertas inversiones y la modernización de sus plantas, los cambios en la gestión productiva y laboral, así como la reducción en el nivel de personal que dieron cuenta

del aumento en el nivel de productividad de las empresas, fueron semejantes a los que se llevaron a cabo en la actividad siderúrgica.

Por su parte, María Fernanda Justiniano, en el escrito de su autoría titulado *“Las vías occidental y oriental de la revolución industrial y la plata americana”*, pretende mostrar la incidencia que tuvo la plata americana en los siglos previos a la Revolución Industrial con base en el nuevo consenso al que llegó en las últimas décadas la historiografía de la historia económica asiática y occidental con respecto a la intensificación del trabajo y del consumo (denominada revolución industrial), observados tanto en el Este asiático como en Europa, y que constituyó el rasgo característico de la primera globalización. Justiniano arguye que los aportes de la historiografía de la historia económica occidental y asiática han conducido a nuevos consensos y a la revisión de los relatos explicativos elaborados por la historia económica durante los últimos doscientos años. Sostiene la autora que los trabajos de investigación de Akira Hayami y Jan de Vries sobre procesos de industrialización guiados por la intensificación del trabajo y del consumo, tanto en el este de Asia como en Europa, encuentran un soporte explicativo en el enorme drenaje de la plata americana. Justiniano agrega que en Europa la plata americana permitió una intensificación del consumo de bienes asiáticos, mientras que en Asia la demanda de bienes produjo una intensificación del trabajo para manufacturar los productos destinados al comercio de exportación.

En el artículo *“Cronies, Rents, and Import Licenses: Non-tariff Trade Controls throughout Import Substitution Industrialisation (ISI) in Mexico”*, Alejandro Castañeda analiza de forma minuciosa los controles comerciales no arancelarios impuestos a las importaciones industriales durante los sexenios de Ruíz Cortines (1952 -58) y López Mateos (1958-64). Castañeda se concentra en el sistema de licenciamiento importador durante los años de la “transición” de la estrategia ISI; es decir, durante el período en el que la sustitución de importaciones se dirige hacia los bienes



intermedios y los bienes finales —la llamada “profundización” o “verticalización” del proceso. Desenterrando material primario inédito que combina con fuentes secundarias, y sobre la base de nuevas series estadísticas, el autor identifica los patrones de licenciamiento, y cuestiona la lógica (económica) y la coherencia del sistema mismo, concluyendo que el proteccionismo resultó ser excesivo e insostenible, y que este, a su vez, abrió las puertas a la creación de extra-rentas que desencadenaron en prácticas de asignaciones clientelares.

El presente número de *tiempo&economía* cierra con la recensión que hace Joaquín Perren del libro “*Historia económica de las regiones argentinas, 1810-2010*”, elaborado por Susana Bandieri, Luis Coria-López, Carlos Dabús, Lucas Llach, Osvaldo Meloni, Julio Rosales-Rosales y Alfredo Visintini, publicado en 2020.

***Elber Berdugo***

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

***Carlos Andrés Brando***

Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas,  
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia  
<https://doi.org/10.21789/24222704.1621>

## DOI:

10.21789/issn.24222704.1617

**Sugerencia de citación:** Bil, D. (2020). La crisis en la Unión Europea: el caso de Cataluña (2017). *tiempo&economía* 7(2), 10-37. doi: 10.21789/24222704.1617

# La crisis en la Unión Europea: el caso de Cataluña (2017)

## The Crisis in the European Union: The Case of Catalonia (2017)

**Damián Bil**

Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina  
<https://orcid.org/0000-0002-7054-2927>  
damibil@gmail.com

### RESUMEN

Este trabajo pretende analizar someramente un evento de lo que consideramos la crisis estructural de la zona euro: el conflicto independentista en Cataluña (2017). Nos concentraremos en el análisis del fenómeno económico, entendiéndolo como consecuencia de la crisis del capital de largo plazo. A partir del análisis de variables económicas agregadas —en particular referentes a la producción e industria, finanzas públicas e ingreso de hogares y de trabajadores— y de la organización productiva, y mediante el análisis de la relación de Cataluña con el resto del España y de la eurozona, intentaremos discutir la noción de una supuesta “opresión nacional” en la perspectiva de las transformaciones ocurridas en esta región luego de la crisis de 2008-09.

**Palabras claves:** crisis, Unión Europea, Cataluña, deuda pública, historia económica.

**Códigos JEL:** N24, N34, N44.

## **ABSTRACT**

This paper seeks to briefly analyze an event that we consider the structural crisis of the Euro zone: the independence conflict in Catalonia (2017). The research will focus on the analysis of the economic phenomenon, which is understood as a consequence of the long-term capital crisis. From the analysis of aggregate economic variables—in particular regarding production and industry, public finances, and income of households and workers—and the productive organization, we will try to discuss the notion of an alleged “national oppression” in the perspective of the transformations that occurred after the 2008-09 crisis in Catalonia by approaching the relationship of this region with the rest of the Spain and the eurozone.

**Keywords:** Crisis, European Union, Catalonia, public debt, economic history.

**JEL Codes:** N24, N34, N44.

## INTRODUCCIÓN

En 2008-09 se produjo una crisis en la economía capitalista a nivel global que se conoció como la crisis de las *subprime*. Medido en términos de paridad del poder adquisitivo (en dólares de 2015), según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el PBI de EE. UU. cayó 2,5 %, mientras que el de la zona núcleo de la Unión Europea se redujo un 4,5 %. Por su parte, Japón retrocedió 5,4 %. Algunos autores, como Harvey (2016), sugieren que existe una multicausalidad de elementos que explican este fenómeno y tienden a englobarlo más que nada como una típica crisis financiera (Dumenil, 2012). En oposición a esta perspectiva, otra corriente de autores señala que este episodio fue el último —por lo menos hasta la desaceleración global de 2018 y de la pandemia del COVID-19, que puso en jaque a la economía mundial— de una larga serie de sucesos que de forma periódica azotan la acumulación de capital desde la década de los años 70. Esta crisis se habría iniciado a partir de una erosión de la tasa de ganancia en el núcleo de la acumulación capitalista (EE. UU. y Europa), lo que abrió un ciclo descendente del nivel de beneficio de la inversión de capital. Esta situación propició la generación de “burbujas” de capital ficticio que fueron estallando desde ese momento hasta la actualidad, sin poder recomponer un crecimiento sostenido y sano de la acumulación. Dichas burbujas se manifestaron en crisis específicas, como la del petróleo de 1973, la de la deuda en el tercer mundo a comienzos de la década de los 80, los “efectos” en los años 90 (tequila, vodka, arroz), la crisis de comienzos de los 2000 (“punto com”, o la crisis argentina), la señalada de la burbuja inmobiliaria en 2008 (particularmente grave en España por la dinámica de crecimiento previa) y probablemente la coyuntura actual. La burguesía, a nivel mundial, aun no pudo recomponer condiciones como regían en el *boom* de posguerra. Por ese motivo, las crisis se profundizan y plantean distintos escenarios políticos que complejizan el panorama. Este análisis es compartido por varios autores, con ligeras diferencias metodológicas o de periodización de la etapa (Chakri, 2014; Freeman, 2016; Kliman, 2015; Maito, 2014; Moseley, 2013; Roberts, 2009, 2016; Sartelli, 2006).

En cuanto a la recesión de 2008-09, sin duda, la situación afectó al corazón de la acumulación mundial (EE. UU. y Europa). Son recordadas las diversas crisis de las hipotecas en EE. UU. y España (donde el PBI cayó casi 4 %), por citar los casos más resonantes y que generaron mayores debates. En varias

regiones se resintieron los indicadores de crecimiento económico, incluida la Argentina.

A nivel mundial, la “salida” de ese atolladero se dio por diversas vías. Una de las centrales fue una política monetaria aún más laxa en diferentes países, con la renovada expansión de capital ficticio mediante la política de inyectar circulante en la economía (“*quantitative easing*” en EE. UU.) a su vez que se disminuían las tasas de interés a valores cercanos a 0 %, o directamente a ese valor, como en Japón. Varios países, como veremos en el caso español, incrementaron su endeudamiento público como forma de sostener la acumulación. Ese proceso evidencia el pasaje a la fase “estatal” de la crisis.

En esta perspectiva, el presente artículo se propone analizar brevemente un evento de la crisis orgánica (política, social y económica) en la zona euro, a saber: el conflicto independentista en Cataluña (2017). En esta ocasión, nos concentraremos en el análisis del fenómeno económico, entendiéndolo como consecuencia de la crisis del capital de largo plazo (iniciada en la década de los 70 y acelerada con estertores posteriores, como el de 2008). Intentaremos discutir la noción de una supuesta “opresión nacional” a partir del estudio de la organización productiva de la Comunidad en cuestión y su relación con el resto del país, bajo la perspectiva de las transformaciones ocurridas luego de la crisis 2008-09. Trabajamos para ello series vinculadas a ingresos y salarios de la población, producción industrial (en particular de la industria automotriz), finanzas públicas (ingresos, deuda y otros) y agregados macroeconómicos (PBI), entre otros factores. Con ello, se busca reconstruir la evolución de ciertos indicadores para observar cómo se procesa en el aspecto económico la crisis.

En estos abordajes, dejamos para futuros trabajos la indagación de las transformaciones sociales y políticas de la región, lo que incluye las distintas fuerzas en pugna, el fenómeno de las movilizaciones desde 2010-11 (que dio lugar al movimiento de los “Indignados”), entre otros elementos. Para el lector interesado en revisar estos fenómenos, señalamos algunas referencias en el acápite siguiente.

El objetivo es entender el fenómeno como parte de esa crisis irresuelta de largo plazo, así como las estrategias, en el plano económico, que el capital se da para preparar la salida. Nos remitimos a fuentes oficiales (oficinas de estadísticas de la Unión Europea, España y de la Generalitat), organismos nacionales o internacionales como la Oficina de Estadísticas Laborales de

EE. UU. (BLS) y la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA), información empresarial (por ejemplo, de la cámara automotriz española, ANFAC) y aportes de otros autores.

## **APORTES PREVIOS SOBRE LA TEMÁTICA**

Antes de avanzar con el presente estudio, se hace necesario revisar los aportes existentes que pueden ser relevantes para el trabajo. Existe una larga lista de estudios sobre los efectos de la crisis que se abre luego de 2008-09 en la Unión Europea (UE), en sus diferentes aspectos: en el plano de la estructura económica, en los efectos sobre la sociedad (en particular el impacto sobre el empleo, los desahucios inmobiliarios, la pauperización de ciertas capas de la población y la migración recibida de otros países, como los principales) y en las consecuencias políticas. Aquí, reseñaremos brevemente algunos textos que nos brindan elementos para retomar nuestra indagación.

En primer término, como expresamos previamente, no vamos a tratar ni el fenómeno de la movilización política, los principios que levantan, ni el proceso de crisis institucional del Estado español en el período de estudio, puesto que son elementos que exceden el objetivo de este documento. Existen varios trabajos que reponen tanto las bases históricas, teóricas y filosóficas del nacionalismo catalán (Fontana, 2014; Molinero & Ysás, 2014) como las pugnas recientes en torno a las posiciones de distintos actores políticos de la sociedad catalana y la presión por la realización de consultas (Llorca-Asensi, 2015; Serra *et al.*, 2018), así como también análisis jurídicos detallados sobre la viabilidad constitucional de los argumentos independentistas (Ruipérez-Alamillo, 2013). Recomendamos remitirse a estos textos para complementar este aspecto de la problemática a trabajar.

Por su parte, los aspectos económicos de la crisis y sus efectos sobre España fueron trabajados por varios autores desde diferentes perspectivas teóricas. Existen avances que describen la dinámica general del fenómeno (Mateo-Tomé, 2019; Taguas, 2013; Torrero-Mañas, 2008) a partir del peso de la burbuja inmobiliaria en la crisis (Alonso-Pérez & Furió-Blasco, 2010; García-Montalvo, 2009); los efectos de la crisis sobre estructuras como el mercado laboral o la salud de la población, donde los estudios muestran cómo la crisis profundizó la fragmentación previa de la clase obrera entre los estables, los temporarios y los trabajadores en el paro (Antenas & Vivas, 2014; Rocha & Aragón, 2012; Sanromá-Meléndez, 2012; Verd-Pericás &

López-Andeu, 2016); las transformaciones de los flujos migratorios (Cebrián *et al.*, 2010; Domingo-i-Valls *et al.*, 2014; Gutiérrez & Delclós, 2014); las consecuencias sobre el gasto público y las áreas sociales de la administración (Araceli-Mateos, 2013; Gallo & Gené-Badia, 2015), entre muchos otros avances. Estos trabajos aportan elementos valiosos para nuestro objetivo. Por ejemplo, desde la geografía económica se estudió el patrón de localización poblacional y la dinámica de la burbuja inmobiliaria pre y postcrisis. Ciertos estudios encuentran un elevado *boom* demográfico en la región catalana en el período que va de comienzos de los años 90 hasta 2007 como efecto de la disponibilidad de viviendas. Sin embargo, la explosión de la crisis alteró esta dinámica, con un freno al crecimiento poblacional y al proceso de rejuvenecimiento. El paro aumenta y la renta de los hogares disminuye en términos reales, aunque el proceso es más atenuado en la ciudad de Barcelona y en municipios dispersos con presencia de trabajadores calificados o de propietarios (burguesía o pequeña burguesía). Así mismo, el efecto sobre sectores medios de la población con hipotecas de viviendas es severo (López-Villanueva *et al.*, 2017).

En este punto, la dinámica particular de la crisis fue descrita por varios autores. Entre ellos, Buendía (2018) señala que el denominado “milagro económico” español entre mediados de los 90 y 2007 fue en realidad un espejismo. Ese impulso económico se basó en el endeudamiento masivo, flujo que fue a parar mayormente a la inversión en construcción. Cuando la deuda no pudo renovarse, luego de la quiebra de Lehman Brothers en 2008, se desató la crisis. El motor de la dinámica de esos años, la construcción, se detuvo y arrastró a todo el país a un descalabro profundo, con una severa destrucción de empleos, el deterioro de las cuentas públicas y un déficit fiscal. Las finanzas públicas colapsaron debido a que incrementaron los gastos por el aumento del número de seguros de desempleo, los rescates bancarios y una política expansiva del gobierno al inicio de la crisis. Al mismo tiempo, cayeron los ingresos por la retracción de la construcción y otros sectores. Las políticas de austeridad que se implementaron luego empeoraron el panorama.

Se buscó entonces recuperar competitividad por la vía de la reducción del costo laboral, para lo cual se sucedieron reformas laborales en 2010 y 2012, medidas que permitieron abaratar y facilitar despidos, descentralizar la negociación colectiva y reducir beneficios a los trabajadores. Así mismo, se dispuso una reducción del gasto público mediante el congelamiento

salarial y despidos en la nómina del Estado, un gradual incremento de la edad jubilatoria de 65 a 67 años, el aumento en los años de cotización para acceder a las pensiones más elevadas, restricciones para acceder a la jubilación anticipada, reducción en la cartilla de medicamentos cubiertos por la sanidad pública, tercerización en el sector salud, eliminación de algunos servicios educativos estatales y el recorte en subvenciones y privatizaciones de áreas estatales (como en aeropuertos y lotería). Como consecuencia, cayó el salario real y aumentó el riesgo de pobreza aún para los trabajadores activos. En cuanto al hábitat, el *boom* inmobiliario tuvo como consecuencia, luego de la crisis, una bolsa de vivienda vacía e inacabada que se constituyó como la más grande de la historia de España, a la vez que se dificultaba el acceso a la misma (Gutiérrez & Delclós, 2015). En Cataluña, se produjo un proceso de exclusión, segregación y desigualdad ciudadana, mientras que los bancos acumularon vivienda a partir de desahucios como forma de apropiar renta urbana, movilizandolos capitales que no contaban con otro espacio de valorización (Gutiérrez & Delclós, 2017; Gutiérrez & Vives-Miró, 2018).

La recesión también repercutió a nivel de las comunidades autónomas, que sufrieron las mismas restricciones presupuestarias y de acceso al crédito que el Estado central. En Cataluña, se perdieron en el quinquenio 2008-2012 más de 567.000 puestos de trabajo. También se produjeron recortes en salud y otras áreas del Estado, a pesar de ser una de las comunidades que más recibe de ciertas áreas del estado central (como el Ministerio de Fomento). Esto sirvió a las autoridades catalanas para agitar el “España nos roba”, con el que buscaron negociar mejores condiciones fiscales ante Madrid, como afirman Guzmán-Ramírez y Quiroga-Riviere (2013). Estos autores señalan que en un comienzo la demanda de autonomía no estaba en el centro del descontento que empezaba a surgir en la región. Sin embargo, luego de los sucesos del 15M (2011) y de sucesivas movilizaciones, tanto Artur Mas (presidente de la Generalitat con popularidad en caída) como las fuerzas políticas que se disputan el gobierno de la comunidad con ese discurso debían mantenerlo. En efecto, en primera instancia, el movimiento de Indignados ante la situación económica plantea un difuso programa cuyo eje es el rechazo a la clase política, a las finanzas. Según el especialista Josep Antenas, los reclamos desarticulados políticamente fueron asumidos por sectores del nacionalismo catalán para aprovechar la situación en un contexto de malestar, transmitiendo “la sensación de que el Estado español es un buque con vías de agua cada vez más difíciles de contener, con un capitán al mando



debilitado, y un proyecto fallido a la deriva” (2012, p. 269). Otros estudios indican que las demandas nacionalistas surgen cuando la crisis fiscal llegó a las comunidades; si bien el colapso se da en 2008, por el sistema de financiación autonómica, el mismo se produjo algo más tarde a nivel regional. Durante el *boom*, debido a los ingresos de la recaudación y del auge económico, muchas colectividades aumentaron los gastos en servicios públicos (salud, educación, etc.). Cuando se produce la recesión, se encuentran con una estructura de gastos rígida y una caída en los ingresos que dificulta hacer frente al gasto corriente. En ese esquema, Cataluña fue una de las comunidades que más expandió el gasto público y el endeudamiento durante el período 1994-2007. Durante la crisis, fue de las comunidades que menos ajustó, recurriendo al incremento de su deuda (que es aproximadamente 50 % mayor al del promedio del resto de las comunidades). Pero ello absorbió mayores niveles de ingreso disponible para el pago de intereses en detrimento del gasto social, tensionando la situación económica y social. De ahí, la demanda por mejor tratamiento fiscal y financiero, buscando retener recursos en la crisis (Feito-Higuerela, 2014).

Clua-Losada (2018) también asocia la coyuntura social a la crisis económica. La misma se transforma en política en 2011, cuando estallan movimientos de protesta frente a las políticas austeridad. Ello en el contexto de la quiebra del proceso de europeización y de las normas democráticas abiertas con el pacto de 1978. De todas formas, esa estructura heredada de la transición aún actúa como contención política, ya que despolitizó las formas de oposición y las incorporó al estado (incluidos sindicatos y organismos vecinales).

## Cataluña, 2017

Veamos entonces cuál es el trasfondo económico del conflicto por la independencia. El 1 de octubre de 2017 se realizó el referéndum de carácter vinculante (o “1-0”) en la Generalidad de Cataluña con el objeto de presionar por una secesión. Cabe señalar que estos comicios fueron objetados por la Comisión Europea. Además, estuvieron plagados de irregularidades, aun dentro del marco legal burgués. El resultado final arrojó 90 % de los votos válidos por el “sí” (más de 2 millones) contra 7,8 % por el “no” (177.500) y cerca de 2 % en blanco (44.900). La participación fue de 43 %, diez puntos por debajo de lo que la Unión Europea reconoció como piso en otros casos (Montenegro y Serbia, por ejemplo). Por otro lado, el

referéndum y lo que se produjo alrededor estuvo teñido de escándalo: localidades donde se registraron más votos que habilitados para sufragar, la represión a las protestas por parte del gobierno del Partido Popular (PP), los cruces verbales entre Mariano Rajoy y Carles Puidgemont, la declaración de independencia que duró solo 56 segundos, entre otros. Esto es evidencia de la profunda crisis en la, hasta el momento, quinta economía de la UE. En este punto, consideramos que la disputa no tiene nada de progresivo para las masas trabajadoras ni de España, en general, ni de Cataluña, en particular, sino que esconde la forma en que diferentes fracciones burguesas buscan resolverla. Analizamos a continuación cómo fue presentado el conflicto por buena parte de la izquierda (no solo en España sino también en la Argentina), para luego revisar la estructura económica de la región en el contexto nacional y los efectos de la crisis.

### ***En defensa del enemigo***

Si bien existieron voces disidentes en la izquierda, la mayor parte de las fuerzas en lugar de denunciar la maniobra de las fracciones capitalistas que incitan el regionalismo más rancio, como ocurre en otros países con regiones ricas, se plegó a apoyar a los líderes de la Generalitat. Incluso, les recriminaron una supuesta traición por no ir más a fondo. Suponiendo progresiva la lucha de una entelequia como el “pueblo” catalán, en el cual se unifican tanto los dueños de La Caixa, de Seat o de Editorial Planeta con los trabajadores, se lanzaron a una ahistórica proclama contra la monarquía (como si aún perviviera la nobleza feudal) y el centralismo de Madrid, asumiendo sin ningún fundamento que la independencia catalana provocaría la conformación de una república soviética.

Se cometen a nuestro entender tres errores: (i) se analiza la situación con un esquema que ya no existe en la realidad (como si fuera la España de 1936); (ii) se fomenta el particularismo en la forma de regionalismo, en detrimento de lo universal, en esa conversión hacia los dogmas posmodernos que lamentablemente la izquierda adopta desde la caída del Muro de Berlín; y (iii) fundamentalmente se pierde el anclaje del análisis de clase para abordar el fenómeno desde el prisma superficial de una supuesta “cuestión nacional” (una crítica detallada en este mismo sentido en Guerrero, 2006). De esta manera, y adelantándonos a las conclusiones, se convierten en furgón de cola de la fracción capitalista catalana y su personal político de turno, que presionan para reacomodarse dentro de la estructura fiscal del Estado español, para que “el pato” de la crisis la paguen otras fracciones,

amenazando con la secesión. Similar a las plataformas de movimientos regionalistas por el estilo, como el *Yes California* en EE. UU., *O sul e o meu país* en Brasil o la *Lega Nord* en Italia. Con fórmulas para cuidar las apariencias (la “autodeterminación”, el llamado a una “federación de repúblicas socialistas ibéricas”), no consiguen articular una posición independiente, subordinando lo “nacional” al interés de clase. La izquierda argentina no desentonó con estas posiciones, apoyando en mayor o menor grado la iniciativa.

Ahora bien, lo que hay que dilucidar es si efectivamente la región sufre un proceso de opresión por parte del Estado central y si la independencia es una medida progresiva para los trabajadores. Analicemos en profundidad el primer término de esta formulación, lo que nos permitirá señalar algunos hilos de interpretación para el segundo.

## ESPAÑA EN EL CONCIERTO EUROPEO

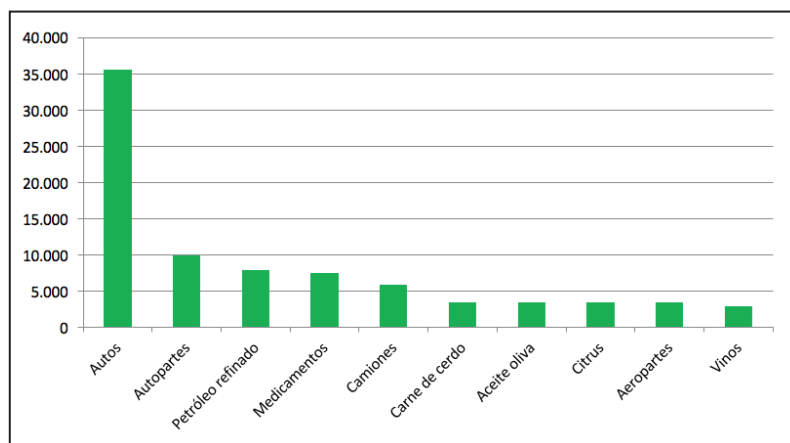
Examinemos con más detenimiento la economía española y la participación de Cataluña en ella, con el objeto de dilucidar si existe algún tipo de traba económica por parte de la “monarquía” sobre el pueblo catalán. Como señalamos, abordaremos aquí solamente la estructura y las consecuencias económicas de la crisis.

España es, por su PBI, la 16º economía del mundo y la 5º en la UE. Representa un 7,5 % del producto de ese espacio económico de 28 países. En comparación con otras potencias, en términos de su producto tiene un 35 % del tamaño de Alemania y es la mitad de Francia o el Reino Unido, es un 7 % de la economía de los EE. UU. y una décima parte de China. Frente a otras regiones, es dos terceras partes la economía de Brasil y 2,2 veces más grande que la de Argentina. El PBI por persona ocupada es 1,8 % mayor al del promedio de la UE. Como en casi cualquier parte del mundo, este país acumula (es decir, apropian plusvalor) los principales grupos económicos internacionales. También hay capitales que operan a nivel mundial con base en España; los que más facturaron en 2016 fueron Telefónica, los grupos Santander y BBVA y la petrolera Repsol.

España cuenta con 46,53 millones de habitantes, de los cuales 8 de cada 10 reside en ciudades. En 2016, la población aumentó por primera vez desde 2011; esto fue producto de la inmigración, dado que su crecimiento vegetativo es prácticamente nulo. El nivel de ingreso y los salarios se ubican cerca del rango de Italia, por debajo de los principales países de la UE (25 %

menos que en Alemania y Francia), pero muy por encima de la considerada “periferia” (Europa del Este, Portugal, Grecia, los Balcanes y otros países).

A nivel de la producción, su principal exportación son los vehículos. En 2016 2,4 millones de unidades fueron despachadas, lo que representó un 15 % de lo que exportó el país. España es desde 2009 el segundo fabricante de la UE, superando a Francia. Se ubica en los últimos años entre el 8º y 9º puesto a nivel mundial (intercambiando esa posición con Brasil). El sector, en su conjunto, aporta casi el 20 % del valor total de exportaciones del país (ANFAC, 2017). Le siguen las autopartes, los medicamentos, los combustibles y productos agropecuarios como la carne de cerdo, el aceite de oliva, citrus y vinos (figura 1).



**Figura 1.**  
Principales productos de exportación de España en 2016 (cifras en millones de dólares)

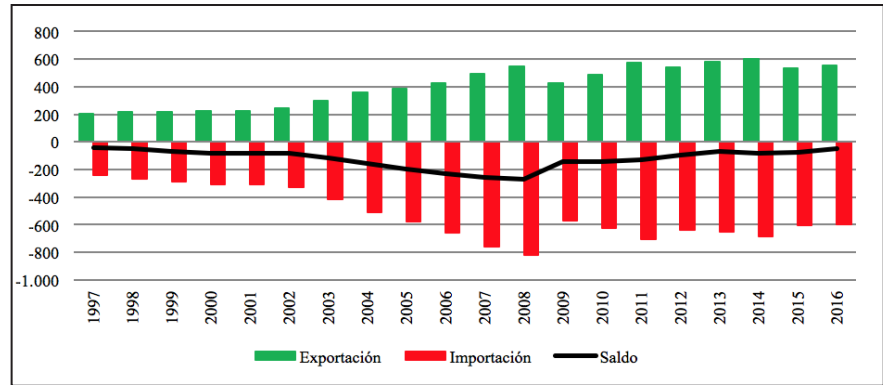
Fuente: Atlas Comercio Internacional MTI (2016).

Sus principales clientes son regionales (Francia con 15 % y Alemania con 12 %). Importa casi lo mismo: crudo y gas (9º importador mundial), vehículos y partes, medicamentos, textiles, electrodomésticos, computadoras y alimentos. Sus principales proveedores son Alemania (14 %), Francia (11 %) y China (9 %). Cabe destacar que la balanza comercial española es deficitaria, promediando en 2008-2016 un saldo anual de -118.000 millones de euros (figura 2).

Como señalamos en el estado de la cuestión, la crisis de 2008 golpeó duramente a la economía española. Su PBI se redujo 7 % entre 2008 y 2012. Recién en 2016 recuperó los niveles de las vísperas de la crisis (figura 3). Esto significó una caída mayor y una recuperación algo más tardía que la del promedio de la UE, lejos de la evolución de las tres principales economías del bloque (Alemania, Reino Unido y Francia).

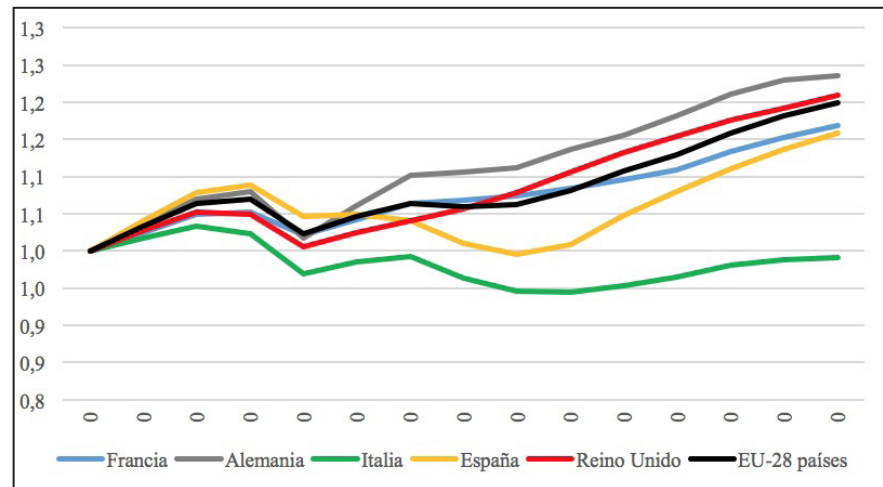
**Figura 2.**  
Balanza comercial de España 1997-2016 (cifras en miles de millones de dólares corrientes)

Fuente: elaboración propia con base en Atlas Comercio Internacional MTI (2016).



**Figura 3.**  
Evolución del PBI en las principales economías de la UE y promedio de los 28 países entre 2005 y 2019 (2005 = 1)

Fuente: elaboración propia con base en OCDE Stats.



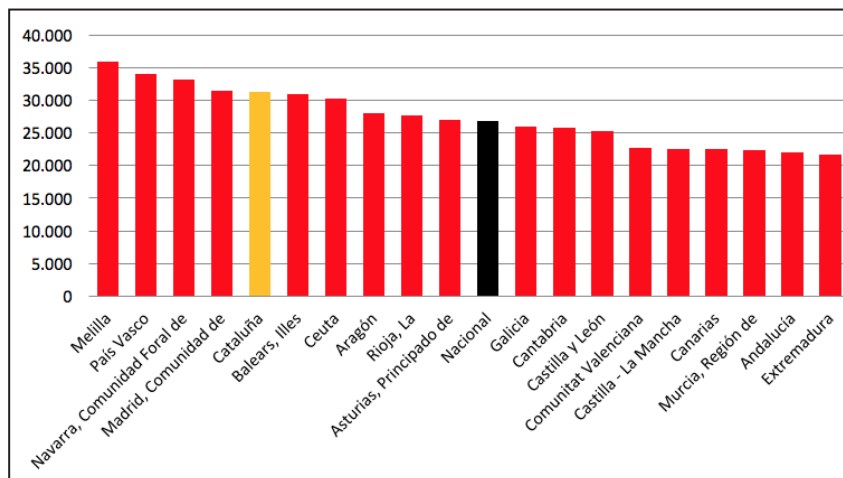
Como veremos en otro acápite, este movimiento del producto explica el ajuste y el deterioro de los indicadores sociales que, a nuestro entender, se encuentra detrás del descontento y, en parte, de los reclamos independentistas de las autoridades de la Comunidad. Pero analicemos previamente la estructura económica de Cataluña, prestando especial atención a los indicadores generales y sectores particulares de la producción.

### Cataluña en el Reino de España

Cataluña tiene estatus de Comunidad Autónoma en España. Su población es de 7,44 millones de habitantes, 16 % del total del país. En términos comparativos con Europa tiene poco más de la población con la que hoy cuenta Bulgaria. Luego de Andalucía es la Comunidad más poblada y es la región que recibe el mayor flujo de inmigración neto, que en 2016 registró

24.431 inmigrantes, 7.000 más que la segunda y tercera Comunidad (Madrid y Canarias). Al revisar sus indicadores económicos y socioeconómicos, la idea de la existencia de un saqueo u opresión por parte del Estado central pierde sustento.

A nivel del producto bruto, una medida del tamaño de acumulación de capital, la región aporta 19 % del total del país, lo cual está por encima de las cifras de Madrid (18,9 %) y Andalucía (13,3 %). En 2016, esto significó aproximadamente 212.000 millones de euros, frente a los 211.000 millones de Madrid, lo que ubica a Cataluña al nivel del producto total de Grecia. Se trata, pues, de la región que produce mayor riqueza en todo el Reino de España. Podría suponerse que eso fluye hacia el rey y su corte, en una suerte de *corvea* acaparada por un monarca absoluto contemporáneo, trabando de esta forma el desarrollo económico y social de la Comunidad. No obstante, al escarbar mínimamente en las cifras oficiales, esta argumentación se derrumba. En principio, podemos mencionar el ingreso medio de las familias: la renta media por hogar —categoría que utiliza el Instituto de Estadísticas de España— en Cataluña es 17 % superior al promedio nacional (figura 4).



