

REVISTA URUGUAYA de HISTORIA ECONÓMICA

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica



Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica - Año X - No. 17 - Julio de 2020

ARTÍCULOS

MERCADO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN EN LA I GLOBALIZACIÓN: URUGUAY Y COMPARACIONES REGIONALES

María M. Camou

NÚMEROS OSCUROS. LA VALORACIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS, C. 1870-1913

Agustina Rayes, Rodrigo Castro y Francisco Ibarra

ECUADOR: LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL FERIADO BANCARIO (8-12 DE MARZO DE 1999)

Julio Ooleas-Montalvo

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

LAS PANDEMIAS Y LA ECONOMÍA: LECCIONES DESDE LA HISTORIA ECONÓMICA

Irina España

EFFECTOS ECONÓMICOS DE LAS PANDEMIAS: UNA MIRADA DE LARGO PLAZO

Pablo Marmisolle y Carolina Romero

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

"LA DESIGUALDAD EN ARGENTINA, APUNTES PARA SU HISTORIA, DE LA COLONIA A NUESTROS DÍAS" DE DANIEL SANTILLI

Javier Rodríguez Weber

"MONTEVIDEO, CIUDAD OBRERA. EL TIEMPO LIBRE DESDE LAS IZQUIERDAS (1920-1950)" DE RODOLFO PORRINI

Mónica Maronna

"LAS INVERSIONES BRITÁNICAS, 1914-1945" DE RAÚL JACOB.

Norma Silvana Lanciotti

CONFERENCIAS Y DEBATES

RELATORÍA CICLO DE COVERSATORIOS "LA HISTORIA ECONÓMICA FRENTE A LA PANDEMIA DEL COVID-19"

Carolina Román



REVISTA
URUGUAYA de
HISTORIA ECONÓMICA

Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica
Año X - No. 17 - Julio de 2020 - Montevideo, Uruguay

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica





Revista Uruguaya de Historia Económica

Año X - No. 17 - Julio de 2020 - Montevideo, Uruguay

Publicación semestral de carácter científico de la Asociación Uruguaya de Historia Económica. La Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) publica artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio.

Editor Responsable

Henry Willebald

Comité editor

Jorge Álvarez (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República)

Luis Bértola (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República)

Henry Willebald (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República)

José Péres Cajías (Universitat de Barcelona)

Secretaría de Edición

Cecilia Moreira

Atenea Castillo

Juan Geymonat

Consejo Académico

Carlos Valencia (Universidade Federal Fluminense); Ana María Rodríguez (Universidad de la República); Marcelo Rougier (Universidad de Buenos Aires); Andrés Regalsky (Universidad Tres de Febrero, Universidad Nacional de Luján); Rodolfo Porrini (Universidad de la República); José Antonio Ocampo (Columbia University); Esteban Nicolini (Universidad Nacional de Tucumán y Universidad Santo Tomás de Aquino); Benjamín Nahum (Universidad de la República); María Inés Moraes (Universidad de la República); Martín Monsalve (Universidad del Pacífico); José Miguel Martínez-Carrión (Universidad de Murcia); Carlos Marichal (El Colegio de México); Andrea Lluch (Universidad Nacional de la Pampa); Manuel Llorca (Universidad de Santiago de Chile); Enrique Llopis (Universidad Complutense de Madrid); Pedro Lains (Universidade de Lisboa); Luis Jáuregui (Instituto de Investigaciones Doctor José María Luis Mora); Raúl Jacob (Uruguay); Alfonso Herranz (Universidad de Barcelona); Ana Frega (Universidad de la República); Daniel Díaz Fuentes (Universidad de Cantabria); José Díaz (Pontificia Universidad Católica de Chile); Carlos Contreras (Pontificia Universidad Católica del Perú); Renato Colistete (Universidade de São Paulo); Ángel Carrara (Universidade Federal de Juiz de Fora); María Camou (Universidad de la República); Reto Bertoni (Universidad de la República); Magdalena Bertino (Uruguay); Alcides Beretta (Universidad de la República)



Constituyente 1502 – Piso 4
C.P. 11.200 – Montevideo – Uruguay
Tel.: (+598 2) 413 6400
Fax: (+598 2) 410 2769

directiva@audhe.org.uy
www.audhe.org.uy

Comisión Directiva

Ejercicio 2018-2021

Titulares

Carolina Román (Presidenta)

Reto Bertoni (secretario)

Melissa Henrández (Tesorera)

Suplentes Respectivos

Juan Pablo Martí

Pablo Castro

Gustavo Concari

Comisión Fiscal

Titulares

Gastón Díaz

Paola Azar

Ulises García Repetto

Suplentes Respectivos

Silvana Maubrigades

Henry Willebald

Cecilia Moreira

TABLA DE CONTENIDOS

EDITORIAL	pág. 6
-----------	--------

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES	pág. 8
------------------------------------	--------

ARTÍCULOS

MERCADO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN EN LA I GLOBALIZACIÓN: URUGUAY Y COMPARACIONES REGIONALES María M. Camou	pág. 10
--	---------

NÚMEROS OSCUROS. LA VALORACIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS, C. 1870-1913 Agustina Rayes, Rodrigo Castro y Francisco Ibarra	pág. 25
---	---------

ECUADOR: LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL FERIADO BANCARIO (8-12 DE MARZO DE 1999) Julio Oleas-Montalvo	pág. 49
--	---------

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

LAS PANDEMIAS Y LA ECONOMÍA: LECCIONES DESDE LA HISTORIA ECONÓMICA Irina España	pág. 68
--	---------

EFFECTOS ECONÓMICOS DE LAS PANDEMIAS: UNA MIRADA DE LARGO PLAZO Pablo Marmissolle y Carolina Romero	pág. 71
--	---------

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

"LA DESIGUALDAD EN ARGENTINA, APUNTES PARA SU HISTORIA, DE LA COLONIA A NUESTROS DÍAS" DE DANIEL SANTILLI Javier Rodríguez Weber	pág. 81
---	---------

"MONTEVIDEO, CIUDAD OBRERA. EL TIEMPO LIBRE DESDE LAS IZQUIERDAS (1920-1950)" DE RODOLFO PORRINI Mónica Maronna	pág. 83
--	---------

"LAS INVERSIONES BRITÁNICAS, 1914-1945" DE RAÚL JACOB. Norma Silvana Lanciotti	pág. 86
---	---------

CONFERENCIAS Y DEBATES

RELATORÍA CICLO DE COVERSATORIOS "LA HISTORIA ECONÓMICA FRENTE A LA PANDEMIA DEL COVID-19" Carolina Román	pág. 88
--	---------

EDITORIAL

Queremos aprovechar esta nueva edición de la Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) para dar la bienvenida al Dr. José Péres Cajías¹, de la Universitat de Barcelona, quien desde junio de 2020 se ha sumado al Comité Editor de nuestra publicación. Es un honor para nuestra Revista contar con el aporte y la participación de tan destacado investigador que, con su dedicación y profesionalidad, contribuirá decididamente en la continua mejora por alcanzar mayores niveles de calidad académica que persigue la RUHE.

En esta oportunidad, el número contiene tres artículos, un par de notas de investigación, tres reseñas bibliográficas y una contribución en Conferencias y Debates.

El primero de los artículos refiere al mercado laboral en Argentina, Uruguay, Brasil y Bolivia durante la Primera Globalización. María Camou (Universidad de la República, Uruguay), en su artículo “Mercado de trabajo e inmigración en la I globalización: Uruguay y comparaciones regionales” tiene como propósito abordar las relaciones de trabajo para la región del Cono Sur sudamericano y Bolivia desde el último tercio del siglo XIX hasta las primeras décadas del XX. En especial, indaga en el caso uruguayo y el rol de la inmigración en este proceso. Durante el período, se consolida, en forma gradual, un mercado laboral que contaba con una oferta de trabajo más estable y en expansión. Mientras que en Uruguay y en Argentina se observaba un mercado de trabajo “moderno” –aunque todavía en forma incipiente– con una importante proporción de trabajo mercantilizado, Bolivia y Brasil mostraban una estructura distinta, en la cual predominaban modalidades no asalariadas.

El segundo de los artículos aborda la problemática sobre la valoración de las importaciones argentinas, participando de un debate amplio y global referido a la fiabilidad histórica de los registros de comercio exterior. En su artículo “Números oscuros. La valoración de las importaciones argentinas, c. 1870-1913”, Agustina Rayes (EPyG-UNSAM/CONICET), Rodrigo Castro y Francisco Ibarra argumentan que, para lograr un conocimiento cabal del flujo comercial externo argentino durante la era agro-exportadora (la Primera Globalización), resulta necesario abordar el análisis del comercio importador. En particular, en este artículo realizan una muy interesante exploración en un aspecto controvertible, esto es, la valoración de las transacciones, su fiabilidad y representatividad. Para ello, presentan un repaso de la composición y distribución del origen geográfico de las importaciones argentinas y explican cómo fue el proceso de valoración aduanera (base para el registro de las estadísticas), demostrando las carencias que representaban los aforos en virtud de su limitada actualización. El artículo realiza un pormenorizado análisis comparando los aforos, durante determinados años y en relación a bienes concretos, con precios de importación y de consumo, alertando sobre su utilización y abriendo varias líneas de trabajo futuro.

El tercer artículo refiere al pasado reciente de la economía ecuatoriana. Julio Oleas-Montalvo (Instituto de Altos Estudios Nacionales, Ecuador) presenta su trabajo “Ecuador: economía política del feriado bancario (8-15 de marzo de 1999)”, en el cual describe los antecedentes institucionales y financieros de ese episodio y sus consecuencias inmediatas. En la mañana del lunes 8 de marzo de 1999 los bancos del Ecuador detuvieron sus actividades producto de la declaración de un feriado bancario. Se trató de una decisión administrativa del Superintendente de Bancos que parecía imposible en el contexto imperante de intensa desregulación financiera. No obstante, fue una medida con un contenido político profundo y motivaciones económicas poco claras, prorrogada mediante decreto ejecutivo hasta el 12 de marzo para, entonces, decretar el congelamiento de los depósitos del sector privado. Estos hechos constituyeron el preámbulo de la dolarización de la economía ecuatoriana decidida e instrumentada nueve meses más tarde.

El avance de la pandemia del Covid 19, y que tantas consecuencias ha significado a escala planetaria durante este primer semestre de 2020, ha motivado una infinidad de reacciones desde todos los ámbitos, y la historia económica, como disciplina, no ha sido la excepción. La RUHE ha recogido estas inquietudes a través de un par de contribuciones (Notas de investigación) que dan cuenta de este tipo de fenómeno en perspectiva histórica. Irina España (Universidad EAFIT, Colombia) presenta “Las Pandemias y la Economía: Lecciones desde la Historia Económica” y Pablo Marmissolle y Carolina Romero (Universidad de la República, Uruguay) presentan “Efectos económicos de las pandemias: una mirada de largo plazo”.

1 <https://joseperescajias.com/>

Contamos, asimismo, con tres reseñas bibliográficas correspondientes a libros publicados en 2019, dos de ellos referidos a la historia económica uruguaya y, el tercero, a la argentina. Norma Lanciotti (UNR-CONICET, Argentina) reseña la obra “Las inversiones británicas, 1914-1945,” libro escrito por el Prof. Raúl Jacob. Mónica Maronna (Universidad de la República, Uruguay) comenta el libro “Montevideo, ciudad obrera. El tiempo libre desde las izquierdas (1920-1950)”, obra escrita por el Prof. Rodolfo Porrini. Y, finalmente, Javier Rodríguez Weber (Universidad de la República, Uruguay) reseña el libro “La desigualdad en Argentina, apuntes para su historia, de la colonia a nuestros días”, del historiador argentino Prof. Daniel Santilli.

Finalmente, en la sección Conferencias y Debates, Carolina Román comenta la realización del Ciclo de Conversatorios "La Historia Económica frente a la Pandemia del COVID-19", organizado en colaboración entre la Asociación Argentina de Historia Económica (AAHE) y la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE). El mismo tuvo lugar entre mayo y julio de 2020 y contó con una amplia participación de académicos y estudiantes iberoamericanos.

Nuestra revista agradece la atención, difusión y referencia de estos trabajos por parte de nuestros lectores. Todos los trabajos que recibe la RUHE son sometidos a un proceso de evaluación académica de alta calificación y a un dedicado cuidado en la publicación de los resultados de investigación. El propósito de la RUHE es contribuir con la consolidación de la historia económica como disciplina y espacio de creación de conocimientos en el área de las ciencias sociales. Para ello, extender la lectura y consideración de nuestros pares latinoamericanos e ibéricos resulta de primordial importancia.

Comité Editor

Revista Uruguaya de Historia Económica

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

La Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) publicará artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio. Además de los artículos, la Revista contará con una sección “Notas de investigación” –destinada a avances de investigación y notas de trabajo– y otra para “Reseñas Bibliográficas”.

Los trabajos con pedido de publicación deberán ser enviados al Comité Editor (comiteditor@audhe.org.uy), en formato Word (.doc) u Open Office (.odt), el que se compromete a hacer acuse de recibo del manuscrito original al autor en un plazo inferior a 10 días.

Todos los artículos originales pasarán, al menos, por una doble evaluación externa anónima. Previo a ello, los manuscritos recibidos serán sometidos a una “pronta revisión” por los editores o especialistas del área, en la que se preservará el anonimato del autor. Esta revisión procurará discernir la originalidad, relevancia e interés científico del artículo, para decidir su paso o no a revisión externa. Ello será notificado al autor en un plazo inferior a 15 días a partir del acuse de su recepción.

Si la revisión inicial es positiva, la RUHE enviará el manuscrito a dos o más especialistas externos, siguiendo el sistema de revisión por pares con el formato doblemente ciego, lo que no implica compromiso alguno de aceptación. Únicamente luego de haber recibido, al menos, dos de los informes solicitados, la RUHE decidirá sobre el artículo. Los especialistas tendrán cuatro semanas para revisar los manuscritos.

Después de la “evaluación completa” del manuscrito, los autores recibirán, a través del Consejo Editor, comentarios de forma anónima elaborados a partir de los informes de los especialistas.

Si los comentarios son favorables, el manuscrito será usualmente aceptado, condicionado a que el autor considere las sugerencias, observaciones y dudas propuestos en las revisiones. Sólo muy ocasionalmente un manuscrito es aceptado sin requerir al menos ciertas revisiones mínimas. Si los comentarios son, mayormente, favorables, pero al mismo tiempo varias revisiones y cambios son sugeridos, el manuscrito será aceptado condicionalmente, solicitando que el autor considere los comentarios y reenvíe el manuscrito revisado. En cualquiera de los dos casos, el plazo para realizar esta revisión es de cuatro semanas. Si el autor realiza los cambios y reenvía el manuscrito a la RUHE, éste será enviado a por lo menos uno de los especialistas anónimos originales. En esta revisión, los especialistas evaluarán los comentarios y cambios realizados por el autor después de haber introducido las críticas originales. En este caso, el proceso de revisión también es realizado de forma anónima. Si las revisiones del manuscrito reenviado son favorables, es probable que el manuscrito sea aceptado para publicación. Esta segunda revisión no será desarrollada en más de dos semanas.

Los autores deberán tener en cuenta las siguientes recomendaciones de presentación, cuyo incumplimiento será causa suficiente para la devolución del trabajo:

- 1) Los originales irán precedidos de una hoja en la que figure el título del trabajo, el nombre del autor (o autores), su dirección electrónica y su afiliación institucional, en caso de tenerla.
- 2) Cada artículo deberá ir precedido de un resumen en español y un abstract en inglés, y cada uno no deberá exceder las 200 palabras. En caso de corresponder, los agradecimientos deberán ser incluidos también en hoja aparte.
- 3) La extensión de los artículos no superará las 12000 palabras, tamaño A4 con tipo de letra Times New Roman 12 puntos a espacio simple (incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas y bibliografía). Las colaboraciones destinadas a las secciones “*Notas de investigación*” cumplirán los mismos requisitos, mientras que las correspondientes a “*Reseñas bibliográficas*” no deberán exceder de 1800 palabras.
- 4) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis, seguidos de dos puntos, y distinguiendo a, b, c en 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), lugar de la publicación y editorial (en caso de

libro), volumen y número de la revista. Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto.

