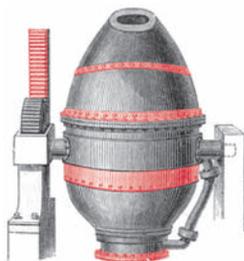


HISTORIA INDUSTRIAL

ECONOMÍA y EMPRESA

54

Año XXIII
2014·1



R. VALLEJO, *La justifica-*

ción liberal doctrinaria de la bene-

ficencia pública. M. A. SÁEZ, *Los*

siderúrgicos españoles en el contex-

to europeo. D. FELISINI, *Between*

State and Market. J. M. MAR-

TÍNEZ MILÁN, *La indus-*

tria derivada del pescado en el área

sahariano-mauritana. C. GARCÍA

y E. PALAZUELOS, *Desarrollo*

de las industrias del refino y

petroquímica en Asia oriental.





SUMARIO

ARTÍCULOS

- Manuel Colmeiro y la justificación liberal doctrinaria de la beneficencia pública 11
RAFAEL VALLEJO POUSADA
- No tan diferentes. La actividad empresarial de los siderúrgicos españoles en el contexto europeo (1891-1936) 49
MIGUEL ÁNGEL SÁEZ GARCÍA
- Between State and Market. Managerial Capitalism Italian Style: IRI, 1933-1970 81
DANIELA FELISINI
- Las inversiones del Estado español en la industria derivada del pescado en el área sahariano-mauritana, 1946-1980 107
JESÚS M.^a MARTÍNEZ MILÁN
- Una interpretación del desarrollo de las industrias de refino y petroquímica en Asia oriental: capacidades productivas, cambio estructural y relaciones exteriores 139
CLARA GARCÍA, ENRIQUE PALAZUELOS

RESEÑAS

- Manuel Martín Rodríguez, *Historia del pensamiento económico en Andalucía* 173
por Fernando López Castellano
- Joaquín Ocampo Suárez-Valdés. (ed.), *Empresas y empresarios en el norte de España (siglo XVIII)* 177
por Antonio Escudero

Boris Mironov, <i>The standard of living and revolutions in Russia, 1700-1917</i>	181
por Antonio D. Cámara	
Luis Alonso Álvarez, Margarita Vilar Rodríguez y Elvira Lindoso Tato, <i>El agua bienhechora. El turismo termal en España, 1700-1936</i>	185
por Carmelo Pellejero Martínez	
Jordi Catalan, J. Antonio Miranda y Ramon Ramon-Muñoz (eds.), <i>Distritos y Clusters en la Europa del Sur</i>	189
por Luis Germán Zubero	
Hubert Bonin y Jean François Eck (eds.), <i>Les banques et les mutations des entreprises. Le cas de Lille-Roubaix-Tourcoing aux XIX^e et XX^e siècle</i>	193
por Rafael Castro	
María del Carmen Angulo Teja y Tomás García-Cuenca Ariati (coords.), <i>Grandes empresarios de Castilla-La Mancha</i>	197
por José Luis García Ruiz	
John Singleton, <i>Central Banking in the Twentieth Century</i>	201
por Juan E. Castañeda Fernández	
M. ^a Pilar Biel Ibáñez y Gerardo J. Cueto Alonso (coord.), <i>100 elementos del patrimonio industrial en España</i>	205
por Virginia García Ortells	

No tan diferentes. La actividad empresarial de los siderúrgicos españoles en el contexto europeo (1891-1936)*

● MIGUEL ÁNGEL SÁEZ GARCÍA

Universidad de Alicante

El factor empresarial en España: ¿el pozo de todos los males?

A pesar de haber sido objeto de una larga controversia, el debate sobre las causas del atraso relativo de la economía española en las décadas previas a la Guerra Civil sigue abierto.¹ Para explicar el distanciamiento de España con respecto a la mayoría de los países europeos durante este periodo, se han barajado diferentes hipótesis.² Durante años, el debate se centró, sobre todo, en la insuficiencia de la demanda interna, debida al atraso del sector agrario. Desde principios de los años noventa, algunos autores atacaron este planteamiento, haciendo recaer la responsabilidad del atraso sobre la debilidad de la oferta industrial, consecuencia de la incapacidad de los empresarios españoles para hacer frente a los problemas que planteaba el desarrollo tecnológico y para competir en el exterior.³ Esta hipótesis enlaza con la idea —no precisamente novedosa, sino más bien fuertemente enraizada tanto en el ámbito académico como en el resto de la sociedad— de que en España ha faltado es-

* Este trabajo se ha beneficiado de la financiación recibida para el proyecto de investigación ECO2008-00398/ECON del Gobierno de España, dirigido por la profesora de la Universidad de Barcelona Paloma Fernández Pérez.

1. Como afirman Carreras y Tafunell (2003), p. 221, «la ausencia de una explicación clara y generalmente aceptada sobre la progresiva divergencia de la economía española respecto a la europea [...] sigue siendo el principal desafío de la historiografía de la España contemporánea».

2. Un reciente estado de la cuestión sobre este debate en López Losa (2010).

3. Véanse Prados (1990), Fraile (1991) y Tortella (1994 y 1996).

Fecha de recepción: enero 2012

Versión definitiva: marzo 2013

Revista de Historia Industrial

N.º 54. Año XXIII. 2014.1

píritu empresarial.⁴ En definitiva, la agricultura habría dejado de ser «el pozo de todos los males» para transferirle el sambenito a los empresarios españoles.

Sin embargo, las abundantes historias de empresas y biografías de empresarios publicadas en las dos últimas décadas han demostrado que es imposible seguir sosteniendo una visión tan negativa del empresariado español para este periodo. En el mismo sentido apuntan los escasos trabajos cuantitativos de que disponemos para medir la existencia del factor empresarial, que, aunque no ofrecen resultados concluyentes, brindan una visión más positiva con respecto al dinamismo de la iniciativa empresarial en las décadas finales del siglo XIX y las primeras del XX.⁵

Por lo tanto, actualmente, la cuestión no es si escaseó el factor empresarial en España —ya que parece que no fue este el caso—, sino si el marco institucional generó, como señala Valdaliso, «una estructura de incentivos perversa para la actuación de los empresarios», que favoreció la búsqueda de rentas por parte de los grupos económicos, incidiendo en el desarrollo económico del país.⁶ En este sentido, está fuera de toda duda que el marco institucional creado en la Restauración propició que los empresarios españoles se organizaran en grupos de presión sectoriales en una estrategia orientada a la búsqueda de rentas y a la captura del Estado, cuyo resultado más visible fue el logro de una política de corte proteccionista desde 1891, que facilitó la colusión en un buen número de sectores. Más discutible es la hipótesis de que, aunque las actitudes de los empresarios españoles no difirieron sustancialmente de las de sus homólogos europeos, sí que se caracterizaron por una mayor proclividad hacia las funciones improductivas (búsqueda de rentas políticas y cartelización del mercado), en detrimento de las actividades productivas. El resultado habría sido un «modelo castizo» de desarrollo, que se prolongaría hasta finales del siglo XX, caracterizado, entre otros rasgos, por una protección integral y excesiva, una débil competencia interna y un fuerte intervencionismo del sector público.⁷

Dado que la siderurgia es considerada frecuentemente el paradigma de las actitudes de los empresarios españoles en sus estrategias de búsqueda de rentas, resulta pertinente comparar la actuación de los siderúrgicos españoles con

4. Sobre el origen de la mala imagen del empresariado español en los años sesenta y setenta, Valdaliso (2003), pp. 32-33.

5. Carreras y Tafunell (2003), Valdaliso (2005) y, para el empresariado vasco, Valdaliso (2003).

6. Valdaliso (2005), p. 138.

7. Fraile (1991), Torres (1996), Tortella (2000), Carreras y Tafunell (2003) y Houpt y Rojo Cagigal (2006). Esta afirmación, aunque más matizada, puede encontrarse también en Valdaliso (2005). El modelo «castizo» de desarrollo en Fuentes Quintana (1995), cap. III. Un buen estado de la cuestión con una recopilación bibliográfica de los principales trabajos sobre el tema en Valdaliso (2006).

lo ocurrido en otros países occidentales para tratar de confirmar, o desmentir, la hipótesis planteada anteriormente. De forma general, se acepta que los siderúrgicos españoles dirigieron importantes esfuerzos y recursos para lograr programas estatales de ayuda a la industria y protección arancelaria. Al amparo de la misma, y gracias a la estructura oligopolística del sector, formaron cárteles que permitieron a las grandes empresas lograr un control total del mercado interior. El elevado grado de cartelización impidió la entrada de nuevos competidores, desincentivó la innovación y generó una fuerte rigidez en la oferta de acero, que evitó la disminución de los precios de un bien intermedio fundamental para el desarrollo industrial. En definitiva, desde finales del siglo XIX, los siderúrgicos españoles orientaron sus actividades a funciones empresariales improductivas en mayor medida que sus homólogos europeos, lo que, lógicamente, repercutió en la eficiencia y la competitividad del sector y, debido a la importancia del mismo como proveedor de materias primas para la industria, en el desarrollo económico del país.⁸

Resulta sorprendente que se haya asumido como un hecho probado la mayor proclividad de los siderúrgicos, y en general de los empresarios españoles, hacia la búsqueda de rentas y la restricción de la competencia, teniendo en cuenta que este tipo de prácticas fueron habituales en la mayoría de los países desarrollados durante las décadas que precedieron a la Segunda Guerra Mundial y que no existe ningún análisis comparado que permita sostener esa afirmación. En este sentido, es sumamente reveladora una clasificación realizada por Schröter (1996) en la que cataloga a los países en cuatro grupos en función de su actitud hacia los cárteles en el periodo 1920-1939. En el primer grupo, los países con un mayor grado de cartelización de sus economías y con una actitud más positiva hacia los acuerdos cooperativos entre las empresas, encontramos a Austria, Bélgica, Checoslovaquia, Finlandia, Francia, Alemania, Holanda, Noruega, Suecia y Suiza. España se encontraría en un segundo grupo de países, junto con Italia y Japón, con un menor grado de cartelización y en el que el Estado mostraría una actitud más ambivalente hacia los acuerdos entre empresas.⁹

Por otra parte, la historiografía española ofrece por lo general una imagen excesivamente negativa de los cárteles, que se corresponde con la visión distorsionada que sobre los mismos dio la economía liberal después de la Segunda Guerra Mundial.¹⁰ Desde el trabajo seminal de Stigler sobre el oligopolio, la teoría económica neoclásica ha presentado los cárteles como instituciones contrarias a la competencia y a los mecanismos de mercado y, por

8. Fraile (1991), Tortella (1994), Carreras y Tafunell (2003) y Houpt y Rojo Cagigal (2006).

9. Schröter (1996), pp. 141-142.

10. La difusión desde Estados Unidos a Europa y Japón de las políticas antimonopolio tras la segunda guerra mundial y su lento avance en la práctica en Wells (2002). Para Alemania y Japón resulta también sumamente interesante el trabajo de Herrigel (2010), cap. 1.

lo tanto, ineficientes.¹¹ Desde los años ochenta, la teoría de juegos supuso una verdadera revolución en el estudio de los cárteles, pero en ningún caso cuestionó las teorías clásicas del oligopolio. De hecho, el tema central que ha dominado la bibliografía económica sobre cárteles ha sido la de la detección de los transgresores de los acuerdos y los mecanismos desarrollados por el cártel para evitar las actitudes no cooperativas. Algo parecido ha ocurrido con los trabajos de Economía Industrial, que, por lo general, se han centrado en el estudio de este último aspecto, sin valorar el impacto de los cárteles sobre el desarrollo económico, industrial y tecnológico de los sectores y países en los que actúan.¹²

La negativa visión que ofrece la teoría económica neoclásica de los cárteles contrasta notablemente con la evidencia que ofrecen los estudios llevados a cabo desde la Historia Económica.¹³ La mayoría de los trabajos sobre los cárteles de finales del siglo XIX y principios del XX cuestionan que la proliferación de los mismos supusiese la desaparición de la competencia entre empresas, que generase estancamiento tecnológico o falta de innovaciones y que dificultase los cambios organizativos de las empresas. En definitiva, la evidencia empírica pone en entredicho que los cárteles pudieran haber constituido una rémora para el desarrollo económico de las economías europeas en las décadas previas a la Segunda Guerra Mundial.¹⁴

El presente trabajo pretende, en primer lugar, contrastar las actitudes de los siderúrgicos españoles con las adoptadas en otros países europeos. Los trabajos que han analizado el atraso relativo de la economía española en el siglo XIX y las primeras décadas del XX han tomado generalmente como referencia a países de tamaño similar y próximos geográficamente, en particular Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia. De estos países, Alemania es el paradigma del capitalismo cooperativo, caracterizado por una importante

11. Otros estudios clásicos sobre el tema son los de Bain (1948) y Osborne (1976).

12. Levenstein y Salant (2007) ofrecen una buena recopilación de los principales trabajos sobre cárteles, incluyendo algunos, tanto teóricos como empíricos, que aplican la teoría de juegos. Un ejemplo de la aplicación de la teoría de juegos en la siderurgia española de principios del siglo XX en Miravete (1998), cuyas sugerentes conclusiones lamentablemente carecen de valor al fallar algunas de las variables utilizadas en el modelo. El enfoque de la Economía Industrial en Jacquemin y Slade (1989) y Segura (1993). Una interesante recopilación de trabajos sobre cárteles desde la perspectiva de la Economía Industrial en Grossman (2004).

13. A pesar de esta afirmación, es importante señalar que algunos economistas han ofrecido una visión alternativa de los cárteles, al enfocar el tema desde la denominada *core theory*, una rama de la teoría de juegos. Para estos autores, en sectores caracterizados por las dificultades de ajuste entre oferta y demanda en el corto plazo, tanto los oferentes como los adquirentes salen beneficiados cuando utilizan fórmulas cooperativas al margen del mercado, incluyendo los cárteles, para reducir la incertidumbre y alcanzar una situación de equilibrio permanente en el sector. Una aproximación teórica al tema en Telser (1978 y 1994). Una aplicación empírica de esta teoría al sector naviero en Sjostrom (2004), y de especial interés para el sector que nos ocupa Bittlingmayer (1982).

14. Kipping (2003) y Fear (2008).

cartelización de su economía, que también fue adoptado por otras pequeñas naciones europeas como Noruega, Suecia, Suiza, Holanda y Bélgica.¹⁵ Aunque con algunas diferencias que se mencionarán más adelante, el caso de Francia no difiere demasiado del de Alemania en cuanto a la actuación de los grupos de presión y la extensión de la cartelización.¹⁶ De forma general, podemos afirmar que tanto Francia como Alemania constituyen buenos ejemplos de la pauta seguida por la mayoría de los países de Europa entre finales del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial, en la que España, como tratare de demostrar en este trabajo, debe ser considerada un caso más y no una excepción.

En cuanto a Italia y Gran Bretaña, se trata de países que se alejan de la pauta general y que, por lo tanto, ofrecen ejemplos de estrategias empresariales completamente diferentes de las practicadas por los siderúrgicos españoles, quedando fuera de nuestro análisis. En el caso británico, encontramos un modelo liberal que poco tiene que ver con el adoptado por la mayoría de los países europeos hasta la Primera Guerra Mundial. Solo con la Gran Depresión de los años treinta se llevó a cabo la organización de un gran cártel multiproducto bajo el control de la British Iron and Steel Federation, fundada en 1934 a instancias del gobierno británico, al amparo de las elevadas tarifas arancelarias fijadas desde abril de 1932.¹⁷ En el extremo opuesto encontramos el «capitalismo político» de Italia, en el que el gobierno se implicó decididamente en la promoción de sectores industriales considerados estratégicos. En este sentido, la siderurgia constituye un magnífico ejemplo de este proceso de industrialización impulsado por el Estado. Así, la creación de la primera gran siderúrgica integral italiana, la Terni, fue promovida y financiada por la iniciativa gubernamental en 1884. Tres años después se hallaba al borde de la bancarrota y fue rescatada por el gobierno y la Banca Nazionale y, en 1911, fue todo el sector siderúrgico el que tuvo que ser rescatado para evitar la quiebra de los principales bancos del país, fuertemente implicados en el sector.¹⁸

El estudio comparado de las estrategias seguidas por los siderúrgicos españoles con las de aquellos países que mejor representan la pauta europea, Alemania y Francia, nos permitirá comprobar si las estrategias y la capaci-

15. Schröter (1997), pp. 189-202.

16. Fridenson (1997), p. 225.

17. Hexner (1943), pp. 113-120, y Burn (1961), pp. 450-515.

18. Amatori (1997), pp. 254-259 y Zamagni (2001), p. 79. El importante papel desempeñado por el Estado y la banca en la industrialización italiana y el trato privilegiado dado a la siderurgia en Amatori y Colli (1999), caps. 3 y 4. Las relaciones entre la Banca d'Italia y la gran siderurgia italiana en Cerioni (2001). Se podría afirmar, por lo tanto, que el caso italiano se diferencia notablemente de la pauta europea y que se asemeja más al de los nuevos estados de Europa central y del Este creados tras la primera guerra mundial, en los que los gobiernos potenciaron el sector siderúrgico mediante empresas estatales. Este sería el caso, por ejemplo, de Polonia, Yugoslavia o Hungría. Hexner (1943), p. 56.

dad de influencia de las organizaciones patronales siderúrgicas difirieron entre sí y si hubo diferencias importantes en la cartelización de sus mercados internos.¹⁹ Tras el estudio comparado, se analizará si, en el caso español, la cartelización del mercado entre 1897 y 1936 tuvo consecuencias negativas para el desarrollo económico del país, tales como restricción a la entrada de competidores, ausencia de innovaciones tecnológicas y, como resultado de ello, una oferta rígida para su producción. En resumen, se trata de comprobar, mediante un estudio sectorial, si los factores institucionales generaron en el empresariado español una mayor proclividad a la búsqueda de rentas y, en general, a las funciones improductivas, para valorar su influencia sobre la competitividad de las empresas y su papel en el atraso económico del país.

La actuación de los siderúrgicos españoles en el contexto europeo

El cambio de tendencia experimentado por la economía internacional a principios de la década de 1870 puso en dificultades a algunos sectores industriales, que sufrieron una importante caída de la demanda, acompañada de un aumento de la competencia internacional y, consiguientemente, de un hundimiento de los precios de sus productos. En la mayor parte de los países europeos, la respuesta de los empresarios ante la crisis fue la creación de grupos de presión que centraron sus esfuerzos en la búsqueda de protección frente a la competencia exterior. Además, en algunos sectores, los empresarios intentaron una autorregulación por medio de cárteles o estructuras similares para limitar el impacto de la crisis sobre sus negocios. La actuación de los siderúrgicos españoles en este sentido no constituye en absoluto una excepción en el panorama europeo, sino que, por el contrario, presenta fuertes semejanzas con los casos francés y alemán.

19. La comparación de España con Alemania y Francia se apoya, además de en la existencia de unas estrategias empresariales similares, en la abundancia de trabajos empíricos sobre el tema, que permiten reconstruir la historia de las principales organizaciones patronales del sector y el proceso de cartelización hasta la segunda guerra mundial. Por lo que respecta a las pequeñas naciones que siguieron un modelo similar al alemán, se podría pensar que Suecia ofrece algunas similitudes con España al tratarse de una economía periférica, con abundancia de minerales de hierro y una larga tradición siderometalúrgica; no obstante, existen diferencias importantes, puesto que la dotación de factores del país y, en particular, las características de los minerales suecos llevaron al país a especializarse en la producción de aceros aleados para herramientas mediante hornos eléctricos, al tiempo que fue un importante importador de aceros comunes. El modelo sueco fue ensayado tempranamente en España, a principios del siglo xx, por la empresa siderúrgica alavesa Ajuria y Urigoitia, que fracasó en su intento de emular a los productores suecos en la fabricación de aceros especiales para herramientas, debido precisamente a las dificultades que planteaban las materias primas utilizadas en el proceso productivo, véase Sáez García (1999), pp. 82-84.

Los grupos de presión

Aunque los primeros intentos de los siderúrgicos españoles para defender de forma coordinada sus intereses ante los poderes públicos pueden datarse a principios de la década de 1870, coincidiendo con el comienzo de la depresión, no encontramos un grupo de presión estable y bien organizado hasta la última década del siglo.²⁰ En febrero de 1890, la práctica totalidad de las empresas del sector crearon la Asociación de la Industria Siderúrgica para defender sus intereses ante la comisión formada por el gobierno para el estudio de la reforma arancelaria. Su principal objetivo era lograr una elevación de las tarifas arancelarias, no tanto para sus productos como para los de las industrias consumidoras de los mismos (metalurgia y metal-mecánica), lo que pudieron lograr en buena medida gracias a la coalición con los productores de cereal y la industria textil catalana.²¹ Aunque la Asociación de la Industria Siderúrgica se disolvió una vez aprobado el arancel, los siderometalúrgicos mantuvieron, e incluso acrecentaron, su capacidad de presión gracias a la Liga Vizcaína de Productores, creada en 1894, cuya influencia en la política comercial y de fomento de los gobiernos españoles resulta innegable. Así, en 1896 consiguieron acabar con las franquicias que venían disfrutando los ferrocarriles para la introducción de materiales y, junto con la principal organización empresarial catalana, el Fomento del Trabajo Nacional, fueron los responsables de las modificaciones del arancel de 1906.²²

En la siderurgia francesa, la aparición de las primeras organizaciones patronales fue bastante anterior a la depresión finisecular, ya que surgieron desde, al menos, 1833 en respuesta a las crisis cíclicas que afectaban al sector. Aunque algunas de estas organizaciones estuvieron funcionando durante varios años —por ejemplo el Comité des Intérêts Métallurgiques (1840-1848) o el primer Comité des Forges (1850-c. 1860)—, no existió una organización estable hasta que en 1864 se constituyó el Comité des Forges. El objetivo fundamental de esta organización, al igual que el de las que la precedieron, fue la defensa de los derechos de aduana para los productos siderúrgicos frente a los esfuerzos de otros sectores para rebajarlos.²³ Aunque el Comité des Forges no pudo desempeñar un papel destacado en la reforma arancelaria de 1892 debido a las diferencias entre sus miembros, es innegable la gran influencia de los siderúrgicos franceses en la implementación de la política proteccionista de Francia desde finales del siglo XIX.

20. Sobre los acuerdos de los productores siderúrgicos para defender de forma coordinada sus intereses en los años setenta, véase Sáez (2005), pp. 134-137.

21. Fernández de Pinedo (1983) y Sáez (2005 y 2007).

22. González Portilla (1981), vol. II, pp. 83-92, y Arana Pérez (1988).

23. Rust (1976), pp. 7 y ss.; Bussièrre (1992), p. 143, y Smith (2006), p. 321.

En 1878, los principales defensores de la política proteccionista en la Asamblea Nacional habían fundado la Association de l'Industrie Française, que debía servir como órgano de propaganda de las ideas proteccionistas y para coordinar los intereses de los diferentes sectores industriales. Aunque la asociación estuvo dominada por los intereses textiles, destacadas personalidades del sector siderúrgico ocuparon puestos de responsabilidad en ella. Además, los intereses siderúrgicos estuvieron representados por otras organizaciones patronales, como el Comptoir de Longwy, que agrupaba a los productores de hierro colado. Al igual que en el caso español, los intereses industriales buscaron la alianza con los productores agrarios, agrupados en la Société des Agriculteurs, alcanzando un acuerdo de cooperación en 1888. El éxito de la alianza en el arancel Méline, aprobado en enero de 1892, está fuera de toda duda. Los productores siderúrgicos obtuvieron una protección suficiente como para garantizarse la reserva de un mercado interior que, además, se veía ampliado gracias a que los derechos de importación para los productos del sector metalúrgico (desde la hojalata hasta las locomotoras o las máquinas de vapor) se elevaron notablemente. Al mismo tiempo, las tarifas sobre el carbón permanecieron con los moderados niveles de protección que existían anteriormente para no perjudicar a la industria.²⁴

Los problemas internos en el Comité des Forges y su escaso protagonismo en el arancel de 1892 dieron lugar a la aparición de nuevas asociaciones patronales en el sector siderometalúrgico.²⁵ Así, en 1891, se creó el Comité des Forges de l'Est, organización completamente independiente del Comité des Forges, creada por los productores de la principal región siderúrgica del país para defender sus intereses ante los poderes públicos en cuestiones relativas a la política arancelaria y la legislación social. Los mismos motivos llevaron a la creación de la Chambre Syndicale des Constructeurs et Fabricants de Matériel pour Chemins de Fer et Tramways y de la Chambre Syndicale des Constructeurs de Navires et Machines Marines en 1899, de la Union des Industries Métallurgiques et Minières en 1900 y de la Chambre Syndicale des Fabricants et Constructeurs de Matériel de Guerre en 1903. La existencia de varias asociaciones para la defensa de los intereses siderometalúrgicos no implicó una pérdida de influencia sobre los poderes públicos o una dispersión de esfuerzos. Más bien al contrario, ya que, desde 1904, las cuatro organizaciones citadas y el Comité des Forges acordaron, respetando la autonomía de cada grupo, actuar de forma coordinada y compartir el mismo secretario general y el mismo *staff*. Por otra parte, como señala Rust, la existencia de múltiples organizaciones defendiendo los mismos intereses resultó ser una es-

24. Rust (1976), pp. 46-63, y Smith (2006), pp. 315-316.

25. Sobre las dificultades del Comité des Forges hasta su reorganización a mediados de los años ochenta, véase Freedeman (1988) y Moine (2003), pp. 171-172.

trategia muy efectiva frente a los poderes públicos, puesto que se daba la impresión de que se estaban expresando varios sectores económicos, cuando frecuentemente eran las mismas empresas o grupos industriales defendiendo sus intereses por medio de distintas organizaciones.²⁶

La capacidad de los siderúrgicos franceses para influir sobre los poderes públicos, gracias al papel coordinador que ejerció el Comité des Forges en las organizaciones patronales del sector, quedó patente en la revisión arancelaria de 1910. La patronal siderúrgica y la Association de l'Industrie Française lograron de nuevo, bajo el liderazgo de Méline, la unión de los intereses agrícolas e industriales. Las propuestas que el Comité des Forges presentó ante la comisión arancelaria fueron aprobadas en la Asamblea Nacional sin modificaciones de importancia. El Comité defendió también los intereses de los constructores de maquinaria, obteniendo para ellos unos elevados derechos arancelarios, que compensaban el sobrecoste que tenían que pagar por el alto precio del acero francés.²⁷

Al margen de sus éxitos en la política arancelaria, un hecho que muestra claramente la enorme influencia alcanzada por esta organización es que, una vez terminada la Primera Guerra Mundial, el gobierno francés, que se había apropiado de los activos alemanes en la Lorena desanexionada y que había decidido venderlos a compañías francesas, delegó en el Comité des Forges la tarea de coordinar la transferencia de estas propiedades. La organización siderúrgica evitó que empresas individuales se hiciesen con el control de las principales fábricas expropiadas, con el objetivo de mantener el equilibrio existente antes de la guerra, y para ello estimuló la creación de nuevas compañías con la participación de varias empresas siderúrgicas y algunos de sus principales clientes.²⁸

Alemania aparece en esta época como paradigma del poder alcanzado por los grupos de interés de la industria pesada y de su capacidad para influir en la política económica. Probablemente, hasta la Primera Guerra Mundial en ningún otro país existió en el sector siderúrgico una organización empresarial tan poderosa como la Unión de Productores Alemanes de Hierro y Acero (Verein Deutscher Eisen-und Stahlindustrieller, VDESI), creada en 1874 en respuesta a las dificultades de la depresión económica internacional.²⁹ Aunque la organización agrupaba la práctica totalidad de la industria pesada, incluyendo las industrias transformadoras de acero, construcción naval y fabricantes de maquinaria, su liderazgo recaía sobre las grandes empresas siderúrgi-

26. Rust (1976), pp. 73-97 y 122-130.

27. Rust (1976), pp. 316-318.

28. Smith (2006), pp. 363-366.

29. Feldman y Nocken (1975) han destacado el enorme desarrollo alcanzado por las organizaciones patronales en la siderurgia y en la minería del carbón y del hierro y el control logrado sobre la política industrial del país hasta al menos mediados de los años veinte.

cas. La VDESI lideró la campaña en favor de aranceles protectores a finales de los años setenta y, al igual que acabamos de ver en los casos de España y Francia, buscó la unión con otros sectores económicos, en particular con los grandes productores agrarios, dando lugar a la famosa coalición del centeno y el acero, que logró que se estableciese en 1879 un arancel proteccionista que ponía fin a dos décadas de reducciones arancelarias.³⁰ Lograda la reserva del mercado interior, la VDESI ejerció un importante control sobre el resto de los grupos de interés creados por la industria alemana, encontrándose su personal al frente de las mismas, como en el caso de la Asociación Central de Industriales Alemanes (Centralverband Deutscher Industrieller), que representaba a toda la industria alemana, y colaborando activamente en la creación de la Asociación de Constructores de Maquinaria Alemanes (Verein Deutscher Maschinenbauanstalten).³¹

En resumen, en los tres países, los siderúrgicos crearon grupos de interés para llevar a cabo una defensa coordinada de sus intereses, en particular en lo que se refiere a la búsqueda de protección frente a la competencia exterior. Estos grupos fueron más fuertes y estables en el caso alemán, donde la VDESI desempeñó un papel central en la defensa de los intereses industriales desde mediados de los años setenta. Más tardía fue la consolidación de los grupos de presión siderúrgicos en España y Francia: el Comité des Forges no tuvo un papel central hasta los primeros años del siglo xx, mientras que la Asociación de la Industria Siderúrgica, a pesar de su éxito en el arancel de 1891, tuvo una vida muy corta y solo desde 1894, con la aparición de la Liga Vizcaína de Productores, encontramos un *lobby* estable capaz de influir sobre las políticas económicas. En los tres países, los siderúrgicos constituyeron el núcleo de las organizaciones patronales de la industria pesada y, por medio de ellas, lograron la reserva del mercado interior, que ampliaron al obtener también una elevada protección para las industrias metalmeccánicas. Su capacidad de presión sobre los poderes públicos aumentó notablemente en los primeros años del siglo xx, lo que les llevó a liderar los movimientos en favor de una mayor protección, como ocurrió en Alemania en 1902, en España en 1906 o en Francia en 1910, iniciativas que se vieron coronadas por el éxito.

La cartelización del mercado interior

Aunque existen precedentes de acuerdos de precios y de reparto de mercados en el sector siderúrgico en las décadas que precedieron a la depresión finisecular, los cárteles, sindicatos de productores y *comptoirs* se difundieron rápidamente como respuesta a las dificultades atravesadas por el sector des-

30. Webb (1980), pp. 310-313, y Wengenroth (1994), pp. 117-118.

31. Feldman y Nocken (1975), pp. 415-422.

de los años setenta. No obstante, únicamente desde la última década del siglo XIX abarcaron la mayoría de los productos y gozaron de estabilidad gracias, no solo a la reserva del mercado interior, sino también a una actitud favorable por parte de los poderes públicos.

Como es bien sabido, Alemania constituye hasta la Segunda Guerra Mundial el paradigma de la cooperación entre empresas frente a los mecanismos de mercado. Hasta la década de 1890, los cárteles en el sector siderúrgico estuvieron limitados a dos productos: los raíles y el hierro colado. Por lo que respecta a este último, los primeros cárteles datan de la década de 1870 y tuvieron un alcance regional, fue a partir de 1896 cuando se lograron acuerdos de ámbito nacional, aunque un cártel nacional fuerte no se lograría hasta 1911. Sin embargo, las rivalidades entre los productores y, sobre todo, unos bajos aranceles, que permitieron la importación de lingotes para fundición de Gran Bretaña, hicieron que los precios internos fuesen más acordes a una situación de libre competencia que de cartelización del mercado.³²

También el mercado de raíles fue objeto de una temprana cartelización. Los primeros acuerdos datan de la década de 1850 y agruparon a los productores de raíles de hierro de Renania-Westfalia, que desde los años sesenta fueron desplazados por los productores de raíles de acero Bessemer. Los acuerdos entre estos últimos existieron desde al menos 1868, cuando las tres principales empresas *Bouchemer Verein*, *Hörder Verein* y *Krupp* se repartieron el mercado, correspondiendo un 50% de los pedidos a la última y un 25% para cada una de las otras dos empresas. El fuerte crecimiento experimentado en la demanda de raíles de acero hasta 1873 hizo que entraran nuevos competidores y que, tras algunos enfrentamientos entre *Krupp* y el resto de los productores, se alcanzase un acuerdo de reparto de cuotas en 1876, creando la *Vereinigte Stahlwerke* (Unión de Fábricas Siderúrgicas). Aunque limitado a los raíles, el acuerdo implicaba un importante control de la producción siderúrgica, puesto que, en los años setenta, el mercado de raíles suponía al menos tres cuartas partes de las ventas totales de acero dentro de Alemania. Prueba del éxito y de la capacidad de influencia del cártel es que, incluso en el breve periodo de libre comercio de 1877 a 1879, en el que las tarifas arancelarias para la mayoría de los productos siderúrgicos se redujeron a cero, los ferrocarriles estatales siempre estuvieron dispuestos a pagar precios más elevados por los carriles alemanes que los ofertados por los competidores británicos.³³

Durante los años ochenta, la difusión del proceso Thomas diversificó la producción de acero, que poco a poco fue sustituyendo al hierro dulce como materia prima en la fabricación de laminados distintos de los raíles, lo que

32. Fremdling (1991), pp. 130-131

33. Webb (1980), p. 311; Fremdling (1991), p. 124, y Wengenroth (1994), pp. 119-129 y 186-189.

dio lugar a la aparición de nuevos cárteles para los diferentes productos de acero. En 1904, los principales siderúrgicos se agruparon para crear el primer cártel multiproducto alemán, estableciendo un sindicato de ventas, el *Stahlwerksverband* (Asociación de Productores Siderúrgicos), organizado como sociedad anónima según el modelo del *Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndicat* (Sindicato del Carbón de Renania-Westfalia), creado en 1893. De esta forma, las fábricas siderúrgicas se comprometían a realizar todas las ventas de los productos cartelizados exclusivamente a través de la central de ventas y se establecían cuotas de producción para cada miembro. En un primer momento, el *Stahlwerksverband* solo cubría productos muy estandarizados, los llamados productos «A», esto es, semiproductos de acero, material de ferrocarril y perfiles estructurales; pero, tras su renovación en 1907, también se incluyeron los llamados productos «B» (hierro laminado, barras comerciales, alambre, chapas de acero y aceros forjados y moldeados), cuyos precios no eran fáciles de fijar al existir demasiadas gradaciones de calidad.³⁴ Las sucesivas renovaciones del cártel contaron siempre con el beneplácito expreso del gobierno alemán, que incluso cuando expiró el acuerdo, en septiembre de 1919, lo prorrogó por ley hasta junio de 1920, cesando en esa fecha su actividad hasta que se restableció en 1925.³⁵

La experiencia de los cárteles siderúrgicos españoles no difiere demasiado de lo ocurrido en Alemania. En los años setenta existieron acuerdos o «ligas de precios» que agruparon a la práctica totalidad de las fábricas siderúrgicas, y que se caracterizaron por su inestabilidad.³⁶ Tampoco fue longevo el acuerdo de reparto de mercado de hierro colado —inspirado en el cártel alemán del mismo producto—, formado en 1886 por las tres compañías siderúrgicas que abarcaban la práctica totalidad del producto destinado a la venta, esto es, las vizcaínas Altos Hornos de Bilbao, La Vizcaya y San Francisco, ya que el acuerdo de reparto de cuotas fue roto a los dos años.³⁷

La tendencia hacia la cartelización del mercado se acentuó una vez lograda la reserva del mercado interior, gracias al arancel de 1891. En 1895, las fábricas vizcaínas reeditaron su pacto de reparto de ventas de hierro colado, que perdurará hasta 1909. Más importante por su alcance fue la Delegación de Fabricantes de Hierro y Acero, un cártel constituido en 1897 que agrupaba a los fabricantes de hierros comerciales, lo que, en el caso español, suponía la práctica totalidad de los productores siderúrgicos. Al margen de este, también existieron acuerdos para otros productos laminados cuya producción se concentraba en unas pocas empresas. Así, en 1895, Altos Hornos de

34. Webb (1980), pp. 311-312; Troesken (1989), pp. 593-596, y James (2006), pp. 207-208.

35. Hexner (1943), pp. 65-70 y nota 8.

36. Sáez (1999) y (2005).

37. González Portilla (1985), pp. 191-193.

Bilbao y La Vizcaya se repartieron las ventas de carriles, llantón, palanquilla y viguetas, acuerdo que se mantendría en vigor hasta que, en 1901, ambas empresas se fusionaron para crear Altos Hornos de Vizcaya (AHV). Estas mismas empresas pactaron en 1898 con las fábricas asturianas de La Felguera y Mieres subidas de precios para las chapas y los planos anchos. Tras la disolución de la Delegación de Fabricantes y la guerra de precios desatada por AHV desde 1904, los siderúrgicos españoles aprovecharon la experiencia acumulada desde las «ligas de precios» de los años setenta para crear en 1907 el primer cártel multiproducto, la Central Siderúrgica. Su principal novedad sobre los acuerdos precedentes no se hallaría tanto en el hecho de reunir en un solo cártel varios productos, como en la existencia de una central de ventas, que indudablemente se inspiraba en el *Stahlwerksverband* alemán.³⁸

Por lo que respecta a Francia, se ha destacado frecuentemente que el marco legislativo pudo limitar el desarrollo de los cárteles, puesto que el artículo 419 del Código Penal de 1810 prohibía las asociaciones y los acuerdos que pudieran provocar un comportamiento anómalo de los precios. La jurisprudencia sobre el tema hizo que, a diferencia de lo que ocurría en Alemania, las *ententes* (acuerdos de precios o de reparto de mercados) careciesen de una base legal que permitiese obligar a las empresas a su cumplimiento. En cualquier caso, esto no impidió que desde 1820 existiese esta clase de acuerdos, que, en el caso de la siderurgia, se vieron facilitados por una extensa red de lazos familiares entre los propietarios de las empresas.³⁹

Desde finales del siglo XIX, las empresas dieron un paso más allá en la regulación de la competencia formando *comptoirs* —acuerdos de reparto de mercados con precios y condiciones de venta comunes que, por lo general, contaban con una central de ventas—, que proliferaron en sectores de productos de bienes intermedios y materias primas (carbón, química, petróleo, papel, cristal, etc.). De hecho, en la primera década del siglo XX, Francia, con casi un centenar de *comptoirs*, era el segundo país de Europa, tras Alemania, con mayor número de acuerdos de tipo cártel en funcionamiento. Hay al menos dos factores que explican la profusión de este tipo de acuerdos. En primer lugar, la reserva del mercado interior gracias a las elevadas tarifas arancelarias fijadas para los productos industriales a partir de 1892.⁴⁰ En segundo lugar, resultó fundamental el cambio de actitud hacia este tipo de acuerdos por parte de destacados políticos, la opinión pública y los tribunales de jus-

38. González Portilla (1985), pp. 191-235, y Sáez (2005).

39. Rust (1976), p. 28, y Freedeman (1988), pp. 464-465 y 475-477.

40. Freedeman (1988), pp. 470-474. La influencia del arancel de 1892 en la proliferación de los cárteles se percibe claramente en el caso de la siderurgia. Al *Comptoir de Longwy* se sumaron otros nuevos para los ejes (1892), chapas y planos anchos (1892), muelles para material móvil de ferrocarriles (1896), perfiles estructurales (1896), semiproductos de acero Thomas (1897) y de exportación de hierro moldeado (1896). Sobre estas organizaciones, véase Rust (1976).

ticia. Así, desde principios del siglo xx, la jurisprudencia comenzó a ofrecer una interpretación más laxa del Código Penal respecto a la restricción de la competencia. La sentencia de la Corte de Nancy de 1902, que estableció que la actividad del Comptoir de Longwy (que agrupaba desde 1876 a las empresas que producían hierro colado para la venta) no entraba en contradicción con los límites impuestos por el Código Penal, constituyó un hito, ya que mostró a otros sectores que se podían organizar cárteles abiertamente sin preocuparse por el rigor en el cumplimiento del artículo 419 y con una elevada probabilidad de impunidad.⁴¹

Aunque hasta los años veinte no existió un cártel multiproducto con una organización centralizada, como la Central Siderúrgica española o el Stahlwerksverband alemán, hubo entre los *comptoirs* siderúrgicos una mutua interdependencia y apoyo, especialmente en la década que precedió a la Primera Guerra Mundial, gracias al papel coordinador del Comité des Forges.⁴² La eficiencia de las estructuras desarrolladas por estas organizaciones para controlar el mercado hizo que, durante la Primera Guerra Mundial, el Ministerio de Armamento delegase buena parte de sus competencias en el Comité des Forges, que repartió pedidos de municiones y equipo entre los diferentes *comptoirs* y supervisó la compra y distribución de hierro y acero británicos y estadounidenses.⁴³

Un aspecto común a los tres países fue el importante apoyo político y social con el que contaron estas organizaciones. En el caso español, algunos autores han querido ver en el apoyo generalizado a las actitudes contra la competencia (bien mediante la protección arancelaria, bien con acuerdos entre los productores, bien a través del intervencionismo estatal), un factor diferenciador con respecto a otros países de Europa occidental que ayudaría a explicar el atraso relativo de España.⁴⁴ Sin embargo, el estudio de los casos alemán y francés muestra que el discurso a favor de la reserva del mercado interior y en pro de la unión de las clases productoras no fue exclusivo de los empresarios y políticos españoles. Por lo que se refiere a los acuerdos entre los productores para restringir la competencia en los mercados internos, es muy probable que el apoyo prestado en Alemania y Francia a los mismos fuese mucho mayor que en España. Así, en el caso francés, desde finales del siglo xix, políticos de prestigio como Jules Méline, Raymond Poincaré e inclu-

41. La historia del Comptoir de Longwy en Rust (1976), pp. 134-136; Freedeman (1988), pp. 465-469, y Moine (2003), pp. 193-200.

42. Rust (1976), pp. 131-133, y Freedeman (1988), pp. 470-474. El primer cártel multiproducto, el Comptoir Sidérurgique de la France, fue creado en enero de 1919 y estuvo en funcionamiento hasta finales de 1922, retomando su actividad en enero de 1926; desapareció definitivamente en 1940. Desgranges (1976) y Barbezat (1996).

43. Rust (1976), p. 358; Desgranges (1976), pp. 6-7, y Smith (2006), pp. 359-361.

44. Fraile (1998). Esta idea es también defendida por Juan Velarde en la introducción del libro de Fraile.

so socialistas como Alexandre Millerand defendieron la importancia de los *comptoirs* para regular la producción, destacando que gracias a ellos se reducía la incertidumbre, estimulando la inversión privada, y se evitaban los peligros de la sobreproducción y sus consecuencias, cierre de empresas y aumento del desempleo. De forma general, la opinión pública francesa percibía los *comptoirs* como un modelo ideal a medio camino entre la «competencia antieconómica» y la gran empresa característica de Estados Unidos, que permitía la pervivencia de empresas independientes de tamaño medio.⁴⁵

En Alemania, el fuerte desarrollo industrial durante las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial se apoyó en buena medida en la existencia de cárteles y aranceles protectores, en lo que Wengenroth considera una política gubernamental dirigida deliberadamente a facilitar una transición pacífica y estable hacia una sociedad industrial dominada por las viejas élites. Como señala este autor, el extraordinario crecimiento industrial experimentado durante el Imperio hizo que el modelo de «capitalismo organizado» contase con un amplio apoyo, no solo entre los industriales, sino también en la opinión pública, constituyendo una referencia fundamental en las décadas siguientes, hasta la generalización de las ideas liberales a favor del libre mercado después de la Segunda Guerra Mundial.⁴⁶

Por lo visto hasta ahora, no parece que las estrategias adoptadas por los siderúrgicos españoles en las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial en respuesta a los cambios en la economía internacional fuesen muy distintas de las de sus homólogos alemanes y franceses. Donde sí encontramos una clara diferencia es en los resultados de la cartelización sobre el desarrollo del sector. Evidentemente, en los tres países, la combinación de aranceles proteccionistas y cárteles propició un aumento de los precios internos muy por encima de los precios internacionales y, como consecuencia de ello, unas relaciones cada vez más difíciles con las empresas metalúrgicas. Los elevados precios internos permitieron a los siderúrgicos alemanes y franceses fijar precios bajos para la exportación, facilitando la penetración de sus productos en los mercados extranjeros. Esta estrategia para ganar cuota de mercado en el exterior podía apoyarse en el *dumping* (fijando precios por debajo de los costes totales, pero cubriendo el coste marginal), practicado sistemáticamente por los alemanes, o en los subsidios a las exportaciones, como hicieron los *comptoirs* franceses para compensar unos costes superiores a los de

45. Rust (1976), pp. 115-118, y Freedeman (1988), pp. 469-477.

46. Wengenroth (1997), p. 139. El mismo autor destaca también el papel jugado por la banca mixta alemana para dar estabilidad al modelo de «capitalismo organizado». El gran volumen de sus inversiones en la siderurgia hizo que en algunas ocasiones presionasen a las empresas que pretendían romper la disciplina de los cárteles. El objetivo era, obviamente, mantener la rentabilidad de las empresas para proteger sus préstamos y las inversiones de sus clientes. Un ejemplo de ello en Wengenroth (1994), pp. 121-126.

sus competidores. De hecho, como señala Wengenroth, aranceles y cárteles, concebidos inicialmente para proteger una industria naciente, se convirtieron en mecanismos agresivos para desarrollar una política exportadora apoyada en el *dumping*, que constituiría una válvula de escape en momentos de crisis en el mercado interno. Algo parecido ocurrió en Francia, donde las estrategias de cooperación entre las empresas siderúrgicas francesas se orientaron cada vez más hacia el fomento de la exportación, que resultaba indispensable para ofrecer salidas a una producción que, desde la última década del siglo XIX, crecía muy por encima de la demanda interna.⁴⁷

Por lo tanto, cárteles y *comptoirs* no solo no supusieron un freno al desarrollo del sector o al aumento de la producción, sino que, por el contrario, constituyeron un poderoso incentivo para aumentar la producción y las ventas. Dado que los cárteles limitaban las ventas individuales en el mercado interior, las empresas recurrieron cada vez más a las exportaciones para aumentar su producción, lo que les permitiría exigir mayores cuotas en las renegociaciones de los acuerdos. Por otra parte, la restricción de la competencia en el mercado interior hacía que cualquier intento de expansión requiriese la compra de nuevas plantas para, en base al aumento de la capacidad productiva, lograr un aumento de la cuota en el cártel. De esta forma, las decisiones de inversión tenían en muchas ocasiones como único objetivo buscar un aumento de la cuota, sin tomar en consideración si la nueva capacidad productiva podría ser explotada a pleno rendimiento, lo que acabó provocando un sobredimensionamiento del sector tanto en Francia como en Alemania, que se acentuaría notablemente tras la Primera Guerra Mundial como consecuencia de la reconstrucción posbélica.⁴⁸

Como es bien sabido, en España no ocurrió nada parecido. Evidentemente, la causa no pudo ser un marco institucional que reservó el mercado inte-

47. El *dumping* alemán en Tolliday (1991), pp. 22-23; Fremdling (1991), p. 126, y Wengenroth (1994), pp. 129-134, y (1997), p. 141. Las primas a las exportaciones en Francia en Rust (1976), pp. 131-134 y 357-360. Merece la pena señalar que, hasta la primera guerra mundial y a pesar de la existencia de políticas anti-trust desde 1890, existen importantes similitudes entre la pauta europea y lo ocurrido en Estados Unidos. Así, en 1855 se constituyó la American Iron and Steel Association, que actuó como lobby en defensa de los intereses del sector en el Congreso. Su influencia fue en aumento desde el inicio de la guerra de Secesión, al conseguir un importante apoyo en el Congreso de las delegaciones de los estados del norte y el este. Gracias a ello, logró que durante la década de 1860 se aprobasen sucesivos aumentos en los aranceles que gravaban los productos siderúrgicos hasta alcanzar un nivel de protección del 47% en 1869, que continuó siendo muy elevado hasta finales del siglo XIX. Por otra parte, la política anti-monopolio no pudo evitar que desde 1901 el gigante U.S. Steel disfrutase de una situación de cuasi monopolio (en vísperas de la primera guerra mundial producía más del 50% del lingote de acero de Estados Unidos) y ejerciese como empresa líder en precios, actuando el resto de las empresas como precio aceptantes. De este modo, los precios se estabilizaron a un nivel bastante elevado, permitiendo a las empresas obtener unos cuantiosos beneficios. Además, contando con un mercado interior reservado mediante elevados aranceles, la U.S. Steel pudo exportar entre un 8 y un 10% de su producción, al igual que hicieron otras grandes empresas del sector. Paskoff (1991), pp. 89-105, Warren (2001), cap. 3.

48. Tolliday (1991), pp. 22-23; Wengenroth (1994), p. 272, y James (2006), pp. 207-208

rior a los productores nacionales y, como consecuencia de ello, permitió la restricción de la competencia mediante cárteles, puesto que, en este sentido, el marco institucional y las estrategias empresariales eran similares a los que existían en Francia y Alemania. Tampoco parece probable que los siderúrgicos españoles renunciasen voluntariamente a colocar en el mercado exterior productos con los que, según afirman algunos autores, podrían haber competido internacionalmente.⁴⁹ Si los cárteles no sirvieron en España para propiciar una expansión del sector siderúrgico en base a la conquista de mercados exteriores, como ocurrió en Francia y Alemania, se debió a que los costes productivos eran más elevados en España, por el mayor coste de las materias primas y en especial del carbón.⁵⁰

Las consecuencias de la cartelización en la siderurgia española

Como se decía en la introducción, es una hipótesis generalmente aceptada en la historiografía española que la reserva del mercado interior desde 1891 y el elevado grado de cartelización dificultaron la entrada de nuevos competidores en el sector siderúrgico, lo que desincentivó la innovación y generó una fuerte rigidez en la oferta de acero, un bien intermedio fundamental para el desarrollo industrial. En las páginas que siguen, se tratará de comprobar, gracias a las monografías publicadas sobre diferentes empresas del sector, si realmente esto fue así o, por el contrario, esa hipótesis debe ser matizada.

Como queda dicho en el epígrafe anterior, los años finales del siglo XIX se caracterizaron por una consolidación de los cárteles, o acuerdos similares, que abarcaron prácticamente toda la producción siderúrgica hasta 1904. Lejos de limitar la competencia, los altos precios alcanzados por los productos siderúrgicos en los años en que estuvieron vigentes estos acuerdos, animaron la entrada de nuevos competidores en el sector.