**Figura 4.**  
Renta media por hogar en España por Comunidad Autónoma y nacional en 2016 (cifras en euros)

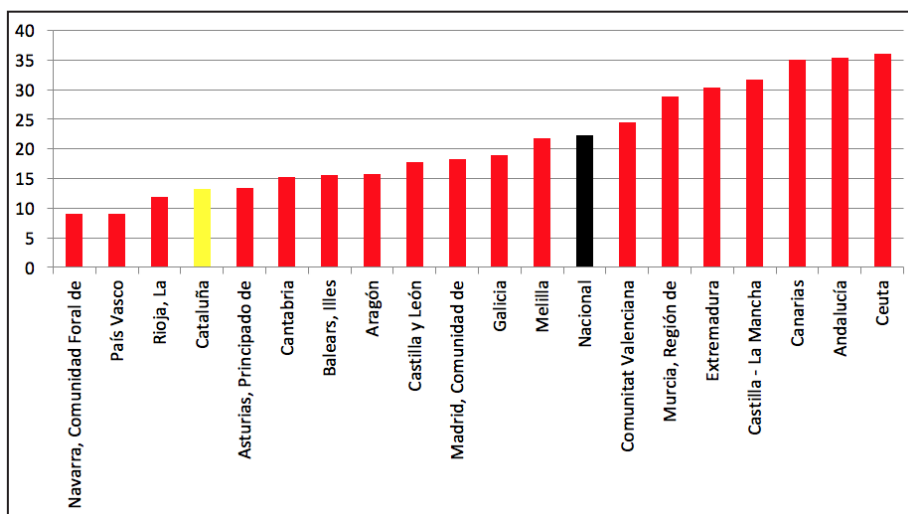
Fuente: elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística de España (INE).

Como se observa en la figura 4, el nivel de ingreso solo es superado por estrecho margen por el País Vasco, Navarra y Madrid (el lugar de Melilla se explica porque esta es una pequeña Comunidad con solo 85.000 habitantes, por lo que la renta promedio por hogar es más elevada). En este punto, un hogar promedio catalán tiene un ingreso 44 % superior al de un extremeño o andaluz, un 39 % más que el de un murciano o un valenciano, 31 % mayor al de las Castillas (La Mancha y León) y 20 % más que un gallego. Así,

el nivel de hogares en la pobreza se ubica diez puntos por debajo de la media nacional (figura 5). En cuanto a la población con dificultades para llegar a fin de mes, Cataluña alcanza el 12,7 %, similar al nivel de Madrid (12,2 %) y cuatro puntos por debajo de la media nacional.

**Figura 5.**  
Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social por Comunidad Autónoma y nacional en España, 2016

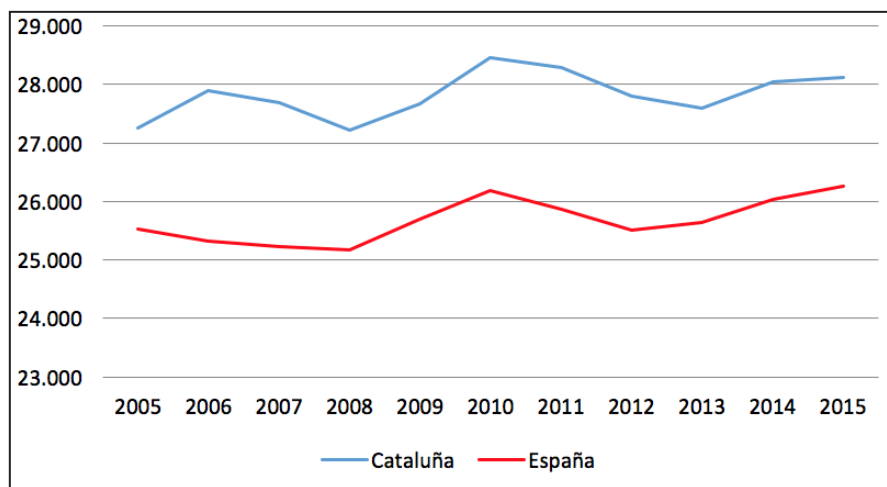
Nota: la tasa de riesgo de pobreza es el porcentaje de población por debajo del umbral de riesgo de pobreza. La población en riesgo de pobreza mide cuántas personas tienen ingresos bajos en relación con el conjunto de la población. No mide la pobreza absoluta, sino que se trata de un indicador relativo que mide lo que en otros países podría denominarse "desigualdad".



Fuente: elaboración propia con base en datos del INE.

Las variables señaladas miden el ingreso y la desigualdad en la región en términos comparativos con el resto del país. Pasemos ahora a revisar las categorías vinculadas con las remuneraciones de ocupados. En ese punto, el salario es la variable fundamental. A nivel del salario bruto anual, en la Generalitat este es 4 % mayor al del promedio de la península. En la industria manufacturera, es un 7,1 % más elevado (figura 6).

**Figura 6.**  
Salario bruto anual en la industria manufacturera en España y Generalitat de Catalunya, 2005-2015 (cifras en euros corrientes)



Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE.

Los asalariados manufactureros catalanes tienen en promedio, como se observa en la figura 6, un ingreso superior al de sus congéneres del resto del país. De esta breve revisión de indicadores sociales se evidencia que el nivel de vida de la población catalana guarda relación con la producción social de riqueza dentro de las fronteras españolas; es decir, el nivel de ingresos y de vida de su población se encuentra entre los más prósperos de España, junto al de otras Comunidades con niveles productivos similares (Madrid, Navarra). En este sentido, no parece haber una exacción del poder central que vaya en detrimento de los habitantes catalanes más que de otras colectividades. Por el contrario, la diferencia con las regiones más pobres (Extremadura, Galicia, Andalucía y Murcia) es considerable.

A nivel de los indicadores económicos productivos, se observa que, en contraste a lo que ocurre en el resto del país, el volumen de producción industrial en Cataluña creció 5 % entre 2015 y 2016, traccionado principalmente por el sector energía (figura 7). Aun así, el nivel está lejos de la situación previa a 2008, mostrando que a pesar de la propaganda oficial la crisis no se superó en España. En cuanto a la estructura de las unidades productivas, las principales compañías por nivel de facturación fueron la automotriz Seat (del grupo VW-Porsche),<sup>1</sup> Gas Natural SDG, Telecom y Cobega (el mayor embotellador de Coca Cola en el mundo, también representante de Nespresso y de otros fabricantes de bebidas). También operan desde la Comunidad, teniendo allí su sede social en España, la automotriz de origen japonés Nissan, la distribuidora eléctrica Endesa (el patrocinador de la máxima división del baloncesto español y la competición nacional más importante a nivel FIBA<sup>2</sup>, la Liga ACB), las alimenticias Cargill y Nestlé, los laboratorios Nortia, Novartis y Bayer, Unilever, General Electric, las autopartistas Delphi y Lear, la electrónica Sony, la láctea Danone, la alimenticia Bunge e incluso el grupo argentino Arcor, mediante Bagley Latinoamericana S.A.

En este apartado de la industria manufacturera cabe señalar que en la región se produjo el 25 % del producto manufacturero del país y el 19 % del valor agregado bruto de producción total. En este punto, en cuanto a la productividad del trabajo, también se encuentra entre las principales regiones del país junto a, una vez más, Madrid y Navarra (figura 8).

---

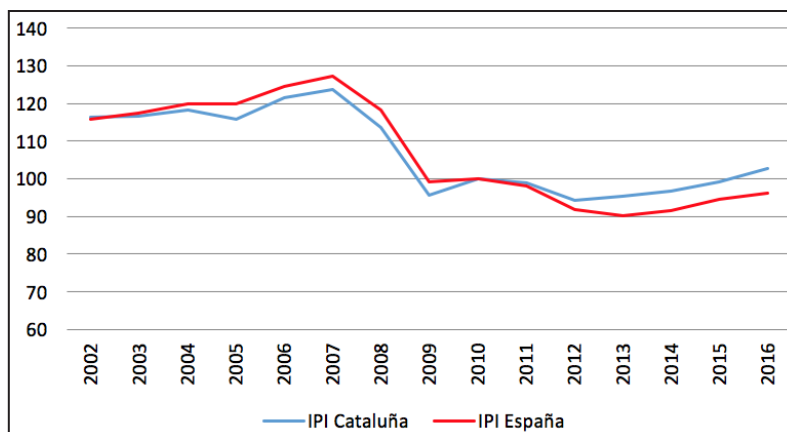
1 El capital alemán tiene muchos representantes en la economía catalana. Entre las líderes operan Lidl, Mercedes Benz, Basf, Henkel, Boehringer Ingelheim y Beiersdorf (Nivea).

2 Federación Internacional de Baloncesto.



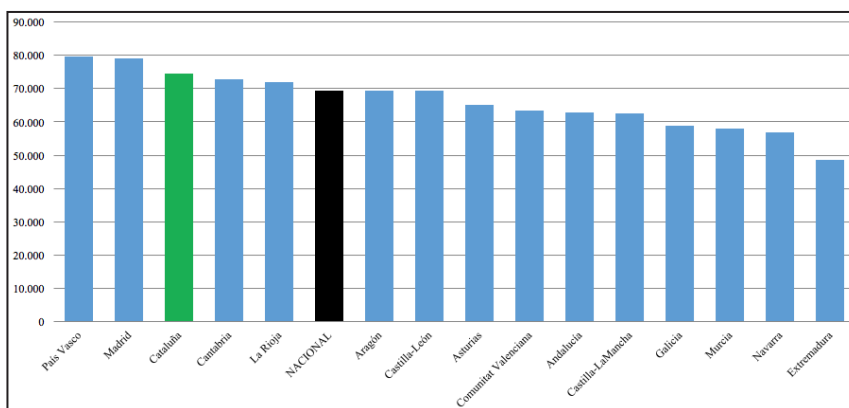
**Figura 7.**  
Índice de producción industrial en Cataluña y España, 2002-2016 (base 2010 = 1)

Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE.



**Figura 8.**  
Productividad de la industria manufacturera en España por Comunidad Autónoma medida como PBI de la manufactura en euros por asalariado, 2015

Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE.



Aunque con limitaciones, la variable de producto por empleado en la manufactura es un indicador muy útil; da cuenta de la productividad, es decir, en cierta medida de la capacidad y eficiencia productiva de un sector particular (en este caso la producción industrial) en un espacio determinado (en este caso, España). De nuevo, en Cataluña se asienta buena parte de la producción industrial del país y la más avanzada en términos de la productividad del trabajo, lo que tiene su correlación en los indicadores sociales. En ese aspecto, uno de los sectores relevantes es el automotriz. Veamos algunas cifras que apoyan la argumentación que aquí desarrollamos.

### ***Apreciaciones sobre una rama productiva integrada en la región: la industria automotriz***

Un ejemplo del peso de Cataluña en la estructura económica española lo proporciona el sector automotriz. España es el segundo productor de la UE. Según datos de la cámara automotriz española, la ANFAC, en 2016 se fabricaron 2,89 millones de unidades en las 17 plantas del país. El grueso de la producción (81 %) se destina al mercado externo, en particular al resto

de la UE. En efecto, ese año se exportaron 2,34 millones de vehículos, mientras que el mercado interno consumió solo 1,35 millones (patentamientos). En comparación, en EE. UU. se matriculan 17 millones de vehículos al año, Alemania patenta 3,8 millones, Reino Unido 2,9 e Italia 2,2. El país se encuentra por debajo del mercado mexicano, donde se registran 1,5 millones de patentamientos.

En 2017, la Generalitat representó 19,2 % de la producción física del sector, detrás de Castilla y León (20,4 %) y delante de Galicia (15,3 %) y la Comunidad Valenciana (14,6 %). Como señalamos, en esta región operan Seat y Nissan. En Cataluña, Mercedes Benz derivó su producción a Nissan, concentrando fabricación propia en Vitoria (País Vasco). El consorcio alemán que opera bajo Seat produce en su planta de Martorell el Audi Q3 y los Ibiza, León y Arona para el mercado mundial. Por su parte, la marca japonesa fabrica en Barcelona el modelo Pulsar y el Navarra para la UE, así como los modelos Alaskan (Renault) y el Clase X (Mercedes). Produce también el comercial NV200, con un modelo eléctrico. En lo relativo a las ventas, el mercado interno de la Comunidad es el segundo de la nación, con un 15,5 % de los patentamientos totales en 2016 y 2017 (178.000 y 190.000 unidades, respectivamente), por detrás de Madrid, que cuenta con el 32 % (367.000 y 402.000 vehículos), y por encima de los valores de Andalucía y la Comunidad Valenciana, ambas con 11 % de las ventas internas (126.000-139.000 vehículos). Para 2017, el parque automotor (turismos, comerciales y buses) superaba las 4,38 millones de unidades, un 15,2 % del total nacional.

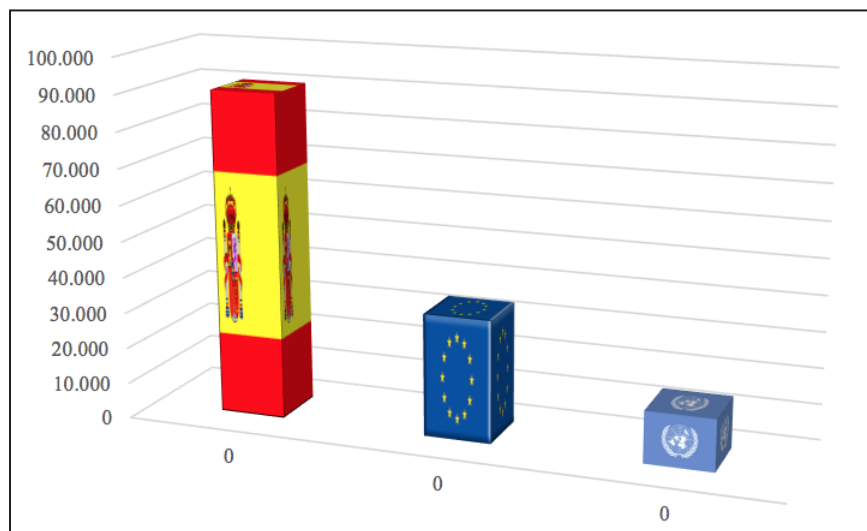
La información disponible del Instituto de Estadística de Catalunya (IDESCAT) nos permite señalar algunos elementos para describir no solo la importancia de esta actividad en la región sino también enumerar algunos elementos vinculados a la integración productiva Cataluña-España. La fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques se ubicó en 2017 como la segunda rama productiva con mayor nivel de ventas de la región (17.700 millones de euros), por detrás de la alimenticia y apenas superior a la industria química. Un 30 % de esas ventas se dirigieron al mercado interno, 60 % al resto de Europa y el valor restante a otros países del mundo (IDESCAT, 2017). Si agregamos el sector de autopartes, donde se destaca la fabricación de motores y accesorios eléctricos y de otros componentes, se añaden 7.665 millones de euros más en ventas para empresas afincadas en la Comunidad, de las cuales 50,8 % fueron consumidas en España, 39,6 % en otros países de la UE y 9,6 % en el resto del mundo. Cabe mencionar que las

compras que realizan tanto la industria auxiliar como el sector terminal para poder realizar su operatoria cotidiana se dividen casi exactamente en partes iguales entre compras al interior del país y del exterior (datos del IDESCAT con base en el INE).

En resumen, este somero relevamiento de datos posibilita ver que, a pesar de que a nivel nacional el sector automotriz es una industria básicamente de exportación, se verifica una considerable integración entre la región y el resto del mercado español. Esta situación plantea dudas sobre la viabilidad económica o productiva de una Cataluña libre en el mediano plazo, como señalan algunos académicos (Bosch & Espassa, 2014).<sup>3</sup> Incorporando el resto de las actividades industriales, la relación se vuelve más estrecha: en 2017, el 65,1 % del valor de las ventas se realizaron dentro del país, 24,5 % en la UE y 10,4 % en el resto del mundo (figura 9).

**Figura 9.**  
Valor de ventas de  
industrias de Cataluña por  
destino en 2017 (cifras en  
millones de euros)

Fuente: elaboración propia con  
base en cifras del IDESCAT.



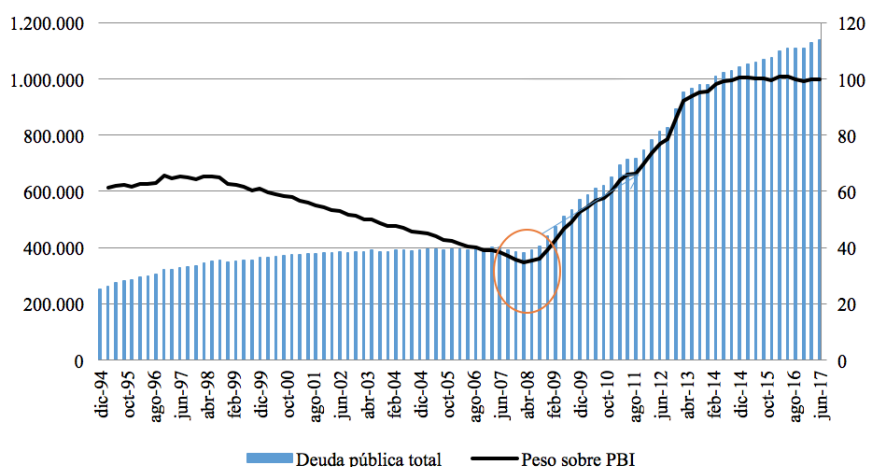
La evaluación de los indicadores nos muestra que Cataluña es una porción de un espacio nacional donde el capital acumula sin trabas. Más aún, es la región más rica de España, lo cual se traduce en cierta medida en los niveles de ingreso y condiciones de vida de su población, superiores a las del promedio nacional. Entendemos que el problema de la región no hay que buscarlo en el rey, sino en la crisis capitalista global.

3 Este debate sobre la viabilidad económica merece un análisis más detallado que incorpore mayor número de variables (fiscales, financieras y del orden de lo político, en relación con la posibilidad de permanecer o ser excluida de la UE, en caso de que Cataluña consiga una hipotética independencia), lo cual excede los límites de este trabajo. Recomendamos al lector revisar los citados trabajos de Bosch y Espassa (2014) para una respuesta positiva a este debate, así como el trabajo de Feito-Higuerela (2014) para una negativa.

## LA CRISIS ES DEL CAPITAL

Intentonas independentistas, triunfos de “outsiders” y reaparición de partidos filofascistas en varios lugares de Europa e incluso del resto del mundo. La situación catalana es parte de ello, del largo proceso que abre la crisis del capitalismo. En el caso español, se expresó en su mayor magnitud en 2008 con la recordada debacle de las hipotecas, que en ese momento arañaban los 1,3 millones de deudores, por un estimado de 206.000 millones de euros. Entre ese año y 2013, el PBI acumuló un retroceso real de casi 10 % (medido en dólares de 2010). En Cataluña, la caída fue de 11 %. Recién en 2016 recuperó valores similares a los de 2008.

Cabe señalar que España tiene una balanza comercial deficitaria que no llega a ser cubierta por rubros como el turismo. Para afrontar el nivel de gastos, desde mediados de los años 90, el país recurre de forma creciente al endeudamiento. Si bien hasta fines de 2008 la deuda pública total se mantuvo en un modesto 39 % del PBI por el auge de la actividad económica, con la recesión de 2009 esta relación comenzó a incrementarse (figura 10).



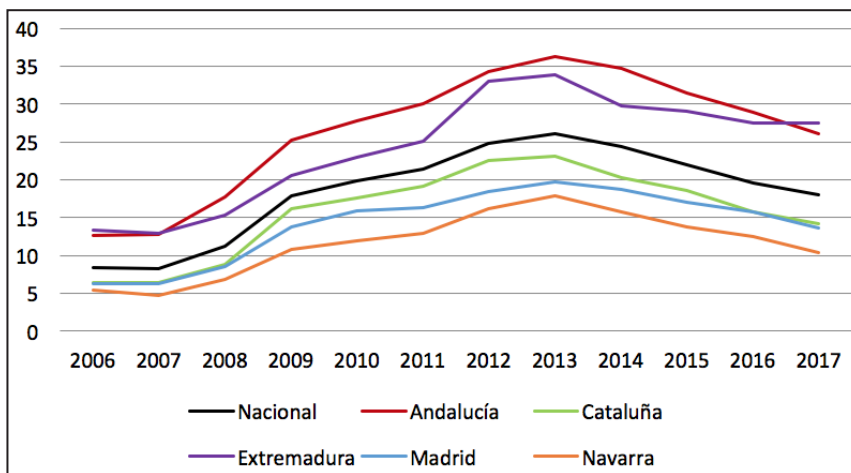
**Figura 10.** Deuda pública total de España (eje izquierdo) y peso sobre el PBI (eje derecho), diciembre de 1994 a junio de 2017 (cifras en millones de euros corrientes)

Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE y el Banco Central Europeo.

Para mediados de 2017, la deuda pública de España prácticamente igualaba su PBI (1.137 billones de euros). A nivel de actividad económica, la crisis dejó sus huellas: la actividad industrial se ubicó 17 % por debajo de los volúmenes del año 2008 y todavía un 4 % por debajo de 2010. Según datos oficiales, de enero de 2009 a junio de 2017 la construcción cayó 25 %. El desempleo trepó oficialmente a 18 % (casi cuatro millones de personas), el doble con respecto a enero de 2008, con cifras alarmantes en Castilla-La

Mancha (22,3 %), Andalucía (26,1 %) y Extremadura (27,5 %). En Cataluña, si bien menor, se mantuvo en un nivel alto: 15,7 %. La tasa se dispara entre los jóvenes de 15-24 años, con un 44,4 %, siendo el 5º país en el mundo con la desocupación juvenil más alta (figura 11). Estas circunstancias también presionaron sobre el gasto público, el cual se expandió desde 2009.

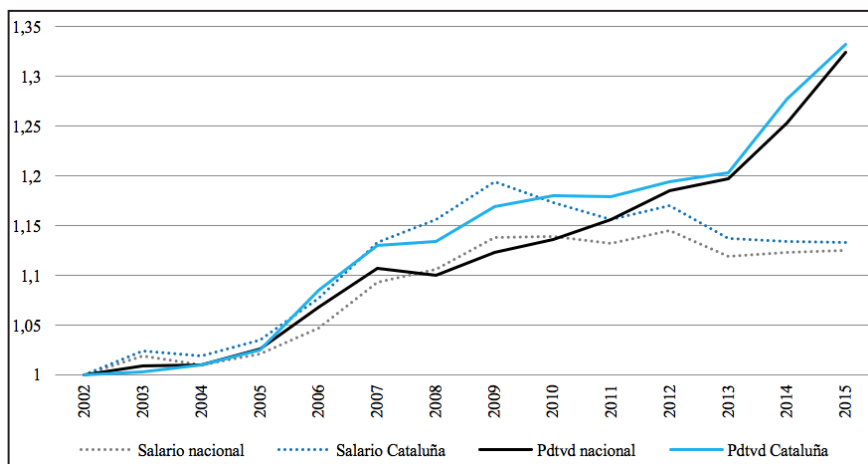
**Figura 11.**  
Tasa de desempleo oficial de mayores de 16 años en España y Comunidades seleccionadas, 2006-2017



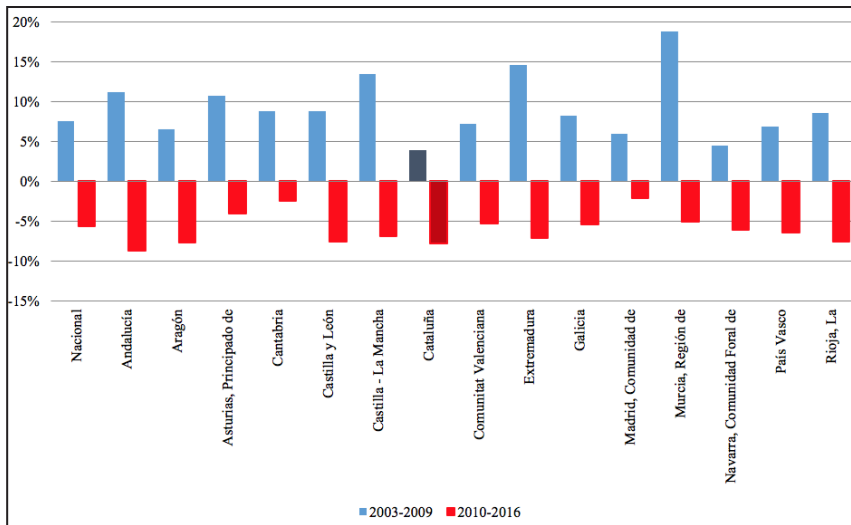
Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE.

En estas circunstancias, y ante dificultades políticas, Rajoy no pudo implementar medidas más profundas de ajuste al nivel que solicitaban los miembros de la UE. El déficit fiscal todavía estaba en 4 puntos del PBI. La vía que encontró el capital para sostener la actividad luego del 2008, además de la deuda y cierto nivel de ajuste, fue el aumento de la productividad y la caída del salario real. Mientras la productividad general incrementó 8 % y un 14 % en la industria entre 2010 y 2014, el salario bruto real cayó 6 % en España y 9 % en Cataluña (figura 12 a y b).

**Figura 12a.**  
Evolución del salario real y de la productividad laboral en España y Cataluña, 2002-2015 (base 2002 = 1)



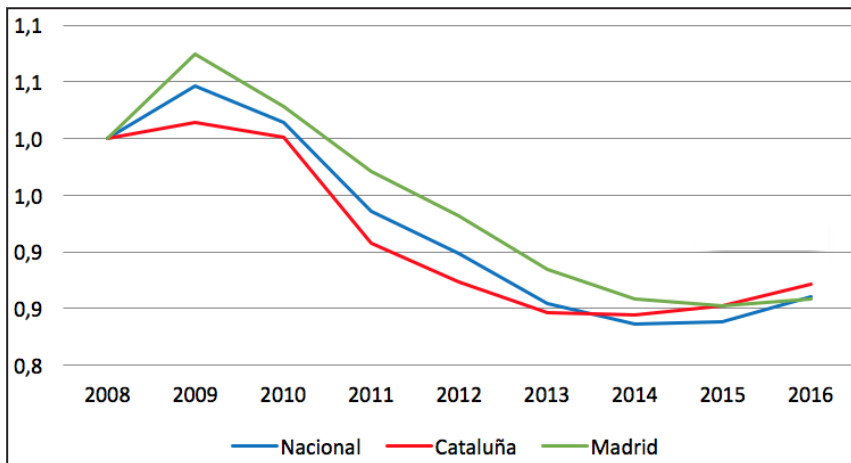
Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE.



**Figura 12b.**  
Evolución del salario real entre 2003-2009 y 2010-2016 en España y sus Comunidades Autónomas

Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE.

Este cuadro se completa con los indicadores de ingresos, los cuales empeoraron desde la crisis. En este caso, la renta media real de los hogares retrocedió un 17,8 % a escala nacional en el período 2009-2016, 20 % en Madrid y 14 % en Cataluña (figura 13).



**Figura 13.**  
Evolución de la renta media de hogares en España y las Comunidades de Madrid y Cataluña, 2008-2016 (base 2008 = 1)

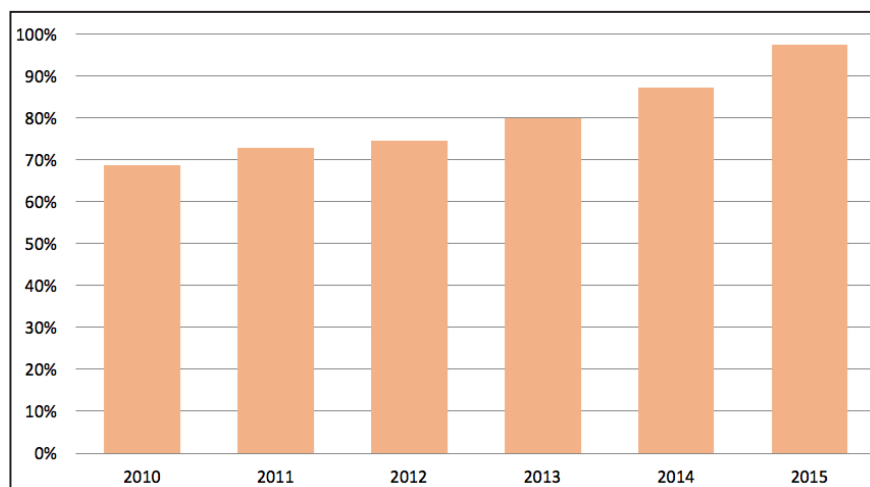
Fuente: elaboración propia con base en cifras del INE.

En ese sentido, registramos un incremento considerable en la tasa de explotación. A partir de un aproximado de este indicador, dividiendo el excedente de explotación sobre la masa salarial, comprobamos que este incrementó casi 50 % en solo 5 años (figura 14). Esto no es novedoso, sino que se relaciona con períodos previos de la historia española, sobre todo durante la segunda mitad del siglo XX, como destaca Guerrero (2006b).

**Figura 14.**  
Tasa de explotación del  
trabajo en la industria  
manufacturera en  
España, 2010-2015

Nota: corresponde al cociente  
entre excedente de explotación  
bruto sobre remuneración de  
asalariados.

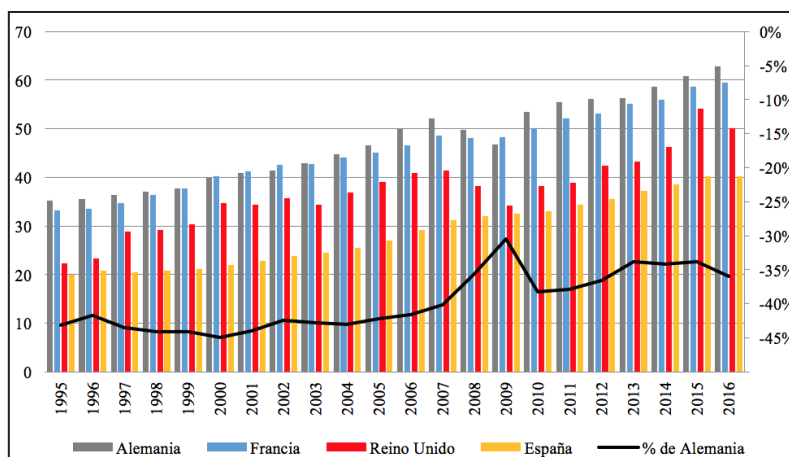
Fuente: elaboración propia con  
base en cifras del INE.



Estos últimos dos cuadros son bastante significativos: la recuperación parcial de la crisis (aun sin alcanzar los niveles de actividad previos) se está dando mediante el avance del capital sobre las condiciones generales de vida de los trabajadores, con aumento de la explotación y caída del salario real. La salida que aquí busca el capital es más explotación y peores condiciones. Pero la tarea realizada hasta ahora por el capital en España parece insuficiente: corre muy por detrás de las economías que marcan el ritmo de la zona euro, como Alemania y Francia, en términos de productividad del trabajo (figura 15).

**Figura 15.**  
Productividad (medida  
como valor agregado bruto  
[VAB] por hora trabajada,  
en euros) en la industria  
manufacturera en países  
seleccionados de la UE  
(eje izquierdo) y diferencia  
porcentual de España con  
respecto a Alemania (eje  
derecho), 1995-2016

Fuente: elaboración propia en  
base a AMECO y Eurostats.



La situación, por el momento, no suscita ninguna respuesta enérgica de los trabajadores, sino, por el contrario, el fortalecimiento de variantes burguesas como la impulsada por los secesionistas catalanes.

## REFLEXIONES FINALES

En este trabajo repasamos la evolución de indicadores económicos generales e indicadores de carácter socioeconómico y por sectores productivos tanto de España como de Cataluña durante los últimos 20 años, con especial atención a la etapa que se abre a partir de la crisis de 2008-09. El objetivo fue estudiar la estructura general y las condiciones de vida y de ingreso de la población catalana con respecto a otras comunidades autónomas y al promedio nacional, con el fin de discutir la idea de una “opresión” por parte del gobierno central sobre la región.

Encontramos que Cataluña es una de las regiones más ricas del país en términos productivos y económicos y que sus habitantes tienen un nivel de vida muy superior al promedio nacional. No se constata en este relevamiento una exacción que impida el desarrollo de la región favoreciendo a otras. Las demandas del personal político catalán parecen estar vinculadas a lograr un mejor tratamiento fiscal en el contexto de la caída de recursos y de un alto endeudamiento. A nivel de la producción, observamos con el estudio de la rama automotriz que la región tiene un importante nivel de integración con el resto del mercado español.

Al estudiar someramente la situación que se abre con la crisis de 2008, encontramos que toda la nación ve deteriorar sus indicadores generales, de ingreso y laborales. Cataluña no será la excepción, aunque siempre manteniendo distancia con el promedio nacional. Aquí, la monarquía no es el problema. El trasfondo se relaciona con la crisis, la cual afecta las condiciones socioeconómicas de la masa de la población. En este escenario, y no solo en España, burguesías marginales y sus representantes políticos apelan a discursos de fragmentación para disputar con otras fracciones lo que “ceden” por la transferencia a regiones más pobres del mismo país mediante el sistema fiscal. En esa disputa, los trabajadores no tienen ninguna propuesta por la positiva. En la crisis, una hipotética escisión no mejoraría sus condiciones, sino que posiblemente los expulsaría del Euro (al menos hasta que lograra reinsertarse como miembro), posibilitando devaluar y deprimir aún más el salario real y perdiendo la hacienda regional y el financiamiento del Banco Central Europeo (BCE).