- 5) Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a documentación de archivo, material estadístico o fuentes documentales, estas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el título *Fuentes*.
- 6) Las referencias en el texto irán a continuación de la cita, indicando entre paréntesis autor, año y página (Ejemplo: Thorp, 1988: 79), y en caso de varias obras de ese autor se las distinguirá con a, b, c, etc. Si se trata de fuentes editadas (prensa, revistas, repertorios documentales publicados por archivos, etc.) se ajustan a la normativa ya conocida. (Ejemplo de referencia de prensa: “El Industrial Uruguayo”, Año II, segunda época, N° 23; Montevideo, Junio 7 de 1907). Si se trata de fuentes inéditas organizadas en instituciones públicas se indicará en primer lugar el nombre de la institución, y a continuación el fondo consultado, cajas y /o carpetas y la numeración o fojas del documento si corresponde. En los casos de papelería de instituciones privadas o públicas que no se encuentre organizada se buscarán las formas que permitan la identificación del documento (Ejemplo: Archivo Camera di Commercio Italiana di Montevideo, en adelante ACCIM, Carpeta caratulado “Relazione sommaria dell’anno 1890”, Nota de la Camera di Commercio ed Arti di Firenze a la CCIM; Firenze, 27 Luglio 1890.) En síntesis, las referencias de fuentes inéditas se presentarán de la forma más adecuada para identificar el documento.
- 7) Las citas textuales, si exceden de tres líneas irán con sangría a ambos lados. En dichas citas los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.
- 8) Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente, tener un breve título que los identifique e indicación clara de sus fuentes, en ambos casos estando fuera de la imagen.

MERCADO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN EN LA I GLOBALIZACIÓN: URUGUAY Y COMPARACIONES REGIONALES

MARÍA M. CAMOU*

doi.org/10.47003/RUHE/10.17.01

Resumen

El objetivo de esta investigación es estudiar las relaciones de trabajo en la región del Cono Sur y Bolivia durante la Primera Globalización. Se indaga especialmente en el caso de Uruguay y el rol de la inmigración en este proceso. Nuestra hipótesis es que la misma juega un rol determinante en las características del mercado de trabajo y su originalidad respecto a otros países de la región. Nuestro período de estudio comprende desde finales del siglo XIX y principios del XX. En este marco de tiempo, se consolida gradualmente en la región un mercado de trabajo con una oferta de trabajo más estable y en expansión. Mientras que en Uruguay y en Argentina se observa un incipiente mercado de trabajo “moderno” con una importante proporción de trabajo mercantilizado, Bolivia y Brasil muestran una estructura distinta con la predominancia de formas de trabajo no asalariado.

Palabras clave: mercado de trabajo, inmigración, Uruguay, globalización

Abstract

The objective of this research is to study the evolution of labor relations for the Southern Cone region and Bolivia during the First Globalization. Then the paper focus on the case of Uruguay and the role of immigration in this process. Our hypothesis is that immigration plays a decisive role in the characteristics of the labor market and its originality with respect to other countries in the region. Our study period includes from the late nineteenth and the early twentieth centuries. In this period, a labor market gradually consolidated in the region with a labour supply that increases and becomes more stable. Salaried work became a significant proportion of workers but this process was very heterogeneous among the different observed countries.

Keywords: labour market, immigration, Uruguay, Globalization

* maria.camou@cienciassociales.edu.uy

Programa de Historia Económica y Social. Universidad de la República

1. Introducción

El objetivo de esta investigación es estudiar la evolución de las relaciones de trabajo para la región del Cono Sur y Bolivia durante la Primera Globalización. Nuestro período de estudio comprende desde finales del siglo XIX hasta comienzos del XX. En este marco de tiempo, se consolida gradualmente en la región un mercado de trabajo con una oferta de trabajo que aumenta y se vuelve más estable. El trabajo asalariado se constituye en una proporción significativa de los trabajadores.

Si tomamos en cuenta la comparación entre los países observados encontramos que el proceso es muy heterogéneo. Se indaga especialmente en el caso de Uruguay y el rol de la inmigración en este proceso. Nuestra hipótesis es que en Uruguay la inmigración juega un rol determinante en las características del mercado de trabajo y lo diferencia de otros países de la región. La metodología y el procesamiento de los datos para estudiar la evolución en la región y su comparación con el resto de los países latinoamericanos está basada en la elaborada por *Global Collaboratory* sobre la historia de las relaciones laborales, 1500-2000. La clasificación utilizada en esta base de datos permite analizar la interacción entre las relaciones laborales y demográficas, teniendo en cuenta la relación con el trabajo de todos los sectores de la población: activos e inactivos.

Una de las ventajas de esta metodología y del acervo de datos que ha generado el proyecto *Global Collaboratory* es la incorporación de todas las formas que adopta la relación laboral, a saber, los productores no asalariados y familiares, las personas sin actividad laboral declarada, los desocupados, los patrones, etc. A nuestro entender, esta taxonomía es especialmente adecuada especialmente para analizar la etapa de consolidación del mercado de trabajo y los cambios que se producen a lo largo del período en Uruguay y en América Latina.

La conformación del mercado de trabajo aparece en la visión dominante de la economía y de la historia hasta la década de los sesenta como el pasaje de trabajo auto sustentando al trabajo asalariado, en una evolución en etapas, fuertemente determinada por la demanda y los cambios en la estructura productiva. Investigaciones más recientes han cuestionado esta mirada unilateral y consideran que deben tomarse en cuenta otros factores tales como el espacio, las características de la población, la estructura productiva y las instituciones en el desarrollo del mercado de trabajo (Grantham 1994).

Desde la perspectiva del proyecto de Ámsterdam el trabajo adquiere, a lo largo de la historia, diferentes formas, la mayoría de ellas no remuneradas y experimenta cambios, pero no en un sentido estrictamente progresivo, sino que tanto el trabajo asalariado como la esclavitud y la servidumbre han aparecido y desaparecido en diferentes etapas. Otro aspecto que se resalta es que las condiciones de trabajo y las remuneraciones no son únicamente producto del resultado de las fuerzas de mercado sino también de las acciones individuales y colectivas de los trabajadores (Lucassen 2013).

Con esta idea de estudiar la relación con el trabajo de toda la población es que hemos optado por esta metodología que muestra los cambios en la inserción de la población y de sus distintos grupos (mujeres, inmigrantes) en las relaciones de trabajo. La comparación entre el caso de Uruguay y Argentina, con una estructura poblacional marcada por la inmigración, y otros países de la región con diferentes procesos de población, permite analizar la interacción entre población, espacio o territorio y relaciones de trabajo.

2. Metodología y fuentes

En esta investigación nos proponemos explorar el mercado de trabajo en el cambio de siglo XIX al XX. Para América Latina, este fue un período de consolidación progresiva del mercado laboral, el fin de la esclavitud y un aumento de la proporción de asalariados en la fuerza laboral. Al mismo tiempo, algunos de los países observados estaban comenzando su transición demográfica.

En primer lugar, comparamos las relaciones de trabajo para algunos países de la región en el pasaje del siglo XIX al siglo XX. Tratando de explicar la especificidad del caso uruguayo, en la segunda parte del artículo se profundiza en los cambios que experimenta. Para Uruguay la información disponible permite analizar las diferencias entre distintos grupos que conforman el mercado de trabajo, principalmente inmigrantes y nacionales, pero también los cambios a lo largo del tiempo, tomando dos observaciones puntuales 1858/59 y 1908.

Consideramos que la metodología empleada por el proyecto *Global Collaboratory on the History of Labour Relations*, 1500-2000, del Instituto Internacional de Historia Social (IISH) es especialmente

adecuada para estudiar esta etapa de formación del mercado de trabajo y de importantes cambios demográficos.

Por esta razón nuestro análisis de las relaciones laborales en América Latina se basa en los criterios de clasificación de la base de datos de este proyecto. La misma recopila información de los diferentes países en torno a cada cambio de siglo en el periodo 1500-2000.

La taxonomía empleada implica tomar en consideración no solamente a los individuos sino también hogares, instituciones políticas y mercado. Cada individuo de una población es ordenando en distintos grupos según su relación con el trabajo.

Como punto de partida para cada unidad geográfica y sección transversal, tomamos a toda la población y posteriormente determinamos qué parte no trabaja como regla y, en consecuencia, qué parte trabaja (estos "cálculos" a menudo se basarán en estimaciones en lugar de datos precisos).

Presentamos a continuación la clasificación empleada, aunque en nuestro caso y especialmente en nuestro período, algunas categorías no se encuentran representadas, especialmente el subgrupo III correspondiente al trabajo tributario.

I. Población no trabajadora, inactivos:

1. No pueden trabajar o no puede esperarse que trabajen: porque son demasiado jóvenes ($\leq 10/14$ años), demasiado mayores (≥ 70 años), discapacitados o estudiantes.

2. Rentistas: no necesitan trabajar porque tienen otros ingresos (rentistas, pensionistas, etc.)

3. Desempleados: aunque el desempleo es en gran medida un concepto del siglo XIX y, especialmente, del siglo XX, distinguimos entre los que tienen empleo y los que desean trabajar pero que no pueden encontrar empleo.

II. Trabajo familiar/recíproco:

Las personas que proporcionan mano de obra para otros miembros del mismo hogar y/o comunidad.

4. Productores autoconsumo: jefes de hogares autosuficientes

5. Familiares subordinados a.o. cónyuges (hombres y mujeres) e hijos de los jefes de hogares autosuficientes que contribuyen al mantenimiento del hogar realizando un trabajo productivo. Hemos seguido el criterio de incluir a la población adulta sin ocupación dentro de una familia viviendo en un hogar (excluyendo al jefe de familia) en esta categoría.

6. Servidores domésticos y esclavos que contribuyen al mantenimiento de hogares autosuficientes.

7. Trabajadores para la comunidad: personas que realizan tareas para la comunidad local a cambio de una remuneración en especie, tales como alimentos, alojamiento y servicios, o una parcela de tierra

III. Trabajo tributario:

Personas que están obligadas a trabajar para instituciones (a menudo el Estado, aunque también podría ser para una autoridad feudal o religiosa). 8. Trabajadores forzados 9. Trabajadores tributarios contratados 10. Siervos tributarios. 11. Esclavos tributarios.

IV. Trabajo mercantilizado

12. Autónomos: aquellos que producen bienes o servicios para instituciones de mercado, posiblemente en cooperación con otros miembros del hogar o con un máximo tres trabajadores asalariados, aprendices, siervos o esclavos. La identificación de este grupo resulta a veces difícil ya que los datos censales definen el oficio o profesión de la persona, pero no se especifica si se trata de un trabajador independiente o dependiente. En algunos casos se cruzó la información de los censos de población con los censos industriales y comerciales para identificar mejor a este grupo.

13. Empleadores: aquellos que producen bienes o servicios para instituciones de mercado mediante el empleo de más de tres trabajadores asalariados, trabajadores por contrato, siervos o esclavos.

14. Asalariados: que producen bienes o servicios para el mercado a cambio principalmente de una remuneración monetaria.

15. Trabajadores: aquellos contratados para trabajar como trabajadores no libres para un empleador por un período específico de tiempo para pagar una deuda privada.

16. Siervos que trabajan para el mercado.

17. Esclavos que producen para el mercado: los que son propiedad de sus empleadores (amos). Ins-

tituciones no comerciales.

18. Asalariados empleados por instituciones no comerciales (que pueden o no producir para el mercado) tales como el Estado, las empresas estatales, la Iglesia o las cooperativas de producción, que producen o prestan servicios para un mercado libre o regulado

Los países en nuestra muestra están limitados a aquellos para los cuales la información está disponible en la base de datos del proyecto *Global Collaboratory*, a saber, Argentina, Brasil y Bolivia. Los datos clasificados según esta tipología para estos tres países latinoamericanos fueron procesados por investigadores del proyecto *Global Collaboratory*, oportunamente citados. Sería muy deseable que futuras investigaciones ampliaran el espectro territorial y cronológico de estas bases de datos.

La distancia temporal entre los censos observados para los diferentes países no es menor, pero cumple el cometido de abarcar el período de la I Globalización que nos proponemos abordar.

Hemos construido para el caso de Uruguay dos observaciones 1858/59 y 1908.

La muestra que tenemos es interesante y nos permite capturar parte de la diversidad de América Latina. Al incluir Argentina y Uruguay, cubrimos países con una alta proporción de inmigrantes europeos, y con Brasil y Bolivia incorporamos países con una alta proporción de personas de ascendencia africana (ex esclavos) y grupos indígenas en sus poblaciones. Otra diferencia entre los países de la muestra es la distribución variable de las poblaciones urbanas y rurales, una variable vinculada a los orígenes étnicos de las personas. Las poblaciones predominantemente rurales en América Latina están asociadas con una alta proporción de personas indígenas, lo que significa que existen patrones culturales y familiares específicos, formas de control social en las comunidades y tipos de relaciones laborales.

Para Uruguay se utilizaron para la comparación regional datos para todo el país. En la segunda parte la unidad de análisis es Montevideo, centro principal de recepción de inmigrantes. En el primer año observado (1858) las fuentes son las hojas de encuesta levantadas para preparar el censo de 1860. Los datos recopilados incluyen edad, sexo, estado civil y lugar de nacimiento. La información sobre el segundo período (1908) se basa en el Censo General de la República (Censo General de la República), que fue el primer censo uruguayo con datos confiables a nivel nacional. El censo de población abarcó todo el país.

Para la clasificación de los distintos grupos en las relaciones se utilizaron criterios similares en 1858/59 y 1908. En el padrón de Montevideo de 1858/59 se incluyeron en la categoría "autónomo" profesiones tales como: barbero, artesano, carnicero, herrero, hojalatero, impresor, panadero, sastre, etc. Entre los empleadores se encuentran: propietarios, estancieros, dueño de fonda y diversas profesiones liberales. El grupo de trabajadores asalariados comprende entre otros: changador, dependiente, cocinero, conchabado, empleado, cigarrero, albañil, etc.

Los censos latinoamericanos de este período tienen muchas limitaciones. Para la mayoría de los países estas limitaciones dependían de intereses políticos inmediatos. Por otra parte, la limitante de los recursos financieros impedía mantener la periodicidad.

Para algunos países la delimitación del territorio fue una carencia importante, que se explica, entre otras razones, debido a la falta de mapas confiables de todas las regiones. Los procedimientos utilizados para realizar los censos presentaban carencias relevantes. La mayoría de los países ya utilizaban métodos de enumeración basados en el individuo en cuestión, pero otros países recopilaban la información de las respuestas proporcionadas por el jefe de familia, lo que probablemente daba lugar a errores y distorsiones en la información.

Teniendo en cuenta las características de estos censos en América Latina, señalaremos las deficiencias más importantes que deberán tomarse en cuenta al analizar los resultados.

En primer lugar, el número de personas ocupadas probablemente se sobreestima. Los censos registran la profesión o el puesto de trabajo de una persona sin definir si están o no empleados en ese momento. El concepto actual de "desempleado" no parece ser linealmente aplicable para esta etapa en la que el trabajo asalariado no era predominante. Sin embargo, su impacto no habría sido tan relevante en la medida en que se trata de un período de rápido crecimiento económico con una demanda creciente de mano de obra y un desempleo muy bajo.

La información recogida contiene muchas inexactitudes con respecto a las ocupaciones. En la introducción del censo uruguayo de 1908 por ejemplo se aclara:

"La pequeñez de las cifras correspondientes a los servicios estatales es atribuible a lo siguiente: muchos empleados no especificaron si eran públicos o privados; no pocos, además del empleo público,

ejercían una profesión secundaria y, a menudo, se declararon solo estos últimos en el censo; y otros empleados son listados como profesionales (educación, justicia, etc.)”.

En segundo lugar, la participación femenina en el mercado laboral es difícil de reconstruir dada la escasez de fuentes. Puede suponerse una subestimación de esta, debido a las técnicas de registro utilizadas y a los preconceptos de los funcionarios del censo.

En general, el trabajo femenino no ha sido bien documentado. Los censos realizados en las primeras décadas del siglo XX contienen incoherencias, como las diferencias en los criterios para registrar la participación de las mujeres en el sector primario. Como resultado la población total de trabajadores en este sector cambia, con frecuencia, atípicamente de un censo al otro.

El tercer aspecto a resaltar es el de la nacionalidad, especialmente importante para países que recibieron grandes contingentes migratorios. Países como Argentina y Uruguay definieron la nacionalidad según el *jus solis*. Es decir, todos los nacidos en el territorio nacional adquieren la nacionalidad. Sin embargo, en este período, países como Canadá y Estados Unidos que comparten este principio jurídico, optaron por registrar la nacionalidad de los ancestros, herramienta que les permitió conocer con mayor información el impacto de la migración en la sociedad. Según Otero (2011), para el caso argentino el no registro de la nacionalidad de los ancestros está ligado al minimalismo metodológico que impregnó la estadística de gran parte de los países latinoamericanos y tuvo como consecuencia una homogenización de la población nativa. Esta homogenización estadística permea y a la vez abona a la tesis de un rápido “crisol de razas”.

3. Poblamiento y mercado de trabajo en la 1era. Globalización.

A fines del siglo XIX y principios del XX, los países latinoamericanos experimentaron grandes cambios derivados de su inserción en la economía internacional. El sector exportador, apoyado por la modernización del transporte, impulsó el auge económico. A partir de esta expansión de la economía, se fueron conformando nuevas fronteras y regiones.