En lo que se refiere a la producción de hierro colado, el duopolio AHV-San Francisco del Desierto, que como se recordará había alcanzado un acuerdo para el reparto de las ventas en 1895, se encontró con un nuevo competidor en 1903 con el encendido de los hornos altos de Nueva Montaña en Santander. No se trataba de un rival poco importante, ya que, como indican sus datos de producción, al año siguiente, la fábrica cántabra aportaba un 10% de la producción total de hierro colado de España (36.877 toneladas sobre un total de 359.272).⁵¹

49. Fraile (1991).

50. Como ha demostrado Escudero (2008).

51. Nadal (2003), p. 148, gráfico II.4.2.5.

En cuanto a la producción de laminados, en los años de funcionamiento de la Delegación de Fabricantes de Hierro y Acero, entre 1897 y 1904, entraron en el mercado tres nuevos competidores. De ellos, el que más quebraderos de cabeza dio a la Delegación fue Altos Hornos de Málaga, empresa de capital belga, que inició su andadura en 1898 ganando rápidamente cuota de mercado a costa de los miembros del cártel. Así, en 1903, sus ventas de productos cartelizados alcanzaron las 12.483 toneladas frente a las 58.433 de las doce empresas de la Delegación.⁵² Otro importante *outsider* fue la fábrica vizcaína de San Francisco. Dedicada exclusivamente a la producción de hierro colado desde su fundación en 1879, en 1903 puso en funcionamiento hornos de acero Martin-Siemens y trenes de laminación para dar salida a sus excedentes de hierro colado. Del rápido aumento de su producción de acero da cuenta el hecho de que cuando, en 1906, se constituyó la Central Siderúrgica, era el cuarto mayor productor de aceros laminados, con una cuota del 6% sobre el total de las ventas de hierros y aceros comerciales y del 10% en vigas, hierros en U, chapas y planos.⁵³

Por último, encontramos a la Basconia, una empresa vizcaína que había comenzado su andadura en 1894, produciendo hojalata a partir de llantón comprado a las grandes siderúrgicas de la provincia. Su historia nos muestra cómo las empresas consumidoras encuentran incentivos para realizar inversiones hacia atrás en el proceso productivo para romper su dependencia del cártel. Esto es precisamente lo que hizo la Basconia en 1900, cuando inició un ambicioso programa de inversiones para producir la materia prima necesaria para la elaboración de la hojalata. Como resultado del mismo, entre 1903 y 1904 puso en marcha tres hornos de acero Martin-Siemens y trenes de laminación, no solo para producir llantón, sino también perfiles estructurales y alambIÓN.⁵⁴ En 1905, la Unión Siderúrgica estimaba que la producción de la Basconia representaba en torno al 5% de las ventas totales de laminados de España.⁵⁵

Por otra parte, la ausencia de competencia en materia de precios no significó que las fábricas integradas en el cártel no compitiesen entre sí por otras vías. Así, en los años en que estuvo en funcionamiento la Delegación, al no haber una central de ventas, los pedidos se cursaban directamente a las fábricas y estas debían tratar de ajustar sus ventas a la cuota asignada en el acuerdo, puesto que, en el caso de superar la misma, debían abonar una cantidad por cada tonelada que sobrepasase su cuota. Sin embargo, estas sanciones no impidieron la competencia entre los miembros del cártel para tratar de man-

52. González Portilla (1985), p. 207, y Sáez García (2005), pp. 145-152.

53. Sáez García (2005), pp. 149-150, y González Portilla (1985), p. 227.

54. Cava (1999), pp. 75-154.

55. Circular de la Unión Siderúrgica, 2-12-1905. Archivo BBVA. Fondo Bolueta, legajo 92.

tener su producción, lo que dio lugar, en 1902, a una nueva distribución de cuotas para aumentar la participación de las empresas que superaban sistemáticamente la que tenían asignada, a costa de las que vendían por debajo de la misma. El nuevo reparto no resolvió el problema, que se recrudecería en los años siguientes como consecuencia de la caída de las ventas conjuntas del cártel y de los intentos de las empresas por mantener el volumen de sus ventas individuales. De hecho, como reconocían los representantes de la Delegación, este fue uno de los motivos fundamentales para adoptar un sistema centralizado de ventas en 1907.⁵⁶

Es innegable que la existencia de una central de ventas desde 1907 supuso una reducción de la competencia entre los miembros del cártel con respecto a acuerdos anteriores; prueba de ello es la estabilidad del cártel, que se mantuvo hasta la Guerra Civil; no obstante, esto no quiere decir que no hubiese competencia entre los miembros del cártel y los *outsiders* o entrada de nuevos competidores.

Por lo que se refiere a este último aspecto, es cierto que, desde la creación de la Central Siderúrgica hasta la Guerra Civil, no entraron en el sector tantas nuevas empresas como en los años del cambio de siglo. De hecho, solo encontramos un nuevo competidor de cierta importancia, pero su incorporación supuso un cambio radical del panorama siderúrgico español, tanto por su escala como por su localización geográfica. Me estoy refiriendo a la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo (CSM), creada por el empresario vizcaíno Ramón de la Sota para dar salida a los excedentes de sus minas de hierro, que comenzó su actividad en Sagunto en 1923. En la primera fase del proyecto, desarrollada entre 1917 y 1930, se pusieron en funcionamiento dos hornos altos, cinco hornos Martin-Siemens y tres trenes de laminación, que permitían fabricar todo tipo de perfiles. El coste total de las instalaciones fue de unos 112 millones de pesetas y su capacidad productiva era de 200.000 toneladas de hierro colado, 260.000 de lingote de acero y 300.000 de aceros laminados, lo que la convertía en la segunda siderúrgica española tras AHV. La entrada de la CSM en el sector siderúrgico español presenta una característica muy peculiar y sumamente significativa: frente a las guerras de precios desatadas en épocas anteriores por La Vizcaya y AHV (o de forma soterrada por Altos Hornos de Málaga) para ganar cuota de mercado, la fábrica saguntina, a pesar de tener las instalaciones más modernas de España, aceptó, desde antes de comenzar la producción de acero, una cuota reducida de participación en el cártel siderúrgico (un 17% frente a más del 50% que tenía AHV).⁵⁷ Más adelante se hará referencia a las causas que motivaron esta estrategia.

56. Sáez (2005), pp. 145-152.

57. Girona (1989). Las guerras de precios que rompieron cárteles anteriores en Sáez García (2005), pp. 139 y 152-154.

Los elevados beneficios logrados gracias a la reserva y cartelización del mercado, no solo supusieron un estímulo para la entrada de nuevos competidores, sino que permitieron a las empresas ya instaladas llevar a cabo ambiciosos planes de modernización tecnológica desde principios del siglo xx. Este proceso de renovación tecnológica estuvo liderado, aunque no fue exclusivo de ellas, por las grandes empresas del sector, que, además, llevaron a cabo integraciones verticales y horizontales.

En el caso de Vizcaya, las dos principales empresas del sector vieron aumentar notablemente sus beneficios en los años del cambio de siglo. Así, los beneficios brutos de Altos Hornos de Bilbao pasaron de 2,05 millones en 1895 a 7,16 en 1900; y los de la Vizcaya, de 1,69 millones en 1896 a 4,28 en 1900.⁵⁸ Los acuerdos alcanzados entre sí y con otros productores para repartirse el mercado no supusieron un freno a la integración de las dos empresas, que, como es sabido, se fusionaron junto con La Iberia para crear, en 1902, AHV. El control que la empresa tenía del mercado siderúrgico español —en torno al 30% del mercado de hierros y aceros comerciales, el 60% del de lingote y el 50% de chapas, planos y perfiles estructurales— no supuso un desincentivo para realizar nuevas inversiones. Los elevados beneficios permitieron a la empresa llevar a cabo un considerable programa de mejoras tecnológicas y organizativas que se prolongaría durante más de una década, hasta que la Primera Guerra Mundial provocó la paralización de algunos proyectos. Así, las inversiones entre 1902 y 1912 alcanzaron los 15 millones de pesetas y se intensificaron en los dos años siguientes, en los que se destinaron 19,2 millones de pesetas a nuevas inversiones.⁵⁹ Como resultado de las mismas, la producción de las fábricas de AHV experimentó un importante aumento entre 1900 y 1913: la de cok aumentó un 43%, la de hierro colado un 47% y la de acero y productos laminados se duplicó.⁶⁰ Las dificultades creadas por la Primera Guerra Mundial y la crisis posbélica supusieron la paralización de algunos proyectos que estaban en marcha en 1913 y que no se retomaron hasta diez años después, lo que no impidió que a finales de los años veinte la producción de AHV hubiese aumentado de forma notable con respecto a la alcanzada antes de la guerra. Así, la producción de cok se había incrementado entre 1913 y 1929 en un 60%, la de

58. González Portilla (1985), pp. 177 y 185.

59. En estos años se instaló un nuevo horno alto (1903), dos baterías de hornos de cok (1908 y 1911), trenes de chapa fina y galvanizado (1904), dos hornos Siemens de 20 toneladas (1909), un tren de *fer-machine* (1908), dos nuevos convertidores Bessemer de 15 toneladas (que sustituyeron a los de 10 toneladas en 1913), un tren continuo para hierros comerciales y un tren de planchas de acero (1913). *Altos Hornos de Vizcaya 1902-1952. Libro del cincuentenario*, pp. 59-73; *Memorias de AHV* y González Portilla (1994), pp. 345-350.

60. Los datos agregados en Merello (1940), p. 53, excepto los del cok, que proceden de la *Memoria de AHV* (1912) y de la *Estadística Minera y Metalúrgica de España* (1902).

hierro colado en un 46%, la de acero en un 71% y la de laminados en un 56%.⁶¹

Algo parecido sucedió con la fábrica asturiana de La Felguera, que desde la constitución de la sociedad anónima Duro Felguera en abril de 1900 llevó a cabo una gran transformación organizativa mediante integraciones verticales y horizontales y una importante renovación tecnológica. En este caso, su estrategia estuvo más orientada a la mejora de la eficiencia (reducción de costes) que al aumento de la producción.⁶² La renovación tecnológica supuso una inversión de 5,82 millones de pesetas entre 1902 y 1907 y consistió básicamente en la incorporación de nuevas baterías de cok que permitían aprovechar los subproductos, la puesta en marcha en 1902 de un nuevo horno alto, la electrificación de parte del proceso productivo en 1904 gracias a una central de energía alimentada con los gases de los hornos altos, un horno de acero Talbot (que se sumaba a los tres hornos Martin-Siemens ya en funcionamiento) y, por último, nuevos trenes de laminación *blooming* y trío para los desbastes y perfiles estructurales (vigas y raíles). Es importante destacar que la decisión de llevar a cabo estas inversiones se tomó precisamente en un contexto de altos precios, gracias a la cartelización del mercado, y que por el contrario, en los años siguientes, caracterizados por precios más bajos y por pérdidas en el negocio siderúrgico de la compañía, apenas hubo inversiones en nuevas instalaciones.⁶³

Posteriormente, el estallido de la Primera Guerra Mundial dificultó las posibilidades de introducir mejoras en el proceso productivo y solo a partir de 1923, la dirección de la empresa se planteó nuevas inversiones ante el reto que suponía la puesta en funcionamiento de la CSM en Sagunto. Pero, en los años siguientes, las mejoras en las instalaciones se hicieron de forma gradual, en función de los resultados económicos y de la situación financiera de la empresa. Un ambicioso plan para modernizar sus instalaciones, con un coste de 10,34 millones de pesetas, solo fue aprobado en 1928.⁶⁴ Al igual que el plan de expansión de principios de siglo, este proyecto surge de nuevo al amparo del aumento de la demanda y de los altos precios del acero, pero también por la competencia entre los integrantes de la Central Siderúrgica.⁶⁵ La progresi-

61. Merello (1940), p. 53. Las inversiones entre 1915 y 1929 en Fernández de Pinedo (1992), p. 135 y González Portilla (1994), pp. 351-358.

62. Desde 1901, Duro Felguera mantuvo conversaciones para formar un «trust metalúrgico» con las fábricas de Mieres y Moreda y Gijón, no solo para reducir la competencia entre los productores de la región, sino también para llevar a cabo una especialización productiva de cada una de las fábricas que permitiese abaratar costes. Sobre el proyecto de fusión y el intento de retomararlo en los años veinte, véase Ojeda (1985), p. 298.

63. Ojeda (1985), pp. 296-306 y (2000), pp. 113-145.

64. Ojeda (2000), pp. 177-180

65. La dirección de la empresa señalaba «... la absoluta necesidad de modernizar los elementos de producción, mucho más después del nuevo acuerdo de la Central Siderúrgica en que se han visto con toda claridad las tendencias de absorción de mercado de dos grandes grupos

va puesta en marcha de las instalaciones de Sagunto y las inversiones de AHV condujeron a renegociaciones de las cuotas de los diferentes productos de la Central Siderúrgica. El resultado de las mismas fue una considerable pérdida de peso de Duro Felguera y del resto de las fábricas del cártel, frente al aumento de las dos grandes empresas que desde 1928 controlaban más de tres cuartas partes de las ventas de los productos cartelizados (véase cuadro 1). Para dar respuesta a esta situación, los responsables de Duro Felguera pretendían desarrollar el proyecto con la mayor celeridad posible, recurriendo para su financiación a la emisión de obligaciones hipotecarias sobre la fábrica.

CUADRO 1 ▪ *Cuota asignada según convenio a las fábricas de la Central Siderúrgica (en porcentaje)*

Productos	Año	AHV	CSM	Duro Felguera	Otras
Perfiles comerciales	1913	49,00	–	13,00	38,00
	1927	54,68	17,53	10,76	13,46
	1928	51,79	27,89	9,39	8,02
Vigas y hierros en U	1913	45,00	–	31,85	23,15
	1927	55,40	17,76	23,37	3,46
	1928	49,98	26,91	20,53	2,58
Chapas y planos anchos	1913	56,40	–	27,60	16,00
	1927	50,28	25,00	17,28	7,44
	1928	50,11	26,98	16,89	6,02

Fuente: Para 1913, Central Siderúrgica, *Resumen de las operaciones efectuadas en el año 1917 y liquidación del mismo*. Para 1927 y 1928, Girona (1989), p. 346.

En definitiva, la continuidad de la Central Siderúrgica durante más de dos décadas no implicó el fin de la competencia entre las empresas del sector, sino que, gracias a los altos beneficios, incentivó nuevas inversiones que condujeron a la lucha por aumentar las cuotas de participación en las renegociaciones del acuerdo. Por otra parte, como resultado de las inversiones realizadas por las empresas ya instaladas y de la entrada de nuevos competidores, no solo se produjo un aumento de la producción siderúrgica en España, sino, también, una importante renovación tecnológica.

Según los datos de la Estadística Minera y Metalúrgica de España, en 1907 había 24 hornos altos en marcha frente a 21 en 1929. Sin embargo, esto no implicó un estancamiento en la fase de fusión, sino todo lo contrario. El cuadro 2 muestra cómo los tradicionales hornos altos al carbón vegetal, con una

siderúrgicos». Actas de la Comisión Delegada de Duro Felguera, 17-1-1928, citada en Ojeda (2000), pp. 179-180.

producción muy baja, se habían reducido de 10 a 6, mientras que el número de hornos altos al cok se había mantenido igual y, lo que es más importante, habían duplicado su producción media entre 1907 y 1929, lo que implicaba una importante reducción de costes.

CUADRO 2 - Hornos altos en funcionamiento y producción de hierro colado (1907-1929)

Año	Hornos altos	Producción total (toneladas)	Producto medio por horno (toneladas)
Hornos al carbón vegetal			
1907	10	13.577	1.358
1913	6	11.869	1.978
1923	7	12.664	1.809
1929	6	11.488	1.915
Hornos al cok			
1907	14	341.663	24.405
1913	13	412.905	31.762
1923	12	387.606	32.300
1929	15	737.448	49.163

Fuente: Estadística Minera y Metalúrgica de España de los años citados.

Por lo que respecta a la fase del afino, como se aprecia en los cuadros 3 y 4, el aumento de la producción de acero hasta la Primera Guerra Mundial es espectacular. Mientras la producción de hierro dulce se estancó en torno a las 58.000 toneladas anuales hasta el final de la Primera Guerra Mundial, la producción de acero se multiplicó por 4,5 entre 1886-1890 y 1900-1905 gracias a la puesta en funcionamiento de catorce nuevos hornos Martin-Siemens. Por el contrario, en los años que preceden a la Primera Guerra Mundial, se observa un estancamiento de la producción: las 324.892 toneladas de hierro dulce y acero de 1907 no se volverían a alcanzar hasta 1914.

Tras la Primera Guerra Mundial, la continuidad del cártel, la Central Siderúrgica, y su control por las dos grandes empresas del sector (AHV y CSM) no impidieron un fortísimo crecimiento de la producción de acero, que pasó de 462.601 toneladas en 1923 a más de un millón en 1929. Al mismo tiempo, continuó la modernización tecnológica. Terminada la guerra, los hornos de pudelar, dedicados a la producción de hierro dulce, se fueron apagando rápidamente (de los 65 que había en 1913, solo quedaban 16 en funcionamiento en 1923), ya que su producción había sido sustituida por los aceros de los hornos Martin-Siemens, cuyo número prácticamente se duplicó entre 1913 y 1929. Por otra parte, aunque su contribución al aumento de la producción fue mu-

cho menor, es importante destacar la rápida difusión de los hornos eléctricos desde la Primera Guerra Mundial, fundamentalmente de la mano de pequeñas empresas siderúrgicas y metalúrgicas.

CUADRO 3 - Producción de hierro dulce y acero, 1886-1929 (en toneladas anuales)

Años	Producción de acero	Producción de hierro dulce
1886/1890	36.742	58.132
1890/1895	58.107	44.469
1896/1900	88.366	58.663
1901/1905	166.248	58.597
1907		324.892
1913		316.336
1923	462.601	13.095
1929	1.003.460	4.000

Fuente: Nadal (2003), p. 150, cuadro II.4.2.11 y Estadística Minera y Metalúrgica de España.

CUADRO 4 - Elementos productivos para la fabricación de acero y hierro dulce, 1907-1929

Año	Convertidores Bessemer	Hornos Martin-Siemens	Hornos eléctricos	Hornos de pudelar
1890	2	8	0	60
1907	2	22	1	57
1913	2	23	2	65
1923	2	35	17	16
1929	2	40	16	3

Fuente: Estadística Minera y Metalúrgica de España de los años citados.

En definitiva, no parece que pueda sostenerse que la reserva del mercado interior y la cartelización del mismo fuesen un factor limitativo para el crecimiento de la producción y la renovación tecnológica del sector siderúrgico. Más bien parece que los elevados beneficios obtenidos en las épocas de crecimiento económico, gracias a los altos precios del cártel, permitieron a las empresas embarcarse en proyectos de expansión y modernización de sus instalaciones, que, además, en el caso de empresas como Duro Felguera y AHV implicaron procesos de integración vertical y horizontal. Por otra parte, la existencia del cártel, lejos de impedir la entrada de nuevos competidores, fue un acicate para la aparición de nuevos productores, como ocurrió en los años del cambio de siglo o en la década de los veinte con la CSM.

A modo de conclusión: ¿falta de espíritu empresarial o escasa dotación de factores y mercado interior estrecho?

Si las consecuencias del proteccionismo y la cartelización del mercado no fueron tan negativas como se afirma generalmente, y si las estrategias de los siderúrgicos españoles no difirieron de las adoptadas por los siderúrgicos alemanes y franceses, ¿por qué el crecimiento de la siderurgia española fue tan débil en comparación con el de las siderurgias alemana y francesa? La explicación más plausible, desde mi punto de vista, es que, al igual que había ocurrido durante la Revolución Industrial, las técnicas siderúrgicas de la Segunda Revolución Tecnológica no se adecuaban a la dotación de factores existente en España y esto dificultó el desarrollo del sector. El espíritu empresarial o la capacidad emprendedora no siempre fueron suficientes para superar este obstáculo, como lo demuestra el caso de la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo.

El proyecto planteado por Ramón de la Sota para Sagunto seguía el modelo de la siderurgia americana. Las instalaciones inicialmente previstas contarían con cuatro hornos altos capaces de producir 300 toneladas diarias de hierro colado cada uno, lo que habría permitido una producción anual de más de 400.000 toneladas, que transformadas en los diez hornos Martin-Siemens de la acería y en los tres trenes de laminación elevarían la capacidad de producción anual a 300.000 toneladas de productos finales.⁶⁶ El proyecto y sus elementos productivos se correspondían en escala a las modernas plantas que existían en la Europa continental a finales de los años veinte. Si nos atenemos a la producción de hierro colado, la producción media de Bélgica era de 250.000 toneladas de hierro colado por planta (entre 300.000 y 600.000 en las más grandes), en Francia casi todas las plantas producían por encima de las 250.000 toneladas al año (las más grandes sobrepasaban las 400.000 toneladas). Por el contrario, en el Reino Unido solo 8 plantas, sobre un total de 56, producían más de 250.000 toneladas al año. En el lado opuesto, en Alemania, la mitad de la producción de lingote procedía de plantas capaces de producir más de 800.000 toneladas al año. Por lo que respecta a la producción media anual por horno, en 1929 era de 66.900 toneladas en Francia, 71.000 en Bélgica y 82.000 en Luxemburgo, mientras que la producción media de los hornos altos de Sagunto se situó entre 1923 y 1932 en 102.930 toneladas, llegándose incluso a las 117.530 toneladas anuales en 1928-1929.⁶⁷

66. Girona (1989), pp. 290-295 y 311-322.

67. Los datos de Sagunto en Girona (1989), pp. 311-329; Girona y Vila (1991), pp. 111-115, y Sáez García y Díaz Morlán (2009), pp. 24-32; los del resto de los países europeos en Busière (1991), pp. 145 y 156-157.

El proyecto de Ramón de la Sota nunca llegó a completarse —solo se instalaron dos hornos altos y cinco hornos Martin-Siemens—, excepto en lo que se refiere al taller de laminación, lo que hizo que el proceso productivo quedase desequilibrado. Dos motivos impidieron que la planta siderúrgica de Sagunto alcanzase la escala prevista en el proyecto original. El primero fue la reducida demanda interna, lo cual no debe sorprendernos, ya que, cuando se constituyó la empresa en 1917, el consumo máximo de laminados en España había sido de 390.000 toneladas en 1913 (de las cuales 312.000 fueron suministradas por las fábricas del país, siendo el resto importaciones). Evidentemente, un proyecto que preveía producir 300.000 toneladas al año (100.000 en la primera fase) estaba sobredimensionado en relación con la capacidad de consumo del mercado español. El segundo motivo al que se hacía referencia y que, además, fue el que condujo al fracaso del proyecto, obligando a la paralización de las instalaciones en los años treinta, fue el de los elevados costes de las materias primas. El suministro de minerales de la Compañía Minera de Sierra Menera (Teruel), propiedad de Ramón de la Sota, elevó los costes de producción debido a la mala calidad de los mismos y a la enorme distancia que debían recorrer para llegar a la fábrica. Costes que aumentarían aún más a partir de 1927, cuando el Estatuto Hullero encareció la otra materia prima fundamental en el proceso siderúrgico: el carbón.⁶⁸ Los altos costes de las materias primas explicarían por qué, a pesar de poseer la siderúrgica más moderna de España, Ramón de la Sota buscó un acuerdo con la Central Siderúrgica y con AHV, aceptando inicialmente una reducida cuota de participación en las ventas del cártel para hacerse un hueco en el mercado nacional.⁶⁹ Por otra parte, los elevados costes hacían imposible pensar en la conquista de los mercados exteriores, especialmente en una época en la que el mercado europeo estaba completamente controlado por las grandes siderúrgicas de Alemania, Francia, Reino Unido, Bélgica y Luxemburgo a través del Cártel Internacional del Acero. Este pacto entre los principales productores europeos se apoyaba en la reserva de sus respectivos mercados nacionales para cada uno de los países participantes y en acuerdos para repartirse los mercados de aquellos países que no habían desarrollado una industria del acero competitiva internacionalmente, como era el caso de España.⁷⁰

En definitiva, es innegable el menor crecimiento de la siderurgia española desde finales del siglo XIX en comparación con el espectacular desarrollo de las siderurgias francesa y alemana. Sin embargo, este hecho no puede achacarse a unas estrategias de los empresarios españoles diferentes a las de sus

68. Sáez García y Díaz Morlán (2009), pp. 43-49.

69. Girona (1989), p. 144.

70. Sobre el Cártel Internacional del Acero, Hexner (1943), Nocken (1989) y Barbezat (1991).

homólogos europeos en cuanto a la organización de grupos de presión y a la cartelización del mercado. Si estrategias similares dieron lugar a resultados distintos en los tres países, la explicación debe buscarse al margen del factor empresarial. El caso de la CSM apunta a que el problema de la siderurgia española en las primeras décadas del siglo XX no fue la falta de espíritu emprendedor o el desfase tecnológico, sino el estrecho mercado interior, que solo a finales de la década de 1920 fue capaz de generar demanda suficiente para una o dos siderúrgicas de tamaño europeo, y una dotación de recursos poco adecuada para el desarrollo de la industria del acero. Volvemos a los orígenes del viejo debate sobre el atraso relativo de la economía española.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Altos Hornos de Vizcaya 1902-1952. Libro del cincuentenario*, Bilbao, 1952.
- AMATORI, Franco (1997), «Italy: The tormented rise of organizational capabilities between government and families», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big business and the wealth of nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 246-276.
- AMATORI, Franco, y COLLI, Andrea (1999), *Impresa e industria in Italia*, Marsilio, Venecia.
- ARANA PÉREZ, Ignacio (1988), *La Liga Vizcaína de Productores y la política económica de la Restauración, 1894-1914*, Caja de Ahorros Vizcaína, Bilbao.
- BAIN, Joe S. (1948), «Output Quotas in Imperfect Cartels», *Quarterly Journal of Economics*, 62 (agosto), pp. 617-622.
- BARBEZAT, Daniel (1991), «A price for Every Product, Every Place: The International Steel Export Cartel, 1933-39», *Business History*, vol. 33, n.º 4, pp. 68-86.
- (1996), «The Comptoir Sidérurgique de France, 1930-1939», *Business History Review*, 70 (invierno), pp. 517-540.
- BITTLINGMAYER, George (1982), «Decreasing Average Cost and Competition: A New Look at the Addyson Pipe Case», *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 201-230.
- BUSSIÈRE, E. (1991), «The Evolution of Structures in the Iron and Steel Industry in France, Belgium, and Luxemburg: National and International Aspects, 1900-1939», en E. Abe y Y. Suzuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio, pp. 141-162.
- CABRERA, Mercedes, y DEL REY, Fernando (2002), *El poder de los empresarios*, Taurus, Madrid.
- CARRERAS, Albert, y TAFUNELL, Xavier (2003), *Historia Económica de la España contemporánea*, Crítica, Barcelona.
- CAVA, M.^a Jesús (1999), *Basconia S.A. (1892-1969)*, Eguía, Bilbao.
- CERIONI, Isabella (2001), «La Banca d'Italia e il Consorzio Siderurgico», *Banca d'Italia. Quaderni dell'Ufficio Ricerche Storiche*, 2.

- ESCUADERO, Antonio (2008), «Sobre la competitividad internacional de la siderurgia vasca (1880-1913)», comunicación presentada al *IX Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Murcia.
- FEAR, Jeffrey (2008), «Cartels», en G. Jones y J. Zeitlin, *The Oxford handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, pp. 268-292.
- FELDMAN, Gerald D. y NOCKEN, Ulrich (1975), «Trade Associations and Economic Power: Interest Group Development in the German Iron and Steel and Machine Building Industries, 1900-1933», *Business History Review*, 49, 4 (invierno), pp. 413-445.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano (1983), «Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913): el caso de Vizcaya», *Información Comercial Española*, 598, pp. 9-19.
- (1992), «Beneficios, salarios y nivel de vida obrero en una gran empresa siderúrgica vasca, Altos Hornos de Vizcaya (1902-1927). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, n.º 1, pp. 125-153.
- FRAILE, Pedro (1991), *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Alianza, Madrid.
- (1998), *La retórica contra la competencia en España (1875-1975)*, Fundación Argenteria, Madrid.
- FREDEMAN, Charles E. (1988), «Cartels and the Law in France before 1914», *French Historical Studies*, vol. 15, n.º 3 (primavera), pp. 462-478.
- FREMDLING, Rainer (1991), «German Iron and Steel Industry in the 19th Century», en E. Abe y Y. Suzuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio, pp. 113-136.
- FRIDENSON, Patrick (1997), «France: The relatively slow development of big business in the twentieth century», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 207-245.
- FUENTES QUINTANA, Enrique (1995), *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- GIRONA, Manuel (1989), *Minería y siderurgia en Sagunto*, Institució Alfons el Magnànim, Valencia.
- GIRONA, Manuel, y VILA, José (1991), *Arqueología industrial en Sagunto*, Institució Alfons el Magnànim, Valencia.
- GONZÁLEZ PORTILLA, Manuel (1981), *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco (1876-1913)*, Haranburu, San Sebastián.
- (1985), *La siderurgia vasca (1880-1901)*, Universidad del País Vasco, Bilbao.
- (1994), «AHV: Expansión y crisis de la siderurgia española. La fractura de la Primera Guerra Mundial», en P. Martín Aceña y M. Gárate Ojanguren (eds.), *Economía y empresa en el norte de España*, Diputación Foral de Guipúzcoa y Universidad del País Vasco, San Sebastián.
- GROSSMAN, Peter Z. (ed.) (2004), *How Cartels Endure and How They Fail. Studies of Industrial Collusion*, Edward Elgar, Cheltenham.

- HERRIGEL, Gary (2010), *Manufacturing Possibilities. Creative Action and Industrial Re-composition in the United States, Germany, and Japan*, Oxford University Press, Nueva York.
- HEXNER, Ervin (1943), *The Internacional Steel Cartel*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- HOUPT, Stefan, y ROJO CAGIGAL, Juan Carlos (2006), «El desarrollo de la gran industria», en A. González Enciso y J. M. Matés Barco (coords.), *Historia Económica de España*, Ariel, Barcelona, pp. 521-549.
- JACQUEMIN, Alexis, y SLADE, Margaret E. (1989), «Cartels, collusion and horizontal merger», en R. Schmalensee y R. D. Willing (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, North-Holland, Amsterdam, vol. 1, pp. 415-473.
- JAMES, Harold (2006), *Family Capitalism*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- KIPPING, Matthias (2003), «Business-Government Relations. Beyond Performance Issues», en F. Amatori y G. Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 372-393.
- LEVENSTEIN, Margaret C., y SALANT, Stephen W. (2007), *Cartels*, Edward Elgar, Cheltenham.
- LÓPEZ LOSA, Ernesto (2010), «El atraso económico español en el espejo europeo», *Revista de Historia Industrial*, n.º 42, pp. 15-63.
- MENDI, Pedro, y VESZTEG, Róbert F. (2009), «Sustainability of Collusion: Evidence from the late 19th Century Basque Iron and Steel Industry», *Investigaciones Económicas*, XXXIII (3), pp. 385-405.
- MERELLO, Eduardo (1940), «La industria siderúrgica y la minería del hierro y el carbón», *Boletín Minero e Industrial* (marzo-abril), pp. 49-65.
- MIRAVETE, Eugenio J. (1998), «Infant-industry tariff protection with pressure groups», *International Journal of Industrial Organization*, 16, pp. 749-784.
- MOINE, Jean-Marie (2003), *Les barons du fer*, Serpenoise, Metz.
- NADAL, Jordi (dir.) (2003), *Atlas de la industrialización de España*, Fundación BBVA / Crítica, Barcelona.
- NOCKEN, Ulrich (1989), «International Cartels and Foreign Policy: the Formation of the International Steel Cartel», en C. Wurm (ed.), *International Cartels and Foreign Policy*, Steiner, Stuttgart, pp. 33-82.
- OJEDA, Germán (1985), *Asturias en la industrialización española, 1833-1907*, Siglo XXI, Madrid.
- (2000), *Duro Felguera. Historia de una gran empresa industrial*, Grupo Duro Felguera, Oviedo.
- OSBORNE, D. K. (1976), «Cartel Problems», *American Economic Review*, 66 (diciembre), pp. 835-844.
- PASKOFF, Paul F. (1991), «The Growth of the American Steel Industry, 1865-1914: Technological Change, Capital Investment, and Trade Policy», en E. Abe y Y. Su-

zuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio.

PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1990), «El desarrollo económico español en el contexto europeo: 1800-1930», en P. Martín Aceña y F. Comín (eds.), *Empresa pública e industrialización en España*, Alianza, Madrid, pp. 13-30.

RUST, Michael (1974), *Business and Politics in the Third Republic: The Comité des Forges and the French Steel Industry, 1896-1914*, Princeton University, Princeton.

SÁEZ GARCÍA, Miguel Ángel (1999), *Álava en la siderurgia moderna española. San Pedro de Araya (1847-1935)*, Diputación Foral de Álava, Vitoria.

— (2005), «Hacia un cártel perfecto. Los acuerdos colusivos en el sector siderúrgico español (1871-1907)», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 1, pp. 131-161.

— (2007), «Aranceles e industria: el arancel de 1891 y sus repercusiones sobre el desarrollo de la industria española», en P. Pascual y P. Fernández Pérez (eds.), *Del metal al motor. Innovación y atraso en la historia de la industria metal-mecánica española*, Fundación BBVA, Madrid, pp. 127-151.

SÁEZ GARCÍA, Miguel Ángel, y DÍAZ MORLÁN, Pablo (2009), *El puerto del acero. Historia de la siderurgia de Sagunto (1900-1984)*, Marcial Pons, Madrid.

SCHRÖTER, Harm (1996), «Cartelization and Decartelization in Europe, 1870-1995: Rise and Decline of an Economic Institution», *Journal of European Economic History*, 25 (1), pp. 129-153.

— (1997), «Small European nations: Cooperative capitalism in the twentieth century», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 176-204.

SEGURA, Julio (1993), *Teoría de la Economía Industrial*, Civitas, Madrid.

SJOSTROM, William (2004), «The Stability of Ocean Shipping Cartels», en Peter Z. Grossman (ed.), *How Cartels Endure and How They Fail. Studies of Industrial Collusion*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 111-129.

SMITH, Michael S. (2006), *The Emergence of Modern Business Enterprise in France, 1800-1930*, Harvard University Press, Cambridge.

STIGLER, George J. (1964), «A theory of oligopoly», *Journal of Political Economy*, LXXII (1), pp. 44-61.

TELSER, Lester G. (1978), *Economic Theory and the Core*, University of Chicago Press, Chicago.

— (1994), «The Usefulness of Core Theory in Economics», *Journal or Economic Perspectives*, 8 (2), pp. 151-164.

TOLLIDAY, Steven (1991), «Competition and Maturity in the British Steel Industry», en E. Abe y Y. Suzuki (eds.), *Changing Patterns of International Rivalry*, University of Tokyo Press, Tokio, pp. 20-72.

TORRES, Eugenio (1996), «Funciones empresariales, grupos de interés y política económica en la Restauración. El empresario vasco Ramón de la Sota», en F. Comín y P. Martín Aceña (eds.), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid, pp. 423-441.

- TORTELLA, Gabriel (1994), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Alianza, Madrid.
- (1996), «La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea», en F. Comín y P. Martín Aceña (eds.), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid, pp. 49-60.
- (2000), «Prólogo», en E. Torres (dir.), *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, LID, Madrid.
- TROESKEN, Werner (1989), «A note on the Efficacy of the German Steel and Coal Syndicates», *The Journal of European Economic History*, vol. 18, 3, pp. 595-600.
- VALDALISO, Jesús M.^a (2003), «Modernización, desarrollo económico y transformación social en el País Vasco y Navarra», en F. J. Caspistegui y M. M. Larraza (eds.), *Actas del Seminario de Estudios Vascos de la Universidad de Navarra*, Pamplona, Ediciones Eunat, pp. 31-63.
- (2005), «El espíritu emprendedor en España, un análisis histórico», en A. Cuervo (dir.), *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*, Ministerio de Educación y Ciencia, Madrid, pp. 115-145.
- (2006), «El factor empresarial y el desarrollo económico de España en los siglos XIX y XX: algunas reflexiones derivadas de la producción historiográfica de los últimos veinte años», en C. Barciela, G. Chastagnaret y A. Escudero (eds.), *Historia Económica en España y Francia (siglos XIX y XX)*, Casa de Velázquez y Universidad de Alicante, San Vicente del Raspeig, pp. 235-286.
- WARREN, Kenneth (2001), *Big Steel. The First Century of the United States Steel Corporation 1901-2001*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- WEBB, Steven B. (1980), «Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879 to 1914», *The Journal of Economic History*, vol. 40, n.º 2, pp. 309-330.
- WELLS, Wyatt (2002), *Antitrust & the Formation of the Postwar World*, Columbia University Press, Nueva York.
- WENGENROTH, Ulrich (1994), *Enterprise and Technology. The German and British steel industries 1865-1895*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (1997), «Germany: Competition abroad – cooperation at home, 1870-1990», en A. D. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big business and the wealth of nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 174-204.
- ZAMAGNI, Vera (2001), *Historia Económica de la Europa Contemporánea*, Crítica, Barcelona.



Not so different at all. Spanish steel entrepreneurs in the European context (1891-1936)

ABSTRACT

The propensity of Spanish entrepreneurs to pursue rent income-seeking strategies has been considered a key factor in explaining the causes of the relative backwardness of Spain in the decades before the Civil War. Some authors consider that these unproductive activities had unfortunate economic consequences such as collusion and an overprotected and inefficient industrial sector, and the steel industry is often seen as the paradigm of the unproductive activities in Spanish industry. The aim of this work is, firstly, to contrast the attitudes of the Spanish steel entrepreneurs and the French and Germans in the decades that preceded World War I. Secondly, it will be analysed whether the cartelization of the market between 1897 and 1936 had negative consequences for the economic development of Spain, such as restriction on the entry of competitors, absence of technological innovations and, as a result, an inelastic supply.

KEYWORDS: European steel industry, Entrepreneurial activities, Cartels, Lobbies.

JEL CODES: L41, N60, N63, N64



No tan diferentes. La actividad empresarial de los siderúrgicos españoles en el contexto europeo (1891-1936)

RESUMEN

A la hora de explicar las causas del atraso relativo de España en las décadas previas a la Guerra Civil, algunos autores han considerado como un factor clave la mayor propensión de los empresarios españoles a las estrategias de búsqueda de rentas, lo que dio lugar a un sector industrial protegido, cartelizado e ineficiente. Dado que la siderurgia es señalada frecuentemente como el paradigma de las funciones improductivas de los empresarios españoles, el presente trabajo pretende, en primer lugar, contrastar las actitudes de los siderúrgicos españoles con las de los franceses y alemanes en las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial. En segundo lugar, se analizará si la cartelización del mercado entre 1897 y 1936 tuvo consecuencias negativas para el desarrollo económico de España, tales como restricción a la entrada de competidores, ausencia de innovaciones tecnológicas y, como resultado de ello, una oferta rígida para su producción.

PALABRAS CLAVE: Siderurgia europea, Funciones empresariales, Cárteles, Grupo de presión.

CÓDIGOS JEL: L41, N60, N63, N64



Between State and Market. Managerial Capitalism Italian Style: IRI, 1933-1970*

● DANIELA FELISINI
University of Rome "Tor Vergata"

Introduction

In this article, I will try to analyze —focusing on the profiles of the top management— the complex interaction between industrial strategies, political constraints and business cycle that turned the identity of IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale — Institute for Industrial Reconstruction) companies into agencies for Italy's economic development over the period 1933-1970.

Economists and historians have given divergent assessments about the origins and the first decades of activity of IRI: Andrew Shonfield, in his well-known comparison of various forms of national capitalism, expressed a negative verdict, considering IRI the result of haphazard events rather than a series of well-devised political and economic choices¹. On the opposite front, other scholars, including Stuart Holland and Pasquale Saraceno, emphasized the role of state holdings in leading firms to ensure long-term innovative investment, to extend the national innovation frontier and to offset negative externalities. Holland especially described IRI as being “as efficient and dynamic as private enterprise groups”².

* The article is inspired from the results of a common reflection carried out together with Franco Amatori, whom I thank very much for having encouraged me to pursue this research.

1. Shonfield (1965), pp. 178-179.

2. Holland (1972), pp. 61-62; P. Saraceno, Bozza di un progetto di ricerca relativo alla “Storia di sessant’anni (gennaio 1933-dicembre 1992) di vita dell’Iri”, 1990, Pasquale Saraceno Historical Archive, f. 81. On the role of managers in fostering innovation: Acemoglu, Aghion, Zilibotti (2006).

Fecha de recepción: julio 2012

Versión definitiva: julio 2013

Revista de Historia Industrial

N.º 54. Año XXIII. 2014.1

Such divergent assessments have encouraged me to reconsider the intellectual consistency of the IRI project as well as the managerial competences of the group that created the concern and guided it through the difficult period of the thirties, the tragic years of World War II and the post-war reconstruction up to the “economic miracle”.

As I will briefly explain in section “The origins of IRI...”, in 1933, the Italian government decided to set up IRI, in order to deal with the effects of the 1929 crisis. The Institute took over the industrial holdings that the three major Italian universal banks controlled in strategic sectors such as steel, engineering, telecommunications, shipbuilding and maritime transport. IRI was not a representative fascist body nor did it come forth with the intention of nationalizing the economy; notwithstanding its state ownership, the management style resembled that of private concerns and the new concern showed a strong element of rationalization. The Group was designed on three levels: IRI was the super-holding, under it there were the sectorial financial holdings (at least 51% owned by IRI), and, at the bottom of the pyramid, the multitude of companies subject to the civil code as if they were private firms. The governance of the Group had to be entrusted to the best entrepreneurs and managers available; for this reason IRI invested greatly both in recruitment and in training: at least two generations of Italian “technocracy” were employed within the Institute, an essential element outlined in section “Driving innovation...”.

Because of this combination of industrial relevance, professional reputation and a vast network of relations in the industrial and financial milieu, at the end of World War II, IRI managerial staff were largely able to overcome the political and economic transition from fascism to parliamentary republic. In the 1950s, IRI became one of the main actors of Italy’s “economic miracle”: its companies were big businesses just as capable of acting in the marketplace as their private counterparts (and, in some cases, even better; take, for instance, the steel industry). Some of them played a crucial role in infrastructural networks and acted as front-runners of technological and organizational innovation. In sections “The postwar success...” and “Telecommunication...”, I will exactly exemplify choices and results of management over the most successful period in the history of the Group.

As pointed out in section “The turning point...”, at the end of the fifties, all of this started to change when the “benign neglect” phase by the political system ended³. Leaders of the government coalitions changed their attitude towards SOEs, making more and more use of IRI to overcome the historical backwardness of the Italian economy, especially in the Southern regions. Developmental tasks assigned by the State as shareholder were interwoven with

3. Barca (1997), p. 194.

an increasing interference in SOEs by political parties, the interface of Italian corporate society⁴. Politicians aimed to create jobs with little concern for the economic implications. By the end of the sixties, IRI resembled more an agency for economic development than a system of enterprises struggling in the market.

The entire IRI venture from its foundation (1933) to the end of the “golden age” (1970) can be seen through the biographies of 100 top managers of the holding, its sub-holdings and the most important companies. Using materials available in the huge historical archive of the Institute as well as other reference sources, I have built a database concerning education, recruitment, careers, political positions, industrial choices of an important management team acting over four crucial decades of the Italian economy⁵.

In this paper, I will describe only some of those managers, whose profiles and whose stories could be considered particularly significant in order to understand the most relevant experience of managerial capitalism in over half a century of Italian business history. Their characteristics may help to analyze the problematic identity of the public managers, engaged in the difficult task of combining the principles of healthy corporate management with the goals of economic and social development assigned to their companies.

The origins of IRI: between emergency and strategy

IRI came out of a devastating crisis, the one that started on Wall Street in October 1929 and hit Italy, a semi-peripheral country, in the second half of 1930. Even with this delay, in Italy the crisis was not less severe than in other industrial countries. It provoked the collapse of the currency, a striking reduction of real GDP (calculated in euros, from 228 to 132 millions), the bankruptcy of almost 500 joint-stock companies (60% of the total), a massive increase of industrial unemployment (more than 50% in 1929-1933)⁶. And it especially challenged the fragile relationship between major universal banks and big industrial firms, resulting from the efforts made by Italian industry during WWI and the postwar industrial restructuring. After the crisis, that symbiotic tie created serious problems for the Bank of Italy —last-resort

4. Cox, O'Sullivan (1988).

5. This article contains very few references to the original sources, for which we refer to the database, which is partly available in *Repertorio biografico del gruppo dirigente dell'IRI*, edited by D. Felisini, I. Mandolesi, F. Salsano, in F. Amatori (ed.), *Storia dell'IRI - 2. Il «miracolo» economico e il ruolo dell'IRI*, ebook Laterza, 2013

http://www.laterza.it/index.php?option=com_laterza&Itemid=97&task=schedalibro&isbn=9788858106853.

6. Ciocca, Toniolo (1984) pp. 113-136. Zamagni (1994), p. 359; Ferri, Garofalo (1994), pp. 112-113.

lender for the national financial system—that risked being swept away. This would have been a catastrophe, which even a dictatorial regime like Fascism couldn't afford.

On this basis, in 1933 the Italian government adopted the project of Alberto Beneduce and created IRI as a temporary agency to restore the universal banks that came under its control (Banca Commerciale Italiana, Credito Italiano, and Banco di Roma) taking over their industrial holdings and in this way severing the ties between banks and industrial corporations⁷. At the beginning, IRI was divided into two sections: one focused on financing while the other focused on disinvesting: a process that today would be called “privatizations”, consisting of putting the companies back on the path to financial health and then returning them to the market. But that action turned out not to be effectively viable, because Italy lacked both capital as well as the independent entrepreneurial and managerial resources required to invest in and restore industries in the key sectors (Table 1)⁸.

TABLE 1 • *IRI production share in % of italian industries - 1937*

90% of military iron and steel sector (Terni, Ansaldo, Cogne)
40% of civil iron and steel sector
80% of shipbuilding
30% of electric industry
25% of engineering
35% of chemical industry (including synthetic fibers)
15% of cotton industry
over 30% of the banking sector (Banca Commerciale Italiana, Credito Italiano, Banco di Roma)

In 1937, in accordance with the needs of the autarchic policy of Fascism, IRI was transformed into a permanent institution. Nevertheless, the Institute was not a fascist entity, embedded in the corporatist doctrine or linked with the fascist party; it was rather part of the so-called “parallel bureaucracies”. Since the end of the 19th century, in fact, special government economic initiatives had been taken out of the State bureaucracy and put into the hands of entrepreneurial technicians and managers appointed by the government.

Alberto Beneduce (1877-1944), the founder of IRI, was the epitome of this sort of “escape from the State”⁹. For many years, Beneduce had worked

7. “Studio sui problemi del risanamento bancario”, Relazione presentata dall'IRI al capo del Governo Benito Mussolini, 5 .12.1933, in Bank of Italy Historical Archives, Direttorio-Einaudi, 71.

8. Saraceno (1986), pp. 11-19.

9. Cassese (1974), Melis (2010).

with Francesco Saverio Nitti, an economist and politician who served as Minister of the Economy in pre-Fascist Italy. Nitti was convinced that the only way to overcome Italian backwardness —and thus build a cohesive and modern Italian nation¹⁰— was via a rapid industrialization process based on the widespread use of energy coming from the new electric industry. In this process, the State played an important role, especially from a financial perspective. Beneduce shared this vision and dedicated most of his intellectual energies as a public official to the problem of procuring funding for long-term industrial projects. In the early twenties, his efforts brought about the creation of Crediop (Consorzio di credito per le opere pubbliche; Consortium of credit for public works) and Icipu (Istituto di credito per le opere di pubblica utilità; Institute of credit for projects of public utility)¹¹. With the advent of Fascism, he adopted a stance different from that of Nitti. While the latter opted to abandon Italy and go into exile, Beneduce initially kept himself out of the fray, but starting in 1925, slowly reached out to Mussolini, ultimately becoming his most influential economic advisor¹².

As has already been said, after the Great Depression, Mussolini himself gave Beneduce full operative powers for the realization of the “IRI Operation”. The initiative was based on some guiding principles, which can be found in the IRI project of 1933 as well as in the 1936 reform of the credit system. The new banking law, in fact, was drafted by Beneduce together with his most important collaborator, Donato Menichella (1896-1984), director general of IRI from 1934 to 1944, who later became, in the post-war period, Governor of the Bank of Italy (1948-1960)¹³. By drastically separating banks from industry, the State took on full financial responsibilities as main shareholders after the huge bailout carried out to cope with the crisis¹⁴.

At the same time, IRI had to manage companies belonging to the core sectors in a country that wanted to develop its industrial system, but visibly lacked a sufficient number of capable private capitalists. Beneduce foresaw an industrial rationalization based on well-defined sectors. This was especially innovative in an era when the Italian economic structure was primarily characterized by confusing multi-sectorial groups, built on the basis of the shareholdings of the various banks. Firms in the same sector were now brought together under financial sectorial holdings, which established coordinated plans, allowing the firms to independently define their activities with the aim of being able to compete in the marketplace. Prior to the war, there were three holdings: Stet (1934) for telecommunications; Finmare (1936) for maritime

10. Gentile (2011), pp. 96-102.

11. Asso, De Cecco (1994).

12. Franzinelli, Magnani, (2009), pp. 187-238.

13. Gigliobianco (2006), pp. 217-249.

14. D'Antone (2012), pp. 167-186.

activities; and Finsider (1937) for steel—all of which were controlled by IRI with a share of at least 51%, but were open to the participation of private capital. IRI, wholly owned by the State, acted as a super-holding and exercised the role of setting out the basic strategic direction¹⁵.

In order to enforce such a complex architecture, the best entrepreneurial and managerial human resources had to be mobilized.

Driving innovation: a national technocracy

The strong point of Beneduce's plan was to employ the most talented managers, capable of dealing with both financial as well as industrial aspects. In his vision, since private capitalism had failed, not only because of its lack of capital, but also because of weak strategy and organization, the new State-owned companies had to be put in "the best hands possible", enhanced by the new organizational and managerial style that IRI aimed to introduce.

As Keynes commented in the thirties, to cope with the crisis it was important to pick out new managerial figures¹⁶. Working together with Menichella, Beneduce "created from nothing IRI's top management ranks"¹⁷, by recruiting scientists from research labs as well as skilled managers and technicians from private companies in strategic sectors (like electricity and steel). At the same time, Beneduce organized training programs for top and middle managers; opening the 1938 course, he welcomed the interns with this speech:

It doesn't matter if the activities you carry out will lead you to companies that are not controlled by IRI. IRI's goal is to train a selected managing class that knows that not everything is experience or intuition, but that the industrial manager must also largely rely on technique and science.¹⁸

It was in these very firms of IRI that the first nucleus of an Italian "technocracy"¹⁹ grew, which not only fostered strong elements of innovation in the spirit of the public sector, but also revealed prominent attributes of entrepreneurship, as confirmed by the professional biographies of men like Giuseppe Cenzato, Ugo Bordoni, Agostino Rocca and Oscar Sinigaglia.

Giuseppe Cenzato (1882-1969) received a degree in electrical engineering from the University of Milan before starting his professional apprenticeship in companies that manufactured electric machinery, including Brown Boveri.

15. Amatori (2000), pp. 138-142.

16. Skidelski (1979).

17. Menichella (1997), p. 850.

18. Beneduce speech in Historical Archives of IRI, ID/1,1 ex 2 (translated by the Author).

19. Salsano (1987).

In 1919, he was named a director of SME (Società Meridionale di Eletticità), the major electric company in southern Italy and nine years later he was promoted to Chief Executive Officer of the same. Under his management, SME acquired an almost monopolistic position in Southern Italy. Beneduce sat on the board of SME and had an opportunity to know and appreciate Cenzato's skills as a manager and his technical abilities, including his talent in recruiting and training highly skilled technicians. Cenzato, too, gave special importance to training programs: in 1932, based on a model of what was taking place in Milan, Cenzato was among the promoters of the creation of the "Fondazione Politecnica del Mezzogiorno" inside the engineering school of the University of Naples. Among the talented individuals who worked with the Foundation were the entrepreneur Nicola Romeo and the researcher Francesco Giordani, a chemist well known in Europe who would become President of IRI (1939-43) and years later one of the three experts entrusted with designing the Euratom project. Until the fifties, SME was often the source of some of IRI's most talented managers.