Un escenario posible podría ser que el desmembramiento facilite al capital más poderoso de la zona, el alemán (que mantiene saldo comercial superavitario con España/Cataluña), reorganizando la situación en el proceso de concentración en Europa. Los obreros de lo que quede de España,



más empobrecidos, serán mano de obra barata para el gran capital, lo que en mediano plazo podría también ser el destino de los catalanes. Si ya una economía que es un tercio de la alemana tiene serias dificultades en la competencia europea, un país cinco veces menor, manteniendo una estructura similar, tiene pocas oportunidades si no ajusta sus indicadores (o sea, el nivel de vida). Más allá del parasitismo de la monarquía, el problema está en otro parásito peor: la clase dominante, que convierte a las masas en la carne de cañón de sus disputas. Pero este planteamiento ya es parte de futuros escritos.

## REFERENCIAS

### *Bases de datos*

- Atlas Comercio Internacional MTI. [http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree\\_map/hs92/export/esp/all/show/2016/](http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/export/esp/all/show/2016/)
- AMECO, Base macroeconómica de la Unión Europea. [https://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](https://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)
- Banco Central Europeo. <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/1005/6511/html/index.es.html>
- Bureau of Labor Statistics. [www.bls.gov](http://www.bls.gov)
- Eurostat, Base de datos de la Oficina Estadística de la Unión Europea. <https://ec.europa.eu/eurostat/home?>
- Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT). <https://www.idescat.cat/>
- Instituto Nacional de Estadística de España (INE). <https://ine.es/>
- OCDE Stats. <https://stats.oecd.org/>

### *Referencias bibliográficas*

- Alonso-Pérez, M., & Furió-Blasco, E. (2010). La economía española. Del crecimiento a la crisis pasando por la burbuja inmobiliaria. *Cahiers de civilisation espagnole contemporaine*, 6, 1-19.
- Antenas, J. (2012). La indignación, tras la explosión inicial. El 15M en Catalunya durante 2012. *Anuari del conflicte social 2012*, 2, 263-274.
- Antenas, J., & Vivas, E. (2014). Impacto de la crisis en el derecho a una alimentación sana y saludable. Informes SESPAS 2014. *Gaceta Sanitaria*, 28(51), 58-61. <https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2014.04.006>
- Araceli-Mateos, A. (2013). España: crisis y recortes. *Revista de ciencia política*, 33(1), 161-183. <https://doi.org/10.4067/S0718-090X2013000100008>
- Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones [ANFAC]. (2017). *Informe Anual 2017*. ANFAC.
- Bosch, N., & Espassa, M. (2014). La viabilidad económica de una Cataluña independiente. *Revista de Economía Aplicada*, XXII(64), 135-162.
- Buendía, L. (2018). The Spanish economic 'miracle' that never was. En O. Parker & D. Tsarouhas (eds.), *Crisis in the Eurozone periphery. The political economies of Greece, Spain, Ireland and Portugal*. Pallgrave McMillan. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-69721-5\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-319-69721-5_3)

- Cebrián, J., Bodega, M., Martín-Lou, M., & Guajardo, F. (2010). La crisis económica internacional y sus repercusiones en España y en su población inmigrante. *Estudios Geográficos*, 71(268), 67-101. <https://doi.org/10.3989/estgeogr.0505>
- Chakri, F. (2014). Tasa de beneficio y distribución del ingreso en la economía española (1964-2012). *Ensayos de economía*, 44, 75-99.
- Clua-Losada, M. (2018). The unfolding of Spain's political crisis: from the squares to the ballot box. En O. Parker & D. Tsarouhas (eds.), *Crisis in the Eurozone Periphery. Building a Sustainable Political Economy: SPERI Research & Policy* (pp. 141-160). Palgrave Macmillan. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-69721-5\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-319-69721-5_7)
- Domingo-i-Vals, A., Sabater-i-Coll, A., & Ortega-Rivera, E. (2014). ¿Migración neohispánica? El impacto de la crisis económica en la emigración española. *Empiria*, 29, 39-66. <https://doi.org/10.5944/empiria.29.2014.12940>
- Dumenil, G. (2012). En la actual crisis de hegemonía financiera, los capitalistas como "aprendices de brujo" perdieron el control y todo se incendió. *Análisis Económico*, XXVII(66), 353-369.
- Feito-Higueruela, J. L. (2014). *Razones y sinrazones económicas del independentismo catalán*. Panel Cívico.
- Fontana, J. (2014). *La formació d'una identitat*. Epub-Cat.
- Freeman, A. (2016). Booms, depressions, and the rate of profit: a pluralist, inductive guide. En T. Subasat & J. Weeks (eds.), *The great meltdown of 2008: Systemic, conjunctural or policy-created?* (pp. 73-94). Edward Elgar Publishing Limited.
- Gallo, P., & Gené-Badia, J. (2015). Evidencias y reflexiones sobre el impacto de la crisis en la salud y la sanidad. *Panorama Social*, 22, 79-92.
- García-Montalvo, J. (2009). Financiación inmobiliaria, burbuja crediticia y crisis financiera. Lecciones a partir de la recesión de 2008-09. *Papeles de economía española*, 122, 66-85.
- Guerrero, D. (marzo de 2006a). *La traición de clase de la izquierda nacionalista en España y su impacto sobre la economía española*. X Jornadas de Economía Crítica, Madrid, España.
- Guerrero, D. (2006b). Explotación de los asalariados y ganancia capitalista en España (1954-2001). *Razón y Revolución*, 16, 23-56.

- Gutiérrez, A., & Delclós, X. (2014). *Migraciones residenciales en Cataluña (2003-2012). ¿Cambios de pautas a partir de la crisis económica?* XIV Congreso Nacional de Población, Sevilla, España.
- Gutiérrez, A., & Delclós, X. (2015). ¿Hipertrofia inmobiliaria? Análisis de las pautas territoriales del boom e implicaciones del estallido de la burbuja en Cataluña. *Cuadernos Geográficos*, 54(1), 283-306.
- Gutiérrez, A., & Delclós, X. (2017). Geografía de la crisis inmobiliaria en Cataluña: una lectura a partir de los desahucios por ejecución hipotecaria. *Scripta Nova*, XXI(557), 2-33. <https://doi.org/10.1344/sn2017.21.17734>
- Gutiérrez, A., & Vives-Miró, S. (2018). Acumulación de viviendas por parte de los bancos a través de los desahucios: geografía de la desposesión de vivienda en Cataluña. *EURE*, 44(132), 5-26. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612018000200005>
- Guzmán-Ramírez, A., & Quiroga-Riviere, M. (2013). La crisis económica y el movimiento independentista catalán. *Oasis*, 18, 55-71.
- Harvey, D. (2016). Crisis theory and the falling rate of profit. En T. Subasat & J. Weeks (eds.), *The great meltdown of 2008: Systemic, conjunctural or policy-created?* (pp. 37-54). Edward Elgar Publishing Limited.
- Kliman, A. (2015). *Harvey versus Marx on Capitalism's Crises Part 1: Getting Marx Wrong*. [http://www.newleftproject.org/index.php/site/article\\_comment/harvey\\_versus\\_marx\\_on\\_capitalisms\\_crises\\_part\\_1\\_getting\\_marx\\_wrong](http://www.newleftproject.org/index.php/site/article_comment/harvey_versus_marx_on_capitalisms_crises_part_1_getting_marx_wrong)
- Llorca-Asensi, E. (2015). El desafío catalán. Un análisis descriptivo. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 20, 45-60. <https://doi.org/10.20932/rbcs.v0i20.11>
- López, M., Rodríguez, A., & Agudelo, J. P. (2010). Crisis de la deuda soberana en la Eurozona. *Perfil de Coyuntura Económica*, 15, 33-58.
- López-Villanueva, C., García-Coll, A., Bretones, M., & Crespi-Vallbona, M. (2017). Los efectos de la crisis económica en el urbanismo disperso de la Región Metropolitana de Barcelona. *Clitvage*, 5, 290-331.
- Maito, E. (2014). La transitoriedad histórica del capital. La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX. *Razón y Revolución*, 26, 129-159.
- Mateo-Tomé, J. (2019). *The theory of crisis and the great recession in Spain*. Pallgrave. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-27084-1>

- Molinero, C., & Ysás, P. (2014). *La cuestión catalana. Cataluña en la transición española*. Crítica.
- Moseley, F. (2013). The U.S. economic crisis: from a profitability crisis to an overindebtedness crisis. *Review of Radical Political Economics*, 45(4), 472-477. <https://doi.org/10.1177/0486613412475187>
- Roberts, M. (2009). *The great recession. profit cycles, economic crisis. A Marxist view*. Lulu.
- Roberts, M. (2016). *The long depression*. Haymarket Books.
- Rocha, F., & Aragón, J. (2012). La crisis económica y sus efectos sobre el empleo en España. *Gaceta Sindical*, 19, 67-90.
- Ruipérez-Alamillo, J. (2013). La nueva reivindicación de secesión de Cataluña en el contexto normativo de la Constitución Española de 1978 y el Tratado de Lisboa. *UNED, Teoría y Realidad Constitucional*, 31, 89-135. <https://doi.org/10.5944/trc.31.2013.10304>
- Sanromá-Meléndez, E. (2012). El mercado de trabajo español en la crisis económica (2008-2012). *Revista de Estudios Empresariales. Segunda Época*, 2, 29-57.
- Sartelli, E. (2006). Debates sobre la crisis capitalista. Un mal comienzo. A propósito de la crítica de Rolando Astarita. *Razón y Revolución*, 15, 209-224.
- Serra, M., Ubasart-González, G., & Marti-I-Puig, S. (2018). Cataluña y la triple crisis española. *Nueva Sociedad*, 273, 22-32.
- Taguas, D. (2013). *Las fuerzas públicas españolas en el inicio del siglo XXI: los efectos de la crisis financiera de 2007*. Fundación de Estudios Financieros.
- Torrero-Mañas, A. (2008). *La crisis financiera internacional y económica española*. Encuentro.
- Verd-Pericás, J., & López-Andeu, M. (2016). Crisis del empleo y polarización de las trayectorias laborales. El caso de los adultos jóvenes en Cataluña. *Papers Revista de Sociología*, 101(1), 5-30. <https://doi.org/10.5565/rev/papers.2167>

DOI:

10.21789/issn.24222704.1614

**Sugerencia de citación:** Jerez, P. (2020). Similitudes entre los sectores siderúrgico e industrial en Argentina durante el período de la Convertibilidad. *tiempo&economía* 7(2), 38-61.  
doi: 10.21789/24222704.1614

# Similitudes entre los sectores siderúrgico e industrial en Argentina durante el período de la Convertibilidad

## Similarities between the Iron and Steel Sector and the Industrial Sector in Argentina during the Convertibility Period

**Patricia Jerez**

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires,  
Centro de Estudios de Historia Económica Argentina y  
Latinoamericana (CEHEAL), Argentina  
pjerez@uolsinectis.com.ar

### RESUMEN

Durante la aplicación del modelo de Convertibilidad (1991 y 2001) el sector industrial argentino se caracterizó por una mayor concentración de su actividad en grandes empresas, entre las cuales las de capital extranjero tuvieron una importante participación. A su vez, estas grandes firmas dieron cuenta de una considerable proporción del valor agregado industrial, ocupando el aumento de la productividad un rol importante en su

determinación. Además, el cambio en la especialización productiva industrial observado en este período dio lugar a que el sector siderúrgico se encontrara entre los sectores manufactureros más dinámicos. Por lo tanto, en este artículo se pretende analizar si el sector siderúrgico asimiló los cambios adoptados por el sector industrial en su conjunto. En este sentido, se observa que durante los años bajo estudio hubo un elevado grado de concentración de la actividad siderúrgica en pocas empresas y un incremento de la productividad de las firmas líderes.

**Palabras clave:** industria, sector siderúrgico, concentración, productividad, historia económica.

**Códigos JEL:** L61, N66.

## **ABSTRACT**

During the Convertibility period (1991-2001) large firms concentrated a great proportion of the industrial sector activity in Argentina, especially foreign firms, which had an important participation. These large firms were responsible for a considerable part of the industrial aggregated value, standing out productivity increase. In this context, the iron and steel sector was one of the most dynamic manufacturing areas. Therefore, this paper seeks to determine if iron and steel sector adopted the new characteristics of the industrial sector. In this sense, it is observed that there was an important concentration of the sector activity in few firms and an increase in leader companies' productivity.

**Keywords:** Industry, iron and steel sector, concentration, productivity, economic history.

**JEL Codes:** L61, N66.

## INTRODUCCIÓN

El modelo de Convertibilidad estuvo vigente entre abril de 1991 y enero de 2002. La fijación del tipo de cambio por ley, la apertura de la economía, la reforma arancelaria y el mantenimiento de un bajo nivel de inflación en el marco de un contexto de modificaciones estructurales que incluían la reforma del Estado y las privatizaciones de empresas públicas, fueron algunos de sus principales rasgos.

La evolución del sector industrial argentino durante este período se caracterizó por presentar un cambio en la especialización de la producción sectorial, destacándose el papel jugado por las industrias elaboradoras de insumos de uso difundido con escasos eslabonamientos productivos. El desarrollo de estas industrias durante estos años se tradujo en la consolidación del perfil industrial que se había delineado a partir del segundo quinquenio de los años setenta y durante la década de los años ochenta. De esta manera, el sector industrial estaba integrado por ciertas ramas que explotaban sus propias ventajas competitivas, otras que recibieron incentivo a través de distintas herramientas de política pública y un tercer grupo de ramas que elaboraba *commodities* industriales. A su vez, la industria alcanzó un mayor grado de concentración productiva y una menor participación en el conjunto de la actividad económica, destacándose en este contexto los sectores de producción de aceites vegetales, alimenticio, siderúrgico, químico, petroquímico, celulosa y papel y automotriz.

La particular coyuntura macroeconómica que atravesaba la economía nacional se caracterizó principalmente, como se mencionó, por la existencia de un tipo de cambio fijo, la apertura de la economía, la privatización de empresas públicas y la reforma del Estado. Este contexto dio lugar a que la industria se convirtiera en un sector más concentrado, con una heterogénea participación empresaria nutrida de nuevos liderazgos y una progresiva disminución en la utilización de mano de obra.

El sector siderúrgico estuvo entre el grupo de ramas industriales con un desempeño dinámico y una importante participación dentro de la estructura industrial, estando desde 1993 conformado solamente por empresas del sector privado. Si bien este sector se vio afectado por el retraso cambiario y la apertura comercial, se trataron de atenuar los efectos negativos de esta última a partir de negociaciones puntuales con las autoridades económicas. A su vez, la importante concentración de la producción sectorial observada en estos años derivó en que la misma se repartiera



principalmente entre las siguientes empresas: Acindar, en cuanto a la elaboración de laminados no planos, Siderar, para la elaboración de laminados planos, y Siderca, para la elaboración de tubos sin costura; estas dos últimas firmas pertenecían al grupo Techint.

El objetivo de esta investigación es analizar las similitudes entre el sector siderúrgico y el conjunto del sector industrial durante la aplicación del modelo de Convertibilidad para dar cuenta de la asimilación por parte del sector siderúrgico de los cambios observados en la totalidad de la industria en términos, de la concentración de empresas, su participación en la producción sectorial total y la evolución de la productividad. Al realizar este análisis es importante tener presente el cambio en el siguiente aspecto del desarrollo del sector siderúrgico. Este se caracterizó por la promoción y la regulación estatal a partir de la implementación del Plan Siderúrgico Nacional (1947), mientras que en los años noventa su desarrollo estuvo enmarcado por la implementación de políticas neoliberales en las cuales predominó la desregulación de la actividad industrial.<sup>1</sup> Dentro de estas políticas, las privatizaciones tuvieron un rol importante. Su puesta en práctica dio lugar al inicio de un período en el que el sector solo estuvo conformado por empresas privadas, logrando que las empresas líderes concentraran progresivamente la actividad. A su vez, el período de la Convertibilidad estuvo marcado por una tendencia más liberalizadora de las economías a nivel mundial y por la desindustrialización y mayor primarización de la actividad local, hecho que también se observó en otros países latinoamericanos.

Si bien existen estudios que abordan las características del sector industrial y siderúrgico en los años noventa, a partir de este análisis se pretende dar cuenta que la asimilación de las características del sector industrial en su conjunto por parte del sector siderúrgico le permitió ubicarse entre las ramas que se desarrollaron en este período. Considérese además que durante el segundo quinquenio de los años setenta las dos principales empresas privadas, Acindar y Siderca, habían incorporado tecnología que se encontraba a la vanguardia internacional hecho que derivó en la integración vertical de su actividad.<sup>2</sup>

El artículo se organiza de la siguiente manera. Inicialmente, se presentan los cambios observados en el sector industrial durante la vigencia del

---

1 Más información sobre el Plan Siderúrgico Nacional se presenta en Jerez (2014).

2 Más información sobre la integración vertical de estas empresas se presenta en Jerez (2013).

modelo de Convertibilidad. Luego, se describen las características adoptadas por el sector siderúrgico durante ese período. Por último, se presenta el comentario final.

## **DOS VISIONES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO**

Ciertas investigaciones sobre la evolución del sector industrial argentino durante la vigencia del modelo de Convertibilidad coinciden en señalar que gran parte de las transformaciones observadas en el sector a lo largo del segundo quinquenio de los años setenta y la década de los ochenta se consolidaron durante este período, pudiendo mencionar entre ellas las correspondientes a Schvarzer (1996), Schorr (1999), Kosacoff y Ramos (2001) y Azpiazu y Schorr (2010).

A lo largo de más de veinticinco años, la estructura industrial argentina se transformó, adquiriendo un nuevo patrón de especialización que se consolidó durante la década de los años noventa en torno a actividades que explotaban ventajas competitivas propias, otras que gozaron de beneficios particulares de la política pública y un tercer grupo productor de *commodities* industriales. La industria dejó de ser un sector productivo dinámico que lideraba procesos de inversión y era fuente de generación de empleo, como había ocurrido a lo largo del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, en un ámbito de una economía semicerrada y favorecida por la política estatal. Además, el sector industrial adquirió nuevos y particulares rasgos como consecuencia de las medidas adoptadas a partir de 1991, que estaban en consonancia con la irrupción de las políticas neoliberales enmarcadas por el Consenso de Washington. En este contexto, las políticas industriales y de desarrollo dirigidas por el Estado perdieron relevancia no solo en Argentina sino también en ciertos países latinoamericanos.

Se puede establecer entonces que las principales transformaciones observadas en el sector industrial desde el abandono del período de la sustitución de importaciones y hasta fin de la década de los años noventa fueron las siguientes, de acuerdo con lo desarrollado por Schorr (1999): a) las producciones se realizaron a partir de la explotación de ventajas comparativas naturales o institucionales con escasos niveles de eslabonamientos productivos; b) importante modificación de los liderazgos empresariales; c) menor generación de valor agregado industrial en relación al valor bruto de producción lo que puso en evidencia la existencia de un menor coeficiente

de valor agregado sectorial; d) existencia de un elevado grado de oligopolización en los mercados manufactureros; y e) reducción considerable de la utilización de mano de obra.

En este marco, se produjo una progresiva desindustrialización, dado que dejaron de ser relevantes —y de representar el núcleo de la actividad industrial— aquellos sectores con importantes encadenamientos productivos generadores de un significativo nivel de valor agregado, como fue el caso de los sectores metalmecánico y de la electrónica en el período de la sustitución de importaciones. De esta manera, se produjo una reestructuración regresiva del sector que impactó en forma desigual y heterogénea a las empresas que lo integraban.

Schorr (1999) establece ciertas conclusiones a partir de su análisis del comportamiento de las quinientas firmas industriales más grandes para el período 1993-1997, medidas en términos de su facturación anual, ya que considera que definieron el sendero por el cual transitó el sector industrial argentino durante el último cuarto de siglo, pudiendo verificar además cómo afectó la política de reformas estructurales de esos años a los actores que conformaron la elite manufacturera. Las referidas conclusiones son las siguientes: 1) existió un elevado nivel de concentración de la producción de la elite industrial, ya que dos sectores —alimentos, bebidas y tabaco y combustibles, químicos y plástico— reunieron más del 60 % de las empresas y dieron cuenta de casi el 70 % del valor agregado generado por el total de las firmas industriales para cada año del período. Estos sectores se basaban en la explotación de ventajas comparativas naturales y/o institucionales y poseían escasos eslabonamientos productivos; 2) el valor agregado de este grupo de grandes firmas creció más que el producto bruto industrial nacional entre 1993 y 1997; 3) este mayor crecimiento de valor agregado generado por la cúpula industrial se explica por el comportamiento de dos variables: tamaño de la firma y origen del capital. Por lo tanto, el mencionado desempeño de las empresas de la cúpula se explica por el desempeño de las grandes firmas con mayor escala productiva y el de aquellas cuyos capitales eran de origen extranjero. En efecto, en 1993, las empresas con mayor escala representaron el 17,8 % del total del panel y generaron el 63,6 % del producto bruto de la cúpula, con una participación de 23,1 % en el producto industrial, mientras que en 1997 dichas cifras fueron respectivamente 28,73,5 y 29,4 %. La participación de las empresas con menor escala productiva en el producto industrial, ubicadas en el estrato inferior, disminuyó.

En cuanto al origen del capital, en 1993, las firmas con participación de capital extranjero generaron el 67,7 % del valor agregado de la elite industrial, mientras que en 1997 dicha participación fue de 79 %. Es importante mencionar que se produjo un incremento de la participación de las firmas extranjeras en el total del panel, siendo 47 % en 1993 y 61,5 % en 1997. A su vez, la tasa de crecimiento del producto bruto de las empresas foráneas superó al de las nacionales, poseyendo las primeras un mayor tamaño relativo que las segundas. Además, la concentración de la producción favoreció a las empresas con mayor tamaño relativo en términos de escala productiva. Por último, en 1993, las firmas de la elite industrial explicaron el 36,2 % del producto industrial manufacturero, mientras que en 1997 representaron el 40 %; 4) el aumento de la productividad de las empresas explica el importante crecimiento de su valor agregado. Dicho aumento se materializó en principio a través de una importante reducción de la utilización de la mano de obra e intensificación de la jornada laboral, ya que el mencionado autor establece que solo un 30 % de la inversión que realizaron las empresas de la cúpula constituyó compra de máquinas y equipos; 5) el incremento de la productividad se tradujo en un aumento de los beneficios percibidos por los empresarios.

Por lo tanto, se desprende del análisis de Schorr (1999) que las 500 empresas con mayor nivel de facturación lideraron el crecimiento de la producción industrial entre 1993 y 1997, generando valor agregado en una proporción mayor que el conjunto de la industria. Además, en este grupo de empresas, las firmas extranjeras y las de mayor tamaño contribuyeron a obtener un mayor nivel de valor agregado. En otras palabras, la concentración de la producción en pocos sectores derivó en una mayor generación de valor agregado por parte de las grandes empresas entre las cuales predominaban las de capital extranjero y de mayor escala productiva.

Kosacoff y Ramos (2001) analizan la situación industrial y establecen que hubo estrategias ofensivas y defensivas por parte de las empresas como respuestas a las transformaciones económicas observadas a partir del segundo quinquenio de los años setenta. Estos autores sostienen que la estructura industrial argentina a partir de 1991 se consolidó con el predominio de sectores de actividad que utilizaban recursos naturales en forma intensiva, con escasa utilización de factor trabajo y un importante peso relativo de las grandes empresas.

Las estrategias ofensivas y defensivas se tradujeron en distintos casos microeconómicos, en los cuales, bajo la primera estrategia, se realizaron importantes inversiones en maquinaria y equipos, con significativos transformaciones en la organización del proceso productivo, originando un destacado aumento de la productividad, la cual alcanzó niveles similares a los estándares internacionales. Si bien esta estrategia fue aplicada por las empresas de todo el espectro industrial, se destacaron las siguientes áreas: petroquímica, siderurgia, cemento, aluminio, automotriz, agroindustria, oleaginoso, lácteos, golosinas y centrales telefónicas. Por otro lado, las empresas que sobrevivieron a los cambios acontecidos a partir de 1976, incluyendo la crisis de los años ochenta y la mayor competencia de los años noventa, dieron cuenta de la segunda estrategia. Por lo tanto, hubo firmas que desaparecieron al aplicar su estrategia defensiva. Si bien se observó un incremento de la productividad en las empresas de este grupo, la misma se verificó en términos de su situación anterior y no en relación a la media internacional.

Kosacoff y Ramos (2001) observaron además que hacia 1993 la estructura industrial tenía una constitución diversificada en términos de cantidad de actividades desarrolladas, aunque solo un pequeño grupo de ramas concentraba la mayor parte de la producción, el valor agregado y el comercio exterior industrial. En este contexto, la mencionada estructura estaba integrada verticalmente con bajos niveles de subcontratación, evidenciándose entre 1986 y 1993 un descenso de la participación del valor agregado en el valor bruto de producción industrial. Se modificó en algunos aspectos el grupo de ramas líderes de la actividad sectorial con respecto a la década anterior, aunque se consolidó la tendencia iniciada en esos años. Además, estos autores observaron que la concentración de la producción también se produjo a nivel de empresas y, por lo tanto, esta se ofertaba en mercados con elevados grados de oligopolización.

De acuerdo con los mencionados autores, la reconfiguración del perfil empresarial fue el rasgo característico de las transformaciones estructurales de los años noventa, siendo las subsidiarias de empresas transnacionales y los conglomerados económicos nacionales los agentes económicos que dinamizaron la actividad industrial, generando 53,2 y 22,3 % de las ventas de las 1.000 empresas de mayor facturación en 1997, respectivamente. Ante la apertura de la economía, las grandes empresas se vieron menos afectadas que las pequeñas y medianas (pymes). El desigual desempeño

externo de los sectores con uso intensivo de recursos naturales y capital —predominante entre las grandes empresas— y de los sectores intensivos en conocimiento y trabajo —predominante entre las pymes— se puso de manifiesto no solo por el mayor coeficiente de exportación exhibido por las grandes firmas, sino también por el elevado coeficiente de importación que poseían las segundas. A su vez, en los 52 sectores de actividad dominados por grandes empresas, que incluyen a la siderurgia y se caracterizan por un tamaño y nivel de productividad superior al promedio industrial y requisitos de mano de obra menores que el promedio, este tipo de firmas generaron el 51,7 % del valor agregado y el 57 % de la producción industrial. Por su parte, en los 55 sectores en los que predominaron las pymes, con un tamaño y nivel de productividad inferior al promedio industrial y requisitos de mano de obra superiores que el promedio, estas dieron cuenta de menos del 20 % del valor agregado y más del 70 % de la producción industrial (Kosacoff & Ramos, 2001).<sup>3</sup>

Adicionalmente, Kosacoff y Ramos (2001) establecen que se modificó la participación de las empresas transnacionales y otras empresas de capital extranjero dentro de la estructura industrial a partir de la mayor afluencia de inversión extranjera directa (IED) observada durante la Convertibilidad. El hecho de que la participación de las empresas extranjeras en la facturación del total de las 500 y las 1.000 empresas con mayor facturación del país haya aumentado significativamente se explica principalmente por la compra de empresas locales, pero también por las inversiones de tipo *greenfield* y por el incremento en la ponderación de las ventas de las empresas extranjeras debido al cambio en la composición sectorial.

Al mismo tiempo, Kosacoff y Ramos (2001) sostienen que la modernización ocurrida durante el proceso de reconversión industrial de los años noventa estuvo motorizada por la IED y constituye su contribución. Por lo tanto, nuevas tecnologías de producto, especialización y economías de escala, métodos de gestión ahorradores de costo y tiempo, mejoras en la calidad, capacitación del personal fueron todos elementos que se incorporaron en el proceso productivo para mejorar la productividad. Las empresas locales se vieron obligadas a adoptar en la medida posible estas nuevas herramientas transformadoras de la actividad para hacerla más eficiente y no quedar desplazadas del mercado. Sin embargo, consideran que casi no

---

3 En este caso, la clasificación de las ramas está hecho en función de la participación del tipo de empresa en el valor de producción.

existió aporte alguno, o que este fue muy escaso, en términos de desarrollo de proveedores o radicación de actividades de investigación y desarrollo.

En cuanto a los conglomerados económicos nacionales, Kosacoff y Ramos (2001) consideran que si bien se destacaron durante el período, estos tuvieron características diferentes en comparación con la etapa de sustitución de importaciones, en la cual predominó una estructura principalmente familiar. En esta etapa su conformación fue heterogénea, inclusive en algunos casos integraron *holdings*. Bajo el nuevo contexto de los años noventa, los referidos conglomerados tuvieron nuevas oportunidades de negocios donde no se veían afectados por riesgos macroeconómicos como en décadas anteriores. No obstante, tuvieron que afrontar riesgos microeconómicos al competir en mercados ampliados. Una estrategia de especialización interna e inserción internacional constituyó la base para su posicionamiento en el mercado. En este último aspecto, si bien a nivel agregado los conglomerados económicos presentaron una importante propensión exportadora, internamente, por sector de actividad donde se desarrollaron, los resultados fueron disímiles. Por ejemplo, hubo superávit comercial en petróleo, aceites, alimentos, golosinas, lácteos, refinación de petróleo, siderurgia y aluminio, pero se produjeron saldos negativos en sectores vinculados con la provisión de servicios. Por último, un elemento a distinguir referido al posicionamiento estratégico de los conglomerados fue la realización de inversiones en el exterior siguiendo una modalidad diferente a la efectuada durante la etapa sustitutiva.

## **EL SECTOR SIDERÚRGICO Y LA ADOPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS MANIFESTADAS EN EL SECTOR INDUSTRIAL**

De acuerdo con la visión de Schorr (1999) y la de Kosacoff y Ramos (2001), entre las principales características del sector industrial argentino durante la aplicación del modelo de Convertibilidad se pueden mencionar: a) la elevada concentración de la producción en términos de sectores y empresas, predominando entre estas últimas la desarrollada por las grandes empresas y las de capital extranjero; b) la mayor participación del valor agregado de estas empresas en el valor agregado industrial; y c) el papel jugado por la productividad en el aumento del valor agregado de las firmas.

Por lo tanto, y a partir de las características mencionadas, seguidamente se analizará si el sector siderúrgico asimiló los principales cambios observados en el conjunto del sector industrial.

### ***Concentración productiva de las empresas***

El sector siderúrgico fue concentrando su producción progresivamente en una menor cantidad de firmas entre 1975 y 1990. De acuerdo con los datos que se presentan en la tabla 1, queda en evidencia que la reducción en la cantidad de empresas que conformaban el sector obedeció a la merma de firmas laminadoras y semiintegradas, mientras que la cantidad de firmas integradas se incrementó y se mantuvo constante a partir de 1980. En 1984, las tres principales empresas, Acindar, Siderca y Somisa, generaron el 68 % del valor de la producción sectorial y emplearon el 56 % del personal total (Bisang, 1989). Además, hacia 1990, las empresas integradas constituyeron el núcleo que dinamizó al sector en términos de crecimiento en el mercado interno, inversiones, exportaciones y adopción de nuevas tecnologías, interactuando con el resto de las firmas. En 1990, estas empresas integradas, Acindar y Siderca, firmas privadas, y Somisa y Altos Hornos Zapla, firmas públicas e integrantes del núcleo sectorial originario, tenían bajo su órbita un elevado nivel de la capacidad productiva correspondiente a las etapas de reducción, aceración y colada continua, así como también del correspondiente a la capacidad de laminación en caliente. A su vez, existía un elevado grado de especialización en la producción, dado que Somisa elaboraba principalmente productos semielaborados y laminados planos en caliente y en frío, en este último caso junto con Propulsora Siderúrgica, mientras que Acindar se especializó en la fabricación de productos no planos y Siderca en la de tubos sin costura.

<b>Tipo de empresas</b>	<b>1975</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1997</b>	<b>2002</b>
Integradas	2	4	4	4	4	4
Semi-integradas	10	5	2	2	1	1
Laminadoras	47	38	36	33	9	9
Total	59	47	42	39	14	14

**Tabla 1.**  
Cantidad de empresas siderúrgicas (en valores absolutos)

Fuente: Azpiazu *et al.* (2005) para datos 1975 a 1990, CIS (s/f) para dato 1997 y elaboración propia con base en el Consejo Técnico de Inversiones (2003) para dato 2002.

Por lo tanto, si bien el sector fue adquiriendo una estructura más concentrada a partir de mediados de la década de los años setenta, desde 1992,



con la privatización de Somisa y de Altos Hornos Zapla, dicha concentración se incrementó, manifestándose particularmente en términos de cantidad de empresas y nivel de producción.

Somisa fue adquirida en noviembre de 1992 por el consorcio integrado por Propulsora Siderúrgica S. A., perteneciente al grupo Techint, las brasileñas Usiminas y Vale do Rio Doce, la Compañía de Aceros del Pacífico de Chile y el Banco Chartered West LB Limited de Gran Bretaña (esta última luego vendió su parte a Acindar). A este consorcio le correspondió el 80 % de la participación accionaria de la firma, poniéndose en actividad la empresa Aceros Paraná S. A. Esta última fue absorbida en 1993 por Propulsora Siderúrgica junto con Sidercom, Aceros Revestidos y Bernal, conformando de esta manera la empresa Siderar, bajo la órbita del grupo Techint (Azpiazu, Basualdo, & Kulfas, 2005).