En el marco del crecimiento económico y la mayor estabilidad política América Latina se convierte en una región receptora de importantes contingentes migratorios. Como consecuencia de estos cambios se produjo un gran aumento de la población en el continente en su conjunto. Entre 1870 y 1930, la población latinoamericana pasó de representar un 2,9 a 4,2 por ciento del total de la población mundial. Pero este aumento de la población no estuvo distribuido homogéneamente entre los distintos países de América Latina. Bértola y Ocampo (2012) distinguen tres grupos de países acorde al ritmo de crecimiento de la población en el periodo 1870-1930. Bolivia se encuentra en el grupo de menor crecimiento de la población (aprox. 1%), Brasil en el grupo intermedio (2%) y Argentina y Uruguay en el tercer grupo de los países en que la población crece más rápidamente (3%). En este proceso intervienen básicamente tres variables demográficas: fecundidad, mortalidad y migraciones.

En los países de nuestra muestra, Bolivia, con una fuerte herencia colonial y una estructura económica más o menos inalterada durante el período basada en grandes haciendas y minas, la población creció lentamente. Si bien no existen datos en esa época, la muy baja esperanza de vida (39 años) en 1950 hace suponer una aún más baja a comienzos del siglo XX. Por otra parte las migraciones internacionales fueron prácticamente inexistentes (Pérez 2017).

En Brasil, pese a la alta mortalidad y las precarias condiciones de vida, la esclavitud en una primera etapa y luego las oleadas migratorias de fines del siglo XIX contribuyeron a un moderado crecimiento poblacional.

Pero fundamentalmente, Argentina y Uruguay, países de clima templado y mayor crecimiento económico durante el periodo, fueron los que recibieron mayores flujos migratorios, respecto al tamaño de su población local.

Las migraciones hacia América Latina se concentraron en el último cuarto del siglo XIX, varias décadas más tarde que los flujos migratorios hacia el Norte de América, y estaban constituidas por inmigrantes que llegaron a estas costas procedentes de las regiones menos desarrolladas de Europa occidental (Hatton y Williamson, 1994).

Cuadro 1. Tasa de inmigración en los países de la muestra, 1871-1910

	ARGENTINA	BRASIL	BOLIVIA	URUGUAY
1871-1880	124	20		281
1881-1890	292	41		248
1891-1900	163	71	4	114
1901-1910	311	34		21

Fuentes: Argentina, Brasil y Uruguay (Sanchez Alonso 2006), Bolivia (Censo de la República de Bolivia 1900).

A diferencia de la migración rural-urbana europea o de la migración del Viejo Mundo a los Estados Unidos, compuestas por agricultores y artesanos que viajaban con sus grupos familiares, las migraciones de finales del siglo XIX hacia América Latina, estaban conformadas predominantemente por varones jóvenes, solteros y no calificados. Los mayores flujos de migración al Río de la Plata y Uruguay pertenecen a esta etapa y comparten estas características demográficas.

Los migrantes que se establecieron en Argentina y Uruguay tenían diversos orígenes regionales y sociales, y las tradiciones culturales que trajeron con ellos respondieron a diferentes modelos de sociedad. La ruptura drástica causada por la migración al Nuevo Mundo significó un quiebre con el lugar de origen y un esfuerzo por adaptarse a una nueva sociedad. Una particularidad de los migrantes es que tienden a ser personas más dinámicas que la media de la población en sus lugares de origen.

Muchos investigadores han señalado que en ese momento América Latina era una región con escasez de mano de obra (Bulmer Thomas 2003), pero sería más preciso decir que la movilidad de los asalariados era escasa. El tipo de relaciones de trabajo heredadas de la época colonial como el trabajo coercitivo en regiones con predominancia de la población indígena y campesina como Bolivia, el legado de las relaciones sociales preexistentes como la servidumbre por deudas o el "trabajo de enganche" y la herencia de la esclavitud también constituyeron trabas para la formación de un mercado de trabajo moderno con predominio del trabajo asalariado.

En los países de economía templada, más integrados al comercio internacional, como Argentina y Uruguay, el mercado laboral y el trabajo asalariado se incrementaron hacia finales del siglo XIX. Pero también en estos países la consolidación del mercado de trabajo fue un proceso que duró varias décadas. Sabato y Romero distinguen en el periodo 1859-1880 diferentes formas de trabajo preexistente que no eran "libres" en Buenos Aires. Entre estas los trabajos forzados de los convictos, de aprendices y sirvientes. Estos tipos de relaciones laborales también estuvieron presentes en Montevideo (Camou y Pellegrino 1992). Sin embargo, en la medida en que estos países desarrollan un modelo agroexportador integrado a la economía mundial se impone gradualmente el trabajo asalariado en la región.

Investigaciones recientes confirman que la sociedad que se conforma en este período presenta altos niveles de desigualdad. Bértola (2000) estimó la evolución del índice de Gini para Uruguay en el período 1870-2000 y encontró que la desigualdad en el país empeoró entre 1870 y 1910. Este fue un período en el que los precios de la tierra aumentaron considerablemente más fuertemente que los salarios y la propiedad de la tierra tendió a una mayor concentración. También entre los trabajadores aumentó la desigualdad en la medida en que se incrementaba el peso relativo de la mano de obra no calificada, que incluía a muchos inmigrantes, mientras que la mano de obra calificada continuó siendo escasa. La inserción de inmigrantes en este período estuvo también condicionada por la restricción de tierra disponible para trabajar y el alto costo de las viviendas en las zonas urbanas.

El hecho de que hubiera grupos de inmigrantes en estos países agrega otra dimensión al estudio de la estructura social y las relaciones laborales. El tema de los grupos que mantuvieron su propia identidad nacional o étnica está relacionado con su posición en los diferentes estratos socioeconómicos, pero hay factores importantes que actúan como barreras limitantes en esta interrelación, como la resistencia de los grupos nativos a incorporar "extranjeros" y las luchas defensivas de grupos étnicos o nacionales para mantener su identidad.

4. Las relaciones de trabajo en América Latina en 1900

Aplicando la taxonomía antes explicada, en 1900 encontramos relaciones de trabajo fuertemente diferenciada entre los países de la muestra.

Cuadro 2. Relaciones de trabajo por subgrupos (en %)

	BOLIVIA	ARGENTINA	URUGUAY	BRASIL
TRABAJO MERCANTILIZADO	27	48	33	18
TRABAJO FAMILIAR/ RECÍPROCO	58	23	36	46
NO TRABAJAN	16	28	31	36
	100	100	100	100

Fuentes: Elaboración propia con base en <https://iisg.amsterdam/en/research/projects/global-collaboratory-on-the-history-of-labour-relations-1500-2000> y Censo Nacional de 1908 (Uruguay)

Si se observa la distribución de la población ocupada por grandes grupos encontramos estructuras con diferencias importantes. El grupo de los que no trabajan, compuesto por niños, adultos mayores, rentistas y desocupados es muy reducido en Bolivia. La categoría de menores en el caso de Bolivia comprende hasta los 7 años, a diferencia del resto de los países donde se considera a los menores de 10. Esto está determinado por la forma en que fueron recolectados los datos y no admite otro tipo de desagregación. Por otra parte, se considera que la inclusión de este grupo de menores de entre 6 y 10 años estaría basada en su mayoritaria participación laboral. A su vez, el bajo peso de los inactivos en Bolivia puede estar también reforzado por características demográficas como la menor esperanza de vida y mayor mortalidad infantil y al subregistro de los menores bastante frecuente en los primeros censos.

Brasil en el otro extremo presenta una estructura de población en crecimiento con gran peso de los menores de edad.

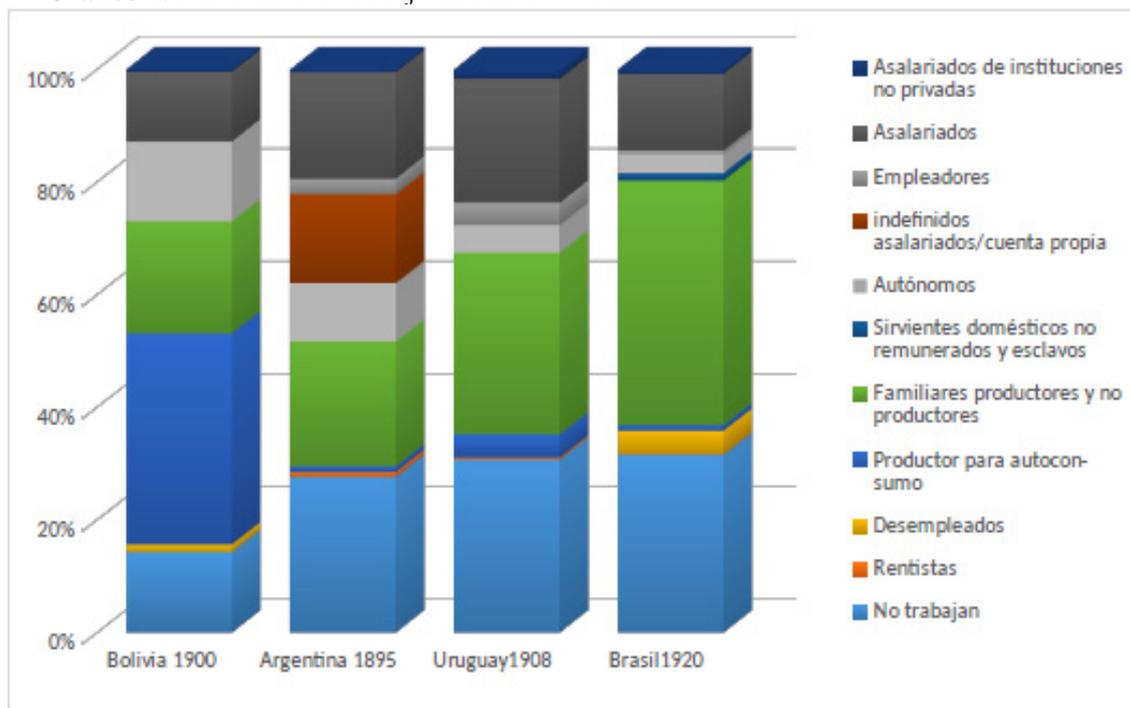
Los otros dos grandes subgrupos de la taxonomía toman en cuenta por un lado el trabajo mercantilizado y por otro las diferentes formas de economía familiar, incluyendo a los productores rurales.

Bolivia, como sería esperable, presenta una estructura con mayor predominancia de pequeños agricultores y campesinos dedicados a la producción de subsistencia. Es también el país con más altos índices de población rural, 85.4 % de la población en 1900. Como destacan Bértola y Gerschunoff (2011) la predominancia del campesinado implicó que una gran parte de la población quedará excluida de la economía de mercado. La contribución indígena, tributo exigido a los indígenas, representaba entre un 31 y un 50 % de los ingresos del Estado entre 1880 y 1910. En este contexto, el trabajo mercantilizado tuvo poco peso en la estructura.

Argentina y Uruguay fueron los países más “avanzados” de la región. Argentina en primer lugar y luego Uruguay reflejan un mayor peso del sector mercantilizado en la estructura. Las demandas de la producción, la integración a la economía internacional y la mayor presencia de inmigrantes en estos países determinaron una pirámide de población atípica con mayor concentración de la población en la edad activa. También las altas tasas de masculinidad propias de los migrantes impactaron en las altas tasas de participación en el mercado laboral (Camou y Pellegrino 1992, Sábato y Romero 1992). Asimismo, el crecimiento poblacional que tiene lugar en los países del Plata implica un aumento de la demanda en servicios y en la construcción de su infraestructura.

El caso de Brasil presenta particularidades con un fuerte componente de la economía familiar. Este grupo además de la población específicamente integrada a una economía familiar, abarca también un amplio margen de la población sin ocupación declarada, por lo que se supone puede encubrir trabajadores zafrales, artesanos o informales. Es importante destacar que el 72 % de este grupo está constituido por mujeres.

La presentación más desagregada de los datos (Gráfico 1) muestra mayores diferencias entre los países. En el grupo de los trabajadores mercantilizados, Uruguay tiene el componente mayor de asalariados y luego Argentina. También fueron los países más avanzados de la región en términos de PIB (Camou 2016).

Gráfico 1. Relaciones de trabajo en América latina

Fuente: Elaboración propia con base en <https://iisg.amsterdam/en/research/projects/global-collaboratory-on-the-history-of-labour-relations-1500-2000> y Censo Nacional de 1908 (Uruguay)

Bolivia por el contrario tiene un grupo menor de asalariados a pesar de incluir a los menores entre 7 y 10 años y a una mayor cantidad de ocupaciones femeninas vinculadas a la producción textil artesanal.

El grupo de los autónomos o trabajadores independientes tiene el mayor peso en Argentina y en segundo lugar en Bolivia.

En este grupo para Argentina se realizaron algunas modificaciones a las estimaciones realizadas por Raquel Gil Montero (Gil Montero, n.d.). Los ocupados del comercio, profesiones liberales y artísticas fueron clasificados como autónomos. Los ocupados en la industria dada la descripción que incluye muchas profesiones que seguramente se ejercieron de forma independiente tales como zapatero, carnicero, panadero. Asimismo, tejedores, hilanderas, que suponemos en esa época se referían en parte a trabajo artesanal realizado en forma independiente o semi independiente fueron divididos en partes iguales entre asalariados y autónomos. Este subgrupo fue incluido en la categoría indefinidos asalariados/autónomos.

Otra diferencia remarcable es que, si bien en todos los países el Estado estaba en un proceso de consolidación incipiente, Uruguay presenta una mayor proporción de trabajadores en ese grupo.

5. Uruguay: conformación demográfica y participación en el mercado laboral

Analizar el caso de Uruguay nos permite profundizar en las características de la población y de las relaciones de trabajo en dos mojones en el tiempo que abarcan precisamente la etapa de consolidación del mercado de trabajo: 1858/59 y 1908. Los datos permiten también estudiar por separado el comportamiento de uruguayos y extranjeros en el mercado laboral.

En los dos períodos es notoria la diferencia de participación entre los hombres uruguayos y los extranjeros. Los inmigrantes presentan muy altas tasas de participación en el mercado de trabajo. Para 1908, esta diferencia perdura, pero tiende a disminuir (Camou, 1998). El perfil demográfico propio de los inmigrantes y de los nativos proporciona una explicación para gran parte de estas diferencias.

Cuadro 3. Tasa de participación. Montevideo

	URUGUAYOS		EXTRANJERO	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
1858	29	11	78	19
1908	63	14	97	21

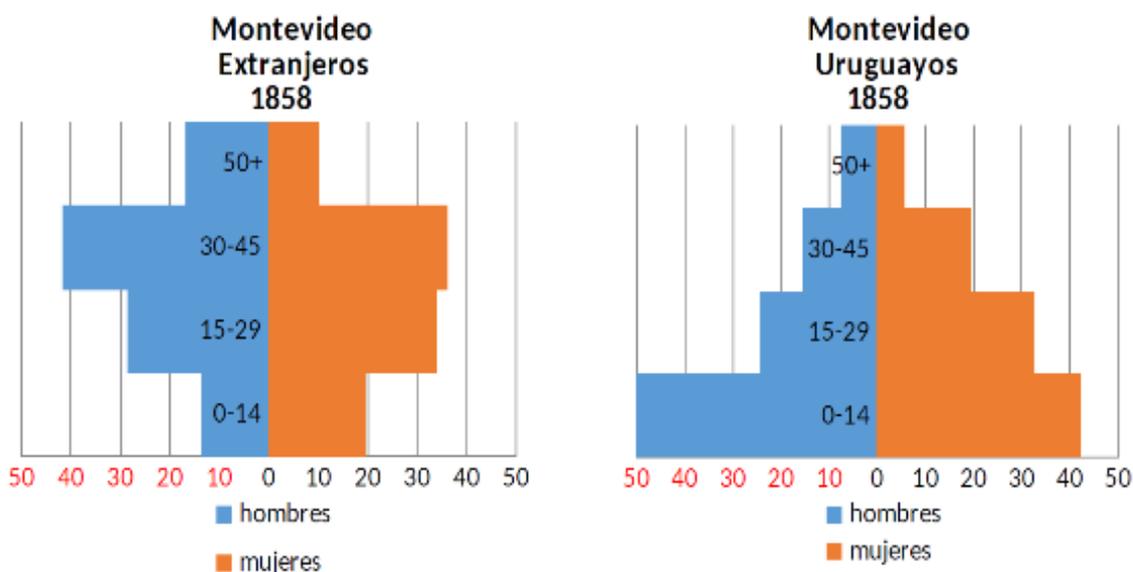
Fuentes: Padrón de Montevideo 1858-59 (AGN) y Censo Nacional de 1908.