Another scholar much sought after by industry was Ugo Bordoni (1884-1952). After receiving his degree in electro-technical engineering (1906), he undertook some pioneering research in physics that received international recognition. He taught at the University of Rome for almost four decades. An official in the engineering corps during the First World War, Bordoni went on to serve as a member of the Committee for industrial mobilization. At the time of IRI's creation, Beneduce asked him to serve as a consultant on telecommunications, analyzing the situation of Italy's telephone network and outlining some possible future prospects for its development. In November 1933, Beneduce offered Bordoni the presidency of Stet, the first financial holding in the telephone sector; Bordoni accepted with some hesitation, and only the argument for public service was able to overcome his devotion to academic research²⁰. He was given the mandate to reorganize Stet both technologically as well as financially; the first important measure was the sale of a significant quantity of bonds to increase the company's working capital. When the first issue closed, 42% was in the hands of private investors, and Stet represented the first remarkable mix of co-shareholdings between public and private investors.

Agostino Rocca (1895-1878), volunteered to serve in World War I and was an early adherent to the new Fascist movement. In 1921, he received a degree in industrial engineering from Milan Polytechnic; two years later he was employed as an apprentice engineer by Dalmine (a metallurgic unit controlled by Banca Commerciale Italiana) where he would subsequently become direc-

20. Letter of Beneduce to Bordoni, 6 November 1933, in IRI Historical Archives, "Corrispondenza riservatissima e personale di S.E. il Presidente", PV001.

tor of laminations with responsibility for the technical-industrial plans and international relations. In the thirties, Rocca acted as a trustee of Sofindit, the financial holding of Banca Commerciale Italiana, and he was involved in the reorganization of a number of firms including SIP and Unes (electric power), Mira Lanza (soaps), and Silurificio italiano (torpedos). These experiences fostered in him a work style based on financial rigor and technical-strategic rationalization²¹; in 1933, Rocca joined IRI, entrusted with rationalizing the production lines of Ansaldo, Cogne and Terni. In 1935, he was appointed CEO of Ansaldo (heavy machinery and shipyards) where he undertook an important restructuring of the company's technical-productive and organizational activities. Three years later, he was appointed Managing Director of Finsider, IRI's newly created financial holding in the steel sector. As such, Rocca took over the plan of Oscar Sinigaglia —the prophet of steel mass production— and built the continuous cycle plant of Cornigliano 1 (Genoa); completed in 1942, the plant was dismantled by the German army, who transported it back to their country.

Here, I mean to put the accent on the economic culture and on the organizational and technical skills of Agostino Rocca. These elements brought him to introduce a technical-scientific control in order to achieve a rationalization of the processes of manufacturing, and to assemble a cohort of managers and technicians with different professional experiences and political orientations. Rocca laid out the foundations of a technocracy in the steel sector that would be definitely positive for State industries, even if, in those years, they were constrained by the Fascist regime's priorities²².

These three profiles suggest one of the fundamental questions in our analysis: what were the values and the cultures that unified the first cohort of IRI managers and formed the basis of a new management style, inspiring also the following generation?

As a crucial element, we have to consider a fervent patriotism, a heritage from the Risorgimento (the movement that brought about the nation's political unification in the 1860s) that inspired several generations of Italian ruling classes, albeit with different ideal perspectives. Those patriotic feelings were forged during the dramatic years of World War I, a deep experience shared by a large number of those men: the research revealed that 70% of the first generation volunteered and 50% had distinguished service.

The war —marked by State intervention in industrial production all over Europe— left a lasting legacy in the mentality of the social groups who participated. IRI managers shared the paradigm of national economic modernization, a process in which the State must play a primary role. In no other

21. Amatori, (2002), pp. 593-594; Ricciardi, (1998).

22. Rugafiori (1984), pp. 392-395; Wengenroth (1985).

field, except in State-owned enterprises, was it possible to achieve a true merger between national development vision and professional careers²³.

Their economic and managerial culture was visibly not a product of the corporatist doctrine of Fascism; instead, it contains elements close to the technocratic and managerial experiences diffused in other countries, from Germany to the United States, where it was empowered after the great crisis of 1929²⁴. As research has revealed, these individuals were outstandingly prepared from a technical point of view. Sampling from the database: in the first generation (born between 1880 and 1910) almost 50% had a degree (MA) in engineering, some of them with very advanced skills expressed by scientific research results appreciated in Italy and abroad. A high percentage of those “engineers in the boardroom” had a double competence, technical and financial. Several members of the whole sample had studied in top business schools and only 3 out of the total did not have a university degree. Their competences were considered one of the distinguishing elements of IRI in comparison with other public sector institutions created during the Fascist period and the guarantee for the private company model of business of the Institute.

The postwar success of the “Beneduce system”: steel...

At the end of World War II, Donato Menichella successfully convinced the American occupying forces that the “Beneduce system” offered numerous points of strength, one of them being the special competences of the management group itself. It was the professional reputation of those managers, combined with their vast network of relationships —highlighted thanks to the information collected in the database— that allowed them to master the intricate transition from the downfall of Fascism to the arrival of the Allies and the postwar reconstruction. And that allowed IRI itself to survive after the war, pending a better defined government project and given the impossibility of privatizing the firms controlled. As we will see, IRI would be able to successfully navigate Italy’s delicate political-institutional transformation, showing its best results during the nation’s so-called “economic miracle”. SOEs supported the domestic components of Italian economic growth, crucial in the first half of the fifties. Their contribution was enhanced in the following years: in terms of gross fixed capital formation, investments by SOEs represented 8.7% in 1953 and 12.4% in 1962, while the percentage of industrial investments rose from 17.4% to 26.5% of the total in the same period²⁵.

23. Petri (1996), p. 263.

24. Berle, Means (1932); Burnham (1941); Chandler (1977); Akin (1977).

25. Posner, Woolf (1967), pp. 150-155.

IRI made a significant contribution to the relevant national industrial growth (8.6% annual rate estimated by Carreras) and played a front-line role in national plans for innovation in manufacturing and in infrastructures²⁶.

During post-war reconstruction, IRI looked like a giant conglomerate: it was given a new Statute and established new sector holdings (in 1948 Finmeccanica and in 1952 Finletterica), but in many cases the links between sectors were loose. Big groups of this type are a reality of our times; they can be found in both advanced economies as well as in those countries that are trying to reduce the gap that separates them from the major industrialized nations. In the postwar years, the most important typologies of this kind of group were the American conglomerate and Japan's keiretsu. They differed because of the type of control exercised by top management. In the case of US conglomerates, the headquarters established corporate policies and allocated resources among the various firms, basing its choices on the firms' short term financial results; the system was known as management by numbers. In the horizontal Japanese groups, instead, individual firms were highly autonomous. Each company made its own decisions regarding markets, investments, and time horizons. The keiretsu headquarter was little more than a series of meetings (usually monthly) between presidents of the largest firms in the group; the hub of the keiretsu was the so-called "main bank" which assured continuity in shareholder equilibrium and, as a result, could guarantee a certain form of management stability. The choice of the conglomerate to separate top from middle and lower management (where those managers faced the battles of the marketplace each day) was one of the weaknesses of American big business whereas the keiretsu became a cornerstone of Japanese success²⁷.

From this comparison, it could be inferred that to be successful, a large, highly diversified group needed to grant a large amount of autonomy to the individuals heading the single firms that made up the group. This had been the original approach of Beneduce and Menichella, lasting till the fifties, as remembered in his autobiography by Gian Lupo Osti, one of the most important managers in the public steel sector in the fifties and sixties²⁸. In the fifties, management teams of the single firms had wide margins of autonomy. The headquarters acted mainly as a financial guarantor both towards the government and the capital market and credit institutions, at national and international level. This allowed IRI access to the resources needed to implement the important industrial initiatives undertaken at that time: the continuous cycle steel plants, the development of telecommunication systems, the construction

26. Carreras (1999), p. 193.

27. Chandler (1994), Fruin (1991).

28. Osti (1993), p. 115.

of toll roads, and the manufacture of automobiles like the Alfa Romeo Giulietta which came to symbolize the “dolce vita”.

A notable protagonist of this era was a man of the first generation of IRI management, Oscar Sinigaglia (1877-1953). Trained as an engineer, experienced in his family enterprise, he was an excellent example of the deep-rooted national spirit shared by Italian entrepreneurs and managers I have already referred to. He was a courageous volunteer in World War I, a member of the Italy’s irredentism movement that worked to bring about the integration in the newly unified Italy of those borderline territories that had been omitted from the unification settlement, and a supporter of the first fascist movement because of its nationalistic tendencies. In 1948 Sinigaglia gave a significant speech at a meeting organized in Rome by the Christian Democrats entitled “Rifare l’Italia” (“Remaking Italy”).

Like Beneduce, he was convinced that a market economy was much more efficient than a State controlled one. Still, he believed that if private enterprise showed itself to be unable to resolve the problem that lay at the root of Italian industry (that of the future of steel), then it was right that the State should intervene and take over the role of entrepreneur. President of Ilva in 1933-34, he had proposed a Plan for developing Italy’s steel industry; but it was only in the postwar period —when Sinigaglia was named President of Finsider— that his Plan actually came to fruition, with the contribution of the managerial cohort organized by Sinigaglia. The Plan was based on building a new integral cycle plant in Cornigliano and making the other plants located on the Tyrrhenian Sea specialized in railway tracks (Piombino) and steel for shipbuilding (Bagnoli).

With his tenacity, Sinigaglia was not only able to continue the project —while adapting it to the country’s new international stance— but also to overcome the resistance of private steel firms as well as securing the support of Fiat, with whom an agreement was reached for the sale of a major portion of the laminated steel produced in the Cornigliano plant. Approved by the Italian government in 1948, the project benefited from the funds of the Marshall Plan used for restructuring plants; further impetus would be received starting in 1951, when the participation to the new European Coal and Steel Community (ECSC) allowed Italy to get raw materials at reduced costs. The result was a significant increase in manufacturing capacity that meant lower costs for steel, enabling Italy’s steel industry to produce at international standards. Between 1950 and 1955, Italy achieved significant increases: from 1.3 to 2% of world steel production and from 5 to 7.5% of the EEC. This was based on substantial productivity gains: from 47.8 tons per employee in 1954 to 63.7 in 1956²⁹.

29. Ranieri (1984).

TABLE 2 • *Finsider output in % of total italian output*

	1952	1957
Iron	66	82
Steel	44	51
Hot-rolled	43	55
Pig iron	58	82

Source: Balconi (1991), p. 97

This ability to compete internationally, at least in some sectors, was a remarkable element that differentiated the experience of IRI from that of other European SOEs. For example, Spain's INI (Instituto Nacional de Industria) was established in 1941 on the model of IRI in order to promote the development of industry and the self-sufficiency of the Spanish economy. As IRI, the natural fields of action were the heavy industries: electricity, steel, heavy engineering, shipbuilding, petroleum, chemicals, but also infrastructures (telecommunications and transport). INI was particularly dynamic between 1945 and 1951, when its founder and first President Juan Antonio Suanzes (1941-1963) also served as Minister of Industry. Suanzes, a nautical engineer trained at Vickers, was very close to Franco and was convinced of the need for Spain to get rid of foreign interests. Although active in sectors suited to exploit the economies of scale, INI companies were concentrated on the domestic market and were afflicted with dwarfism; essential functions, such as marketing and R & D, were backward. In 1962, while the outputs and profits of INI companies were at the highest level in the national economy, none of them appeared in the list of top 500 in the world³⁰.

Telecommunications, toll roads, cars

In the postwar period, Guglielmo Reiss Romoli (1895-1961) served as leader of the telephone sector. Born in Trieste when the city was still part of the Austro-Hungarian Empire, he was an active member of the Italy's irredentism movement and later volunteered to fight with the Italian Army in World War I. Reiss Romoli was a manager at Banca Commerciale Italiana when in the Thirties he took part in the reorganization of some of the telephone con-

30. Martin Acena, Comin (1991); San Roman Lopez (1999); Catalan, (1995) and (2002); Millward (2005).

cerns, controlled by SIP that later formed the basis for the constitution of the above mentioned IRI holding, Stet. In 1938, to spare Reiss Romoli the harsh measures against Jews adopted by the Fascist regime, the CEO of Banca Commerciale Italiana, Raffaele Mattioli (1895-1973) —one of the most representative exponents of IRI's leadership group— sent him to the United States as head of the New York branch of the bank. Upon his return to Italy after the war, Reiss Romoli took over as Stet's managing director, remaining in this role until 1961. Over a period of fifteen years, he reconstructed and strengthened Italian telecommunications, blending innovation (Italy was one of the first nations to activate direct dialing between urban centers) together with solid financial management. Under Reiss Romoli, Stet's working capital grew by a factor of ten as its investor base grew from 5000 to more than 50,000 shareholders.

A well-known protagonist of the “golden age” of IRI was Fedele Cova (1904-1987), a man who fostered the expansion of IRI in a totally new sector: concrete. Cova received a degree in industrial engineering after writing a thesis based on organic materials chemistry, especially cement and concrete. He began his professional career in various companies in this sector, eventually being appointed technical director of Eternit in Genoa. He also added some important work experience abroad to his curriculum before being invited by Finsider in 1950 to become a consultant for the firm. Here he came to know the director, Ernesto Manuelli, and together the two devised the program for a plant exploiting steel production residuals to produce cement. The project was very promising, since was in the throes of the “Sinagaglia Plan” which brought about an expansive phase for steel production and Italy was in a phase of intensive construction initiatives. It was Sinigaglia himself who approved the project drafted by Cova and Manuelli: a new firm named Cementir was born and Cova was first appointed director and then CEO. He oversaw the construction of new plants, dealt with issues of funding, and took an active role in recruiting and training both technical personnel and managers for a sector that was new for IRI.

But the project to which Cova's name was most linked was that of Italy's tollroads. In 1956, IRI, as general contractor, was entrusted with the construction of a network of highways in Italy. Aldo Fascetti, president of IRI at the time, appointed Fedele Cova as the CEO of the newly formed company, Società Autostrade. As their first assignment, Cova and a group of collaborators left for an extended stay in the United States where they would acquire know-how as regards the most modern techniques for constructing as well as managing tollroads. In less than eight years (1957-1964), the 800 kilometers of roadway linking Milan and Naples (Autostrada del Sole) were completed. It was a symbol of what IRI could do for Italy's economic growth and real unification.

Cova set up a large communications strategy to support the recourse to the capital market launched by Autostrade in order to cover the major part of the new investments (only 36% was funded by the State). But, even though it achieved immediate success, Autostrade faced a series of financial problems which it attempted to confront in the sixties by embarking on an even bigger project of highway construction. By the end of the decade, the company's economic situation had worsened because the commitments became excessive in relation to its management capabilities in a phase of rising funding difficulties, especially on the private capital market.

TABLE 3 - *Financial resources - IRI group 1949-1973 (in%)*

	1949-55	1956-62	1963-73
State endowment funds	8.2	10.3	13.8
Private shareholders	9.2	12.6	2.5
Bonds	25.6	19.5	13.1
Special operations (ERP, et al.)	11.7	2.4	17.4
Medium and long term loans	23.3	33.9	32.8
Short term loans	17.5	15.9	20.0
Asset sales and other	4.5	5.4	0.4
Total (%)	100	100	100
Total billion euro (2012 prices)	14.5	26.2	81.5

Source: our analysis from Marsan data (1982).

Giuseppe Luraghi (1905-1991) linked his name to the Giulietta. With a degree in economics from Milan's Bocconi University, for two decades he held various positions at Pirelli until, in 1952, he was appointed Managing Director of Finmeccanica where much of his focus was on the auto manufacturer, Alfa Romeo. It was thanks to Luraghi that the Giulietta automobile model was born in 1955, the benchmark year of mass motorization in Italy; this car would position Alfa Romeo among the pre-eminent auto manufacturers in Europe. But in 1956, amid harsh disagreements with IRI's president, Aldo Fascetti, Luraghi quit the State group and accepted a position as President and CEO of Lanerossi (textiles). Only four years later did he return to IRI when he was appointed president of Alfa Romeo. For Alfa Romeo, the sixties were characterized by the construction of a plant in Arese (outside Milan) and, in 1966, plans were drafted for another plant in Pomigliano d'Arco (outside Naples) where a new model, the AlfaSud, was built.

A truly multi-faceted individual, Luraghi was a talented manager deeply interested in culture: he promoted the publication of the review "Civiltà delle macchine" (Civilization of machines) where poets, writers, and researchers por-

trayed factory life—from warehouses to machinery—in all its forms. Luraghi's story illustrated a rather original career path: with his fertile passage in and out of the public sector and the world of private entrepreneurship, he revealed himself to be an authentic manager. But, as we will see in the next section, the choices made by Luraghi in the 1970s highlight how IRI's governance was changing, with the headquarters having a stronger say in the controlled firms, while IRI's top management were faced with increasing difficulties to respond to growing political and social constraints.

The turning point of the late 1950s

In the second half of the 1950s, the “benign neglect” that had characterized De Gasperi's centrist government (1947-1954) attitude came to an end. The economical, political and social role of IRI underwent a deep change, which came about in four main steps, whose concatenation was crucial: in 1956 there was the creation of the Ministry of State Shareholdings and the appointment of a new top management of IRI that transformed the governance of the Group. The following year, IRI firms left Confindustria (the confederation representing Italian private firms), a significant event that opened the way for the problematical pursuit of new labor relations in SOEs. More importantly, in 1957, Parliament approved Law n.634, which required that a major portion of IRI investments (60% of new investments and 40% of all projects) be located in Southern Italy (Mezzogiorno).

It was a very severe constraint for industrial strategies, but it was agreed to by IRI management, mainly because of the deep “patriotic feeling” we have already talked about. Their vision of national interests—together with the inspiration of Catholic solidarism shared by many of them—firmed up into a growing focus on the Southern regions of Italy. SOEs could represent the most adequate tool to work out a solution to the grave problems of the gap between North and South that had historically characterized the country and which appeared to have worsened in the postwar reconstruction period. Inspired by the strategic planner and ideologue of IRI Pasquale Saraceno (1903-1991), the movement to develop Italy's Mezzogiorno became a priority shared by IRI managers at the time, transcending political and philosophical lines, leading most of them to consent the transformation of IRI into an agency for Italy's economic development.

From the point of view of the political majority, a mix of reforming ideals and political calculations formed the basis for the turning point of the late 1950s. The new Ministry was created in order to establish a stronger control over State shareholdings. Since the end of the war, in fact, in various political milieux—especially in the leftist segments of the Christian Democrat party—strong

criticism had emerged about the excessive independence of IRI management. In 1954, these sections formed the majority in the party and had pushed to reform IRI and to use it as a more active instrument for State intervention in promoting economic development. Their leader, Amintore Fanfani, new Secretary General of the Christian Democrat Party, found himself facing a significant defeat in the elections of 1953, in which the DC had lost 10% of its seats. As a hot-tempered economic historian, he considered that IRI could be a tool to implement industrial plans and important reforms, especially in the South, thus increasing political consensus. At the same time, control on State enterprise could strengthen the Christian Democrat party vis-à-vis of its biggest competitor, the Communist Party, and also of big private entrepreneurs and of the most conservative wings of the Catholic Church³¹.

The new Ministry, though not terribly influential, symbolized the politicians' desire for control. Slowly but surely, a "silent political" partner appeared in the management of IRI³². Even if it may seem a bit paradoxical, IRI suffered less interference (with the exception of some major choices) in times of dictatorship, when there was no political competition. But after the war things had slowly changed, in the presence of a partial competition (the so-called "blocked democracy"), when the political parties started to understand how the complex network of State owned firms could be used as a political weapon. Competition between various members of the government alliance was rampant: politicians would attempt to secure as many positions in State owned enterprises as possible on the basis of their weight (as well as veto power) in the coalition. In this prospective, the system of state shareholdings had to grow as much as possible, regardless of the economic outcome. The shortage of financial resources —especially the ones offered by private investors— that the firms of IRI faced in the second half of the sixties and even more in the seventies³³ meant that they were in great need of help from the government as well as the Parliament, both of which were controlled by political parties. Thereby IRI's management slipped into ever stronger "dangerous liaisons" with the political system: a corporatist relationship whose ingredients were "mutual protection of interests, closeted relationships and mutually beneficial bartering"³⁴. As we will see, for IRI management, this relationship generated a confusion of goals and growing difficulties in combining the dual and controversial obligations of public interest and efficient economic achievement³⁵.

This was a phase in which political contiguity started to become an important factor in appointments for State owned firms. In 1956, for example,

31. Malgeri (2002).

32. Segreto (1999); Scoppola (1995), pp. 71-75.

33. Marsan (1982) in IRI Historical Archives, pp. 351-356.

34. Cox, O'Sullivan (1988), p. 137.

35. Vernon, Aharoni (1981); Aharoni (1986); Maraffi (1990).

Salvino Sernesi (1898-1964) was named General Manager of IRI. Sernesi had been a military official during World War I and then, with his training as an accountant, in the thirties acted as a consultant for the Banca Nazionale del Lavoro, in the liquidation and merger office, after which he served as a manager of the institution's Spanish branches. It was the BNL's new president, Imbriani Longo, special Commissioner at IRI for a brief but crucial period between July 1947 and February 1948, who appointed Sernesi to the role of Managing Director (1947-1954) of the nation's new television network, RAI. Sernesi had close ties to the Catholic Church: he was a high-ranking member of UCID, the association of Catholic executives. Sernesi oversaw the reorganization of IRI as well as its ties with the financial holdings and controlled firms: he established a structure of coordination for the Group and strengthened the office of the internal audits, with the aim of compensating the results of the most problematic areas of the conglomerate with the most dynamic ones. He was especially involved in the new infrastructural investments in air transportation (Alitalia) as well as in the merger of the companies operating in the telephone sector, bringing about a centralization of services.

The ability of politics to influence corporate leadership can be seen in the long presidency of Giuseppe Petrilli (1913-1999), at the helm of IRI for almost two decades — from 1960 until 1979. A staunch European federalist, a scholar of social statistics, Petrilli was not a man rooted in the business but a “politician” connected to Amintore Fanfani who insisted on his appointment as head of IRI. During his term, the President set up a spoils system and closer centralized control on the group, while the concern entered a completely new phase. He established a governance model that was definitely more cohesive than in the past, with the headquarters playing a stronger role in the mediation with the political world and in the difficult task of finding financial resources.

Emblematic of this change was the story of AlfaSud. As mentioned earlier, in 1966, Giuseppe Luraghi started the operation of a new plant in southern Italy (Pomigliano d'Arco, near Naples) as a strategic decision for the auto manufacturer. But in 1973, Petrilli (as president of IRI) made an attempt to force the adoption of a new program that completely negated the original strategic choice. The new program called for the transfer of the assembly of seventy thousand vehicles from the plant at Pomigliano d'Arco to another in the nearby town of Avellino with the clear intention of redistributing employment in the South in response to political pressures received from the Christian Democrat leaders of the Campania region. Luraghi was opposed to this new program and opted to resign. Even today the name of the Pomigliano d'Arco plant evokes very difficult industrial relations.

The controversial theory of “economicità”

In the late sixties, overwhelming new tasks were assigned to IRI firms, in order to support production and employment dynamics, particularly in the South. The strong revenues registered by some IRI firms in previous years and their ability to promote technological and organizational innovations allowed for the planning of expansive and ambitious projects. The macro-economic purpose of State intervention in Mezzogiorno was partly achieved in its quantitative dimension: in the fifties and sixties, the ratio between GDP per capita in the southern regions and national GDP per capita grew visibly and, for the first time since unification (1861), the gap between the income of the Center-North and the South was reduced.

The leaders of IRI became more and more aware of the role played by their concerns in the controversial but undeniable process of economic and social modernization of the nation. The data of total assets of the Group (that in 1936 had represented 9.3% of the total assets of all Italian manufacturing companies; in 1952, 11.5%; and in 1960, 9%) confirmed the capacity of IRI to maintain its weight and its relevance over time, together with the expansion of the Italian economy³⁶. This role was summarized by the slogan of a campaign of communication promoted in those years: “IRI: a formula for progress”. The robust positions held in almost all sectors, the remarkable achievements in the field of transport and telecommunication infrastructures, the control of innovative media such as television, the design and manufacture of successful products, are all factors that aroused in IRI management very positive expectations —sometimes exaggerated euphoria— about the future of their businesses. However, the economic substance of Group and the proud identity of its leadership could not hide the contradictions of those years.

These were probably best represented by Saraceno’s attempts to produce a special theory for running SOEs³⁷. He maintained that the only appropriate choice for a company belonged to IRI was “economicità” (economic fitness). Emphasis was to be placed not on maximizing profits, but rather on concentrating on economic goals established within a framework of social and political constraints. The results of these kinds of constraints were to be considered “improper financial burdens” for which Parliament would have to compensate with indemnities from a specially created fund. For Saraceno, the system of State shareholdings needed to be managed in a continuous and positive confrontation between political goals and public entrepreneurship. In fact, until the mid-sixties, it is possible to affirm that IRI was operated in this man-

36. Toninelli, Vasta (2010), pp. 70-75.

37. Saraceno, La posizione sul mercato dell’impresa pubblica, dattiloscritto del 16 giugno 1965, in IRI Historical Archives, SD/1789.

ner, so much so that the “IRI Formula” was studied and copied by advanced nations such as Sweden and Great Britain³⁸.

Saraceno’s intellectual elaboration was fascinating: it was an ambitious project, able to overcome the long-standing divide between public and private, between economics and politics. IRI was a firm that went beyond the firm.

But in 1970s, all of this could not stand up to a comparison with reality.

The objectives for industrial development and social stability taken on by IRI firms beginning with the postwar reconstruction and actively promoted during the era of Italy’s “economic miracle” had become excessively all-encompassing.

This can be seen with brutal clarity in Finsider’s progressive and dramatic accumulation of debt; the holding had been driven to enact strategies that exceeded its management capabilities, both in financial terms and in maintaining its position on the national and international markets. Finsider had also taken over the problematic steel operations of Fiat. Another IRI concern, Fincantieri, was in a similar situation. Created in 1959 as a spin-off of Finmeccanica, by the late sixties it was forced to take over the private Piaggio shipyards that were in dire straits. Further proof was the failed AlfaSud project which was burdened, as already described, under the weight of noble requests for favoring growth in the South and by less noble requests from the political forces. In a similar way, there was little economic sense in creating a fifth steel center in the Calabrian town of Gioia Tauro. Plans for the plant were made late and exclusively for political and social reasons, since local politicians had protested that their region had been forgotten by the State and violent riots spread across 1970-1971.

The downward parabola of the public steel sector —pursued in the sixties and seventies by Mario Marchesi and Alberto Capanna— is probably the most emblematic. Marchesi (1904-1988) was an engineer trained in the tradition of Agostino Rocca’s school of productive rationalization; in the postwar period he was a key figure in Finsider’s technical staff and actively involved in the realization of the Sinigaglia Plan. He was also one of the authors behind the success of the Cornigliano steel mill, an entirely new plant which tripled its sales and profits in just a few years thanks to a productive structure based on the American model, not only from the way products were made, but also from the organization of the plant with its precise division of tasks, the creation of a form of collaboration between line and staff, and the groundbreaking introduction of job evaluation, which signaled a new way of controlling human resources.

Marchesi was also one of the managers who was most convinced by the project of constructing a new factory in Taranto for manufacturing integrat-

38. Beesley, White (1973); Tomlinson (1999).

ed cycle steel. The plant was intended as Italy's fourth "pole" for steel and, based in the Southern part of the nation, became a fundamental component for the region's industrial development. But the attempt to rationalize the entire public sector of steel manufacture inspired by the "Cornigliano model" failed. Its failure can be attributed to various causes: difficult industrial relations, internal divergences within IRI ranks, and growing pressure to answer to political demands that over time would distort the objectives of State industry.

Marchesi shared an "expansionary" vision of the public steel sector together with Alberto Capanna, a member of the new generation of IRI management. Capanna (1910-1995) had been a member of IRI's office of research studies when it was headed by Pasquale Saraceno, and later worked under Sinagaglia's guidance, dedicating himself to the study of the steel industry within the new European context. As Vice-Director of Finsider from 1960, he pursued the Japanese model, based on plants of huge capacity. In 1967 he was also among the most vocal proponents for doubling the size of the steel center in Taranto, underestimating the difficulties of industrial relations in an area that only a few years earlier had been completely extraneous to the phenomenon of the giant factory. Taranto 2 was an enormous plant that was designed in 1969—at the height of the nation's politically tense "Hot Autumn"—and it started production in 1975, when the crisis of Italian industrial relations was far from being resolved.

Summing up

The biographical profiles help to outline a scenario embracing continuities and turning points in cultures and strategies of the leadership group of IRI from its origins to the seventies. These elements mark both the story of a major industrial group and the path of the reformer project assigned by the government to the SOE: since its relaunch in the early post-war years, in fact, IRI and its companies had to achieve the goals of economic development and social modernization. But, over time, the extension of those goals underwent crucial changes. According to the executive group who led the Institute in the early fifties, the social goals on the agenda—both the struggle against massive unemployment and the strong North-South regional disparities—had to be pursued by creating wealth through competitiveness and in accordance with criteria of healthy management. They did not exclude actions to support key sectors in difficulty (as in the case of engineering), but those interventions were regarded as complementary and should not affect the budgetary balance of the Group. At that time, the years of De Gasperi's government (1947-1954), the majority party gave broad economic responsibilities to IRI

technocracy, assuming the role of political mediation to reconcile innovation and stability.

This vision, already tarnished in the late fifties, changed in the following decade, when there were a remarkable growth of IRI and a transformation of the political context with the launch of the “planning” period. Gradually the “philosophy” was no longer the same: just the excellent financial results achieved by several IRI companies justified the rise of initiatives disregarding budgetary constraints, while the influence of politicians in the management of IRI became more and more intrusive.

At the end of the sixties, the internal and external factors that had supported the growth (particularly in terms of cost and productivity of labor) ended. The economic slowdown made it more difficult for IRI managers to carry out healthy management vis-à-vis the wider and wider political and social tasks assigned to their firms. Non-economic tasks were increasingly demanded of IRI companies, which were expected to pursue Saraceno’s objectives of “economic fitness” (economicità), a blended concept of profit and social and political satisfaction.

The crisis of the seventies set off contradictions and made the search for equilibrium even more difficult. The rise of oil prices and wages together with the collapse of the Bretton Woods monetary system, hit the whole of Italian big business; but the fate of IRI was even more arduous, particularly in facing the hard climate of industrial relations. On the one hand, the political class, unable to guide the deep social transformations of the country, pushed IRI to increase its involvement in the realization of counter-cyclical policies. On the other hand, IRI managers—arguably encouraged by leading role conquered in the national production system during the sixties—did not seem to grasp the scale of the crisis and carried on plans and strategies in contrast with market trends.

It was the beginning of the IRI crisis and the failure of the reformer developmental project entrusted to it....

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

- ACEMOGLU D., AGHION P., ZILIBOTTI F. (2006), “Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth”, *Journal of the European Economic Association*, 4(1), March, pp. 37-74.
- AHARONI, Y. (1986), *The evolution and management of state-owned enterprises*, Ballinger, Cambridge (Mass.).
- AKIN, W. E. (1977), *Technocracy and the American dream. The technocratic movement, 1900-1941*, Berkeley, University of California Press.

- AMATORI, F. (2000), *Beyond State and Market: Italy's Futile Search for a Third Way*, in P.A. Toninelli (ed.), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 128-156.
- AMATORI, F. (2002), "Coorti manageriali di lungo periodo: Fiat e Finsider 1920-1960", in S. Zaninelli, M. Taccolini (eds.), *Il lavoro come fattore produttivo e come risorsa nella storia economica italiana*, Vita e pensiero, Milan, pp. 583-605.
- AMATORI, F. (ed.), *Storia dell'IRI - 2. Il «miracolo» economico e il ruolo dell'IRI*, ebook Laterza 2013.
- ASSO, P.F.; DE CECCO, M. (1994), *Storia del Crediop: tra credito speciale e finanza pubblica, 1920-1960*, Laterza, Rome-Bari.
- BALCONI, M. (1991), *La siderurgia italiana (1945-1990). Tra controllo pubblico e incentivi di mercato*, Il Mulino, Bologna.
- BARCA, F. (2010), *Compromesso senza riforme nel capitalismo italiano*, in F. Barca (ed.), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Rome.
- BEESELEY, M.E.; WHITE, G.M. (1973), "The Industrial Reorganization Corporation: A Study in Choice of Public Management", *Public Administration*, volume 51, issue 1, March, pp. 61-89.
- BERLE, A.A.; MEANS, G.C. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York.
- BURNHAM, J. (1941), *The managerial revolution. What is happening in the world*, The John Day Company, New York.
- CARRERAS, A., *Un ritratto quantitativo dell'industria italiana*, in *Storia d'Italia. Annali 15. L'industria*, edited by F. Amatori, D. Bigazzi, R. Giannetti, L. Segreto, Einaudi, Torino pp. 181-274.
- CASSESE, S. (ed.) (1974), *Problemi della storia delle partecipazioni statali*, in S. Cassese, *La formazione dello Stato amministrativo*, Giuffrè, Milano.
- CATALAN, J. (1995), *La economía española y la Segunda Guerra Mundial*, Editorial Ariel, Barcelona.
- (2002), "Franquismo y autarquía, 1939-59: enfoques de historia económica", *AYER. Revista de historia contemporánea*, 46, pp. 263-283.
- CHANDLER, A.D. Jr. (1977), *The visible hand: the managerial revolution in American business*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) – London.
- (1994), "The competitive performance of U.S. Industrial enterprises since WWII", *Business History Review*, spring, vol. 68, n. 1, pp. 1-72.
- CIOCCA, P.; TONIOLO, G. (1984), "Industry and finance in Italy, 1918-1940", *The Journal of European Economic History*, special issue, pp. 113-136.
- COX, A.; O'SULLIVAN, N. (eds.), *The Corporate State. Corporatism and the State Tradition in Western Europe*, Edward Elgar, Aldershot, 1988.
- D'ANTONE, L. (2012), *Da ente transitorio a ente permanente*, in V. Castronovo (ed.), *Storia dell'IRI, vol. I: 1933-1948. dalle origini al dopoguerra*, Laterza, Rome-Bari, pp. 167-226.

- FERRI, G.; GAROFALO, P. (1994), *La crisi finanziaria nella grande depressione in Italia*, in *Ricerche per la storia della Banca d'Italia*, vol. V, Laterza, Rome-Bari, pp. 97-147.
- FRANZINELLI, M.; MAGNANI, M. (2009), *Beneduce. Il finanziere di Mussolini*, Mondadori, Milano.
- FRUIN, M.W. (1991), *The Japanese enterprise system: competitive strategies and cooperative structures*, Clarendon Press, Oxford-New York.
- GENTILE, E. (2011), *La grande Italia*, Laterza, Rome-Bari
- GIGLIOBIANCO, A. (2006), *Via Nazionale. Banca d'Italia e classe dirigente. Cento anni di storia*, Donzelli, Roma.
- HOLLAND, S. (ed.), *The State as Entrepreneur. New dimensions for public enterprise: the IRI State shareholding formula*, *The centre for contemporary Italian studies*, University of Sussex, London, Cox & Wyman, 1972.
- MALGERI, F. (2002), *La stagione del centrismo. Politica e società nell'Italia del secondo dopoguerra (1945-1960)*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- MARAFFI, M. (1990), *Politica ed economia in Italia. La vicenda dell'impresa pubblica dagli anni Trenta agli anni Cinquanta*, Bologna, il Mulino.
- MARTIN ACEÑA, P.; COMÍN, F. (1991), *INI. 50 años de industrialización en España*, Espasa-Calpe, Madrid.
- MELIS, G., *Amministrazione e dirigismo economico: una storia lunga*, in D. Felisini (ed.) *Inseparabili: lo Stato, il mercato e l'ombra di Colbert*, Rubbettino, Soveria Mannelli, 2010, pp. 175-188.
- MENICHELLA, D. (1997), *Stabilità e sviluppo dell'economia italiana 1946-1960. 1: Documenti e discorsi*, Laterza, Rome-Bari.
- MILLWARD, R. (2005), *Private and Public Enterprise in Europe. Energy, Telecommunications and Transport 1830-1990*, Cambridge University Press, Cambridge.
- OSTI, G.L. (1993), *L'industria di Stato dall'ascesa al degrado*, interview by R. Ranieri, Il Mulino, Bologna.
- PETRI, R. (1996), *I ceti economici dirigenti tra consenso e crisi di regime*, in A. Ventura (ed.), *Sulla crisi del regime fascista 1938-1943. La società italiana dal "consenso" alla Resistenza*, Marsilio, Venice, pp. 229-297.
- POSNER, M.V.; WOOLF, S.J. (1967), *Italian public enterprise*, Duckworth, London.
- RANIERI, R. (1984), *The Italian Iron and Steel Industry and European Integration*, *Eui Working Papers*, n. 84/109, pp. 1-37.
- RICCIARDI, F. (1998), "Gestione e riorganizzazione industriale durante la crisi: da Comit a Sofindit (1930-1934)", *Archivi e Imprese*, 18, July-December.
- ROMEO, R. (1987), *Breve storia della grande industria in Italia*, Cappelli, Bologna.
- RUGAFIORI, P. (1984), *Agostino Rocca*, in A. Mortara (ed.), *I protagonisti dell'intervento pubblico in Italia*, Franco Angeli, Milan, pp. 392-395.
- SALSANO, A. (1987), *Ingegneri e politici. Dalla razionalizzazione alla 'rivoluzione manageriale'*, Einaudi, Torino.

- SALVATI Mariuccia (1982), *Stato e industria nella ricostruzione*, Feltrinelli, Milano, 1982.
- SAN ROMAN LOPEZ, E. (1999), *Ejercito e industria: el nacimiento del INI*, Crítica Barcelona.
- SARACENO, P. (1986), Donato Menichella e l'IRI, in Donato Menichella. *Studi e testimonianze raccolte dalla Banca d'Italia*, Laterza, Rome-Bari, pp. 11-19.
- SCOPPOLA, P. (1995), Crisi istituzionale e crisi di identità, in Id., 25 aprile. *Liberazione*, Einaudi, Torino.
- SEGRETO, L. (1999), Italian public economic sector: sixty years between managerial approach and political constraint (1933-93), in "European Yearbook of Business History", vol. 2, pp. 53-70.
- SHONFIELD, A. (1965), *Modern Capitalism: the changing balance of public and private power*, Oxford University Press, London-New York.
- SKIDELSKY, R. (1979), "Keynes and the Reconstruction of Liberalism", *Encounter*, 52 April, pp. 29-39.
- TONINELLI, P.A.; VASTA, M. (2010), *State-owned enterprises (1936-83)*, in A. Colli, M. Vasta (eds.), *Forms of Enterprise in 20th Century Italy. Boundaries, Structures and Strategies*, Edward Elgar, Cheltenham.
- TOMLINSON, J. (1999), "Learning from Italy? The British Public Sector and IRI", *European Yearbook of Business History*, vol. 2, pp. 109-124.
- VERNON, R.; AHARONI, Y. (1991), *State-owned enterprise in the Western economies*, Croom Helm, London.
- WENGENROTH, U. (1985), "Il mito del ciclo integrale: considerazioni sulla produzione d'acciaio in Italia", *Storia e Società*, a. VII, n. 30, pp. 907-927.
- ZAMAGNI, V. (1994), Una ricostruzione dell'andamento mensile dei salari industriali e dell'occupazione 1919-1939, in *Ricerche per la storia della Banca d'Italia*, vol. V, Laterza, Rome-Bari, pp. 349-378.



Between State and Market. Managerial Capitalism Italian Style: IRI, 1933-1970

ABSTRACT

Taking advantage of the archives of IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale - Institute for Industrial Reconstruction), this article aims to look into the history of the State super-holding during a very significant period —1933-1970—. The entire venture of IRI can be analyzed through the biographical profiles of the most important managers of the super-holding, its holdings and the most relevant companies, starting with its creator Alberto Beneduce. He was the inventor of the “IRI formula” that combined state ownership with private shareholdings, even if in a minority position, and practiced a private managerial and entrepreneurial style. The next step is to look at the men forming the Italian “technocracy” of the thirties. Some of those men turned into the “Schumpeterian heroes” of the years defined as the “Economic Miracle”. The next generation knew more difficult times. These managers tried to put together profit and social goals. It was too much and signaled the beginning of the end of IRI.

KEYWORDS: public enterprises, public-private enterprises; micro-business history: Europe: 1913-; government, war, law, international relations, and regulation.

JEL CODES: L32, N84, N44



Entre el Estado y el Mercado. El estilo italiano de capitalismo gerencial: IRI, 1933-1970

ABSTRACT

Este artículo, aprovechando los archivos del IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale - Instituto para la Reconstrucción Industrial), pretende analizar la historia del citado super-holding de titularidad pública durante un periodo muy significativo— 1933-1970—. La totalidad de la trayectoria del IRI puede ser analizada a través de los perfiles biográficos de los más importantes directores del super-holding, de sus filiales y más relevantes compañías, empezando por su creador Alberto Beneduce. El fue el ‘inventor’ de la ‘fórmula del IRI’ que conjugaba propiedad estatal con accionistas privados, incluso en una posición minoritaria, y practicaba una gestión similar a la de empresa privada. El siguiente paso es analizar los hombres que formaron la ‘tecnocracia’ de la década de 1930. Algunos de ellos se convirtieron en auténtico ‘héroes’ Schumpeterianos de los años del ‘Milagro Económico’. La siguiente generación conoció momentos más difíciles. Estos gestores intentaron combinar beneficios y objetivos sociales. Era demasiado, señalando, de este modo, el principio del fin del IRI.

PALABRAS CLAVE: Empresas públicas, Empresas Públicas-Privadas; Micro-Historia de la Empresa: Europa: 1913-; Gobierno, Guerra, Ley, Relaciones Internacionales y Regulación, Europa 1913-.

CÓDIGOS JEL: L32, N84, N44

Las inversiones del Estado español en la industria derivada del pescado en el área sahariano-mauritana, 1946-1980

● JESÚS M.^a MARTÍNEZ MILÁN

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Introducción

En este artículo se analizan las inversiones realizadas por el Estado español en la industria derivada del pescado en el Sahara occidental y en Mauritania durante la segunda mitad del siglo xx. Entre finales de los años cuarenta y finales de los setenta del siglo pasado, el Estado franquista, a través del Instituto Nacional de Industria (INI), participó en la creación de dos empresas pesqueras en la región: Industrias Pesqueras Africanas S.A. (IPASA), en 1947, e Industries Mauritanienes de Pêche, S.A. (IMAPEC), en 1966. Ambas tenían como fin primordial la transformación y exportación de pescado, crustáceos y moluscos procedentes del caladero sahariano-mauritano a los mercados europeos y africanos.¹

Durante la etapa autárquica, uno de los objetivos de la política industrial del gobierno franquista en el sector de la alimentación fue desarrollar industrias allí donde la iniciativa privada o bien no existía o bien era insuficiente. Para ello, el INI se sirvió de la creación de sociedades anónimas mixtas con participación mayoritaria del Instituto, como fue el caso de Ipasa,² al tiempo que el Estado ponía recursos financieros a disposición del sector pesquero es-

1. Este artículo ha sido realizado en el marco del proyecto de investigación financiado por el MICINN «Sahara Occidental (1884-1976). Memorias coloniales: miradas postcoloniales», (CSO2008-03596/SOCI). Se ha beneficiado de los comentarios y sugerencias de los evaluadores anónimos de la *Revista de Historia Industrial*. No obstante, cualquier error que contenga el mismo es responsabilidad única de su autor.

2. Barciela, López y Melgarejo (2004), pp. 131-139 y 151-152; Schwartz y González (1976), p. 109; Martín Aceña y Comín (1991), pp. 260-262; Gómez Mendoza (1997), pp. 297-313.

Fecha de recepción: noviembre 2012

Versión definitiva: marzo 2013

Revista de Historia Industrial
N.º 54. Año XXIII. 2014.1

pañol a través del Instituto de Crédito de Reconstrucción Nacional (ICRN) y de la Caja Central de Crédito Marítimo y Pesquero (CCCMP), con el fin de renovar y modernizar la flota.³ Imapec, por su parte, se enmarca en el Tratado de Pesca Hispano-Mauritano de 1964 y formó parte de las inversiones que el INI realizó en países extranjeros, siendo su capital social traspasado con posterioridad a otra empresa del *holding*: Sociedad de Inversiones Mobiliarias en el Exterior (SIMEX).

En la primera parte del artículo se realiza una breve exposición de la evolución de la actividad pesquera española (canaria en particular) en el caladero sahariano-mauritano durante el periodo acotado. En la segunda se estudian los motivos que impulsaron al Estado español a implicarse en la gestación de Ipassa y sus repercusiones en la industria pesquera del archipiélago, realizando un análisis microeconómico sobre el desarrollo y los resultados obtenidos por dicha empresa. Por último, y en un contexto histórico diferente, analizaremos cuáles fueron las verdaderas razones que impulsaron al INI a invertir en una nueva sociedad pesquera en Mauritania y a construir un complejo industrial cuyo coste de oportunidad se antojaba bastante elevado, y cuyos resultados económicos fueron desastrosos para las arcas del Estado.

La evolución del sector pesquero canario en aguas saharo-mauritanas, 1946-1980

La actividad pesquera canaria en aguas del caladero saharo-mauritano atravesó por dos periodos bien diferenciados en los años que transcurren entre la Segunda Guerra Mundial y el cambio de escenario que supuso la descolonización del Sahara occidental. La primera etapa se caracterizó por la expansión de la producción entre los años cuarenta y finales de los cincuenta.⁴ Aprovechando el cierre de los caladeros del Atlántico septentrional como consecuencia del estallido de la Segunda Guerra Mundial, se disparó la demanda de pescado de toda clase procedente del mercado nacional. Junto a algunos arrastreros provenientes de puertos del sur de la península, el número de artesanales canarios se incrementó en número y en potencia, gracias al lento pero paulatino crecimiento de la incorporación de motores alternos a barcos de vela antiguos.

El final de la guerra no trajo consigo cambio alguno, como lo demuestra el aumento de las industrias transformadoras. Además de la tradicional industria del pescado seco y salado, desde finales del siglo XIX la industria conservera canaria se había orientado hacia la producción de túnidos, basando su competi-

3. Giraldez (2005); Carmona (1994), pp. 127-162; Sindes, Fernández y Diéguez (2002), pp. 113-136.

4. Macías (1982), pp. 25-33.

tividad en los bajos precios y en la exportación de túnidos de «fuera de temporada», por «generarse en períodos donde no existían otras sustitutivas». ⁵ Sin embargo, a finales de los años cincuenta empezaron los problemas. El descenso de las exportaciones de pescado seco y salado al mercado colonial africano incidió directamente en la disminución del número de fábricas de salazón y en la caída de sus stocks. Ello se debió a incrementos en los costes de producción y a la competencia de las sequerías portuguesas de Angola. ⁶ También se redujo casi a la mitad la cantidad de pescado fresco que se remitía a Barcelona, como consecuencia de que los buques que la compañía Transmediterránea estaba enviando a las islas tenían menor capacidad frigorífica en sus bodegas. A todo ello hay que sumarle la pérdida de competitividad de la industria conservera de túnidos en los inicios de la década de los sesenta, debido a la presencia de flotas de otros continentes, a la aparición de nuevos países productores y a una profunda transformación tecnológica en las capturas y su conservación. ⁷

El segundo periodo arranca en los años sesenta y finaliza en los setenta. Esta fase, bautizada por Paz Andrade como la tercera etapa de expansión de las pesquerías españolas, ⁸ coincide con la internacionalización del caladero sahariano-mauritano y la aparición de las flotas de Japón, ⁹ la URSS, países del Este de Europa y Corea del Sur, a causa de la explotación de nuevas pesquerías, entre ellas los cefalópodos. El fuerte desarrollo experimentado por esta especie fue producto de la ruptura del equilibrio biológico causado por la sobrepesca de los espáridos (burros, chernes, pargos, brecas, etc.) que se alimentaban de moluscos y crustáceos. ¹⁰

La verdadera transformación técnica de la flota de altura canaria se inició con la Ley de 23 de diciembre de 1961 para la renovación y protección de la flota pesquera. Aunque algunos arrastreros provenían de otros registros de embarcaciones de la península, en la década de los sesenta y mediados de los setenta se matriculó el mayor porcentaje de arrastreros y arrastreros con-

5. Díaz de la Paz (2012), p. 510.

6. Chauveau (1989), p. 253.

7. Archivo de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas (ACOCINLP), Legajo 109. *Asuntos de interés general que se consideran deben exponerse al Excmo. Sr. Ministro de Industria, en solicitud de apoyo para una resolución positiva*. Las Palmas de G. C., noviembre de 1957. Y, Díaz de la Paz (2012), pp. 506-512.

8. Paz Andrade (1973), pp. 83-94; Giraldez (2008), pp. 69-79; Sindes (2008), pp. 57-67.

9. La flota atunera japonesa en el Atlántico comenzó a realizar escalas en el Puerto de La Luz y de Las Palmas a finales de 1959. Hasta ese momento todas las escalas las hacían en puertos africanos, especialmente el de Dakar. Las razones de este cambio estuvieron relacionadas con la disminución de los costes en sus operaciones de aprovisionamiento, lo que hacía más atractivo el puerto grancanario que el resto de puertos de la fachada atlántica africana. ACOGINLP, Legajo 109. El Presidente de la Asociación de Consignatarios y Estibadores de Buques a Presidente de la Cámara de Comercio. *Memorandum sobre el problema de los buques pesqueros extranjeros*. Las Palmas de G. C., 22 de mayo de 1962, pp. 1-4. Y, Huetz de Lempis (1960), pp. 20-26.

10. García Cabrera (1970), p. 149; Díaz de la Paz (1993), pp. 431-440.

geladores de popa construidos en los astilleros del norte y noroeste de España, con un arqueo que oscilaba entre las 150 y las 1.000 TRB. En el segundo quinquenio de los años setenta, y tras la firma de los acuerdos tripartitos, la flota española se vio beneficiada por los acuerdos pesqueros, dando lugar a una importante rematriculación de buques procedentes de otras zonas del Estado.¹¹ Todo este esfuerzo de transformación de la flota pesquera estuvo estrechamente ligado al crecimiento y diversificación de la industria transformadora.¹² El desarrollo de la industria de conservas de sardinas en aceite, a partir de 1964, estuvo relacionado con la demanda de mercados poco exigentes en calidad y precios como los de Europa del Este, América del Sur y, sobre todo, el África subsahariana (Ghana, República Democrática del Congo —Zaire a partir de 1971—, Nigeria, Senegal, Angola, etc.) adonde se dirigía el 93% de las exportaciones. El mercado africano continuó siendo asimismo el mayor receptor de pescado salado y seco que se elaboraba en el archipiélago, aunque a partir de 1970 el pescado congelado comenzó a ganar posiciones en las exportaciones totales de pescado que se realizaban a través del puerto de La Luz y de Las Palmas, gracias al progresivo aumento en las infraestructuras frigoríficas, bases de reparaciones y avituallamiento.