Altos Hornos Zapla fue privatizada en julio de 1992 al ser adquirida por el consorcio integrado por Aubert Duval S. A. (Francia) y Société Industrielle de Métallurgie Avance S. A. (Francia), Citicorp (EE. UU.) y Pensa S. A. y Penfin S. A., firmas argentinas, conformando la empresa Aceros Zapla S. A. (Azpiazu, Basualdo, & Kulfas, 2005).

De esta manera, el grupo Techint, a través de Siderar, comenzó a llevar a cabo la producción que antes realizaba Somisa. En este nuevo entorno, la elevada concentración empresarial se vio reforzada por el hecho que Acindar y el grupo Techint tenían bajo su control el capital de otras firmas que se vinculaban directa o indirectamente con la actividad sectorial.<sup>4</sup> Es así como la mayor concentración empresarial queda reflejada dada la participación de las empresas del grupo Techint y la de Acindar junto con sus controladas en el total de firmas del sector.

Por otra parte, las privatizaciones modificaron la participación de las empresas privadas en el mercado a partir de una nueva especialización de la oferta de bienes, ya que el grupo Techint, si bien lideraba la producción de tubos sin costura a través de Siderca, consolidó su posición en la producción de aceros planos a través de Siderar, mientras que Acindar consolidó su liderazgo en la producción de laminados no planos.

La posición hegemónica que adquirieron las mencionadas empresas en los primeros años, así como la compra-venta de empresas, continuó a lo largo del período considerado. En efecto, hasta 2002 se produjeron otras

---

4 Mayor información sobre las empresas controladas por Acindar y Siderca se encuentra en Azpiazu *et al.* (2005).

modificaciones en la estructura sectorial, entre las que se destacan: en 1994, Acindar vendió su participación del 6 % en Siderar al grupo Techint; Siderar compró Comesi (metales comunes) en 1997; Gerdau compró a Sipsa (metales comunes) en 1997 y se convirtió en accionista de Sipar (aceros no planos) en 1998; Acindar absorbió a Sampa, Indema, Puar, Clamet, Tejimet, Impeco, Laminfer y M. Heredia y Cía. en 1998; IATE Construcciones compró el 84,7 % de Aceros Zapla a Citicorp Equity Investment en 1999; en 2000, Siderca absorbió a Cometarsa (metales comunes); ese mismo año, la familia Acevedo vendió el 20,5 % de su participación en Acindar, de la que fue su fundadora, a la Companhia Siderurgica Belgo-Mineira de Brasil, siendo su principal accionista el grupo Arbed de Luxemburgo (de esta manera, la familia Acevedo solo mantuvo un 20,5 % de su participación en el capital de Acindar, ya que el 59 % restante pertenecía a fondos de pensión, inversores extranjeros y la Corporación Financiera Internacional); por último, en 2001, Acindar compró el 50% de Armax (cortes de hierro para la construcción) y Siderca vendió 2 % de sus acciones en la bolsa de Nueva York para adquirir financiamiento (Azpiazu, Basualdo, & Kulfas, 2005).<sup>5</sup>

La información presentada da cuenta de la concentración empresarial y de la participación del capital extranjero en el sector siderúrgico. En paralelo, cabe establecer que esta reconfiguración empresarial se tradujo en una reducción de la cantidad de firmas laminadoras integrantes del sector, de acuerdo con los datos presentados en la tabla 1, al comparar los años 1990 y 2002.

Es oportuno mencionar que si bien existieron estas compras, ventas y absorción de empresas, la situación macroeconómica, signada por el tipo de cambio fijo, la apertura externa y la desregulación de la economía, afectó la situación financiera y económica de muchas empresas, a las cuales les fue muy difícil continuar operando. Este fue el caso de empresas más pequeñas que quedaban desplazadas ante el avance de las líderes. Pero la difícil situación financiera no solo se presentó entre las pequeñas, dado que la venta de parte del capital de Acindar a la Companhia Siderurgica Belgo Mineira se produjo como resultado del elevado nivel de endeudamiento de la firma durante el período recesivo de 1998, que derivó en la venta de la mitad de la participación que la familia Acevedo tenía en la compañía en el año 2000. Incluso en el siguiente año, Acindar debió iniciar un proceso de

---

5 Es importante mencionar que en este período el grupo Techint implementó una política de internacionalización comprando participaciones en empresas siderúrgicas extranjeras.

reestructuración de pasivos, al declarar que no le podía seguir pagando a sus acreedores después de haber registrado once trimestres consecutivos de pérdidas (Gaggero, 2008).

Para ilustrar la concentración productiva analizada, se presenta en la tabla 2 la capacidad operable por empresa y por etapa de la producción. A partir de la información presentada se puede observar que la concentración en términos de capacidad productiva considerando a las empresas Acindar, Siderar y Siderca, en forma conjunta, se incrementó en reducción, aceleración, colada continua y elaboración de laminados, si se compara lo ocurrido en 1993, 1997 y 2001.

**Tabla 2.**  
Capacidad operable por empresa y por etapa de la producción (%).

Empresa	Reducción			Aceleración			Colada continua		
	1993	1997	2001	1993	1997	2001	1993	1997	2001
Aceros Zapla	7 %	3 %	0 %	4 %	4 %	2 %	0 %	0 %	0 %
Acindar	28 %	26 %	26 %	35 %	28 %	27 %	35 %	29 %	27 %
Siderar	44 %	53 %	53 %	33 %	44 %	46 %	38 %	45 %	47 %
Siderca	20 %	18 %	21 %	22 %	21 %	22 %	23 %	23 %	23 %
Resto	0 %	0 %	0 %	5 %	4 %	4 %	4 %	3 %	3 %
Acin-Sid-Sid	92 %	97 %	100 %	90 %	93 %	95 %	96 %	97 %	97 %

Fuente: elaboración propia con base en datos de CIS (s/f) y de Consejo Técnico de Inversiones (2002)

**Tabla 2. (cont.).**  
Capacidad operable por empresa y por etapa de la producción (%).

Empresa	Laminados en caliente			Laminados en frío		
	1993	1997	2001	1993	1997	2001
Aceros Zapla	4 %	2 %	3 %	0 %	0 %	0 %
Acindar	24 %	22 %	25 %	0 %	0 %	0 %
Siderar	33 %	44 %	43 %	95 %	97 %	98 %
Siderca	13 %	16 %	16 %	0 %	0 %	0 %
Resto	25 %	13 %	13 %	5 %	3 %	2 %
Acin-Sid-Sid	70 %	82 %	84 %	95 %	97 %	98 %

Fuente: elaboración propia con base en datos de CIS (s/f) y de Consejo Técnico de Inversiones (2002).

En suma, se puede establecer que el sector siderúrgico se transformó durante la vigencia del modelo de Convertibilidad, convirtiéndose en un sector más concentrado en términos de cantidad de empresas. El liderazgo estuvo ejercido por Acindar, Siderar y Siderca, estas dos últimas pertenecientes al mismo grupo empresarial, las cuales concentraron

una mayor proporción de la capacidad operable en todas las etapas de la actividad sectorial durante el segundo quinquenio de los años noventa. Se destaca a su vez el incremento en la concentración de la capacidad operable de laminados en caliente como consecuencia del incremento de capacidad observado en Siderar.

Por último, en términos de la participación de las empresas extranjeras en el sector, se puede establecer que si bien se incorporaron capitales foráneos a la actividad sectorial, el sector siderúrgico no se destacó por ser un importante receptor de capitales extranjeros entre 1992 y 2001. Cabe mencionar que el 1 % del valor promedio del total de la inversión extranjera directa registrada en esos años correspondió a la rama metales comunes y elaboración de metales,<sup>6</sup> mientras que el 36 % correspondió a las actividades extractivas, 21 % tanto a la industria manufacturera como al sector de infraestructura, 7 % al sector bancario, 5 % al comercio y 7 % a otros sectores (Sacrosky, 2006).

### ***Participación de las grandes empresas en el valor agregado sectorial***

La capacidad operable de las principales empresas del sector fue incrementándose durante los años noventa, de acuerdo con la información presentada anteriormente. Como la cuantificación de la participación de dichas empresas en el valor agregado sectorial resulta difícil de calcular dadas las limitaciones de información, se recurrirá a la utilización de los niveles de producción de las firmas como indicador de la contribución de las grandes empresas a la actividad sectorial. Sin embargo, no se pudo construir una serie con datos de las tres empresas líderes para cada ejercicio. Por lo tanto, el comentario a realizar respecto al comportamiento de la mencionada participación es que, para los ejercicios con datos para tres empresas, 1990/1991, 1992/1993 y 1993/1994, estas concentraron aproximadamente el 90 % de la producción sectorial. Para los ejercicios con datos para dos empresas, estas concentraron aproximadamente dos tercios de la producción sectorial. En el último ejercicio, una sola empresa concentró algo más del 50 % de la producción sectorial.<sup>7</sup>

---

6 Téngase en cuenta al analizar este dato que las industrias básicas del hierro y el acero participaron en 1993 generando el 75,3 % del valor agregado bruto del total de la rama metales comunes y elaboración de metales (elaboración propia con base en datos de INDEC, 1997).

7 Para poder estimar estas cifras se obtuvieron datos de producción de las Memorias y Balances de las empresas, así como niveles de producción sectorial de la página web de la Cámara Argentina del Acero.

Si se comparan estas cifras con lo ocurrido en el conjunto del sector industrial en términos de la elevada participación de los 52 sectores de actividad dominados por grandes empresas en la producción industrial total (57%), de acuerdo con los datos para 1997 de Kosacoff y Ramos (2001) citados en el acápite anterior, se puede establecer que la contribución de las empresas líderes del sector siderúrgico a la actividad sectorial fue considerable. Por lo tanto, medida en términos de la producción generada, las grandes empresas siderúrgicas tuvieron una elevada participación en la producción total del sector.

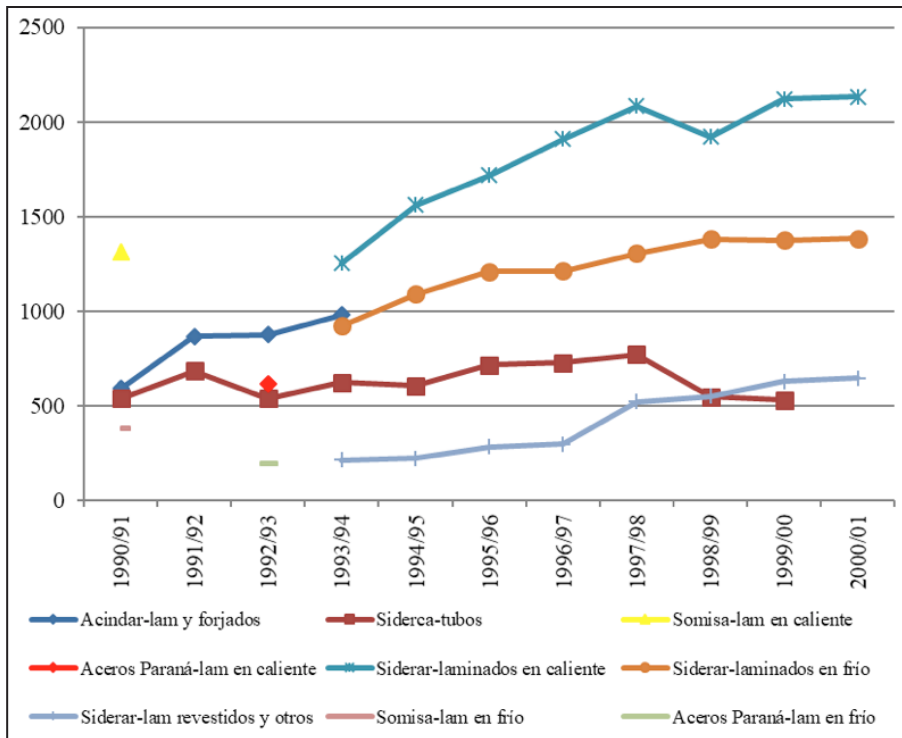
### ***El papel jugado por la productividad en el aumento del valor agregado de las firmas***

De la misma manera como ocurrió para el total de la industria, en el sector siderúrgico también se observó un incremento del nivel de productividad laboral de las empresas líderes. Este hecho contribuyó a mejorar el desempeño de estas firmas en términos de incrementos en los niveles de venta en el mercado interno y/o externo y de la elaboración de productos más específicos y de mayor calidad, como los aceros especiales y distintas variedades de tubos, logrando un mayor nivel de competitividad.

Teniendo en cuenta que no se dispone de la información para realizar una estimación del valor agregado de las empresas, y por lo tanto determinar el rol ocupado por la productividad en el aumento del valor agregado de las firmas, se utilizará el nivel de producción. Bajo esta consideración se puede establecer que el nivel de producción de las empresas mencionadas ascendió en el período, con excepción de Siderca, cuyo nivel de producción desciende después de alcanzar el máximo en el ejercicio 1997/98 (figura 1), mientras se modificaban los respectivos procesos productivos. Las mencionadas modificaciones generaron un incremento de la productividad, sin dejar de considerar la influencia que el descenso en la cantidad de mano de obra empleada tuvo en dicho incremento. En efecto, entre los ejercicios 1990/91 y 1993/94 para Acindar y 1990/91 y 1999/00 para Siderca, el plantel de empleados de cada empresa disminuyó 32 %, mientras que el de Siderar disminuyó 19 % entre los ejercicios 1993/94 y 2000/01.<sup>8</sup>

---

8 Cálculos propios con base en datos de memorias y balances de las empresas.



**Figura 1.**  
Nivel de producción por empresa (miles de toneladas)

Fuente: Memorias y balances de las empresas.

La apertura de la economía durante el modelo de Convertibilidad y el consecuente ingreso de importaciones influyeron en el proceso de formación de precios en un contexto de aumento de los costos laborales medios y de disminución del margen bruto real de las empresas, situación que originó un importante descenso de la mano de obra empleada. A esto se agrega la posterior incorporación de tecnologías intensivas en el uso del capital que tenían un nivel de desarrollo muy similar a las que estaban a la vanguardia internacional (Kosacoff & Ramos, 2001). De esta manera se ponen en evidencia los factores determinantes del aumento de la productividad: el descenso de la utilización de mano de obra y el uso de técnicas capital intensivas.<sup>9</sup>

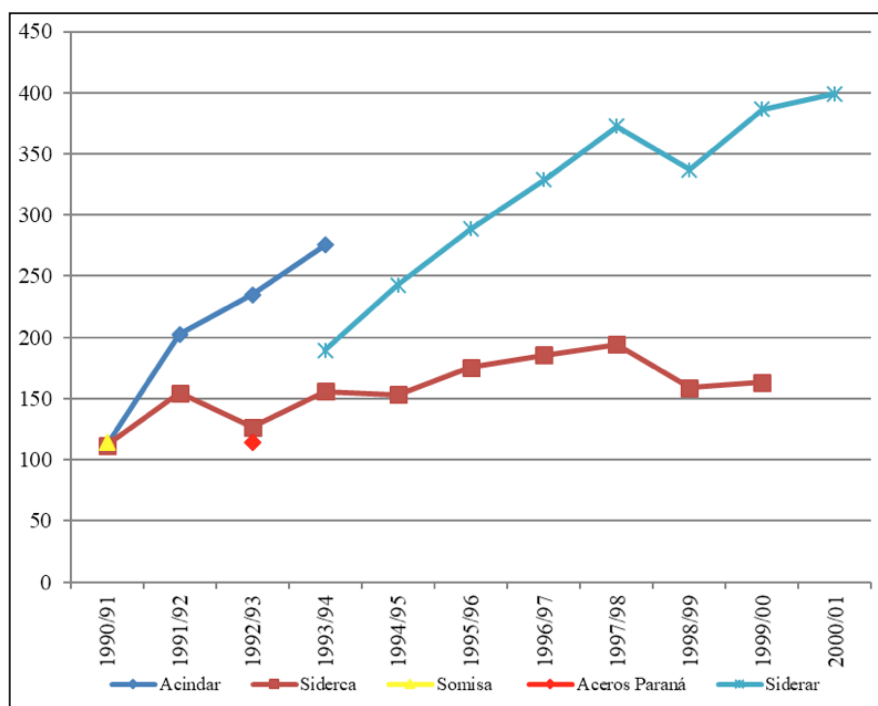
9 Kosacoff y Ramos (2001) sostienen que las inversiones realizadas en el sector industrial en este período se circunscribieron a un grupo de conglomerados económicos y fueron favorecidas por mecanismos de promoción en los sistemas de financiamiento y por la política económica, la cual facilitó la adquisición de maquinaria y tecnologías ahorradoras de mano de obra a partir de las reducciones arancelarias a la importación de bienes de capital y con la apreciación del tipo de cambio. Por su parte, Schorr (1999) sostiene que el aumento de la productividad se produjo como consecuencia de la reducción del empleo industrial y la intensificación del uso de la mano de obra, mientras que no podía aseverar que se hubiera avanzado en la utilización de técnicas capital intensiva, dado que solo un 30 % de la inversión de las empresas de la cúpula industrial se destinó a la compra de máquinas y equipos.

Particularmente, la evolución de la productividad de las empresas líderes del sector siderúrgico se presenta en la figura 2, donde se observa un crecimiento de la mencionada variable a distintas tasas para cada empresa, teniendo solo información para ciertos ejercicios, en el caso de Acindar. Sin embargo, se puede establecer que las empresas aumentaron su productividad debido a que se produjeron reducciones de personal, se llevaron a cabo inversiones y modernizaciones en las plantas a través de diferentes programas, así como mejoras en la organización laboral, en la gestión del proceso productivo y en la calidad de los productos, además de aplicarse sistemas informáticos para controlar los procesos. Todas estas modificaciones permitieron una disminución de costos, mejoras de eficiencia y mayor competitividad para la colocación de la producción en el mercado local y en el externo.

**Figura 2.**  
Productividad laboral por empresa (toneladas/persona ocupada)

Nota: en el caso de Somisa solo se presenta información para un ejercicio debido a su privatización. Lo mismo ocurre con Aceros Paraná, teniendo en cuenta su integración con Siderar.

Fuente: elaboración propia con base en datos de memorias y balances de las empresas.



Los cambios observados en cada una de las firmas durante el período considerado se describen a continuación. En Acindar se llevó a cabo una serie de modificaciones estructurales con una importante reducción de personal en 1990 y 1991. Este hecho derivó en un grave problema gremial que incluyó un *lock-out* solucionado en el mes de mayo a través de la incorporación de los individuos despedidos y el establecimiento de un

nuevo programa para implementar los denominados Nuevos Métodos de Trabajo (Giniger, 2011). Además, se modificaron las unidades productivas y los procesos administrativos para reducir gastos, para lo cual se contrató el servicio de asesoramiento a consultoras internacionales. Entre los cambios observados en el proceso productivo, que tendieron a mejorar el nivel de productividad y a reducir costos, se pueden mencionar, por ejemplo, la incorporación de un segundo horno de cuchara en la acería de Villa Constitución, la modernización de los trenes de laminación n.º 1 y 2, la incorporación de una nueva planchada de enfriamiento y la ampliación de la planta de reducción directa finalizada entre 1997 y 1998 (CIS, s/f). Estos cambios estuvieron acompañados por mejoras en los procesos de gestión y de calidad y por programas de capacitación mientras se intensificaba el uso de la mano de obra. En el momento en que se realizó la compra del paquete accionario por la empresa Belgo Mineira, Acindar ya había incorporado gran parte de las prácticas empresariales vigentes a nivel internacional.

Al implementarse el modelo de Convertibilidad, Siderca tenía como objetivo insertarse en el mercado externo. Por lo tanto, requería una constante reconversión de su producción para atender las cambiantes exigencias de sus clientes y entregar un producto de elevada calidad. Para ello, si bien esta empresa realizó un importante proceso de inversión para modernizar la planta a lo largo de la década de 1980, durante la década de 1990 puso en marcha el Plan de Mejoramiento Continuo (1992) y el Programa de Calidad Total de Gestión (1995), desarrolló cursos de capacitación para el personal e implementó el Plan Maestro de Inversiones en el segundo quinquenio con el objetivo de actualizar la tecnología de los equipos (CIS, s/f). Cabe destacar que junto con este proceso de reconversión productiva se realizó una considerable reducción en la cantidad de individuos empleados por la empresa.

Por último, en Siderar también se produjo un importante proceso de reconversión y reestructuración productiva que se tradujo en un considerable aumento del nivel de productividad, como se observa la figura 2, hecho que le permitió alcanzar niveles de competitividad similares a los internacionales. La empresa se especializó en la producción de laminados planos, discontinuando líneas de producción de laminados no planos desarrolladas por Somisa para lograr economías de escala y mayor eficiencia productiva, mientras se organizó la actividad por unidades de



negocios. Para ello se capacitó al personal y se pidió asesoramiento técnico a empresas siderúrgicas extranjeras. Entre 1993 y 1994 se implementó un programa de tercerización de actividades con el personal que se desvinculó de la empresa y entre 1993 y 1998 se implementó un plan de inversiones que incluyó la reconstrucción total del alto horno n.º 2 hacia 1997 (CIS, s/f). En esta empresa también se observó una reducción de la cantidad de mano de obra empleada durante estos años, como se mencionó en un acápite anterior.

Si se compara la información de las figuras 1 y 2, se puede establecer que la tendencia creciente de la productividad de las empresas entre los extremos de la serie tuvo distintas tasas de crecimiento, pero acompañó la tendencia creciente de la producción en un contexto de mejora de los procesos productivos y reducción de personal, con excepción, para este último, de Siderca en los ejercicios 1998/1999 y 1999/2000. En estos dos últimos ejercicios se observa una reducción en el nivel de producción de la firma el que afectó su nivel de productividad.

En resumen, y a partir de lo expuesto anteriormente, se pueden establecer las siguientes consideraciones. Primero, la concentración productiva de las empresas siderúrgicas fue muy elevada si se tienen en cuenta la reducción de la cantidad de empresas y la mayor concentración de la capacidad operable por etapa de producción. En este último aspecto, Acindar, Siderca y Siderar alcanzaron niveles superiores o iguales a 95 % en 2001 y para cada etapa, con excepción de la elaboración de laminados en caliente, en el que concentraron el 84 %. Esto se tradujo en una mayor especialización de la oferta de productos, dado que, si bien el grupo Techint lideraba la producción de tubos sin costura a través de la empresa Siderca, esta concentró también progresivamente la elaboración de laminados planos a través de la actividad de Siderar. Acindar, por su parte, se consolidó en la producción de laminados no planos. En cuanto a la participación del capital extranjero, el sector no se caracterizó por una elevada presencia en comparación con otros sectores de actividad. Sin embargo, empresas como Gerdau y la Companhia Siderurgica Belgo-Mineira, perteneciente al grupo Arbed de Luxemburgo, se incorporaron a la actividad a partir de la compra de paquetes accionarios de firmas locales.

En segundo lugar, la participación de las grandes empresas en la producción sectorial tuvo un nivel elevado si se compara con los datos

citados para el conjunto del sector industrial, a pesar de la limitación de información para analizarla.

Por último, en función de los datos disponibles, se observa que si bien la tendencia creciente de la productividad fue diferente para las empresas líderes, esta acompañó el aumento de la producción siderúrgica del período. Por lo tanto, las mejoras en la productividad contribuyeron a explicar la mayor producción sectorial y la elaboración de productos de mayor calidad, la mayor especificidad para ciertos aceros, así como su colocación en el mercado interno como externo. Esta mejora en la productividad tuvo como elementos centrales el desarrollo de inversiones, ampliaciones, modernizaciones y mejoras en la calidad. La nueva organización laboral puso en práctica programas de capacitación del personal ante la reorganización de los procesos productivos, pero implicó la tercerización de ciertas tareas y la reducción de personal empleado, generando problemas gremiales. En el caso de Siderar, el crecimiento de la productividad fue considerable entre 1993/94 y 1996/1997 al especializarse en la producción de laminados planos, dejando de lado la producción de no planos. Se buscaba de esta manera mejorar la escala y la eficiencia productiva mientras se reorganizaba la producción. En estos años también se observó una reducción en el nivel de empleo de la empresa, hecho que influyó en el comportamiento de su productividad.<sup>10</sup>

## COMENTARIO FINAL

El análisis desarrollado en esta investigación buscó aportar nuevos elementos a tener en cuenta al estudiar el sector siderúrgico argentino. Para ello, se consideraron los rasgos principales de la evolución del sector durante la vigencia del modelo de Convertibilidad y se los comparó con lo ocurrido en el conjunto de la industria. A partir de dicho análisis se puede establecer que tanto en el sector siderúrgico como en el industrial se observó una importante concentración de la actividad en pocas empresas. Durante este período ingresaron capitales extranjeros al sector a través de la participación en las privatizaciones de Somisa y Altos Hornos Zapla, la compra de algunos laminadores y la adquisición de parte de Acindar. Quedó reflejado de esta manera un mayor grado de extranjerización sectorial que no alcanzó una magnitud considerable, como ocurrió en otras ramas

---

10 Téngase en cuenta además que una importante reducción de personal se había producido antes de la privatización de Somisa. Para mayor información consultar Jerez (2013).

industriales. A su vez, la concentración derivó en que Acindar, Siderca y Siderar se especializaran en la producción de laminados no planos, tubos sin costura y laminados planos, respectivamente. Por último, el proceso de reconversión productiva implementado por las mencionadas empresas, la realización de ciertas inversiones, la modernización de las plantas, los cambios en la gestión productiva y laboral de las firmas y la reducción en el nivel de personal dieron cuenta del aumento en el nivel de productividad de las empresas. De esta manera, se pudieron elaborar productos más específicos, en términos de aceros especiales y tubos, y con mayor valor agregado. Por lo tanto, en estos aspectos, el sector mostró un comportamiento similar al del sector industrial en su conjunto durante el período estudiado y logró formar parte del grupo de ramas industriales líderes al adaptarse a la tendencia que mostraba la industria en su conjunto en cuanto a los rasgos analizados, aunque sin una elevada participación del capital extranjero. El sector siderúrgico había comenzado su transformación durante el segundo quinquenio de los años setenta y continuó a lo largo de la década siguiente. Sin embargo, los cambios observados en el período de la Convertibilidad le permitieron posicionarse entre las principales ramas de la estructura industrial desarrollada en un contexto de predominio de políticas neoliberales.

## REFERENCIAS

### Fuentes primarias

Aceros Paraná: Memoria y Balance, ejercicio 1992-1993.

Acindar: Memoria y Balance, varios ejercicios.

Siderar: Memoria y Balance, varios ejercicios.

Siderca: Memoria y Balance, varios ejercicios.

### Referencias bibliográficas

Azpiazu, D., Basualdo, E., & Kulfas, M. (2005). *La industria siderúrgica en Argentina y Brasil durante las últimas décadas*. Federación de Trabajadores de la Industria y Afines-CTA.

Azpiazu, D., & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: economía e industria, 1976-2007*. Siglo XXI Editores.

Bisang, R. (1989). Factores de competitividad de la siderurgia argentina. En *Proceso de industrialización y dinámica exportadora* (pp. 97-193). CEPAL.

Cámara Argentina del Acero (2019). *Producción siderúrgica argentina 1960-2019*. <http://www.acero.org.ar/estadisticas-locales/>

Centro de Industriales Siderúrgicos [CIS]. (s/f). *La siderurgia Argentina 1993-1997*. CIS.

Consejo Técnico de Inversiones (2002). *Anuario de la economía argentina 2001*. Consejo Técnico de Inversiones.

Consejo Técnico de Inversiones (2003). *Anuario de la economía argentina 2002*. Consejo Técnico de Inversiones.

Gaggero, A. (2008). "Fui industrial durante muchos años...". Los Grupos Económicos Nacionales y el proceso de extranjerización del empresariado argentino durante la década de los noventa. *Papeles de trabajo*, 2(3), n/a.

Giniger, N. (2011). *Así se templó el acero. Estrategias de control laboral y respuestas sindicales en el emplazamiento sidero-metalúrgico de Villa Constitución. Implicancias dentro y fuera de la fábrica* (tesis de doctorado). Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina [INDEC]. (1997). *Censo Nacional Económico 1994*. INDEC.
- Jerez, P. (2013). La adaptación de las empresas siderúrgicas argentinas a diversos contextos: cambios organizacionales y en el nivel de ocupación sectorial, 1975- 1992. En M. Rougier (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 3* (pp. 203-233). Lenguaje Claro Editora.
- Jerez, P. (2014). Treinta años en la evolución de la industria siderúrgica argentina (1947-1976). Una cuestión de oferta y de demanda. En M. Rougier (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 1* (pp. 121-144). Lenguaje Claro Editora.
- Kosacoff, B., & Ramos, A. (2001). *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)*. Editorial Universidad Nacional de Quilmes.
- Sacroisky, A. (2006). *La Inversión Extranjera Directa en la post Convertibilidad*. Documento de trabajo 12. CEFID-Argentina.
- Schorr, M. (1999). El sector manufacturero argentino en la década del noventa: desindustrialización, concentración de la producción y regresividad distributiva. *Época*, 1(1), 161-182.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir* (1a ed.). Planeta.
- Somisa (1992). *Informe de gestión anual 1991 del Área de Control de Gestión*. Somisa.

## DOI:

10.21789/issn.24222704.1619

## Sugerencia de citación:

Justiniano, M. F. (2020). Las vías occidental y oriental de la revolución industrial y la plata americana. *tiempo&economía* 7(2), 62-89.

doi: 10.21789/24222704.1619

# Las vías occidental y oriental de la revolución industrial y la plata americana

## Western and Eastern Industrious Revolution Paths and the American Silver

**María Fernanda Justiniano\***

Universidad Nacional de Salta, Argentina

<https://orcid.org/0000-0002-0965-3281>[mafernandajustiniano@yahoo.com.ar](mailto:mafernandajustiniano@yahoo.com.ar)**RESUMEN**

En las últimas décadas tomó forma en la historiografía de la historia económica asiática y occidental un nuevo consenso que registra intensificación del trabajo y del consumo, respectivamente. Estos procesos, denominados revolución industrial, tuvieron lugar tanto en Asia del Este como en Europa en los siglos previos a la Revolución Industrial. Este artículo pretende mostrar la forma en que la plata americana incidió en ambos procesos, los cuales constituyeron el rasgo característico de la primera globalización. Para ello, se recurrirá al análisis de aportes actuales de la historia económica global.

**Palabras clave:** historia global de la plata, revolución industrial, plata americana, edad moderna, historia económica.

**Códigos JEL:** N10, N50, B20, B52, F01.

\* La autora agradece a quienes evaluaron, coordinaron y editaron este artículo. Los vacíos y errores que pudieran encontrarse son de su estricta responsabilidad.

## **ABSTRACT**

In the last decades, a new consensus has taken shape in the historiography of Asian and Western economic history regarding labor and consumption intensification, respectively. These processes, known as the industrious revolution, took place both in East Asia and Europe during the centuries prior to the Industrial Revolution. This article aims to show how American silver influenced both processes, establishing the characteristic features of the first globalization. For this, we will use the analysis of the current contributions of global economic history.

**Keywords:** Global silver history, industrious revolution, American silver, early modern history, economic history.

**JEL Codes:** N10, N50, B20, B52, F01.

## INTRODUCCIÓN

El artículo del historiador holandés Jan de Vries, *The industrial revolution and the industrious revolution*, publicado en 1994, introdujo y extendió en el campo de la historiografía de la historia moderna y de la historia económica occidental el concepto de “revolución industrial”, con el cual de Vries cuestionó las propuestas explicativas más aceptadas sobre los orígenes de la Revolución Industrial y su rol en la modernización occidental. Sin embargo, el término no es de su autoría. Fue el historiador económico y demográfico japonés Akira Hayami quien lo acuñó en 1967 para dar cuenta del desarrollo del lado de la demanda que tuvo el trabajo intensivo de cultivo de arroz en el Japón Tokugawa, entre 1600 y 1868 (Hayami, 1986).<sup>1</sup> En la perspectiva del historiador nipón, los campesinos del período Tokugawa tuvieron una mejoría notable de los estándares de vida, acompañados del desarrollo de mercados de exportación e importación de sus productos.

En un artículo de 2007, otro historiador económico japonés, Kaoru Sugihara, identificó dos vías de la industrialización que se habrían desarrollado al mismo tiempo, pero con diferentes características: la “vía occidental” y la “vía oriental” (2007, p. 123).<sup>2</sup> Años antes, Sugihara había señalado que ambas trayectorias tomaron diferente curso en el siglo XVII, sin tendencia a converger en los siglos posteriores (2004a, p. 6).

La existencia de ambas rutas de industrialización forma parte de un nuevo escenario historiográfico que emergió con fuerza en el siglo XXI. Su aceptación implicó la renuncia a los grandes relatos explicativos elaborados por la ciencia occidental durante los siglos XIX y XX; además del abandono de los enfoques teóricos clásicos que acompañaron a las grandes elaboraciones de la ciencia histórica.

El presente artículo se propone analizar los aportes explicativos de este nuevo consenso historiográfico. Se trata de hacer un estudio de conjunto que integre los aportes de la historiografía asiática y occidental en el estudio de los procesos de industrialización. A la par, se revisará el papel que jugó la plata americana en la dinámica económica de la primera globalización que desembocó en sendas experiencias industrializadoras.