Durante la segunda mitad del siglo XIX, la población aumentó debido a una reducción en el número de guerras civiles, mejores condiciones de vida y una gran afluencia de inmigrantes. Los recién llegados se distribuyeron de manera desigual en todo el territorio: su impacto en la población total fue mayor en el sudoeste y alrededor de la ciudad de Montevideo que en el resto del país.

Cuadro 4. Extranjeros en Uruguay, 1858-1908 (en %)

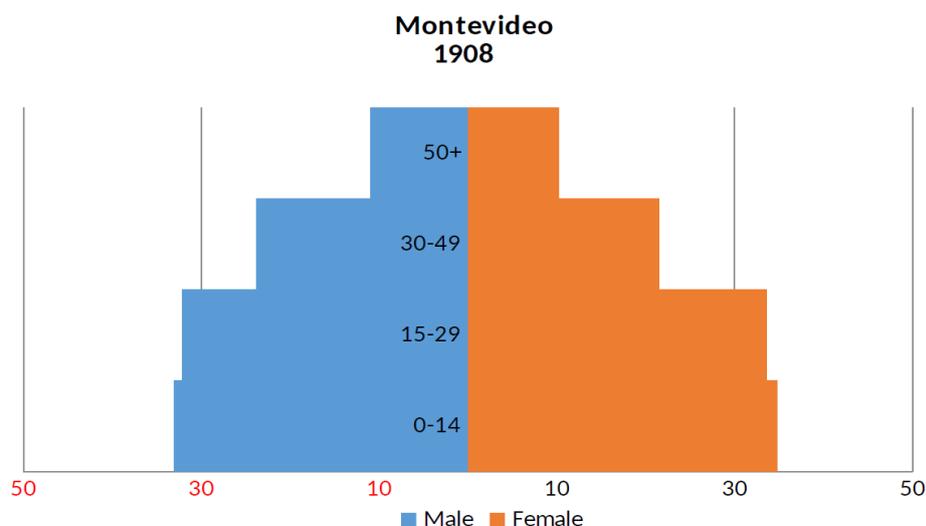
	URUGUAY	INTERIOR	MONTEVIDEO
	EXTRANJEROS (%)	EXTRANJEROS (%)	EXTRANJEROS (%)
1858/59	33,5		44,7
1889			46,8
1908	17,4	11,9	30,4

Fuentes: Padrón de Montevideo 1858-59 (AGN), Censo de Población del departamento de Montevideo (1889) y Censo Nacional de 1908.

Gráfico 2 Población de Montevideo por edad y sexo según nacionalidad. 1858

Fuentes: Padrón de Montevideo 1858-59 (AGN)

En la población uruguaya nativa de Montevideo observamos una estructura de edades joven, característica del comportamiento demográfico de una población pretransicional. A esto se suma el impacto de la recientemente terminada guerra civil (1851). La sobre representación femenina de la población uruguaya entre 15 y 50 años, debe estar influida por el impacto de las guerras que afectan más a los hombres. Asimismo, la estructura productiva agraria uruguaya tendió a excluir la mano de obra femenina y aumentar la migración femenina de las zonas rurales a las urbanas.

Gráfico 3 Población de Montevideo por sexo y edad en 1908.

Fuentes: Censo Nacional de 1908

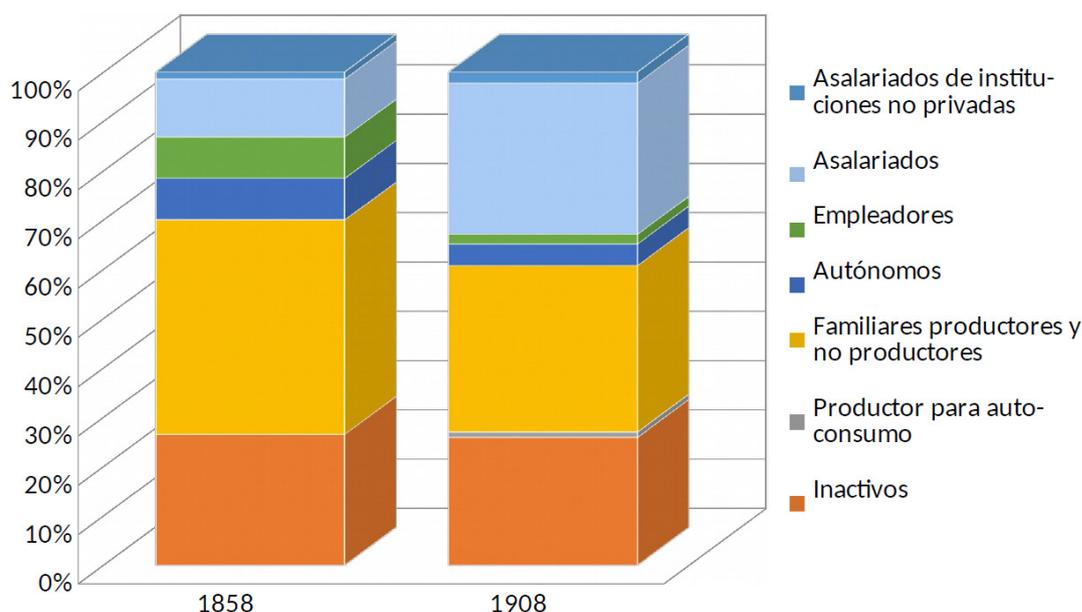
Cincuenta años después, la pirámide de población había cambiado y mostraba una mayor proporción de niños y una menor concentración en el grupo de edad de la población activa. La sociedad estaba en camino a la transición demográfica.

A principios del siglo XX, Uruguay mostraba junto a Chile y Argentina, una tasa relativamente alta de participación de las mujeres en el mercado laboral, muy superior a la de Brasil, Colombia y México (Camou 2016). La tasa de participación femenina de las extranjeras en la fuerza laboral fue mayor a la de las uruguayas a lo largo del período. De 1889 a 1908, la participación femenina en el mercado de trabajo disminuyó para ambos grupos. Esta tendencia puede vincularse a un patrón más global de la evolución del trabajo remunerado femenino, constatado para otros países, que registra mayores niveles de participación femenina en las primeras etapas de desarrollo, seguido de una disminución durante el período de rápida industrialización (Goldin 2006, Seguino and Grown 2006, Camou 2016).

6. Las relaciones de trabajo en Uruguay

La consolidación de un mercado laboral asalariado aparece como un proceso gradual que tiene lugar en el período en estudio. A fines del siglo XIX y principios del XX, la economía uruguaya estaba experimentando grandes cambios derivados de su integración en la economía internacional. El sector exportador, apoyado por la modernización del transporte, impulsó el auge económico. El desarrollo de una economía urbana generó una mayor demanda de mano de obra en la manufactura y los servicios.

Las estimaciones realizadas de acuerdo a la taxonomía de Global Project dan cuenta de este proceso. Desde 1858 hasta 1908, se produce un aumento importante de los asalariados en estas décadas. Como parte de esta transformación de la economía, el peso relativo de los trabajadores autónomos y los empleadores disminuyó. La etapa se corresponde con el establecimiento de las primeras grandes fábricas textiles, cervecerías, saladeros y frigoríficos, etc. Como consecuencia de este proceso de asalarización disminuyó la proporción de personas sin ocupación declarada (familiares productores y no productores).

Gráfico 4. relaciones de trabajo, Montevideo 1858 y 1908

Fuentes: Padrón de Montevideo 1858-59 (AGN) y Censo Nacional de 1908.

Montevideo, como el principal polo de atracción para los inmigrantes en el país, experimentó importantes cambios en la composición y el volumen de la población. Uno de los cambios más importantes fue la integración masiva de inmigrantes a las actividades productivas.

Entre 1858/59 y 1908 los inmigrantes disminuyeron como porcentaje de la población activa, aunque continúan representando una proporción importante de la fuerza de trabajo. Esto se explica por un enlentecimiento del ritmo de llegada de inmigrantes. Por otra parte de acuerdo a la legislación uruguaya, sólo la primera generación puede tenerse en cuenta. Asimismo, los nacionales tendieron a aumentar su participación en la población activa a lo largo del periodo, como consecuencia de la finalización de las guerras civiles y el aumento de la demanda de trabajo. Aun así, para ambos puntos de referencia, los inmigrantes aparecen sobre representados en casi todas las categorías laborales, especialmente entre los asalariados privados.

Cuadro 5. Extranjeros por categoría ocupacional (%). Montevideo

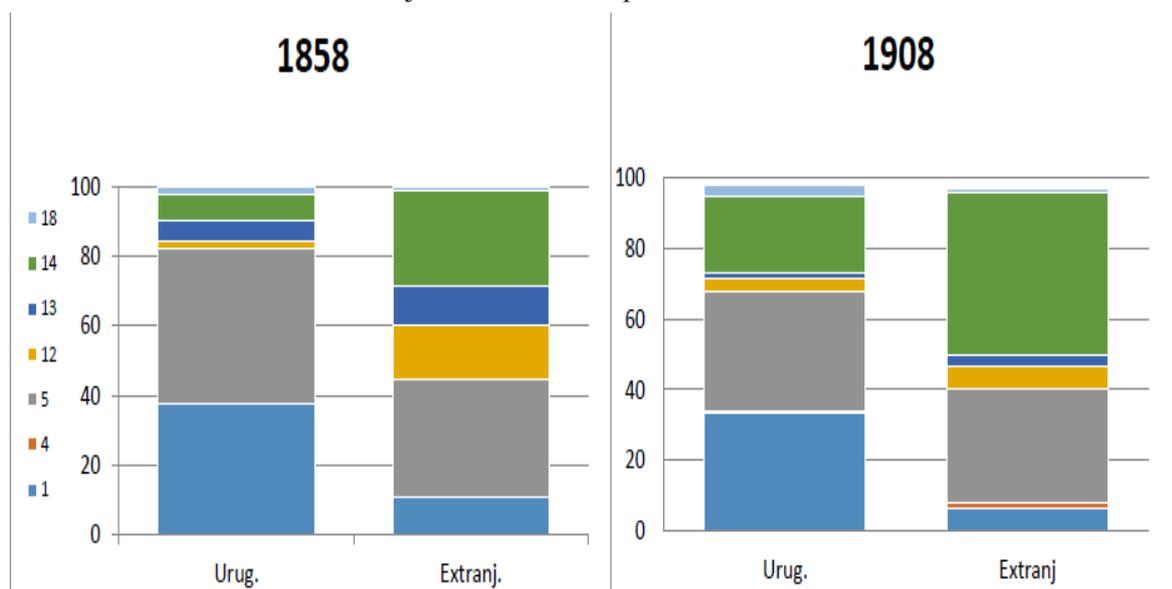
	1858		1908	
	%	DIF*	%	DIF*
INACTIVOS	21	-26	6	-24
PRODUCTOR PARA AUTOCONSUMO		-48	55	24
FAMILIARES PRODUCTORES Y NO PRODUCTORES	40	-8	32	1
AUTÓNOMOS	94	46	39	9
EMPLEADORES	72	24	55	24
ASALARIADOS	120	72	46	16
ASALARIADOS DE INSTITUCIONES NO PRIVADAS	38	-10	24	-6
POBLACIÓN TOTAL	48		31	

Fuentes: Padrón de Montevideo 1858-59 and Censo Nacional de 1908

Dif* Porcentaje de la categoría menos el porcentaje de la población total.

El proceso de disciplinamiento e incorporación de los hábitos de trabajo "modernos" aún no parecen estar consolidado entre los uruguayos. En 1858, la clase alta declaraba profesiones como "propietario", "comerciante" y "militar", pero la población "sin ocupación" o inactiva ascendía al 82 % de la población (M. Camou and Pellegrino 1992)¹. Este patrón parece coincidir con el mundo que describe Barrán (2001), en el que el entretenimiento, el juego, la guerra, la política y los grandes negocios eran las actividades principales de los habitantes. Es probable que existiera aún un importante contingente de fuerza laboral inestable e informal.

Gráfico 5. Relaciones de trabajo en Montevideo por nacionalidad.



Nota: 1: Inactivos, 4: Productor para autoconsumo, 5: Familiares productores y no productores, 12: Autónomos, 13: Empleadores, 14: Asalariados, 18: Asalariados de instituciones no privadas.

Fuentes: Padrón de Montevideo 1858-59 and Censo Nacional de 1908

La estructura de las relaciones laborales por nacionalidad también aparece fuertemente determinada por el perfil demográfico de los inmigrantes y los nativos. La baja proporción de extranjeros en la categoría inactiva se explica por su menor fecundidad, el registro de sus hijos nacidos en el país como uruguayos y la concentración de la población en la edad activa.

Los extranjeros figuran sub representados solamente en el grupo de asalariados en instituciones fuera del mercado, que comprende principalmente a los empleados públicos. Aunque los inmigrantes recién llegados fueron contratados como jornaleros para la construcción de los servicios públicos, no estaban incluidos en la categoría de funcionarios públicos.

Los extranjeros se concentraron más fuertemente también en las categorías de empleadores y autónomos, afirmando el supuesto de que se trata de un grupo de población con mayor iniciativa empresarial y movilidad social.

En 1908, la participación de los uruguayos en la categoría de asalariados aumentó, pero aún continuó siendo muy inferior al patrón prevaleciente entre los extranjeros.

Desde las últimas décadas del siglo XIX, la cobertura de la educación primaria se extendió en Uruguay y especialmente en Montevideo, seguida por una rápida disminución de la tasa de analfabetismo. Nos preguntamos si el nivel educativo puede ser un factor explicativo de las diferencias en la inserción en el mercado de trabajo entre inmigrantes y nacionales.

¹ En esta investigación se realiza una estratificación social de la población tomando en cuenta la profesión, la ubicación de la vivienda, la conformación familiar y la presencia de servicio doméstico ex esclavos en el hogar.

Cuadro 6. Analfabetismo por nacionalidad (15 +) Montevideo.

	URUGUAYOS		EXTRANJEROS	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
1899	34,1	32,6	34,7	51,0
1908	16,8	16,3	22,4	38,9

Fuentes: Censo de Población del departamento de Montevideo de 1889 y Censo Nacional de 1908.

Algunos investigadores han sostenido que la inmigración tuvo un impacto positivo en el nivel educativo en América Latina (Manzel, Baten et al. 2012). Para Uruguay no se constata este efecto, los niveles educativos de los inmigrantes son similares a los uruguayos para los hombres e inferiores para las mujeres.

Por otra parte, estos datos reflejan que los inmigrantes llegados al país tenían un nivel superior al promedio de sus regiones de origen. En Uruguay entre 1860 y 1880 el 65 % de los inmigrantes italianos provenían de las regiones de Liguria, Campania y Basilicata² donde los niveles de analfabetismo eran en torno al 80 % para los hombres y el 90% para las mujeres (Langeli and Toscani 1991).

De los inmigrantes españoles el 90 % provenía de Galicia, Cataluña y el País Vasco entre 1860 y 1880 (M. M. Camou 1997), un censo de 1877 presenta niveles de analfabetismo en torno al 50 % de los hombres y entre 60 y 90% para las mujeres para esas regiones (Espigado Tocino 1990).

En el contexto de la rápida disminución del analfabetismo, la diferencia puede explicarse en parte por el aumento en el número de adultos en sus edades medias y mayores de cincuenta entre los extranjeros. La brecha de género de los extranjeros es más alta que la de los uruguayos y sigue el mismo patrón de sus países de origen (Sarasúa García 2002).

Cuadro 7. Distribución de la población por grupos de edad (15 +). Montevideo (%)

	URUGUAYOS		EXTRANJEROS	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
15-29	28,7	31,3	20,3	20,3
30-49	15,8	16,3	36,7	34,6
50+	5,1	5,5	35,5	33,4

Fuentes: Censo Nacional de 1908.

De todas maneras, se puede argumentar que existió un vínculo positivo indirecto entre educación y migración o a través de externalidades vinculadas a los conocimientos aportados desde sus sociedades de origen como lo señalan Bértola y Ocampo (2012). A su vez, los niveles educativos comparativamente altos de Uruguay respecto a la región constituyeron un factor de atracción. Existe también una agenda de investigación que vincula la migración y la diversidad cultural como un factor que favorece el desarrollo y el crecimiento.

7. A modo de conclusión

El artículo presenta una caracterización de las relaciones de trabajo para países del Cono Sur y Bolivia a comienzos del siglo XX.

En un primer paso, nuestro objetivo es comparar los principales cambios entre países en la etapa de conformación del mercado de trabajo moderno.

Los resultados reflejan importantes diferencias entre las estructuras de la ocupación de estos países. La evidencia recolectada permitió comparar cuantitativamente indicadores del tipo de relaciones de

² Datos de expedientes matrimoniales relevados por la autora y A. Pellegrino.

trabajo de los distintos países en el período de inserción en la economía internacional. Encontramos que Bolivia es un país que se encuentra en una etapa pre moderna, Brasil presenta una estructura intermedia y Argentina y Uruguay han evolucionado hacia un mercado de trabajo con importantes sectores asalariados.