Aunque la explotación de los cefalópodos se inició en los años cincuenta por parte de Bous y Bacas procedentes de Alicante y de Andalucía, fue la flota japonesa, junto a Pescanova S.A. y otras flotas extranjeras y españolas, las que protagonizaron el fuerte crecimiento de esta pesquería. A mediados de los sesenta, la compañía nipona Hoko Fishing Co. Ltd. firmó un acuerdo con la empresa canaria Lloret y Llinares S. L. para que sus barcos suministraran pulpo y calamar a los buques factoría *Awazu Maru* y *Ohtsu Maru*, con el fin de congelarlos a bordo y enviarlos al país del sol naciente. A este acuerdo se unió Pescanova en 1971, que además de tener dos factorías trabajando en la zona, el *Galicia* y el *Idiazábal*, desembarcaba, desde 1969, sus capturas de cefalópodos en el puerto grancanario.¹³ Aparte del mercado nacional y otros mercados, Japón absorbía en 1975 el 96% de las exportaciones de pulpo y calamar que se realizaban desde Canarias.

La creación de Ipasa, 1946-1948

Ipasa ha constituido el intento con mayores posibilidades de éxito de consolidar una industria transformadora del pescado en la colonia del Sahara

11. Macías (1997), pp. 103-116.

12. Consejo Económico Social Sindical de Canarias, II Pleno, Comisión VI Energía y Recursos Naturales, (ponencia pesca), 1974, pp. 21-25.

13. Giraldez (2008), pp. 77-78.

occidental, de entre todos los que se llevaron a cabo en los noventa años de presencia española en aquellas tierras.¹⁴ Tras una petición conjunta de la Dirección General de Marruecos y Colonias y del Instituto Social de la Marina, el INI, a través de la E.N. Elcano, elaboró en 1946 cuatro informes en los que se estudiaba la posibilidad de aprovechamiento del citado banco y los medios necesarios para llevarlo a cabo, entre los que se incluía la posibilidad de construir factorías en Villa Cisneros y La Güera. De acuerdo con sus objetivos de política industrial para el sector de la alimentación, la idea del INI era crear una sociedad mixta donde más del 50% de las acciones estuvieran en sus manos.¹⁵ Por este motivo, en diciembre de 1946, un representante de Elcano, Esteban Pérez González, entró en contacto con los empresarios gallegos Gaspar Massó y Javier Sensat Curbera con el fin de conocer su disposición a participar en el citado proyecto. Ambos empresarios se mostraron partidarios de dejar esta iniciativa en manos de la empresa privada y limitar el papel del Estado a la concesión de ventajas fiscales y a arrendar determinados buques con opción a compra. Sin embargo, esta no era la idea que tenía el INI.¹⁶

En 1947, Elcano remitió al presidente del INI un informe titulado «Estudio orgánico de la empresa que se forme para el debido aprovechamiento de la pesca, crustáceos, moluscos y algas en las costas del Sahara español». El contenido del informe fijaba los tres objetivos que tendría que cumplir la futura empresa. El primero, de carácter «político», era impedir que aquella colonia cayera en manos de otras naciones. El segundo, de carácter «social», pretendía mejorar el nivel de vida de los autóctonos del África occidental española y mejorar el abastecimiento nacional, diversificando la dieta alimenticia de algunas comarcas de la península donde el consumo de pescado se estimaba que era nulo o insuficiente. Por último, el objetivo «económico» consistía en un mejor aprovechamiento del caladero, incorporando tecnología punta en el proceso de transformación del pescado, al tiempo que se buscaban nuevos mercados en el continente africano que permitieran mejorar la balanza comercial de la economía española.

Para comenzar a funcionar, el informe estimaba en unos cincuenta millones el capital necesario, reservándose el INI el 51% del mismo y dejando a la iniciativa privada el 49% restante.

En lo que atañe a los objetivos de producción y comercialización, la empresa pensaba abarcar todo, desde la conservación del pescado en frío y el aprovisionamiento de todo lo necesario para la pesca, tanto a su flota como

14. Martínez (1992).

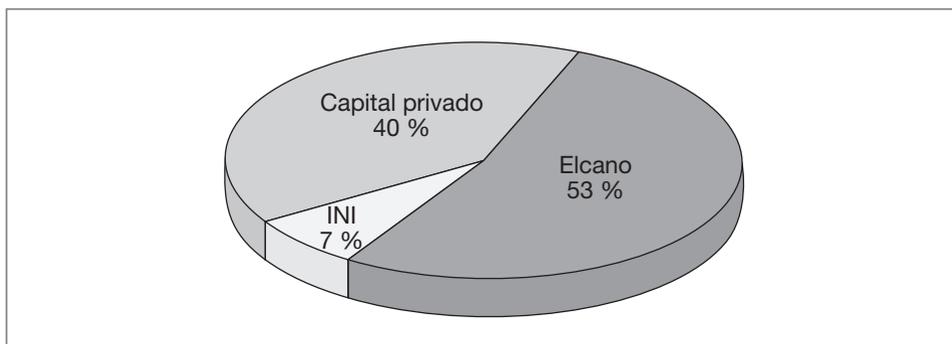
15. Archivo Sociedad Española de Participaciones Industriales (ASEPI), IPASA, caja 1269, doc. 37. ELCANO. Comisión Gestora para Asuntos de Pesca. *Informe-resumen de carácter orgánico de la futura empresa para la explotación del banco pesquero de la costa del Sahara español*. Madrid, 12 de octubre de 1946.

16. ASEPI, IPASA, caja 1269, doc. 40. *Carta de Esteban Pérez González a Massó Hermanos*. Madrid, 5 de diciembre de 1946.

a la flota española que faenaba en la zona, hasta la elaboración de pescado seco, salado, conservas y subproductos (harina y aceite de pescado), con el fin de exportarlos a los mercados consumidores.

En el proyecto inicial se preveían dos fases. En la primera se adquiriría un buque de 500 TRN para el transporte de subproductos y mercancías, más un barco frigorífico de otras 500 TRN y la adquisición del vapor *Ártico* (antes *Kaolack*), que se transformaría en buque factoría. Al mismo tiempo se pensaba rentabilizar la concesión de terreno de la antigua factoría Marcotegui en La Güera y adquirir tres camiones frigoríficos y unos almacenes en Madrid y Sevilla. La segunda fase concluiría con la compra de otro barco para el transporte frigorífico; la adquisición de terreno para la construcción de una nueva factoría en Villa Cisneros con objeto de salar, secar, conservar y congelar el pescado; y la compra de otros tres camiones frigoríficos en Valencia más dos locales (Valencia y Las Palmas de Gran Canaria), así como la construcción de sendos poblados en Villa Cisneros y La Güera para alojar a los trabajadores.¹⁷ El capital necesario para su puesta en marcha se estimaba en unos 46 millones de pesetas, con unos gastos anuales cercanos a los 51 millones y unos ingresos, también anuales, cercanos a los 73 millones de pesetas.

GRÁFICO 1 • Accionistas de *Ipasa* en 1947 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de *Ipasa*.

El 5 de octubre de 1947 se publicó en el BOE el decreto de Presidencia del Gobierno de fecha 30 de septiembre, por el cual se daba carta de naturaleza a *Ipasa*, una sociedad mixta para la explotación del banco sahariano, con un capital social de 30 millones de pesetas.¹⁸ Como se puede observar en

17. ASEPI, IPASA, caja 1270, doc. 4, ELCANO. Comisión Gestora para Asuntos de Pesca. *Estudio orgánico de la empresa que se forme para el debido aprovechamiento de la pesca, crustáceos, moluscos y algas en las costas del Sahara español*. Madrid, 18 de enero de 1947, pp. 1-12. Barciela, López y Melgarejo (2004), p. 138.

18. BOE, n.º 278, 5 de octubre de 1947, p. 5474.

el gráfico 1, Elcano adquirió el 53% de las acciones, haciéndose el INI, de manera directa, con un 7% del accionariado de la empresa, mientras que el 40% restante quedaba en manos de accionistas privados, todos ellos empresarios relacionados con el sector pesquero y en su gran mayoría originarios del País Vasco y Galicia. Dentro del accionariado privado, el 91% de las acciones estaban en poder de cuatro empresas: el Consorcio Nacional Almadrabetario en Madrid (34,12%), Justo Ojeda de Bilbao (22,74%), Javier Saldaña San Martín de San Sebastián (22,74%) y Massó Hermanos de Vigo (11,37%).¹⁹ Javier Morillas opina que la empresa nació con una clara falta de profesionalidad por la presencia mayoritaria de miembros de Elcano con pocos conocimientos del sector en su consejo de administración.²⁰ Además de que entre los accionistas privados figuraban empresas del norte del país con amplios conocimientos en la industria conservera, unos meses después de su nacimiento, uno de los consejeros delegados de Elcano, Esteban Pérez González, convenció al industrial conservero vasco Estanislao Garavilla para que comenzara a trabajar para Ipasa. Como ha señalado Rafael Uriarte Ayo, buscaban «una persona con conocimientos técnicos en la industria conservera». Garavilla trabajó en todo los sectores de Ipasa, además de ser delegado de la empresa en Villa Cisneros entre noviembre de 1949 y julio de 1950.²¹ Todo ello compensaba la inexperiencia que Morillas achacaba a los consejeros de Elcano.

La noticia de la creación de Ipasa provocó la inmediata reacción de los industriales y armadores de Canarias, agrupados en la Unión Canaria de Fabricantes de Conservas y Salazones y Armadores Pesqueros S.A. (UNCASA). En un escrito dirigido a Presidencia del Gobierno, el 3 de enero de 1948, solicitaban la disolución de Ipasa o la modificación de sus estatutos, con el fin de que la nueva empresa no pudiera ejercer actividad alguna que afectara a sus intereses. En este sentido, los argumentos de carácter jurídico-económico empleados por los empresarios isleños para apoyar tal solicitud fueron los siguientes:

- a) La creación de Ipasa por parte del INI vulneraba los principios de la política industrial y económica del Estado, ya que en base a lo preceptuado en el decreto de 8 de septiembre de 1939 (BOE, n.º 260), para implantar una industria de nueva planta se precisaban, entre otros requisitos, la inserción en el Boletín Oficial del Estado de la nota-extracto correspondiente, sometiéndola a información pública durante un plazo determinado.

19. La evolución de esta firma histórica en Muñoz (2011), pp. 115-145.

20. Morillas (1988), pp. 189-190.

21. Uriarte (2011), pp. 205-206.

- b) El informe de la comisión gestora de Elcano adolecía de un «gravísimo error de hecho», ya que ni se había sometido a información pública ni se habían puesto en contacto con los armadores e industriales canarios, por lo que la declaración del INI de que habían tenido «en cuenta cuantos factores e intereses intervienen en la actividad pesquera», no se correspondía con la realidad.
- c) El citado informe, además, podría ser contrario al artículo n.º 4 de la XI declaración del Fuero del Trabajo de 9 de marzo de 1939, que disponía que el Estado «no será empresario sino cuando falte la iniciativa privada o lo exijan los intereses superiores de la nación», lo que no era el caso.

Para los armadores y conserveros canarios, Ipasa suponía una competencia desleal, tanto por las ventajas que obtendría del Estado (incentivos fiscales, expropiaciones forzosas en el Sahara, etc.), como por «lesionar los intereses de dos provincias españolas al tratar de revalorizar nuestras posesiones de África». El resultado final, en su opinión, provocaría la «desindustrialización pesquera de Canarias en beneficio de las colonias». Con estos argumentos, Uncasa no hacía sino mostrar su temor a la irrupción de una sociedad casi cartelizada (solo le faltaba flota de pesca propia) que competiría con ellos en condiciones ventajosas, en cuanto a producción y comercialización de pescado fresco, salazones y conservas se refiere, especialmente en el mercado colonial africano.²²

En su escrito de réplica, Ipasa matizaba que era una empresa mixta, con participación mayoritaria del Estado, y reconocía que su objetivo era suplir a la iniciativa privada porque

nadie hasta ese momento ha emprendido una explotación racional con medios adecuados, invirtiendo los capitales precisos para el aprovechamiento en forma intensiva de la pesca y el tratamiento de los residuos, para obtener subproductos. Luego [...] esta explotación [...] ha de ser cumplida por Ipasa, que con sus mayores capitales, medios técnicos, y amplitud de miras, viene a llenar un vacío en esta rama de la producción.²³

Si bien este era su fin, una cosa fue lo que se pretendía y otra bien distinta lo que ocurrió.

22. ASEPI, IPASA, caja 1271, doc. 10. *El Subsecretario de Presidencia del Gobierno, Luis Carrero Blanco, a Presidente del INI*. Madrid, 7 de febrero de 1948, pp. 15-22.

23. ASEPI, IPASA, caja 1271, doc. 15. *Escrito elevado a conocimiento de la Presidencia del Gobierno por la Unión Canaria de Fabricantes de Conservas y Salazones y Armadores Pesqueros S.A. y réplica al mismo*. Madrid, 27 de febrero de 1948, pp. 5-9. Y, Martín Aceña y Córmin (1991), pp. 261-262.

Ipasa: De un prometedor comienzo a un estrepitoso fracaso, 1949-1964

Ipasa inició su andadura definitiva en 1949. Mientras comenzaban las obras de la nueva factoría en Villa Cisneros, la antigua fue transformada en fábrica piloto con objeto de producir salazón, conservas, harina y aceite de pescado. Igualmente adquirieron las dos fábricas de hielo que existían en Las Palmas de Gran Canaria (La Tropical y La Africana), controlando con ello toda la producción de hielo de esa isla y, por ende, la oferta a buena parte de la flota que faenaba en el caladero sahariano. A finales de ese año, el buque factoría *Ártico* estaba preparado para hacerse a la mar, en tanto que los barcos de transporte frigorífico se encontraban en los astilleros de Bazán a la espera de su transformación. A todo ello habría que añadirle las embarcaciones de poco calado tipo falúas o *caneau* para el transporte de los equipos langosteros y el envío de langosta viva en aviones de la compañía Aviación y Comercio a los mercados de Madrid, Barcelona y Bilbao, además de la construcción de 10 viveros en Arenys de Mar con una capacidad para 6 toneladas. En el terreno de las relaciones empresariales, la compañía italiana Genepesca e Ipasa firmaron, en junio, un acuerdo sobre distribución y comercialización de los productos obtenidos por la compañía española tanto en el mercado italiano como en los países de la Europa del Este. En contrapartida, la empresa genovesa obtendría asistencia cerca de las autoridades españolas para la concesión de permisos de importación, exportación, etc., además de tener prioridad sobre las compras que Ipasa realizara en Italia.²⁴

El 12 de diciembre de 1949, la junta general extraordinaria de accionistas acordó la ampliación de su capital social de 30 a 50 millones de pesetas, sin que ello supusiera cambio alguno en los porcentajes de participación en el accionariado de la empresa.

A pesar de haber exportado 1.054 toneladas de pescado seco ese año, de las que un 57% se dirigieron a las colonias inglesas del África occidental y Liberia, el presidente del consejo de administración, Jesús Alfaro Fournier, en una misiva dirigida al ministro de Industria y Comercio a mediados de 1950, se lamentaba de los problemas que tenían para exportar dicho producto al mercado colonial africano. Según él, este problema venía suscitado por la cancelación de la cuenta de compensación de Ipasa en abril, por la nueva fijación del cambio de la peseta en relación con el área de la libra y del franco francés y belga establecido por R.O. de 21 de marzo de 1950, y por la necesidad de «que se pusiese la totalidad de la exportación [de pescado seco y salado] en una sola mano». Dadas las nuevas circunstancias, a la empresa

24. ASEPI, IPASA, caja 1274. *Consejo de Administración. Acta de la sesión n.º 22*. Madrid, 3 de julio de 1949, pp. 5-8.

le resultaba inviable exportar a esas zonas, ya que el precio de venta estaba por debajo del coste de producción. Por todo ello, Alfaro Fournier solicitaba al ministro una nueva cuenta de compensación para exportar al África occidental, o disponer, en su defecto, del 50% de las divisas que obtenían por sus exportaciones para adquirir los bienes necesarios para su desarrollo industrial. Pero sobre todo pedían que se estudiara la posibilidad de que tanto ellos como las empresas transformadoras en Canarias formaran un oligopolio con el fin de evitar la caída de los precios del pescado seco en los mercados consumidores de África. Era precisamente la diversidad de la oferta, tanto en calidad como en precios, lo que impedía obtener unos beneficios más remuneradores por el pescado seco y salado que se vendía en las citadas colonias.²⁵

Con el beneplácito del Ministerio de Industria y Comercio, en octubre de 1950 se aprobó la constitución del Consorcio de Industrias Pesqueras Canario Africanas (COIPESCA).²⁶ Este oligopolio era la única vía por la que se realizarían todas las operaciones de exportación y venta en el mercado africano. Con esta decisión, la dirección de Ipasa estimaba que se acababa con «la irregularidad, en cuanto a calidad y precios, que presidía el comercio del pescado salado y seco, con evidente perjuicio para los industriales [...]». Buena prueba de ello fue que las exportaciones de la empresa al África occidental inglesa alcanzaron el 89,57% ese año, mientras que el resto se exportó a Guinea Ecuatorial. Aun con todo, los rectores de la empresa seguían insistiendo en la necesidad de que se les concediera un régimen especial para sus exportaciones e importaciones, dado que

las condiciones realmente singulares en que nos movemos (factorías en el desierto, lejanía de base), significan un esfuerzo no comparable con otro alguno, debiendo tenerse en cuenta la revalorización que para los territorios del África Occidental Española ha de suponer el establecimiento de nuestras fábricas.²⁷

En 1950, las obras de la nueva factoría en Villa Cisneros proseguían por buen camino. En el marco de la visita que Franco realizó al AOE y a Canarias a finales de ese año, el dictador felicitó al consejo de administración por haber cumplido con «la gran tarea de establecer una base industrial en la península de Río de Oro». Sin embargo, la gran preocupación de los gestores

25. ASEPI, IPASA, caja 1272, doc. 15. *El Presidente del Consejo de Administración de IPASA a Ministro de Industria y Comercio*. Madrid, 15 de julio de 1950.

26. COIPESCA era un consorcio formado por 32 factorías y 5 entidades comercializadoras, integrado en el Sindicato Nacional de la Pesca. Se trataba de un *lobby* cuyo objetivo era resolver los asuntos que les afectaban ante las autoridades estatales.

27. ASEPI, IPASA, caja 1275. *Junta General ordinaria de accionistas. Acta n.º 4*. Madrid, 5 de mayo de 1950, pp. 7-8.

de Ipasa era la falta de construcción del puerto de Villa Cisneros, que era vital para el futuro desarrollo de la empresa. Sin él, la empresa tenía muy poca viabilidad económica.

Ante el fuerte incremento de la demanda de hielo, la sociedad se hizo, en febrero de ese año, con una tercera fábrica en Canarias (Nuestra Señora de Regla en Tenerife), controlando así toda la oferta existente en el archipiélago. Al no ser suficiente, por el desequilibrio que se producía entre la oferta y la demanda especialmente en los meses en que se desplazaba al archipiélago la flota de arrastre peninsular, los gestores de la empresa realizaron una serie de inversiones en el proceso de producción de las fábricas ubicadas en el puerto de La Luz y de Las Palmas, con el fin de que en 1952 la producción de hielo fuera superior a la demanda. Lo que no imaginaban los dirigentes de Ipasa era que algunos industriales conserveros solicitarían autorización al gobierno para instalar también fábricas de hielo tanto en Las Palmas (Hijos de Ángel Ojeda y Fábrica de Hielos de Armadores Pesqueros) como en Arrecife en Lanzarote (Rafael López Socas). Deseosos de romper con el monopolio de Ipasa, dichos empresarios se encontraron con la férrea oposición de esta. En una carta remitida al INI, el 27 de septiembre de 1951, el consejero delegado Pérez González arremetía contra estos, acusando a Hijos de Ángel Ojeda de que la maquinaria de la fábrica de hielo era la que desmontarían de la factoría de Bilbao, mientras en Arrecife se buscaba atraer a los buques de pesca con base en otras islas para beneficio del solicitante, ya que los precios del coste del hielo eran superiores dado que las materias primas básicas eran más caras en Lanzarote que en las islas capitalinas, debido al efecto de la doble insularidad.²⁸

Ese año, sin embargo, comenzaron a torcerse las perspectivas de la sociedad. Ante la falta de construcción del puerto de Villa Cisneros, la empresa se vio obligada a ralentizar la construcción de la nueva factoría. El *Ártico*, por su parte, no recibía las cantidades de pescado necesarias para congelar y ser rentable, ya que los armadores isleños optaron por llevar sus capturas a sus bases de Canarias, viéndose obligado a transportar pescado en fresco a diferentes factorías del archipiélago que cobraban un canon a Ipasa por las elaboraciones de pescado seco. Ante esa situación, Ipasa adquirió una fábrica de salazón en la zona de Valleseco (Tenerife). Con ello el *Ártico* desembarcaba el pescado fresco en la factoría y la empresa se ahorraba las bonificaciones que pagaba a otros industriales de las islas «en concepto de salazón y seca de pescado».²⁹ A pesar de todo, cuando los dos buques de transporte, *La Güe-*

28. ASEPI, IPASA, caja 1272, doc. 29. *Carta reservada de IPASA al INI, sobre nueva industria de fabricación de hielo en Las Palmas y Lanzarote*. Madrid, 27 de septiembre de 1951, pp. 2-3.

29. ASEPI, IPASA, caja 1275, *Consejo de Administración. Acta n.º 40*. Madrid, 9 de octubre de 1951, p. 7.

ra y *Villa Bens*, se hicieron a la mar en 1951, los administradores de la empresa ya se habían visto obligados a amarrar el barco factoría en el puerto de Bilbao porque generaba más pérdidas que beneficios. Todo ello obligó a un replanteamiento en las funciones de las citadas embarcaciones. Preparadas, como estaban, para el transporte refrigerado y con tanques viveros, tuvieron que ser arrendadas en régimen de *time charter* a la compañía Mercantil Hispano-Africana S.A. para realizar viajes como buques de carga a la Guinea española y al África ecuatorial, lo que hacía difícil su explotación, ya que no estaban preparadas para esa función. Teniendo en cuenta el precio que se pagó por estos tres barcos (unos 54 millones de pesetas) y los gastos de explotación que generaban, el perjuicio económico para la empresa era considerable.

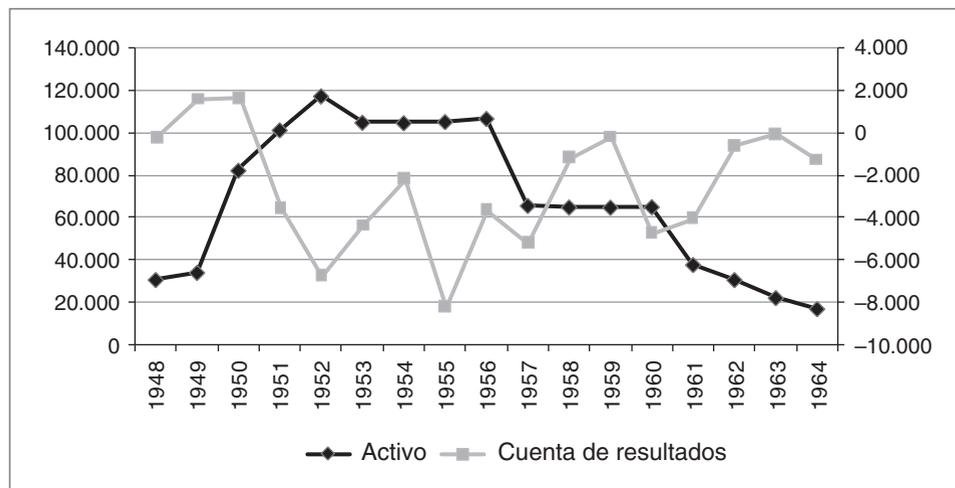
Por si no fuera bastante, la demanda de pescado fresco y congelado que se esperaba proviniera de amplias zonas de la península quedó en aguas de borraja, ya que los únicos envíos a la península en el bienio 1949-1950 fueron pescado seco y salado en pequeña cantidad y langostas, muy demandadas en Barcelona y, en menor medida, en Madrid y Bilbao. En 1949 se exportaron por vía aérea a estos dos últimos destinos 12.625 kg de langosta, mientras que al año siguiente los envíos se multiplicaron por tres, absorbiendo el mercado de Barcelona el 72,13% de las exportaciones, en tanto que en los otros dos mercados la demanda cayó en un 10% y en un 22%, respectivamente. A finales de 1951, las únicas fábricas que seguían dando beneficios eran las de hielo.³⁰

Como se puede observar en el gráfico 2, el activo de la empresa se incrementó a una tasa media del 11% entre 1948 y 1949, para hacerlo a una tasa del 143% entre ese último año y 1950, continuando la tendencia alcista los dos años siguientes, si bien a un ritmo mucho menor. Ese desmesurado crecimiento fue producto del fuerte incremento experimentado en el activo fijo, especialmente con la adquisición y puesta a punto de los buques mencionados, con las obras de la nueva factoría y remodelación de la antigua, y con la adquisición de las diferentes fábricas de hielo. En 1953 el activo cayó un 11% manteniéndose en esas cifras hasta 1956, para ir bajando al mismo ritmo en el que la empresa se iba desprendiendo de su patrimonio.

Si observamos la cuenta de resultados de Ipasa, vemos que en el bienio 1949-1950 los beneficios brutos acumulados antes de impuestos estuvieron por encima del millón y medio de pesetas, entrando en pérdidas a partir de ese momento. Entre 1951 y 1957, el total de pérdidas acumuladas ascendió a algo más de 34 millones de pesetas (el 68,16% del capital social), lo que obligó a la socie-

30. ASEPI, IPASA, caja 1268, doc. 33. *Memoria y Balance del ejercicio de 1951*. Madrid, 19 de junio de 1952. Y, doc. 21. *Memoria y Balance del ejercicio de 1952*. Madrid, 17 de abril de 1953.

GRÁFICO 2 - Evolución del activo y de la cuenta de resultados de Ipasa
(millones de Pts)



Fuente: Elaboración propia con datos de Ipasa

dad a ir a una reducción del mismo con carácter obligatorio, ya que en base a la Ley de Sociedades Anónimas las pérdidas habían disminuido «su haber, por debajo de las 2/3 partes de la cifra de capital social».³¹ En junta general extraordinaria de accionistas celebrada en 1956, se acordó reducir el capital fundacional de la empresa de 50 a 25 millones de pesetas. De esa cantidad, el capital privado pasaba a tener ahora una presencia casi testimonial con el 17,08% de las acciones, el INI se quedaba con un 6,67% y Elcano asumía una mayoría más amplia con el 76,25% del total de las acciones. Coincidiendo con ello, el activo fijo experimentó un descenso del 38,56% entre 1956 y 1957, para mantenerse estable hasta principios de la década de los sesenta, donde volvió a experimentar otra caída importante, siguiendo la tónica establecida a partir de 1953.³²

En un informe remitido al presidente del INI en el verano de ese año sobre el estado financiero de la sociedad, su presidente, Jesús Alfaro Fournier, le explicaba las dos razones principales que a su juicio habían obligado a la empresa a «cambiar la orientación inicial»: la falta de unas infraestructuras portuarias adecuadas en Villa Cisneros, que habían cortocircuitado la construcción de la factoría nueva y la puesta a punto de la antigua, y la falta de

31. ASEPI, IPASA, caja 1278, doc. 18. *Memoria y Balance del ejercicio de 1955*. Madrid, 5 de junio de 1956, p. 4. Véase asimismo Barciela, López y Melgarejo (2004), pp. 138-139.

32. ASEPI, IPASA, caja 1279, doc. 12. *Memoria y Balance del ejercicio de 1956*. Madrid, 6 de mayo de 1957, pp. 2-5.

demanda de pescado procedente de la península. Esta última cuestión estaba relacionada más con dificultades por el lado de la oferta que por el lado de la demanda, como reconocía de forma implícita el propio Alfaro Fournier al aludir a toda una serie de problemas que, además del mencionado más arriba, incidieron en la nula exportación de pescado fresco y congelado al mercado peninsular por parte de Ipasa: la falta de una flota de pesqueros propia y el fracaso a la hora de contar con barcos de transporte refrigerados y un buque factoría, el elevado precio de la energía eléctrica, el encarecimiento del factor trabajo, ya que la mano de obra especializada había que llevarla de España, el aumento de los fletes aéreos y el fuerte incremento del precio del agua. Todo esto terminó por afectar también a las exportaciones de langostas. Consciente de que el verdadero problema de la empresa era la insostenible situación de tesorería, el presidente de Ipasa no era partidario de su liquidación ni desde el punto de vista político ni económico.³³ Aunque coincidía con Fournier en que la disolución de la empresa arrojaría “nuevas pérdidas por la enajenación del patrimonio activo de la Sociedad”, la Dirección de los Servicios Económicos del INI consideraba preferible la liquidación de la misma.³⁴

El problema que arrastraba la empresa (véase cuadro 1) era, además del excesivo recurso al endeudamiento a corto plazo, un déficit de tesorería de bastante consideración como consecuencia de una excesiva inversión en activos fijos en relación con los fondos propios disponibles y con los créditos a medio y largo plazo. Entre 1951 y 1956, el coeficiente de liquidez cayó del 0,71 al 0,09, estabilizándose en el 0,11 entre 1957 y 1959, para pasar del 0,27 al 1,58 entre 1960 y su disolución. Si tenemos en cuenta que el nivel óptimo de solvencia suele situarse entre el 1,5 y el 2, la empresa estaba técnicamente en suspensión de pagos desde el inicio de los años cincuenta.

El consejo de administración era consciente de esta situación desde 1952 y consideraba perentorio arbitrar una solución definitiva que podría ser ir a una ampliación de capital.³⁵ Ese mismo año vendieron el *Ártico* a Elcano por las pérdidas que generaba su estado de inmovilización. Al mismo tiempo, y con objeto de aumentar la exportación de pescado seco y salado a las colonias africanas, Ipasa y la Mercantil Hispano-Africana, S.A. (MEHISA) constituyeron, a finales de ese año, la Compañía Española de África S.A.

33. ASEPI, IPASA, caja 1273, doc. 25. *El Presidente de IPASA a Presidente del INI*. Madrid, 14 de julio de 1953. E, ibídem, caja 1275. *Consejo de administración n.º 50*. Madrid, 3 de marzo de 1953, pp. 1-2.

34. ASEPI, IPASA, caja 1273. Dirección de los Servicios Económicos del INI. Departamento de Inspección y Asesoría Contable. *Situación actual y futura de IPASA*. Madrid, 29 de septiembre de 1953, pp. 4-5.

35. ASEPI, IPASA, caja 1275, *Consejo de Administración. Acta n.º 44*. Madrid, 1 de mayo de 1952, pp. 3-4. E, ibídem, *Consejo de Administración. Acta n.º 49*. Madrid, 15 de enero de 1953, p. 4.

CUADRO 1 - Estructura financiera de Ipasa (1948-1964)

	ET	EML	EC	EF	LI
1948	0,02	–	0,02	3,7	10,31
1949	0,04	–	0,04	1,1	2,48
1950	0,37	0,16	0,22	1,4	0,41
1951	0,48	0,27	0,21	1,1	0,71
1952	0,55	0,24	0,31	1,3	0,49
1953	0,51	0,23	0,29	1,3	0,43
1954	0,51	0,22	0,29	1,4	0,38
1955	0,46	0,21	0,26	1,3	0,16
1956	0,47	0,19	0,28	1,3	0,09
1957	0,54	0,15	0,39	1,1	0,11
1958	0,54	0,14	0,39	1,1	0,11
1959	0,54	0,13	0,40	1,1	0,10
1960	0,53	0,12	0,41	1,4	0,27
1961	0,67	–	0,67	1,5	0,50
1962	0,44	–	0,44	1,0	0,52
1963	0,35	–	0,35	1,5	0,86
1964	0,18	–	0,18	1,7	1,58

ET = Exigible total / Pasivo Total = Coeficiente de endeudamiento total.

EML = Exigible a medio o largo plazo / Pasivo Total = Coeficiente de endeudamiento a m/l plazo.

EC = Exigible a corto plazo / Pasivo Total = Coeficiente de endeudamiento a corto.

EF = Financiación básica / Inmovilizado = Coeficiente de equilibrio financiero.

LI = (Disponible + Realizable) / Pasivo Circulante = Coeficiente de liquidez inmediata.

Fuente: Inventarios y Balances. Elaboración propia.

(CEDASA). Con un capital social de 2 millones de pesetas, Ipasa se hizo con un 42,5% de las acciones.³⁶ En 1953, se informaba de un principio de acuerdo con Uncasa para que entraran a formar parte como socios en Cedasa, dividiéndose el total de sus acciones entre las tres sociedades. La participación del grupo canario se consideraba satisfactoria porque, al ser el mayor productor de pescado seco de las islas, canalizaría todas sus exportaciones a los mercados de África a través de Cedasa. Sin embargo, el acuerdo fracasó un año después.³⁷

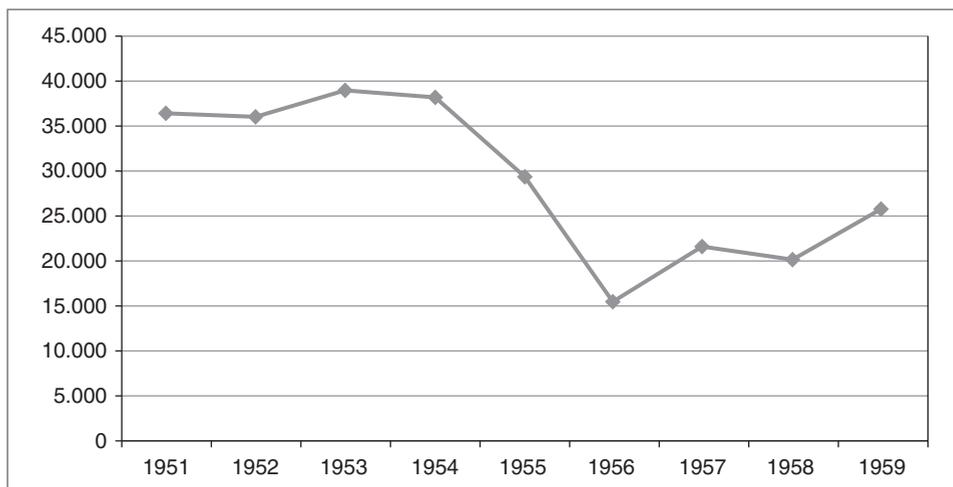
36. Barciela, López y Melgarejo (2004), p. 138, consideran que con esta asociación Ipasa buscaba relanzar su actividad económica.

37. ASEPI, IPASA, caja 1275, *Consejo de Administración. Acta n.º 52*. Madrid, 22 de octubre de 1953, pp. 8-9. *Ibidem, Consejo de Administración. Acta n.º 57*. Madrid, 28 de agosto de 1954, pp. 1-2.

La realidad de los hechos, empero, se mostró tozuda. En 1954, la gerencia, ante la insostenible situación de tesorería, acordó paralizar todas las explotaciones que no fueran rentables y reducir oficinas y personal en Madrid y en el Archipiélago Canario, centrándose exclusivamente en la explotación de los buques de transporte y en las fábricas de hielo.

A pesar de los reajustes, Ipasa no tenía solución. La caída de la demanda de hielo (véase gráfico 3) a partir del bienio 1952-1953,³⁸ debido a que muchas parejas de arrastre habían dejado de tener su base en Canarias y al descenso de las exportaciones de pescado seco y salado a las colonias africanas, obligó a ir cerrando paulatinamente las fábricas de hielo que tenían en las islas. En 1954 se cerró la fábrica ubicada en Tenerife y una de las dos situadas en Las Palmas (La Africana). Este hecho se hizo aún más patente cuando algunos armadores isleños se asociaron y abrieron otra fábrica de hielo en 1955 en Las Palmas de G. C. (FEDHARPE).³⁹

GRÁFICO 3 - Producción de hielo en las fábricas de Ipasa en Las Palmas (toneladas)



Nota: Los datos de producción de 1955 a 1959 son de La Tropical.

Fuente: Elaboración propia con datos de Ipasa.

Dos años más tarde (1957), además de la reducción del capital social más arriba mencionado, se vendieron el buque *La Güera*, la falúa *La Mayonesa*, equipos de pesca de langosta y el pailebot *Aventura*. La memoria del balance

38. La caída de la demanda se tradujo en un incremento de más del 70% en el precio de la tonelada de hielo. Este hecho trajo consigo la queja tanto de algunos armadores como del Sindicato de la Pesca de la provincia de Las Palmas.

39. ASEPI, IPASA, caja 1278. *Consejo de Administración. Acta n.º 58*. Madrid, 16 de marzo de 1955, pp. 2-4.

de ese año recogía una información de los servicios económicos del INI que aclaraba que la empresa no se había liquidado a mediados de los cincuenta porque sus principales acreedores eran empresas que pertenecían al propio *holding* (Elcano, Bazán, Iberia, etc.).⁴⁰

Entre 1958 y 1964 se aceleró el proceso de disolución de la sociedad en las mejores condiciones posibles, al tiempo que se fueron liquidando las deudas y obligaciones pendientes. En 1959 enajenaron las fábricas de hielo ubicadas en Las Palmas a los hermanos Ojeda Pérez y el parador de Villa Cisneros, el buque *Villa Bens* y las viviendas de los obreros al Ministerio del Ejército. La antigua factoría fue traspasada a Transportes del Sahara S.A. (TRASSA) en 1961, al tiempo que se producía una nueva reducción del capital social a 10 millones de pesetas.⁴¹

Un largo proceso de gestación: el nacimiento de Imapec, 1961-1966

La idea de crear una industria de transformación del pescado en Nuadibú partió de Coipesca un año después del acceso a la independencia de la República Islámica de Mauritania (RIM), en un claro intento de seguir faenando en las aguas de ese país tal y como lo venían realizando desde tiempos remotos. Su interés se centraba, sobre todo, en continuar con la captura de corvina a través del sistema de traíñas, en la pesca de arrastre en aguas inferiores a 6 millas de la costa y en que se mantuviera la autorización para la permanencia de los pontones “comerciales” y de “trabajo” que tenían ubicados en la bahía de Cansado.⁴²

Dado que el nuevo gobierno presidido por Mujtar ould Daddah buscaba financiación extranjera para montar dichas industrias en su país, los industriales asociados en Coipesca plantearon al gobierno mauritano, en el verano de 1963, la posibilidad de construir un complejo industrial en el puerto de Nuadibú, compuesto de una fábrica de pescado seco y salado con capacidad para producir 6.000 toneladas anuales, una fábrica de conservas con una capacidad de 3.000 toneladas anuales y otra fábrica de harina de pescado con capacidad para transformar 100 toneladas de pescado diarias. El presupuesto elaborado por los técnicos de Coipesca alcanzaba la cifra de 260 millones de pesetas, repartidos de la siguiente manera: 120 millones irían a la construcción del citado complejo industrial y los otros 140 millones al abanderamiento en Mauritania de 40 buques antiguos, de no más de 100 TRB cada unidad

40. ASEPI, IPASA, caja 1279, doc. 31. *Informe de Gerencia sobre la Memoria y Balance del ejercicio de 1957 de IPASA*. Madrid, 10 de junio de 1958, p. 8.

41. ASEPI, IPASA, cajas 1280, 1281 y 1282. *Memorias y Balances de IPASA de los años 1958 a 1963*.

42. Martínez (2010), pp. 91-120.

y valorados en 35.000 pesetas cada uno.⁴³ Cuatro meses más tarde —y en cumplimiento del proyecto de cooperación hispano-mauritano en materia pesquera—, el director general de relaciones económicas del Ministerio de Asuntos Exteriores, Faustino Armijo, solicitó a los técnicos de Coipesca la redacción de otro proyecto. El nuevo proyecto aumentaba en 6 millones de pesetas la cantidad destinada a la construcción del complejo industrial. De los 126 millones, Coipesca quería aportar el 10% y financiar el 90% restante a través de un préstamo solicitado al Banco de Crédito Industrial, con un interés fijo del 4% anual y un plazo de amortización de 20 años. Como garantía se ofrecían las instalaciones del citado complejo.⁴⁴

La comisión delegada de asuntos económicos del gobierno determinó que, ante las condiciones extraordinarias solicitadas para el crédito por el consorcio, fuera el propio Estado, a través de una de las empresas del INI, el que procediera a la construcción del citado complejo, conservando su propiedad pero arrendándosela a Coipesca en las condiciones que ambas partes fijaran.⁴⁵

Entre finales de 1963 y principios de 1964 ambas partes acercaron posturas hasta llegar a un principio de acuerdo. El INI se encargaría de construir el complejo industrial, del mantenimiento de las instalaciones y del seguro del mismo. Coipesca, por su parte, pagaría un canon de arrendamiento semestral cuya cantidad sería el sumando de las siguientes partidas: un interés del 4% anual para inversiones realizadas pero no amortizadas, una cantidad equivalente al 2% anual del valor de las edificaciones y construcciones durante 50 años y el 6,66% anual del valor de la maquinaria e instalaciones por un periodo de 15 años. La maquinaria que se instalaría sería la propuesta por los técnicos de Coipesca y la empresa arrendataria podría explotarlo a través de una sociedad filial. Por último, y a efectos de obtener beneficios fiscales y arancelarios en Mauritania, tanto las inversiones realizadas por el INI como el de aquellas empresas que abanderaran barcos en la RIM, serían consideradas como una sola inversión con personalidad jurídica única.⁴⁶ En el último momento, Coipesca intentó que se incluyera una cláusula de compra del complejo industrial a su favor en el preacuerdo que ya había alcanzado con el INI a mediados de enero de 1964. El INI, sin embargo, estimaba que al final del pago de las amortizaciones la propiedad de este debía revertir sobre el citado Institu-

43. Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (AMAEC), legajo R-12011, exp. 4, despacho n.º 186. *El cónsul español en Port-Étienne a embajador de España en Nouakchott*. Port-Étienne, 20 de febrero de 1963.

44. AMAEC, legajo R-10093, exp. 4. *El gerente de COIPESCA, José Abreu Ramón, a Banco de Crédito Industrial*. Madrid, 13 de noviembre de 1963.

45. ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. n.º 2. *Presidencia de Gobierno a Presidencia del INI*. Madrid, 13 de diciembre de 1963.

46. ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. n.º 9. *José Sirvent, Presidente del INI, a Excmo. Sr. Presidente del Gobierno Español*. Madrid, 23 de enero de 1964.

to, tal y como acababa de ser aprobado en el consejo de ministros celebrado el 24 de enero de 1964, de acuerdo con la decisión tomada en su momento por la comisión delegada de asuntos económicos del propio gobierno. Dando por sentada la aceptación de la dirección de Coipesca, el citado consejo de ministros dio el visto bueno al preacuerdo.⁴⁷

Cuando Coipesca rechazó firmar el acuerdo, el INI se encontró inmerso en una situación que no había previsto: hacerse cargo de la construcción del complejo industrial y de su puesta en explotación, en consonancia con los compromisos alcanzados en materia pesquera con Mauritania.

Este hecho fue refrendado el 7 de febrero de ese año en una carta que José Sirvent Dargent (presidente del INI) dirigió al ministro de Asuntos Exteriores de la RIM, acompañado de un presupuesto general y un estudio, en la que le informaba de la intención del gobierno español de poner en marcha en Nuadibú el proyecto que en su día había propuesto Coipesca, una vez se firmara el acuerdo de cooperación en materia pesquera entre ambos países. Los plazos fijados para la construcción del complejo oscilaban entre los 18 meses para la fábrica de pescado seco y salado y los 24 meses para las industrias de conservas y de harinas de pescado. El presupuesto ascendía a 195 millones de pesetas y el lugar elegido era una zona próxima a la ampliación que se pretendía por la parte norte del puerto de Nuadibú.⁴⁸

El acuerdo de cooperación en materia de pesca marítima y de industrialización de los productos de la pesca se firmó en Nuakchot el 14 de febrero de 1964, por un periodo de 50 años. Para el historiador mauritano Ould Mohamed, este era un acuerdo pesquero de reciprocidad como el que su país había firmado con Francia en 1961.⁴⁹ Sin embargo, esto no era cierto. En el acuerdo firmado con su antigua metrópolis, los barcos galos gozaban del mismo tratamiento que los navíos mauritanos y podían ejercer su actividad tal y como la habían venido haciendo hasta ese momento. Además de financiar la construcción de un complejo pesquero en Nuadibú, los buques españoles se veían obligados a abonar al estado mauritano «un derecho llamado de licencia de pesca, fijado en 10 dólares USA por año y tonelada de registro bruto».⁵⁰

Una vez consumada la firma del acuerdo pesquero, el INI encargó el proyecto de construcción a la empresa Massó Hermanos S.A.,⁵¹ que elaboró un

47. ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. n.º 12. *Presidencia del Gobierno a Presidente del INI*. Madrid, 29 de enero de 1964.

48. ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. 14. *El Presidente del INI al Excmo. Sr. Ministro de Negocios Extranjeros de la República Islámica de Mauritania*. Madrid, 7 de febrero de 1964.

49. Ould Mohamed (2010), pp. 363-364.

50. «Acuerdo de Cooperación en materia de pesca marítima y de industrialización de los productos de pesca», en *Boletín de Información Económica de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas*, n.º 63, diciembre de 1963, pp. 8-9.

51. Muñoz (2011), pp. 114-145.

presupuesto por valor de 180 millones de pesetas. Este presupuesto tenía la particularidad de suprimir edificaciones que se consideraban inútiles, utilizar materiales más baratos y buscar el mayor índice de automatización posible en la fábrica de conservas, con el fin de minimizar el impacto de la carencia de mano de obra especializada. No obstante, en el consejo de ministros celebrado a finales de diciembre de 1964, el ministro de Industria solicitó la rescisión del contrato con Massó, argumentando que los precios de la ejecución de las obras que figuraban en el mismo estaban por debajo de su precio real. Las presiones del gobierno mauritano y del Ministerio de Asuntos Exteriores, que pretendían una conclusión rápida de las obras, hicieron mella en el responsable de la cartera de Industria, que obligó al presidente del INI a rescindir el contrato unilateralmente con Massó y a efectuar una nueva adjudicación por la vía de urgencia.⁵² El proyecto fue adjudicado finalmente a una empresa del *holding*, AUXINI S. A., que se encargó de redactar un nuevo presupuesto valorado en algo más de 226 millones de pesetas. Asimismo, Auxini solicitó al gobierno mauritano, en 1965, la concesión de un terreno 60.000 m² en el puerto de Nuadibú, que le fue concedido en propiedad al gobierno español por el precio simbólico de 1 franco CFA.

El 19 de abril de 1966 se constituyó en Nuakchot Industries Mauritanienes de Pêche (IMAPEC), con sede social en Nuadibú y con una duración de 99 años. El objeto de la nueva empresa iba un poco más allá de lo previsto en los acuerdos entre ambos países. El complejo industrial tendría, además de las fábricas previstas, una sección de congelación. El capital social se fijaba en 500 millones de francos CFA (115 millones de pesetas), suscribiendo el INI la totalidad de las acciones, si bien el gobierno mauritano se reservaba el derecho a participar cuando lo creyera oportuno. Cualquier otro accionista de nacionalidad no española que quisiera entrar en el accionariado de la empresa necesitaba el asentimiento previo del gobierno de la RIM.⁵³ Además de los 115 millones del capital social, el gobierno español autorizó a la empresa una cantidad igual en concepto de créditos, alcanzando así los 230 millones de pesetas presupuestado por Auxini para la construcción del complejo industrial.

A finales de 1966, el INI aportó la totalidad de las acciones de Imapec a otra sociedad del *holding*: la Sociedad de Inversiones Mobiliaria en el Exterior (SIMEX), que se había creado con el objeto social de participar en el capital de las sociedades con sede en el extranjero que el gobierno español determinara.

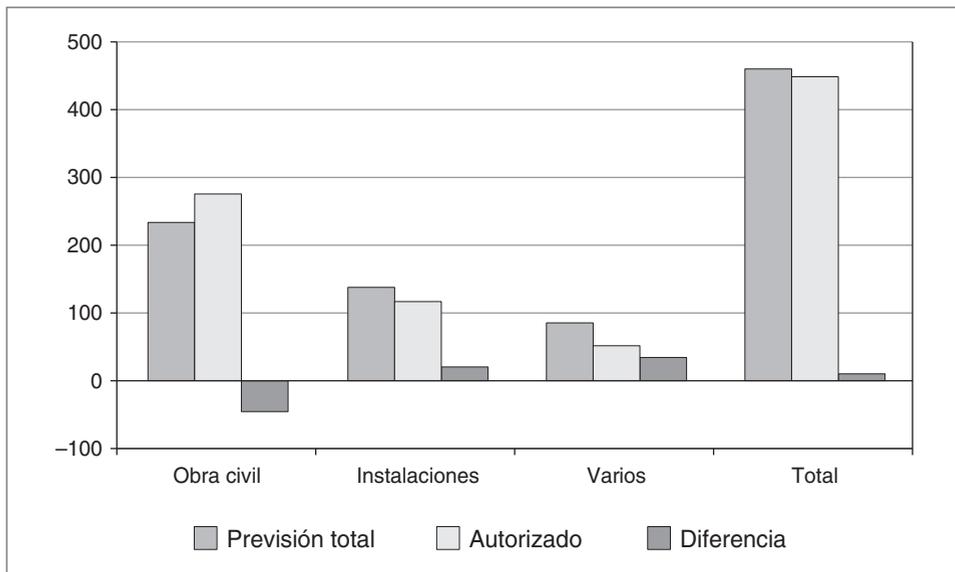
52. ASEPI, IMAPEC, caja 106, exp. 776, doc. n.º 45. *Presidencia del Gobierno a Presidente del INI*. Madrid, 13 de enero de 1965.

53. AMAEC, legajo R-10093, exp. 4. *Estatutos de IMAPEC*. Nouakchott, abril de 1966.

Imapec: Una sociedad con pies de barro, 1967-1979

En 1967 se inició la construcción del complejo industrial. Dos años más tarde el total de las inversiones previstas superaba en 11 millones de pesetas el presupuesto autorizado de 448 millones de pesetas (véase gráfico 4). Presupuesto que se había duplicado en relación con el elaborado en 1965 por Auxini. Llama la atención la diferencia de la cuantía prevista en obra civil (234 millones) y la autorizada (227 millones) en relación con las partidas dedicadas a inversiones y servicios. De los 43 millones de menos en relación con lo autorizado, figuraba una partida de 32,5 millones destinados a la construcción de las viviendas para la dirección y el personal especializado que no se habían comprometido aún.

GRÁFICO 4 • Resumen de la situación de las inversiones de Imapec a 31-12-1969 (millones de pesetas)



Fuente: Elaboración propia con datos de Amaec.

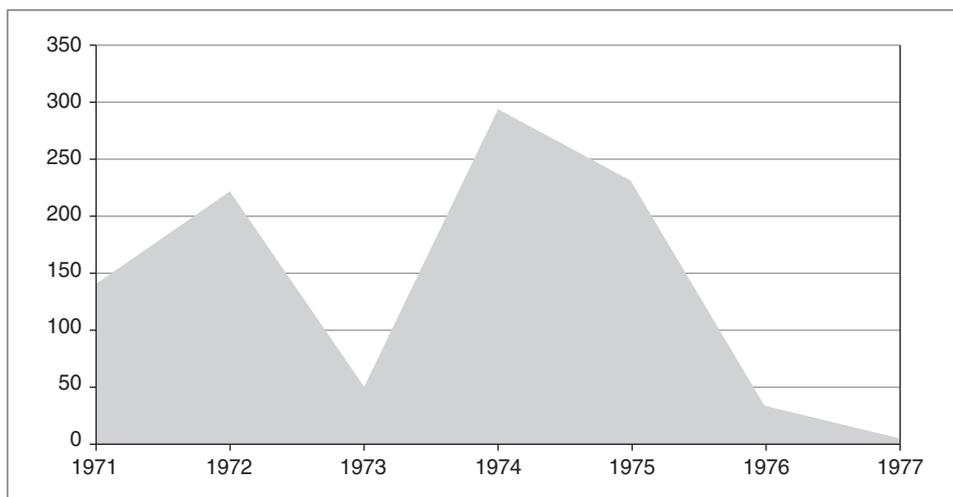
Por el contrario, en las instalaciones y en servicios las previsiones superaban lo autorizado en un 17,10% y en un 63,85%, respectivamente. En conjunto, la estructura financiera de la empresa mostraba a finales de 1969 un exceso de inversión de 11 millones que se iría incrementando a lo largo de 1970, porque había que finalizar obras y liquidar a varios contratistas.⁵⁴

54. AMAEC, legajo R-12011, exp. 6. *IMAPEC. Informe sobre la construcción del complejo industrial pesquero de Nouadhibou y plan para su explotación*. Madrid, enero de 1970.