---

1 El artículo fue publicado en inglés 19 años después. Puede leerse por primera vez en lengua inglesa en Hayami (1986, pp. 3-13). Una selección en inglés de más fácil acceso de los artículos publicados por este historiador japonés puede consultarse en Hayami (2015). En las páginas que siguen se aclarará que De Vries utiliza el término en sentido diferente al de Hayami, por cuanto con este se refiere a una expansión del consumo en un contexto de salarios que se mantienen constantes.

2 El artículo de autoría de Kaoru Sugihara cuenta con una traducción al español publicada en 2015.



## EL “DESARROLLISMO” DESMORONADO Y LAS NUEVAS ESCRITURAS DE HISTORIA ECONÓMICA

Estos nuevos desarrollos de la historiografía de la historia moderna y de la historia económica global fueron impulsados por los aportes realizados por la denominada Escuela de California (California School), los cuales contribuyeron a socavar algunas de las sólidas bases sobre las que se asentó el relato de la “vía única europea” o del “milagro europeo”, sustento de las narrativas historiográficas elaboradas en los siglos XIX y XX.<sup>3</sup>

Kenneth Pomeranz es uno de los representantes más sobresaliente de esta línea de investigación. Al igual que Roy Bin Wong (1997, p. 9-52), Pomeranz argumentó que, hasta 1800, China mantuvo índices muy semejantes a los alcanzados en ese tiempo por los europeos en materia de mercados, consumo y expectativas de vida. La divergencia en los desarrollos comenzó rápida y abruptamente en el siglo XIX (Pomeranz, 2000). Para el historiador económico norteamericano, Europa —en particular Inglaterra— contó con recursos ambientales que la favorecieron, tal como el carbón y la posibilidad de contar con tierras en las colonias de América del Norte, al tiempo que la urbanización había avanzado y la población había aumentado.

A partir de estos aportes, quedó claro en las exposiciones históricas escritas sobre el pasado económico de las sociedades que ya no había elementos para argumentar que la “gran divergencia” en los desarrollos entre Asia y Europa se habría originado en los tardíos tiempos medievales o en los tempranos tiempos modernos. Las nuevas perspectivas afirmaron la existencia de una gran divergencia en los desarrollos de Europa y Asia fechada durante los albores del siglo XIX y de pequeñas divergencias de nivel regional (*little divergences*) en estos grandes espacios continentales.

El concepto de pequeña divergencia fue introducido por Jan Luiten Van Zanden para abstraer el proceso de crecimiento en población, niveles de urbanización y salarios, que se concentró, entre los siglos XV y XVIII, en las regiones del Mar del Norte, las islas británicas y los Países Bajos (2009, p. 95).<sup>4</sup>

---

3 Peer Vries realiza una caracterización y revisión crítica sobre los aportes de la Escuela de California (Vries, 2010).

4 Es múltiple la literatura que en los últimos años avanzó en diferentes líneas para explicar por qué estas regiones de Europa divergieron en sus desarrollos. Un balance ellas puede consultarse en De Pleijt y Van Zanden (2016).

Indagaciones en el mismo sentido fueron llevadas para explicar las diferencias de los desarrollos en el Asia, sobre todo entre Japón, China e India (Saito, 2015). Estas investigaciones no solo arrojaron una mayor luz para consolidar las observaciones sobre la existencia de pequeñas divergencias regionales, sino que también aportaron para fortalecer el consenso de la gran divergencia.<sup>5</sup>

Tales contribuciones de la historia económica de la Edad Moderna encontraron respaldo en muchos de nuevos avances de la historiografía política del período en cuestión. Con el desarrollismo (*developmentalism*) desmoronado,<sup>6</sup> los tiempos modernos dejaron de ser leídos como de “transición” o antesala a los tiempos contemporáneos y se desdibujó la función teleológica que los distintos modos de historiar del siglo pasado le habían asignado. Nuevos interrogantes vinieron a sumarse en el nuevo milenio. La realidad de un mundo multipolar y el ascenso contundente del Este Asiático en el contexto internacional del siglo XXI obligó a repreguntarse no solo la vía única europea, sino también por qué las sociedades del Asia oriental habrían podido dar este salto cualitativo y cuantitativo en el crecimiento económico observable en la segunda mitad del siglo XX.<sup>7</sup>

Regionalizar a Europa y a Asia se convirtió en un imperativo metodológico de las nuevas exposiciones históricas. Kenneth Pomeranz, el miembro más conspicuo de la Escuela de California, en su obra publicada en 2000, reafirmó la importancia del método comparativo para el estudio de la historia económica. Existe consenso entre los investigadores acerca de que el

5 También las “pequeñas divergencias” al interior de Asia merecieron un cúmulo de investigaciones. Osamu Saito realizó una síntesis de estos avances e integra en el análisis a la Inglaterra de los Estuardo, el Japón Tokugawa y la India Mogol (Saito, 2015).

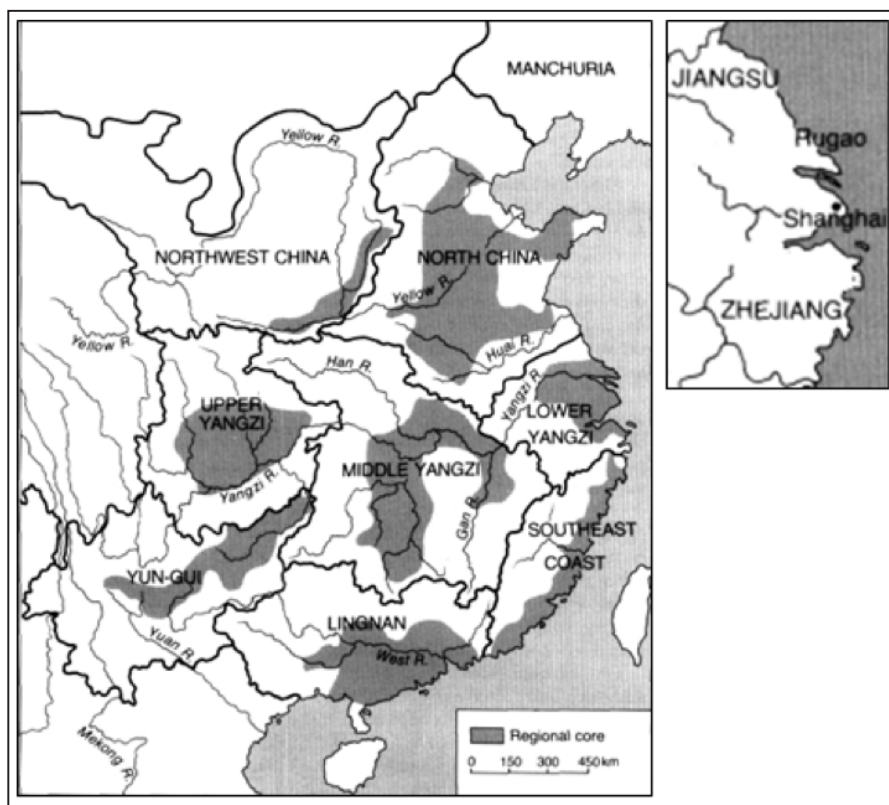
6 En coincidencia con la definición que propone Immanuel Wallerstein, se entiende al desarrollismo como una ideología: “En algún momento, en el período posterior a 1945, los autores latinoamericanos comenzaron a llamar a esta nueva ideología “desarrollismo”. La ideología del desarrollismo tomó un número de diferentes de formas. La Unión Soviética la llamó la institucionalizó como “socialismo” y quedó definida como la última etapa antes del “comunismo”. Los Estados Unidos la llamaron “desarrollo económico”. Los ideólogos del Sur usaron ambas concepciones como intercambiables...” (Wallerstein, 2005, pp. 1263-1278).

Se trata de una ideología del modo que debe tomar el crecimiento económico en los países no desarrollados, que es compartida por actores institucionales y académicos de distintas disciplinas. Existe un convencimiento que, si bien no todos los países no están en un mismo estadio de desarrollo, hay un modo único de transitar desde las sociedades tradicionales hacia sociedades industriales y modernas.

7 Al respecto, Jean-Laurent Rosenthal y R. Bing Wong expresan que las preguntas que están a la vanguardia de la investigación en la historia económica se interrogan sobre: “¿Por qué China declina entre 1400 y 1980, solo para reestablecer una mayor presencia en la economía global?, o ¿por qué Europa, una región desgarrada por la lucha, el sufrimiento y el colapso económico después de la caída del imperio romano, se convirtió en el lugar de nacimiento del crecimiento económico moderno? Los autores entienden que la divergencia se vuelve inmensamente visible en el siglo XIX, y que sus causas se encuentran en las centurias anteriores. El principal argumento debe encontrarse en la estabilidad de China y la confrontación permanente de Europa. La guerra empujó a Europa hacia la urbanización y al uso de capital tecnológico (Rosenthal & Wong, 2011).

espacio que involucraba a Inglaterra y Holanda, en Europa, es susceptible de comparación con regiones diferenciadas de China y Japón, tal como la zona del Bajo Yangtsé,<sup>8</sup> o como señala Kenneth Pomeranz, la provincia de Jiangsu.<sup>9</sup> Ambos espacios, a la vez que manifiestan semejanzas en sus desarrollos hasta el siglo XVIII, difieren de las regiones de las grandes áreas de las cuales forman parte. Tal como expresa Stephen Broadberry, ello supone que una gran divergencia estaba ocurriendo entre Europa y Asia al mismo tiempo que las pequeñas divergencias acaecen en ambos continentes (2013, p. 5). Si las regiones del Mar del Norte lideraron dentro de Europa, en Asia ese papel estuvo a cargo de Japón (Broadberry, 2013, p. 11).

**Figura 1.**  
Macrorregiones fisiográficas  
de China según William  
Skinner: El Bajo Yangtsé



Fuente: tomado de Esherick, Joseph y Backus-Rankin (1990).

- 8 En este escrito se usa la forma tradicional de la lengua española recomendada para referirse al río que desemboca en el mar oriental de China. Este también recibe el nombre Chang-Jiang (Río Largo), denominación que es el resultado de la transcripción de los caracteres chinos al alfabeto latino según el sistema «pinyin», desarrollado en China a partir de 1958 con el fin de unificar los diversos sistemas aplicados por distintos países (Diccionario Panhispánico de Dudas, 2005). La Enciclopedia Libre Wikipedia (2018) agrega que los países hispanohablantes en algún momento lo llamaron Río Azul; se cree que para diferenciarlo del otro gran río chino que desemboca en el mar Amarillo y recibe el nombre de Río Amarillo. Los escritos anglosajones se refieren al Yangtsé como Yangtze o Yangzi.
- 9 El Bajo Yangtsé es uno de los diez macrorregiones fisiográficas definidas por William Skinner (Skinner & Baker, 1977, p. 214). Incluye ocho de las diez prefecturas de la provincia de Zhejiang y 10 de las 12 de la provincia de Jiangsu. Se caracteriza por ser un área integrada geográfica, económica y culturalmente que se extiende sobre 210.741 km<sup>2</sup>. Esta superficie es comparable al 86 % de Gran Bretaña y el 56 % de Japón (Ma, 2008, p. 358).

## ASIA RECONSIDERADA

Kaoru Sugihara es quizás uno de los investigadores que más ha difundido en lengua inglesa la existencia de una vía oriental de la industrialización. Esta propuesta supera la estrechez de las fronteras nacionales para su formulación y se acoge dentro de las posibilidades explicativas e interpretativas que brinda la historia económica global.

La industrialización perdió esa especificidad inglesa, europea, o noratlántica que las respectivas historiografías afianzaron en los siglos XIX y XX, por cuanto, a partir de los estudios asiáticos, puede identificarse otro camino del fenómeno industrial, que Sugihara denominó como la “vía del Este Asiático”. Ambos procesos, en uno y otro lugar del planeta, desplegados en forma simultánea, contribuyeron a la creación del mundo global industrial de los siglos contemporáneos

Estos nuevos asertos exigen modificar enfoques teóricos y conceptuales construidos en las dos centurias anteriores, caracterizados por una perspectiva eurocéntrica de análisis que en la mayoría de los casos desconoció al Asia, tanto en su potencialidad explicativa como en su naturaleza de espacio objeto de estudio.

Las proyecciones econométricas y los análisis demográficos que los especialistas desarrollaron demuestran que las regiones del Pacífico asiático gozaron de un gran dinamismo durante la Edad Moderna,<sup>10</sup> tanto así que algunos identificaron un mundo asiocéntrico (Flynn & Giráldez, 1995).<sup>11</sup>

Porcelanas, especias, seda, marfil, te, muebles, abanicos, jade, perlas, muselinas, carpetas y calicós fueron los productos demandados por consumidores de Europa, América, África, y la propia Asia. China e India fueron los grandes talleres manufactureros del mundo renacentista hasta comienzos del siglo XIX.

---

10 Dolores Folch señala que, en los albores del año 1.000, China estuvo al borde de una revolución industrial y conoció una expansión comercial que la interconectaría con todos los grandes agentes del Índico. Ello estimuló la producción agrícola y artesanal que satisfizo la demanda creciente, tanto interna como externa (Folch, 2013).

11 Dennis Flynn y Arturo Giráldez entienden que tras la fundación de Manila, en 1571, el mundo se interconectó globalmente. China fue el gran motor de la dinámica económica global al succionar la plata americana, japonesa y europea. A los europeos les cupo en este juego el papel de intermediarios (Flynn & Giráldez, 1995).

Las investigaciones realizadas en las últimas décadas sobre la región del Bajo Yangtsé muestran que, entre 1550 y 1850, este aumento de la actividad industrial fue acompañado de un incremento de los rendimientos agrícolas. En ambos casos, la familia campesina fue protagonista (Saito, 2015). Este nuevo consenso que emergió en el marco de los estudios de historia económica asiática comenzó a derribar las viejas certezas historiográficas que habían construido la imagen de una China estancada y con caídas drásticas de los niveles de vida durante el período tardo imperial. Esta imagen, en su momento ampliamente compartida por los historiadores occidentales, fue fortalecida por sus contrapartes chinos del continente. Inmersos en el debate de los “brotes del capitalismo” chino (*Sprouts of capitalism*), entre las décadas de 1950, 1960 y 1980, reforzaron la concepción de una larga persistencia del feudalismo en el gigante asiático (Li, 2005, p. 68).

El ascenso de una economía de mercado durante la tardía dinastía Ming y la temprana Qing llamó la atención en las producciones historiográficas chinas continentales desde 1950. Sin embargo, lejos de considerarse un proceso histórico particular chino, fue explicado desde el convencimiento impulsado por el “desarrollismo” de la existencia de una única vía, la marcada por Europa. De este modo, el mercado se desvaneció del registro historiográfico (Von-Glahn, 1996, pp. 2 y 3).

Bozhong Li, ocupado en desafiar estas lecturas eurocéntricas de la historia de China y cuestionar el enfoque de los “brotes del capitalismo”, estudió la región de Jiangnan, un área geográfica que motorizó la economía imperial por más de un milenio.<sup>12</sup> El historiador económico chino, en consonancia con otros estudiosos, advirtió que la lupa del crecimiento económico construida por la ciencia occidental no logró aprehender la realidad de esta región de Asia, por cuanto se trata una economía rural distinta que no registró las diferencias conocidas y conceptualizadas por

---

12 Jiangnan es una región geográfica de China que comprende el Sur del Delta del Yangtsé. Es reconocida como un área que lideró económica y culturalmente a China en el último milenio. Se la considera históricamente responsable de una cantidad significativa del PBI chino. Se extiende sobre un 5 % del territorio del gran país asiático y comprende el actual municipio de Shanghai, las partes Sur de las provincias de Jiangsu y Anhui y las partes ubicadas al norte de las provincias de Jiangxi y Zhejiang (Wikipedia, 2017). El término “Jiangnan” fue acuñado durante la dinastía Song (960-1127), cuando Jiangnan Donglu y Liangzhe Lu emergieron como unidades administrativas del Delta del Yangtsé. Bajo el reinado de los Yuan (1271-1368) estas dos provincias se agruparon bajo el nombre Jiangzhe. El imperio Ming organizó nuevamente dos espacios administrativos, Nanzhili y Zhejiang, el primero con 18 prefecturas y 76 condados y el segundo con 11 prefecturas y 76 condados. Estos dos espacios, que suman una superficie 206.800 km<sup>2</sup>, fueron renombrados Jiangu y Zhejiang durante la dinastía Qing (Deng & O'brien, 2015, p. 241).

la historiografía occidental entre ciudad y villa, entre campesino y obrero, hechos que son observables incluso desde el siglo XVI (Li, 2008, 313).<sup>13</sup>

Según estimaciones de Li, la población china aumentó 80 % entre 1620 y 1850, pasando de 20 a 36 millones de habitantes en estos 230 años. Durante este tiempo la urbanización se aceleró. También creció la industrialización rural, especialmente la textil, con la consecuente demanda de fuerza de trabajo. Hombres y mujeres, principalmente estas últimas, fueron atraídos por el impulso sostenido de la manufactura rural. Los hogares debieron recurrir a mano de obra estacional para cubrir las demandas de trabajo que la familia no satisfacía (Li, 2005, p. 57).

Las plantaciones de mora, algodón y de arroz se extendieron. Durante los años de la dinastía Ming ya se habían introducido lentamente adelantos tecnológicos en el proceso agrícola en toda la región, tales como la doble cosecha, el uso de fertilizantes, mejoras en los capullos de seda y en las semillas de mora, así como el uso de carbón para la cría y el devanado de los gusanos de seda (Li, 2005, pp. 58-65). El resultado de estos procesos fue una mejora sostenida de los niveles de vida, observable en el conjunto de la población de Jiangnan, en los salarios, en la alimentación. La ingesta de los "obreros campesinos/campesinos obreros" podía abarcar pescado, carne y tofu, acompañada de bebidas como té y vino, pero también de sustancias adictivas como azúcar, tabaco y opio.

La prosperidad se extendió más allá del Delta y pudo registrarse en regiones del interior del valle del Yangtsé. La ciudad de Jingdezhen, ubicada a 600 km de Shanghái, en dirección sureste, impuso a nivel global la medida de la belleza y de la ostentación al convertirse en el principal, aunque no único, centro manufacturero de porcelana que satisfizo a consumidores europeos, asiáticos, africanos y americanos (Gerritsen & McDowall, 2012).<sup>14</sup> Michael Dillon, en 1976, afirmó que este impresionante desarrollo comenzó entre 1522 y 1566 y se expresó en una expansión de

---

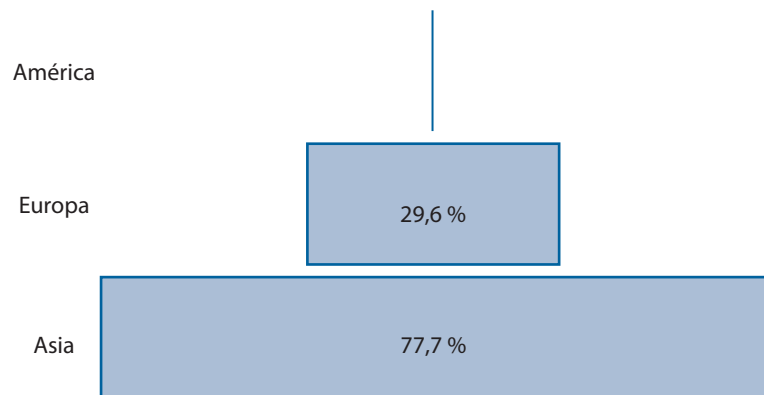
13 Una realidad semejante describió Thomas Smith al estudiar el Japón premoderno. En el desafío de proponer una respuesta al interrogante dejado, tres décadas antes, por Henry Rosovsky sobre ¿cómo los valores preindustriales nipones pudieron adaptarse a la industria moderna japonesa?, observó que las familias rurales japonesas en su gran mayoría tenían una generación o más de experiencia en ocupaciones no agrícolas. Agrega que sin tales características particulares de la evolución de la economía premoderna nipona no se hubieran tenido los estímulos necesarios para la expansión de la industria textil motorizada por los privados (Smith, 1989, 43-44).

14 Jingdezhen adquirió su nombre y notoriedad como centro de mercado productor de porcelana seis siglos antes de iniciada la primera globalización, durante el reinado de la dinastía Song (960-1270). El emperador Zhenzong, quien reinó entre 998 y 1022, la convirtió en el centro abastecedor de la corte al ordenar porcelana de la ciudad, que fue remitida a la corte desde hornos privados bajo la supervisión oficial (Dillon, 1976, pp. 22-23).

los mercados, así como en la extensión de una agricultura y artesanía cada vez más comerciales (Dillon, 1976).

Obsérvese que hasta mediados del siglo XVIII la gran mayoría de los productos manufacturados que circularon en el globo fueron de origen asiático, ya sea de China o la India. El índice y las estimaciones sobre los niveles de producción industrial elaborados por Paul Bairoch, a partir de los datos sobre el movimiento del monopolio comercial de la Compañía Británica de las Indias Orientales, fundan esta afirmación y los datos presentados en la figura 2.<sup>15</sup>

**Figura 2.**  
Distribución continental  
del potencial industrial en  
1750 (%)



Fuente: elaboración propia con datos de Paul Bairoch (1982, p. 292).

El mapa presentado en la figura 3, elaborado por Osamu Saito, cuya imagen se replica, abstrae la complejidad, dinámica y diversidad de la economía del Este Asiático, observables durante las últimas décadas de la dinastía Ming, que coincidieron con la presencia de los europeos en la región.

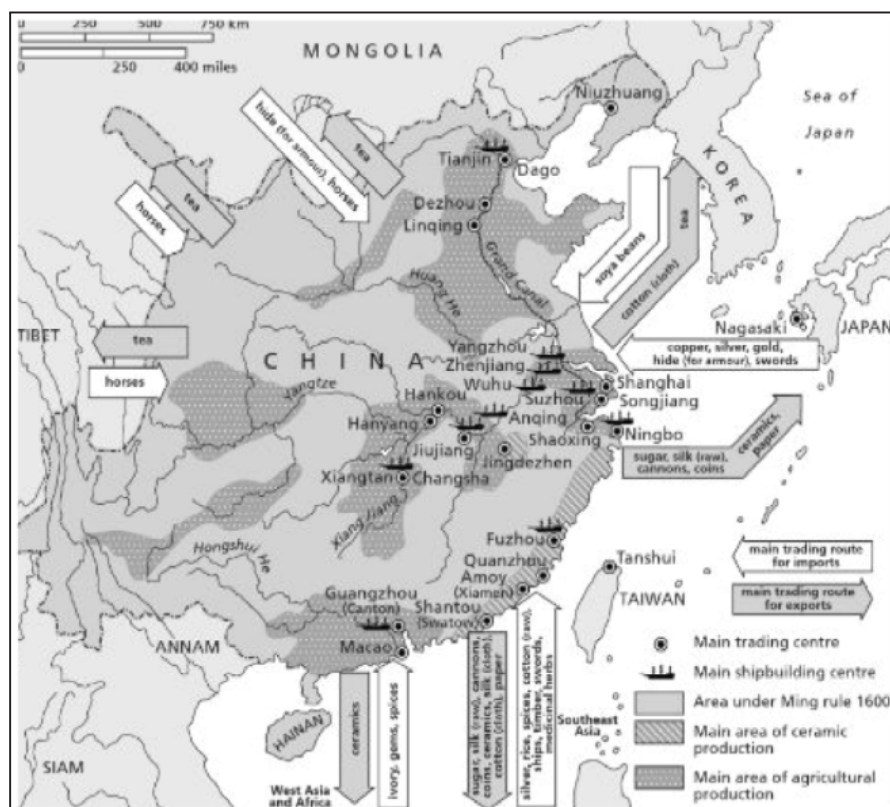
Esta condición de taller manufacturero global fue autorreconocida por la propia dinastía Qing. Dos siglos después, en 1793, el emperador Qianglong, en respuesta a la solicitud de aceptar un representante en la Corte china, realizada por el embajador George Macartney, expresó en una carta dirigida al rey británico Jorge III:

Tú, oh Rey, vives más allá de los confines de muchos mares, sin embargo, impulsado por tu humilde deseo de participar de los beneficios de nuestra civilización, has enviado una misión que respeta que acarrea tu memoria. Tu Enviado ha cruzado los mares y ha presentado sus

15 El análisis propuesto por Bairoch está referido a la industria manufacturera en general. No contempla minería, construcción, electricidad, gas o agua. Tampoco hace hincapié en diferencias tecnológicas ni en las estructuras organizativas de las firmas (1982, 269-270).

respetos en mi Corte en el aniversario de mi cumpleaños. Para mostrar su devoción, también ha enviado ofertas de los productos de su país...

**La majestuosa virtud de nuestra dinastía ha penetrado en todos los países bajo el cielo**, y los reyes de todas las naciones han ofrecido su costoso tributo por tierra y mar. Como su Embajador puede ver por sí mismo, **poseemos todas las cosas**. No pongo ningún valor en los objetos extraños o ingeniosos, **y no tengo ningún uso para las manufacturas de su país**. Esta es mi respuesta a su solicitud de designar un representante en mi Corte, una solicitud contraria a nuestro uso dinástico, que solo resultaría en un inconveniente para usted (Internet Modern History Sourcebook, s/f).<sup>16</sup>



**Figura 3.** Centros de producción y comercio en el Este asiático a fines del siglo XVI

Fuente: tomado de Saito (2016, p. 170).

Entre los años 1500 y 1820, la mayor parte del bruto (PB) mundial provino de Asia, particularmente de China e India. Angus Maddison proyectó que para 1820 el continente asiático todavía contribuía con el 52 % del PB, del cual un 29 % correspondió a China y un 16 % a India. Asia también fue entre esos siglos el continente más populoso (Maddison, 2004).<sup>17</sup>

16 Las negritas fueron incorporadas por la autora.

17 Sin dejar de reconocer el esfuerzo de Angus Maddison, los historiadores Patrick O'Brien y Keng Deng cuestionan por irrealistas las mediciones del PB de China y Europa premodernas (Deng & O'Brien, 2015, p. 240).



Antes de iniciada la primera globalización, en 1500, las cifras de los pobladores de Asia rondaron entre 200 y 225 millones. Alrededor de 1650 este continente contó con cerca de 300 millones de habitantes, en un mundo poblado aproximadamente por 500 millones de personas. Cien años después, el número de personas que habitaron el continente asiático habría crecido a 700 millones.

Las cifras proporcionadas por los demógrafos e historiadores indican que de las zonas de Asia, Japón fue la que creció más rápidamente entre 1500 y 1700. Hayami Akira, en el artículo citado en páginas anteriores, señaló una tasa de crecimiento entre 0,8 y 1,3 % por año. En cuanto al Sudeste de Asia, los estudiosos coinciden que su movimiento habría sido más lento entre 1600 y 1800, a una tasa de crecimiento de la población por año que no habría excedido 0,2 %. Este ascenso sostenido de la población fue acompañado del crecimiento de algunas ciudades y la desaparición de otras (Subrahmanyam, 2012, p. 12).

Los estándares de vida también forman parte de la nueva agenda que pone en discusión el retraso asiático y el ascenso europeo durante la edad moderna. El ascenso sostenido del producto bruto y de las poblaciones alertan a revisar los enfoques clásicos sobre Asia<sup>18</sup> y considerar un dinamismo asiático en los tiempos modernos, lo cual obliga a desandar esa imagen de un continente asiático estático recluido en sí mismo frente a dinámicas potencias europeas.

## **LA VÍA ORIENTAL DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA**

Hasta ahora, las perspectivas occidentales se detuvieron en la importancia que tiene el capital sobre el trabajo o la producción sobre la demanda o el consumo para ofrecer el gran esquema explicativo del desarrollo. Se construyó una narrativa dominante de la industrialización, del crecimiento económico y de su difusión global.

Este relato dominante sostuvo que, a partir de la Revolución Industrial inglesa, Gran Bretaña se convirtió en el taller del mundo durante el siglo XIX y que los demás países iniciaban este camino de industrialización o se especializaban en la exportación de materias primas. Aceleradamente, durante la segunda mitad del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX, algunas regiones del Viejo y del Nuevo Mundo alcanzaron la industrialización, ya sea

---

18 Nos referimos a Adam Smith, Thomas Malthus y Karl Marx.

por la incorporación de las nuevas tecnologías, la introducción de capital mediante maquinarias o de trabajo por medio de mano de obra importada vía la inmigración, en algunos de los casos.

Estudios recientes consideran que el factor trabajo se minusvaloró en el análisis del crecimiento económico, a la par que se lo consideró como una variable abundante, homogénea y desechable en la etapa inicial del desarrollo económico. De este modo, el trabajo como capital humano no fue importante para los estudios de la etapa inicial del fenómeno industrial

La historiografía económica asiática, particularmente la japonesa, se ocupó de realizar un camino investigativo inverso y valorizar el factor trabajo en toda su complejidad. Con estas preocupaciones pudo identificarse una segunda vía de industrialización caracterizada por el trabajo intensivo. Para Kaoru Sugihara (2007), esta vía fue más dinámica en la difusión de la industrialización a nivel global, se desarrolló primero en Japón y luego en los demás países asiáticos.

Estos nuevos aportes de la historiografía económica pusieron en cuestionamiento al relato occidental dominante elaborado para explicar la industrialización japonesa. Recuérdese que, con énfasis en el capital, el proceso industrialización nipón había sido situado a partir de la Restauración Meiji en 1868, la apertura de la isla al comercio mundial en 1859 y la consecuente adscripción a las instituciones capitalistas occidentales. El Japón previo, también conocido como la etapa Tokugawa, era descrito sin comercio exterior, abocado a la producción de textiles, cerámica, lacas, cobre, papel, cera, té, tinta, abanicos, paraguas, velas, carbón, sake, frijol, bambú, algas marinas y medicinas tradicionales, con la mayoría de los edificios de madera, donde los vehículos de ruedas eran poco comunes (Sugihara, 2007).

Akira Hayami y Thomas Smith contribuyeron, de modo temprano, con sus obras a un mejor conocimiento de la economía y sociedad japonesa en los siglos previos a la Restauración Meiji. Ambos, sin salirse de la narrativa dominante de la industrialización occidental, coinciden en que Japón y Europa Occidental experimentaron un incremento de la actividad industrial y comercial durante la Edad Moderna que devino en una mejora sostenida de los ingresos per cápita. Este crecimiento identificado en la centuria previa o inmediatamente antes de la Revolución industrial fue denominado por Smith como "crecimiento premoderno" (1989, p. 15). Las estimaciones de Osamu Saito y Masanori Takashima del PB per cápita confirman estas aseveraciones (tabla 1).

**Tabla 1.**  
Evolución del producto  
bruto per cápita en Japón  
(1600-1874)

Año	Dólares internacionales (1990)
1600	556
1721	587
1804	729
1846	788
1874	860

Fuente: Saito y Masanori (2015).

Este aumento sostenido del PB de Japón fue acompañado por un progresivo crecimiento de la población. Entre 1600 y 1700 la población se duplicó y alcanzó la cifra de 27,7 millones de habitantes. Durante un siglo y medio su evolución fue sostenida y lenta. En 1730 se registró una disminución de 2 millones de personas, número que recién se recuperó a mediados del siglo XIX (tabla 2).

**Tabla 2.**  
Evolución demográfica del  
Japón Tokugawa<sup>19</sup>

Año	Población (millones)
1600	12,0
1650	17,2
1700	27,7
1720	31,3
1730	32,1
1750	31,1
1800	30,7
1850	32,3

Fuente: Smitka (2011).

Akira Hayami diferenció la trayectoria socioeconómica del Japón Tokugawa (1603-1868) de la tendencia occidental y, específicamente, de la acaecida en suelo inglés. A la primera, a efectos de distinguirla de la segunda por sus características particulares, la denominó "revolución industrial".

19 Las dificultades para realizar las proyecciones demográficas y el acceso a archivos en el Japón moderno son tratadas por Luis Cullen (2006, p. 129-180).

Smith, al igual que su colega japonés, observó diferencias en las trayectorias de ambas regiones, sobre todo respecto del crecimiento urbano. El crecimiento premoderno en Europa occidental estuvo acompañado de una intensa urbanización. En cambio, el Japón Tokugawa perdió ciudades y población en los centros urbanos. Esta característica le permitió al historiador norteamericano diferenciar dos patrones de crecimiento moderno: uno urbano céntrico (el europeo) y otro rural céntrico (el nipón) (Li, 2008; Saito, 2005; Smith, 1973; Saito, 2005; Li, 2008).

El dinamismo demográfico y comercial del Japón Tokugawa descrito por estos dos historiadores fue compartido por estudiosos posteriores. Osamu Saito dató los inicios del crecimiento demográfico mucho antes de 1603, año en que los Tokugawa asumieron el poder y llegó a su fin el largo período caracterizado por los señores de la guerra. Sin embargo, este autor reconoce que el aumento sustancial de la población se dio en el siglo XVII, a la cual definió como una centuria de expansión pero no de crecimiento fuerte en términos de ingreso per cápita (Saito, 2005).

Estas contribuciones de la historiografía asiática objetan la conceptualización de "aislamiento" con la que se caracterizó la experiencia del Japón Tokugawa, la cual, según la interpretación tradicional, se habría visto interrumpida con el arribo a la isla del comodoro estadounidense Matthew Perry en julio 1853, la consecuente firma del Tratado de Paz y Amistad en 1854 y la apertura de los puertos de Nagasaki, Shimoda y Hakodate para satisfacer los intereses de los balleneros norteamericanos.