La no inclusión de información sobre las dimensiones raciales de la población en los censos latinoamericanos del período no permite establecer conclusiones firmes, pero las diferencias en la composición étnica de las poblaciones en cuestión parece haber jugado un factor relevante. Argentina y Uruguay fueron los países más étnicamente homogéneos con un gran número de inmigrantes europeos, mientras que Brasil y Bolivia fueron más heterogéneos con una alta proporción de poblaciones indígenas o afrodescendientes y una pequeña élite de criollos (personas de ascendencia principalmente europea). Dada la escasa investigación existente sobre este tema desde una perspectiva histórica, creemos que esta caracterización de las relaciones de trabajo aporta una primera mirada sobre estas diferencias.

Analizar el caso de Uruguay por separado, nos permite ahondar en la correspondencia entre los dos conjuntos de variables: las de las relaciones laborales y las demográficas y llegar a algunas conclusiones sobre sus conexiones, aunque no podamos decir nada definitivo sobre su causalidad.

La sociedad montevideana experimenta fuertes transformaciones de las relaciones de trabajo. Nuestros resultados muestran una estructura poblacional muy atípica debido al impacto de la inmigración. Asimismo, revela a nuestro entender distintos niveles, ritmos y sectores de participación en el mercado de trabajo entre uruguayos y extranjeros. La variable educación formal no conforma un argumento importante para explicar estas diferencias, pero podemos suponer que tanto las características demográficas como otro tipo de saberes y trayectorias personales influyen en la forma en que estos dos grupos se integran al mercado de trabajo. Esperamos que, con estos primeros resultados como punto de partida, esta investigación pueda avanzar hacia un estudio de casos particulares y un examen de cómo los cambios demográficos afectan las relaciones laborales y viceversa.

Bibliografía y fuentes

Fuentes

Países latinoamericanos de la muestra: <https://iisg.amsterdam/en/research/projects/global-collaboratory-on-the-history-of-labour-relations-1500-200>

Uruguay. 1908. Censo General de La República En 1908. Vol. T.II, Part. Montevideo: Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay.

Uruguay. Censo de Población del departamento de Montevideo de 1889

Uruguay. Padrón de Montevideo 1858-59. Archivo General de la Nación

Referencias bibliográficas

Barrán, J. P. (2001). Historia de la sensibilidad en el Uruguay: La cultura "bárbara" (1800-1860), Ediciones de la Banda Oriental.

Bértola, Luis (2000). Income Distribution and the Kuznets Curve: Argentina and Uruguay since the 1870s. Second LACLIO Conference, Stanford University.

Bértola, L., et al. (2010). Human Development and Inequality in the 20th Century: the Mercosur Countries in a comparative perspective. Living Standards in Latin American History. Height, Welfare and Development, 1750-2000. R. Salvatore, J. Coatsworth and A. Challú. Harvard, Harvard University Press.

Bértola, L. and P. Gerchunoff (2011). "Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina." Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.

Bértola, L. and J. A. Ocampo (2012). The economic development of Latin America since independence. Oxford, Oxford University Press.

Bulmer Thomas, V. (2003). The Economic History of Latin America since Independence. New York, Cambridge University Press.

Camou, M. and A. Pellegrino (1992). Una fotografía instantánea de Montevideo. Ediciones del

Quinto Centenario. U. d. I. República. Montevideo

Camou, M. M. 1997. "Volumen y características demográficas de la inmigración española." En: *Españoles en el Uruguay*, Carlos Zubillaga (Ed.), 53–92. Montevideo: Universidad de la República. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación

Camou, M.M (2016) "Historical Patterns of Gender Inequality in Latin America: New Evidence" en: Camou, M.M, Maubrigades, S.& Thorp, R. (Eds.): *Gender Inequalities and development in Latin America during the Twentieth*. Londres, Ashgate-routledge.

Gil Montero, R. n.d. "Methodological Paper Bolivia 1900-2000." Amsterdam. <https://collab.iisg.nl/web/LabourRelations/>.

Grantham, G. & MacKinnon, M. (1994). *Introduction to Labour market evolution: The economic history of market integration, wage flexibility, and the employment relation*. London: Routledge.

Goldin, C. (2006). "The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education, and Family." *The American Economic Review* 96(2): 1-21.

Hatton, T. J. and J. G. Williamson (1994). *International Migration 1850-1939: An Economic Survey*. *Migration and the International Labor Market, 1850-1939*. T. J. Hatton and J. G. Williamson, Routledge: pp. 3-35.

Langeli, B. y Toscani, X. (1991). "Prologo: Istruzione, alfabetismo, scrittura.sagi di storia dell'alfabetizzazione in Italia (sec.XV-XIX)". Milán. Franco Angeli.

Lucassen, J.O. (2013). *Outlines of a History of Labour*. IISH-Research Paper 51.

Manzel, K; Baten, J. z Stolz, Y. (2012). "Convergence and divergence of numeracy: the development of age heaping in Latin America from the seventeenth to the twentieth century". *Economic History Review*, 65, 3, pp. 932–960

Otero, H. 2011. "El Concepto de Población En El Sistema Estadístico de Argentina, 1869-2001." *Estatística e Sociedade* No.1: 7–25.

Pellegrino, A. (2013). "Uruguay: cien años de transición demográfica." *Migración y Desarrollo* 11, Nr.20.

Pérez, Alexis Torrico. (2017). "Bolivia En El Siglo XIX y Su Desempeño Económico (1880-1910)." In *Un Siglo de Economía En Bolivia 1900-2016 Tomo II*, en: Castellanos Velásquez, I. pp. 429–62. La Paz: Konrad Adenauer Stiftung.

Sábato, H. and L. A. Romero (1992). *Los trabajadores de Buenos Aires: la experiencia del mercado: 1850-1880*. Buenos Aires.

Sanchez Alonso. 2006. "Labor and Immigration" In *The Cambridge Economic History of Latin America.*, edited by V. Bulmer-Thomas, Coatsworth J., and Cortés Conde R. New York: Cambridge University Press.

Sarasúa, C. (2002) "El acceso de niñas y niños a los recursos educativos en la España rural del siglo XIX" en: Carrión, J.M.(Ed.). *El Nivel de Vida en la España Rural, Siglos XVIII-XX*. Universidad de Alicante.

Stephanie Seguino & Caren Grown. (2006). "Gender equity and globalization: macroeconomic policy for developing countries," *Journal of International Development*, John Wiley & Sons, Ltd., vol. 18(8), pages 1081-1104.

NÚMEROS OSCUROS. LA VALORACIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS, C. 1870-1913*

AGUSTINA RAYES**, RODRIGO CASTRO Y FRANCISCO IBARRA

doi.org/10.47003/RUHE/10.17.02

Resumen

Para alcanzar un conocimiento completo del comercio internacional argentino durante la economía agro-exportadora es preciso ahondar en el estudio de las importaciones. En esta investigación, nos proponemos echar luz sobre un aspecto oscuro: su valoración. En primer lugar, hacemos un breve repaso por la composición y la distribución geográfica de las importaciones. Segundo, explicamos cómo fue el proceso de valoración aduanera (base para el registro de las estadísticas) y demostramos la falta de actualización de los aforos. Dentro de esta sección, comparamos los aforos, durante determinados años y en relación a bienes concretos, con precios de importación y precios de consumo. Finalmente, ensayamos una posible agenda de investigación.

Palabras clave: Argentina; importaciones; estadística; valores; primera globalización

Abstract

In order to achieve a complete knowledge of Argentine foreign trade during the agro-export economy, it is necessary to delve deeper into the study of imports. In this research, we propose to shed light on a dark aspect: its valuation. First, we briefly review the composition and the geographic distribution of imports. Second, we explain how the customs valuation process (basis for the registry of statistics) was carried out, and we demonstrate the lack of updating of the official values. Within this section, we compare those values, during certain years and in relation to specific goods, with import prices and consumer prices. Finally, we develop a possible research agenda.

Keywords: Argentina; imports; statistics; values; first globalization

*Esta investigación ha recibido el financiamiento del Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCYT) de Argentina (PICT 2016-1912). Los autores y la autora agradecen a Jonatan Bella, por su inestimable ayuda, así como los valiosos comentarios de dos árbitros anónimos, y los aportes que sobre distintas versiones hicieron los/las participantes de la Mesa de Relaciones Económicas Internacionales en las XXVI Jornadas de la Asociación Argentina de Historia Económica, del Eje Historia de las Relaciones Económicas Internacionales del Primer Encuentro de la Asociación de Estudios de las Relaciones Internacionales Argentina, de la Mesa de Estudios Macroeconómicos y Sectoriales de las VII Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios, Alejandro Fernández, Antonio Tena, Cecilia Míguez, Eduardo Míguez, Fernando Rocchi, Juan Luis Martirén y Martín Cuesta. Tenemos, asimismo, una deuda de gratitud con Leandro Prados de la Escosura, quien nos aportó series de precios inéditas, y con el personal de la Biblioteca Tornquist del Banco Central de la República Argentina, especialmente con Patricia León.

** Agustina Rayes. Universidad Nacional de San Martín-Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. arayas@unsam.edu.ar. .

1. Introducción

En el siglo XXI se ha relanzado el interés en la historia económica por el comercio exterior latinoamericano durante la llamada Primera Globalización (Bordo et al., 2003), por un lado, para analizar la trayectoria de las economías de la región en el largo plazo (Bulmer Thomas, 2010; Bértola & Gerchunoff, 2011; Bértola & Ocampo, 2013; Cárdenas et al., 2003) y, por el otro, porque se trata de uno de los pocos sectores para los que existen registros seriados (Carreras et al., 2003). En este sentido, dentro de la agenda de investigación han tenido lugar estudios sectoriales, de casos nacionales, en perspectiva comparada y de crítica de fuentes y reconstrucción de series (Bértola & Williamson, 2006; Kuntz-Ficker, 2007, 2018; Badía-Miró et al., 2016; Míguez & Rayes, 2014; Absell & Tena-Junguito, 2016; Bonino Gayoso et al., 2015; Tena-Junguito & Willebald, 2013; Rayes, 2015a).

Una parte de la historiografía ha señalado la falta de actualización de los valores de aforo sobre los que se basaron las estadísticas comerciales argentinas y su distancia de los precios de mercado. En las exportaciones, por ejemplo, Cortés Conde et al. (1965), Tena & Willebald (2013) y Rayes (2015a) no sólo indicaron el problema sino que propusieron series alternativas. En cambio, en las importaciones, si bien se reconocieron las dificultades en la valoración y se construyeron nuevos índices de precios, no se logró una nueva serie a precios corrientes (entre quienes más progresaron en estos temas destacan Fernández, 2001; Ford, 1955; Panettieri, 1983; y Williams, 2003). Y, tal como hemos indicado en otras oportunidades, la literatura ha continuado usando los registros oficiales sin revisar los valores o compilaciones y/o bases de datos que los recogieron (dentro de las más consultadas figuran Vázquez Presedo, 1971; Mitchell, 1983; y Ferreres, 2005). Además, entre quienes reconocieron que los avalúos de las importaciones no seguían los movimientos de los precios de mercado, no hay acuerdo acerca de la tendencia del sesgo, posiblemente porque, hasta donde estos autores conocen, no existen estudios sistemáticos sobre la evolución de la Tarifa de Avalúos para el período que aquí analizaremos.

Este trabajo parte de reconocer la relevancia de profundizar acerca de las importaciones argentinas durante el período conocido –alternativamente– como Primera Era de las Exportaciones, “crecimiento hacia afuera” o “modelo agro-exportador”, a fin de alcanzar una visión completa de la inserción económica internacional, en general, y de la evolución del intercambio mercantil del país, en particular. En este sentido, consideramos que el conocimiento ha avanzado más sobre las exportaciones (para una revisión de la literatura, véase Rayes, 2015b), y menos sobre las importaciones, en particular en aspectos aún oscuros, como su valoración (Rayes, 2018).

Nuestra propuesta consiste, entonces, en el análisis de los precios oficiales y sus diferencias con los precios de mercado entre 1870 y 1913. El punto de inicio lo dictan las fuentes. Recién a partir de 1870 se publicaron las primeras estadísticas nacionales completas (que incluyen los datos de todas las aduanas argentinas)¹. Además, justificamos el recorte temporal por la calidad de datos que podremos encontrar en los socios de la Argentina, considerando que esta investigación apunta, en una segunda etapa, a la construcción de un nuevo índice de precios de las importaciones². Finalizamos nuestro trabajo en 1913 porque a partir de la Primera Guerra Mundial hubo una dislocación del comercio con fuertes alteraciones de precios de los bienes transados (Fernández, 2001; Albert, 1988; Foreman-Peck, 1995; Tena, 1992).

Nuestra hipótesis de trabajo es que la valuación oficial, antes que la declaración de valor, fue el mejor método considerado por los funcionarios encargados de cuestiones aduaneras (legisladores que sancionaban las leyes anuales, miembros integrantes de las comisiones revisoras de avalúos y estadígrafos a cargo de recolectar la información comercial) dadas las características de las instituciones intervinientes

1 Aunque los datos de comercio exterior existen desde 1861, fue durante la presidencia de Domingo F. Sarmiento –en consideración de que las estadísticas levantadas en el puerto de Buenos Aires no presentaban los movimientos completos y generales que necesitaba la Administración–, cuando se decidió que la Oficina de Estadística de la Aduana de Buenos Aires cesaría en sus funciones, y que sobre su base se establecería la Estadística General de las Aduanas Nacionales, bajo la órbita de la Contaduría General a partir del 1º de enero de 1869 (Decreto de creación de la Oficina General de las Aduanas de la República, Buenos Aires, 19 de diciembre de 1868, firmado por D.F. Sarmiento y J.B. Gorostiaga). Sin embargo, por falta de personal en la Oficina de Estadística General, el inicio de su labor se difirió un año y, en consecuencia, el primer anuario que contempla los movimientos mercantiles de todas las aduanas argentinas data de 1870 (carta del Contador Mayor, Francisco Vivas, al Ministro de Hacienda de la Nación, Luis L. Domínguez, Buenos Aires, 24 de noviembre de 1871).

2 Al respecto, Platt (1971: 125) –conocedor de las estadísticas de comercio europeas– insistió en que antes de 1854 los valores oficiales británicos no reflejaban los valores reales a precios corrientes y apenas indicaban las tendencias en cantidades; que las estadísticas francesas eran difíciles de interpretar antes de 1847; y que las alemanas no tuvieron sentido sino hasta 1880.

en la materia (profesionalismo de los vistas de aduana y/o desequilibrios en el funcionamiento de las aduanas en relación a la de Buenos Aires), la diversidad (en cantidad y calidad de ítems) de la canasta de importaciones, y la alta dependencia de los aranceles como recursos fiscales del estado argentino³ Sin embargo, los aforos, base impositiva y del registro estadístico, no se actualizaron periódicamente. Para nosotros, ello se explica por la naturaleza del estado argentino, todavía en proceso de construcción, al menos en términos administrativos, debido a la escasez de recursos materiales y humanos para afrontar este tipo de tareas. Ello implicó que los avalúos estuvieran infra o sobrevaluados. Desde luego, no negamos la posible existencia de presiones (políticas, sociales y económicas) para mantener los avalúos bajos o altos; no obstante, debido a la amplitud de ramas y actores económicos involucrados, consideramos que, en rigor, ello debiera probarse mediante estudios sectoriales.

El artículo se estructura como sigue. En primer lugar, hacemos un breve repaso por la composición y la distribución geográfica de las importaciones. Segundo, explicamos cómo fue el proceso de valoración aduanera (base para el registro de las estadísticas) y demostramos la falta de actualización de los aforos. Dentro de esta sección, comparamos los aforos, durante determinados años y en relación a bienes concretos, con precios de importación y precios de consumo. Finalmente, ensayamos un balance en base a la evidencia aportada y una posible agenda de investigación para la construcción de un índice de precios.