El complejo se inauguró el 12 de junio de 1970 con la presencia de Mujtarould Daddah y de miembros de su gobierno, así como los ministros de Industria, Comercio y Asuntos Exteriores de España. En su discurso, el ministro de Industria Laureano López Rodó ensalzó las características de la nueva empresa en el marco de las relaciones hispano-mauritanas. Sin embargo el complejo se inauguró sin estar las instalaciones totalmente terminadas y sin haberse efectuado el periodo de prueba y puesta a punto necesario. Dentro de los elementos que faltaban por construir, el más importante era una fábrica de hielo para que pudieran operar y suministrar a los barcos de arrastre. No obstante, entre todas las dificultades que quedaban por solucionar destacaba sobremanera la falta de suministro de materia prima en cantidades adecuadas por no disponer de flota propia.⁵⁵

Desde su puesta en explotación, Imapec fue una empresa caracterizada por las pérdidas consecutivas que presentaron sus cuentas de resultados durante el periodo en que el complejo industrial estuvo activo (véase gráfico 5). A finales de 1977 la sociedad había acumulado unas pérdidas que se elevaban a 977 millones de pesetas. De los 7 años de actividad del complejo, los bienios 1971-1972 y 1974-1975 concentraron el 91% de dichas pérdidas.

GRÁFICO 5 • Pérdidas de Imapec, 1971-1977 (millones de pesetas)



Fuente: Elaboración propia con datos de Imapec.

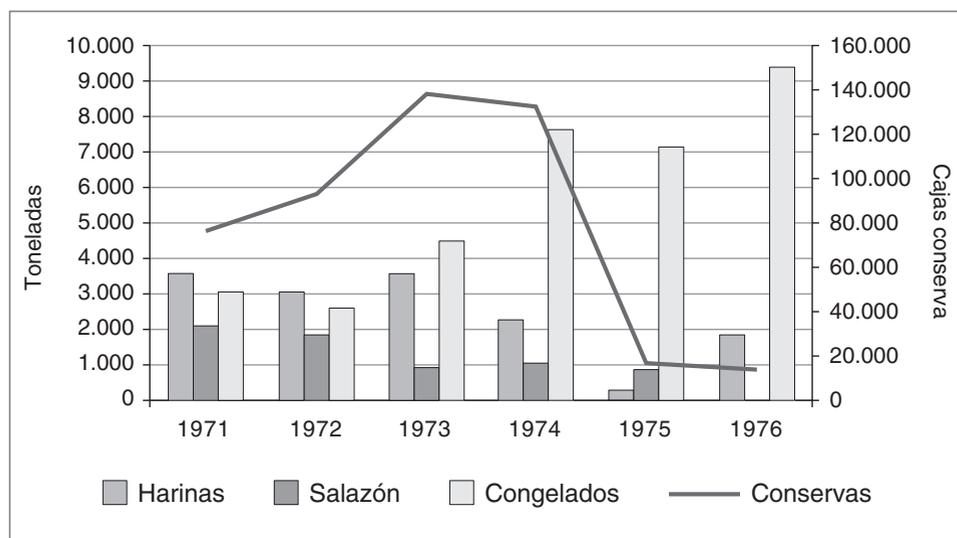
A partir de 1975, la empresa puso en marcha un plan de ajuste económico, con objeto de reducir las citadas pérdidas, mientras se adoptaban las de-

55. ASEPI, IMAPEC, caja 4711, doc. n.º 22. *El Presidente de SIMEX (Evaristo Marco) al Director Financiero adjunto al Presidente del INI*. Madrid, 11 de diciembre de 1970.

cisiones oportunas sobre la marcha de la misma. El resultado fue el descenso paulatino de las mismas entre ese último año y 1976, situándose el déficit en algo menos de 5 millones de pesetas en 1977.

Todo ello fue posible gracias al cierre de la sección de salazón en 1976 (véase gráfico 6) y la casi paralización de las secciones de conservas y harina, dadas sus pérdidas, en tanto que la sección de congelados fue la única que aumentó su producción, al verse duplicada entre 1973 y 1976.

GRÁFICO 6 - Producción de las diferentes secciones de Imapec, 1971-1976



Fuente: Elaboración propia con datos de Imapec.

A finales de 1971 el presidente de Simex, Evaristo Marco Mateo, había remitido una carta al presidente del INI señalándole la pésima situación financiera de la empresa y mostrándose partidario de su disolución.⁵⁶

Con estos antecedentes, el Ministerio de Industria propuso liquidar la empresa de manera unilateral. Sin embargo, los servicios jurídicos del Ministerio de Asuntos Exteriores se opusieron a esta decisión alegando que constituía una violación del Acuerdo Hispano-Mauritano de 14 de febrero de 1964, ya que significaba la ruptura del principio *pacta sunt servanda* (lo pactado hay que cumplirlo). Ello traería consigo problemas con Mauritania y en el Sahara y «afectaría a nuestro prestigio en el resto del mundo árabe». Lo que sí se podría llevar a cabo era denunciar el citado acuerdo con un año de antela-

56. ASEPI, IMAPEC, caja 68, doc. 3. *Presidente de SIMEX a Presidente del INI*. Madrid, 2 de diciembre de 1971.

ción, tal y como establecía el artículo VII, con el fin de que ambos países tuvieran tiempo de evaluar los daños.⁵⁷

Con esa pesada servidumbre la empresa siguió adelante. Los problemas que acuciaban a Imapec eran múltiples. El complejo se había construido en un territorio falto de comunicaciones y carente de medios materiales y humanos. Ello dio lugar a un incremento por encima de lo normal en el coste del inmovilizado en el balance de 1971. En el activo fijo se produjo un exceso de 113 millones en comparación con los costes normales en Mauritania, a raíz de las modificaciones que se tuvieron que realizar en el proyecto inicial para incluir obras de saneamiento y conducciones de agua potable, del incremento de los costes de transacción y del sobrecoste de los fletes a Nuadibú por los transbordos en el puerto de La Luz y de Las Palmas. El inmovilizado intangible, por su parte, tuvo un exceso de costes en los gastos de puesta en marcha valorados en 129 millones de pesetas.⁵⁸

Una vez que el complejo industrial entró en funcionamiento, su principal problema se centró en la falta de abastecimiento de materia prima en cantidad, variedad y regularidad, al carecer de flota propia. Como se recordará, una de las causas que motivó el nacimiento de la empresa fue la tradicional presencia de artesanales canarios en aguas mauritanas. Entre 1970 y 1972 se intentó que esta flota alcanzara un nivel adecuado de abastecimiento, mediante acuerdos con pequeños armadores a través de la concesión de créditos sin garantía que nunca fueron devueltos. Al no poder satisfacer las necesidades de Imapec, la empresa recurrió a firmar contratos con diferentes compañías extranjeras para el suministro de pescado fresco: la coreana Daerim Fishery Company, que aportó 11 barcos (2 frigoríficos y 9 congeladores);⁵⁹ la soviética Sovrybflot⁶⁰ con sus 25 congeladores; la Mauritanian Fishery Company (MAFCO) —una sociedad constituida en 1970 y participada al 50% entre el Estado mauritano y la West African Fishery Developpement Company, filial africana de la asociación de productores japoneses—, que tenía una fábrica en el puerto de Nuadibú y se surtía de 20 arrastreros congeladores;⁶¹ los 12 barcos de la compañía de las Antillas holandesas L'Interpeche Limited y, por último, las piraguas de Senegal. En 1974 los barcos canarios aportaban el 88%

57. AMAEC, legajo R-15415. *El jefe de la asesoría jurídica internacional al director general de Relaciones Económicas Internacionales*. Madrid, 14 de junio de 1972.

58. AMAEC, legajo R-15415. *Informe sobre el alcance de las causas que originan las pérdidas de IMAPEC y sobre las medidas de posible adopción para reducir las*. Madrid, octubre de 1972, pp. 6-12.

59. La Daerim Fishery Company tenía su base de operaciones en Las Palmas. ASEPI, IMAPEC, caja 5190, doc. 23. *Contrato entre IMAPEC y DAERIM FISHERY COMPANY*. Nouadhibou, 12 de febrero de 1973.

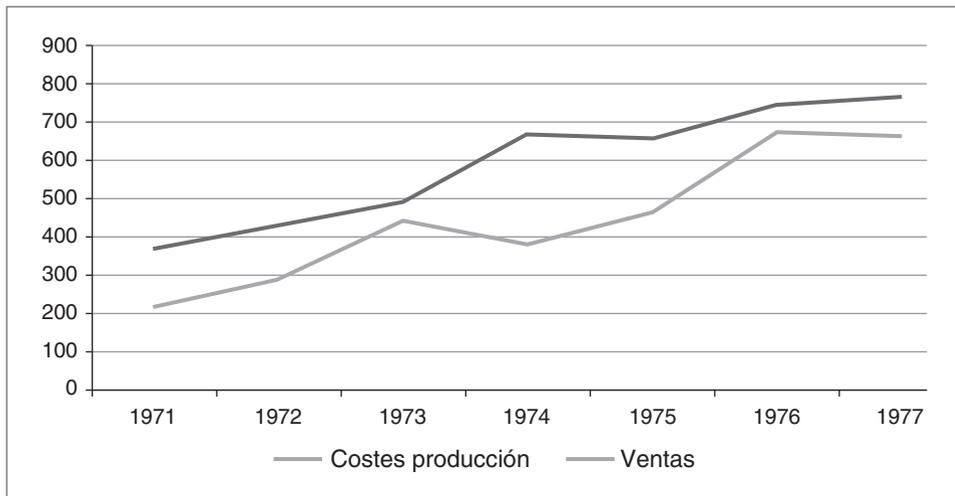
60. El 12 abril de 1973, la corporación comercial del Ministerio de Economía Pesquera de la URSS (SOVRYBFLOT) e IMAPEC firmaron un contrato para el suministro de pescado. ASEPI, IMAPEC, caja 5190, doc. 25.

61. Ould Mohamed (2010), pp. 408-409.

del pescado destinado a las secciones de salazón y harina, mientras que la flota rusa suministraba el 91% de la materia prima destinada a las secciones de conserva (túndidos) y congelación.

A pesar de los improbables esfuerzos de la empresa, los costes de producción siempre fueron superiores a las ventas (véase gráfico 7). Salvo en 1973, cuando las ventas se duplicaron con respecto a los dos años anteriores como consecuencia, entre otras cosas, de una mayor recepción de materia prima; 1974 marca un punto de inflexión definitivo en la marcha de la misma.

GRÁFICO 7 • Evolución de los costes de producción y de las ventas de Imapec, 1971-1977 (millones de pesetas)



Fuente: Elaboración propia con datos de Imapec.

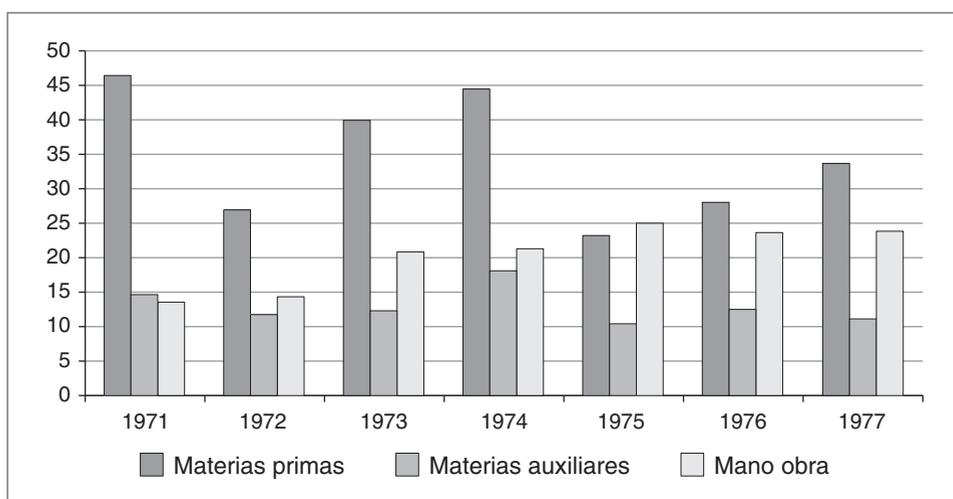
Durante ese año los costes se duplicaron con respecto a 1973, mientras que las ventas retrocedieron. Con la puesta en marcha del plan de ajuste económico de 1975, a excepción de la fábrica de congelados, algunas secciones redujeron drásticamente su producción (conservas y harinas) o bien dejaron de producir (salazón).

Si analizamos la estructura de costes (véase gráfico 8), los mayores porcentajes correspondían a las materias primas, las materias auxiliares y la mano de obra. En el periodo 1971-1974, el coste de las materias primas superó al de la mano de obra y al de los *inputs* necesarios para la elaboración de los productos. Esa tendencia cambió en el último trienio, al experimentar los costes salariales una ligera subida y las materias primas una caída del 10%, como consecuencia del plan de ajuste económico puesto en marcha en 1975.

Los costes salariales eran elevados, no tanto por la mano de obra mauritana, poco cualificada y con una productividad muy baja, como por el personal directi-

vo y cuadros medios que había que contratar en España a unos precios muy elevados, a lo que había que sumar la vivienda, los desplazamientos y los viajes de vacaciones. Por si no bastara, la situación de desconcierto que se vivió en el antiguo Sahara español a partir de 1973, unido al cambio de moneda efectuado en Mauritania el 29 de junio de ese año,⁶² generó incertidumbre tanto en el personal nativo, que tuvo la sensación de cobrar menos que antes, como en el personal europeo, para quien trabajar en Nuadibú empezó a carecer de incentivo.⁶³

GRÁFICO 8 • Porcentaje de materias primas, auxiliares y mano de obra sobre el total de costes de producción, 1971-1977



Fuente: Elaboración propia con datos de Imapec.

Aunque en menor medida, los costes de las materias auxiliares también eran elevados, ya que todos los bienes intermedios tenían que importarse de la península y se veían recargados por los fletes, transbordos y desperfectos, además de la irregularidad en la llegada de los suministros, lo que obligaba a mantener unos stocks que aumentaban las pérdidas de la empresa. Por último, hay que señalar el mantenimiento de las instalaciones. Su amortización era muy costosa por el ambiente corrosivo y abrasivo que las rodeaba y por carecer de un servicio propio o externo que lo realizara.

La empresa también tenía dificultades para la comercialización de sus productos. Teniendo en cuenta que el único mercado era el exterior (Europa

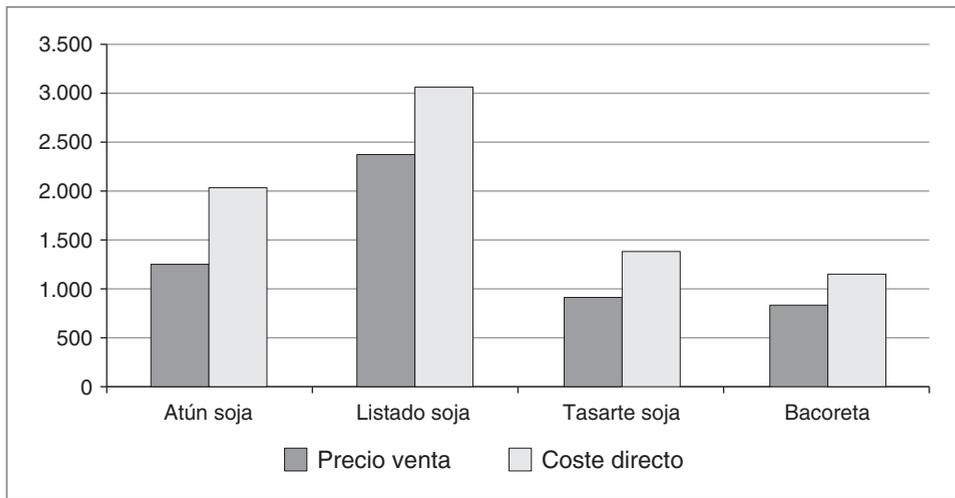
62. El 29 de junio de 1973, la RIM decidió sustituir el franco de la confederación del África occidental por una nueva unidad monetaria (la ouguiya). A la nueva moneda se le atribuyó un valor igual a 5 francos CFA.

63. ASEPI, IMAPEC, caja 5190, doc. 40. *Informe reservado sobre el cambio de la moneda de curso legal en Mauritania*. Las Palmas de G. C., 3 de julio de 1973.

para las conservas, congelados y harina, y el África subsahariana para el pescado seco y salado), la falta de servicios regulares, los ineficientes servicios portuarios y los gravámenes que las autoridades mauritanas cobraban a la exportación dificultaban y encarecían las ventas. Los productos no congelados tenían que ser transbordados en el puerto de La Luz y de Las Palmas con el consiguiente aumento de gastos, y los envíos de productos congelados tenían que ser superiores a las 200 toneladas, ya que por menos no se disponía de buques, salvo que Imapec se hiciera cargo de los fletes y gastos desde Mauritania.⁶⁴

En junio de 1975, la consultora Bedaux Española, S.A.⁶⁵ fue la encargada de realizar un estudio sobre la sección de conservas de Imapec (véase gráfico 9), utilizando para ello los datos de 1974.

GRÁFICO 9 • Costes directos y precios de venta de cuatro variedades de conservas de túnidos en 1974 (pesetas/caja)



Fuente: Estudio de la sección de conservas de Imapec por parte de Bedaux Española S.A., junio de 1975, p. 18.

El estudio era contundente al afirmar que la sección de conservas tenía que reducir su producción hasta paralizarla totalmente. Las pérdidas oscilaban entre las 788 pesetas por caja de atún soja y las 595 pesetas por caja de bacoreta. Con esa estructura, la sección de conservas no podía seguir transformando ninguna especie porque el precio de venta era inferior al coste directo.

64. AMAEC, legajo R-12579. *Informe sobre situación actual y perspectivas de IMAPEC S.A.* Madrid, julio de 1975, pp. 6-13.

65. La implantación de esta consultora en España en Kipping y Puig (2003) pp. 106-107.

En enero de 1976 se reunieron en Nuakchot el ministro de Planificación y Desarrollo de la RIM y el presidente de Imapec para hablar de la marcha de la empresa. Este último le dejó bien claro que de las cuatro secciones del complejo, solo aumentaría su producción la de congelados, en tanto que la de harina mantendría su funcionamiento siempre que los precios del mercado internacional así lo permitieran. La sección de salazón dejó de producir en 1976 y la de conservas de túnidos lo hizo en 1977.⁶⁶ Como era de esperar, la situación empeoró en 1978 y la empresa entró en un periodo de inactividad. A finales de ese año (29 de diciembre), el nuevo gobierno mauritano, que se hizo con el poder tras el golpe de Estado de ese verano, firmó un nuevo acuerdo de pesca con el Reino de España, en cuyo apartado 1 se decidía la transformación de la sociedad Imapec en una nueva sociedad, denominada Imapec-SEM, donde el 51% del capital social correspondería al gobierno de la RIM y el 49% restante a España. Desde Simex se consideraba lo más apropiado aportar los activos industriales a la nueva sociedad previa valoración pericial, para la cual se recurrió a Arthur Andersen.⁶⁷ Mientras tanto, el Estado continuó subvencionando las pérdidas de la empresa.

Conclusiones

En un contexto de expansión de la actividad pesquera canaria en aguas saharo-mauritanas en los años cuarenta y cincuenta, Ipasa fue un ejemplo más de la política autárquica del franquismo de creación de empresas mixtas, con participación mayoritaria del Estado, allí donde estimaban que la demanda estaba insuficientemente satisfecha. Sin tener en cuenta las protestas de los industriales y armadores canarios, la idea del INI de construir una factoría pesquera en el Sahara, con una fuerte inversión en buques refrigerados y factorías de hielo, representó el intento más importante de crear una industria transformadora de pescado en la citada colonia. La falta de infraestructuras portuarias en Villa Cisneros, la carencia de flota propia y la imposibilidad de ofertar sus productos en el mercado peninsular, fueron, entre otras razones, los elementos que socavaron en poco tiempo una empresa que nació con buenas perspectivas. Su lenta agonía hasta su disolución en 1964 solo se explica porque sus acreedores pertenecían al propio *holding*.

En plena internacionalización de las aguas saharo-mauritanas, Imapec partió de la idea del grupo de presión nucleado en torno a Coipisca para

66. AMAEC, legajo R-12579. *Entrevista IMAPEC-Ministerio de Industria de Mauritania*. Nouakchott, 28 de enero de 1976.

67. ASEPI, IMAPEC, caja 6309, doc. 18. *El presidente de SIMEX (Carlos Espinosa de los Monteros) al Presidente del INI (José Miguel de la Rica)*. Madrid, 8 de marzo de 1979.

construir un complejo industrial en la RIM, con el fin de que las autoridades de aquel país les permitieran seguir faenando en las mismas condiciones que la antigua potencia colonial. Ante el abandono de Coipesca, el INI, dado los compromisos económicos adquiridos con Mauritania en materia pesquera y los intereses geoestratégicos en relación con el Sahara, se vio comprometido en la construcción y explotación de un complejo, cuya inversión generó unas pérdidas cercanas a los 1.000 millones de pesetas que tuvo que subvencionar el gobierno español con una cantidad total de 1.108 millones de pesetas.

BIBLIOGRAFÍA

- BARCIELA LÓPEZ, Carlos, LÓPEZ ORTIZ, M. Inmaculada, y MELGAREJO MORENO, Joaquín (2004), «La intervención del estado en la industria alimentaria durante el franquismo (1939-1975)», *Revista de Historia Industrial*, n.º 25, Barcelona, Universidad de Barcelona, pp. 127-162.
- CARMONA BADÍA, Xoán (1994), «Recursos, organización y tecnología en el crecimiento de la industria española de conservas de pescado», en Nadal, Jordi, y Catalan, Jordi (eds.), *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*, Alianza Universidad, Madrid, pp. 127-162.
- CHAUVEAU, Jean-Pierre (1989), «Histoire de la pêche industrielle au Sénégal et politiques d'industrialisation», *Cahiers de Sciences Humaines*, n.º 25 (1-2), pp. 237-258.
- DÍAZ DE LA PAZ, Álvaro (1988), «Las pesquerías canario-africanas a la luz de los estudios sobre el Banco Sahariano (1940-1975)», en Morales Lezcano, Víctor (coord.), *III Aula Canarias y el Noroeste de África*. Cabildo Insular de Gran Canaria, Madrid, pp. 431-441.
- (2012), «Extracción de túnidos y competitividad en la industria derivada. El caso de las pesquerías canarias, 1950-1975», *Anuario de Estudios Atlánticos*, n.º 58, Las Palmas de G. C., pp. 487-514.
- GARCÍA CABRERA, Carmelo (1970), *La pesca en Canarias y Banco Sahariano*, Consejo Económico Sindical Interprovincial de Canarias, Tenerife, pp. 147-167.
- GIRÁLDEZ RIVERO, Jesús (2005), «El bulto y la sombra: la financiación del sector pesquero y la hipoteca naval (1900-1959)». *VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*. Santiago de Compostela.
- (2008), «Revisitando el nudo gordiano: el desarrollo de la congelación en la pesca gallega (1960-1970)», *Áreas*, n.º 27, Murcia, Universidad de Murcia, pp. 69-79.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (1997), «El fracaso de la autarquía: la política económica española y la posguerra mundial (1945-1959)», *Espacio, Tiempo y Forma*, Madrid, UNED, serie v, tomo 10, pp. 297-313.
- HUETZ DE LEMPS, Alain (1960), «L'expansion de la pêche japonaise», *Les Cahiers d'Outre-Mer*, n.º 49, pp. 5-27.
- KIPPING, Matthias, y PUIG, Nuria (2003), «De la teoría a la práctica: Las consultoras y la organización de empresas en perspectiva histórica», en Erro, Carmen (dir.), *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Ariel, Barcelona, pp. 101-131.

- MACÍAS HERNÁNDEZ, Antonio (1982), «El sector pesquero en la economía canaria del pasado inmediato (1800-1970)», *II Jornadas de Estudios Económicos Canarios. La Pesca en Canarias*, Universidad de La Laguna, Tenerife, pp. 12-40.
- MACÍAS GONZÁLEZ, Javier (1997), «La economía pesquera en Canarias», *Papeles de Economía Española*, n.º 71, Madrid, Fundación Cajas de Ahorros Confederadas, pp. 103-115.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo, y COMÍN, Francisco (1991), *INI. 50 años de industrialización en España*, Espasa Calpe, Madrid.
- MARTÍNEZ MILÁN, Jesús (1992), *Las pesquerías canario-africanas*, CIES / La Caja de Canarias, Madrid, pp. 5-60.
- (2010), «Los pescadores canarios en aguas saharo-mauritanas desde la ocupación del Sáhara Occidental hasta la retirada española (1885-1975)», en López Bargados, Alberto, y Martínez Milán, Jesús (eds.), *Culturas del litoral. Dinámicas fronterizas entre Canarias y la costa sahariano-mauritana*, Bellaterra, Barcelona, pp. 91-120.
- MOHAMED OULD MOHAMED, Sidi (2010), *L'évolution de la pêche en Mauritanie depuis l'indépendance à nos jours (1960-2009)*, tesis de doctorado, Université de la Rochelle, 594 pp.
- MORILLAS, Javier (1988), *Sahara occidental. Desarrollo y subdesarrollo*, Prensa y Ediciones Iberoamericanas, Madrid, pp. 190-192.
- MUÑOZ ABELEDO, Luisa (2011), «Los Massó. Dos siglos y cuatro generaciones de dinámica empresarial», en Carmona Badía, Xoán (coord.), *Las familias de la conserva. El sector de las conservas de pescados a través de sus sagas familiares*, Diputación de Pontevedra / Anfaco Cecopesca, Pontevedra, pp. 114-145.
- PAZ ANDRADE, Valentín (1973), «El proceso de expansión de las pesquerías españolas», *Información Comercial Española*, n.º 478, pp. 83-94.
- SCHWARTZ, Pedro, y GONZÁLEZ, Manuel Jesús (1978), *Una Historia del Instituto Nacional de Industria, 1941-1976*, Tecnos, Madrid, p. 109.
- SINDE CANTORNA, Ana, FERNÁNDEZ VÁSQUEZ, M.^a Teresa, y DÍEGUEZ CASTRILLÓN, Isabel (2002), «El proceso de difusión tecnológica en la pesca de altura del norte de España», *Historia Agraria*, n.º 28, Murcia, Universidad de Murcia, pp. 113-136.
- SINDE CANTORNA, Ana (2008), «Expansión y modernización de la flota pesquera española tras la Guerra Civil: Estado, empresa y construcción naval», *Áreas*, n.º 27, Murcia, Universidad de Murcia, pp. 57-67.
- URQUIJO AYO, Rafael (2011), «Los Garavilla. Una larga historia Industrial (1887-2005)», en Carmona Badía, Xoán (coord.), *Las familias de la conserva. El sector de las conservas de pescados a través de sus sagas familiares*, Diputación de Pontevedra / Anfaco Cecopesca, Pontevedra, pp. 185-219.



Spanish State investment in the fishing industry in the Saharian-Mauritanian area, 1946-1980

ABSTRACT

This study looks at the origin and evolution of Spanish state investment in the fish-derived industry in the former Spanish colony of Western Sahara and in the Islamic Republic of Mauritania, through the creation by the Spanish National Industry Institute (*Instituto Nacional de Industria [INI]*) of two companies. One of these was a mixed capital and the other wholly owned by the INI. The aim of the study is to analyse the reasons that led the Franco regime to put the said investment in place; what kind of reaction it elicited in the fishing industry of the Canary Islands in general, and the conservation industry in particular; and, lastly, what the economic and financial results were.

KEYWORDS: Industrial Activity, Fishery, Africa, International Relations.

JEL CODES: N60, Q22, N47, N40.



Las inversiones del Estado español en la industria derivada del pescado en el área sahariano-mauritana, 1946-1980

RESUMEN

Este trabajo explora el origen y evolución que siguieron las inversiones realizadas por el Estado español en la industria derivada del pescado en la antigua colonia del Sahara occidental y en la República Islámica de Mauritania, a través de la creación de dos empresas por parte del Instituto Nacional de Industria, una de carácter mixto y la otra participada enteramente por el INI, con el fin de analizar cuáles fueron las razones que impulsaron al Estado franquista a crearlas; qué tipo de reacción suscitó en la industria pesquera canaria, en general, y conservera, en particular; y, por último, cuáles fueron sus resultados económicos y financieros.

PALABRAS CLAVE: Actividad industrial, Pesca, África, Relaciones internacionales.

JEL CODES: N60, Q22, N47, N 40.



Una interpretación del desarrollo de las industrias de refino y petroquímica en Asia oriental: capacidades productivas, cambio estructural y relaciones exteriores

● CLARA GARCÍA

Universidad Complutense de Madrid

● ENRIQUE PALAZUELOS

Universidad Complutense de Madrid

Introducción

Varios países asiático-orientales, sin apenas posesión de petróleo crudo, han desarrollado fuertes capacidades productivas en el *downstream* petrolero: refino y petroquímica. Se trata de Japón, tres de los denominados «dragones» asiáticos (Corea del Sur —en adelante, Corea—, Taiwán y Singapur), tres economías menos avanzadas del sudeste asiático (Malasia, Tailandia e Indonesia) y China. Este trabajo analiza si el desarrollo de esas industrias petroleras se ha realizado de forma aislada en cada país, y, por tanto, se trata de experiencias dispares, o si ha seguido un mismo patrón de comportamiento que las vincula y las integra, conformando un determinado modelo de desarrollo para esas industrias.

Para responder a esa cuestión, el trabajo toma como referencia el marco de análisis propuesto por uno de los principales paradigmas interpretativos del cambio estructural y las relaciones exteriores asiático-orientales: el paradigma de las ocas voladoras (POV). No obstante, también se toman en consideración los rasgos específicos de los sectores de bienes intermedios.

La originalidad del artículo radica en que, hasta donde sabemos, no ha habido intentos anteriores de utilizar el POV para explicar el desarrollo de las ramas industriales aquí analizadas, o de otras ramas industriales intermedias¹

1. Dowling y Cheang (2000), y antes de ellos Rana (1990) y Fukasaku (1992), evaluaron la validez del POV para entender el cambio estructural general en Asia oriental; mientras que Edgington y Hayter (2004) y Ginzburg y Simonazzi (2005) lo hicieron para la industria electrónica.

Fecha de recepción: noviembre 2012

Versión definitiva: marzo 2013

Revista de Historia Industrial

N.º 54. Año XXIII. 2014.1

(ramas que son, además, relevantes para el desarrollo industrial). Además, en el terreno teórico, el artículo reconoce explícitamente la amplitud del POV, rechazando la habitual concepción de estos modelos como interpretaciones neoclásicas del desarrollo por vía de la inserción global o regional.² Consideramos que el POV ofrece, en cambio, una versión de economía abierta de las transformaciones estructurales que acontecen en un marco de estado desarrollista.

En cuanto a la pertinencia del objetivo de la investigación, en primer lugar, interpretar la evolución de las principales industrias del petróleo en términos del POV es interesante en la medida en que sitúa lo que es frecuentemente un análisis sectorial/energético en un marco más amplio y de mayor alcance explicativo: el del desarrollo productivo de una región que ha crecido y se ha modernizado de manera singular en el último medio siglo. En segundo lugar, el artículo ayuda a explicar cómo Asia oriental logra obtener suficientes productos derivados del petróleo, incluso a pesar de una alta (y creciente) demanda por parte de automóviles, aviones, hogares e industrias petroquímicas. Por último, nuestro enfoque da lugar a implicaciones importantes de política económica: si la transformación estructural ocurrió (como vamos a defender) en presencia de estados desarrollistas y con estructuras empresariales oligopólicas, podríamos concluir que la liberalización indiscriminada y la eliminación de barreras de entrada para estas ramas industriales no son condiciones necesarias para su desarrollo.³

Dos evidencias empíricas sirven para acreditar la importancia de analizar las industrias de refino y petroquímica en los nueve países asiáticos estudiados. En el caso del refino, en 1990 esos países consumían el 16,5% del petróleo mundial y disponían de menos del 15% de la capacidad mundial de procesamiento de crudos, mientras que dos décadas después, en 2010, ambos porcentajes se acercaban al 25% mundial. En cifras absolutas, la capacidad de refino y el consumo de productos petrolíferos se han duplicado en el transcurso de esos veinte años, pasando su capacidad de 10,9 a 21,7 millones de barriles-día.⁴

En el caso de la industria petroquímica, la producción de etileno, que es su principal producto básico, en 1990 representaba el 15% mundial, mientras que en 2010 su cuota mundial era del 26,5%. En cifras absolutas, la producción casi se quintuplicó, desde 8,5 a 40,5 millones de toneladas. Los avances

2. Véase Schröppel y Mariko (2002) sobre diferentes interpretaciones del POV.

3. Un conocido estudio de Wade (1988) sobre la intervención pública en el desarrollo industrial de Japón, Corea y Taiwán, defiende algo parecido a esto: que si se establece que hubo estados desarrollistas implicados en el cambio estructural, al menos se puede concluir que la liberalización plena no es una condición necesaria para ese cambio estructural.

4. Fuente de los datos: British Petroleum (2011), *Statistical Review of World Energy*, BP, Londres.

son similarmente significativos cuando se toman los datos de otros productos básicos, intermedios y finales, cuya creciente importancia a veces supera el 33%, convirtiendo a esos países, junto con India y varios de Oriente Medio, en el núcleo dinámico de la industria petroquímica mundial.

El trabajo está organizado en cuatro apartados adicionales a este: exposición de los postulados del paradigma de las ocas voladoras y dos puntualizaciones complementarias; análisis de la experiencia de Japón, que fue el primer país de la región en impulsar las industrias de refino y petroquímica; estudio de las experiencias de los demás países que impulsaron tales industrias; y conclusiones.

Capacidades productivas y relaciones exteriores en el POV

El POV, al ser uno de los principales marcos interpretativos del desarrollo de capacidades productivas vinculado a relaciones exteriores en Asia oriental, puede ser de utilidad para explicar el comportamiento de las industrias petroleras en la región. A continuación presentamos los principales postulados del paradigma, y después realizamos algunas consideraciones adicionales en cuanto a particularidades sectoriales y al papel de las empresas transnacionales.

El desarrollo industrial según el POV

El modelo de ocas voladoras original aparece en la obra del economista japonés Akamatsu (1961), quien lo derivó de su análisis del desarrollo de la industria textil japonesa antes de la Segunda Guerra Mundial; varios de sus discípulos elaboraron después modelos que partían del primero.⁵ Básicamente, los modelos de ocas voladoras explican el impulso de las capacidades productivas industriales en países de desarrollo tardío, así como el cambio estructural resultante de que ese impulso se produzca en ramas de creciente intensidad de capital y/o contenido tecnológico. Y lo hacen vinculando ese avance industrial en cada país con sus relaciones exteriores. Una diferencia reseñable entre el modelo original y las aportaciones posteriores estriba en que, mientras el primero analiza exclusivamente dinámicas nacionales, los modelos posteriores introducen la perspectiva regional,⁶ de modo que en estos las relaciones exteriores facilitadoras del desarrollo productivo tienen carácter intra-asiático.

5. Véanse Kojima (1973 y 2000) y Ozawa (1991 y 2006). Para una visión panorámica del POV, véase Kasahara (2004). También Bernard y Ravenhill (1995) distinguen el modelo original de contribuciones posteriores.

6. Véase Kasahara (2004).

Según Ozawa (1991), en el POV los procesos de transformación productiva nacional y de integración regional presentan tres tipos de «secuencias» (solo las dos primeras en Akamatsu):

- Secuencias de producción y relaciones comerciales para cada producto: cada producto pasaría de ser importado (M) a ser producido (P) en el país en cuestión (sustituyendo esas importaciones), para luego ser exportado (X). Finalmente, al virar la especialización del país hacia bienes más complejos, podría darse de nuevo la importación del producto en cuestión, produciéndose lo que se conoce como «importaciones inversas» (MI). Las secuencias M-P-X implican vinculaciones bidireccionales entre las relaciones exteriores y la creación de capacidades productivas. De un lado, es M, en ocasiones acompañada de inversión extranjera directa (IED) entrante, la que promueve el desarrollo de P;⁷ y, de otro lado, es este desarrollo de P el que promueve X y, si acaso, IED saliente.⁸
- Secuencias de cambio estructural inter- e intra-industrial: las secuencias M-P-X-MI para distintos productos se «ordenan» según la intensidad de capital y/o el contenido tecnológico de dichos productos, modernizando las estructuras productivas nacionales.⁹
- Secuencias de países dentro de la región de Asia oriental: los distintos países van pasando por el impulso de capacidades productivas y el consiguiente cambio estructural de manera «ordenada», según niveles de desarrollo. Los «líderes» exportan cierto producto a los «seguidores» (y/o realizan IED) promoviendo en estos la creación de capacidad productiva.

Cabe sintetizar la lógica del POV en torno a cuatro conjuntos de elementos y sus interrelaciones, que se pueden considerar como los cuatro postulados básicos del paradigma: *a*) papel protagonista de los estados desarrollistas en la promoción del cambio estructural; *b*) impulso de capacidades producti-

7. Los mecanismos por los que las relaciones exteriores fomentan la capacidad productiva son diversos. Según Akamatsu, basta con que el país «seguidor» reconozca el nicho de mercado ocupado por las importaciones para que se inicie la creación de capacidad productiva. Según aportaciones posteriores, la capacidad productiva en los «seguidores» viene de la mano de la IED del «líder» (Kasahara, 2004).

8. Aunque con otro lenguaje, lo que viene a describir esta secuencia es lo que en economía del desarrollo se conoce como una Industrialización por Sustitución de Importaciones o ISI (el paso de M a P), seguida de una Industrialización Orientada a la Exportación o IOE (el paso de P a X).

9. Siguiendo la comparación anterior, esta secuencia indicaría que, tras una ISI-1 y una IOE-1 (procesos de industrialización en bienes de baja intensidad de capital y tecnología), se procedería a una ISI-2 y una IOE-2 (procesos de industrialización en bienes de mayor intensidad de capital y tecnología).

vas para mercado interno y exterior; *c*) cambio estructural inter- e intra-industrial como resultado de ese impulso, y *d*) jerarquías regionales de países según su grado de avance en el cambio estructural.

Primero, ya en el modelo de Akamatsu el cambio estructural se produce, en parte, por iniciativa de estados desarrollistas.¹⁰ Estos determinarían los objetivos concretos de la transformación estructural y establecerían los instrumentos de apoyo a los subsectores deseados, incluyendo regulaciones sobre la inserción exterior. Una diferencia entre el modelo original y los posteriores es que estos suman las empresas transnacionales a los estados desarrollistas como promotores del cambio estructural. Dichas empresas se trasladan desde los países «líderes» en la región a los «seguidores», transmitiendo el capital y la tecnología necesarios para impulsar nuevas capacidades en los «seguidores».

Segundo, se genera el fuerte impulso de nuevas capacidades productivas en cada país y para cada producto, de forma vinculada con sus relaciones exteriores (fundamentalmente comerciales, aunque también IED). En Akamatsu, esta secuencia de producción e intercambio exterior comienza por la importación del producto en cuestión y pasa a la producción sustitutiva de importaciones, mientras que en algunos estudios posteriores se reconoce la posibilidad de que los países «líderes» comiencen la secuencia por la producción.¹¹

Un componente fundamental de la lógica del POV es que esa producción tiene como objetivo la satisfacción de la demanda interna del país, una demanda que puede o bien ser previa a la creación de capacidad productiva, en cuyo caso P sustituye importaciones de ese bien o de otros de similar funcionalidad; o bien ser reciente (generada por el propio desarrollo económico y social), en cuyo caso P no sustituye a otros bienes. Siendo así, y en lo tocante a exportaciones, la lógica del POV supone que estas se producen de algún modo como resultado de un impulso a P en principio vinculado a la existencia de demanda interna.

Igualmente, la lógica del POV prevé que para cada producto, tras el impulso de esas capacidades productivas hacia el mercado interno y la subsiguiente orientación exportadora, se genere una nueva necesidad de importaciones. Esas «importaciones inversas» podrían surgir de la creación de capacidades productivas en países «seguidores» por vía de la IED saliente del país «líder», ya que «la relocalización internacional de la producción de un bien en particular [...] debe coincidir con una reducción gradual de su producción doméstica» (Kasahara, 2004: 15). En cualquier caso, igual que algunos modelos contemplan la posibilidad de que los países más avanzados desarrollen P sin

10. Una definición frecuentemente aceptada de «estado desarrollista» se encuentra en Evans (1995).

11. Véase Kasahara (2004).

M previa, también prevén que los países menos avanzados no lleguen a experimentar MI.

Tercero, el impulso de capacidades productivas dentro de cada país se produce de forma «ordenada» por productos de creciente intensidad de capital o contenido tecnológico. De tal modo, cada país experimenta un proceso de cambio estructural y en la región se van concatenando secuencias de producción e intercambio para bienes crecientemente avanzados, tanto de diferentes industrias como dentro de una misma industria. Ozawa (2006) considera que la secuencia habitual de cambio estructural inter-industrial es: industrias ligeras intensivas en mano de obra; industrias de bienes pesados y químicos, no diferenciados, intensivos en recursos; industrias de bienes diferenciados, basados en el ensamblaje; industrias basadas en I+D; e industrias basadas en las tecnologías de la información y las comunicaciones. Sobre todo para sectores industriales de cierta complejidad, también cabe la segmentación de la producción en distintos subproductos según grados de intensidad de capital o tecnología. De tal manera, los países también concatenarían secuencias de producción e intercambio de bienes de creciente valor añadido de una misma industria.

Cuarto, si las relaciones económicas vinculadas a capacidades productivas emergentes tienen carácter regional, el POV supone la configuración de una jerarquía de países asiático-orientales que se «ordenan» según su grado de avance en el cambio estructural, de modo que las relaciones económicas intra-asiáticas responden a esa jerarquía. Dicho de otro modo, en cada momento del tiempo tendrían que poder observarse países con especializaciones productivas diferentes, ordenadas según su intensidad de capital o tecnología; así como relaciones intra-asiáticas facilitadoras del cambio estructural en las economías menos desarrolladas.

Caben no obstante, dos matizaciones. De un lado, hay que recordar que la dimensión regional no es consustancial a la lógica del modelo original, que se centra en el análisis a nivel nacional de dinámicas de cambio estructural y relaciones exteriores. De otro, el modelo original prevé la posibilidad de una jerarquía cambiante (no necesariamente intra-asiática), mientras que los modelos subsiguientes dentro del POV establecen una jerarquía más o menos estable según oleadas de crecimiento económico.¹²

Puntualizaciones en torno a la aplicación empírica del POV

La validez de los modelos de olas voladoras para entender procesos de producción y relaciones externas en Asia oriental ha sido en ocasiones cues-

12. Véase Kasahara (2004). Esta jerarquía sería como sigue: Japón; los «dragones» (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur); SEA3, o sudeste asiático-3 (Malasia, Tailandia e Indonesia), y China (y, si acaso, Vietnam) (Bustelo et al., 2004).

tionada.¹³ Pero, por una parte, las críticas suelen ignorar la considerable diversidad de modelos existentes en el seno del POV y, sobre todo, tienden a obviar las diferencias entre el modelo original y las aportaciones posteriores. De ahí nuestro intento de incorporar elementos de varias generaciones de modelos en los postulados recogidos más arriba, postulados que constituyen el marco analítico a utilizar en el análisis empírico posterior.

Por otra parte, algunas críticas al POV parecen ignorar que esos modelos no dejan de ser una estilización teórica, necesariamente simplificadora de procesos reales, que pueden operar de manera diferente según los distintos sectores productivos, distintos países y distintos momentos del tiempo (asuntos todos estos reconocidos en el propio modelo de Akamatsu). De ahí que, cuando discutamos las experiencias de Asia oriental y analicemos las disonancias entre estas y el POV, hayamos de hacerlo teniendo en consideración las particularidades de los sectores industriales aquí analizados, y que recogemos a continuación.

Ciertas industrias de productos intermedios, como la petroquímica y algunas metalurgias avanzadas (por ejemplo, del níquel o el aluminio) presentan dos rasgos singulares. Uno es que, siendo actividades transformadoras de materias primas insustituibles (crudos de petróleo, mineral de níquel, bauxita), cuyas reservas se localizan solo en determinados países, la carencia de ese recurso natural exige su importación, en una cuantía creciente conforme se intensifica el desarrollo industrial. Y un segundo rasgo distintivo de estos sectores es que el progreso técnico aumenta las posibles transformaciones intermedias, de modo que se amplían y diversifican los encadenamientos entre los productos intermedios, que a la vez dan lugar a una diversificación de los productos destinados al consumo final.

Siendo así, una materia prima solo producible por los territorios que dispongan de ella no puede presentar la secuencia M-P-X, propia de los modelos de ocas voladoras. Además, la producción de muchos bienes industriales intermedios no tiene por qué verse precedida por importaciones, ya que su demanda —la demanda de esos bienes intermedios— emana del mismo desarrollo industrial y no tanto de unas necesidades preexistentes de consumo. Dicho de otro modo, en estas industrias centradas en bienes intermedios, la creación de capacidad productiva con frecuencia no deviene de la necesidad de sustituir importaciones, sino de satisfacer una demanda interna proveniente del propio desarrollo industrial. Por tanto, su impulso productivo permite atender nuevas demandas de niveles superiores de desarrollo económico y/o sustituir bienes primarios o de menor intensidad tecnológica producidos por otras ramas industriales (por ejemplo, madera u otros metales).

Consecuentemente, a partir de importaciones continuadas de materias primas y del impulso de capacidades productivas, no siempre vinculado a la sus-

13. Véase Bernard y Ravenhill (1995) y Bustelo et al. (2004).

titución de importaciones, las sucesivas fases de desarrollo de esas industrias generan cambio estructural hacia productos en los que se plasman las características señaladas por el POV: proyección exportadora e incluso abandono de productos iniciales, que pasan a importarse; transformación estructural intra- e inter-industrial; vertebración de jerarquías productivo-comerciales entre los países de la región; y todo ello en un marco de estados promotores del cambio estructural.

Una cuestión final. En lugar de ampliar el paradigma teórico, combinando generaciones de modelos, o de matizar su aplicabilidad según sectores, podríamos haber optado por una interpretación alternativa al POV: el enfoque de las cadenas de producción globales (CPG).¹⁴ Este enfoque, al igual que el POV, puede explicar el impulso de capacidades productivas de los países vinculado a su inserción exterior. Pero mientras que en el POV esas nuevas capacidades y esas relaciones exteriores obedecen a dinámicas de cambio estructural nacional, con protagonismo además de estados desarrollistas, el enfoque de las CPG pone el énfasis en las decisiones estratégicas de las empresas transnacionales como determinantes de tales capacidades y tales relaciones internacionales.

Aunque no se trate de enfoques completamente contradictorios (cabría la coincidencia entre los intereses de un estado desarrollista, propulsor de dinámicas propias del POV, y los intereses de empresas transnacionales), podemos identificar cambios estructurales y relaciones exteriores entendibles por vía de las CPG y que, al tiempo, negarían la existencia de un patrón de ocas voladoras:

- El desarrollo de capacidades productivas de orientación exportadora, sin que previamente dichas capacidades hubieran sustituido importaciones, ni se hubieran destinado al mercado interno. Según algunos autores¹⁵ tal es el caso en países de industrialización tardía asiático-orientales; y un enfoque de CPG (no el POV) podría explicar que las exportaciones no sucedan a esos procesos previos, sino que surjan de las estrategias de localización de las empresas transnacionales.
- El desarrollo de capacidades productivas y exportadoras de bienes de alto contenido de capital o tecnológico, sin previo desarrollo de capacidades productivas o exportadoras de bienes menos avanzados. Siendo así, en lugar de generarse intercambios comerciales «ordenados» entre los países de la región, se produciría comercio intra-industria o intra-firma. Esto podría entenderse atendiendo a estrategias de organización

14. Sobre las diferentes propuestas en torno a las cadenas de producción, véase Bair (2009).

15. Véase Bernard y Ravenhill (1995).

de corporaciones transnacionales que localizan en países poco desarrollados segmentos de producción de cierta sofisticación, sin que previamente hayan existido en dichos países capacidades productivas de menor complejidad.

- Relacionado con lo anterior, situaciones en un momento del tiempo en que la ordenación de las capacidades productivas y relaciones exteriores de los distintos países no se corresponde con sus niveles de desarrollo. Ello sería debido, precisamente, a que las empresas transnacionales hubieran implantado capacidad productiva y/o proyección exportadora de bienes avanzados en países de menor desarrollo económico.

En suma, a la vista de todo lo anterior, realizaremos el análisis empírico con el ánimo de ver si los postulados del POV nos son útiles para entender el desarrollo de refino y petroquímica en Asia oriental, pero teniendo en consideración, de un lado, las particularidades sectoriales de las industrias que nos ocupan y, de otro, la posibilidad de que el enfoque de CPG puntualice o mate los resultados de la aplicación del POV.

Refino y petroquímica en la experiencia pionera de Japón

En este apartado se explica el proceso protagonizado por Japón para construir y desarrollar una gran industria petrolera y petroquímica, la primera que tuvo lugar en el continente asiático. Se distinguen dos periodos, separados por la crisis económica de los años setenta, y se explican los rasgos de continuidad y de cambio. A partir de ahí, se procede a caracterizar la función pionera de Japón en dicha industria, en la medida en que su comportamiento se corresponde en lo fundamental con la tesis de «primera oca voladora».

Durante los años cincuenta y sesenta, Japón consolidó una potente industria de refino que procesaba crudos importados para abastecer de combustibles a otras industrias, a las plantas eléctricas, los hogares y los transportes por carretera, aviones y barcos, así como para elaborar *feedstocks* (naftas y gases ligeros) para una «industria petroquímica que creció desde prácticamente nada hasta convertirse en uno de los principales actores en la economía japonesa» (Kikkawa, 1995: 90). La época dorada de la producción de refino tuvo lugar entre 1960 y 1973, cuando dicha producción se multiplicó por 8,6 —desde 518.000 a 4.471.000 barriles-día—. ¹⁶ Posteriormente, los *shocks* de precios internacionales provocaron una fuerte convulsión en dicha industria.

16. Datos de IEA (2011a).

Expansión de la industria de refino 1960-1973

El *boom* del refino japonés, basado en un extraordinario crecimiento de la capacidad productiva y un profundo cambio estructural, se resume en siete rasgos principales.