A diferencia de Broadberry y Sugihara, otros estudios proponen entender que Japón estuvo integrado, en la mayor parte de su historia y también durante el período Tokugawa, a la civilización del Este Asiático, cuyo centro fue China. La propuesta de Takeshi Hamashita, entre otros, consiste en explicar el crecimiento del Japón premoderno desde un enfoque intra asiático a partir de su imbricación en un sistema de relaciones de tributo y comercio (Hamashita, 2017).

Los portugueses y españoles que arribaron al Asia se integraron a una red comercial existente. El siglo XVI, además de un aumento demográfico, registró un florecimiento del comercio marítimo asiático, en el cual los comerciantes portugueses y luego los holandeses jugaron un rol decisivo en la nueva era que se abrió. Los locales asiáticos (chinos, indios y japoneses) respondieron a las oportunidades creadas con un incremento de los volúmenes comercializables. Japón, al igual que América del Sur y

América Central, asistió a un *boom* de la minería de plata y fue un competidor, aunque de baja escala, de las minas de los virreinos establecidos por la monarquía hispánica. Desde ambos lados del Pacífico se satisfizo la frenética demanda de una economía voraz en plata, que la dinastía Ming había generado en China.

## LA PLATA: EL MOTOR ECONÓMICO DE LOS DERROTEROS INDUSTRIOSOS ASIÁTICO Y EUROPEO

Ambos rumbos industriales, el occidental y el oriental, recibieron el impulso que le dio a la economía global la plata americana durante la primera globalización. Esta aseveración cobró mayor envergadura con las investigaciones de historia económica global desarrolladas a partir de la década de 1990. Dennis Flynn y Arturo Giráldez afirmaron un nuevo consenso historiográfico que propone entender a China como una bomba succionadora de la plata global (Flynn & Giráldez, 1995; Flynn, 2015).

A comienzos del siglo XV la dinastía Ming enfrentó una crisis fiscal que la obligó a revertir las políticas monetarias anteriores y comenzar a convertir la mayor parte de los pagos tributarios a plata (Von-Glahn, 2012).<sup>20</sup> Se impuso un rechazo por las antiguas monedas, tales como bronce, arroz, cobre o papel, y la población se inclinó por la plata en lingote, impermeable a las manipulaciones imperiales pero con capacidad de actuar como reserva de valor, medida de valor y medio de intercambio (Ming, 2017; Von-Glahn, 1996). Además, entre 1572 y 1582 se instituyeron una serie de reformas. Entre ellas, la más importante fue la del “Látigo Único”, que consistió en la conmutación a plata de todos los tributos y obligaciones de trabajo (De-Vito & Gerritsen, 2017, pp. 129-130).

Por diferentes rutas, por dos centurias drenó hacia China la riqueza argentífera de las minas recién descubiertas en Europa central, pero también en la Europa Oriental, controladas recientemente por los otomanos, de las flamantes minas japonesas de Iwami y Sado, que explotaron en producción

---

20 Richard Von Glahn advierte que la plata ya tuvo influencia e importancia en la administración fiscal de la anterior dinastía Song. De allí que identifica, entre 1127-1276, un primer ciclo inicial de influjo de la plata en un sistema monetario y fiscal caracterizado por la adopción de papel moneda. Tanto los Song como los Ming intentaron resolver sin éxito el fracaso del papel moneda. Wan Ming describe el proceso de monetización de plata como complicado e inusual. Aclara que durante la temprana dinastía Ming la plata y el oro estuvieron prohibidos para el intercambio y no eran legales. Recién al final de la dinastía la plata fue indudablemente usada por la sociedad entera. Para el autor el concepto de monetización de plata durante la dinastía Ming abstrae los diferentes estadios por los cuales atraviesa la plata: 1) de un bien precioso a una moneda; 2) de circulación ilegal a aceptada y estandarizada; 3) unidad de medición financiera de nivel nacional y una forma de recaudar impuestos; y 4) una moneda global (Ming, 2017, pp. 275-276).

de plata a partir de 1530, y de los yacimientos de plata que la Monarquía Hispánica se hizo a partir de la conquista del Nuevo Mundo.

Zacatecas y Guanajuato, en el actual México, y Potosí, en la actual Bolivia, fueron los principales centros mineros desde donde fluyó el metal al mundo. Los estudiosos coinciden en que el 85 % de la plata que circuló en el globo entre 1500 y 1800 provino de América (Barrett, 1993, p. 224; Tepaske, 2010, p. 313). Es pertinente mencionar que no todo el metal era registrado. Al respecto, Stanley y Bárbara Stein señalan que durante la segunda mitad del siglo XVI la mitad de la plata americana que arribó a la península ibérica había pasado por los registros que la Monarquía hispánica dispuso para tal fin (Stein & Stein, 2000, 92).<sup>21</sup> La elusión de la fiscalización regia tuvo lugar tanto en el Pacífico como en el Atlántico.

En los últimos años tuvieron lugar acciones investigativas para cuantificar la circulación de plata en el mundo con renovadas metodologías. Los datos analizados indican que la producción y circulación del metal en el globo creció progresiva y sostenidamente entre 1403 y 1903. Los siglos que ocupan a este artículo se caracterizaron por un crecimiento sostenido lento, el cual se acelerará en la segunda mitad del siglo XIX. Mientras que en 1700 un habitante del planeta contaba con 22 gramos de plata en su haber, dos centurias después esa suma se cuadruplicó. La población creció a razón de 0,45 % y la producción de plata lo hizo a 0,7 % por año (Manning *et al.*, 2017, pp. 9-11).

Soportados en las cifras de Ward Barrett, Nuno Palma y Andrés Silva realizan una aproximación de la plata americana que circuló vía Europa y vía del Pacífico entre 1501 y 1800. Estos autores establecen que de las 267.000 toneladas de plata producidas en América, 194.750 arribaron a Europa y 72.250 fluyeron hacia Asia vía el Pacífico indiano<sup>22</sup> (Palma & Silva, 2017, p. 9; Bonialian & Hausberger, 2018). Los autores demuestran que sin los metales preciosos americanos el comercio euroasiático habría sido imposible en la escala observada. El uso del modelo general de equilibrio les permite también proyectar y aseverar que fueron los metales preciosos americanos los que elevaron las compras europeas en Asia seis veces.

---

21 La plata registrada y no registrada formó parte del debate de historiadores. En su reconocida obra, Earl Hamilton (1929) indica que entre 10 y 50 % podría haberse introducido fraudulentamente. Pierre Chaunu y Michel Morineau se inclinan por un contrabando mucho mayor. Carlo Cipolla, en tanto, cita un naufragio de 1555 cuya carga declarada era de 150.000 pesos, aunque la cantidad que se recuperó era el doble.

22 Concepto propuesto por Mariano Bonialian para abstraer el nivel de integración de Manila y Acapulco durante la dominación de los Habsburgos españoles (Bonialian, 2012).

La plata americana no solo alimentó el comercio del Sudeste asiático vía Manila. Desde Europa circuló de Sevilla a Goa, de Amberes por el Cabo de Buena Esperanza, de Venecia al imperio otomano. Los cálculos de Palma y Silva indican que entre 1501 y 1800, 120.750 toneladas de plata habrían salido desde Europa con destino al Este Asiático (Palma & Silva, 2017). Por su parte, Kenneth Pomeranz expresa que las minas americanas pagaron el 90 % de las importaciones europeas de productos asiáticos (Pomeranz, 2000, p. 159).

Los escritos del inglés Richard Hakluyts revelan el rol de la plata en el comercio de los comienzos de la primera globalización.<sup>23</sup> Hakluyts, con base en los reportes de Henry Hawks —un inglés españolizado, casado con una española que estuvo en México entre 1567 y 1571— situó la descripción en 1568 (Taylor, 2017). En uno de los hechos relatados, Hawks se refirió sobre las “buscadas y encontradas Islas Salomón en el Mar del Sur”. Tres años antes de la fundación de la ciudad de Manila y tres cuarto siglo después de que Cristóbal Colón pisó suelo americano por primera vez, las tierras de China eran reconocidas como el lugar donde se podía ser maravillosamente ricos. De allí provenían las finas piezas de plata y tazas por las cuales todo hombre daría su peso en plata.

They have in this port of Navidad ordinarily their ships which goe to the Islands of China, which are certaine Islands which they have found within 7 yeeres. They have brought from thence gold, and much Cinnamon, and dishes of earth, and cups of the same, so fine, that every man that may have a peece of them, will give the weight of silver for it (Taylor, 2017).

La plata americana aseguró a habitantes del Viejo Mundo y el Nuevo Mundo la adquisición de los preciados bienes del Oriente. En 1582, Acapulco fue designado oficialmente como la puerta de entrada de los Galeones. Una vez que los productos estaban en tierra eran transportados en mulas a la Ciudad de México, distribuidos por el interior americano, después al puerto de Veracruz y de allí a los mercados europeos.<sup>24</sup> Hacia el interior americano la introducción legal de los bienes adquiridos se dio hasta 1604, fecha

23 Hubo dos Richard Hakluyt. Uno, el más joven (n. 1552-m. 1616), fue un reverendo inglés perteneciente a los grupos acomodados de la época. Nunca pisó suelo americano y dedicó sus escritos a la promoción las tierras del Nuevo Mundo con el fin de establecer una colonia inglesa en América. El segundo fue un abogado, coleccionista de narraciones de viajeros, que ejerció notable influencia sobre el primero y fue su primo. Este último murió en 1591 cuando el más joven había alcanzado los 25 años. Es el segundo Hakluyt quien escribió los relatos de Hawks (Borge-López, 2003; Taylor, 2017).

24 La plata proveniente de las minas del virreinato del Perú salía del puerto de Portobelo.

en que la Corona española prohibió el paso de las mercancías orientales al Virreinato del Perú.

La manufactura asiática comprada con la plata extraída de las minas americanas viajaba por el Atlántico junto con las remesas del metal de la Corona y de los particulares. Sorteados los peligros de la navegación de ultramar y los piratas, el quinto real<sup>25</sup> y la plata de los particulares llegaba al complejo Sevilla-Cádiz en moneda acuñada y en barras de veinte o más kilos. Las maniobras fraudulentas, como escatimar el quinto real, falsear la ley de plata o introducir metal sin registrar, acompañaron el derrotero trasatlántico (Vilaplana-Persiva, 1997, pp. 12-13). Comenta el historiador Antonio Domínguez Ortiz que la mayor parte de las barras se acuñaron en la ceca de Sevilla y se labró mayoritariamente en reales de a ocho debido a la urgencia de los mercaderes de contar con el dinero esperado. Este autor explica que el éxito planetario del real de a ocho obedeció a que los gobiernos españoles solo hicieron discretas devaluaciones de sus monedas de plata (1997, p. 14). Según Vilaplana, después de las pragmáticas de 1566, el real de a ocho se convirtió en la moneda española por excelencia, una moneda gruesa propia para ser empleada como medio de pago en las transacciones internacionales (1997, p. 49).

El metal americano no tuvo como único destino la acuñación de monedas. Los objetos de plata tuvieron varios usos sociales, ostentar fue uno de ellos, pero el otro fue evadir con mayor facilidad el quinto real. El barón de la Vega de Hoz, Enrique Leguina y Vidal a fines del siglo XIX, a la par que acusó a la plata americana de la decadencia del arte en España, dejó en sus escritos un registro de los innumerables objetos en los que “fue frecuente el empleo de la plata” (De Leguina y Vidal, 1894, p. 119). Recuperamos aquí solo un recuerdo de la condesa de D’Aulnoy quien en 1679 afirmó:

No pasa un domingo sin que se iluminen con más de cien velas los altares que en todas las iglesias de Madrid están atestados de plata. En ciertos días de gran solemnidad, formamos jardinillos de césped con surtidores que se derraman sobre fuentes de plata, de mármol ó de pórfico... Nunca se hace uso de vajillas estañadas, solamente las de plata y porcelana sirven en las mesas (pp. 13-14).

---

25 Por disposición de los Reyes Católicos del 5 de febrero de 1504 se establece “que de cualquier metal que sacaren de minas se nos pague la quinta parte de lo que cogieren”. Se trata de un tributo que consiste en el 20 % del metal extraído. El cumplimiento del gravamen se indicaba con una marca en el metal.



Estudios realizados sobre isótopos de plata para rastrear el origen y la circulación de la moneda indican que la plata de origen europeo dominó las monedas españolas hasta el reinado de Felipe III. Ocho décadas después, la masa monetaria circulante en el Viejo Mundo fue labrada con plata de origen mexicano (Desaulty *et al.*, 2011). Estas investigaciones geológicas respaldan los datos brindados por la historia económica cuantitativa.

El peso del real de a ocho acuñado en las cecas americanas se convirtió en el principal producto de exportación de los virreinos de Nueva España y Perú. China fue su mercado primordial, lo cual deja claro el procurador general de la islas Filipinas, Juan Grav y Monfalcon, al justificar la conservación del comercio de las mencionadas islas: "... que fole pueden vfar los de Filipinas del comercio de la China; porque para fole efte tienen fuftancia, pafandole á Nueva-Efpaña, y retornado della plata con que sustentarle, por no auer otro genero, que los Chinos apetezcan , según se prueba..." [sic] (Grau & Monfalcón, 1640, p. 11).

Los pesos de plata salieron de las costas del océano Pacífico americano para solventar los gastos administrativos, eclesiásticos y militares de la Gobernación de Filipinas. Los particulares también remitieron moneda acuñada a efectos de cubrir las necesidades mercantiles. El situado de Filipinas, esta remesa de plata acuñada y luego aspirada por China, obliga a interrogarse sobre si el real de a ocho circuló como moneda o como mercancía durante los siglos de la edad moderna (Irigoin, 2018, p. 8).

Las respuestas dependen desde dónde se observan los movimientos globales en este mundo policéntrico y conectado sin potencias hegemónicas que se distinguen (Bentley *et al.*, 2015 p. 7). Si el punto de observación es la monarquía hispánica, el peso real de a ocho forma parte de un amplio y complejo sistema monetario que se extiende, incide y participa en el espacio de las demás coronas europeas y sus dominios. Si es China y el sistema tributario que integra el lugar desde dónde se miran los procesos, el peso real de a ocho y las demás monedas de plata acuñadas en las cecas españolas circularon como mercancía en un momento en que la reforma fiscal impone la platificación de la economía imperial.

De modo paradójico, aunque la plata americana escasamente incidió en el antiguo y complicado sistema monetario del Celeste Imperio, sí intervino ampliamente en su producción manufacturera orientada a satisfacer

los nuevos gustos globales de los consumidores de los dominios de las monarquías europeas y no solo ellos.<sup>26</sup>

Una gran cantidad de trabajadores de Jingdezhen se vieron en la empresa de manufacturar porcelanas finas para la elite imperial, de mediana calidad para su distribución regional y de baja calidad para el consumo local. Así mismo, fabricaron objetos con formas, diseños y usos totalmente novedosos dirigidos para el consumo intensificado que posibilitó la plata americana a ambos lados del Atlántico (De-Vito & Gerritsen, 2017, p. 126). Casi como una cinta de montaje, los batallones de trabajadores se dedicaron unos a amasar la arcilla, otros a moldearla, esmaltarla, picar leña, preparar los hornos y empaquetar los objetos. Anne Gerritsen afirma que cada una de las tareas estaba claramente separada de las otras, y un conjunto de supervisores aseguraban que el trabajo sea realizado en el tiempo previsto (p. 132).

La porcelana japonesa también tuvo destinos semejantes a la porcelana china, aunque una menor presencia. Nuevas investigaciones constatan la presencia de objetos nipones, tales como porcelanas, laca y tejidos, en los palacios de Felipe V e Isabel de Farnesio en la primera década del siglo XVIII. Los artículos generalmente se destinaron al adorno y menaje de dormitorios, gabinetes y espacios privados (Noblett & López, 2018). Estudios arqueológicos ilustran la exportación y difusión de la porcelana Arita de origen japonés hacia América (Kimura, 2019).

## **A MODO DE CIERRE**

Los aportes de la historiografía de la historia económica occidental y asiática están generando nuevos consensos que obligan a revisar los relatos explicativos elaborados por la historia económica durante los últimos doscientos años. La perspectiva abierta por Akira Hayami y Jan de Vries sobre procesos de industrialización industriales guiados por la intensificación del trabajo y del consumo, tanto en el Este Asiático como en Europa, encuentra un soporte explicativo en el enorme drenaje de la plata americana.

---

26 Las pinturas de época evidencian el intercambio global que favoreció la plata americana. Kate Holohan analiza la obra "Bodegón con un cofre de ébano", cuya autoría es atribuida a Antonio Pereda y Salgado en 1652. Holohan describe con acierto a la obra como "fiesta visual globalizada". Pueden observarse vasijas para tomar chocolate, denominadas jícaras. Los mexicanos nativos a estos recipientes los hacían de calabaza para un uso semejante. Los europeos los hicieron hacer de cerámica en China (Holohan, 2020).

Este flujo del metal americano por casi tres centurias coincidió con el proceso de platificación de la economía de la tardía dinastía Ming y los comienzos de la Quing, tras la reforma fiscal del Látigo Único. Mientras que en Europa la plata americana posibilitó una intensificación del consumo de bienes asiáticos, en Asia la demanda de los bienes produjo una intensificación del trabajo para manufacturar los productos destinados al comercio de exportación.

En este mundo global, con centros de producción de plata, centros de consumo de bienes y de manufactura de productos, la plata americana circuló como parte de un sistema monetario complejo y amplio, pero también como mercancía.

## REFERENCIAS

- Bairoch, P. (1982). International industrialization levels from 1750 to 1980. *Journal of European Economic History*, 11(2), 269-333.
- Barrett, W. (1990). World bullion flows, 1450-1800. En J. D. Tracy (ed.). *The Rise of Merchant Empires: Long Distance Trade in the Early Modern World 1350-1750* (pp. 224-254). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511563089.010>
- Bentley, J. H., Subrahmanyam, S., & Wiesner-Hanks, M. E. (2015). *The Cambridge World History* (vol. 6). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139022460>
- Bonialian, M. A. (2012). *El pacífico hispanoamericano: Política y comercio asiático en el imperio español (1680-1784)*. El Colegio de México AC.
- Bonialian, M. A., & Hausberger, B. (2018). Consideraciones sobre el comercio y el papel de la plata hispanoamericana en la temprana globalización, siglos XVI-XIX. *Historia mexicana*, 68(1), 197-244. <https://doi.org/10.24201/hm.v68i1.3641>
- Borge-López, F. J. (2003). Richard Hakluyt, promoter of the New World: The navigational origins of the English nation. *Sederi: yearbook of the Spanish and Portuguese Society for English Renaissance Studies*, 13, 1-15.
- Broadberry, S. (2013). Accounting for The Great Divergence. *Economic History Working Papers*, 184, 1-33. <http://eprints.lse.ac.uk/54573/1/WP184.pdf>
- Cullen, L. (2006). Tokugawa Population: The Archival Issues. *Japan Review*, 18, 129-180.
- De-Leguina y Vidal, E. (1894). *La plata española: Apuntes reunidos*. F. Fé.
- Desaulty, A.-M., Telouk, P., Albalat, E., & Albarède, F. (2011). Isotopic Ag-Cu-Pb record of silver circulation through 16th-18th century Spain. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(22), 9002-9007. <https://doi.org/10.1073/pnas.1018210108>
- De-Vries, J. (1994). The industrial revolution and the industrious revolution. *The Journal of Economic History*, 54(2), 249-270. <https://doi.org/10.1017/S0022050700014467>
- Deng, K., & O'brien, P. (2015). Nutritional Standards of Living in England and the Yangtze Delta (Jiangnan), circa 1644-circa 1840: Clarifying Data

- for Reciprocal Comparisons. *Journal of World History*, 233-267. <https://doi.org/10.1353/jwh.2016.0039>
- De-Pleijt, A. M., & Van-Zanden, J. L. (2016). Accounting for the “Little Divergence”: What drove economic growth in pre-industrial Europe, 1300-1800?. *European Review of Economic History*, 20(4), 387-409. <https://doi.org/10.1093/ereh/hew013>
- De-Vito, C. G., & Gerritsen, A. (2017). *Micro-spatial histories of global labour*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-58490-4>
- Diccionario Panhispánico de Dudas. (s/f). *Yangtsé*. <http://lema.rae.es/dpd/srv/search?id=f1cZU8ucgD67Nrxu5D>
- Dillon, M. (1976). *A history of the porcelain industry in Jingdezhen*. University of Leeds.
- Domínguez-Ortiz, A, M. V. (1997). Prólogo. *Historia del real de a ocho*. EDITUM.
- Esherick, J. W., & Backus-Rankin, M. (eds.). (1990). *Chinese Local Elites and Patterns of Dominance*. University of California Press.
- Flynn, D. O. (2015). Silver in a global context, 1400-1800. En *The Cambridge World History* (vol. VI). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139022460.010>
- Flynn, D. O., & Giráldez, A. (1995). Born with a “silver spoon”: The origin of world trade in 1571. *Journal of World History*, 6(2), 201-221.
- Folch, D., Zialcita, F., Qi, H., & Yuste, C. (2013). *Los orígenes de la globalización: El galeón de Manila*. Biblioteca Miguel de Cervantes, Shanghái.
- Gerritsen, A., & McDowall, S. (2012). Global China: Material culture and connections in world history. *Journal of World History*, 3-8. <https://doi.org/10.1353/jwh.2012.0008>
- Grau y Monfalcón, J. (1640). *Iustificacion de la conseruacion, y comercio de las Islas Filipinas.: Al ilustrmo. y Reuermo. señor. don luan de Palafox y Mendoza del Consejo de Su Magestad en el Real de las Indias, obispo de la Puebla de los Angeles* [Madrid: s.n.]. <http://archive.org/details/iustificaciondel00grau>
- Hamashita, T. (2017). The tribute trade system and modern Asia. En *The Pacific in the Age of Early Industrialization* (pp. 133-151). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315237923-6>

- Hamilton, E. J. (1929). Imports of American gold and silver into Spain, 1503-1660. *The Quarterly Journal of Economics*, 43(3), 436-472. <https://doi.org/10.2307/1885920>
- Hayami, A. (1986). A Great Transformation: Social and Economic Change in Seventeenth Century in Japan. *Bonner Zeitschrift für Japanologie*, 8, 3-13.
- Hayami, A. (2015). *Japan's Industrious Revolution: Economic and Social Transformations in the Early Modern Period*. Springer. [https://doi.org/10.1007/978-4-431-55142-3\\_5](https://doi.org/10.1007/978-4-431-55142-3_5)
- Holohan, K. E. (2020). Una merienda global: The Americas and China at the Early Modern Spanish Table. *Bulletin of Spanish Studies*, 1-29. <https://doi.org/10.1080/14753820.2020.1699324>
- Internet Modern History Sourcebook (s/f). *Qinglong's Letter to King George*. <http://academics.wellesley.edu/Polisci/wj/China/208/READINGS/qianlong.html>
- Irigoin, A. (2018). *Global silver: Bullion or specie? Supply and demand in the making of the early modern global economy. Economic History Working Papers*, 285, 1-42. <http://eprints.lse.ac.uk/90190/1/WP285.pdf>
- Li, B. (2005). Farm labour productivity: China. En *Living Standards in the Past New Perspectives on Well-Being in Asia and Europe* (pp. 55-76). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199280681.003.0003>
- Li, B. (2008). Chinese Economic History in a New Perspective: Focusing on the Late Imperial Rural Economy in Jiangnan. *Pacific Economic Review*, 13(3), 308-319. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2008.00406.x>
- Ma, D. (2008). Economic growth in the lower Yangzi region of China in 1911-1937: A quantitative and historical analysis. *The Journal of Economic History*, 68(2), 355-392. <https://doi.org/10.1017/S002205070800034X>
- Maddison, A. (2004). La economía de Occidente y la del resto del mundo en el último milenio. *Revista de Historia Económica*, 2, 259-336. <http://hdl.handle.net/10016/2764> <https://doi.org/10.1017/S0212610900011034>
- Ming, W. (2017). The Monetization of Silver in China: Ming China and Its Global Interactions. En M. D. Elizalde & J. Wang (eds.), *China's Development From A Global Perspective* (pp. 274-296). Cambridge Scholars Publishing.

- Noblett, C. K., & López, M. S. (2018). Ornato y Menaje «De la China del Japón» en la España De Felipe V e Isabel De Farnesio (1700-1766). *Cuadernos Dieciochistas*, 19, 9-51. <https://doi.org/10.14201/cuadeci201819951>
- Palma, N., & Silva, A. C. (2017). Spending a windfall: American precious metals and Euro-Asian trade 1531-1810. *GGDC Research Memorandum*, 165, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2877128>
- Pomeranz, K. (2000). *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400823499>
- Rosenthal, J. L., & Wong, R. B. (2011). *Before and beyond divergence*. Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/harvard.9780674061293>
- Saito, O. (2005). *Pre-modern economic growth revisited: Japan and the West*. London School of Economics, working paper 16/05. <http://www.lse.ac.uk/Economic-History/Assets/Documents/Research/GEHN/GEHN-WP16-OS.pdf>
- Saito, O. (2015). Growth and inequality in the great and little divergence debate: A Japanese perspective. *The Economic History Review*, 68(2), 399-419. <https://doi.org/10.1111/ehr.12071>
- Saito, O., & Takashima, M. (2015). *Estimating the shares of secondary- and tertiary-sector output in the age of early modern growth: the case of Japan, 1600-1874*. RCESR Discussion Paper Series No. DP15-4. [http://risk.ier.hit-u.ac.jp/English/pdf/dp15-4\\_rcesr.pdf](http://risk.ier.hit-u.ac.jp/English/pdf/dp15-4_rcesr.pdf)
- Saito, O. (2016). Japan. En J. Baten (ed.). *A history of the global economy (167-187)*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781316221839.006>
- Skinner, G. W., & Baker, H. D. (1977). *The city in late imperial China*. Stanford University Press.
- Smith, T. C. (1973). Pre-modern economic growth: Japan and the West. *Past & Present*, 60, 127-160. <https://doi.org/10.1093/past/60.1.127>
- Smith, T. C. (1989). *Native Sources of Japanese Industrialization, 1750-1920* (1<sup>st</sup> edition). University of California Press.
- Smitka, M. (2001). *Japanese Economic History 1600-1960*. Routledge.
- Stein, S. J., & Stein, B. H. (2000). *Silver, trade, and war: Spain and America in the making of early modern Europe*. JHU Press.

- Subrahmanyam, S. (2012). *The Portuguese Empire in Asia, 1500-1700: A Political and Economic History*. John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118496459>
- Sugihara, K. (2004a). The East Asian path of economic development: A long-term perspective. En *The Resurgence of East Asia* (pp. 92-137). Routledge.
- Sugihara, K. (2004b). *The state and the industrious revolution in Tokugawa Japan*. London School of Economics, working paper 02/04. <http://www.lse.ac.uk/Economic-history/Assets/Documents/Research/GEHN/GEHNWP02KS.pdf>
- Sugihara, K. (2007). The second Noel Butlin lecture: Labour-intensive industrialisation in global history. *Australian Economic History Review*, 47(2), 121-154. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8446.2007.00208.x>
- Sugihara, K. (2015). La segunda conferencia de "Noel Butlin": La industrialización de trabajo intensivo en la historia global. *Revista Escuela de Historia*, 14(2). <http://www.rehunsu.com/revista14v02-traduccion.htm>
- Taylor, E. G. R. (2017). *The Original Writings and Correspondence of the Two Richard Hakluyts: Volumes I-II*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315554914>
- Tepaske, J. J. (2010). *A new world of gold and silver*. Brill. <https://doi.org/10.1163/ej.9789004188914.i-342>
- Van-Zanden, J. L. (2009). *The long road to the industrial revolution: The European economy in a global perspective, 1000-1800* (vol. 1). Brill. <https://doi.org/10.1163/ej.9789004175174.i-346>
- Vilaplana-Persiva, M. (1997). *Historia del real de a ocho*. EDITUM.
- Von-Glahn, R. (1996). *Fountain of fortune: Money and monetary policy in China, 1000-1700*. University of California Press.
- Von-Glahn, R. (2012a). Cycles of silver in Chinese monetary history. En B. K. Long-So (ed.), *The Economy of Lower Yangzi Delta in Late Imperial China* (pp. 33-87). Routledge.
- Vries, P. (2010). The California School and Beyond: How to Study the Great Divergence?. *History Compass*, 8(7), 730-751. <https://doi.org/10.1111/j.1478-0542.2010.00698.x>
- Wallerstein, I. (2005). After developmentalism and globalization, what?. *Social Forces*, 83(3), 1263-1278. <https://doi.org/10.1353/sof.2005.0049>



- Wikipedia (2017). *Jiangnan*. <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Jiangnan&oldid=103831790>
- Wikipedia (2018). *Yangtsé*. <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Yangts%C3%A9&oldid=110601504>
- Wong, R. B. (1997). *China transformed: Historical change and the limits of European experience*. Cornell University Press.

## DOI:

10.21789/issn.24222704.1615

## Sugerencia de citación:

Castañeda, A. (2020). Cronies, Rents, and Import Licenses: Non-tariff Trade Controls throughout Import Substitution Industrialization (ISI) in Mexico. *tiempo&economía* 7(2), 90-118. doi: 10.21789/24222704.1615

# Cronies, Rents, and Import Licenses: Non-tariff Trade Controls throughout Import Substitution Industrialization (ISI) in Mexico\*

## Socios, alquileres y licencias de importación: controles comerciales no arancelarios durante la industrialización por sustitución de importaciones en México

**Alejandro Castañeda**

Master of Philosophy (MPhil)

London School of Economics and Political Science, United Kingdom

alexcastaneda82@gmail.com

### ABSTRACT

This paper fills a gap in the literature about import-substituting industrialization (ISI) by analyzing non-tariff trade controls, mainly import licenses, with a focus on Mexico, a case that has not been studied in detail. The core questions addressed include: Which specific pattern licensing were followed? What was the economic rationale behind such pattern?, and is there evidence that non-tariff controls were 'captured' that is, facilitating rent-seeking? In order to answer these questions, the project takes a qualitative and quantitative approach, using primary evidence gathered in archives as well as statistics from secondary sources, which are combined in

\* This paper summarizes chapter 3, of an M. Phil. thesis submitted to the Department of Economic History of the London School of Economics for the degree of Master of Philosophy, London, January 2012.

novel ways. Specifically, here we provide descriptive statistics of the licensing system, and demonstrate that the policy lacked internal consistency, an overwhelming majority of products were protected for far longer than officially specified, and that illegal source of rents from trade —smuggling and “free perimeters”— were significant. The main findings, which shed light on larger debates about ISI are that excessive protectionism was neither effective nor sustainable and that cronyism characterized the post-Second World War process of industrialization in Mexico.

**Keywords:** Rent-seeking, import-licensing in Mexico, protectionism, economic history.

**JEL Codes:** D72, F13, N76, O14.

## RESUMEN

Este artículo pretende llenar un vacío en la literatura sobre la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) mediante el análisis de controles comerciales no arancelarios (principalmente licencias de importación) en México, un país en el que este asunto no ha sido estudiado en detalle. Las preguntas centrales abordadas son: ¿qué patrón de licenciamiento específico siguió este país; ¿cuál fue la razón económica detrás de dicho patrón?; ¿existe evidencia de que los controles no arancelarios fueron “capturados” para facilitar la búsqueda de rentas? Para responder estas preguntas, el proyecto adopta un enfoque cualitativo y cuantitativo, utilizando evidencia primaria obtenida de archivos y estadísticas de fuentes secundarias, las cuales se combinan de formas novedosas. Específicamente, este trabajo proporciona estadísticas descriptivas del sistema de licencias para demostrar que la política carecía de consistencia interna, la protección otorgada a la abrumadora mayoría de los productos durante mucho más tiempo de lo que se especificó oficialmente y que la fuente ilegal de rentas del comercio, es decir, el contrabando y los “perímetros libres”, tuvo un valor significativo. Los principales hallazgos, que arrojan luz sobre debates más amplios sobre la ISI, señalan que el proteccionismo excesivo no fue efectivo ni sostenible y que el clientelismo caracterizó el proceso de industrialización posterior a la Segunda Guerra Mundial en México.

**Palabras clave:** búsqueda de rentas, licencias de importación en México, proteccionismo, historia económica.

**Códigos JEL:** D72, F13, N76, O14.

## INTRODUCTION

The aim of this paper is to present selected qualitative evidence for protectionist rents accrued through the import-licensing and for the efforts to secure them. A selection of quantitative evidence gathered from primary sources is also presented in order to reach a wider picture of rent-seeking facilitated by non-tariff trade controls throughout ISI in Mexico.

As often in economic history, the evidence is patchy, incomplete and of heterogeneous quality; it does not cover whole economic sectors nor long periods of time due to inherent limitations in the materials available in the National Archives (AGN). Yet, it is a valuable set of primary evidence that had never been analyzed. As such, the materials provide a window into rent-seeking activities during the 1950s, which is a period of “transition” for ISI in Mexico; that is, when serious efforts were directed towards the substitution of intermediate and final goods. It is the “deepening” or “vertical” substitution period that coincides with unprecedented growth of both the economy and the state. Roughly, the evidence covers two administrations or “*sexenios*”, that of Adolfo Ruiz Cortines (ARC), from 1952 to 1958, and that of Adolfo López Mateos (ALM), from 1958 to 1964.