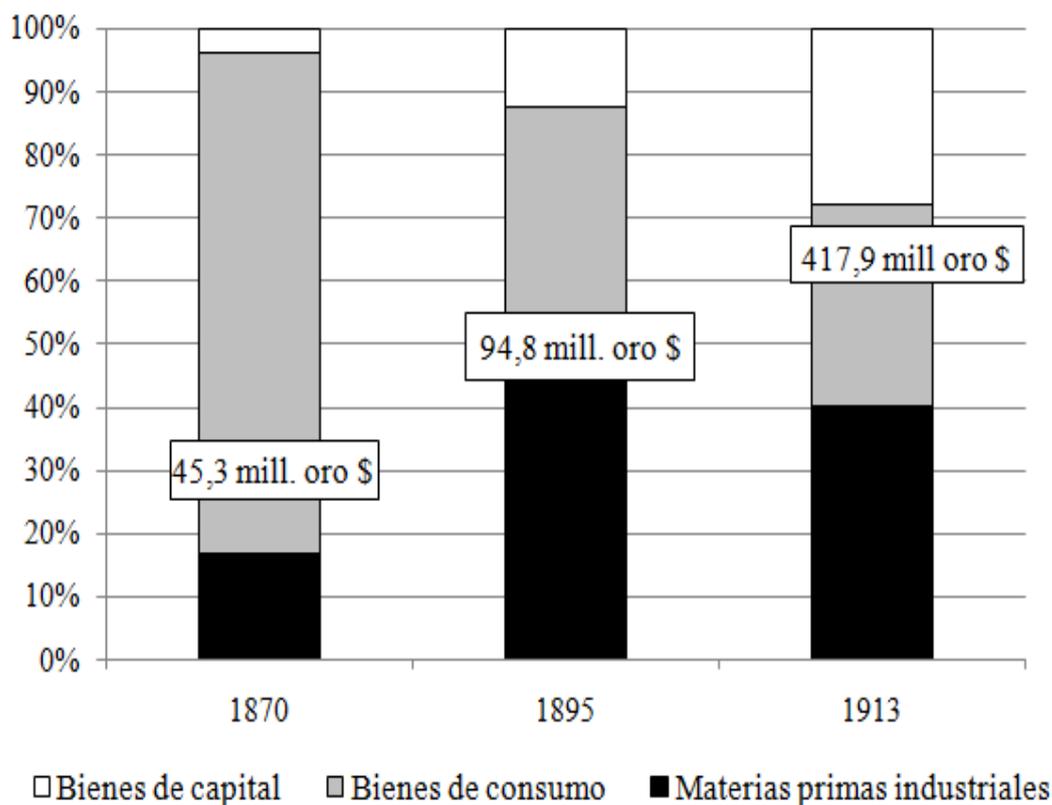
2. Las importaciones argentinas durante la economía agro-exportadora

Antes de analizar los aforos de las importaciones, y de explicar sus sesgos y diferencias con los precios de mercado, repasaremos muy brevemente cómo fue la composición de los bienes y cuáles fueron las principales procedencias entre 1870 y 1913. En primer lugar, es importante aclarar que las importaciones argentinas fueron variadas y que la canasta estuvo compuesta por diversos tipos de bienes, más allá de las manufacturas de origen industrial. Ya Vázquez Presedo (1971: 76) había probado que los bienes primarios y los artículos con escaso valor agregado tuvieron un rol destacado durante el período de nuestro interés. Por su parte, Roberto Cortés Conde (1974: 165), siguiendo referencias previas, indicó que, a comienzos del siglo XX, existía un incipiente proceso de industrialización al observar que en la composición de las importaciones ganaban espacio las materias primas y las manufacturas usadas para el sector secundario. Argentina fue un país importador de materias primas (para la ganadería, la agricultura y la industria) y de alimentos (y bebidas), y no solamente un comprador de bienes de origen industrial, por lo que la dicotomía exportaciones de bienes primarios vs. importaciones de manufacturas (presente en reconocidos estudios como el de Bulmer Thomas, 2010:101, y en diversos análisis sobre los términos de intercambio de la periferia) es incompleta –no solo para el caso argentino sino también, por ejemplo, para el uruguayo (Finch, 1981: 157) o el mexicano (Kuntz-Ficker, 2007). De hecho, los técnicos de la Organización de Naciones Unidas (1949: 4) reconocieron que, en su estudio sobre los precios de las exportaciones y las importaciones de los países periféricos, agregaban la información estadística y confrontaban las materias primas con las manufacturas a sabiendas de que el comercio real era mucho más complejo. Incluso, el propio Hans Singer (1950: 481) explicó que la mayor parte de las importaciones de los países subdesarrollados tenían nulo o escaso valor agregado, pues eran, en efecto, alimentos, textiles y otros bienes industriales de consumo.

A fin de observar las modificaciones en la canasta de importaciones, siguiendo los registros oficiales, analizamos uno por uno los ítems importados en tres años representativos de distintas etapas del comercio exterior argentino (1870, 1895 y 1913), y los clasificamos en bienes de capital, bienes de consumo y materias primas industriales.

3 Si en 1870 los gravámenes al comercio exterior representaban más del 90% de los ingresos fiscales, hacia el Centenario los derechos aduaneros a las importaciones (las exportaciones ya estaban completamente liberadas) todavía significaban el 55% de los ingresos del estado central (Latzina, 1914: 74-75). Es importante recordar que, además de los aranceles a las importaciones, existían otros impuestos, vinculados con la prestación de servicios en puertos (almacenaje y eslingaje, faros y abalices, puertos y muelles, visitas de sanidad y tracción) (Pessagno, 1911: 43-45).

Gráfico 1. Participación relativa (en %) de las importaciones argentinas en grandes grupos y valor total importado (en mill. oro \$), en 1870, 1895 y 1913



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística de la Nación, “Anuarios” (1870, 1895 y 1913) y Álvarez (1929). Para detalles sobre la clasificación, véase el Apéndice A.

Como se puede observar, a lo largo del período creció el aporte en términos absolutos en todos los rubros. No obstante, en términos relativos, mientras los bienes de consumo⁴ tendieron a disminuir, los bienes de capital⁵ aumentaron, y las materias primas industriales⁶ se incrementaron en 1895 y disminuyeron en 1913. Estos cambios en la composición de las importaciones revelan la creciente complejización de la estructura económica argentina (Míguez, 2008), así como el incipiente proceso de industrialización en ramas livianas (Belini, 2017), la ampliación de la red de transporte y de infraestructura (Palermo, 2006) y la diversificación del consumo (Rocchi, 1998).

En cuanto a la asignación geográfica de las importaciones argentinas, primaron los orígenes europeos, aunque también se compraron bienes procedentes de países americanos.

En otro trabajo (Raya, 2018) hemos explicado que no existe una correcta correlación entre los registros de importación argentina y los registros de exportación de sus socios. Hemos ensayado diferentes respuestas (divergencia en los valores usados, costes de comercio fluctuantes, diferencias en las pautas de asignación geográfica, sobre-valoración de ciertos orígenes, como Reino Unido, etc.) y no hemos podido concluir que las discrepancias se deban exclusivamente a las estadísticas argentinas sino también a las de sus principales socios comerciales. En este sentido, aunque no con absoluta precisión —particularmente por los problemas de valuación de los que daremos cuenta—, podemos argumentar que a lo largo del período existieron transformaciones en la participación relativa de cada procedencia y que ninguna fue absolutamente dominante.

4 Entre los bienes de consumo siempre lideraron los alimentos (46%, 64% y 37%, en 1870, 1895 y 1913, respectivamente), mientras la vestimenta fue perdiendo espacio (36%, 10% y 11% en cada uno de los años señalados).

5 Entre los bienes de capital, encabezaron las maquinarias y herramientas para la industria (74%, 36% y 50%, en 1870, 1895 y 1913, respectivamente), pero en 1870 fueron seguidas por el papel (21%), en 1895 por la maquinaria agrícola (33%) y en 1913 por material para ferrocarriles (21%).

6 Las materias primas industriales se compusieron, fundamentalmente, de metales (43%), maderas (23%) y materiales para la construcción (18%) en 1870 y, desde entonces, ocuparon mayor lugar los textiles (65% en 1895 y 42% en 1913) y los combustibles (12% en 1895 y 25% en 1913).

Cuadro 1. Participación relativa (%) de las procedencias de las importaciones argentinas y valor total importado (en mill. oro \$), en 1870, 1895 y 1913

PROCEDENCIA	1870	1895	1913
ALEMANIA	3,4	11,7	16,9
BÉLGICA	2,7	7,8	5,2
BRASIL	7,1	4,3	2,2
CHILE	2,9	0,04	0,2
ESPAÑA	4,6	2,7	2,9
ESTADOS UNIDOS	6,1	7	14,7
FRANCIA	27,2	9,6	9
PAÍSES BAJOS	3,6	0,1	1
REINO UNIDO	26,1	41,6	31,1
URUGUAY	4,5	0,8	0,8
OTRAS PROCEDENCIAS	11,8	14,36	16
TOTAL (MILL. ORO\$)	45,3	94,8	417,9

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística de la Nación, “Anuarios”, 1870, 1895 y 1913.

Una mirada más detallada, que analiza la trayectoria de los bienes (es decir, que cruza sistemáticamente cada artículo o grupo de artículos con sus orígenes), revela que naturalmente hubo cierta especialización en los socios comerciales. Así, por ejemplo, las importaciones británicas dominaron en textiles y en combustibles, como el carbón, pero no en bebidas (Ford, 1955: 48). Y, aun así, se debe observar que los franceses lideraron en textiles de seda y compitieron en los tejidos de lana. Los italianos fueron importantes concurrentes en telas de algodón teñidas e hilados algodonereros (aquí también hubo presencia belga y holandesa) (Fernández, 2001: 147). Incluso, socios menores, como España, destacaron en determinados artículos, como vinos comunes, sardinas en conservas, aceite de oliva, arroz sin cáscara, sal marina, aceitunas, azafrán y pimentón, mientras que los italianos compitieron con los españoles en aceite de oliva, arroz y pasta de tomate y con los franceses en queso, vermouth y bitter (Fernández, 2004; Pelosi, 2008). Como en las exportaciones, existieron diversos patrones de asignación geográfica, por lo que un estudio riguroso sobre los precios debiera atender esta complejidad.

3. Los valores oficiales

Un aspecto conocido, y relativamente poco trabajado, en la historiografía económica que aborda el período que recorre entre el último tercio del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial es la valoración usada en las estadísticas de comercio exterior argentinas. Casi todos los productos, exportados o importados, tenían un valor oficial. De manera que los montos parciales de cada ítem se obtenían de la multiplicación del volumen por el valor oficial que le correspondía. Los valores oficiales eran denominados “valores de aforo”. El aforo es un valor convencional que se le da al litro, al kilogramo, a la medida, a la docena, etc. de una mercadería en el depósito aduanero. Ad-forum significa “en el mercado”, es decir, se consideraba que reflejaban los movimientos de plaza. Sin embargo, como veremos, los precios se actualizaban muy esporádicamente.

Aunque el Congreso estaba a cargo de las leyes aduaneras, el Poder Ejecutivo participó en la formulación periódica de las listas de valores oficiales. Casi todos los años, el Ministerio de Hacienda o la Administración General de Rentas⁷ nombraban una comisión cuyo objetivo era revisar la Tarifa de Avalúos en la que constaban los valores oficiales de cada artículo. En estas comisiones trabajaban altos funcionarios aduaneros y miembros de la Contaduría Nacional. De acuerdo a lo expresado en las fuentes relacionadas con la materia, las comisiones buscaban precios en el mercado local y en el extranjero,

7 La Dirección General de Rentas se creó por la Ley número 904 (Buenos Aires, 18 de octubre de 1877) y en su artículo segundo constaba que se encargaría al Poder Ejecutivo la confección y presentación de la Tarifa de Avalúos (Ezcurra, 1896: 22).

particularmente en las plazas europeas, para conocer su evolución. Además, las comisiones, a veces integradas por productores agrícolas y representantes de casas comerciales e industriales, decían considerar las quejas, demandas y opiniones de los diferentes sectores de la economía. En efecto, el principal objetivo explícito de las sesiones en las cuales, posteriormente, se aprobaba la nueva lista de valores, era “conciliar los intereses fiscales con los intereses comerciales” y, en menor medida, atender metas operativas, como facilitar la práctica del intercambio comercial, evitar obstáculos innecesarios y eliminar disposiciones o regulaciones superfluas. Esta secuencia podría inducir al lector a pensar que, entonces, los avalúos cambiaban al compás de las transformaciones en los mercados de los bienes enlistados, sin embargo, en un estudio en desarrollo (Rayes, 2019) hemos visto que solo en 1894, 1899 y 1907 se formaron Comisiones Revisoras de las Leyes Aduaneras que procuraron un análisis sistemático de los precios oficiales, tarea no exenta de serias limitaciones.

Aún entre los últimos años decimonónicos y comienzos del siglo XX, durante el vertiginoso crecimiento del intercambio mercantil, el estado argentino, consolidado en términos políticos, estaba en construcción en términos administrativos, y ello se reflejó en cuestiones comerciales y arancelarias (Rayes, 2016). Así, desde las instituciones encargadas de la materia aduanera se apostó por la metodología de los precios oficiales en la valoración de las importaciones. En parte, ello fue de esta manera porque en la época se consideraba correcto que el estado controlara los avalúos dada la canasta importadora diversificada. Como consecuencia, Argentina basó sus registros aduaneros en precios oficiales hasta 1941, a diferencia de los británicos que, desde 1793, usaron los “valores declarados” (Platt, 1971: 124). De acuerdo a la literatura especializada, si los valores oficiales pueden inducir a error en el registro de las oficinas estadísticas (Federico & Tena, 1991: 261), la declaración de valor también presenta problemas, pues ante aranceles *ad valorem* —como era el caso argentino—, sistemas de control de divisas o de licencias de importaciones, es factible que los comerciantes declaren valores por debajo (Tena, 1992: 12). Por otra parte, es cierto que, si no hay tarifas o no son muy elevadas, existen menos incentivos al control (Organización de Naciones Unidas, 1949: 136), pero también más interés para declarar el valor real, circunstancia poco probable en la América Latina de la belle époque dado el elevado nivel tarifario, en comparación con otras regiones, atribuido principalmente a las necesidades fiscales (Coatsworth & Williamson, 2004).

Si la declaración de valor no era una solución viable a considerar por los hombres encargados del tema, para mejorar la valuación oficial se propuso, en reiteradas oportunidades, usar las facturas originales que recibían los importadores de las casas vendedoras, las fábricas o las consignatarias, al tiempo que profesionalizar el papel de los vistas de Aduana y, en caso de sospechas de fraude, contrastar los datos con los aranceles europeos (Ezcurra, 1896: 23-24). Estas operaciones no prosperaron posiblemente porque requerían de recursos humanos y materiales de los que el estado argentino no disponía. Y, en general, se asumió que los avalúos seguían grosso modo los precios de mercado, tal como indicara Francisco Latzina, Jefe de la Dirección Nacional de Estadística de la Nación desde 1880⁸. Hubo, sin embargo, algunas voces contemporáneas que advirtieron sobre la infra o sobrevaloración de los aforos, de las que daremos cuenta, por la falta de conocimiento del nivel de protección efectiva (Hora, 2000; Cortés Conde, 2003) y el —todavía no llamado de esa forma— deterioro en los términos del intercambio.

A fin de conocer si los avalúos oficiales se actualizaron, cuándo lo hicieron, y en qué medida, seleccionamos más de una treintena de artículos —considerando bienes de consumo, bienes de capital y materias primas—, representativos de las importaciones argentinas, y seguimos la evolución de sus aforos, conforme la Tarifa de Avalúos publicada anualmente. Como en cada producto hubo generalmente más de una opción, procuramos seguir las denominaciones que aseguraran cierta uniformidad de los productos en el tiempo; asimismo, convertimos las unidades de medida, cuando variaron, y el tipo de cambio para tener una muestra en pesos oro y hacer comparaciones temporales y espaciales (para una explicación detallada, véase el Apéndice B). Como señalamos previamente, se asumió que el valor oficial de un bien correspondía con el “valor real”, es decir, el precio de mercado. De hecho, era más fácil para

8 En los prólogos a la estadística oficial de comercio correspondiente a la década 1890, Latzina sostenía que “los aforos de la Tarifa de Avalúos no son, naturalmente, más que valores medios que discrepan, más o menos, de los efectivos, pero que, no obstante, son suficientemente exactos en grandes rasgos” (Dirección General de Estadística de la Nación, “Anuarios”, 1892: XV). No obstante, diez años antes, el propio Latzina había renunciado a la posibilidad de conocer el “verdadero valor de la importación” dada la variedad de bienes comprados en el exterior (Dirección General de Estadística de la Nación, “Anuarios”, 1882: V).

las autoridades controlar los valores de aforo que modificar las escalas de los derechos aduaneros. Por lo tanto, se decía que cuando el gobierno quería aumentar o disminuir las tarifas de ciertos artículos, los valores oficiales cambiaban. Pero en el ejercicio comentado probamos que estos cambios fueron más esporádicos que constantes, tal como ocurría en otros países como España, Italia (Tena, 1992) o Uruguay (Baptista & Bértola, 1999; Finch, 1981).