- 1) Como en otras ramas industriales,¹⁷ el refino y la petroquímica se desarrollaron con un fuerte protagonismo estatal. El Ministerio de Industria y Comercio establecía los objetivos productivos, tecnológicos y comerciales, a la vez que los vínculos empresariales entre suministradores y clientes, y las fuentes financieras que garantizaban las grandes inversiones requeridas por esas industrias intensivas en capital. Ya en julio de 1950 el MITI aprobó un primer Petrochemical Industry Development Plan.
- 2) Igualmente, el gobierno favoreció la integración vertical en/entre las grandes compañías para responder a las escalas (capital y tecnología) que exigían esas industrias. Un pequeño grupo de grandes firmas petroleras se encargaba de importar los crudos, el transporte, el refino y la comercialización de los derivados. Se trataba de Idemitsu Kosan, Mitsubishi, Mitsui, Nippon, Sekiyu y alguna otra, junto con dos transnacionales (Mobil y Royal Dutch-Shell). La producción petroquímica estaba a cargo de Mitsui, Mitsubishi y Sekiyu; junto con el nuevo gigante del sector químico, Sumimoto, que comenzó en *joint venture* con Idemitsu Kosan. En los años sesenta se permitió la entrada de compañías transnacionales como Mobil, ICI y Du Pont.¹⁸
- 3) Las refinerías fueron modificando la composición y el contenido tecnológico de sus productos para ampliar la gama y la calidad de su oferta. El mayor cambio se centró en la modernización de los equipos y procesos técnicos dirigidos a incrementar la proporción de naftas en el total del refino, pasando del 2% al 10%. También aumentaron su proporción y su calidad el diésel, gases ligeros, keroseno-jet y gasolinas. Por el contrario, el fueloil redujo su participación, aunque todavía mayoritaria debido a su masiva utilización en las plantas eléctricas, en otras industrias y en el transporte marítimo.
- 4) Los productos de las refinerías se destinaban casi en exclusiva al mercado interno, de modo que las exportaciones solo representaban el 1-2% de la producción. Como se expone más adelante, la orientación exportadora se centró en los bienes petroquímicos intermedios y finales, obtenidos a partir de la mayor oferta de naftas y otros *feedstocks*.

17. Véase Johnson (1982).

18. En relación con estos dos últimos puntos, véase Kikkawa (1995).

- 5) Japón siguió importando productos petrolíferos en una cantidad equivalente al 10-12% de su producción. De ellos, una quinta parte eran naftas debido al fortísimo incremento de la demanda de *feedstock* por parte de la industria petroquímica.
- 6) La oferta interna y las importaciones de naftas fomentaron la creciente integración entre el *downstream* del petróleo y el *upstream* petroquímico. La proporción de *feedstocks* refinados aumentó del 2,5% al 10,7% en la demanda interna de productos petrolíferos.¹⁹
- 7) Esa integración dio lugar a un espectacular despegue de la petroquímica de base. Su principal producto, el etileno, elevó la producción desde 78.000 a 4 millones de toneladas entre 1960 y 1973.²⁰ A partir del etileno y de *feedstocks* se obtenían otros elementos básicos (propileno, butadieno y aromáticos) para desarrollar una diversificada gama de productos intermedios y finales: plásticos, fibras sintéticas, tubos, anticongelantes, pesticidas, fármacos, adhesivos, disolventes, fertilizantes, caucho sintético, etc. Además de abastecer el mercado interno, una parte de esos productos se orientó hacia la exportación, sobre todo desde los años setenta²¹ (véase diagrama 1).

De ese modo, el refino y la petroquímica cumplieron tres funciones económicas: *a)* Favorecieron la industrialización sustitutiva de importaciones, aportando productos que antes se compraban en el exterior, aunque en cantidades limitadas debido a la anterior estrechez de la demanda interna; *b)* proporcionaron nuevos bienes de alto contenido tecnológico que sustituían a otros tradicionales (madera y metales), de menor calidad y menores usos, y *c)* la petroquímica básica permitió la producción de bienes más elaborados destinados a la exportación. Por tanto, ambas ramas fueron importantes para que «Japón [fuera] el primer país asiático que de forma exitosa industrializara su economía y se tornara en una economía semejante a la de los países occidentales avanzados» (Furuoka, 2005: 1).

La inflexión provocada por los shocks petroleros

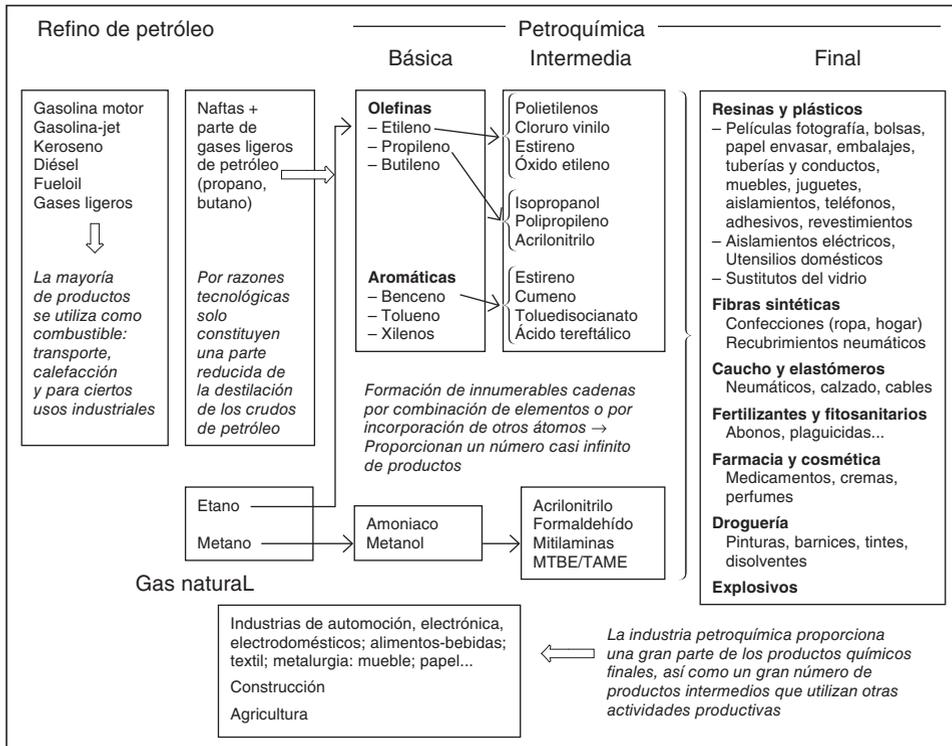
Tres hechos alteraron algunos de los rasgos anteriores desde los años setenta: *a)* El rápido encarecimiento de los crudos de petróleo elevó los costes de producción de las industrias de refino y petroquímica; *b)* los mayores costes de la nafta colocaron a ese *feedstock* en franca desventaja con los precios

19. Sobre los cuatro últimos puntos, véase IEA (2011a).

20. Datos de JPCA (2011).

21. Así, los materiales plásticos, uno de los componentes de la industria petroquímica, aumentaron sus ventas de 47 a 1.417 millones de dólares entre 1962 y 1978 (JETRO, 2011).

DIAGRAMA 1 - Fases del ciclo del refino y la petroquímica



de importación desde otros países de Asia oriental y otras regiones, debido a las características tecnológicas de las refinerías japonesas, y c) el aumento de las protestas ciudadanas contra la contaminación ambiental de las zonas donde se ubicaban las refinerías y las plantas petroquímicas (Hall, 2009).

Las autoridades japonesas y las grandes empresas respondieron con tres tipos de medidas. Primera, adoptaron un amplio conjunto de medidas (tecnológicas e institucionales) destinadas a reducir el consumo energético, sobre todo en las ramas industriales que eran más intensivas en petróleo. Segunda, decidieron apostar por la importación de naftas para la industria petroquímica ante la limitada oferta y el encarecimiento de la producción nacional. Tercera, impulsaron la inversión extranjera directa de las compañías japonesas en varios países de la región.²² Esas medidas dieron lugar al repliegue de la industria de refino que afectó tanto a la oferta como a la demanda de derivados. Por un lado, se redujo el consumo de derivados del petróleo en muchas industrias y casi se eliminó el uso de fueloil en las plantas eléctricas. Como refleja el cuadro 1, el crecimiento del consumo de petróleo se suavizó

22. Véanse Kikkawa (1995) y Hall (2009).

CUADRO 1 • Evolución de la industria de refino en Asia Oriental: promedios anuales (miles de barriles-día)

		1971- 1975	1976- 1980	1981- 1985	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2006- 2009
Japón	Producción	4.062	4.251	3.382	3.161	4.047	4.216	4.056	3.831
	Demanda interna	4.581	4.961	4.212	4.523	5.146	5.207	4.955	4.404
	Importación	538	588	679	1.174	991	1.011	980	856
	Exportación	48	11	12	41	141	133	105	304
	Bunkers	342	271	164	107	120	99	104	107
	M / P (%)	13	14	20	37	24	24	24	22
	X / P (%) *	10	7	5	5	6	5	5	11
Corea del Sur	Producción	285	473	534	708	1.500	2.322	2.320	2.419
	Demanda interna	256	466	533	719	1.516	1.883	1.935	1.955
	Importación	2	19	54	132	380	444	470	500
	Exportación	19	10	41	82	259	676	660	818
	Bunkers	8	2	6	30	87	183	191	186
	M / P (%)	1	4	10	19	25	19	20	21
	X / P (%) *	10	3	9	16	23	37	37	41
Singapur	Producción	413	552	722	708	945	943	878	1.154
	Demanda interna	132	180	223	367	494	656	768	1.004
	Importación	106	92	150	317	448	677	908	1.403
	Exportación	323	427	668	640	878	954	1.019	1.507
	Bunkers	71	85	94	174	212	309	406	602
	M / P (%)	26	17	21	45	47	72	104	122
	X / P (%) *	95	93	105	115	115	134	162	183
Taiwán	Producción	150	315	353	391	524	728	966	1.056
	Demanda interna	180	341	366	492	656	800	941	997
	Importación	38	53	34	99	161	163	203	314
	Exportación	7	11	20	15	19	48	204	357
	Bunkers	4	6	7	23	37	58	48	37
	M / P (%)	25	17	10	25	31	22	21	30
	X / P (%) *	7	5	8	10	11	15	26	37

Sigue en página siguiente

		1971- 1975	1976- 1980	1981- 1985	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2006- 2009
Tailandia	Producción	132	161	159	196	355	720	843	943
	Demanda interna	140	200	215	306	559	767	892	1.010
	Importación	19	45	57	93	170	57	22	15
	Exportación	6	–	0	1	6	96	121	184
	Bunkers	1	2	4	8	14	14	22	29
	M / P (%)	14	28	36	47	48	8	3	2
	X / P (%) *	6	1	3	4	6	15	17	23
Malasia	Producción	81	111	131	180	242	376	471	525
	Demanda interna	93	134	185	219	338	448	502	543
	Importación	21	31	74	97	145	172	159	158
	Exportación	6	3	20	57	74	152	176	199
	M / P (%)	26	28	57	54	60	46	34	30
	X / P (%) *	8	3	16	33	31	42	38	38
Indonesia	Producción	204	299	355	698	822	970	1.036	989
	Demanda interna	213	338	460	587	768	1.025	1.246	1.303
	Importación	102	168	249	52	117	208	346	413
	Exportación	110	129	145	205	246	214	159	100
	M / P (%)	50	56	70	7	14	21	33	42
	X / P (%) *	57	45	42	30	31	22	16	10
China	Producción	845	1.347	1.617	2.078	2.646	3.621	5.082	6.992
	Demanda interna	1.041	1.725	1.714	2.156	2.868	4.101	5.699	7.656
	Importación	3	4	17	81	253	527	756	909
	Exportación	6	44	125	127	111	165	296	420
	M / P (%)	0	0	1	4	10	15	15	13
	X / P (%) *	1	4	9	7	6	6	8	9

* Incluye bunkers.

Fuente: Elaborado a partir de IEA (2011a).

entre 1973-1979, se redujo hasta 1986, se recuperó parcialmente hasta 1997 y desde entonces ha disminuido. Simultáneamente, la producción de derivados comenzó a descender con suavidad en 1973, aceleró su caída desde 1979 y su recuperación a partir de 1987 quedó truncada en 1997, dando paso a un descenso continuado hasta la actualidad.

En ese contexto de retroceso de la industria de refino, se han mantenido los rasgos del periodo anterior, salvo dos de ellos, que experimentaron cam-

bios relevantes: las compañías japonesas se transnacionalizaron mediante la realización de inversiones directas concentradas en la región, según se expone más abajo; a la vez, las refinerías sufrieron una brusca modificación de su estructura productiva.

El Estado sigue ejerciendo su función dirigente, aunque la liberalización de los mercados de bienes petrolíferos y químicos ha cambiado ciertos aspectos de la capacidad reguladora del gobierno y de sus vínculos con las grandes compañías. A su vez, esas grandes compañías han acentuado su concentración empresarial y la integración vertical refino-petroquímica. Las reformas han favorecido las fusiones, de modo que cuatro megacompañías (Idemitsu Kosan, Nippon Oil, Cosmo Oil, Tonen General) concentran más del 60% de la producción de refino, y junto con otras nacionales (Taiyo Oil, Mitsui, Sumitomo) producen las tres cuartas partes de los casi 4 millones de barriles-día que se procesan en el país. La otra cuarta parte está a cargo de ExxonMobil y Showa Shell —ahora en alianza con la saudí Aramco—. La petroquímica básica está dominada por diez compañías, entre las que se encuentran las citadas; el 70% del etileno que producen lo utilizan las propias compañías para obtener productos intermedios y finales. En estas fases posteriores intervienen numerosas corporaciones transnacionales que producen para el mercado interno y para la exportación.²³

Desde la perspectiva empresarial, la novedad más importante es la creciente inversión directa exterior desarrollada por compañías niponas en varios países de la región.²⁴ La IED se inició en los años setenta y registró sus mayores cifras en las dos décadas siguientes, dirigiéndose sobre todo a las actividades petroquímicas. Entre 1985 y 2004, el sector químico acumuló una IED de 40.000 millones de dólares, parte de los cuales se concentró en países de Asia oriental, si bien la información disponible no permite concretar la cuantía específica de las inversiones petroquímicas en la región. La IED pionera corrió a cargo de Mitsubishi en Indonesia y de Sumitomo en Singapur en los setenta, acelerándose en las décadas siguientes. Desde mediados de los ochenta se extendieron a Taiwán (Mitsubishi) y Corea (Mitsubishi, Mitsui, Idemitsu Kosan), y más aún a Tailandia a partir de los noventa (Mitsui, Mitsubishi, Nippon) (Banik y Bhaunik, 2005; Kitamura, 2004). Más tarde, en la primera década del siglo XXI la expansión inversora de esas compañías se ha concentrado en China, donde se han instalado las grandes compañías petroquímicas japonesas.

El segundo cambio relevante ha sido la profunda alteración de la estructura productiva de las refinerías. El fueloil ha disminuido su cuota desde el 49% en 1973 a menos del 15% en los últimos años, mientras que las naftas lo han hecho del 10% al 4%. En sentido contrario, han elevado sus cuotas los pro-

23. Sobre estas cuestiones, véase PAJ (2009), Seddon (2010), IEA (2011a) y JETRO (2011).

24. Véase Koike (2004), Banik y Bhaunik (2005) y Sangian (2006).

ductos destinados al consumo de los hogares y, sobre todo, al transporte, ya que este sector absorbe más del 40% de la demanda de energía.²⁵

En el comercio exterior, las exportaciones siguen siendo reducidas, pero no así las importaciones, que han aumentado hasta suponer cerca de la cuarta parte de la producción, debido principalmente a las compras de naftas. Se trata de un caso de importaciones inversas, de manera que desde 1983 la compra en el exterior de este *feedstock* supera con creces a su producción interna. A la vez, los *feedstocks* de las refinerías que se destinan a la industria petroquímica (naftas, gases licuados de petróleo) han seguido incrementando su peso en la demanda interna hasta acercarse al 15% del total.

Por su parte, la industria petroquímica prolongó la expansión de todo su ciclo hasta finales de los años noventa, ampliando también sus exportaciones.²⁶ La producción de etileno creció con rapidez hasta 1999 —de 4 a 7,7 millones de toneladas—, manteniéndose después en torno a esa cifra hasta su reciente caída. Prácticamente toda la producción se destina a su transformación interna en nuevos bienes básicos e intermedios, sobre todo materiales plásticos, como los polietilenos de baja y alta densidad, polipropileno y cloruro de polivinilo. La exportación es más significativa en otros elementos básicos como el propileno (20-25% de la producción) y las materias aromáticas (benceno, tolueno y xileno); pero donde adquiere su mayor dimensión es en los bienes intermedios de mayor transformación y en los finales. Entre 1980 y 2004 la exportación de plásticos triplicó su valor (de 426 a 1.478 mil millones de yenes), y la del conjunto de productos químicos (en la que se incluyen medicamentos, fertilizantes y otros bienes petroquímicos) se elevó desde 1.544 a 5.221 mil millones de yenes, aumentando su cuota en las exportaciones japonesas desde el 5,3% hasta el 8,5%.

Japón como primera oca voladora

¿Se adecua el desarrollo de las industrias de refino y petroquímica de Japón al POV? Para responder a esta pregunta cabe valorar si ese desarrollo industrial presenta los tres primeros conjuntos de variables y de relaciones propuestos por dicho paradigma, ya que el cuarto conjunto (formación de jerarquías regionales de países) queda a expensas del análisis de las demás (posibles) ocas de la región.

a) Papel protagonista del Estado desarrollista. Resulta patente que, en efecto, el gobierno japonés ha sido determinante en el proceso de trans-

25. El diésel pasó del 14% al 30%; la gasolina del 9% a más del 20%; el keroseno-jet, los gases ligeros y otros del 18% a más del doble (IEA, 2011).

26. Sobre estas cuestiones, véase JPCA (2011) y Purvin y Gertz (2011).

formación estructural de esas industrias y en sus relaciones económicas exteriores. Lo ha sido también en la configuración de su estructura corporativa, promoviendo la presencia de oligopolios privados y permitiendo, después, la participación de compañías transnacionales.

- b) Impulso de capacidades productivas destinadas al mercado interno y al exterior. Se constata con nitidez el fuerte crecimiento de ambas ramas industriales, pero hay que diferenciar dos tipos de secuencias en la relación oferta-demanda (interna o externa) y también cabe distinguir dos periodos en ambas secuencias. Por un lado, casi toda la producción de refino (para usos energéticos y para *feedstocks*) se ha destinado al mercado interno, si bien su expansión se detuvo en los años setenta y después ha incrementado las compras al exterior (importaciones inversas). Por otro, la producción petroquímica básica también se ha dirigido al mercado interno y su expansión se detuvo en la última década, originando importaciones inversas. Además, la petroquímica intermedia y final ha mantenido un crecimiento continuado de sus capacidades productivas y estas se han orientado tanto a la demanda interna como a la exportación.
- c) Cambio estructural inter- e intra-industrial. Se constata un continuo aumento de la intensidad de capital y del contenido tecnológico de ambas industrias, a través de una trayectoria «ordenada» de secuencias producción-intercambio. Las refinerías han generado procesos de transformación estructural hacia bienes con una calidad creciente y una mayor diversificación, mientras que las plantas petroquímicas han alargado sus encadenamientos productivos con nuevos y mejores productos intermedios y finales. Simultáneamente, ambas industrias han estrechado su integración mediante los *feedstocks* dedicados a fabricar productos petroquímicos básicos que se emplean para elaborar bienes intermedios y finales. Existe una secuencia de *upgrading* productivo asociada también con el freno de la producción en los bienes «iniciales» (con importaciones inversas), conforme se acentúa la especialización en productos más avanzados.

Por consiguiente, el desarrollo de las industrias de refino y petroquímica japonesas se corresponde con el POV como experiencia pionera en la región, aunque cabe señalar dos disonancias entre aquel desarrollo industrial y la formulación de algunos modelos POV. La primera es que en la situación previa al periodo inicial la importación de derivados del petróleo tenía una escasa importancia y, por tanto, el posterior desarrollo de esa industria supuso una reducida sustitución de importaciones. Esta posibilidad no figuraba en el modelo de Akamatsu, pero sí en algunos modelos posteriores que enfatizan primordialmente la relación entre el crecimiento de la producción y la satisfacción

de las crecientes demandas internas. Además, se trata de un rasgo asociado a las industrias intermedias destinadas a proporcionar nuevos bienes intermedios requeridos por el desarrollo industrial.

La segunda disonancia es la débil vinculación de la producción de derivados y de petroquímica básica con la exportación, pues la orientación exportadora ha correspondido sobre todo a la petroquímica intermedia y final. De nuevo, se trata de una particularidad de los sectores de producción intermedia, donde el cambio estructural «ordenado» se centra en la producción de insumos que se utilizan en la generación de otros insumos para fabricar nuevos bienes intermedios o finales. La integración vertical entre refino y la petroquímica básica, y entre esta y la intermedia y final, explica la ausencia de orientación exportadora de los productos iniciales.

Refino-petroquímica en otros países de la región

Décadas después de que lo hiciera Japón, otros tres países, Corea del Sur, Taiwán y Singapur —y más tarde Malasia, Tailandia e Indonesia—, impulsaron la producción de derivados de petróleo y de bienes petroquímicos. Crearon nuevas capacidades productivas que sustituían importaciones y/o cubrían nuevas demandas intermedias y finales. A diferencia de Japón, varios países incorporaron como objetivo la exportación de esos derivados, mientras que Indonesia y Malasia disponían de crudos de petróleo y de gas natural, siendo exportadores de ambos hidrocarburos. No así Corea, Singapur y Taiwán, que carecían de esos recursos naturales, mientras que Tailandia inició su extracción tardíamente y solo ha llegado a extraer el 40% de los crudos que procesan sus refinerías.

También existen diferencias (entre ellos y con Japón) en cuanto al momento de arranque y a los tempos de desarrollo de la industria de refino. Singapur, Corea y Taiwán lo hicieron en los años setenta (cuadro 1). Corea mantuvo el impulso en la década siguiente y lo aceleró en los años noventa, triplicando el nivel existente al inicio de esa década. En el primer decenio del siglo XXI ha mantenido su producción en torno a 2,4 millones de barriles-día. Singapur y Taiwán aminoraron su crecimiento en los ochenta y volvieron a lanzarlo desde los noventa hasta alcanzar niveles por encima de 1,1 y 1 millón de barriles-días, respectivamente. En los otros tres países el despegue se produjo más tarde. Indonesia aceleró su crecimiento en los ochenta y, algo menos, en los noventa, pero después su nivel se ha estancado en torno al millón de barriles-día. Tailandia y Malasia lo hicieron en los noventa y su ritmo se ha mantenido después en el caso tailandés, hasta aproximarse al millón de barriles-día, pero apenas en el malasio, cuyo nivel equivale a la mitad de esa cifra.

Similitudes y variantes

1) El protagonismo estatal es uno de los rasgos que identifican los procesos seguidos por los seis países con respecto a Japón. Algunos países muestran un intervencionismo aún más intenso, puesto que la conexión entre los ciclos petrolero y petroquímico la realizan compañías estatales. Siguiendo una estrategia desarrollista,²⁷ el Estado ejerce funciones de empresario, inversor y organizador de la actividad productiva, y desempeña un papel decisivo en la constitución de clústeres que integran ambos ciclos, la creación de alianzas con compañías transnacionales, la financiación de inversiones, la construcción de infraestructuras, la apertura de mercados exteriores, el aprovisionamiento de materias primas, la formación del sistema de precios y la organización de los mercados.

2) Otro rasgo común de los seis países con Japón es la estructura oligopólica de los mercados de derivados y petroquímica. En Corea²⁸ el refino está controlado por un reducido número de grandes compañías nacionales, con SK Energy y Hyundai a la cabeza, que concentran el 80% de la producción, quedando el resto a cargo de una firma transnacional (Chevron) hasta la reciente entrada de Aramco. La petroquímica básica también está controlada por compañías nacionales (LG Chemical, Samsung, Honam, SK Energy y Yeochon) y el resto del ciclo petroquímico cuenta también con la participación de corporaciones transnacionales.

La estructura es similar en los demás países, salvo en Singapur. El refino está concentrado en un núcleo reducido de compañías, en su mayoría de propiedad estatal,²⁹ y la petroquímica básica presenta una concentración aún mayor, pues en Taiwán la efectúan dos compañías, Chinese Petrochemical Corporation —estatal hasta los años noventa— y FPC; en Tailandia la mayor parte corre a cargo de PTT; en Indonesia hay un único productor, privado; y en Malasia Petronas la comparte con compañías extranjeras. La mayor presencia de transnacionales se localiza en el *downstream* petroquímico, con notable presencia de firmas petroleras y químicas de Japón, Estados Unidos y Europa.

El panorama empresarial es diferente en Singapur ya que toda la producción corresponde a compañías transnacionales.³⁰ El refino lo realizan ExxonMobil, Shell y la *joint venture* SRC, en la que participan Chevron y la china CNPC. La petroquímica fue iniciada por Mobil y el primer complejo insta-

27. Véase Wade (1990).

28. Véanse Neede (2011) y Seddon (2010).

29. En Taiwán: CPC, estatal, y Formosa Petrochemical (FPC). En Tailandia, PTT, estatal, con una reducida participación de ExxonMobil. En Indonesia, Pertamina, estatal. En Malasia, Petronas, estatal, y varias empresas públicas regionales.

30. Véase Yun y Jin (2009).

lado en la isla de Jurong fue impulsado por un consorcio de compañías japonesas (liderado por Sumitomo), junto con el gobierno de Singapur y el Banco de Desarrollo del país. La diversificación del *downstream* petroquímico cuenta con un amplio abanico de transnacionales.

3) La estructura productiva de las refinerías refleja un mismo proceso de *upgrade* a través del cambio en la composición de productos y un creciente contenido tecnológico. La nafta y otros *feedstocks* alcanzan proporciones mayores que en el refino de Japón. Solo en Singapur el porcentaje es similar al japonés, mientras que en Taiwán se ha elevado hasta superar el 15% y en los otros cuatro países alcanza el 20%.³¹ El diésel, como principal carburante utilizado en el transporte y en ciertas industrias, aumentó su participación en todos los países, alcanzando el 40% en Malasia y el 50% en Taiwán, además de mejorar su calidad. Lo mismo ha sucedido con las gasolinás —salvo en Corea—, como carburante para motores y para ciertas destilaciones de la industria petroquímica. La diversificación también ha incrementado la obtención del keroseno utilizado por los motores de aviación. Por el contrario, el fueloil, que en los años setenta era mayoritario, ha disminuido su cuota al 25-20%, o incluso menos en Malasia y Singapur.

4) El destino de esos productos es uno de los dos rasgos que diferencian a estos países con respecto a Japón. En todos ellos la demanda interna ha crecido con rapidez y absorbe la mayor parte de la producción, pero las exportaciones desempeñan un papel relevante, aunque con diferencias según los países.

Por un lado, el crecimiento de la demanda interna ha respondido de forma directa y persistente a las necesidades creadas por la industrialización, la urbanización y la motorización del transporte (cuadro 1). Por otro lado, la insuficiencia de la producción y/o el desajuste de su composición con respecto a la diversificación de la demanda, han elevado las importaciones de derivados (cuadro 1). La ratio importación/producción es exageradamente alta en Singapur, donde ha aumentado del 40% hasta más del 100%, mientras que en Tailandia ha caído desde el 50% hasta casi cero. Entre ambos extremos, Corea ha seguido una senda similar a la de Japón, hasta situarse en 20-25%, Taiwán supera el 30% y Malasia e Indonesia están por encima del 40%.

Sin embargo, la diferencia fundamental con Japón estriba en la importancia de las exportaciones de derivados. Las ventas son relevantes en los seis países porque, siguiendo las estrategias marcadas por los gobiernos, las empresas construyeron plantas cuyas escalas de producción incorporaban esa proyección exportadora. A la cabeza figura Singapur, merced a su función geoestratégica como gran centro comercial y financiero mundial, con una amplia especialización desde los años ochenta en el negocio del petróleo, a través de contratos de compraventa tanto de petróleo físico (crudos y derivados) como

31. Datos de IEA (2011b).

de «petróleo de papel», es decir, instrumentos financieros (contratos de futuros, opciones y *swaps*) cuyo subyacente es el petróleo. Iniciadas en los años setenta, las exportaciones se aceleraron desde los noventa, momento en que también lo hicieron en Corea y, con menor intensidad, Taiwán. Tailandia y Malasia han comenzado a exportar en la última década, mientras que en Indonesia las exportaciones decaen después de haberse iniciado en los ochenta.

Debido a su intensa actividad reexportadora, la ratio exportación/producción de Singapur supera el 100% desde 2000, e incluso el 150% algunos años; una gran parte de dicha actividad consiste en el suministro de bunkers marinos y aéreos realizado con derivados previamente importados (cuadro 1). Corea ha elevado su ratio hasta el 40%, un porcentaje similar al de Malasia y ligeramente superior al de Taiwán. Los menores porcentajes se registran en Tailandia e Indonesia. Se trata, por tanto, de industrias refinadoras fuertemente exportadoras, de modo que aun contando con un gran crecimiento de otras ramas industriales (maquinaria, electrónica...) orientadas a la exportación, la ventas de derivados del petróleo son el segundo producto más exportado por Singapur (17%), el tercero en Corea, Taiwán y Tailandia (con cuotas del 7,5%, 6% y 5%, respectivamente), el cuarto en Indonesia (8%) y el séptimo en Malasia (4%) (UNCTAD, 2011).

5) La composición de las importaciones de Corea y Taiwán guarda un paralelismo con el precedente japonés en lo que concierne a la presencia mayoritaria de las naftas y otros *feedstocks*, hasta el punto de que la ratio importación/producción de naftas se acerca al 75% en Corea y al 140% en Taiwán. No sucede lo mismo en los otros cuatro países, pues Tailandia no importa derivados, Malasia ni produce ni compra naftas, y estas son mínimas en las importaciones de Singapur e Indonesia. Por el lado de las exportaciones, las mayores ventas son de diésel y/o fuel, debido a las altas escalas de producción, a la estructura tecnológica de las refinerías, o bien, en Singapur y Corea, al repostaje de barcos y aviones.

6) La integración entre el refino y la petroquímica es fuerte en Corea, Taiwán y Singapur. En Japón la proporción de los *feedstocks* destinados a la industria petroquímica alcanzó el 15% de la demanda interna, mientras que en Corea ha superado el 30%, en Taiwán el 40% y en Singapur el 50%. Por el contrario, esa integración se desvanece en los otros tres países, debido a que la industria petroquímica se abastece de forma mayoritaria (Indonesia y Tailandia) o en exclusiva (Malasia) mediante el craqueo del etano obtenido a partir de gas natural. Por ese motivo, la demanda de derivados se concentra en el transporte y otros sectores finales.

7) El despegue de la petroquímica básica es común a los seis países,³² aunque menor en Indonesia. El ejemplo más espectacular lo protagoniza Corea,

32. Véanse MAS (1999), Seddon (2010) y Purvin y Gertz (2011).

cuya producción de etileno se acerca a la japonesa merced al fuerte crecimiento registrado desde los años noventa, situándose en 6-7 millones de toneladas. La mayor parte de esa producción se destina al mercado interno para fabricar materiales plásticos y otros elementos intermedios, pero a la vez aumenta la proporción de productos intermedios destinados a la exportación. Así, se destinan a los mercados exteriores: la mitad de casi dos millones de toneladas de polietileno de baja densidad (LDPE), más de la mitad de otros dos millones de toneladas de polietileno de alta densidad (HDPE) y las dos terceras partes de casi cinco millones de toneladas de polipropileno. También exporta buena parte de la producción de sustancias aromáticas, sobre todo benceno y tolueno. De ese modo, Corea se ha convertido en el principal jugador petroquímico de la región de Asia-Pacífico.³³

Taiwán y Singapur,³⁴ con cifras de producción de etileno en rápido crecimiento que superan los 3,5 y 2 millones de toneladas, respectivamente, constituyen dos ejemplos de países que, partiendo de procesos sustitutivos de importaciones, han devenido en desarrollos industriales con orientación exportadora. Los productos básicos se destinan principalmente a la fabricación de materiales plásticos y fibras sintéticas, pero otra parte se exporta, sobre todo los polímeros de etileno, y más aún los productos más elaborados, vendidos en su mayoría a otros países de la región. De ese modo, entre 1995 y 2005, las ventas de productos químicos —en gran parte petroquímicos— han aumentado las exportaciones de Taiwán del 7% al 13%, y en Singapur del 6% al 11%.

Tailandia y Malasia han registrado crecimientos acelerados desde mediados de los noventa, alcanzando 2,4 y 1,6 millones de toneladas de etileno, respectivamente, pero lo han hecho a partir del etano obtenido del gas natural. La mayor parte del etileno y otras sustancias básicas se utilizan para elaborar productos intermedios y finales, que en una alta proporción se exportan a otros países de la región. Por ese motivo, en apenas una década, las ventas químicas al exterior han duplicado su peso en las exportaciones hasta representar el 8% en Tailandia y el 6% en Malasia.

La experiencia de China

China viene experimentando un fuerte crecimiento de las capacidades productivas de refino y petroquímica, pero ese crecimiento es insuficiente para

33. Véanse Seddon (2010) y Neede (2011).

34. Sobre la petroquímica en Taiwán, Singapur, Tailandia y Malasia, véanse Chu (1994), Chu (2003), Wang y Wang (2008), Ma (2009), Yun y Jin (2009), Seddon (2010), Purvin y Gertz (2011) y UNCTAD (2011).

atender a sus demandas internas.³⁵ Las refinerías producen casi 7 millones de barriles-día (4,2 millones en 2000) y, simultáneamente, van adquiriendo los rasgos característicos de sus precedentes en la región. Pero, a la vez, el país muestra la persistencia de notables carencias.

El proceso chino revela el absoluto protagonismo estatal y la estructura oligopólica del sector petrolero. La extracción y el refino corresponden a dos grandes compañías estatales: CNPC y Sinopec, con cuotas casi testimoniales para una tercera empresa estatal (CNOOC) y para un grupo de compañías transnacionales. La situación se repite en el ciclo petroquímico, donde la producción básica y parte de la intermedia está en manos de CNPC y Sinopec; pero no así otras actividades intermedias y finales en las que hay una destacada presencia de compañías transnacionales, americanas, europeas y de varios países de la región, en su mayoría formando *joint ventures*.

Las similitudes se extienden a varias características productivas y comerciales. Las refinerías van modificando la composición de sus productos, de modo que los *feedstocks* suponen cerca del 20%, mientras que el diésel es mayoritario (48%), junto con las gasolinas (23%); el escaso porcentaje del fueloil (6%) se debe a que las plantas térmicas utilizan carbón como combustible. Al mismo tiempo, la demanda interna crece a pasos agigantados, hasta superar los 8 millones de barriles-día (cuadro 1), provocando un rápido aumento de las importaciones, de modo que la ratio importación/producción se aproxima ya al 15%. La composición de las importaciones revela una diferencia con los países del entorno regional, ya que principalmente compra fueloil, siendo mínima la importación de *feedstocks*.

Sin embargo, las mayores diferencias con las experiencias precedentes se aprecian en el reducido grado de integración refino-petroquímica y en el escaso desarrollo de esta industria. Los *feedstocks* solo equivalen al 12% de la demanda interna, ya que la mayoría de los derivados se destinan al transporte (50%) y otros usos energéticos. Además, otra singularidad china reside en la mayor proporción de diésel utilizado como *feedstocks* merced a su alto contenido en parafinas.

Por su parte, la industria petroquímica se encuentra en proceso de consolidación y su acelerado crecimiento no oculta sus debilidades.³⁶ La producción de etileno muestra una fulgurante expansión: 2,3 millones de toneladas en 1992 y más de 7 millones en 2009, lo que convierte a China en el tercer mayor productor del mundo. Pero al mismo tiempo, es el segundo mayor importador de ese producto, siendo todavía mayor su dependencia en polímeros de etileno, como signo inequívoco de las limitaciones de sus producciones bási-

35. Sobre las dinámicas de desarrollo que se encuentran detrás de las necesidades energéticas e industriales chinas, véase Palazuelos y García (2008).

36. Véanse Seddon (2009) y KPMG (2005).

cas e intermedias. El ciclo petroquímico se amplía y se diversifica, pero todavía es débil para atender a las exigencias de su desarrollo económico. Más aún que en el refino, la petroquímica otorga a China un papel de gran relieve en Asia oriental como gran mercado al que vender y en el que invertir.

Las ocas seguidoras

¿En qué medida el desarrollo de las industrias de refino y petroquímica de los países analizados se adecua al POV? Procediendo de igual modo que con Japón, se trata de valorar si ese desarrollo industrial se adecua a los presupuestos de dicho paradigma.

- a) El protagonismo estatal es nítido en todos los casos. La estructura empresarial se caracteriza por el dominio de grandes corporaciones nacionales en el refino y la petroquímica básica, bien sean de capital privado (Corea) o público (Taiwán, Malasia, Tailandia e Indonesia), complementado con la presencia de empresas transnacionales, sobre todo en petroquímica intermedia y final. La excepción reside en Singapur, donde las compañías extranjeras controlan ambos ciclos productivos.
- b) El impulso de capacidades productivas destinadas al mercado interno y al exterior. Se adecua incluso mejor que en Japón al POV. Los productos refinados se destinan fundamentalmente al mercado interno y varios países han registrado procesos de importación inversa, identificados por el aumento de la ratio importación/producción. Pero al mismo tiempo, esos países presentan dos diferencias significativas con Japón. De un lado, casi todos ellos (excepto Corea) muestran periodos en los que se redujo esa ratio, lo que cabe interpretar en clave de sustitución de importaciones. De otro lado, sus industrias de refino mantienen una orientación exportadora, salvo Indonesia. Además, la diferencia de tempos en el impulso de sus industrias permite establecer dos oleadas: la primera formada por Corea, Singapur y Taiwán, y la segunda por Tailandia, Malasia e Indonesia.
Igualmente, el impulso de las capacidades petroquímicas respondió primordialmente a las demandas internas, pero con una notoria orientación exportadora, sobre todo en bienes intermedios y finales. El desarrollo ha sido más intenso en los países de la primera oleada industrializadora, e inferior y más tardío en Tailandia y Malasia, quedando Indonesia a mayor distancia.
- c) El cambio estructural inter- e intra-industrial muestra, como en Japón, una ordenación temporal de las secuencias según la intensidad de capital y el contenido tecnológico de los distintos productos. En el ám-

bito intra-industrial se constata una diversificación de bienes con calidades crecientes y el alargamiento de las fases del ciclo petroquímico. En el ámbito inter-industrial, la integración refino-petroquímica es fuerte en Corea, Singapur y Taiwán. En Tailandia y Malasia se genera a través del gas natural, utilizando etano como *feedstock* de la actividad petroquímica.

El caso de China obliga a considerar las particularidades que se derivan de su evolución económica y del tamaño de su demanda. Por un lado, el despegue de sus industrias de refino y petroquímica se identifica con: *a*) el protagonismo del Estado; *b*) el avance espectacular de las capacidades productivas vinculadas al mercado interno, y *c*) cierto cambio intra- e inter-industrial. Pero, al mismo tiempo, esas capacidades siguen siendo reducidas cuando se las confronta con sus necesidades internas. En ello radica la importancia del mercado chino para las exportaciones del resto de Asia oriental y la débil orientación exportadora de sus productos petroquímicos. Por otra parte, su reducido nivel de desarrollo económico dificulta la profundidad del cambio estructural, que solo se vislumbra en algunas modificaciones de la industria de refino, mientras que la petroquímica presenta todavía un reducido grado de transformación.

Por último, considerando el conjunto de los países analizados cabe valorar la cuarta condición propuesta por el POV: la existencia de una jerarquía entre los países de la región determinada por su respectivo grado de avance en el cambio estructural. El análisis permite deducir que Japón ha ejercido el liderazgo regional, seguido por los «tres dragones» (Corea, Singapur y Taiwán) y estos por Tailandia, Malasia e Indonesia, con China como experiencia más reciente. No obstante, esa deducción necesita que sea respaldada por estudios específicos sobre el comercio de productos refinados y petroquímicos para conocer el grado de concentración intrarregional y la composición de los productos que se intercambian. La ausencia de esos estudios impide que se extraigan conclusiones sobre las jerarquías productivo-comerciales en el marco regional. Considerando tal carencia, el análisis realizado en este trabajo apunta a que, más allá de ciertas diferencias nacionales, este grupo de países presenta las principales características que identifican el desarrollo de sus industrias de refino y petroquímica conforme a los postulados del POV.

No sucede lo mismo con respecto al marco analítico de las cadenas de producción. La existencia de fuertes oligopolios nacionales (privados o públicos) hace que dicho marco sea irrelevante para explicar el cambio estructural estudiado. La excepción está en el caso de Singapur, donde convergen ciertos rasgos del enfoque de CPG, como es la lógica de la transnacionalización productiva, con otros del enfoque POV, como el estado desarrollista,

las secuencias de producción e intercambio por productos y el cambio estructural «ordenado». Adicionalmente, la petroquímica intermedia y final de todos los países también registra una mayor presencia de compañías transnacionales; pero, de nuevo, la presencia en una transformación estructural «ordenada» y dirigida por los estados desarrollistas, apunta a una convergencia de los rasgos propios de la transnacionalización productiva con otros específicos del desarrollo industrial interno.

Conclusiones

Este artículo ha analizado el desarrollo de las industrias de refino y petroquímica de ocho países asiático-orientales. Por un lado, se ha expuesto el impulso de sus capacidades productivas y las relaciones exteriores (sobre todo comerciales) vinculadas a dichas capacidades, junto con el cambio estructural resultante de todo ello. Por otro, se ha valorado si la emergencia de esas capacidades y el consiguiente cambio estructural se comprenden a la luz de uno de los más importantes paradigmas interpretativos del cambio estructural y las relaciones exteriores asiático-orientales: el POV.

Una revisión de literatura sobre el POV ha permitido identificar cuatro conjuntos de variables y de relaciones entre variables que sustentan los postulados básicos del paradigma: *a)* papel protagonista de los estados desarrollistas en la promoción del cambio estructural; *b)* impulso de capacidades productivas en relación con relaciones exteriores; *c)* cambio estructural inter- e intra-industrial como resultado de esas nuevas capacidades, y *d)* jerarquías regionales de países según el grado de avance en el cambio estructural.

El examen de las experiencias de transformación estructural permite concluir lo siguiente:

- La experiencia pionera de Japón se ajusta en general a las cuatro dimensiones del POV. Hay, no obstante, dos disonancias con respecto al paradigma: una escasa sustitución de importaciones y una escasa orientación exportadora de productos refinados y de la petroquímica básica.
- Las experiencias «seguidoras» (las de los «dragones», SEA-3 y China), secuenciadas en el tiempo, también se ajustan bastante bien a los postulados del POV. En estos casos, las únicas disonancias claras con respecto al paradigma consisten en la escasa sustitución de importaciones en Corea y en la ausencia de orientación exportadora de la petroquímica básica en todos ellos.
- Las disonancias identificadas pueden explicarse a la luz de las particularidades de las industrias de transformación de petróleo. Por una parte, la demanda interna de estos productos crece con el desarrollo econó-

mico, lo que puede explicar la ausencia de sustitución de importaciones de productos refinados en Japón y Corea. Por otra parte, el progreso tecnológico en estas industrias trae consigo una ampliación del número de bienes intermedios producibles. De ahí la existencia de petroquímica básica en todos estos países, limitándose el espacio para las exportaciones de otros países.

En suma: 1) el POV sí asiste en la interpretación del desarrollo de refino y petroquímica en Asia oriental, y 2) el paradigma presenta algunas especificidades cuando se aplica a industrias intermedias avanzadas (es por tanto previsible que, si el paradigma se aplicara a otras ramas de esas características, se encontrarían disonancias parecidas a las aquí observadas).

Otras interpretaciones del cambio estructural y las relaciones exteriores asiático-orientales, como las que podrían derivarse de un enfoque de CPG, se antojan menos fructíferas para los casos de las industrias aquí tratadas, a la luz de que: los actores protagonistas han sido los estados y, al menos para el refino y la petroquímica básica, los oligopolios de capital nacional (con la excepción de Singapur); la orientación exportadora en estos países ha venido de la mano de la satisfacción de demandas domésticas; las transformaciones estructurales de producción y comercio se han dado de manera «ordenada»; y los tempos de emergencia de estas industrias se corresponden con los niveles de desarrollo relativo de los países analizados; todo lo cual se entiende mejor en un marco de POV (de procesos nacionales de cambio estructural) que en uno de CPG (de estrategias de organización corporativa de las empresas transnacionales).

Una última consideración, que abre posibles vías futuras de investigación, es el reconocimiento de que la descripción de procesos nacionales, como la realizada en este trabajo, no permite contrastar el último de los cuatro postulados básicos del POV. Si se amplía el foco desde lo nacional a lo regional, para incorporar ese cuarto postulado, resulta necesario analizar si los países de la región se «ordenan» en virtud de su grado de avance en el cambio estructural, si las relaciones económicas de cada uno de esos países son intra-asiáticas, y si existe una cierta relación causal entre esas relaciones intra-asiáticas y los avances en transformación estructural. Valorar, por tanto, ese postulado del POV requiere un análisis de integración comercial y productiva intra-asiática para los principales productos petrolíferos y petroquímicos; así como un estudio sobre si la respectiva posición importadora o exportadora de cada país (e incluso receptora o emisora de IED) en cada tipo de producto se corresponde con el grado de desarrollo relativo de dicho país.

BIBLIOGRAFÍA

- AKAMATSU, Kaname (1961), «A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy», *Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economics*, 86:3.
- AMSDEN, Alice (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Oxford.
- BAIR, Jennifer (2009), «Global Commodity Chains. Genealogy and Review», en Bair, Jennifer (coord.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford University Press, Stanford, pp. 1-34.
- BANIK, Arindam, y BHAUMIK, Pradip (2005), «Neighbourhood Revisited: Explaining Japanese Foreign Direct Investment in the BIMSTEC Region», *CSIRD Discussion Paper*, 9, Centre for Studies in International Relations and Development (CSIRD).
- BERNARD, Mitchell, y RAVENHILL, John (1995), «Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia», *World Politics*, 47, pp. 171-209.
- BUSTELO, Pablo; GARCÍA, Clara, y OLIVIÉ, Iliana (2004), *Estructura económica de Asia oriental*, Akal, Madrid.
- CHU, Wan-Wen (1994), «Import Substitution and Export-Led Growth: A Study of Taiwan's Petrochemical Industry», *World Development*, 22:5, pp. 781-794.
- (2003): «Taiwan's Petrochemical Industry since Economic Liberalization», mimeo. Disponible en: <http://idv.sinica.edu.tw/wwchu/petro2002%20revised.pdf>
- DOWLING, Malcolm, y TIEN CHEANG, Chia (2000), «Shifting Comparative Advantage in Asia: New Tests of the 'Flying Geese' model», *Journal of Asian Economics*, 11:4, pp. 443-463.
- EDGINGTON, D. W., y HAYTER, R. (2004), «Flying Geese in Asia: The Impact of Japanese MNCs as a Source of Industrial Learning», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (Journal of Economic and Social Geography)*, 95, pp. 5-26.
- EVANS, Peter (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton.
- FUKASAKU, K. (1992), «Economic Regionalization and Intra-Industry Trade: Pacific-Asian Perspectives», *Research Program on Globalization and Regionalization OECD*.
- GINZBURG, Andrea, y SIMONAZZI, Annamaria (2005), «Patterns of Industrialization and the Flying Geese Model: the Case of Electronics in East Asia», *Journal of Asian Economics*, 15:6, pp. 1051-1078.
- HALL, Derek (2009), «Pollution Export as State and Corporate Strategy: Japan in the 1970s», *Review of International Political Economy*, 16:2, pp. 260-283.
- INTERNATIONAL ENERGY AGENCY (IEA) (2011a), *Oil Information*, IEA-OECD, París.
- (2011b): *Countries beyond of OECD*. Disponible en: www.iea.org/country/index_nmc.asp
- JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO) (2011), *Japanese Trade and Investment Statistics*. Disponible en: www.jetro.go.jp/en/reports/statistics

- JAPAN PETROCHEMICAL COMPANIES ASSOCIATION (JPCA, 2011), *Ethylene Production, The Production Capacity for Major Petrochemicals*. Disponible en: www.jpca.or.jp/english/index.htm.
- JOHNSON, Chalmers A. (1982), *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press, Stanford.
- KASAHARA, Shigehisa (2004), «The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of its Application to East Asian Regional Development», *Discussion Paper 169*, United Nation Conference on Trade and Development (abril).
- KIKKAWA, Takeo (1995), «Enterprise Groups, Industrial Associations and Government: The Case of the Petrochemical Industry in Japan», *Business History*, 37:3, pp. 89-110.
- KITAMURA, Kayoko (2004), «Japanese Manufacturing Companies in Asia: Status and Challenges», *JOI Bulletin* (marzo), pp. 8-11. Disponible en: <http://202.185.100.1/~aznijar/todo/ZZ-ForStrategyPaper/CollectedMaterials/bulletin4.pdf>
- KOIKE, Ryoji (2004), «Japan's Foreign Direct Investment and Structural Changes in Japan and East Asia Trade», *Discussion Paper*, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan, Tokio.
- KOJIMA, Kiyoshi (1973), «Reorganization of North-South Trade: Japan's Foreign Economic Policy for the 1970s», *Hitotsubashi Journal of Economics* (febrero).
- (2000), «The 'Flying Geese' Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications», *Journal of Asian Economics*, 11:4, pp. 375-401.
- KPMG (2005), *Petrochemical and Plastics Industry. Outlook for China*, KPMG, Hong Kong.
- MA, Tay-Cheng (2009), «Development Strategy and Export-Led Growth: Lessons Learned from Taiwan's Experience», *Journal of Development Studies*, 45:7, pp. 1150-1164.
- MONETARY AUTHORITY OF SINGAPORE (MAS) (1999), «The Petrochemical Industry in Singapore», *Occasional Paper*, 14, Economics Department, MAS (junio).
- NEEDE, Jason (2011), *Overview of the Chemical Industry in South Korea*, Embassy of the Kingdom of the Netherlands, Seúl.
- OMC e IDE-JETRO (2011), *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra.
- OZAWA, Terutomo (1991), «The Dynamics of Pacific Rim Industrialization: How Mexico can Join the Asian Flock of 'Flying Geese'», en Roett, Riordan (coord.), *Mexico's External Relations in the 1990s*, Lynne Rienner Publications, Boulder.
- (2006), «Asia's Labor-Driven Economic Development, Flying-Geese Style. An Unprecedented Opportunity for the Poor to Rise?», *Research Paper 2006/59*, World Institute for Development Economics Research, United Nations University (junio).
- PALAZUELOS, Enrique, y GARCÍA, Clara (2008), «La transición energética de China: perfiles y propulsores internos», *Revista de Economía Mundial*, 20, pp. 165-196.
- PETROLEUM ASSOCIATION OF JAPAN (PAJ) (2011), *Petroleum Industry in Japan*, PAJ, Tokio. Disponible en: www.paj.gr.jp/english/data/paj2011.pdf

- PURVIN Y GERTZ (2011), *Asia Petrochemical Industry Conference, Market Data*. Disponible en: www.apic-online.org/industry_phubs.html#
- RANA, P. B. (1990), «Shifting Comparative Advantage among Asian and Pacific Countries», *The International Trade Journal*, 4, pp. 243-257.
- SANGIAM, Permporn (2006), *Japan's Foreign Direct Investment in Thailand: Trends, Patterns and Determinants, 1970-2003*, Victoria University, Melbourne.
- SCHRÖPPEL, Christian, y MARIKO, Nakajima (2002), «The Changing Interpretations of the Flying Geese Model of Economic Development», *Deutsches Institut für Japanstudien, Jahrbuch* 14, Múnich, Iudicium-Verlag, pp. 203-236.
- SEDDON, Duncan (2010), *Petrochemical Economics*, Imperial College Press, Singapur.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) (2011), *Statistics, International Trade*. Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- WADE, Robert (1988), «The Role of Government in Overcoming Market Failure: Taiwan, Republic of Korea and Japan», en Hughes, H. (coord.), *Achieving Industrialization in East Asia*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (1990), *Governing the Market, Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, Princeton.
- WANG, Kuo-Liang, y WANG, Shu-Ching (2008), «Profitability, Concentration, Imports and Exports: the Case of Taiwan's Midstream Petrochemical Industries», *Applied Economics*, 40, pp. 1457-1473.
- YUN, Hing Ai, y JIN, Lee Kiat (2009), «Evolution of the Petrochemical Industry in Singapore», *Journal of the Asia Pacific Economy*, 14:2, pp. 116-122.