At any rate, by the late 50s the substitution of simple, cheap consumer goods had been completed. By some econometric measures, 1958 represents a structural break in terms of the income-elasticity of demand for imports, since it was only after that year that such measure was lower than one. The establishment of new industrial projects meant less imports of finished goods, but more of intermediate and, especially, capital goods. In this context, trade policy became more relevant than ever: import licensing, albeit at first justified by deficit worries, became the preferred way of granting protection.

However, its repercussions became more difficult to handle, as granting protection to producers of inputs (not only to final products) often meant rising costs for all domestic producers. Thus, privileged access to government officials or the ability to influence, bribe or blackmail the government concerning import access/control could make a crucial difference.

The documents can be classified as follows: (i) letters submitted by private firms asking for tariff protection and/or qualitative controls; (ii) requests for import permits for inputs; (iii) internal documents from the Ministry of Trade and Industry (SIC) assessing specific cases and requests; and

(iv) letters from officials who, for various reasons, wanted to disclose information about sensitive cases.

All documents were gathered in the AGN in Mexico City, mainly from two core sub-sets: Presidential archives and correspondence (which include ARC and Miguel Aleman Valdes, MAV) and SIC records contained in the “Fondo 217”, which comprises all the materials available on trade policy. Unfortunately, the Sub-secretary of commerce (where import-licenses were actually produced) is missing from “Fondo217”, which means that documents available on trade policy are so because there was some sort of overlap with industrial policy.

## THEORETICAL FRAMEWORK

The theoretical foundations of the rent-seeking framework are based primarily in the works of Tullock (1967), Buchanan *et al.*, (1980), Stigler (1971), Krueger (1974, 1975), and McChesney (1997). Different streams in the neo-classical economic literature<sup>1</sup> developed during the seventies and especially the eighties; broadly speaking, it is possible to identify at least four categories:

- Theoretical developments involving mathematical models, with a strong emphasis in game-theory approaches.
- Regulation and Protection stream (Stigler, 1971), also known as the Theory of Economic Regulation (TER).
- Economic development and growth stream (Krueger, 1974, 1975; Murphy *et al.*, 1991), term coined by Krueger.
- “Political and legal institutions” stream —mostly, McChesney (1997)— and the Rent extraction and rent creation approach”, as a refined and expanded TER framework.

Standard neo-classical definitions of rent and rent-seeking are as follows: “Rent is that part of the payment to an owner of resources over and above that which those resources could command an alternative use. Rent is receipt in excess of opportunity cost” (Buchanan *et al.*, 1980, p. 3); rent-seeking: “The resource-wasting activities of individuals in seeking transfer of wealth through the aegis of the State” (p. 2).

---

1 By no means this is the only relevant literature on rent-seeking. The M. Phil. thesis discusses the seminal work by Khan and Jomo (2000) and others who provide evidence of the positive role that “learning rents” played in the development of East-Asia, whereby conditionality was successfully imposed in some countries.

A crucial distinction *vis-à-vis* profit-seeking and rents accrued from technological innovation is the contrasting *outcome* for society at large: while technology *creates* value, rent-seeking merely *diverts* resources. The socially harmful consequences stem not only from sustained rents but mostly from potential entrants engaging in seeking such rents for themselves.

Another key insight from Buchanan *et al.* (1980) emphasizes the capacity of the state to create *artificial scarcities* (through policies that create [and limit] rights: licenses, quotas, permits, approvals, etc., along with regulation) which entail potential rents to be sought after by private actors and/or actively offered by State actors.

In his seminal paper, *The theory of Economic Regulation*, Stigler (1971) proposed what was then a novel approach to regulation: that of an exchange, by which there are benefits the state can provide to industries (as opposed to mere constraints, as it was thought) at some particular costs. In that sense, Stigler asks (i) who will receive benefits/burdens of regulation, (ii) what form regulation will take, and (iii) what the effects of regulation upon the allocation of resources will be (Stigler 1971, p. 3). To summarize, Stigler makes a case of regulation as being subject to supply and demand dynamics (as opposed to the “normative” approaches to regulation) whose outcome is rent creation.

However, the early TER approach was criticized on at least two fronts, resulting in a more refined theory and in significant advancements such as McChesney (1997). First, some authors, such as Richard Posner (1974) noted that numerous pieces of regulation did not benefit producers at the expense of consumers. Second, the politician appears as a mere “faceless broker” surrounded by private demands, rather than having his own initiative. In response to the first caveat, the “cost predation”/“raising rivals’ costs” model was proposed; the second gave rise to the “Rent extraction” approach advanced by McChesney (1997).

The “Rising rivals’ costs” model —still one of *rent creation*— focuses on “infra-marginal” rents: those created not primarily at the expense of consumers but at the expense of other firms within the industry; that is, regulation that will increase costs for all firms, but proportionately more for marginal firms.

Conceptually, the implication for the analysis of import licenses is as follows: under a system of discretionally allocated quotas/quantitative controls, firms not getting the permits for imported inputs (the majority) will

see their costs rise substantially, while those that did get the licenses will see them decrease in a context of high prices. That is to say, import licensing can be a highly effective “rising rivals’ costs” device: protection raises the price of a previously imported input for all the industry, but those few, connected firms will have privileged access to cheaper imports.

Such framework also fits squarely with the seminal work by Krueger: “when quantitative restrictions are imposed upon and effectively constrain imports, an import license is a valuable commodity” (Krueger, 1974, p. 291); thus, it follows that resources will be devoted to competing for those licenses.

In addition, competition can also occur through allocating resources to influencing the probability, or expected size, of license allocations. Some means of influencing the expected allocation—trips to the capital city, locating the firm in the capital, and so on are straightforward. Others, including bribery, hiring relatives of officials or employing the officials themselves upon retirement, are less so. In the former case, competition occurs through choice of location, expenditure of resources upon travel, and so on. In the latter case, government officials themselves receive part of the rents (Krueger, 1974, p. 292).

Ultimately, Krueger’s work stands out for the empirical insights that proved her approach to be true and significant; she estimated the value of import licenses in Turkey (for 1968) as three times that of total imports, while the overall cost of licenses as percentage of GNP reached a staggering 15% (7.5% in India) (Krueger, 1974, p. 294). Such is the economic relevance of import-licenses. Furthermore, institutionalist approaches to Crony Capitalism in Latin America -notably, that of Haber (2002)- stress how temporary, non-tariff controls, conveniently used as patronage by the government, became subject of intense lobbying or even outright capture.

## METHODOLOGY

### *Qualitative Evidence*

Translated into a particular methodological framework to deal with both the licenses and trade restrictions (*i.e.* the rents accruing from them), the following categories are used:

- Monopoly rents: that is, import-licensing (along with tariffs) used as a device to create artificial scarcities by getting rid of foreign competition; a captive market for one or few firms. Conceptually, what

matters here is that rents are accrued *at the expense of consumers* and that they are the indirect outcome of licensing, as opposed to those who actually exercise the right to import banned items (legal “rent-creation” sought primarily by firms).

- Rising-Rivals’-Costs rents: in this case, import-licensing is used to get an artificial advantage *vis-a-vis* other firms within the same industry: prices need not to be raised, as the firm’s costs will be kept lower than those of its competitors. That is, rents at the expense of other firms (legal “rent-creation” offered/threatened by active politicians or bureaucrats).
- “Money-for-nothing” rents: these are payments often exacted as plain extortion or blackmail: can take the sophisticate forms of threats to reverse particular policies or measures or the straightforward form of asking money *not* to retain goods at the customs, even though all the legal requirements have been met: it is literally money for not doing anything (a continuum from legal to illegal “rent-extorsion”).

This categorization, in turn, was used as analytical framework for all cases that were found in the National Archives (AGN) of individual firms and industries seeking protection (from 1940 to 1980), through:

- Letters submitted by private firms asking for tariff protection and/or qualitative controls.
- Requests for import permits for key inputs.
- Internal documents and memorandums from the Ministry (SIC) assessing specific cases and requests.
- Letters from officials who, for various reasons, wanted to disclose information about sensitive cases.

All documents (unpublished materials) were gathered at the AGN, from two core sub-sets: the Presidential archives and correspondence, and SIC records contained in the set known as “Fondo 217,” which comprises all the materials available on trade policy. The quotes pertaining to National Archives (AGN) materials are the numerical references under which the materials were found and are organized.



### **Quantitative evidence**

In order to get central-tendency measurements of non-tariff trade controls (*i.e.*, import-licenses) from 1947 to 1980, a data-set was developed from around 3,800 individual official decrees (known as “DOF”, the official gazette) pertaining to the inclusion of both specific items and (or) general product categories into the list of “banned” imports (*i.e.*, licensed).

Specifically, the data-base sorted all decrees by “type” attached to it, either:

- Inclusions: items henceforth banned from importation.
- Corrections: in Spanish, *fe de erratas*, that means, most of the times, misspellings or in some cases wrong items.
- Deferrals: meaning that the exclusion has been deferred; that is, a de facto extension of protection for the particular item) .
- Reversals: those items whose importation would no longer require a permit.

The aim is to carry an analysis of the both the *nature* and *timing* of decrees declaring specific items as banned, to answer whether there the licensing system was internally consistent and whether redundant protection was being granted.

## **MONOPOLY RENTS**

### ***Tin Industry***

The relevance of this case stems from the fact that it was not only a heavy industry but also because demand for tin soared as import substitution went further. This is especially true considering that by the late 50s the state-owned steel and metal company “Altos Hornos” was fully operational, accounting for a significant proportion of demand: 30% in 1958, according to the Ministry’s own reports (see below). In addition, plants manufacturing electric devices were also establishing by the time, with General Electric and Westinghouse as the main producers.

The account of this case is provided by a set of six documents; two are internal papers providing data and information about the industry, whereas the other four are letters sent by and to the three incumbent firms and the SIC. The case is somewhat complex, but the letters show how in a context of rapid demand growth, the tin oligopoly tried to maintain the

domestic market closed to imports, and thus take advantage of the worsening scarcity of tin.

On the other hand, it also shows a relatively common practice in the metal and mineral industries, namely, saving on the processing by “temporarily” exporting the minerals and then re-importing the metal plates. In this context, the potential sources of rents are numerous: (i) first and foremost, by banning all tin imports while demand for it increases, effectively charging monopoly prices; (ii) by blocking all attempts to temporarily export the minerals, thus charging higher price for the processing; (iii) by getting a sole permit to export and/or import, which would mean that even selling at the same price profits would be higher as costs were substantially lower (in this particular case it’s about the RRC model).

From the Ministry’s report it is possible to establish some facts about the tin industry. First, domestic supply was not growing fast enough, therefore imports had to compensate for it; tellingly, exports had completely halted by 1958 as a result of the soaring internal demand. As the letters show (see below), this context made the licensing of tin imports even more relevant, since blocking them would secure monopoly rents to producers.

The market was *per se* oligopolistic, since there were only three firms producing tin plates: Minero-Metalurgica de Estaño (MME), Estaño-Electra (EE) and Compañía Estañera Mexicana (CEM). Furthermore, only EE had the capacity to fully process the tin (that is, extraction, melting and casting). The other two were not able to cast tin plates and their production was carried with “antiquate means,” according to the report. On the other side, demand came from 8 firms and five industries: Altos Hornos, La Consolidada, La Modelo, General Electric, Westinghouse, Mata y Gonzalez, German Sommer, Gustavo Sommer, Telmex. The relevant industries were newspapers, prints, Pharmaceutical labs, Tobacco firms, chocolate makers and car manufacturers. By 1959, tariffs were \$0.15 Mexican pesos per kilo and *ad-valorem* of 15% (official price was 30 pesos per kilo).

This first report notes the advantages exporting firms were given with export permits; this, made evident by the fact that all had opted to temporarily export the mineral rather than buying the services from local firms. In a first attempt to support domestic industry, the Ministry tried to force those firms to do business with their partners:

Current Import controls allow for total domestic production of tin to be sold, as well as to allow consumers to import if they need more, depending on their needs. [thus] Tax exemption to exporters of tin minerals (than re-import the processed tin) should be changed as there is a plant capable of producing tin with a 99.9% grade. Refusals to temporarily export tin minerals are based on the fact that one firm —Estaño-Eléctrica, S.A. de C.V— is willing to lower its prices as long as the exporters commit themselves to supply at least five tons of minerals per month. The frequency with which requests for temporary exportation of tin are submitted tells us about the apparent ignorance about the existence of this firm. Once asked directly, would-be exporters claim that EE asks for prices all too high. Exporters' insistence suggests it might be the case that they would export low-grade minerals only to re-import (cheaper) tin, thus taking advantage of its scarcity in the country. Given these reasons, it is considered to be right to deny temporary export permits, on the one hand, and to plan a general meeting with both exporters and processors as to achieve an understanding between the two sides (AGN, Fondo 217: 554, Vol., 511.01/727, Exp., 7).

The second document available is a letter addressed to Departamento de Fomento, dated October 29th, 1959, and sent from Cia. Estañera Mexicana (CEM), which was the first one in the country. It does give an account of rents recently secured and the threat import licenses did pose to them.

It starts giving some context and observing that international prices had gone down in 1958 and had only recently recovered to its previous level of USD 1.03 dollars per pound. The domestic market had followed a similar upward pattern, although for different reasons: new production lines using up more tin plates and a shortage of the mineral. In turn, the scarcity commanding higher prices was attracting more investment and production, precisely what CEM was doing. Interestingly, they note that expanding production was only possible after having found “finally, capable functionaries whose vision, backing and help have been crucial; above all, the stabilization of the domestic price” (Ibid, emphasis added). In other words, they would not invest without knowing that profitability was going to be maintained.

Next, the document remarks the goals the firm will help to achieve: (i) development of a new source of wealth, not exposed to external fluctuations, (ii) saving foreign currency, thus helping to reduce the deficit in the

current account, (iii) jobs in the primary sector and the industry, and (iv) the ability to produce what the country consumes. Having set the stage, CEM then raises the issue of recent importation of tin, and then goes on plain blackmailing, openly blaming the government policies for job layouts:

We will find ourselves —just as other firms in the industry— in the need of halting production and get import permits as well -which could not be denied-to meet demand from our clients. Thus, not only casting will be suppressed but jobs as well [...] miners will again abandon their work, to which they won't come back because of having been despised, so they will migrate or face an increased poverty. We, that have fought to give Mexico a new industry, will completely lose our morale and money invested. In sum, this newly born industry will die (AGN, Fondo 217).

The threat of job layouts would in fact become part of the discourse amongst businessmen. This has been pointed out in seminal works on Mexican industrialization (Rubio, 1990, p. 249).

At any rate, it is clear that stakes were high for CEM. The firm was aware of the steady increase in domestic demand for tin, which couldn't possibly be met with local production; however, their profits were inversely proportional to the quantity imported.

Only two days later, another letter was sent to the SIC, this time from MME. Although not as big as CEM, it was nevertheless an important player in the industry. The letter itself has the same purpose; however, the tone is far less threatening. Mr. Heinze Sierra, the manager, points out the apparent contradiction in policy as the government banned temporary exportation of raw mineral but at the same time allowed tin imports. This was relevant as MME was setting up an electrolytic plant for refining tin and given that regulations forced them to buy local supplies, Mr. Heinze noted that with such cost structure they would never be able to compete against American tin. It followed that the new plant would be a big-time failure if the government kept the market open to imports.

We therefore kindly ask you to take our case into consideration, and if our petition seems as a justified one to you, to ban outright all import permits for tin. Refraining from doing so would mean that granting licenses to all firms would be a better option than producing it domestically (AGN, Fondo 217: Vol., 557., Exp., 14).

The appendix also argues that it has been customary for the government officials to “consult” with the firms in the industry every time there was

an application for import licenses before reaching a decision. However, “in the aforementioned cases we’ve never been notified about the application for such permits” (AGN, Fondo 217: Vol., 557., Exp., 14).

The answer from the SIC was sent on November 11<sup>th</sup>, 1959, (SIC letter classified as 391-III-21076) but did not compromise the government’s position. It limited itself to the acknowledgement of MME’s position and request. As it will be shown, Mr. Heinze’s irritation would only grow.

The third letter is dated April 27<sup>th</sup>, 1960, and was sent to the SIC by MME. Attached comes another letter, sent to the official in charge of the committee for iron and steel imports, also in charge of tin imports. In sum, the firm is accusing Mr. Roberto Hernández (head of committee) of lying; he had paid a visit to the plant in December 1959, by which he attested the existence of large stocks of unsold tin. The government official committed himself to ban henceforth all tin imports to get MME’s stocks sold.

Even though in such occasion Mr. Hernández could see the unsold stocks and therefore made clear that import licenses for tin will be denied, those imports have continued to get into the country at the expense of our firm. We thus expect this department which is called “industrial protection” to effectively block such imports that, we repeat, are a real threat for the domestic tin industry (AGN, Fondo 217: Vol., 554, Exp., 7).

The letter addressed directly to engineer Hernández is less polite in its language and clearly reveals (again) the irritation of the firm owner, Carlos Heinze:

You did tell us (during the visit) that out of any doubt, permits for tin imports would be denied; however, most of those firms (that would be denied the permits) have shown us imports of tin they’ve recently made, a fact we find utterly surprising given that you by yourself could see the tin stocks we have [...] thus we kindly request accurate information about whether or not the government will keep granting such permits (AGN, Fondo 217: Vol., 554, Exp., 7).

The next letter, dated the 27<sup>th</sup> of May, shows also that the tin industry faced a far more complex situation than a mere clash between local production and the 116 competing imports. The clash was also about the export permits, as some firms, quoting lack of enough processing capacity, would send the mineral to the US and then re-import it as cast tin. It was a mere commercial operation that did not require any plant; thus, it was profitable enough. So, Mr. Heinze was reminding the SIC that his firm agreed to follow

government's plans as to expand and improve casting capacity in order to achieve a 99.9 % purity (in line with international standards), one of the reasons quoted by other firms not to buy local tin. Now then, MME wanted the government to ban such export permits as to force other firms to process the mineral in the country:

The improvement of the plant (electrolytic process) has had an extremely high cost relative to the scale of our plant; nevertheless we decided to go ahead in order to align ourselves with the government's goal of industrializing the country as far as possible... the firms doing such temporary exporting are not in fact part of the tin industry, they are only trading [...] therefore, the only thing they need is to have enough liquidity, and given that such operations are often backed by financial firms, the business can be carried out despite its profits margins being so low, given that they are spared of labor and machinery expenses [...] therefore, we kindly ask those export permits to be banned (Ibid).

Mr. Heinze's words were far from enough to convince the government. By August 10th, the SIC sent a document to customs officials authorizing "Metales Potosi" to temporarily export 200 tons of the mineral for refining in the US and re-importing them into the country. The document quotes the "Oficio 309-vi-2642" that had previously banned such movements and cancels the decision (despite Mr. Heinze's wishes). Moreover, the study made by the Unit of fiscal research argues precisely for supporting such practices. Amongst the reasons exposed, there was evidence that processing capacity was still not enough to meet demand of cast tin, as well as evidence of monopolistic pricing, since there were only two plants able of processing. Thus, the study argues that temporary export-import permits should be given until processing capacity matches demand, a goal achievable in a year and a half, and adds that firms involved have agreed on this -with the understanding that exports permits will last until capacity is readily available.

The document also proves that processing firms were accruing monopolistic rents typical from protectionism:

From the research done by the fiscal unit, it follows that processing firms currently in the market have been charging excessively high prices: they charge three times as high compared with US processing plants. The excess portion of the price is considered as unjustifiable since by no means it is related to a higher costs structure but rather it is a consequence of the monopoly in which they operate. [...] It is thus predicted that, if

we allow such high price in processing affect the price of the tin plate, the domestic price structure would be affected as it an essential input on many consumer goods (AGN, Fondo 217: Vol., 554, Exp., 7).

The document also has a paragraph on *conditionality*: it emphasizes that export permits are tied up to expanding capacity. If they take more than the agreed time, the Treasury would impose an export tax, in fact eliminating the cost advantage of the scheme: "In case of not complying with such condition, the Ministry of the Treasury will impose the relevant taxes over the quantities of mineral that have been exported under the scheme."

Interestingly enough, only one firm was granted the permit —Metales Potosí de Pizzuto— which may or may not have been the result of policy; if all firms were given permits, they could simply keep a price-fixing scheme. However, not granting them all could mean an attempt to improve competition (since the firm not being granted would be forced to lower its price).

A letter next September by Estaños Mexicanos shows this: the firm is addressing the SIC to enquire about the delay of the permits: "by enquiring about it we do it only because we know that Metales Potosi was already granted a permit, even though they applied for it after we did. So, we expect to be granted the permits as soon as possible, just as we presume the reason it has not been done already is because of mere administrative backlog."

The missive was followed by another one from MME (Mr. Heinze's firm), which shows the increasing irritation of the owner. He denies not only having signed any agreement but even having been informed about the shift towards export-import permits. He complains of never being granted with such permits and tries to blackmail the government by referring to the "commitment" they had towards the firm: they would invest in a new processing plant and the government would ban all temporary export permits (that is, securing the monopoly rents).

The accusations are rather direct: "It is absurd that now exports are being authorized for being processed in the US (after imports had to be brought in to cope with a shortage) unless it meant to give an advantage to someone who is neither in the mining sector nor in the tin industry." The person he is referring to is Mrs. Socorro de Pizzuto, who indeed was granted with the export permit and is mentioned by her name in the document. It is then suspicious enough that two out of three firms did not get the export permits.

However, it is also true that Mr. Heinze implicitly acknowledges that he would do same: "Our indignation comes chiefly from the fact that we ourselves have made countless attempts to get such export permits; however, such efforts have been for the most part unsuccessful."

The letter finishes reminding the SIC not only about the investments already done in the new plant but also the commitment towards the firm:

Given the aforementioned reasons, and given that the SIC encouraged us to build the new plant, we consider there is a commitment towards our firm, so the government should keep its word: export permits ought to be banned, since there is already local capacity to process the minerals (AGN, Fondo 217: Vol., 554, Exp., 7).

In sum, firms in the tin industry did invest to expand capacity, but once operating, were expecting the government to secure the entire market for themselves. This was initially the case, but, consequently, the price of tin reached USD 3.16 per pound (versus USD 1.03 if imported), a substantial rent accruing to three firms. Given that tin was a key industrial input, a higher cost would push the general price level up. But inflation was too high a political cost for the government (and President Ruíz Cortines is regarded as being legitimately concerned about it), so licensing in this case could have been used to limit rent-seeking. Other products with fewer repercussions, however, were less likely to get such attention from the government.

## **"RISING-RIVALS' COSTS" (RRC) RENTS**

### *The Soap Industry*

Interestingly, the case of soap, detergent and lard shows that not all producers could get competing imports banned completely and just by arguing that these damaged the "nation's interests" (as it was often the case). The industry's concerns were relatively familiar to public opinion as the chamber of oil producers displayed an aggressive media campaign. An open letter published in the Universal newspaper (the most important) the 10th of August 1950. In it, the chamber makes clear that imports of lard (as an input for soap) and synthetic cleaners are against not only their interests but of the whole productive chain of seeds, grains and animal farms. In a rather direct way, they demand an "audience with the President to explain why imports (of these items) should be banned." The letter was commented on the daily news briefing to the President, and it even has handwriting



on it (unintelligible). At the same time, the Chamber managed to bring in a small group of grain producers that sent another letter to the President, complaining—in a naive way—that imports lower domestic prices, claiming this with obvious disregard for the potential benefits for consumers. Moreover, the importation of lard and (synthetic) detergents “is damaging for Mexico’s peasantry” (*es desventajosa para el campesinado en México*). The letter, dated 12th of August 1950, stated that:

Because of the aforementioned reasons (imports lowering prices) we kindly ask you to boldly intervene in this matter as to prevent Compañía Importadora S.A. and Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México from importing these items from the US, given its pernicious effects upon the economy (AGN, Fondo MAV: Vol., 895, Exp. 441(30)/1602).

It was clearly done in tandem with the Oil & Soap chamber’s efforts: first, the timing—one day after the open letter in Mexico City—and second, the odd claim that importation of synthetic detergents is damaging for “Mexico’s peasantry.” In other words, it is a clear attempt to bring the “peasants” into the fight. It is just the opposite from the powerful chamber: two poor peasants, Cesareo Jimenez and Magdaleno Cruz, from Comitancillo, Oaxaca, one of the poorest regions in the country. This discourse, presenting the producer as the *raison d’être* of economic policy, permeated very much of the business community in Mexico, and not only those linked to the CANACINTRA.

The President’s answer was two-folded: to refuse meeting the chamber’s representatives, on grounds of “having all audiences cancelled as the President’s devoting his time to the upcoming state-of-the-union address,” as it was stated in the response (Telegram number 21058, 11th of August 1950. Sent to: Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas y Jabones, MAV, Vol. 895, Exp. 441/ 1602).

Furthermore, the Ministry of the economy produced a press release that addressed the issue in a more technical language:

Concerning the varied public statements made in the last few weeks by CNIAGJ members (Chamber of Oil and Soap producers) and other producers and businessmen requesting an absolute prohibition for importing lard and synthetic detergents, the Ministry of the Economy hereby declares that: As the CNIAGJ’s board can attest, the government has been carrying careful studies of both internal and external market conditions for oleaginous seeds and grains, as well as about the needs of producers

relying on oils and fats as key inputs. It has also maintained a policy of wide support to agricultural and industrial producers which has been translated into remarkable increases in domestic production, which is also a result of the positive engagement of the private sector with such policy.

Given output increases, the Ministry of the economy has established targets for import reductions of animal fats. Imports of beef lard have been banned and thus suspended completely, whereas importation of pork lard has been not only gradually reduced but kept under the exclusive right of CEIMSA (state-owned company). This in order to regulate the price and to avoid unfavorable competition from foreign products that would harm producers of these items.

The ministry of the economy has confidence that it will be possible, without damaging consumers, to ban in the near future imports altogether, given the low prices and improving quality of domestic production. For the definite triumph of Mexican producers' interests, the government will implement a set of measures that will only have, as boundaries, the satisfaction of the consumers at large [...].

Regarding the importation of synthetic detergents for household consumption, the Ministry decided to regulate it through the licensing system, as to avoid excess imports that could seriously damage the soap industry. However, an absolute ban of these items as requested by the Chamber of Oil and Soap industries was not implemented, considering that consumers' interests are superior [to those of the producers] (AGN, Fondo MAV: Vol., 895, Exp., 441).

The letter was published just a few days after the Chamber's first move, and not only in the *Universal* (one of the newspapers with the highest readership), but in all major newspapers. It was obviously intended to convince the public opinion that economic policy measures were taken according to technical criteria while at the same time insisting it would not damage industries or producers, as the chamber was claiming. Two elements of the letter's wording are worth emphasizing: First, it is clear that the government does not want to compromise its position to either group; rather, it starts acknowledging the private sector as a partner (the "positive engagement") and tries to convince the reader that it is possible to accommodate everyone's interest, that such clashes are not zero-sum games (minimizing the obvious fact that producers' interests are precisely at the expense of consumers). Second, the wording also reflects very accurately the narrative of

ISI in Mexico: to start with, there is “unfavorable” competition; it is referred to in negative terms. So, the less competition, the better, is the bottom line. Consequently, imports are always a sign of weakness —attuned with Cepalismo, quite obviously. The “definite triumph” implies not only a race but cutting imports as the main goal. That is why what the government offers in the letter as the ultimate concession is the “absolute ban” of American lard and detergent. As a narrative for coping with particular demands it was perfectly suitable. However, internal documents prove the reality was otherwise.

It has been shown that beef lard was already banned. The SIC publicly declared so in the letter transcribed, and the measure was indeed officialized by being printed on the DOF the 14th of July 1950. Interestingly, in the Presidential archives there is also a special import permit that proves the government was, in fact, lying. First, beef lard was banned from being imported. Second, the state agency (CIMSA) was the only one authorized to trade any kind of lard and oil for the soap industry.

The permit quotes the tariff classification -1-23-39-(beef lard) is addressed to General Escobar and entitles “Comercial Inter-Americana, S.A.” (a private firm) to import 5,000 tons through any custom in the following 180 days. It includes an explanation:

Mexico does not produce enough quantity of beef lard as to meet national demand [...] the quantity imported will be distributed across the country so as to not affect other similar products [...] Moreover, with the Korean War and the possibility of an international conflict, prices of all oils and fats are increasing fast so it would be convenient to buy as soon as possible. Of course, this permit and the acquisition of lard will be treated with absolute discretion and in a sensible way as to not disturb the market. (in Spanish: *Desde luego el manejo de este permiso y la disposición del sebo se hará con toda prudencia y en forma reservada para no alborotar el mercado*). There is an import committee for oils and fats formed by officials of the Ministry of Agriculture and representatives of the industry. Applications for import permits for these items are seldom given: the committee instructs the Ministry of the economy that such requests must be turn down. Therefore, this permit for 5,000 tons we are interested in must be processed **OVER AND ABOVE THE OILS AND FATS COMMITTEE** [capital letters in the original] (AGN, Fondo MAV: Vol., 895, Exp., 441[30]).

Clear enough, this is a straightforward case of successful rent-seeking. The words in italics and in capitals show that the grantee was very aware of

the sensitive nature of the benefit given to him. “To not disturb the market” means not only preventing it from actually working properly allowing the price to fall, but also that disclosing the information would actually prove the government lied to the public in the letter.

The importer, with the permit, would gain from the facts that lard was in short supply —as a key input for the soap industry— and that restrictions to importing it had already increased its price. In that sense, the importer will benefit from the situation by which local producers of lard were already accruing rents. Therefore, the rents will come from either selling at the same price —or just marginally lower— or even at a higher price if the importer is able to hoard the lard long enough (betting that war would increase prices even more). In any case, the excess portion of the selling price would come not only from the fact that there is a captive market but also because even at the same selling price, the domestic producer faces higher costs.

Theoretically, this equals to the “Rising-Rivals’-costs” model of rents. The firm “Comercial Inter-Americana, S.A.,” was competing with other local suppliers on selling lard and oil to the soap industry. Previously, Comercial Interamericana was buying lard locally. By getting the permit, it automatically cut costs and therefore widened profits, even if prices remain the same. Even if this firm was part of the soap industry —that was oligopolistic all throughout the twentieth century— the same model explains the logic: by being the only one with import permit, the competitors are forced to buy the more expensive local inputs

## **RENT-EXTRACTION**

### ***Acapulco Customs***

Since the implementation of high tariffs and qualitative controls, the issues of smuggling, corruption and extraction of rents from custom officials was suspected, if not clearly known by the government, especially by the Ministry of the Treasury that had an interest in revenue maximization.

An example of this is the letter sent by the representatives of the Transport Chamber for the route Acapulco-Mexico City. It is dated October the 1st, 1956, addressed to President Adolfo Ruíz Cortines, and was stamped as received (and as confidential) by the President’s Office. It gives an account of the exactions asked for in addition to the legal levies by a wide range of

custom officials: from the warehouse keeper to the official in charge of approving the legal documentation (*agente aduanal*).

We expose to you the exactions truckers are subject to from Custom officials at the Acapulco Port, who, in addition to the levy they are entitled to charge, they charge drivers with the following payments to deliver the load to the highest bidder, a practice we consider unlawful. Such charges are as follows:

- Custom agents sell the load that arrives to the Port to the established (transport) lines at a rate of \$20.00 pesos per ton (sometimes up to \$50) quantity that the driver has to pay from his money .
- In addition to this exaction, they send an employee to the gate, to whom drivers have to pay \$5.00 pesos per trailer (even though the official quota was already paid).
- Another charge is exacted by the federal employee attached to the Ministry of the Treasury who acts as Head of Warehouses. He has to be given \$10 pesos to issue the permit for loading in the Customs area.

As if these charges were not enough, the gate keeper asks \$5 pesos to let drivers in. All these exactions are imposed upon the finances of drivers, since custom officials charge the merchants separately for custom services and surcharges.

Moreover, even the workers loading the merchandise demand a payment for their work, even though this was already charged to the merchant in the "expenses bill." That is to say, these people charge twice for the same job."

The business is quite attractive to all of them, since, on average, the custom receives five thousand tons of merchandise every month, so at the minimum rate of \$20 pesos per ton, it means a profit of \$100,000 pesos a month to the custom official only. If we consider that such quantity takes at least 700 trips to be moved, it means a profit of \$3,500 pesos to the customs employee and the same quantity to the gate keeper, whereas the Head of the Warehouse pockets \$7,000 pesos a month.

We send this complaint on a confidentiality basis as to avoid retaliation and perjuries to our interests. We also do it in behalf of "Líneas Unidas del Sur", Transportes Independencia", "Transportes Figueroa" and "Central

de Lineas” as the owners are afraid of speaking out because of the likely retaliation measures that would follow from the custom people, including the merchandise being seized altogether. That is why they are subject to this extortion (“exploitation” in the original) and it is, quite often, the firms’ agents who personally deliver these payments to the custom officials. Custom officials also sell (illegally) merchandise to the firm “*La casa de Oviedo*,” located in Acapulco.

This is against the Federal Law of Transport and Communications: transport of goods in bulk has to be done by authorized vehicles. However, the owner of this firm, who happens to be Spanish, simply pays a higher premium for the custom’s people co-operation. Given all the aforementioned reasons we therefore urge to take the necessary steps to bring these people to court. We, other businessmen and the drivers are willing to provide evidence as to terminate this extortion.” (This was signed by ten people: Serafin Ojeda, Ramón Laguna, José Romero, Jorge Rojas, Salvador Rizo, Raúl Figueroa, José García Cardenas, Héctor Camargo, Juan García and Arnulfo Rizo) Earlier reports had given account of this; the Ministry of the Treasury had been dealing with corrupt officials all throughout its existence, but it was clear that extortion was becoming widespread at customs as protective measures were on the rise (AGN, Fondo ARC: Vol., 464.564.2/597).