Así como se ha argumentado que pudo existir cierto lobby de los exportadores para mantener bajos los aforos de los bienes que vendían al exterior a fin de tributar menos (Tena-Junguito & Willebald, 2013: 32), se esperaría que el estado argentino hubiera tenido mayor interés en actualizar los valores de aquellos bienes gravados. Sin embargo, en el caso de las importaciones argentinas parece ser que la falta de actualización de los avalúos se correspondió más con una situación administrativa general que con el incentivo a percibir mayores impuestos, pues, tanto bienes con altas barreras de protección (comestibles, bebidas o tabacos), como aquellos con una protección media (sal, maderas o insumos textiles) o baja (herramientas para la agricultura o papel), o artículos gravados con aranceles específicos o ad-valorem, adolecieron de la revisión permanente de los precios oficiales. Tampoco hemos identificado que cambios en los gravámenes implicaran, como regla, alteraciones en los avalúos. Como veremos a continuación, éstos estuvieron por debajo o por encima de los precios de mercado. No negamos la existencia de presiones sociales, políticas o económicas detrás de los sesgos pero, dada la variedad de ramas y actores a los que alcanzaron las importaciones, consideramos que, para probarlo, son necesarios estudios sectoriales.

3.1. Los aforos y los precios de importación

Aunque se suponía que los aforos equivalían a los precios de importación al punto de llegada, mayormente al puerto de Buenos Aires, existieron profundas discusiones acerca de su verdadera representatividad y si los primeros estaban infra o sobrevalorados. Una muestra de ello fueron las Comisiones Revisoras de las leyes aduaneras, conformadas por legisladores, funcionarios de gobierno, estadígrafos, industriales, productores agropecuarios, periodistas, etc., convocadas por el Poder Ejecutivo en 1894, 1899 y 1907 para investigar acerca del nivel arancelario y los avalúos oficiales de cada categoría de productos exportables y (principalmente) bienes importados. Los informes producidos por cada uno de estos cuerpos servían en los debates sobre la materia en el Congreso nacional. En las actas de todas las Comisiones Revisoras se repitieron algunos tópicos referidos a los aforos: la necesidad de hallar precios medios para facilitar los despachos aduaneros –evitando los contrastes en las calidades y alcanzando un equilibrio entre la renta fiscal, el consumo, el comercio y la producción– y las fuentes en las que recabar dichos precios (certificaciones consulares, facturas de empresas exportadoras, listas de precios de firmas importadoras, prensa nacional o extranjera, precios de las estadísticas comerciales de principales socios, etc.). Todas las Comisiones Revisoras concluyeron en la falta de tiempo para actualizar completamente la Tarifa de Avalúos y en la conveniencia de que existan órganos permanentes encargados de hacer esta tarea todos los años; sin embargo, ello no pudo lograrse (Poder Ejecutivo, “Estudios e informes de las Tarifas de Aduanas”, 1894, 1900, 1907).

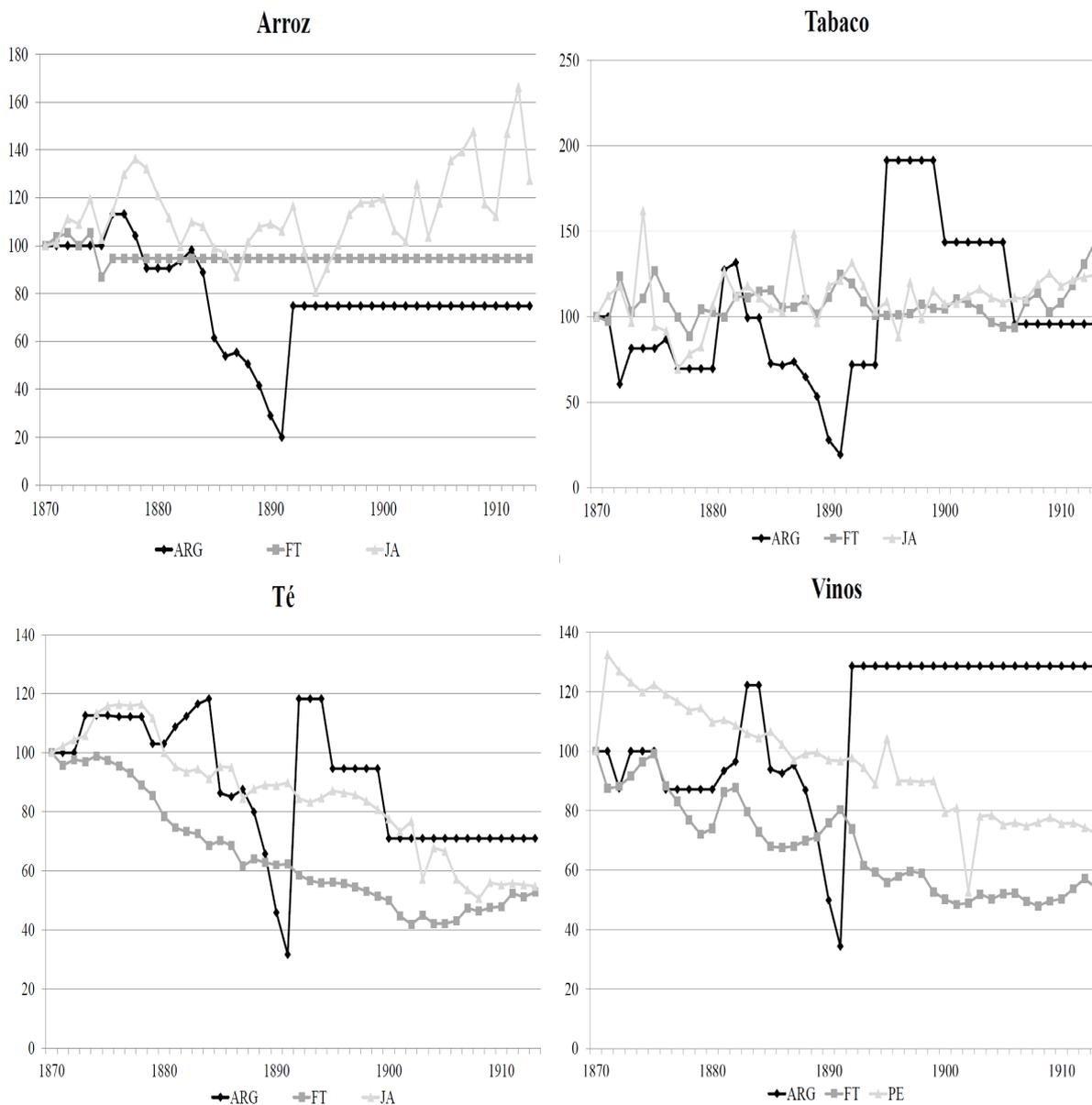
Como consecuencia de la falta de actualización de los aforos, las estadísticas oficiales se basaron en precios generalmente estables, cuando en los mercados internacionales iban fluctuando, tal como comprobaba Ford (1955: 49) en bienes de capital y en bienes de consumo para el período 1895-1912. A continuación, observamos la evolución de los precios de media docena de ítems importados por Argentina, extraídos de Federico y Tena-Junguito (2016), Prados de la Escosura (1981) y de Jacks (2019), y los comparamos con los avalúos⁹. Escogimos artículos representativos de las importaciones argentinas y comparables¹⁰, e indizamos la trayectoria de cada uno con base en 1870, ya que no podemos comparar los valores unitarios, por un lado, debido a nuestro desconocimiento de los costos de comercio para transformar los precios de mercado free on board (f.o.b.) en cost, insurance and freight (c.i.f.) –en el caso de la base de comercio mundial de Federico y Tena-Junguito o de la serie de Prados de la Escosura–, y por el otro, porque la información provista por Jacks se encuentra indizada. Naturalmente, este

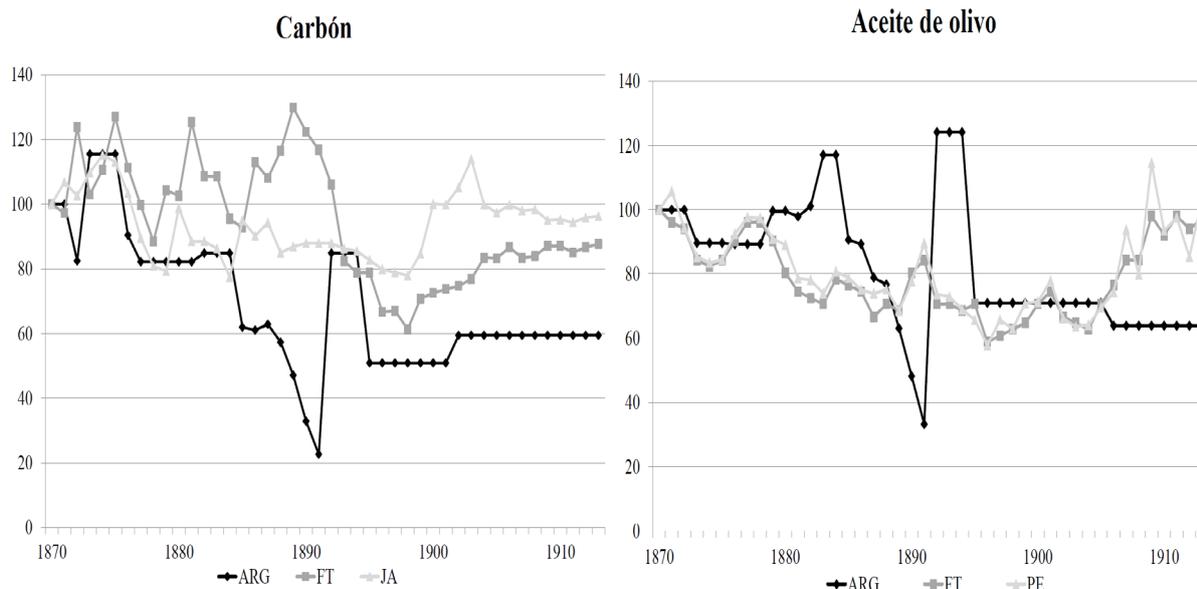
9 Hicimos este ejercicio con otros artículos (cerveza, arpillera, kerosene, madera, hierro en barras, manufacturas de algodón y máquinas de coser), pero acotamos la muestra para esta publicación, dado que las tendencias fueron similares y se basaron en dos, en vez de tres fuentes como los bienes que figuran en el Gráfico 2.

10 Desde luego, no negamos que puedan existir sesgos por las diferencias entre calidades consideradas, pero, en todo caso, el ejercicio propuesto apunta a mostrar el escaso dinamismo en el movimiento de los valores oficiales.

ejercicio tiene limitaciones, ya que entendemos que las diferencias en los niveles pueden corresponderse con costos de comercio variables, pero nos sirve para ilustrar cómo se movían los precios de mercado y cómo quedaron estancos los precios oficiales, en algunos años del período.

Gráfico 2. Comparación de avalúos y precios internacionales para productos seleccionados, 1870-1913 (base 100=1870)





Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda, “Tarifa de Avalúos y aranceles”, (1870-1913), Federico y Tena-Junguito (2016), Prados de la Escosura (1981) y Jacks (2019). Nota: ARG (avalúos oficiales argentinos); FT (precios de la base de Federico y Tena-Junguito); PE (precios de Prados de la Escosura); JA (índices de Jacks).

Como se puede observar, los precios de Federico y Tena-Junguito (2016) propendieron a fluctuar, y lo hicieron con tendencias parecidas, aunque con niveles algo distintos, a las de Prados de la Escosura (1981) y Jacks (2019); en contrapartida, los avalúos argentinos se movieron más hasta principios de la década de 1890, no tanto por modificaciones administrativas sino por alteraciones en el tipo de cambio. Es decir, en términos nominales no hubo variaciones, pero sí en términos reales, ya que, a partir de 1885, tras dos años de funcionamiento del patrón-oro, Argentina ingresó en una etapa de inconvertibilidad que afectaba a los avalúos, consignados en pesos moneda nacional. Fue recién desde 1892 que los aforos se estimaron en pesos oro, a pesar de que la Caja de Conversión no se recuperó sino hasta comienzos del siglo XX (Della Paolera & Taylor, 2003; Alvarez, 1929). La contabilización de los aforos en pesos oro coincide con su etapa menos mutable. Ello significa que la labor de las mencionadas Comisiones Revisoras de leyes aduaneras, entre mediados de la década de 1890 y el primer decenio del siglo XX, tuvo escaso efecto sobre los avalúos, al menos para esta muestra de productos. Cuando las hubo, las fluctuaciones de los aforos fueron pronunciadas, pues los precios de mercado exhibieron movimientos generalmente más acompasados y rara vez permanecieron estacionarios—la excepción fue el arroz desde mediados de los 1870s en Federico y Tena-Junguito (2016). Incluso cuando siguieron los movimientos del mercado, las diferencias de los niveles interanuales de los precios oficiales fueron más marcadas. Si considerásemos que los costos de comercio—en particular los costos de transporte y seguros— fueron estables, podríamos llegar a la conclusión de que, como resultado de la falta de actualización, primó la subvaluación entre los avalúos, aunque existieron momentos de sobrevaluación, en particular cuando los aforos se computaron en pesos oro. Sin embargo, esta presunción es algo arriesgada porque soslaya las variaciones de los costos de comercio durante la Primera Globalización, ampliamente debatida en las últimas décadas por la historiografía (Jacks et al., 2010, 2011; Harley, 1988; Shah Mohammed & Williamson, 2004).

Ante la ausencia, al menos hasta ahora, de un estudio sistemático de los costos de comercio aplicables a las importaciones argentinas, y, por tanto, a los valores unitarios o a los índices elaborados por los autores arriba referidos, es preciso indagar si existen precios c.i.f. en el mercado argentino. No los hemos podido hallar, mucho menos en forma seriada, en las fuentes periodísticas que hemos trabajado. De hecho, ya en su estudio de finales de la década de 1910, Williams (2003: 191-200 y 257), quien consideraba que las valuaciones oficiales no podían tomarse como valores de mercado, había procurado encontrar infructuosamente periódicos mercantiles para obtener precios de importación¹¹. Dados estos

¹¹ Williams expresó que conocía al menos dos periódicos comerciales, pero que no los había podido consultar en su estadía en Buenos Aires porque el material se había perdido.

obstáculos, debemos encontrar otras fuentes.

Uno de los primeros en reconocer, y procurar resolver, los problemas de valoración de las estadísticas comerciales argentinas fue Alejandro Bunge, quien, como Jefe de la Dirección General de Estadística de la Nación entre 1916 y 1921, consideró que mientras el quantum del comercio exterior era “verdadero” –puesto que los errores y omisiones habían sido reducidos al mínimo y el contrabando no tenía importancia–, los valores de las importaciones respondían, aún entrado el siglo XX, a tarifas mantenidas por varios años con ligeras modificaciones para un pequeño número de artículos; en efecto, la tarifa de 1918 databa de 1906, desconociendo las tremendas oscilaciones ocasionadas por la Primera Guerra Mundial. Además, alertaba que mientras la Tarifa de Avalúos contenía 3.699 ítems, las estadísticas comerciales consideraban apenas 1.354, generando una causa adicional de error. Para obtener información más precisa, Bunge preparó una nueva metodología de levantamiento de datos a partir de 1917 y elaboró una retrospectiva desde 1910 (Bunge, 1918: 173-179) (para más detalles, véase Apéndice C), con miras a demostrar que la Argentina vendía materia prima barata y compraba manufactura cara, transformándose en un precursor de la tesis del deterioro de los términos de intercambio, difundida luego de la Segunda Guerra Mundial por su discípulo Raúl Prebisch (1986)¹².

Cuadro 2. Comparación entre los valores oficiales y los precios de importación (serie Bunge) para productos seleccionados, 1910-1913

PRODUCTOS	DIFERENCIA (%) ENTRE VALORES OFICIALES Y PRECIOS	PRODUCTOS	DIFERENCIA (%) ENTRE VALORES OFICIALES Y PRECIOS
BIENES DE CONSUMO		RIELES DE ACERO	25
<i>COMESTIBLES, BEBIDAS, TABACOS Y VESTIMENTA</i>		CARTÓN	46
ACEITE DE OLIVO	-54	PAPEL	-21
ARROZ SIN CÁSCARA	-14	ALAMBRE Y CABLE PARA CONDUCIR LA ELECTRICIDAD	-5
BACALAO	-21	MATERIAS PRIMAS PARA SECTORES PRODUCTIVOS	
BITTER EMBOTELLADO	-43	ACERO EN BARRAS	-33
CAFÉ EN GRANO	-52	ESTAÑO EN CHAPAS O BARRAS O LINGOTES	-29
QUESO	-15	HIERRO EN BARRAS	-27
SARDINAS	-10	HIERRO EN CHAPAS, FLEJES, VARILLAS, ETC.	-2
TÉ	-31	HIERRO GALVANIZADO	13
TABACO EN HOJAS	1	HOJALATA SIN TRABAJAR	-54
VINOS COMUNES	-36	PLOMO EN LINGOTES Y PLANCHAS	25
VERMOUTH EMBOTELLADO	9	ALGODÓN HILADO, CRUDO	-16
YERBA CANCHADA	-4	ALGODÓN HILADO, DE COLOR	5
YERBA ELABORADA	-37	ARPILLERA	-25
PAÑUELOS DE ALGODÓN	112	BRAMANTE	-5
MEDIAS DE ALGODÓN	45	HILO DE ALGODÓN EN CARRETELES	-29
ZAPATOS DE CUERO PARA HOMBRE	-14	TÉLAS DE ALGODÓN BLANCO	33
INSUMOS Y BIENES DE CAPITAL		TÉLAS DE ALGODÓN CRUDO	21
ARADOS	-41	TÉLAS DE ALGODÓN TEÑIDO	6
ALAMBRE PARA CERCOS	-12	TÉLAS DE LANA PURA	17
BOLSAS DE ARPILLERA	-20	PINO	7
ESPECÍFICO PARA CURAR SARNA	97	TIERRA HIDRÁULICA O ROMANA	-13
HILO ESPECIAL PARA SEGADORAS	-4	TIRANTES DE HIERRO	2
BARNICES DE TODAS CLASES	10	MALTA	-49
CLAVOS DE HIERRO	-24	COMBUSTIBLES	
PINTURA	-29	CARBÓN DE PIEDRA	-18
		KEROSENE	-31

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda, “Tarifa de Avalúos y aranceles”, 1910-1913, y Bunge (1918: 140-143). Para más detalles, véase Apéndice C.