An interpretation of the development of refining and petrochemical industries in East Asia: Productive capacities, structural change, and external relations

ABSTRACT

Several countries in East Asia, with barely any possession of crude oil, developed along the second half of the 20th century strong productive capacities in advanced stages of the oil production cycle: refining and petrochemical industries. This paper details the development of these productive capacities in various countries of the region, as well as their economic exchanges. The article also offers an explanation of the aforementioned productive capacities and exchanges based on the basic tenets of a major interpretative paradigm of the dynamics of structural change and transformation of foreign relations in East Asia: the flying geese paradigm.

KEYWORDS: Refining, Petrochemicals, East Asia, Flying Geese Paradigm.

JEL CODES: L65, L71, O14.



Una interpretación del desarrollo de las industrias de refino y petroquímica en Asia oriental: capacidades productivas, cambio estructural y relaciones exteriores

RESUMEN

Varios países de Asia oriental, sin contar apenas con petróleo crudo, desarrollaron a lo largo de la segunda mitad del siglo XX fuertes capacidades productivas en fases avanzadas del ciclo de producción del petróleo: refino y petroquímica. En este trabajo se detalla el desarrollo de dichas capacidades productivas en unos y otros países de la región, así como sus relaciones de intercambio exterior. Se ofrece, además, una explicación de dichas capacidades productivas e intercambios desde los postulados básicos de uno de los principales paradigmas interpretativos de las dinámicas de cambio estructural y de transformación de las relaciones exteriores asiático-orientales: el paradigma de las ocas voladoras.

PALABRAS CLAVE: Refino, Petroquímica, Asia oriental, Paradigma de las ocas voladoras.

CÓDIGOS JEL: L65, L71, O14.



RESEÑAS

Manuel Martín Rodríguez, *Historia del pensamiento económico en Andalucía*, Comares / Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente de Andalucía, Granada, 2012, 585 pp.

Han pasado casi tres décadas desde las primeras investigaciones de M. Grice-Hutchinson sobre la historia del pensamiento económico en Andalucía, desde la publicación de la obra coordinada por el profesor G. Ruiz, y desde la del texto de R. Velasco, dedicado a la primera mitad del siglo XIX. En el tiempo transcurrido, la *Revista de Estudios Regionales* ha venido publicando estudios sobre distintos autores económicos; también se ha aludido a autores andaluces en la obra dirigida por el profesor E. Fuentes Quintana, *Economía y economistas españoles*, y en el reciente «Retrato» que traza M. González Moreno (2012) de Tomás de Mercado, Francisco Martínez de Mata y Antonio Flores de Lemus.

Con todo, como señala en su prólogo el profesor Martín Rodríguez, autor de la obra que se reseña, en Andalucía aún no se ha cubierto la etapa arqueológica de búsqueda y ordenación de fuentes y materiales. El autor, que ha dedicado importantes trabajos a economistas andaluces, presenta en esta ocasión su proyecto más ambicioso. El interrogante que intenta resolver es doble, qué debe la ciencia económica a los andaluces y qué debe Andalucía a sus economistas. El profesor Martín constata, con Hirschman, que la deuda de la ciencia con los economistas andaluces fue mayor cuando la región ocupó puestos neurálgicos en el devenir del mundo; en momentos de crisis se acercó a los modelos explicativos foráneos e importó ideas.

La respuesta al segundo interrogante encierra un intenso debate de carácter metodológico, que gira en torno a tres problemáticas: la necesidad de acometer el estudio de la historia del pensamiento económico en Andalucía; la opción por la historia del pensamiento económico o por la historia del análisis económico, y, finalmente, la decisión de construir una historia del pensamiento económico andaluz o una historia del pensamiento económico en Andalucía.

Para construir su «historia nacional del pensamiento económico en Andalucía», parte de la propuesta de Lluç de que el estudio del pensamiento económico de un país, nación o Estado debe trascender la búsqueda de precursores olvidados, y apuesta por un análisis colectivo y espacial del desarrollo del conocimiento económico, que incluye los lugares de producción, circulación y recepción de las teorías. Tal recomendación es más importante si cabe en el caso de Andalucía, una región de escasa producción científica original y atraso económico relativo, y cuya literatura económica se

nutre de la reformulación y adaptación de ideas foráneas para aplicarlas a problemas económicos y sociales concretos.

El libro ofrece una apretada síntesis, desde la Antigüedad hasta la actualidad, del pensamiento económico en Andalucía, entendido, en clave schumpeteriana, como la historia de los esfuerzos intelectuales realizados por los andaluces para explicar la realidad económica y ofrecer soluciones para mejorarla. De ahí que elija como hilo conductor de su narrativa el desarrollo económico, siempre presente en la reflexión de los andaluces sobre temas como la Hacienda pública, la moneda y el sistema financiero, la población, o la polémica sobre el proteccionismo y el librecambismo. Empresa tan compleja, dado el amplio periodo temporal y la profusa temática, se salda con una elección amplia, plural e ilustrativa, que combina los hechos, los documentos analíticos y los escritos en defensa de determinados intereses económicos.

La obra se estructura en torno a una breve introducción y cinco partes de desigual protagonismo. En la primera parte, destaca la aportación andaluza a la formación de la ciencia económica de la escolástica, y, sobre todo, la labor de los mercantilistas, en particular Martínez de Mata. A la luz de los más recientes estudios sobre la trayectoria burocrática seguida por los escritos y su función política en el sistema absolutista, el autor propone un nuevo marco analítico para interpretar el «discurso arbitrista».

La parte segunda, dedicada a la Ilustración andaluza, enfatiza en los momentos cruciales que vivió la región durante los siglos XVIII y principios del XIX, con grandes transformaciones, incluida la pérdida del comercio colonial, que puso fin a su hegemonía política y económica. El periodo tiene protagonistas como Olvide o Bruna, instituciones como las sociedades económicas o los consulados, y a los principales introductores de la escuela clásica, tales como Alonso Ortiz y Alcalá Galiano. Como en el resto de España, los ilustrados andaluces se inspiran en fuentes foráneas, singularmente en Cantillon, los economistas italianos, la escuela fisiocrática y Smith y Say.

La tercera, de mayor amplitud y contenido, se extiende desde la invasión napoleónica hasta finales del sexenio revolucionario, una larga etapa que incluye la expansión del pensamiento clásico y sus críticos, así como la recepción del socialismo utópico. Los economistas y políticos andaluces desempeñaron un importante papel. Los primeros, en la recepción y difusión de la economía clásica, a través de las traducciones (Manuel María Gutiérrez —Destutt de Tracy, James Mill y Say—; Mariano José Sicilia —Ganilh—; Xerez y Varona —Sismondi—) y de la enseñanza en las cátedras de economía de Granada y Sevilla; los estudios de economía en los consulados de Cádiz y Málaga, y la Escuela Industrial de Sevilla. Los segundos (Martínez de la Rosa, Istúriz, Mendizábal, Narváez, Cánovas, Moret, Javier de Burgos, Vadillo, Borrego, o Paso y Delgado), en la ejecución de las grandes reformas económicas liberales.

La cuarta parte se centra en la literatura que investiga las causas del atraso de Andalucía con respecto a España. Destaca la calurosa acogida de autores como H. George, de notable influencia en el periodo 1910-1936, y cuyas tesis, adaptadas a la realidad andaluza, se convirtieron en la propuesta hegemónica de sistema económico en la región. Se relata la trayectoria de fourieristas, saintsimonianos, anarquistas y otros críticos de la economía liberal, y la influencia de la Iglesia durante el primer franquis-

mo (1939-1959), a través del análisis de las intervenciones de autores como Pemán, Gómez Ayau o el cardenal Herrera Oria, en las Semanas Sociales de España.

La quinta parte reflexiona sobre los esfuerzos por parte de las instituciones andaluzas (Universidades, Cajas de Ahorro y Cámaras de comercio) para explicar las raíces históricas de su subdesarrollo y formular propuestas para superarlo. Las obras de Giménez Mellado (1962) y Capelo (1963); los trabajos que acompañaron a los primeros planes de desarrollo; la aparición de la *Revista de Estudios Regionales*, en 1978, y las propuestas neoclásicas de Nadal, son varios de los hitos intelectuales de la época. Los estudiosos andaluces cuestionan los modelos neoclásicos de crecimiento y reivindican las tesis de Nurkse, Perroux y Myrdal, con especial influencia de la Teoría de la dependencia al comenzar la década de los ochenta.

A modo de epílogo, se exponen los sucesivos planes de desarrollo de la Junta de Andalucía desde 1980; los estudios sobre formación del espacio económico andaluz y las disparidades económicas comarcales, y las nuevas interpretaciones sobre el subdesarrollo económico. La economía andaluza, concluye el autor, no ha mejorado en términos relativos y sigue sin resolver la vieja pregunta de Olavide, relativa a su incapacidad para generar empleo, pese a la abundancia de recursos de que dispone.

Para concluir, creo que vale la pena destacar, a trazo grueso, varios elementos de la propuesta que nos hace el autor. El libro recoge todos los estudios sobre el atraso económico de Andalucía, desde los modelos de crecimiento ortodoxos hasta las explicaciones más culturalistas, que enfatizan en el modo de ser y de pensar de los andaluces, enlazando con la literatura neoinstitucionalista más actual, la relativa a las instituciones informales, encarnadas en el sistema de creencias y los rasgos culturales. Su inclusión se justifica, en su opinión, porque estos escritos intentaron explicar el carácter de los andaluces y su aptitud para la vida económica, y por la influencia real de determinadas caracterizaciones de lo «andaluz», como la del andalucismo histórico, o la de Ortega y Gasset. Con el telón de fondo de una literatura europea sobre el espíritu de los pueblos, Andalucía participó en el debate buscando unas señas de identidad, el alma andaluza, sobre las que construir su futuro económico, mediante un mensaje regeneracionista.

La selección de la amplia nómina de autores que constituye esta magna historia nacional del pensamiento económico en Andalucía se realiza en función del contenido de sus escritos y su influencia, con independencia del ámbito del nacimiento y la formación intelectual. Su agrupación responde a aspectos tales como su percepción de los objetivos económicos de la sociedad, la concepción del papel del Estado en la vida económica, o los instrumentos analíticos utilizados para explicar los hechos económicos y formular políticas.

El libro cuenta con otra virtud: la introducción que enmarca cada una de las partes en que se divide el trabajo constituye un ensayo de alto nivel, bien trabado y muy bien escrito, que describe el contexto histórico y analiza los argumentos analíticos de la corriente más influyente en la época estudiada. El análisis incluye las leyes y las políticas, las organizaciones y los aspectos culturales, así como los escritos e ideas que, independientemente de su rigor analítico, calaban por el mensaje y la oportunidad política.

En definitiva, el libro que se presenta es mucho más que una historia del pensamiento económico en Andalucía. También es un «repasso a las tropas» a la manera schumpeteriana, y una profunda revisión de la literatura, como muestra el extenso repertorio bibliográfico, de medio centenar de páginas, tremendamente útil para todos aquellos interesados en conocer la trayectoria histórica del pensamiento económico en Andalucía. Nos hallamos ante una obra ineludible, que solo podía ser acometida por un investigador que aunara un profundo conocimiento de la historia y de la teoría económica, poseyera una gran capacidad de síntesis de las ideas y propuestas de otros investigadores, y fuera capaz de narrarlo con una prosa ágil y rica.

FERNANDO LÓPEZ CASTELLANO
Universidad de Granada

Joaquín Ocampo Suárez-Valdés (ed.), *Empresas y empresarios en el norte de España (siglo XVIII)*, TREA, Gijón, 2012, 366 pp.

El libro editado por Joaquín Ocampo tiene su origen en un seminario que el propio editor organizó hace dos años en la Universidad de Cantabria y en el que varios especialistas presentaron trabajos de distinta índole: historias de empresas públicas, biografías de empresarios, estudios sobre redes, visiones de conjunto y estados de la cuestión.

La obra se inicia con una introducción donde Ocampo presenta una bibliografía comentada y realiza un conjunto de reflexiones sobre dos cuestiones de interés: la naturaleza de la empresa preindustrial —obligada a adaptarse a entornos institucionales y económicos que restringían las oportunidades de negocio—, y la relación existente entre la geografía y las iniciativas empresariales surgidas en Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco y Navarra. La introducción termina sosteniendo que en el norte de España no hubo fracaso empresarial en el XVIII salvo que cometamos el anacronismo de confundir a la empresa preindustrial con la surgida tras el cambio institucional que condujo a la Revolución Industrial.

Dos de los once capítulos versan sobre empresas públicas. Luis Alonso estudia la Sociedad de Correos Marítimos creada por la monarquía en La Coruña en 1764 y a la que se permitió el tráfico de mercancías con las colonias rompiendo así el monopolio gaditano. La empresa dinamizó una economía gallega predominantemente rural y de autoconsumo porque ese comercio creó externalidades positivas en un *hinterland* que llegaba a Bilbao (astilleros, armas, producción de lienzos y creación de empresas comerciales y de seguros). Juan Helguera es el autor del otro capítulo, donde examina las razones por las que la Corona decidió expropiar en 1760 las fundiciones de artillería de La Cavada y Liérganes creando después la de Trubia, e introduciendo en ellas innovaciones tecnológicas que llegaron a España gracias al espionaje industrial pero que no resultaron eficaces por causas que analiza pormenorizadamente.

Otros dos capítulos del libro están dedicados a biografías de empresarios. Utilizando protocolos notariales, Xoán Carmona arroja luz sobre los orígenes de la actividad de Antonio Raimundo Ibáñez y analiza luego la etapa en la que el empresario se convirtió en gran comerciante, así como el viraje industrial que dio a sus negocios creando las fábricas de hierro y cerámica de Sargadelos. De especial interés es la parte del capítulo dedicada a los problemas que tuvo que afrontar para conseguir made-

ra y mano de obra para el alto horno, problemas que resolvió cuando la Real Hacienda le permitió un uso feudal de bosques y hombres. Pese a ello, Carmona argumenta que Ibáñez fue un empresario shumpeteriano por su capacidad innovadora y porque, viviendo entre dos épocas, es lógico que buscara esas “rentas” del Estado. El otro capítulo está dedicado al empresario Gabriel Amezttoy. Utilizando también protocolos notariales, Ignacio Carrión reconstruye la biografía de este guipuzcoano nacido en 1718 y prototipo del emprendedor vasco de la época. Hijo de un cantero acomodado, inició su andadura como pequeño comerciante de madera y luego fue contratista de tablas para la construcción naval y asentista de la Armada. Tras comprar tierra y ser reconocido como hidalgo, logró ser alcalde de su pueblo natal y hacia 1754 —cuando los precios del hierro eran muy altos— se convirtió en ferrón primero y en productor de anclas después.

Tres de los capítulos abordan el estudio de redes. Tras analizar los mundos empresariales navarros del XVIII (los comerciantes de Pamplona, los de Cádiz y los ligados a negocios financieros en Navarra y Madrid), González Enciso presenta algunos casos bien documentados de empresarios que crearon redes políticas y familiares que les sirvieron para convertirse en asentistas del ejército y prestamistas de la Corona, y para impulsar o consolidar sus negocios por la vía de la endogamia. Utilizando fuentes primarias, Aingeru Zabala escribe un capítulo sobre los Villabaso de Bilbao, un caso que ilustra el modelo de empresa familiar de la época y la importancia de crear redes familiares. El pionero —nieto de labrador e hijo de carpintero— se casó con la hija de un comerciante francés instalado en Bilbao del que heredó el negocio. A dos de sus hijas las casó con un mercader y con un tratante de hierros que comenzaron a colaborar con el padre y dividió la gestión de su empresa entre sus tres hijos: uno se dedicó al comercio, otro fue armador y el tercero se ocupó de los arrendamientos de impuestos. El ocaso de la empresa fue consecuencia de la crisis comercial de principios del XIX y también de la falta de descendencia masculina de la segunda generación, ya que sus miembros no establecieron una gestión externa del negocio. El capítulo de José María Imízcoz y Rafael Guerrero sobre redes políticas se inicia con referencias a la importancia del «capital relacional» como modo de competir dentro de la corte y al apoyo que empresarios norteños prestaron a Felipe V durante la guerra de Sucesión, hecho que fue luego recompensado por el monarca. Los autores ofrecen después información sobre los empresarios digamos que cortesanos y las redes que utilizaron para realizar negocios con las Indias o para conseguir financiar y aprovisionar a la Corona.

El libro también contiene dos capítulos que son visiones de conjunto. Uno de ellos lo ha escrito Monserrat Gárate y en él traza un panorama del comercio y de las empresas donostiarras en el XVIII: crisis comercial de fines del XVII y creación del consulado; ventajas que supuso el apoyo a Felipe V para conseguir la creación de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas; estudio de esta empresa y características del comercio y de las sociedades de fines del XVIII a través de las casas Tastet, Brunet y Batbeder. En el otro capítulo, Alberto Angulo ofrece una visión de conjunto sobre los empresarios vascos que participaron en la exportación de lanas así como referencias monográficas a mercaderes y banqueros afinados en la corte, propietarios de cabañas y exportadores de vellón.

El capítulo que han escrito Maiso González y Maruri Villanueva y el de Joaquín Ocampo son estados de la cuestión aunque también incorporan nueva información obtenida de fuentes primarias. Maiso y Maruri examinan los factores que promovieron el impulso económico de Santander en la segunda mitad del XVIII para presentar después dos estudios: uno sobre empresas mercantiles vinculadas sucesivamente a asientos, comercio indiano y de harinas, y el otro sobre empresas industriales, incidiendo en los obstáculos que los notables cántabros crearon al espíritu innovador. Por su parte —y para desechar el tópico ilustrado de la «Siberia del norte»—, Ocampo detalla las actividades económicas de Asturias en el XVIII —desde las relacionadas con la agricultura a las de los monasterios, pasando por la industria y el comercio—, demostrando que no faltaron proyectos innovadores y explicando por qué unos prosperaron y otros no.

La historia empresarial española ha experimentado un gran impulso desde la década de 1990: debates metodológicos, decenas de artículos en revistas especializadas y varios libros con trabajos desde distintos enfoques pero casi todos centrados en empresas y empresarios de los siglos XIX y XX. Reunir en un solo volumen once contribuciones sobre una época preindustrial ha sido sin duda un acierto del editor.

ANTONIO ESCUDERO
Universidad de Alicante

Boris Mironov, *The standard of living and revolutions in Russia, 1700-1917*, Routledge, Londres, 2012, 704 pp.

The standard of living and revolutions in Russia, 1700-1917 aborda la revisión del paradigma historiográfico ruso mediante el análisis de distintos condicionantes y componentes del nivel de vida de la población. Por la diversidad temática y metodológica contenida en sus diez capítulos y por lo ambicioso de su planteamiento, el trabajo de Boris Mironov no pasará desapercibido en un buen número de áreas específicas del conocimiento histórico. Pero, ante todo, el trabajo es un análisis dinámico del nivel de vida bajo esquemas clásicos de historia económica y con una influencia indiscutible del paradigma de la modernización en toda su línea interpretativa. Así, el autor otorga una importancia central en la evolución del nivel de vida en la Rusia imperial a la implantación de la economía de mercado, la industrialización, el acceso a la propiedad privada de la tierra y la configuración de un sistema político liberal capaz de fomentar la capacidad y la iniciativa individuales. Existe en este sentido una voluntad, acaso obsesiva por momentos, de combatir la «excepcionalidad rusa» dentro del contexto de la historia económica de Europa y, por el contrario, de destacar las similitudes del caso ruso con los procesos de modernización socioeconómica de los países más desarrollados de Europa Occidental. En este y en otros aspectos específicos que se señalarán no pasará desapercibido el paralelismo del trasfondo teórico de la obra con el debate historiográfico sobre el atraso económico y los niveles de vida en la España contemporánea.

Junto a la esencia de la historia económica, el trabajo incorpora contenidos sociales y políticos que el lector no especializado en la historia de Rusia apreciará para contextualizar los resultados de los indicadores utilizados. Estos indicadores, tanto intermedios como de resultado final, incluyen la producción y el consumo (capítulos 7 y 8), testimonios e informes contemporáneos (capítulo 9) o el estatus biológico de la población. En este apartado el autor concede un rol central al indicador antropométrico de la estatura como aproximación al estado nutricional neto (capítulos 2 al 6). La labor que implica adentrarse en estas áreas mediante series temporales entre los siglos XVIII y XX es de por sí digna de mención, aun cuando aquellas sean fragmentarias o su representatividad para el conjunto de Rusia sea discutible en muchos casos. El esfuerzo de comprensión y asimilación por parte del lector es proporcional a la diversidad temática de la obra y por este motivo resulta del todo recomendable la lectura previa del capítulo 10, «The modernization of Russia and the well-being of the

population», que precede las conclusiones. Este destaca por su capacidad de síntesis, así como por los matices que el autor realiza sobre un buen número de sus argumentaciones previas. La principal de ellas, sobre las causas directas de las revoluciones que subvirtieron el régimen zarista en Rusia a principios del siglo xx.

Para Mironov la causa del cambio de régimen en Rusia no fue un atraso o crisis estructural sino el producto final de las tensiones generadas entre las élites del país (la emergente de corte liberal y radical, y la conservadora) durante el proceso de modernización socioeconómica, fundamentalmente durante el siglo xix. De la revisión de las principales magnitudes macroeconómicas, así como de los resultados de las series antropométricas, el autor concluye la falta de base empírica del discurso pesimista sobre la condición de la población (del campesinado ruso en particular) en las décadas precedentes a la revolución. Es decir, los argumentos de atraso, anquilosamiento y crisis estructural del país durante el siglo xix serían un constructo falaz promovido por la *intelligentsia* liberal rusa, en primera instancia, y por la historiografía soviética andando el tiempo. Por el contrario, según Mironov, en Rusia se habría producido un proceso de crecimiento económico y modernización que se tradujo en la mejora de todos los indicadores de nivel de vida analizados. Mejora modesta durante el siglo xviii, más clara durante la primera mitad del siglo xix y sostenida e intensa a partir de la década de 1860 a raíz de las reformas que liquidaron una parte de las estructuras del Antiguo Régimen en Rusia. Lejos de haber ahondado en la desigualdad y haber sumido en la pobreza a amplias capas del campesinado y la clase trabajadora rusos, la liberalización social y económica habría traído beneficios colectivos que para el autor chocan frontalmente con la causalidad clásica utilizada para explicar el proceso revolucionario abierto desde 1905. Mironov plantea que ese proceso tuvo un origen político. En concreto, en la insatisfacción de las nuevas élites occidentalizadas para con el statu quo del zarismo. Esta insatisfacción habría sido exacerbada y transmitida al conjunto de la sociedad en forma de un discurso de atraso productivo y depauperación de las clases populares rusas (capítulo introductorio). Dicho discurso se convirtió a principios del siglo xx en el arma principal del programa reformista liberal encarnado en los debates sobre las necesidades de la agricultura y la evolución de los niveles de vida de las regiones agrícolas de Rusia. En ese contexto la élite liberal habría pergeñado un escenario de ruina y miseria del campesinado ruso que permitió sin razón objetiva que «el genio de la revolución escapara de la botella y ya fuese imposible volverlo a encerrar sin que sus peticiones fueran satisfechas». Las áreas específicas de estudio de los niveles de vida y sus indicadores sirven al autor para apoyar esta hipótesis.

Con respecto al atraso productivo, Mironov descarta que la agricultura rusa estuviera en crisis a partir de nuevas estimaciones de la producción agraria. Es más, en lo sustancial Rusia no se habría apartado del patrón de desarrollo socioeconómico europeo. En este sentido, aunque no comprometido en sentido estricto con los valores de la modernización socioeconómica, el paternalismo intrínseco al zarismo habría favorecido un programa de reforma gradual en favor de la mejora de la eficiencia productiva que redundara en favor del bienestar de la población. Por ejemplo, el autor destaca que el consumo urbano, estudiado a partir de datos de San Petersburgo, reflejaba una dieta adecuada para el conjunto de la población al menos desde mediados

del siglo XIX, lo que vendría a corroborar las observaciones realizadas por algunos coetáneos que calificaron de ventajosa la situación de la clase trabajadora urbana rusa en el contexto europeo. En el medio rural, las despensas no solo habrían estado bien provistas a pesar de las oscilaciones en las cosechas (los informes disponibles en el siglo XIX invitan al autor a pensar que hasta los campesinos más pobres disponían al menos de una vaca, varias ovejas y entre cinco y diez gallinas), sino que la dieta también habría mejorado durante el último cuarto del siglo XIX, precediendo inmediatamente, por tanto, a los procesos revolucionarios. Similares conclusiones se obtienen a partir de la revisión de las estadísticas productivas rusas que indicarían que la demanda interna del país estuvo, por lo general, suficientemente cubierta durante la segunda mitad del siglo XIX. En efecto, un amplio (y llamativo) repertorio fotográfico sugerirá al lector que hasta en los confinamientos penales de Siberia las clases populares rusas disfrutaron en pleno siglo XIX de buena salud y una fortaleza física más allá de niveles básicos de subsistencia. Puesto que el indicador antropométrico de la estatura desempeña un papel central en la constatación de la hipótesis de Mironov, le dedicaremos algunos comentarios específicos.

Los análisis antropométricos se basan en más de 300.000 estaturas individuales y en casi 12 millones más de datos agregados, con el valor añadido de disponer de la extracción social y de, aunque reducidas, algunas muestras de estaturas femeninas. Algunos problemas técnicos referidos a la heterogeneidad de las muestras (en términos de fuentes, origen y edad de los individuos, representatividad socio-demográfica, tratamiento metodológico, etc.) no pueden ser tratados aquí.

Para el siglo XVIII el autor describe ciclos de estatura que, analizados como tendencia, arrojan un balance negativo: el descenso de la estatura media de la población masculina rusa durante esa centuria se estima en más de 3 cm. En este caso se alude al «necesario coste de la construcción de una gran potencia occidental»: financiación de la guerra, inversión en colonización e infraestructuras de los territorios anexionados y emulación de la nobleza rusa de los lujos del Oeste que se hizo a través del incremento de sus ingresos. Estos pasaban por ampliar las superficies de cultivo, aumentar la producción agrícola en detrimento del ganado doméstico, aumentar los requerimientos de trabajos no remunerados de los siervos, etc.

La mejora en la tendencia a largo plazo observada por el autor durante el siglo XIX se asocia a la reducción de la carga impositiva sobre el campesinado. Este sería en última instancia el factor que determina la capacidad de acceso a productos de primera necesidad fuera de la esfera del autoconsumo doméstico o, alternativamente, la capacidad de retener la producción doméstica en esa esfera en función del volumen de productos que se hubieran de comercializar para atender la carga impositiva. En concreto, del estudio de una muestra de presupuestos familiares, Mironov estima que la carga impositiva sobre el campesinado ruso pasó de representar casi un 40% a menos de un 25% del presupuesto anual del hogar entre 1850 y 1900. En la misma línea argumental, la liberalización del mercado de tierras propició que una mayoría de campesinos pudiera retener o acceder a cantidades suficientes de tierra para mantener niveles adecuados de subsistencia. De este modo, todo el proceso de liberalización socioeconómica que tuvo lugar gradualmente durante el siglo XIX y se prolongó con las refor-

mas stolypinianas de principios del xx, habría configurado una sociedad campesina del tipo chayanoviano y en ningún caso una de pobres y proletarios agrícolas, de todo lo cual daría testimonio el incremento de la estatura durante esa centuria. No obstante, entre 1800 y 1917 el balance que puede hacerse de las series de estatura basadas en datos no truncados es más matizado y no estrictamente acorde con esta lectura secular optimista presentada por el autor.

La estatura media de la población masculina rusa se estancó o progresó cíclicamente de manera muy moderada para las cohortes nacidas entre 1800 y 1865, lo cual es coherente con resultados previos que la historia económica rusa ha obtenido sobre la producción de grano y otras subsistencias en ese periodo: progreso muy moderado o incluso retroceso productivo (trabajos discutidos y citados por el propio autor en la obra). El lector puede relacionar estas evidencias antropométricas con las del capítulo 7 sobre consumo de alimentos, y en particular con los resultados del Índice de Masa Corporal para el que no hay mejoras estadísticamente significativas hasta la última década del siglo XIX. Es más, la serie de estatura masculina por cohortes decenales que suaviza las variaciones cíclicas muestra que a principios del siglo XIX se alcanzaba casi el 1,65 m, y este registro no se superó hasta las cohortes nacidas en 1881. Entonces se detecta una tendencia de mejora no exenta de retrocesos cíclicos importantes, sobre todo teniendo en cuenta la agregación de cohortes utilizada en el análisis.

Indiscutiblemente, las reformas liberales de la década de 1860 que abolieron la servidumbre y consolidaron la economía de mercado coincidieron con el inicio de la mejora sostenida de la tendencia generacional de estatura, pero las series antropométricas rusas podrían ser las de otras regiones europeas donde tanto la situación de partida como las reformas liberales siguieron otros ritmos y pautas. Así, como en cualquier otro diseño ecológico de investigación, podría argüirse que otras explicaciones serían plausibles o al menos complementarias a las sugeridas por el autor, lo cual es particularmente importante para el asunto que lo ocupa (nada menos que la revisión de un paradigma historiográfico).

Hay en definitiva un interés consustancial a la magnitud del trabajo y particularmente a la integración de áreas específicas de análisis del nivel de vida de la población. Esto no debe impedir reconocer la dificultad de encaje de estas áreas en favor del paradigma de la modernización en Rusia. Más aún, la sustitución del paradigma del atraso y la excepcionalidad rusa por el paradigma de la modernización no parecen la única y más adecuada manera de enriquecer el debate sobre las causas de las revoluciones contemporáneas en ese país. En este sentido, probablemente en el fragor del debate, el autor haya incurrido en alguno de los excesos que denuncia de partida. Así (capítulo 10), al sugerir que un poco más de flexibilidad y mano izquierda por parte del zarismo hubieran sido suficientes para llevar a Rusia por los cauces de una monarquía constitucional que consolidara el Estado del Bienestar e, irrenunciablemente, una economía moderna y de mercado. En lugar de eso, los obreros rusos se echaron en brazos del socialismo, «la anarquía, el desorden revolucionarios» y, finalmente, la dictadura.

ANTONIO D. CÁMARA
Centre d'Estudis Demogràfics

Luis Alonso Álvarez, Margarita Vilar Rodríguez y Elvira Lindoso Tato, *El agua bienhechora. El turismo termal en España, 1700-1936*, Observatorio Nacional del Termalismo, Alhama de Granada, 2012, 207 pp.

En lo que va de siglo se ha avanzado significativamente en el análisis de la evolución histórica del termalismo en España, gracias a los trabajos publicados por Alonso Álvarez, De Caz, Del Castillo Campos, Gómez Abano, Larrinaga Rodríguez, Lindoso Tato, Mercado Blanco, Montserrat Zapater, Sánchez Ferrer, Vilar Rodríguez y Walton, entre otros. Una nueva aportación en este sentido es *El agua bienhechora. El turismo termal en España, 1700-1936*, de la que son autores Luis Alonso Álvarez, Margarita Vilar Rodríguez y Elvira Lindoso Tato, y que vio la luz el año 2012 editada por el Observatorio Nacional del Termalismo. Se trata de una obra que es fruto de un proyecto de investigación financiado conjuntamente por la Cámara Minera de Galicia y la Asociación de Balnearios de Galicia, y en la que se estudia la evolución histórica de las aguas termales españolas y su aprovechamiento en balnearios, en un ámbito temporal delimitado por la llegada de los Borbones al trono de España y el inicio en 1936 de la guerra civil.

En el primer capítulo, dedicado al siglo XVIII, los autores centran su atención en la contribución de los Borbones a la difusión de las ideas ilustradas sobre la salud corporal, en una época en la que no existían fármacos específicos para la lucha contra las enfermedades; en la aparición de un cúmulo de publicaciones sobre termalismo y sobre la localización de manantiales específicos, destacando en este sentido la obra inconclusa de Pedro Gómez de Bedoya, *Historia Universal de las Fuentes Minerales de España*; y en el redescubrimiento, en la segunda mitad de la centuria, de las tradiciones romana y, en menor medida, musulmana, es decir, de las termas y alhamas (Archena, Alange), y de determinadas casas de baños de gran arraigo popular (Zújar, Arteixo, Cestona, Caldas de Oviedo, Trillo, Sacedón).

El periodo comprendido entre 1800 y 1874 es estudiado en el amplio capítulo segundo. En él el lector podrá encontrar un análisis detallado de la legislación aparecida sobre la materia, desde el Real Decreto de 29 de junio de 1816, en el que se establecía la obligatoriedad de disponer de directores médicos en los establecimientos de baños más significativos del país, hasta el *Reglamento de baños y aguas minero-medicinales de la Península e islas adyacentes*, publicado por decreto de 12 de mayo de 1874. Asimismo, los autores analizan los orígenes de la empresa balnearia en la década de los años treinta; el apoyo de la familia real y de las élites españolas a tomar las aguas;

las mejoras experimentadas por las infraestructuras de acceso y de estancia en los balnearios (caminos, baños, hospedería, restauración, correo); los avances en la privatización, al eliminarse algunos obstáculos que dificultaban que los establecimientos de baños se convirtieran en una actividad lucrativa; y, sobre todo, la evolución del sector, tanto en términos de oferta como de demanda. Por un lado, se pone de manifiesto que los treinta establecimientos oficiales abiertos al público en el año 1816, eran ya ciento treinta y siete en 1875. Por otro, se ofrece información sobre el aumento del número de clientes y la condición social de los mismos.

En el capítulo tercero los autores examinan el periodo de la Restauración. Una etapa en la que destacan los progresos experimentados en la tecnología hidroterápica; la creación en 1906, frente a los intereses de los médicos directores y de la intervención del Estado, de la primera patronal balnearia, la denominada Asociación de Propietarios de Balnearios y de Manantiales de Aguas Minero-medicinales de España; la participación de los balnearios españoles en exposiciones internacionales y la expansión experimentada por el sector hasta finales del siglo XIX. Según los autores, una legislación adecuada, la desaparición de las guerras carlistas, el apoyo público a la creación de infraestructuras y la definición de los derechos de propiedad estimularon notablemente la inversión privada. De hecho, entre 1877 y 1899 el número de balnearios oficiales pasó de ciento cuarenta y dos a doscientos dos. Pero también ponen de manifiesto Alonso, Vilar y Lindoso que desde comienzos de siglo y hasta el inicio de la primera guerra mundial la tendencia, tanto en cuanto a establecimientos como a clientes, fue muy diferente. En 1914 España ya solo contaba con ochenta balnearios oficiales. Menos oferta y, también, menos demanda. Los ciento treinta y siete mil bañistas de 1899 se habían convertido en ciento catorce mil en 1910. En definitiva, una etapa muy difícil para nuestros balnearios a la que contribuyeron la crisis finisecular, la inflación derivada del desastre de 1898, el auge de la medicina farmacológica y la difusión de los baños de mar. Sin embargo, la guerra europea contribuyó a un nuevo periodo de esplendor de nuestros balnearios. El cierre de muchos de los balnearios europeos a raíz del conflicto posibilitó, no tanto que se acercasen más clientes foráneos, sino que los clientes españoles dejasen de acudir, como venían haciendo desde fines del siglo XIX, a los establecimientos alemanes y centroeuropeos y optasen por la oferta nacional. Como consecuencia de ello, la demanda no dejó de crecer hasta el año 1924.

Por último, en el libro se estudia el periodo comprendido entre 1923 y 1936. Una etapa en la que la demanda mostró una tendencia claramente descendente hasta la proclamación de la Segunda República, muy condicionada por la rápida difusión de los fármacos, los avances en la medicina hospitalaria y cirugía y la creciente competencia del turismo de ola. Además, la guerra civil y la posguerra provocarían el cierre de muchos de los balnearios o su destino a funciones que no les eran propias (hospitales, cuarteles, prisiones, seminarios religiosos), lo que contribuiría a alejarlos aún más de la recuperación.

En definitiva, creo que estamos ante una obra de lectura imprescindible para todo aquel interesado en conocer las bases históricas y económicas sobre las que se asientan las actuales estructuras del sector termal en España. Un negocio, no ol-

videmos, que desde los años setenta y, sobre todo, ochenta del siglo XX ha experimentando en España, y en buena parte de Europa, un notable renacimiento, tanto en lo que se refiere al número de establecimientos ofertados como al de los clientes que los visitan.

CARMELO PELLEJERO MARTÍNEZ
Universidad de Málaga

Jordi Catalan, J. Antonio Miranda y Ramon Ramon-Muñoz (eds.), *Distritos y Clusters en la Europa del Sur*, LID, Madrid, 2011, 490 pp.

Es sabido que la industrialización es un proceso ligado a la polarización económica y a la concentración empresarial. Desde las últimas décadas del pasado siglo se han reforzado los análisis en torno a las ventajas competitivas que han impulsado dicha polarización, centradas en la existencia de rendimientos crecientes, tanto en economías externas como economías internas. Así, el análisis espacial de la industrialización ha cobrado fuerza en este periodo y ha contribuido a desplazar el estudio del sector al del distrito industrial; al igual que, en paralelo, si inicialmente el análisis territorial de la industrialización introdujo en los años ochenta el paradigma regional (Pollard), también parece tender a desplazarse hacia ámbitos de menor dimensión.

En este escenario se sitúa la aportación de J. Catalan, J. A. Miranda y R. Ramon, editores de esta obra colectiva *Distritos y Clusters en la Europa del Sur*. Este libro es el resultado de las aportaciones presentadas en una sesión plenaria del IX Congreso de la Asociación Española de Historia Económica AEHE (Murcia, 2008), coordinada por los editores, y de un posterior *Documento de Trabajo* de la AEHE (2011-03) elaborado por ellos. El texto constituye una importante aportación desde la historia económica al estudio en perspectiva histórica de distritos y *clusters* en la Europa del Sur, en especial en el ámbito español, principalmente protagonizado por el arco mediterráneo.

El libro incluye un inicial capítulo introductorio, de carácter metodológico, donde se presentan «los principales elementos de debate en torno a los distritos industriales, los *clusters* y la formación de la ventaja competitiva en el sector industrial». Se presentan seguidamente catorce casos, ordenados por criterios cronológicos. El volumen se cierra con un capítulo recopilatorio que sistematiza las ventajas competitivas y las capacidades empresariales de los distritos analizados previamente, mostrando en definitiva la contribución de las empresas y sus territorios y su interacción a la consecución de dichas ventajas.

En su capítulo introductorio, los editores hacen un didáctico repaso a las pioneras propuestas de A. Marshall y la reinterpretación de las externalidades marshallianas hechas desde los años setenta por economistas italianos (Becattini, etc.) y la influencia de estos en los posteriores análisis territoriales del desarrollo económico en España. Se recogen a continuación reinterpretaciones teóricas posteriores: el concepto de *cluster* (Porter), así como las aportaciones realizadas por otros economistas, his-

toridores y geógrafos en torno a las capacidades empresariales y el desarrollo de distritos jerárquicos. El capítulo constituye un texto introductorio indispensable para cualquier estudioso interesado en la investigación de los procesos de industrialización. Recordemos que —aunque hubo en España algunas escasas y pioneras aportaciones de economistas que recogían la herencia marshalliana (Lluch, etc.)— fue solo a partir de los años noventa cuando empezaron a difundirse en España en nuestra disciplina la mayor parte de estas propuestas: la traducción del libro seminal de Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, es de 1991; el primer texto en castellano de Beccattini (con Pyke y Sengenberger) es de 1992; la edición española del texto de Piore y Sabel *La segunda ruptura industrial* es de 1990; la del texto de Chandler, *Escala y Diversificación*, es de 1996, o, en un ámbito complementario, el primer texto traducido de Krugman, *Geografía y Comercio*, es de 1991. Eso puede ayudar a explicar las escasas aportaciones en este ámbito de los historiadores económicos en España en el pasado siglo. Como indican los autores, «quizás ha llegado el momento de empezar a modificar esta tendencia». Las aportaciones de casos del libro así lo muestran.

Los catorce casos seleccionados se presentan insertos en las tres sucesivas revoluciones tecnológicas. De ellos, una docena están localizados en España (la mitad de los seleccionados son catalanes) y hay dos capítulos referidos a casos de Portugal y de Italia. Cinco de ellos están insertos en el mundo de la Primera Revolución Tecnológica. El trabajo de Miquel Gutiérrez contrasta los casos de la industria del papel de fumar de Capellades (Barcelona) y Alcoy (Alicante), y el triunfo competitivo del primero vinculado al de su empresa líder Miquel y Costas. El estudio de Ramon Ramon-Muñoz se centra en la eclosión de los distritos oleícolas catalanes (Tortosa, Reus y Barcelona) en el mercado internacional del aceite de oliva. La investigación de Ana Martínez Rus se centra en contrastar la experiencia hasta la guerra civil de los dos distritos editoriales más importantes de España (Barcelona y Madrid). El trabajo de Francesc Valls-Junyent estudia la formación del distrito catalán del cava de Sant Sadurní d'Anoia, protagonizado por la hegemonía bipolar de sus dos principales empresas Codorniu y Freixenet. El estudio de Amélia Branco y de Francisco Parejo analiza el éxito del distrito corchero de Feira en el distrito administrativo de Aveiro (Portugal), vinculado a la localización de la empresa líder del sector Amorim.

Seis estudios se sitúan durante la eclosión de la Segunda Revolución Tecnológica. El de nuestro recordado compañero Antonio Parejo, que, a partir de la inversión industrial local registrada, permite descender del nivel regional al local y detectar dinámicas de distrito o *cluster* en la España del desarrollo y que nos permite evaluar la política industrial en la creación de ventajas competitivas. El estudio de Tomás Fernández de Sevilla, que muestra la ventaja del distrito/*cluster* de automoción de Valladolid vinculado al protagonismo de Fasa-Renault. El capítulo de Jordi Catalan, centrado en el *cluster* de automoción de Barcelona-Baix Llobregat, protagonizado por Seat, vinculada al grupo Volkswagen desde los años ochenta. El estudio de José Antonio Miranda, dedicado a los distritos industriales de la Comunidad Valenciana, especialmente centrado en el análisis de los distritos del calzado del valle del Vilanopó y de la cerámica de la Plana de Castellón, en este caso liderado por el grupo Porcelanosa. Carles Manera, Ramón Molina y Miquel Àngel Casanovas describen la evolución

de la industria del calzado de las Islas Baleares durante el último cuarto del pasado siglo, aplicado al distrito de la comarca mallorquina de El Raiguer (Inca, Lloseta), liderado por Camper, Lotusse e Hijos de J. Vidal; y el distrito menorquín liderado por Mascaró y Pons Quintana. El trabajo de Monserrat Llonch contrasta la trayectoria de competitividad de dos distritos del género de punto en Cataluña: el Maresme (Mataró), vinculado a pymes, e Igualada, crecientemente más exitoso y jerarquizado por el liderazgo de Industrias Valls.

Tres estudios centrados en la Tercera Revolución Tecnológica cierran este repaso de casos. La investigación de Luis Alonso estudia la ventaja competitiva del grupo textil gallego Inditex y de su principal empresa, Zara, localizado en Arteixo (A Coruña), en torno al cual se configura el *cluster* galaico-portugués de confección textil. Santiago López y Jesús María Valdaliso estudian el *cluster* vasco de tecnologías de información y comunicación localizado en el valle del Deba (Guipúzcoa) y liderado por el Grupo Mondragón. El trabajo de Andrea Colli destaca que «la fortaleza competitiva» actual de Italia reside en un grupo de empresas medianas, de origen familiar y ligado a los distritos, que han alcanzado cuotas relevantes del mercado mundial, frente al fracaso colateral de la gran empresa privada, a pesar de que los distritos pierden peso en una economía crecientemente globalizada.

La riqueza de los análisis de caso, realizados por especialistas con trayectoria investigadora precedente en sus respectivos estudios, no permite resumir en esta breve reseña sus resultados individualizados. Cada uno de ellos sumerge al lector en un apasionante ámbito de descripción y análisis de dinámicas ramas productivas.

El último capítulo recopilatorio, a cargo de los editores, sintetiza e interpreta los anteriores estudios de caso a la luz de los debates sobre distritos industriales, *clusters* y ventajas competitivas. El repaso de cada caso es ilustrado con un didáctico cuadro que muestra la ventaja competitiva de los distritos/*clusters* analizados que recoge: la empresa líder, la principal capacidad del líder, las principales ventajas competitivas del distrito, las instituciones que apoyan la cooperación, el tipo de distrito y su nivel de éxito en el mercado mundial. El capítulo recoge, asimismo, unas conclusiones generales extraídas de la sistematización de la recopilación: junto a las externalidades marshallianas, el papel de la flexibilidad productiva de las pymes, los valores compartidos por el distrito y la cooperación apoyada en el entramado institucional, el tipo de distritos jerarquizado, el concepto de *cluster*, el desarrollo de capacidades productivas, de distribución y de gestión, el papel de las políticas públicas (arancelarias, educativas, de infraestructuras...).

Esta edición de LID se completa con un apartado de notas por capítulos (su consulta ganaría en comodidad si estuvieran insertas a pie de página) y una amplia bibliografía general, así como un perfil biográfico de los autores. La fe de erratas (76) recogida en hoja anexa indica un cierre de edición mejorable.

En definitiva, *Distritos y Clusters en la Europa del Sur* constituye un libro imprescindible para el conocimiento básico de la trayectoria de la economía española contemporánea.

LUIS GERMÁN ZUBERO
Universidad de Zaragoza

Hubert Bonin y Jean François Eck (eds.), *Les banques et les mutations des entreprises. Le cas de Lille-Roubaix-Tourcoing aux XIX^e et XX^e siècles*, Presses Universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Ascq, 2012, 326 pp.

Con el impulso de la Société Générale, que prepara su 150 aniversario, los profesores Huber Bonin y Jean François Eck concibieron un coloquio en Roubaix, localidad situada a unos 230 km de París y cuyo recorrido (Paris-Roubaix) da nombre a una importante carrera clásica ciclista. Cuestiones deportivas al margen, el coloquio de Roubaix serviría, según los editores de la obra, para escrutar los lazos entre banca y empresas en una región eminentemente industrial como la del Nord-Pas-de-Calais (en la que se enmarca la ciudad de referencia). Así, el trabajo trata de responder a estas tres preguntas: ¿Cómo consiguió la banca local distinguirse y crear ventajas competitivas con respecto a la banca regional (no solo francesa, sino también belga)? ¿Cómo pudo la banca nacional (sobre todo la parisina) adaptar su oferta financiera a las pymes de la región? ¿Cuál fue el papel de los empresarios locales para incentivar la competencia bancaria y respetar, al mismo tiempo, los equilibrios entre los diferentes grupos empresariales (muchos de ellos familias empresarias)? Finalmente, ¿qué lazos informales, en el muy largo plazo, se crearon entre la banca y esa burguesía empresarial «nordista»? El llamado capitalismo inmaterial (orientado a la noción de *embeddedness* / arraigo bancario) es, anuncian los editores, una de las claves de la obra. Así, se reconstituyen las redes relacionales entre empresas, empresarios y banqueros en una importante plaza económica francesa de los siglos XIX y XX. No solo eso, se pretende, mediante ese hilo bancario/financiero, sopesar la reactividad de las propias redes de empresarios ante los cambios del entorno. El objetivo final y el más delicado, entre los muchos declarados, sería analizar cómo los bancos vivieron la reconversión recurrente del modelo productivo regional. Desde el principio, los editores anuncian que su ambicioso proyecto tal vez se quede corto (¿ya?) al no haber acompañado las ponencias con un trabajo de campo en la región, lo cual llama a investigaciones futuras. Para despejar dudas, tenemos ante nosotros doce capítulos más, además de unas conclusiones generales, repartidas en cuatro apartados temáticos.

Así, los dos primeros capítulos son introductorios sobre las herramientas de la historia bancaria para analizar el problema. Michel Lescure estudia en el largo plazo cómo se han financiado las pymes regionales en Francia desde mediados del siglo XIX. En la mayor parte de los países con estados descentralizados y un gran poder regional, la financiación de pymes ha corrido a cargo de entidades financieras sin ánimo de

lucro. A diferencia de otros países europeos, Francia, y su estado central y centralizado, se ha caracterizado por tener una importante red de pequeñas y mediadas empresas que han conseguido financiación fuera de ese circuito «sin ánimo de lucro». Para estudiar las razones de este fenómeno, Lescure presenta los distintos tipos de segmentación del mercado bancario y los pone en relación con las políticas del estado central. Este estudio introductorio se completa con el capítulo de Françoise Bosman y Gersende Piernas sobre las fuentes disponibles en los Archives nationales du monde du travail de Roubaix y que recogen información desde 1663 (con un interesante apéndice).

La segunda parte analiza la región Lille-Roubaix-Tourcoing como centro empresarial. Jean Claude Daumas da un paso más en sus investigaciones sobre distritos industriales, intentando comprender el funcionamiento y las dinámicas del desarrollo de los sistemas productivos locales y centra la reflexión en tres puntos fundamentales: las características del sistema empresarial, el papel de las instituciones y el encaje entre el sistema productivo y las redes de relación. En un trabajo de cuatro estudios de caso, el objetivo final sería, pues, descubrir cómo se articulan empresas y territorio para poder establecer una tipología de formas de organización productiva de los territorios, cosa que no acaba de lograr. El citado Eck, por su parte, estudia la zona en la segunda mitad del siglo XX, donde se operó una absoluta reconversión productiva de la región, pasando de una especialización textil a una tercerización avanzada. En esta nueva estructura productiva, muy ligada a la conexión de la región con otros centros franceses y europeos, Lille se afirmó como centro regional relegando los otros vértices del triángulo a un rol secundario. Aunque todos estos fenómenos no tuvieron solo efectos positivos —el aumento del paro estructural, la pérdida de independencia con respecto a otros centros con mayor poder de decisión—, lo cierto es que, según Eck, la región parece hoy económicamente más asentada que justo después de la segunda guerra mundial.

La tercera parte versa sobre el sistema bancario y la economía del triángulo Lille-Roubaix-Tourcoing. Así, Matthieu de Oliveira traza la multiplicación de entidades financieras en la región de estudio entre 1850 y 1914. Las sucursales, que triplicaron su número en el periodo, recogieron todo tipo de entidades: fue una lucha de pequeños y grandes, de bancos nacionales y regionales bajo el mando del Banco de Francia..., todo bajo una banca de proximidad muy parecida a la del sistema español del siglo XX. Es esa operativa la que analizan Jean-Luc Mastin y Muriel Petit-Konczyk para la segunda parte del siglo XIX. Del trabajo se desprende que fue el tejido empresarial fuertemente grupal, familiar y casi endogámico el que modeló la operativa bancaria y no al contrario. Así, bancos regionales y nacionales, e incluso el Banco de Francia, se plegaron a las necesidades de financiación a corto plazo de las pequeñas y medianas empresas familiares de la región. Petit-Konczyk retoma la problemática de Mastin pero añadiéndole un enfoque más teórico. Sabine Effose, por su parte, aborda las mutaciones de una entidad como el Crédit du Nord desde la segunda guerra mundial hasta la desindustrialización de la región en la década de 1980. Un camino complicado que está a merced tanto del entorno regional (como se señaló anteriormente) como nacional (con fusiones como la del BUP, que llevó casi a la quiebra a la entidad nordista).