Not only the volume of trade had increased substantially, but also there were far many more regulations to follow —such as the Rule XVI that requires de identification of the product—that would mean more opportunities for rent-seeking. The President’s correspondence of Adolfo Lopez Mateos contains an even more serious case of well documented rent-extraction and smuggling. The file, dated 7th of December 1960, addressed to Sr. Leon Garcia (complaints and suggestions Unit) acknowledges the letter sent by an administrative employee (Manuel Fernández) at the Tamaulipas-Laredo Custom:

(He) Denounces a number of staff and custom officials that allow smuggling at large scale, including luxury and sports cars. Specifies details of such activities and says will keep reporting. The 23<sup>rd</sup> of October, while being on duty in the Old Bridge, gate number 1, in the shift from 22 pm to 06 am (next day) the following personnel: private Rodríguez, three gate keepers and Official Vega, (I witnessed that) around 22:10 pm, right after the shift had started, there was a phone call from the sergeant instructing

private Rodríguez to reinforce surveillance of the central office. He did so because he would interfere with Official Vega's intention of letting in a trailer with brand-new refrigerators. This operation had been planned and agreed in advance, given that they were able to present the "shipper export (certificate)." Don't you think his betraying the confidence you have on him, Mr. President?

[...]

Furthermore, on Nov. 4<sup>th</sup>, private Matamoros and three other gate keepers, while being in a station near La Joya, 135 km from the border, caught two cars driving south; a Chevrolet 1954 first, that was asked to show the relevant documentation. The driver showed a permit from March 1954, issued in Torreon. However, it is known that permits granted in such years match cars whose gauge is in kilometers, not in miles, as it was the case. I saw that while the private wrote the report to be sent to the station, the driver told private Matamoros to accept USD 200: he was not even the owner and was only delivering it (the private refused to take the money). Then, the second car approached. It was a Lincoln, model 1955 or 1956, with American plates but nothing more; the driver did not have any documentation to show. A report was also issued and sent to the station, and I wonder where those reports could be, as the cars were let free by the Officer in charge. If this information is corroborated, I personally will identify the drivers if required to do so. A third incident took place on the 24<sup>th</sup> of November; this time, Commander César Munoz caught Capt. Macias on the spot: he let a cargo full of smuggled items in. Fortunately, the commander apprehended him and took him to the Central Office. Therefore, I will keep informing about such incidents (AGN, Fondo ALM: 564.2/608, number 29514).

Not surprisingly, cars —and especially the compact and luxurious ones— were amongst the items with a higher participation in the chronic deficit. Not only that, but also it proves extremely difficult in practice to control its importation, as the two last cases show.

For these reasons, we kindly ask you to reconsider the decision quoted in the previous letter and thus the permits can be granted to us. By insisting in getting the licenses, we do it because of the simple reason that we believe we are more entitled to it than the unauthorized retailers that do not face the same costs as we do and, moreover, because we are in this

business since 1940. Looking forward to a favorable resolution, we kindly appreciate your consideration (AGN, Fondo ARC: 464.564.2/511).

This letter had not been the first one: the firm had already complained that the Ministry would deny authorization quoting that “given the fact that demand for this item in the domestic market is being met satisfactorily.” Clearly, the Ministry was granting permits to import such cars (besides the smuggling that is) but subsidiaries of American firms were not the lucky ones.

This is a classic case of rents accrued by retailers, as modelled in Krueger (1974): it is about a final product whose importation requires a very scarce license. As such, the probability of getting it is low, but once a retailer gets it, profit margins are wide since there are no production costs. As statistics show, even though imports of small cars were kept relatively low, it was never completely stopped. In fact, it rose in both absolute and relative terms. Although it is difficult to quantify the size of rents with the data provided by these documents, they clearly show that trade policy during the fifties was more determined by the need to reconcile opposing interests than to reduce the deficit.

Moreover, most cases show the arbitrariness with which trade policy was conducted; in other words, the extent of cronyism. It also shows one of the limits of the ISI strategy in Mexico, that of technology: a recently created firm producing dozens of different models and under-investing in R&D would never be able to compete with German expertise. In that sense, it shows the mistakes concerning technology transfer: instead of going through the technological ladder one step at the time, more often than not the Ministry would pretend (or being convinced) that firms were capable of substituting the entire product altogether.

By closing the domestic market entirely, firms would more often than not end with chronic over-capacity problems. In all, these items showcase of one of the major “sins” of ISI in Mexico: the priority given to the domestic producer not only at the expense of consumers, but at the expense of a better technology-transfer path and productivity gains. Moreover, as the decree by Ruíz Cortines show, top officials knew about these limitations, and at least in his case there was the willingness to correct the abuses. Sadly, time showed that rent-seekers were far more successful than economic planners.



## A SNAPSHOT OF QUANTITATIVE EVIDENCE

In itself, the analysis of this data brings new evidence to light and as such contributes to the wider literature of trade policy in Mexico. In terms of results, the evidence supports the claim that quantitative controls were in fact being used as protectionist devices right from the onset, not until the late 60s as previously thought.

Specifically, this entailed the construction of a dataset based on the DOF where all new laws, decrees and amendments were published, and thus effectively enacted. As such, the SIC was obliged by law to publish in the DOF every single inclusion (as well as exclusions) into the list. Most decrees would include one item at the time; although some decrees would include dozens at once (see below). In short, a quantitative analysis of import-licensing was carried out, using decrees for inclusions/exclusions of items being protected from trade, in order to answer two questions: Did the import-licensing system have consistency? Is it possible to identify redundant protection through it?

Table 1 below captures core numbers regarding decrees granting protection, its average length and accumulated protection, for the 1966-1980 period. That is, computing the stated length of protection through licensing (its expected duration) and adding up the time for each year's total of items banned, we obtain the following results: the single year with the highest accumulated time was 1974, closely followed by 1973 and 1971, whereas the years with the highest number of expiring inclusions were 1972 and 1973. Taking the average length of inclusions, the first two years are clearly the highest: 4.96 and 5.17 years per item banned in 1966 and 1967, respectively, versus 1 for the rest of the years.

This marked difference is explained by the fact that only for those years 10-year bans were included, along with many 5-year ones. In that sense, it is clear that even for the record, the government was willing to grant protection for the long run. Even if ten-year bans were not imposed after 1967 —thus lowering the averages— it is clear from table 1 that net length of protection was being extended considerably since the late sixties and especially after 1970. This is hardly a surprising finding since it coincides with Echeverría's administration (1970 to 76), well-known for its efforts to "deepen" industrialization, fostering new industries and pressing for a state-driven, fiscally unsustainable activism which would ultimately result in the 1976 crisis.

Year	Aggregate accumulated protection (years)	Number of decrees granting protection	Average length of protection granted
1966	129	26	4.96
1967	626	121	5.17
1968	132.5	67	1.98
1969	179.6	116	1.55
1970	365.7	256	1.43
1971	494.7	311	1.49
1972	414	531.5	1.59
1973	577.9	458	0.78
1974	751.5	553	1.26
1975	167.3	128	1.36
1976	49	67	0.73
1977	9	8	1.13
1978	16.5	18	0.92
1979	59	58.5	1.01
1980	29	32.5	0.89

**Table 1.**  
 Length of trade-protection  
*temporariness* per year (years)

Source: author own's calculations from 3,754 decrees compiled DOF decrees.

An even clearer picture emerges by doing a simple exercise of *extrapolating* the due date of the licensing, as stated in the decrees, with the actual reversals, so as to measure the extent of un-reversed import bans.

Left column on table 2 presents the accumulated number of items being classified as licensed for one year only; that is, only items due the following year, which account for roughly 60% of all. It is clear that the actual (observed) reversals are far lower than they should have been. In other words, by 1980, the tally of reversals for one-year bans should amount to 1,377, whereas the totality of observed reversals reaches 387. That is, 990 short of its expected, strictly speaking, it is not completely accurate to subtract the observed reversals from the expected reversals column, since the former includes items that were banned prior to 1996. It is, again, about thinking on a best-case scenario. Besides this point, it should be noted that, had the rest bans (2, 4 and 5 years and so on) been included, the gap would be even wider.

What these two tables show is that, even in its own terms, the system did not have consistency; failure to meet its own-set goals of temporariness is in itself evidence that domestic producers were managing to extend the protection granted to their products. It is also evidence that using inclusions

is a rather good proxy for protection: had it not been the case that an inclusion equaled no licenses issued (*i.e.*, successfully getting rid of competing imports) neither the government nor the private sector would have been adamant to implement such reversals. In sum, the clear trend of endless extensions clearly points toward rents being accrued.

**Table 2.**  
Extrapolation: expected (trade-protection) reversals vs. observed reversals (year-to-year basis only)

Year	Expected reversals of protection decrees (given stated length in previous decrees)	Actual, observed reversals
1968	16	10
1969	58	42
1970	138	73
1971	296	76
1972	432	114
1973	716	71
1974	1002	1
1975	1291	0
1976	1349	0
1977	1350	0
1978	1357	0
1979	1365	0
1980	1377	0

Source: author own's calculations from DOF compilations.

Furthermore, the data also allows for a classification according to item and item type, which also brings new data to light. The total of disclosed (*i.e.*, product's name or description available) banned items between 1947 and 1980 amounts to 4,625. However, there are 372 undisclosed decrees of which at least half contain more than one product (it reads "others").

In sum, while there was a grand total of 3,754 inclusions (items, not decrees) and 409 deferrals, there were only 393 reversals during the whole period. Even after 1967, when the inclusions would start having a clear time limit, the observed reversals were literally negligible: they would reach their peak in 1972, at 114, only to flatten at 0 in 1974, whereas the expected reversals by year was over 1,000 by 1974.

## CONCLUSIONS

Sample cases showcase the limits, tensions and misuse pertaining to the import-licensing system, which facilitated and accelerated rent-seeking activities. Take the tin-industry case: the market saw the price of a tin pound to increase from USD 1.03 to 3.16, right after licensing was introduced. Not surprisingly, President Ruíz Cortines was forced to reckon, in a 1954 decree, that:

In practice, it has been the case that some firms have used protection only to obtain disproportionate profits at the expense of consumers and against the interests of the society at large (AGN, Fondo ARC: 464.564.2/597).

Regarding Rising-Rivals' Costs rents, the case of the soap industry is the most telling; as part of the import-substitution process, local suppliers of lard managed to get protection, thus imposing higher costs for all soap-making firms. However, the one owned by a former army officer gets a permit to import 5,000 tons of lard at once. The internal documents clearly show the extent to which the SIC was aware of the sensitive nature of the permit, thereby keeping it secret. It was, by all means, *cronyism*.

On Rent-Extraction by extortion, the case of Acapulco customs shows how extensive it was: businessmen were so fed up that they took up to meticulous letters describing every detail of it.

Finally, the quantitative evidence does support two core conclusions: (i) quantitative controls were in fact being used as protectionist devices right from the beginning, not until the late sixties as previously thought; and (ii) import-licensing failed to meet its own-set targets for reversing protection, thus lacking internal consistency *and* facilitating rents to be accrued. The government did in fact grant *gracious privilege* to an important number of firms and industries and kept doing it for far longer than it should have had to.

Granular evidence has been provided on a key element of non-tariff trade controls: it diverts public, private and social resources, hitherto devoted to growth, into securing and expanding rents up to a point at which is far costlier for the whole economy to keep controls than simply allow imports again. That is, economic autarky is not only unworkable and ineffective, it makes everyone worse-off.

## REFERENCES

### *Primary sources*

### *Archival materials*

Archivo General de la Nación (AGN), Mexico City, Mexico.

Fondo 217:

Sección 554, Volumen 511.01/727, Expedientes. 7, 8, 13.

Sección 554, Volumen 564.2/347 .

Sección 557, Volumen 13.

Fondos presidenciales:

ARC (ADOLFO RUIZ CORTINES):

564.2/347

564.2/358

564.2/511

564.2/597

MAV (Miguel Alemán Valdés)

895 – 441/1602

895 – 441 (30) / 1602

Fondo de Hacienda:

1953 – Volumen 3, Expediente 12.

Fondo Diario Oficial De La Federación, 1947 to 1980.

## BIBLIOGRAPHY

Buchanan, J. M., Tollison, R. D., & Tullock, G. (eds.) (1980). *Toward a theory of the rent-seeking society*. A and M University Press.

Congleton, R., Hillman, A., & Konrad, K. (2008). *40 years of research on Rent Seeking* (Vols. I & II). Springer-Verlag. <https://doi.org/10.1007/978-3-540-79182-9>

Haber, S. (ed.). (2002). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America*. Hoover institution Press.

Khan, M., & Jomo, K. S. (2000). *Rents, Rent-seeking and economic development*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139085052>

- Krueger, A. O. (1974). The political economy of the rent seeking society. *American Economic Review*, 3, 291-303.
- Krueger, A. O. (1975). *The benefits and costs of import substitution in India: a SICroeconomic Study*. University of Minnesota Press.
- Krueger, A. O. (1990). Government Failures in Development. *Journal of Economic Perspectives*, 4(3), 9-23. <https://doi.org/10.1257/jep.4.3.9>
- Krueger, A. O. (2002). Why crony capitalism is bad for growth. In: Haber S. (ed.), *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America*. Hoover Institution Press
- McChesney, D. (1997). *Money for nothing: Politicians, Rent Extraction, and Political Extortion*. Harvard University Press.
- Peltzman, S. (1976). Toward a more general theory of regulation. *Journal of Law and Economics*, 19, 211-240. <https://doi.org/10.1086/466865>
- Peltzman, S. (1989). The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation. *Brookings Papers: SICroeconomics*, (special Issue), 1-41. <https://doi.org/10.2307/2534719>
- Posner, R. A. (1974). Theories of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, 5(2), 335-358. <https://doi.org/10.2307/3003113>
- Rubio, L. (1990). El sector privado en el pasado y en el futuro de México. In J. Wilkie & A. Reyes (eds.), *Industria y Trabajo en México* (pp. 243-262). Universidad Autónoma Metropolitana.
- Stigler, G., J. (1971). The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics*, 2(1), 3-21. <https://doi.org/10.2307/3003160>
- Tullock, G. (1967). The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. *Western Economic Journal*, 5, 224-232. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1967.tb01923.x>

**Sugerencia de citación:** Perren, J. (2020). Reseña. Historia económica de las regiones argentinas, 1810-2010. *tiempo&economía*, 7(2), 119-122. doi: 10.21789/24222704.1613

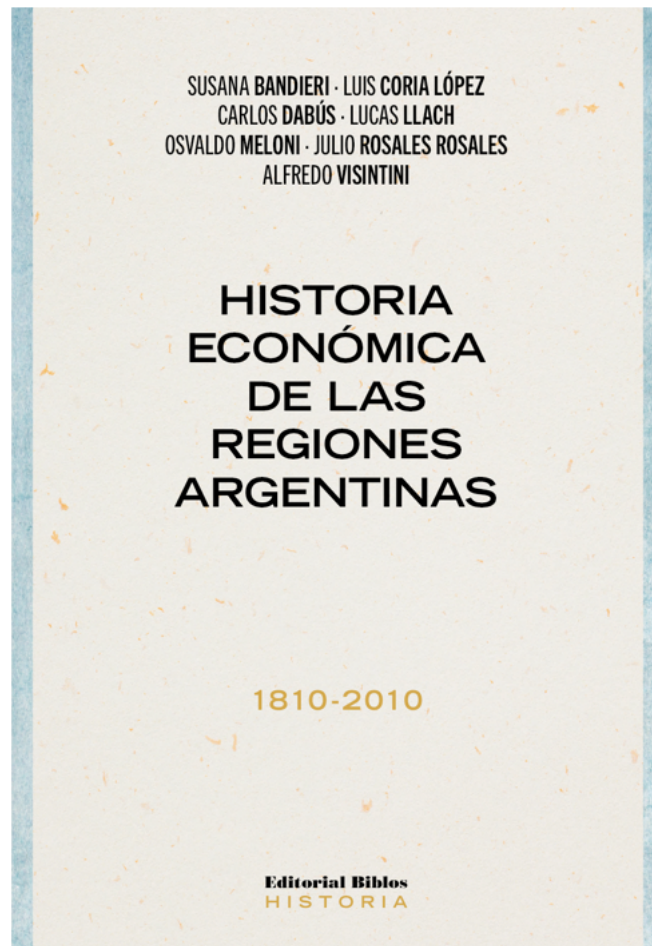
**DOI:**  
10.21789/issn.24222704.1613

## Reseña. Historia económica de las regiones argentinas. 1810-2010.

Bandieri, S., Coria-López, L., Dabús, C., Llach, L., Meloni, O., Rosales-Rosales, J. y Visintini, A. (2020). Buenos Aires: Biblos.

**Joaquín Perren**

Instituto Patagónico de Estudios en Humanidades y Ciencias Sociales (IPEHCS), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Universidad Nacional del Comahue, Argentina  
joaquinperren@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0002-1033-6144>



En las dos últimas décadas, la historia económica argentina ha experimentado un auténtico *boom*. Dejó de ser la hermana menor de la nueva historia política y la historia social, buques insignia de la renovación historiográfica de la inmediata postdictadura, para convertirse en un campo académico de auténtica envergadura. La multiplicación de revistas especializadas, la relevancia que adquirieron las Jornadas Argentinas de Historia Económica en el calendario científico nacional y el creciente número de tesis sobre la materia son algunos de los síntomas de una especialidad que fue tomando distancia de sus humildes orígenes. Una multitud de trabajos abrió fronteras que resultaban inimaginables tan solo algunas décadas atrás, desde una caracterización más ajustada de los actores que dieron vida a la campaña hasta los siempre complejos *tempos* de la industrialización. Este rico corpus fue la base sobre la cual se sostuvieron los primeros esfuerzos de síntesis. El libro reseñado debe inscribirse en esa tradición, bastante reciente, por cierto, inaugurada por obras del calibre de autores como Rapoport (2003), Gelman (2006), Míguez (2008), Hora (2010) y Belini y Korol (2012).

El contexto de redacción de *Historia económica de las regiones argentinas* estuvo signado por el bicentenario de la Revolución de Mayo. Se abrió —por entonces— una fiebre de balances que dejó su marca en las ciencias sociales, en general, y en la historia económica, en particular. Los doscientos años que habían transcurrido desde la ruptura del pacto colonial fueron la excusa perfecta para abordar problemas tan serios para los argentinos como el desarrollo económico, la inserción en la economía mundial y la desigualdad. Fue precisamente el deseo de pensar históricamente tales temáticas lo que animó el trabajo conjunto de la Asociación Argentina de Economía Política, la Universidad de Buenos Aires y el Banco Central de la República Argentina. Fruto de esta cooperación se conformó un equipo de profesionales coordinado por Pablo Gerchunoff y María Inés Barbero. Este tándem, como no podía ser de otro modo, dio al proyecto una decidida impronta interdisciplinaria, promoviendo un fructífero diálogo entre la historia y la economía.

*Historia económica de las regiones argentinas* solo vio la luz en 2019, nueve años después de las discusiones que dieron origen a los primeros bocetos de la obra reseñada. Distintos factores, todos ajenos a la voluntad de los autores, colaboraron para esta larga espera. De todos modos, y pese a los muchos avances registrados por la historia económica en los



últimos tiempos, el libro superó con creces la prueba del tiempo. Primero, porque toma distancia de los estudios de orden nacional o sectorial, promoviendo una perspectiva regional. Los seis estudios que componen la obra muestran una diversidad que muchas veces pasa desapercibida en los relatos nacionales, especialmente aquellos que —sin quererlo— asumen una perspectiva pampeano-céntrica. Segundo, porque asume al espacio como una variable explicativa de primer orden. No es casual que una descripción física inaugure cada una de las contribuciones y que elementos geográficos como la cercanía a los puertos, la abundancia de recursos naturales o la fertilidad del suelo sean claves en el tejido argumental. Tercero, porque, pese a girar en torno a seis regiones, los textos promueven “juegos de escala”, explorando con solvencia la interfaz entre fenómenos internacionales, políticas nacionales y desarrollo económico regional. Cuarto, porque, sin decirlo explícitamente, hacen propia una voluntad totalizante; configuración demográfica, patrones productivos, sistemas de comercialización, distribución del ingreso y finanzas públicas son algunas de las dimensiones que colaboran en la construcción de explicaciones robustas sobre el desempeño económico. Quinto, porque permiten calibrar periodizaciones; algunas de ellas muy instaladas en la historiografía económica argentina. Las fases propuestas por Llach para la región de Buenos Aires son muy distintas a las propuestas por Bandieri y Dabús para el caso Patagónico. Esto, lejos de ser un problema, es quizás la principal fortaleza del volumen. Estudiar la evolución heterogénea que han tenido las distintas regiones contribuye a “una mejor comprensión de la historia económica de nuestro país” (p. 14).

La reconstrucción de ese complejo rompecabezas que fue la economía argentina en sus doscientos años de historia no fue un obstáculo en la búsqueda de denominadores comunes. Entre ellos existe uno que sobrevuela la obra y que destaca por su potencia: la divergencia regional no solo estaría asociada a la especialización productiva, sino especialmente al impacto que sobre cada una de las áreas tuvo la política cambiaria a nivel nacional. Aquellas que orientaron su economía a la producción de bienes transables mostraron un mejor desempeño en contextos de tipo de cambio real alto; mientras que lo contrario sucedió en las áreas más urbanizadas y recostadas en el sector terciario. Esta interpretación, interesante por donde se la mire, justifica en sí misma la existencia de *Historia económica de las regiones argentinas*. Después de todo, como los autores aclaran en

el prólogo, el volumen “fue escrito en el convencimiento de que la mirada regional no solo complementa y aporta nuevos análisis, sino que también plantea preguntas, conjeturas e hipótesis novedosas e interesantes” (p. 15). La principal enseñanza del volumen podría, entonces, sintetizarse en una frase: una historia económica más compleja implica historizar las regiones y regionalizar el estudio del pasado. La obra cumple a la perfección con esta hoja de ruta.

## REFERENCIAS

- Bellini, C., & Korol, J. (2012). *Historia económica de la Argentina en el siglo XX. Siglo XXI*.
- Gelman, J. (2006). *La Historia Económica Argentina en la Encrucijada. Balances y Perspectivas*. Asociación Argentina de Historia Económica y Prometeo Libros.
- Hora, R. (2010). *Historia Económica Argentina en el siglo XIX. Siglo XXI*.
- Míguez, E. (2008). *Historia Económica de la Argentina. De la conquista a la crisis de 1930*. Sudamericana.
- Rapoport, M. (2003) *Historia económica, política y social de la Argentina, 1880-2003*. Editorial Emecé.

## 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 y empresarial, así como también 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, para fomentar y enriquecer el debate entre la comunidad académica.

Esta publicación 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 T&E.

El equipo editorial de la revista está conformado por un editor general, un editor asociado, un coordinador editorial, un comité científico y un comité editorial, y el grupo de evaluadores, todos quienes con su trabajo 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 es permanente.

### Derechos de autor

Es una condición para la publicación de un artículo que el autor ceda 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.

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 esta página web (<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, incluyendo notas, tablas, gráficas, conclusiones y referencias bibliográficas. En el caso de las reseñas, la extensión máxima debe ser de 3.000 palabras.

Los documentos serán remitidos a la siguiente dirección de correo electrónico [[tiempoyeconomia@utadeo.edu.co](mailto:tiempoyeconomia@utadeo.edu.co)] o a través de nuestro sistema de gestión editorial OJS en <https://goo.gl/AqOSnO>. 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. 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 suministrar el 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.
- Un resumen de los principales planteamientos en el idioma original y su equivalente en inglés, cada uno con un máximo de 120 palabras.
- 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](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

## Citación

La revista T&E utiliza para sus citas el sistema APA (American Psychological Association), se recomienda consultar la última versión publicada APA 7a edición.

## Referencia de publicación periódica

Apellidos, A., Apellidos, B. & Apellidos, C. (fecha). Título del artículo. *Título de la publicación, volumen(número)*, pp. xx-xx. <https://doi.org/xxxxxxxxxxxx>

Ejemplo:

Ojeda, R. (2008). Abastecimiento de Santafé antes de la Independencia. A propósito de la tienda de Llorente. *Revista Tabula Rasa*, 8, 14-17. <https://doi.org/xxxxxxxx/xxxxx>

Baier, S. & Bergstrand, J. (2011). The growth of world trade: Tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53(1), 1-27. <https://doi.org/xxxxx/xxxxx>

Jacks, D., O’rourke, K. & Williamson, J. (2011). Commodity price volatility and world market integration since 1700. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 50-73. Recovered [http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST\\_a\\_00091](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.

Ejemplo:

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* (rango de páginas). Ciudad de publicación: Editorial.

Ejemplo:

Urrutia, M. (2010). Precios y salarios en el siglo XIX. En A. Meisel y M. Ramírez (eds.), *Economía colombiana del Siglo XIX* (pp. 7-40). Bogotá: Banco de la República.

## 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 con 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 sugeridas por los revisores. Si ambos desapruueban su publicación, el artículo se rechaza. Si se tiene una evaluación con concepto positivo y otra con concepto negativo 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.

El 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 decisión sobre la publicación de los artículos y el número en el cual se divulgarán.

**Autores:** los autores que postulen sus artículos deben cumplir con los principios éticos con tenidos 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 cumplir 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 T&E.

## **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 T&E existe un formato de evaluación con los criterios a evaluar que el árbitro debe completar sobre el artículo encomendado. Los nombres de autores y de evaluadores se mantienen en anonimato durante el proceso de evaluación.



# Guidelines for Authors

*Tiempo&Economía* (T&E) is a biannual electronic journal published by the School of Economics and Administrative Sciences at Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Its primary purpose is to publish theoretical works and practical studies developed in Colombia, the region, and worldwide on economic, business and entrepreneurial history, as well as on administrative, economic and accounting ideas. T&E is a plural and interdisciplinary journal that seeks to encourage discussion on theoretical and methodological advances that are produced regarding these issues and to encourage and enrich the debate within the academic community.

The Journal gives priority to the publication of original articles that are the result of scientific research on problems in economic and business history, specifically articles with a clear theoretical reference and, insofar as is possible, ones that include critical reviews on the state of the art. It also seeks to bring together researchers who are interested in the balance and development of the history of economic, administrative and accounting ideas. They will find an opportunity to make their work known through T&E.

The Journal's editorial team is comprised of a general editor, an associate editor, an editorial coordinator, a scientific committee, an editorial committee, and a group of reviewers, all of whom guarantee the quality and relevance of the contents of the Journal through their work. The members of the editorial team are evaluated annually according to their recognition in the area and their academic output, visible in other national and international indexed journals.

Material may be submitted for publication at any time.

## Copyrights

The right to reproduce an article in printed or electronic form and the right to distribute it must be relinquished to the Journal by the author(s).

This is a condition for its publication. The transfer of copyrights becomes effective once the article is accepted for publication, at which time the author will receive the respective waiver to sign. This means ownership of the right to reproduce and distribute the article, all translation rights thereof, as well as the right to publish the article in any format will be transferred to T&E.

The document may be reproduced freely for academic use, provided no one obtains a profit from doing so and as long as each copy includes a mention of the source, together with the other indications stipulated in the Creative Commons 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).

The electronic edition provides open access to its contents through <http://goo.gl/AqOSnO> and in the specialized databases the Journal considers appropriate its indexing.

In addition, the authors must guarantee their contribution is original and that they are responsible for the ideas expressed therein. They also must attest to the ethical suitability of the article. Authors must state explicitly that the text is of their authorship and that it respects the copyrights of third parties. If material that is not the property of the authors is used, it is their responsibility to ensure they have authorization for the use, reproduction and publication of tables, graphs, maps and diagrams, among other elements.

## Length and Format

Articles submitted for publication may contain no more than 9,000 words, including notes, tables, graphs, conclusions and bibliographic references. Abstracts may contain no more than 3,000 words.

Material submitted for publication is to be sent to the following email address [tiempoeconomia@utadeo.edu.co](mailto:tiempoeconomia@utadeo.edu.co) or through our OJS editorial management system at <http://goo.gl/AqOSnO>. The Journal accepts files in PDF, Word or LaTeX (including Scientific Word and Workplace). The file must contain all the material that is part of the article, including notes, graphs, tables and attachments. The authors must keep a copy of the electronic file that contains the version of the document submitted.

## Contents of the Article

The article must contain:

- The title in the original language and its equivalent in English.
- The author's full name, or expressed indication of how the author usually signs his or her publications, so as to avoid duplications in databases. Preferably, the OrCID and Google Scholar registration number should be provided.
- Name of the institution with which the author is affiliated and the email (preferably the institutional one), and the city and country.
- An abstract summarizing the work, written in the original language with its equivalent in English and containing no more than 120 each.
- No more than five keywords in Spanish and English and their respective *Journal of Economic Literature* (JEL) classification. [http://www.aeaweb.org/journal/jel\\_class\\_system.php](http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php)
- The article should contain an introduction on the topic, a description of the methodology and a historiographical discussion of the topic, developed in a way that clearly indicates each of the sections, the conclusions and the bibliography.
- Once the article has been accepted, expressed indication must be provided as to the sponsorship and/or institutional support, scholarship or project from which it arose or was part of.

## Citation

T&E uses the APA (American Psychological Association) citation system. It is recommended authors consult the 7th edition of the *Publication Manual of the American Psychological Association*, which is the latest published version.

## Reference for a Periodical Publication

Surnames, A., Surnames, B. & Surnames, C. (date). Title of the article. *Title of the publication, volume* (number), pp. xx-xx. <https://doi.org/xxxxxxxxxxxx>

Example:

Ojeda, R. (2008). Abastecimiento de Santafé antes de la Independencia. A propósito de la tienda de Llorente. *Revista Tabula Rasa*, 8, 14-17. <https://doi.org/xxxxxxxx/xxxxx>

Baier, S. & Bergstrand, J. (2011). The growth of world trade: Tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53(1), 1-27. <https://doi.org/xxxxx/xxxxx>

Jacks, D., O’rourke, K. & Williamson, J. (2011). Commodity price volatility and world market integration since 1700. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 50-73. Recovered [http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST\\_a\\_00091](http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST_a_00091)

## Reference for a Book

Surname, Initial of the author or publisher. (Year of publication).

*Title of the book in italics* (edition). Place of publication: Publisher.

Example:

Mares, D. (2001) *Violent Peace: Militarized Interstate Bargaining in Latin America*. New York: Columbia University Press.

## Reference for Part of a Book

Surname, Initial of the author or publisher. (Year of publication).

Title of the chapter or section. In Publisher (with the name in normal order) (Publisher’s abbreviation), *Title of the book in italics* (range of pages). City where the book was published: Publisher.

Example:

Urrutia, M. (2010). Precios y salarios en el siglo XIX. In A. Meisel and M. Ramírez (eds.), *Economía colombiana del Siglo XIX* (pp. 7-40). Bogotá: Banco de la República.

## Academic Peer Reviewers:

To review the articles, suitable academic peers are convened in keeping with the topics addressed in the material submitted to arbitration. Their

suitability will be confirmed by the Editorial Committee, according to the names submitted for its consideration by the Scientific Committee, the Editor and / or the Editorial Coordinator.

Initially, two (2) reviewers will be assigned to each article. If both approve its publication, the article is published with the corrections or changes suggested by the reviewers. If both object to its publication, the article will be rejected. If publication is approved by one reviewer and rejected by the other, a third reviewer will be appointed who will decide whether or not the article is suitable for publication.

In each of these three cases, the outcome will be reported to the author, omitting the name of the reviewer, who will remain anonymous.

## **Ethics and Best Practices**

Tiempo & Economía adopts the principles of transparency and best practices described in the COPE Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing in 2015. Accordingly, it is committed to observing and respecting ethical standards at every stage of the publication process and guarantees the publication of clarifications, rectifications and corrections when necessary.

The editorial team is comprised of an editor, an associate editor, a scientific committee, an editorial committee and an editorial coordinator. The members of this team are required to keep all articles received for publication confidential and to refrain from using data or interpretations in their own research until the article is published. This team reserves the right to decide on the publication of articles and the edition of the Journal in which they will appear.

**Authors:** Those who submit their articles for publication must comply with the ethical principles contained in the declarations and laws on intellectual property and copyrights of the specific countries where the research was conducted. Therefore, authors must complete and sign the authorization for arbitration, transfer of rights and the license for use that is available on the Journal's website. In it, the authors confirm their authorship and expressly indicate that the intellectual property rights of third parties are respected. In signing this authorization, the authors allow the Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano to make use of the respective

property rights (reproduction, public communication, transformation and distribution), so the article can be included in the Journal.

## **Peer Reviewers**

The peer reviewers are mostly external to the Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano and are selected objectively and impartially. They accept the COPE Ethical Guidelines for Peer Reviewers and are obliged to reject an invitation to review if they believe a personal or professional conflict of interest may exist. The review form, with the criteria to be assessed, is available on the digital platform of the Journal. It must be completed by the reviewer for the article he or she has agreed to review. The names of the authors and reviewers remain anonymous throughout the review process.



***tiempo&economía***, Vol. 7 N.º 2

Se terminó de editar en 2020, en la ciudad de Bogotá, D. C., Colombia