La cuarta parte refleja la actuación de la Société Générale (SG) en la región. Hubert Bonin, historiador de referencia sobre el particular, analiza el éxito de un «extranjero» nacional, la Société Générale, en un entorno fuertemente dominado por entidades con fuerte arraigo local. Para imponerse, la SG hubo de proveerse de una red de relaciones locales, además de ofrecer servicios bancarios que no estaban al alcance de sus competidores como el acceso a la financiación internacional. Con todo, Bonin resalta el éxito debido al capital humano del banco, que supo adaptarse al entorno. Las responsables del archivo histórico de la SG, Marjolaine Meeschaert y Sylvie Guillaudeau, corroboran la tesis de Bonin con información directa del archivo sobre las distintas sucursales de la SG en la región. Cuestión que ahonda un antiguo director de sucursal, Serge Éveillé, en el último capítulo antes de dar paso a testimonios directos de antiguos empleados de la SG en la zona.

La conclusión general del libro nos parece la más sugerente, sin desmerecer al resto de trabajos. Lo decimos básicamente por la valentía y honestidad intelectual al reconocer que no se han alcanzado las expectativas iniciales. Según Eck, encargado de las conclusiones generales, se dejan muchos aspectos sin estudiar incluso tratándose de una plaza importante pero limitada geográficamente hablando. Entre ellos, el trazar un cuadro general y exhaustivo de las relaciones entre los bancos y las mutaciones de las empresas, una de las premisas iniciales... Sin embargo, esta «desilusión» no debe ocultar algunos de los méritos del libro. Por lo pronto, el estudio confirma algunos extremos como el de arraigo (concepto de Granovetter), al que se une el concepto de *regionalidad* y de familia. En efecto, la competencia de todo tipo de bancos, desde el Banco de Francia hasta cualquier banco local, pasando por los nacionales, se inició muy pronto a mediados del siglo XIX con una operativa bancaria propia y poco común en provincias en Francia. Cuestiones ambas que incidieron en la reconversión productiva de la región (de industria a comercio) después de la segunda guerra mundial.

Más allá de las confirmaciones, este estudio coral aporta nuevas visiones de una región encasillada en su pasado. Por un lado, rompe con esa imagen de región desindustrializada y fuera de los principales circuitos económicos. La reconversión productiva demuestra que el tejido empresarial se renovó constantemente, sobre todo a partir de la década de 1970. Esta renovación se vio también en la banca, que tocó muchas más parcelas financieras que en otras regiones francesas acompañando así la renovación regional. Se podría hablar entonces de un verdadero modelo *roubaisien* (empresarial y bancario) propio, diferente y casi autónomo del mercado parisino.

El estudio también revela algunas lagunas atribuibles no solo al tipo de reunión científica —nos encontramos más bien ante la publicación de unas actas de congreso más que ante una obra colectiva—. En efecto, algunos importantes estudios de caso como Kuhlmann han sido obviados a la fuerza, por falta de archivos disponibles. Otros provienen de las elecciones temáticas: nada se sabe de los periodos de guerra (mucho más difíciles de investigar) o de las relaciones de la región con sus vecinos franceses... o belgas. Asimismo, nada se sabe de la banca extranjera que intentó instalarse, sin éxito, en la plaza nordista.

A nivel más general, Eck lanza grandes preguntas que no pueden responderse a través de un trabajo como este pero que tienen el mérito de hacer pensar. Por ejemplo,

¿quién es el responsable de la desindustrialización de una región? ¿El espíritu empresarial? ¿La actitud de la banca? ¿La acción del omnipresente estado central? Otro set de investigaciones de futuro puede ser esa imbricación entre estrategia empresarial y estrategia bancaria. ¿Quién domina a quién?

Como hemos dicho, y en honor a la verdad, los editores tienen el mérito de reconocer las debilidades de la obra. Ello no es muy común hoy en día, sea la obra que sea. Cabe preguntarse si las lagunas detectadas lo fueron a priori o a posteriori, lo cual cambiaría el mérito final del libro. En cualquier caso, la obra es un buen punto de partida para seguir entendiendo las relaciones entre banca e industria, entre finanzas y regiones. Unas relaciones que se conocerán más y mejor a medida que se profundice, de manera más sistemática que en el libro que nos ocupa, en estudios de caso.

RAFAEL CASTRO
Universidad Autónoma de Madrid

María del Carmen Angulo Teja y Tomás García-Cuenca Ariati (coords.), *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*, LID, Madrid, 2011, 325 pp.

Castilla-La Mancha es una región, como su nombre indica, compuesta grosso modo de dos provincias castellanas (Guadalajara y Toledo) y de otras tres que conforman el espacio conocido como La Mancha (Albacete, Ciudad Real y Cuenca). Su dinamismo ha estado asociado al de regiones limítrofes más pujantes: Madrid, con la capital de España, y también Valencia y Murcia, que tienen acceso al mar, en el caso de La Mancha (Albacete era una provincia vinculada históricamente a Murcia antes de la creación del Estado de las Autonomías). Así, durante el siglo XVIII, Guadalajara y Toledo se beneficiaron del impulso industrialista de la corte borbónica, aunque todo quedase desbaratado con la guerra de la Independencia, y se volviese a una economía simple basada en la agricultura y la ganadería, con algo de industria alimentaria en el mejor de los casos (aproximaciones a la historia económica y empresarial de Castilla-La Mancha se recogen en Dobado y López, 2001 y Moreno, 2006).

En los años de la Restauración hubo un renacer de la industria textil (paños y alfombras en Guadalajara, seda en Toledo, esparto en Albacete, encajes y blondas en Ciudad Real), la minería (plata en Guadalajara, azufre en Albacete, mercurio y carbón en Ciudad Real) y la metalurgia (armas en Toledo, fundiciones y cuchillería en Albacete). Al despuntar el siglo XX, habría bancos en La Mancha y electro-harineras en Toledo y Ciudad Real. Tanta animación no pasó desapercibida en los grandes centros económicos (Madrid, Barcelona, Bilbao), donde se empezó a ver la región como un puente entre el Levante y la capital. En 1917 se eligió Guadalajara para emplazar una filial de Hispano-Suiza, que se convertiría fugazmente en la mayor empresa de la región. Grandes empresas españolas (Hidroeléctrica Española, Papelera Española, Unión Resinera) y extranjeras (Peñarroya, Portland) desembarcaron en Castilla-La Mancha, mientras otras medianas de origen catalán y vasco entraban en la industria alimentaria. La iniciativa autóctona brillaría, sobre todo, en Albacete.

Otra guerra, la guerra civil (1936-1939), alteraría las pautas del desarrollo descrito. En la posguerra franquista, el Instituto Nacional de Industria impulsaría un núcleo químico y metalúrgico en Puertollano (Ciudad Real) y potenciaría la fabricación de armas en Toledo. Pero la modernización de las industrias acometidas por las pequeñas y medianas empresas se frenó. Cuando acabó la autarquía, con el Plan de Estabilización y Liberalización (1959), estas empresas se habían debilitado tanto que fueron

incapaces de competir. La emigración se hizo masiva. El único elemento de contención fue el Plan de Descongestión de Madrid (1959), que favoreció la instalación, desde 1962, de empresas en localidades de Guadalajara situadas sobre la carretera nacional II. Más tarde, la descongestión benefició a Toledo, que contempló la instalación de suministradores de grandes empresas madrileñas y la creación de distritos industriales del mueble y el calzado. En La Mancha, solo Albacete prosperaría, gracias a la potenciación de sus industrias tradicionales (cuchillería, zapatería, textiles) y la adición de otras nuevas (alimentaria, cerámica).

La crisis industrial de los decenios de 1970 y 1980 hizo mella en todo este entramado, pero hubo empresarios que supieron ofrecer productos alimentarios con una relación calidad-precio muy atractiva para el consumidor medio madrileño (como los quesos García Baquero o los embutidos Navidul, empresa que tenía unos 10.000 empleados cuando fue absorbida por Campofrío en 2000, según se dice en la página 92 del libro que reseñamos). Esta inversión local fue completada con la foránea (nacional y extranjera), que apreció las ventajas de producir en una «región objetivo 1» de la Unión Europea (región relativamente pobre) situada en las inmediaciones de una región rica como Madrid (región con gran capacidad de consumo). En los albores del siglo XXI, los datos disponibles sobre balanzas de comercio interregionales nos hablan de una relación simbiótica entre Madrid y Castilla-La Mancha, donde esta última resulta contar con más valor añadido industrial, en términos proporcionales, que la primera. El principal problema de estas empresas industriales es su productividad, pues el predominio de la microempresa y del empresario individual es abrumador. También es un problema que se opere en sectores muy maduros (alimentación, textil, cuero) o que se produzcan bienes intermedios en exceso, con reducido gasto en I+D y escasa capacidad de internacionalización. Pero, sin duda, estamos ante una región donde la inversión supera al ahorro y que está sabiendo aprovechar bien las ventajas de engancharse a las «locomotoras» vecinas (García Ruiz, 2011).

En el marco descrito se sitúan los 55 empresarios del libro coordinado por María del Carmen Angulo y Tomás García-Cuenca (Universidad de Castilla-La Mancha), que han contado con la colaboración de Lidia Anes, Natividad Araque, Salvador Broseta, Lamberto García, Alonso González de Gregorio, Rafael Hernández, Mar López, Ana I. Muro e Israel R. Pérez. La selección de los empresarios estuvo a cargo de un jurado formado por tres miembros de la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM), tres miembros de la Universidad de Castilla-La Mancha (los coordinadores y otro profesor), dos representantes de la editorial y un representante de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. Los requisitos para entrar en la selección fueron: 1) tener la condición de fundador de la empresa; 2) haber fallecido o tener cumplidos los 65 años, y 3) tener una fuerte vinculación con la región. Con estos criterios, 35 de los elegidos nacieron en las décadas de 1920 y 1930, mientras que 8 lo hicieron antes (4 en el siglo XIX) y 12 en la década de 1940. Por tanto, estamos hablando de emprendedores que lanzaron sus empresas mayoritariamente en los años del Primer Franquismo.

La precisión cronológica es importante, pues, como hemos visto, la historia de Castilla-La Mancha ha pasado por etapas muy distintas en los últimos tres siglos. Los coor-

dinadores de la obra discrepan educadamente con la tesis de Javier Moreno (2006) sobre la falta de «dinamismo empresarial»; dicho autor llega a esa conclusión a la vista de la evolución de la región en el conjunto de la Historia Contemporánea. En cualquier caso, si los 55 representan lo más granado del empresariado castellano-manchego del siglo XX, tampoco es razonable concluir que hemos encontrado una realidad empresarial oculta que asombra por su carácter schumpeteriano. Más bien, estamos ante empresarios que han sabido hacer de la necesidad virtud, y que merecen todo nuestro respeto por haber buscado compaginar la creación de riqueza personal con la creación de riqueza social. El presidente de CECAM, Ángel Nicolás García, que presenta la obra, lo dice con claridad: el empresario tiene «como fin último dar servicio a la sociedad». Y la presidenta de la Comunidad Autónoma, María Dolores de Cospedal, que escribe el prólogo, confía en que sean personas con la capacidad de emprendimiento de los reseñados las que definan el modelo productivo que permita salir a la región de una gravísima crisis que ha llevado la tasa de paro por encima del 30 por 100.

¿Cuáles son las principales características de los 55? Atendiendo a la provincia donde desarrollaron su actividad fundamental, tendríamos el siguiente reparto: Toledo, 18; Ciudad Real, 13; Albacete, 11; Guadalajara, 9, y Cuenca, 4. Si nos fijamos en el acceso a la categoría de empresario, resulta que en 25 casos había antecedentes familiares, en 22 se desarrollaron trabajos de aprendizaje con carácter previo y en 8 el primer contacto con el mundo laboral fue montar un pequeño negocio. Por sectores productivos, hay una clara inclinación hacia el secundario, con 16 actividades en el subsector de Alimentación, 8 en el de Metal, 7 en el de Construcción y 11 en otras manufacturas; lo que resta son 10 actividades en Comercio y Hostelería y 3 en Transportes. Llama la atención la escasa formación de los emprendedores. Solo en cinco casos se citan estudios universitarios, dos corresponden a personas nacidas en el siglo XIX (estudiaron Derecho) y tres a hombres del siglo XX, que cursaron Comercio, Económicas e Ingeniería Técnica Agrícola. También es infrecuente la poliaactividad (se da en ocho casos) y casi inexistente la I+D (Castilla-La Mancha es una región muy rezagada en I+D y patentes). El género femenino tiene un solo representante, que se forjó en el mercado de Zocodover.

En definitiva, los casos de éxito —sesgo inevitable de este tipo de trabajos— presentados en el libro encajan bien con lo que sabemos de la historia económica de Castilla-La Mancha. De alguna manera, el libro pone rostro a los esforzados emprendedores que han complementado las iniciativas foráneas, y además introduciendo un importante componente industrial. Se trata, sin duda, de un esfuerzo encomiable y enriquecedor realizado por el equipo de la Universidad de Castilla-La Mancha y la editorial LID, que añade un volumen más a su prestigiosa colección de Historia Empresarial. Pero que nadie espere milagros (como parece que hace Cospedal). Los emprendedores por sí solos nunca han servido para lanzar una economía por la senda del crecimiento sostenido. Desde que existe la Revolución Industrial (y nadie lo dude, seguimos en la Revolución Industrial, aunque en Occidente muchos parecen haberlo olvidado), el crecimiento sostenido solo ha sido posible por la acción coordinada de hombres de estado con visión estratégica, centros de formación e investigación punteros y empresarios verdaderamente schumpeterianos.

BIBLIOGRAFÍA

- DOBADO, R. y LÓPEZ, S. (2001), «Del vasto territorio y la escasez de hombres: la economía de Castilla-La Mancha en el largo plazo», en L. GERMÁN, E. LLOPIS, J. MALUQUER y S. ZAPATA (eds.), *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Crítica, Barcelona, pp. 238-270.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (2011), «Madrid en la encrucijada del interior peninsular, c. 1850-2009», *Historia Contemporánea*, n.º 42, pp. 187-223.
- MORENO, J. (2006), «Sector público, capitales foráneos y atonía empresarial en Castilla-La Mancha, 1830-2004», en J. L. GARCÍA RUIZ y C. MANERA (dirs.), *Historia empresarial de España*, LID, Madrid, pp. 337-359.

JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense de Madrid

John Singleton, *Central Banking in the Twentieth Century*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, 337 pp.

Oímos hablar un día sí y otro también en los medios de comunicación sobre la crisis financiera actual y, en el caso de los países que formamos parte de la eurozona, del papel que tiene el Banco Central Europeo (BCE) en la resolución de la crisis de la moneda única. Este libro no trata específicamente de la coyuntura actual pero sí será de mucha utilidad para entender las funciones de los bancos centrales modernos y su relación con el estado, lo que resulta esencial para poder conocer el alcance de lo que puede o debe hacer un banco central en la gestión de una crisis como la actual. Para ello, John Singleton hace en esta obra un repaso cronológico ameno y detallado de la historia reciente de la banca central; abarca un largo periodo de tiempo (desde 1900 hasta el inicio de la reciente crisis financiera), pleno de transformaciones y eventos de naturaleza política y económica que han afectado de manera determinante a la naturaleza y las competencias de los bancos centrales. Uno de los mayores méritos de este libro es el de poder resumir en algo más de trescientas páginas la evolución de estas instituciones a lo largo del siglo XX, un periodo en que pasaron de ser bancos privados, fundamentalmente gobernados por el propio sector financiero y guiados por el seguimiento de una regla de emisión clara y estricta como el patrón oro, a instituciones financieras de capital público, más o menos vinculadas con sus estados correspondientes, que disfrutaban de cierta autonomía en la conducción de una política monetaria orientada a la consecución de fines de naturaleza macroeconómica.

Es un libro que trata cuestiones macroeconómicas ciertamente complejas, con un lenguaje asequible para aquellos no necesariamente especialistas en economía monetaria. Por ello, no solo los estudiantes de posgrado en temas relacionados con la economía e historia económica, sino también los alumnos de grado interesados en estos temas lo encontrarán muy útil para su formación, además de atractivo y fácil de entender. El autor adopta una perspectiva de análisis ciertamente enriquecedora de este tipo de literatura especializada que ayuda, y mucho, a la comprensión de los temas tratados en el libro. Y es que no solo utiliza las herramientas convencionales de la teoría económica y del análisis histórico para describir el origen, la evolución y el estatus institucional actual de los bancos centrales, sino que, además, tiene en cuenta la influencia de otros factores sociológicos y de índole personal en todo ello, algo que en muchas ocasiones se deja a un lado en la bibliografía académica más especializada. De

hecho, la evolución de los bancos centrales es descrita como una sucesión de eventos históricos y económicos, así como por la sucesión de distintos gobernadores (presidentes o directores dependiendo del país), con muy diferentes personalidades y caracteres que influyeron, en algunos casos de manera determinante, tanto en las reformas legislativas y las competencias monetarias asignadas a estas instituciones como en su propia aplicación. Este libro sirve para recordar al lector algo que en muchas ocasiones los economistas profesionales y académicos parecen haber dejado de lado en sus análisis; y es que las regulaciones y mandatos legales dados a los bancos centrales son en gran medida el fruto de la historia reciente y remota de los países y de la memoria que han dejado en las generaciones presentes. Solo así puede explicarse el celo con el que Alemania (o el Bundesbank de manera indirecta) influyó y controló el diseño y funcionamiento posterior del euro, con el fin de no repetir las experiencias inflacionistas padecidas por el país en la década de 1920, que tanto contribuyeron a la debacle institucional del país así como a la catastrófica llegada al poder del nazismo unos años más tarde. Esto es algo que refleja bien el autor en el capítulo 15, dedicado a la génesis y consecución de la moneda única en Europa.

Frecuentemente, los análisis históricos sobre banca central focalizan su interés en los bancos centrales de referencia internacional, muy particularmente la Reserva Federal de EE.UU., el Banco de Inglaterra, el Banco Central de Japón y el Bundesbank («sucedido» luego por el BCE). Cierto es que este libro los trata de manera preferente, pero es asimismo bastante exhaustivo al recoger también las experiencias de muchos otros bancos centrales en Europa, Asia (resaltando China, India o Indonesia), América (Canadá), África y Oceanía (especialmente, Australia y Nueva Zelanda). Otro de los méritos reseñables de este libro es que no se detiene en el análisis de las economías avanzadas. Dedicar un capítulo a la génesis y los problemas específicos de la banca central en los países en desarrollo (capítulo 10). Asimismo, lejos de analizar individualmente a cada banco central, el autor tiene presente las conexiones que ha habido entre todos ellos a lo largo del siglo xx, algo que trata específicamente en los capítulos 6 y 9 al estudiar la cooperación entre los bancos centrales durante los años de vigencia del patrón oro, así como en las décadas posteriores, respectivamente.

Una atención especial recibe la (reconocida por casi todos equivocada) gestión de los bancos centrales de la crisis de los años treinta del siglo pasado. De hecho, marca la primera de las *dos grandes revoluciones* de la banca central que destaca el autor; revolución que se produjo fundamentalmente en los años treinta y cuarenta del siglo xx en un ambiente dominado por la doctrina keynesiana, que reclamaba una mayor intervención estatal en la economía, incluida claro está la parcela monetaria. Esta *primera revolución* supuso la ampliación de las competencias del banco central y del gobierno en asuntos monetarios y financieros, así como el inicio de una nueva relación entre el gobierno y el banco central; ya no se abandonarían los asuntos monetarios al manejo y criterio casi exclusivos del banco central (hasta entonces gobernado fundamentalmente por grandes figuras del propio mercado bancario), sino que, como mínimo, el gobierno pasará a tener un papel co-protagonista en la discusión de los objetivos y decisiones relacionados con la política monetaria y financiera del país. Ello vino acompañado de un cambio del estatus y competencias de los bancos centrales, así como del

establecimiento de una vinculación más estrecha de la política monetaria con las necesidades fiscales y objetivos macroeconómicos del gobierno. Claro está, el abandono de la disciplina del patrón oro hizo que esto fuera posible (véase el capítulo 7).

Muchas comparaciones se han hecho entre la crisis actual y la de la década de 1930. El lector encontrará en el capítulo 5 las razones últimas por las que los bancos centrales están actuando como lo vienen haciendo desde 2008 para mantener el buen funcionamiento de la moneda y la estabilidad financiera, como prestamistas de última instancia que son del sistema financiero; algo que no supieron hacer entonces, cuando hubo cierres bancarios masivos, un colapso de la oferta monetaria y una depresión de la actividad económica de proporciones mucho mayores que en la crisis actual (al menos en países como EE.UU., donde la tasa de desempleo llegó a alcanzar en algunos años de la década de 1930 entre el 20 y el 25% de la población activa).

La *segunda revolución* que señala el autor será la producida en los años ochenta y noventa del siglo xx, con la introducción de más transparencia en las actividades de los bancos centrales (y, muy especialmente, de la política monetaria), y la aplicación de una regla monetaria con un objetivo explícito de control de la inflación (*inflation targeting*); revolución que fue consecuencia de los efectos desestabilizadores generados por la aplicación de políticas discrecionales e inflacionistas desde años atrás, a lo largo de la llamada «era Keynesiana» (aproximadamente, desde el fin de la segunda guerra mundial hasta la primera crisis del petróleo). Ello vino acompañado de una reforma casi generalizada de los estatutos de los bancos centrales, y determinó la redacción de los estatutos de un banco de nueva creación: el BCE. A este respecto, la experiencia pionera de la Reserva Federal de Nueva Zelanda es objeto de un análisis muy detallado en el capítulo 12, dado que sería luego imitada de manera más o menos expresa por muchos otros bancos centrales. Eso sí, el autor es ciertamente prudente al no asociar de manera automática y sin reservas la mayor independencia legal de los bancos centrales con la reducción de la inflación, dado que muchos otros factores han de tenerse en consideración a este respecto.

El libro tiene algunas lagunas que el lector interesado en temas monetarios querrá conocer. Y es que no analiza en profundidad aspectos relacionados con la estrategia y política monetarias de los bancos centrales; ni estudia en detalle los argumentos a favor y en contra de una regla *monetarista* o del llamado *inflation targeting*, ni los efectos que haya podido tener la aplicación generalizada de esta última estrategia en la generación de un exceso de liquidez en los años previos a 2007; algo que para muchos tuvo un papel muy notable en la gestación de una burbuja financiera que terminó en el colapso financiero que ya conocemos. Algo de ello tan solo lo apunta el autor en el capítulo final del libro, pero resulta insuficiente. Claro que tratar estos temas en mayor profundidad habría llevado al autor quizá demasiado lejos en lo que es un libro esencialmente de síntesis histórica de la evolución de la banca central a lo largo del siglo xx.

En suma, es un libro riguroso y ameno, de muy recomendable lectura para todo aquel interesado en temas relacionados con dinero y banca central.

JUAN E. CASTAÑEDA FERNÁNDEZ
University of Buckingham

M.^a Pilar Biel Ibáñez y Gerardo J. Cueto Alonso, (coord.), *100 elementos del patrimonio industrial en España*, Instituto de Patrimonio Cultural de España, TICCIH España y Cices, Madrid, 2011, 312 pp.

Cuando se habla de los monumentos de una ciudad, por regla general el público imagina los grandes edificios religiosos o los suntuosos palacios de la monarquía y la corte. Sin embargo, desde mediados del siglo xx, la reflexión en torno a qué se entiende por patrimonio histórico ha generado que este concepto monumentalista del mismo se amplíe hacia otros bienes como el etnográfico, el arqueológico, el militar y el industrial.

En el artículo firmado por José Castillo, titulado «Concepto y conocimiento del patrimonio histórico» (en VV. AA., *Conocimiento y percepción del patrimonio histórico en la sociedad española*, Caja Madrid, Madrid, 2012), donde se analizan los resultados de un estudio demoscópico sobre el conocimiento y la valoración que los ciudadanos tienen del patrimonio histórico promovido por la Fundación Caja Madrid, este investigador señala que ante la pregunta ¿cuáles son los tres ejemplos de patrimonio cultural más importantes del pueblo o la ciudad donde vives?, la presencia de respuestas relacionadas con el patrimonio industrial es quizá el dato más novedoso, «ya que se trata de un patrimonio de reciente valoración y conformación científica, por lo que sorprende la rápida asimilación del mismo por parte de los ciudadanos» (Castillo, 2012: 50). No cabe duda de que a este reconocimiento de lo industrial como parte del patrimonio histórico ha contribuido la acción desarrollada a lo largo ya de diez años por TICCIH España, asociación sin ánimo de lucro que tiene como objetivo promover acciones de difusión de los valores del patrimonio industrial.

Desde el año 2011, tratando de dar respuesta a este objetivo, TICCIH España viene promoviendo la exhibición de una exposición titulada *100 Elementos de Patrimonio Industrial en España* en colaboración con las comunidades autónomas, que pretende acercar este patrimonio al conjunto de la sociedad y mostrar su riqueza. Esta muestra se completa con la edición de un libro-catálogo objeto de esta reseña.

Este libro presenta dos partes claramente diferenciadas. Por un lado, una serie de estudios, firmados por destacados especialistas del tema, que tienen por objeto trazar panoramas generales en torno a los temas que abordan. Así, esta parte se inicia con un panorama general de la situación en la que en estos momentos se encuentra el patrimonio industrial en España, realizada por el Miguel Ángel Álvarez Areces, presidente de TICCIH España. Le siguen una diversidad de textos dedicados: al desarrollo

histórico de la arquitectura industrial, a cargo de Julián Sobrino Simal, profesor de Historia de la Arquitectura de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura, Universidad de Sevilla; a la definición y caracterización del patrimonio del transporte, a cargo de Inmaculada Aguilar Civera, directora de Cátedra Demetrio Ribes UVEG-FGV y profesora del Departamento de Historia del Arte de la Universidad de Valencia; a los nuevos valores estéticos que introduce la obra pública en la contemplación contemporánea, desarrollado por Mercedes López García, profesora titular de Estética de la Ingeniería en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad Politécnica de Madrid; al análisis de las características y los valores del paisaje industrial, a cargo de María Linarejos Cruz, arqueóloga y responsable del Plan Nacional de Paisajes Culturales en el Instituto del Patrimonio Cultural de España; al valor patrimonial de las máquinas y artefactos, realizado por Josep Alabern Valentí, ingeniero industrial y presidente de la Associació de la Ciència i de la Tècnica i d'Arqueologia Industrial de Catalunya (AMCTAIC). A estos le siguen otros centrados en la importancia de la cultura del trabajo para entender el patrimonio industrial, desarrollado por Juan José Castillo Alonso, profesor de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid; en la variedad de los archivos y las fuentes documentales que son necesarias conocer para el estudio del patrimonio industrial, desarrollado por Marina Sanz Carlos, archivera, e Isabelo Naranjo Naranjo, archivero de la Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía; en el repaso por las políticas de catalogación y conservación de este patrimonio, realizado por M.^a Pilar Biel Ibáñez, profesora de Historia del Arte de la Universidad de Zaragoza; en el panorama sobre la museología industrial, a cargo de Eusebi Casanelles Rahola, director del Museu de la Ciència i la Tècnica de Catalunya; en la importancia del asociacionismo para la defensa y conservación de este patrimonio, desarrollado por Assumpció Feliu Torras, historiadora del arte y vicepresidenta de AMCTAIC, y en una valoración sobre la influencia y los resultados del Plan Nacional, a cargo de Alberto Humanes Bustamante, arquitecto y responsable del Plan Nacional de Patrimonio Industrial en el Instituto del Patrimonio Cultural de España.

El libro se completa con las fichas de cada uno de los 100 elementos de patrimonio industrial que han sido objeto de exhibición en la exposición. Cada una de ellas ha sido redactada por investigadores o técnicos conocedores de sus características históricas y situación actual, y están acompañadas de un importante aparato gráfico. En las fichas, además de incidir en la importancia histórica del bien, se destacan otros valores como los tecnológicos, sociales, paisajísticos..., que explican el valor patrimonial de cada uno de los bienes.

Para cerrar este libro-catálogo se ha confeccionado una lista de 100 sitios web sobre patrimonio industrial, a cargo de Gerardo J. Cueto Alonso, profesor del Departamento de Geografía, Urbanismo y Ordenación del Territorio de la Universidad de Cantabria, por cuanto este instrumento de comunicación está teniendo un protagonismo destacado en la difusión de los valores culturales del patrimonio industrial, siendo muchos los usuarios de la red que muestran su preocupación sobre el futuro de estos restos y la admiración casi romántica que suscitan sus ruinas. Finalmente, los coordinadores de la exposición y de este libro-catálogo han realizado

una selección de la amplia bibliografía publicada en España sobre su patrimonio industrial.

En definitiva, un libro en el que la primera parte se puede considerar un estado de la cuestión en el que se repasan los diversos perfiles que presenta el patrimonio industrial histórico, y la segunda es una muestra de los valores que este tiene a través de ejemplos significativos.

VIRGINIA GARCÍA ORTELLS
Universidad de Valencia

MONOGRAFÍAS DE HISTORIA INDUSTRIAL



1 M Pascual Domènech, Pere Nadal, Jordi (prólogo)
Barcelona, 1999
17 x 24 / 512 pp.
ISBN: 84-8338-120-6
Precio: 28,20 €

LOS CAMINOS DE LA ERA INDUSTRIAL

La construcción y financiación de la red ferroviaria catalana (1843-1898)

Introducción: *Ferrocarriles y atraso económico: la problemática de los emuladores*

1. Los ferrocarriles españoles
2. Ferrocarriles e industrialización en Cataluña

Primera parte: *El impulso inicial (1843-1865)*

1. Los comienzos
2. Pluralidad de iniciativas
3. Expectativas defraudadas y competencias
4. La "fiebre" ferroviaria del período de 1857 a 1865

Segunda parte: *La crisis de los años sesenta*

1. El hundimiento de la compañía de Zaragoza
2. Quiebras y líneas abandonadas

Tercera parte: *La culminación de la red (1870-1894)*

1. La finalización de las líneas inacabadas
2. Las líneas que completaron la red
3. La segunda línea de Barcelona a Zaragoza

Epílogo: *Luces y sombras de la aventura ferroviaria*

1. El ocaso de la última gran compañía ferroviaria catalana
2. Expectativas y realidad de las externalidades generadas por la red ferroviaria

Apéndices



2 M Martínez Ruiz, José Ignacio
Sevilla, 2000
17 x 24 / 230 pp.
ISBN: 84-472-0578-9
(Universidad de Sevilla)
84-8338-206-7
(Universidad de Barcelona)
Precio: 11,50 €

TRILLADORAS Y TRACTORES

Energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1967)

Introducción

Primera parte: *Hacia un nuevo modelo energético y tecnológico en la agricultura española*

Capítulo primero. *La mecanización de la trilla de los cereales en el siglo XIX*

Capítulo segundo. *La fabricación nacional de trilladoras y el proceso de mecanización de la agricultura española en el siglo XX*

Segunda parte: *De la mecanización a la motorización*

Capítulo tercero. *El tractor agrícola en España con anterioridad a la guerra civil (c. 1900-1936)*

Capítulo cuarto. *La agricultura española, una agricultura industrial (c. 1936-c. 1967)*

Conclusiones

Bibliografía

Apéndices

Abreviaturas



MONOGRAFÍAS DE HISTORIA INDUSTRIAL



M
3 Gómez Mendoza, Antonio
(ed.)
Nadal, Jordi (prólogo)
Barcelona, 2000
17 x 24 / 215 pp.
ISBN: 84-8338-225-3
Precio: 11,00

DE MITOS Y MILAGROS

**El Instituto Nacional de Autarquía
(1941-1963)**

Parte primera

1. De mitos y milagros (Antonio Gómez Mendoza)
2. Juan Antonio Suanzes, adalid de la industrialización (Eduardo Barrera y Elena San Román)
3. La gestación castrense del INI (Elena San Román).

Parte segunda

4. La tercera vía: entre la dictadura eléctrica y la autoregulación (1941/44) (Antonio Gómez Mendoza)
5. El Plan del Nitrógeno (Antonio Gómez Mendoza)
6. El Plan del Frío Industrial (1947/1951) Antonio Gómez Mendoza
7. Un extraño maridaje: la Sociedad Ibérica del Nitrógeno y el INI (1942/1951) (Antonio Gómez Mendoza)

Parte tercera

8. La E.N. Elcano y el "coco" de las navieras privadas (Jesús M^a Valdaliso)
9. En busca de pirata propia (Antonio Gómez Mendoza)
10. En pos de la autosuficiencia en nitrógeno (1952/1961) (Antonio Gómez Mendoza)

Apéndices

Bibliografía

Índice



M
4 Llonch Casanovas, Montserrat
Barcelona, 2007
17 x 24 / 271 pp.
ISBN: 978-84-475-3125-7
Precio: 25,00

TEJIENDO EN RED

**La industria del género de punto
en Cataluña (1891-1936)**

1. Presentación
2. La diversificación de la estructura industrial catalana y el género de punto
3. La modernización del sector del punto
4. La mejora técnica en la industria del punto
5. El mercado de trabajo, la mejora de las condiciones de los trabajadores y el aumento del coste laboral
6. La dinámica del mercado

Conclusiones

Bibliografía

MONOGRAFÍAS DE HISTORIA INDUSTRIAL



M
5

Huguet del Villar, Emilio
Tello, Enric y Sudrià, Carles (ed.)
Robledo, Ricardo; Garrabou, Ramón; Tello,
Enric; Sudrià, Carles; Bartolomé, Isabel y
Tirado, Daniel (intr.)
Barcelona, 2010
edición facsímil
17 x 24 / 394 pp.
ISBN: 978-84-475-3470-8
Precio: 30,00 €

EL VALOR GEOGRÁFICO DE ESPAÑA (1921)

Presentación, por Carles Sudrià y Enric Tello

Primera parte: Estudios introductorios

1. El hombre y el medio: geografía, historia y economía en Huguet del Villar, por Ricardo Robledo
2. La interpretación del «atraso» agrario en El valor geográfico de España (1921) de Emili Huguet del Villar, por Ramon Garrabou y Enric Tello
3. Huguet del Villar y el valor 'energético' de España, por Carles Sudrià i Triay e Isabel Bartolomé Rodríguez
4. El valor geográfico de España (1921), de Emili Huguet del Villar: una mirada desde la Nueva Geografía Económica, por Daniel A. Tirado Fabregat

Segunda parte: Emili Huguet del Villar y la España franquista (1945) L'Espagne falangiste et le monde intellectuel

Tercera parte: Edición facsímil de El valor geográfico de España (1921), de Emili Huguet del Villar

Diciembre 2013

Historia Agraria

revista de agricultura e historia rural

61

Estudios

Endeudarse para consumir e invertir.
La función económica de las obligaciones en una villa rural
valenciana (Castellón de la Plana en 1499)

PAU VICIANO

La lucha por los montes. Conflicto y política en la Sierra de Cuenca
durante la Restauración

ÓSCAR BASCUÑÁN AÑOVER

Un siglo sin innovación en la saca del corcho

JOSÉ IGNACIO JIMÉNEZ BLANCO

Losing wealth or restricting the poison? Changing opium policies
in early republican Turkey, 1923-1945

ÖZGÜR BURÇAK GURSOY

La ingeniería agronómica española en la encrucijada.

El congreso nacional de 1950

CARLOS BARCIELA LÓPEZ y M^a INMACULADA LÓPEZ ORTIZ

Democratizando la democracia. Estrategias de género
de las trabajadoras agrícolas españolas (1977-1990)

TERESA MARÍA ORTEGA LÓPEZ

Crítica de libros

Suscripciones:

**SOCIEDAD ESPAÑOLA
DE HISTORIA AGRARIA (SEHA)**

Secretaría de la SEHA
e-mail: seha@seha.info

Más información en:
www.seha.info



S E H A

SOCIEDAD
ESPAÑOLA
DE HISTORIA
AGRARIA

Envío de materiales:

REVISTA HISTORIA AGRARIA

Secretaría de Historia Agraria
e-mail: rha@um.es

Más información en:
www.historiaagraria.com

Intercambio:

SERV. DE INTERCAMBIO CIENTÍFICO

Universidad de Murcia
e-mail: mdem@um.es

INVESTIGACIONES *de* HISTORIA ECONÓMICA

VOLUMEN 9 • NÚMERO 3 • Octubre 2013

Economic History Research

artículos

LUIS FELIPE ZEGARRA

Free banking and bank entry in Latin America

MARC BADIA-MIRÓ, YOLANDA BLASCO-MARTEL,
SERGI LOZANO, RAIMON SOLER

Redes sociales y negocios. La red de inversión
del Banco de Barcelona en la economía catalana
a mediados del siglo XIX

JORDI PLANAS

El cooperativismo vitivinícola en tiempos de crisis:
el Sindicato de Viticultores de Igualada (1921–1936)

ALONSO MORENO

El sector cervecero español en el siglo XX. Una visión
desde dentro: El Alcázar

J. CARLES MAIXÉ-ALTÉS

La opción tecnológica de las cajas de ahorro
españolas antes de Internet, circa 1950–1995

reseñas

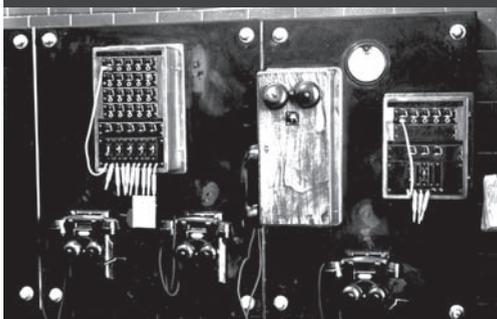
a e h e



REVISTA DE HISTORIA
[TST]

Transportes, Servicios y Telecomunicaciones

Nº 25 / diciembre de 2013 / 17 euros
Fundación de los Ferrocarriles Españoles



25

Dossier:

Paulo César Gonçalves

Passageiros de Terceira Classe. O transporte de emigrantes na história econômica da Navigazione Generale Italiana

Fernando Mendiola Gonzalo

El trabajo forzado en infraestructuras ferroviarias bajo el franquismo (1938–1957): una estimación cuantitativa

Paulo Roberto Cimó Queiroz

Uma rede transnacional: os caminhos de exportação da erva-mate de Mato Grosso, Brasil (1882-1902)

Ignacio Pérez-Soba

Los telégrafos ópticos forestales en la España del siglo XIX

Armando Lçopez-Rodríguez

Pioneros y primeros pasos del servicio telefónico en Madrid: 1878-1886

Dominique Pinsolle

Les grèves des abonnés du gaz en France (1892-1914): des grèves de consommateurs parmi d'autres?

Gabriele Balbi, Simone Fari, Giuseppe Richeri

Specialità svizzera. L'influenza della Confederazione elvetica sulle origini dell'Unione Telegrafica, 1855-1875

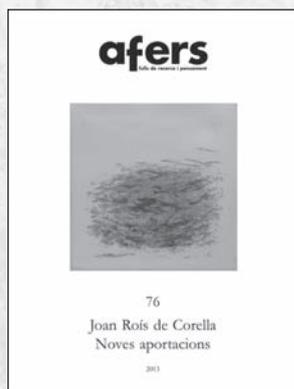
Pablo Gutiérrez González

La evolución del sector del seguro en Andalucía durante el primer tercio del siglo XX

Luis Prados Rosales

Estaciones de ferrocarril en el valle del alto Guadiato (Córdoba): arquitectura y tipos

RESEÑAS



afers

fulls de recerca i pensament

Revista fundada per Sebastià GARCIA MARTÍNEZ

Director: Manuel ARDIT LUCAS

Cap de redacció: Vicent S. OLMOS I TAMARIT

Consell de redacció: Ferran ARCHILÉS I CARDONA, Joan BADA I ELIAS, Evarist CASELLES I MONJO, Agustí COLOMINES I COMPANYYS, Josep FERRER I FERRER, Pere FULLANA I PUIGSERVER, Joan IBORRA I GASTALDO, Òscar JANÉ I CHECA, Joan PEYTAVÍ I DEIXONA, Antoni QUINTANA I TORRES, Queralt SOLÉ I BARJAU, Josep M. TORRAS I RIBÉ, Josep TORRÓ I ABAD, Pau VICIANO I NAVARRO

XXVIII:76 (2013) Joan Roís de Corella. Noves aportacions

Antoni FERRANDO FRANCÉS: Joan Roís de Corella: context, obra i transmissió. Noves aportacions / Agustín RUBIO VELA: El context històric de Joan Roís de Corella. Tríptic documental sobre el seu entorn / Abel SOLER: Joan Roís de Corella enfront d'alguns problemes socials i polítics del seu temps / Antoni FERRANDO FRANCÉS: Les relacions literàries de Joan Roís de Corella / Vicent MARTINES: Els elements plàstics en l'obra de Joan Roís de Corella. Pintar amb paraules els amors de Leànder i Heros / Joan Maria FURIÓ: Allò que Corella ha «corregit, smenat y ben examinat» en el *Cartoixà*. Contribució a l'estudi de la traducció a partir del *Tercç* / Josep MARTINES PERES: El verb *estimar* i l'amor hereós i Joan Roís de Corella. Un acostament segons la pragmàtica diacrònica / Rafael ROCA RICART: L'inici de la recuperació de Joan Roís de Corella / Vicent Josep ESCARTÍ: La posteritat de l'obra de Corella: de l'èxit a l'oblit i del rebuig a l'admiració

Miscel·lània: August RAFANELL: Del *matuet* al francès. Mirades sobre un trencament cultural / Pablo GIORI: Catalanisme cultural. Reptes i possibilitats de construir una nació en democràcia

Recensions: Vicent FLOR, Giovanni C. CATTINI, Jesús NAVARRO, Javier ESTEVE MARTÍ, Julián SANZ HOYA, Ignasi FERNÁNDEZ TERRICABRAS, Antoni FERRANDO FRANCÉS

Resums • Publicacions rebudes

editorial afers

Informació i subscripcions: Editorial Afers, s.l. / Apartat de correus 267
46470 Catarroja (País Valencià) / tel. 961 26 93 94
e-mail: afers@editorialafers.cat / <http://www.editorialafers.cat>

Revista de Historia Industrial

Presentación

Revista de Historia Industrial es una revista editada por el Departament d'Història i Institucions Econòmiques de la Universitat de Barcelona, que publica tres números al año (en la primera quincena de los meses de marzo, julio y noviembre).

Revista de Historia Industrial es una revista especializada en el ámbito de la historia económica y de la empresa que publica trabajos de investigación originales que no hayan sido publicados anteriormente. Incluye diversas secciones y en ellas tienen cabida también artículos y notas sobre debates historiográficos y bibliográficos de actualidad científica.

Sistema de evaluación

Revista de Historia Industrial acusará recibo de los manuscritos en un plazo máximo de 15 días a partir de su recepción. La dirección tendrá la facultad de rechazar aquellos que por su contenido o defectos de presentación no se adecuen a las normas de edición de la revista.

El sistema de evaluación se basa en evaluadores externos y es doblemente anónimo. En ningún caso se desvelará durante el proceso la identidad del autor/es ni la de los evaluadores. Una vez aceptado provisionalmente el manuscrito, éste se enviará a dos evaluadores como mínimo, que deberán, en el plazo máximo de un mes, informar sobre el mismo, utilizando para ello el formulario que la revista les enviará junto con el texto.

Los evaluadores no podrán ser en ningún caso miembros de la institución editora de la revista ni del Consejo de redacción de la misma.

Será el Consejo de redacción, a la vista de los informes de los evaluadores, el que decidirá, en un plazo máximo de tres meses desde su recepción, sobre la publicación del artículo recibido. El autor recibirá un informe donde se argumentarán los motivos de la aceptación, de las modificaciones que habría de realizar antes de su posible publicación o de su rechazo. En los primeros casos, se adjuntarán siempre los informes de los evaluadores. En caso de rechazo, se enviará al autor un informe argumentando las razones de tal decisión sobre la base de las opiniones y comentarios de los evaluadores.

Para aquellos artículos que precisen modificaciones, la publicación estará siempre sujeta a que éstas hayan sido incorporadas en la nueva versión del mismo. La decisión final de publicación corresponde, en todo caso, al Consejo de redacción.

Revista de Historia Industrial publicará, en el último número de cada año, la relación de los evaluadores externos, agradeciéndoles su colaboración. También cada dos años, hará pública una estadística donde constará la tasa de rechazo de los artículos recibidos.

Normas de edición

Para artículos y notas

Los manuscritos se enviarán por correo electrónico, en formato Word, a la dirección de la revista. Aquellos que no se adapten a las normas de edición serán enviados a los autores solicitando su revisión formal. Los que no sean aceptados definitivamente para su publicación no se devolverán.

La extensión de los textos no excederá de las 12.000 palabras, incluyendo notas, cuadros, gráficos, mapas, apéndices y bibliografía y deberán ser presentados con un interlineado de 1,5, en letra de 12 puntos y en páginas numeradas correlativamente y sin encabezamientos.

Todos los manuscritos deberán ir precedidos de una página que contenga el título del trabajo, el nombre del autor/es, filiación académica, dirección completa con número de teléfono y dirección de correo electrónico, así como un resumen, en castellano y en inglés, de una extensión máxima de 150 palabras, y cuatro palabras clave con sus códigos de clasificación temática del Journal of Economic Literature, también en castellano y en inglés.

Las referencias bibliográficas irán al final del texto bajo el epígrafe Bibliografía, ordenadas alfabéticamente por autores y siempre en el siguiente orden: apellido (en versalitas), nombre (en minúsculas) del autor/es, año de publicación (en paréntesis y distinguiendo a, b, c, en el caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), editorial y lugar de publicación (en caso de libro) o título de la revista (en cursiva) y número (en el caso de revista) y páginas (precedidas de la abreviatura pp.).

Las notas a pie de página se numerarán correlativamente (con la referencia en superíndice) y se redactarán a espacio sencillo y con letra de 10 puntos. Las referencias bibliográficas se harán citando sólo el apellido del autor/es (en minúsculas) seguido del año de publicación (entre paréntesis) y, en su caso, la página/s precedidas de coma y p. o pp.

En ningún caso se pondrán referencias bibliográficas intercaladas en el texto del manuscrito. Todas ellas deben incluirse en las notas a pie de página.

Los cuadros, gráficos y mapas deberán ir numerados correlativamente, estarán intercalados en el texto (salvo si forman parte de un apéndice) y ser originales. También deberán tener un título que los identifique y especificar las fuentes utilizadas en su elaboración. Los cuadros se elaborarán en formato Word, los gráficos en Excel y los mapas en imagen.

Las citas textuales, cuando excedan de dos líneas, irán en cursiva, sangradas por la izquierda y a espacio sencillo. Los intercalados del autor, si son necesarios, irán entre corchetes.

Para reseñas de libros

Las reseñas de libros se realizarán a petición del coordinador de reseñas de *Revista de Historia Industrial*, si bien también podrán enviarse propuestas de reseñas que deberán ser autorizadas por el coordinador antes de su posible publicación.

Las reseñas deberán ir precedidas de todos los datos del libro, tendrán un extensión máxima de 1.400 palabras, irán firmadas por el autor/es y se enviarán a la dirección de correo electrónico del Coordinador de reseñas o de la propia revista.

Se invita y anima a las editoriales y a los autores a enviar a la revista los libros editados para su posible reseña.

Revista de Historia Industrial

Presentation

Revista de Historia Industrial is a journal edited by the Department of Economic History and Institutions of the University of Barcelona, and publishes three issues a year (within the first two weeks of the months of March, July and November).

Revista de Historia Industrial is a journal specialised in the field of economic and business history which publishes original research works that have not been previously published elsewhere. It contains several sections, including articles and notes about historiographical and bibliographical debates of scientific relevance.

Evaluation system

Revista de Historia Industrial will notify reception of manuscripts within a period no longer than 15 days after the manuscript reaches the editors. The direction can reject those works whose content or presentation does not fit the editorial style guidelines of the journal.

The system of evaluation is based upon anonymous external referees. Once one manuscript is accepted for evaluation, it will be sent at least to two referees who will inform about the text within a month, using a specific form provided by the journal.

The referees cannot belong in any case to the institution that edits the journal or its Editorial Board.

The Editorial Board, after studying the referees' reports, will make a decision, within a maximum of three months after reception, on the publication of the manuscript. The author will receive a detailed letter with the reasons to accept, reject or ask for a revised version of the text. In case of acceptance or request for changes, the referees' reports will be attached to the letter. In case of rejection the author will receive a detailed report of the reasons for rejection on the basis of the referees' opinions and comments.

The final publication of articles requiring changes will depend on the introduction of such changes in the text. The final decision on publication corresponds, in any case, to the Editorial Board.

Revista de Historia Industrial will publish, in the last issue of every year, a list of the external referees, with an acknowledgement note. In addition, the journal will publish, every two years, information on the percentage of rejection of articles received.

Guide for authors

Articles and notes

Manuscripts must be sent through email, in Word format, to the directors of the journal. Those manuscripts that do not fulfil the editorial style guidelines will be sent back to authors for formal revision. Rejected manuscript will not be returned to authors.

The maximum extension of texts is 12,000 words, including notes, tables, graphics, maps, appendixes and bibliography. Texts must be 1,5 spaced throughout, with 12 point letter size and correlative page numbering without headings.

All manuscripts must have a cover page with the title of the work, the name of the author/s, their academic affiliation, their complete address, telephone number and email, an abstract in Spanish and in English with a maximum extension of 150 words, and four key words (in Spanish and English) with their corresponding thematic Journal of Economic Literature codes.

Bibliographical references will be placed at the end of the text under the heading "Bibliography", in alphabetical order according to the authors' surnames, and always following this order: author's surname (in capital letters), name (in lower case letters), year of publication (in brackets and adding a,b,c,... in case of several works by same author and year), title of the article (between quotation marks) or the book (in italics) and publisher and year of publication, in case of books, or title of the journal (in italics), and volume and pages, with pp. before the page numbers, in case of journal articles.

Footnotes will be numbered correlatively (with the reference in superscript) and will be single-spaced and with 10 point letter size. Bibliographical references will include only the author's surname (in lower case letters), followed by the year of publication (in brackets) and, if necessary, the page number/s with a comma or p. or pp. before the number of the page/s.

Bibliographical references must not be included in the body of the text of the manuscript. All of them must be placed in footnotes.

Tables, graphics and maps must be correlatively numbered, must be inserted in the body of the text (except if they are part of an appendix) and must be original pieces of work. Also, they must have a title and the reference of their sources. Tables will be typed in Word format, graphics must be in Excel format and maps in image.

Literal quotations, when exceeding two lines, must be typed in italics, left-indented and single-spaced. Comments, if necessary, will be placed among square brackets.

Book reviews

Book reviews will be produced after explicit request of the *Revista de Historia Industrial* book reviews editor. They can also be proposed to the book reviews editor, whose authorization is required before publication.

Book reviews must start with all the information about the book, they must have a maximum extension of 1,400 words, must be signed by the author/s and sent to the email address of the book review editor or to the general address of the journal.

Revista de Historia Industrial encourages publishers and authors to send us recently published books for their potential review.