¹² En su rectificación retrospectiva, Bunge evidenció que, entre 1910 y 1916, el precio de las importaciones había aumentado

Debido a que los precios de Bunge son ejemplos de precios c.i.f., en este trabajo los comparamos con los avalúos oficiales durante el cuatrienio 1910-1913. Aunque este ejercicio no presenta una tendencia, dado que la serie inicia al final de nuestro recorte temporal, a falta de mejores fuentes, resulta una herramienta para notar las brechas que se abrían cuando los avalúos dejaban de actualizarse.

A diferencia del ejercicio anterior, en éste tenemos la medida de cuánto estuvieron alejados los avalúos de los precios de importación al punto aduanero de llegada. Así, mientras menor es la diferencia entre los primeros y los segundos, más fiables resultan los aforos; el signo negativo indica subvaluación y el positivo sobrevaluación. Más de la mitad de los aforos de los bienes de la muestra estuvieron infravalorados, afectando a todo tipo de bienes, con barreras arancelarias, medias o altas, con gravámenes ad-valorem o aranceles específicos. Aproximadamente un quinto de los ítems estuvo sobrevalorado, particularmente artículos de vestimenta, insumos o bienes de capital. Ello no sorprende considerando que la Tarifa de Avalúos no se corregía desde 1906 y, en consecuencia, no recogió las fluctuaciones de mercado. No obstante, es preciso señalar que es posible que algunas diferencias se expliquen no solo por la falta de actualización sino también por discrepancias en las calidades y en los tipos de bienes tomados en una y otra fuente.

3.2. Los aforos y los precios de consumo

Dadas las dificultades de encontrar precios c.i.f., otro parámetro para revisar los movimientos de los avalúos es analizar los precios de consumo en algunas de las principales plazas argentinas para observar si los primeros estuvieron sobre o subvaluados. Obviamente, lo último es más difícil de probar dado que existen discrepancias entre el precio de un producto llegado al puerto de destino y su precio en el mercado debido a los costos de comercialización internos, variables en función de los artículos y a lo largo del período.

Cuadro 3. Comparación entre los valores oficiales y los precios de consumo en plaza de Buenos y provincia de Buenos Aires, productos seleccionados, 1870, 1885, 1887 y 1895

PRODUCTO	DIFERENCIA (%) ENTRE VALORES OFICIALES Y PRECIOS DE CONSUMO PLAZA DE BUENOS AIRES		DIFERENCIA (%) ENTRE VALORES OFICIALES Y PRECIOS DE CONSUMO PLAZA DE BUENOS AIRES	
	1870-71	1887	1885	1895
ACEITE DE OLIVO	-15/-26	-21	-	-
ARROZ	-8/-21	-14/-28	-55	-21
AZÚCAR REFINADA	-25/-32	0/-22	-	-
CAFÉ	47/100	-39-60	3	223
QUESO	-28/-45	-	-	-
TÉ	-21/-41	0	-	-
YERBA	-40	-60	-	-
SAL GRUESA	-	-	-23	106
CERVEZA	-	-9	-	-
VINOS	0	-42/-63	-	-
TABACO	-	-54	-58/-83	33/167
CARBÓN	28	-13	-	-
KEROSENE	-17	-38	-	-
ANTISÁRNICO	-	-33	-	-
ALAMBRE	-	100	-	-
ARADOS SIMPLES	-	-	-25/31	-18/-44
ARADOS BISURCOS	-	-	-	-54/-56
SEGADORA DE ALFALFA	-	-	-	-25
TRILLADORA	-	-	-	38/45
HILO ESPECIAL PARA SEGADORA	-	-	-	-20/-33

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda, "Tarifa de Avalúos y aranceles" (años 1870, 1885, 1887 y 1895), Revista Económica del Río de La Plata (julio de 1870 a marzo de 1871), periódico El Comercial (enero a octubre de 1887), Congreso Nacional, "Investigación parlamentaria sobre Agricultura, Ganadería y Colonización", 1898: 64-66, y Álvarez (1929: 113 y 122). Para más detalles, véase apéndice D.1, D.2 y D.3.

60,6%, pese a que las cantidades habían disminuido 38,2%, mientras el precio de las exportaciones había crecido, apenas, 32,9%, aun cuando las cantidades habían aumentado en 12% (González Bollo, 2012: 41-42).

Para comenzar, comparamos, por un lado, los valores de tarifa con el promedio de los precios en plaza de Buenos Aires de un grupo de ítems en los años 1870-1871 y 1887 y, por el otro, de un grupo de bienes consumidos en explotaciones agropecuarias de la provincia de Buenos Aires en 1885 y 1895. Se trata, principalmente, de bienes de consumo, y, excepcionalmente, de insumos o bienes de capital, lo que se explica por limitaciones en las fuentes¹³.

Como señalamos arriba, dado que los aforos debieran estar valuados como c.i.f. (es decir, con todos los componentes de costos hasta la llegada a la frontera/puerto) y los precios de consumo en las plazas argentinas incluyen costos adicionales, tales como costos de transacción domésticos (ejemplo, transporte del puerto a mercados de consumo), aranceles y otros gastos aduaneros (almacenamiento, eslingaje), etc., es esperable que no coincidan y que exista cierta diferencia por la que los segundos sean más elevados que los primeros.

En el caso de los precios de consumo en plaza de Buenos Aires, resulta evidente que el café y el carbón estuvieron sobrevalorados en los avalúos de 1870-71, y el alambre en los de 1887. En cambio, parece que los vinos en 1870-71 y el té en 1887 estuvieron infravalorados, ya que es poco probable que, entre que estos productos llegaron a las aduanas y se enviaron a los mercados, no hubiera existido ningún costo extra¹⁴. Algunos productos cuyos avalúos estuvieron por debajo de los precios de mercado, en particular en la muestra de 1887, muestran distancias notables, pues, incluso sumando los gastos aduaneros, la diferencia es importante si consideramos que se trata de artículos entrados por el puerto de Buenos Aires y consumidos en esa urbe.

La imagen de subvaluación hasta la última década del siglo XIX fue observada por un diplomático estadounidense al comparar los precios de plaza de Buenos Aires de una muestra de alimentos en 1886, 1890 y 1896 —que incluyó algunos productos importados, como arroz, té, café y aceite de oliva— con los avalúos (Buchanan, 1998: 248-249). Por su parte, Williams (2003: 256-259) obtuvo precios para dieciocho rubros de importación en 1886, 1890 y 1896¹⁵; estos datos, más otros, confirmaron al autor que la depreciación de la moneda argentina llevó al aumento de los precios de los bienes importados —entre 1886 y 1890 se triplicaron—, cuya evolución fue más rápida que los salarios, afectando el poder de compra, lo que explica la caída de las importaciones desde 1891. Si, como señala el autor, los precios reales de algunos artículos aumentaron en el segundo quinquenio de la década de 1880, lo que hubo por aquellos años fue un proceso de subvaluación de los avalúos debido a su falta de actualización. Ello coincide con que hacia finales de la década de 1880 el estado argentino tomase la decisión de elevar en 15% los valores oficiales de los productos importados, máxime porque en ese entonces los derechos se percibían en la depreciada moneda nacional (Dirección General de Estadística de la Nación, “Anuario”, 1889, p. IV).

A partir de entonces, la imagen generalizada de subvaluación trocó hacia su opuesto. De acuerdo a Platt (1971: 125), el caso argentino no escapó al de otros países latinoamericanos que, tras sufrir una crisis política y económica como la de 1890, pospuso la revaluación de su moneda más allá de lo adecuado. Así, según fuentes recabadas por el autor, los avalúos de las importaciones estuvieron por encima de los precios de mercado. De acuerdo a un agente británico, los precios oficiales del azúcar estuvieron sobrevalorados en 140%, los del arroz entre 100% y 125%, el de la cerveza en 50%, y el té valía el doble que en Londres. La sobrevaloración de los precios oficiales también fue señalada, ya durante la convertibilidad, por el Ministro de Agricultura, quien, en un memorando enviado al Ministerio de Finanzas, estimaba que la valuación de la importación argentina en 1903 era aproximadamente un 30% más que los valores de mercado. Hacia el Centenario, Martínez y Lewandowski (1911: 215) indicaron que las importaciones argentinas continuaban sobrevaluadas entre un 20% y un 30%, aduciendo a la dependencia del estado de los derechos aduaneros —similar a lo que ocurría en España e Italia (Tena, 1992: 29 y 71-75). Los datos de la muestra de precios de artículos consumidos en las explotaciones agropecuarias

13 Las investigaciones sectoriales provinciales de fines del siglo XIX ofrecen datos de precios de bienes de equipo para años específicos, sin embargo, el problema estriba en la comparabilidad de los artículos, dadas las diferencias en calidades y capacidades de cada ítem (Miatello, 1904: 136-137). Así, se reconocía que, por ejemplo, hubo doce clases distintas de segadoras, atadoras y espigadoras con variaciones considerables en sus valores (Congreso Nacional, “Investigación parlamentaria sobre Agricultura, Ganadería y Colonización”, 1898: 51).

14 Por ejemplo, en 1870-71 los vinos estuvieron gravados con un derecho del 25% ad valorem (Ley de Aduana, Buenos Aires, 23 de septiembre de 1869), de manera que al menos estos cargos debieran estar sumados.

15 Los rubros fueron: telas de algodón para ropa de cama, franela, muselina, percal, medias, té, café, chocolate, whisky, aceite de oliva, jamón en conserva, salmón en lata, lengua en conserva, avena, arroz, azúcar, pasas de uva y panceta.

de la provincia de Buenos Aires (Cuadro 3) confirman que en la última década del siglo XIX los aforos estuvieron sobrevaluados para los bienes de consumo; en cambio, los insumos o bienes de capital tuvieron precios de mercado mayores que los oficiales. Ello coincide con la percepción de los testimonios contemporáneos, que indicaban que los precios de los artículos de almacén variaban no solo en función de las fluctuaciones del flete, sino, y principalmente, con el precio del oro en relación al papel (Congreso Nacional, “Investigación parlamentaria sobre Agricultura, Ganadería y Colonización”, 1898: 75).

Finalmente, otro ejercicio realizado para observar la evolución de los aforos en relación a los precios de consumo es el contraste entre los aforos del carbón de piedra y el valor indicado como gasto en este insumo en los balances de las empresas ferroviarias entre 1892 y 1913. Estimamos la diferencia considerando cuatro líneas que partían de Buenos Aires –la principal aduana a la que arribaba el bien– a fin de abstraer el cálculo de todo costo de trasladar el carbón al interior del país.

Cuadro 4. Comparación de valores oficiales del carbón de piedra con precios de mercado pagados por líneas ferroviarias, 1892-1913

AÑO	DIFERENCIA (%) ENTRE VALORES OFICIALES Y PRECIOS DEL CARBÓN	AÑO	DIFERENCIA (%) ENTRE VALORES OFICIALES Y PRECIOS DEL CARBÓN
1892	11	1903	7
1893	-7	1904	14
1894	56	1905	19
1895	-6	1906	-1
1896	20	1907	-6
1897	-18	1908	-8
1898	-17	1909	1
1899	-15	1910	-3
1900	-21	1911	-9
1901	-29	1912	-19
1902	-5	1913	-23

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda, “Tarifa de Avalúos y aranceles”, 1892-1913, y Ministerio de Obras Públicas, “Estadística de los Ferrocarriles en Explotación”, 1892-1913. Para más detalle, véase Apéndice D.4.

Como se puede observar, no hubo un comportamiento único de los aforos en relación a las fluctuaciones del mercado. En general, predominaron los años en que los primeros fueron menores en relación a los segundos, con diferencias relativamente razonables –dados los costos de transacción posteriores al ingreso del bien en el puerto de Buenos Aires–, aunque fluctuantes si consideramos que el producto entraba libre según las leyes aduaneras vigentes. Existieron, de todos modos, años en que hubo sobrevaluación por la falta de actualización de los valores oficiales. De hecho, una revisión de las tendencias de los precios de consumo en plaza de Buenos Aires, en comparación con precios británicos de la base de comercio mundial de Federico y Tena-Junguito (2016) y el índice de precios elaborado para este artículo por Jacks (2019), revela que los primeros siguieron la evolución de los movimientos internacionales, mientras los aforos tendieron a permanecer estáticos.

4. Pensar una agenda de investigación

El resultado de las comparaciones realizadas con precios c.i.f. y de consumo indica que –aunque reflejo de las transformaciones en la estructura productiva, de los cambios en la demanda de bienes en el exterior, de la ampliación de socios comerciales, etc.– la estadística oficial argentina presenta problemas de fiabilidad en su valoración de las importaciones debido a la falta de actualización de los avalúos sobre los que se basaba. En este sentido, una agenda de investigación sobre el tema nos lleva por dos caminos.

Por un lado, sabemos que es preciso revisar nuestros conocimientos sobre la política comercial del período a fin de evaluar el grado de proteccionismo (y su naturaleza industrialista o fiscalista). Es probable que para hacerlo debamos desarrollar estudios sectoriales, pues una primera mirada global alerta sobre los intereses encontrados y la dificultad de resumir en una única imagen estática la trayectoria arancelaria (Rayes, 2019).

Por otra parte, advertimos la necesidad de recrear un nuevo índice de precios de las importaciones para recalcular la evolución de los términos reales del intercambio y para construir una nueva serie de las importaciones a valores corrientes. Un completo índice de precios de las importaciones debiera cubrir una amplia variedad de bienes, más allá de las manufacturas (véase Gráfico 1 y Apéndice A), así como contemplar la amplitud de socios comerciales (véase Cuadro 1). En este sentido, nuestras expectativas son limitadas debido a la falta de series de precios c.i.f. en el mercado argentino, los cambios en las calidades de los productos considerados, la existencia (o no) de datos más o menos homogéneos y la variación en la clasificación en las fuentes utilizadas (Silverman, 1930: 139; Haberler, 1988: 37; Williamson, 2011: 28).

A riesgo de desilusionar al/la lector/a cerramos estas páginas simplemente adelantando que hemos analizado opciones, todavía en construcción y por ello no exponemos aquí resultados, que consisten, por un lado, en usar precios unitarios foráneos aplicables a los volúmenes oficiales de importaciones dada la fiabilidad de estos últimos registros (Latzina, 1905; Bunge, 1918; Platt, 1971: 127-128). Al momento, hemos reconocido al menos setenta y cinco ítems importados a los que es posible aplicar los precios de Federico y Tena Junguito (2016) y de Prados de la Escosura (1981). Los bienes seleccionados son, principalmente, alimentos, bebidas, tabacos, metales o artefactos, papel, maderas, combustibles, telas y tejidos. Esa muestra de productos representa entre el 35% y el 50% del valor total importado –de acuerdo a las estimaciones oficiales. Además de ampliar, en la medida de lo posible, la base de productos y de procedencias, debemos calcular los costos de comercio, lo que incluye más que estimar los costos de transporte y supone computar los seguros y otros costos de comercialización vinculados a los tipos de productos transados (Jacks et al., 2010; Tena-Junguito & Willebald, 2013; Federico & Tena-Junguito, 2016; Ellsworth, 1956; Francis, 2015). Un ejercicio alternativo consiste en tomar la participación relativa de las procedencias de las importaciones argentinas (Cuadro 1) y sumar los valores de las exportaciones de esos países a Argentina¹⁶, vía no exenta de problemas dado que incluiríamos los errores de las series de los partenaires y porque su propia participación relativa estaría calculada en base a los valores de aforo; además, por tratarse de series f.o.b. deberemos conocer, como en el ejercicio previamente expuesto, los costos de comercio aplicables en cada caso. En síntesis, hay un camino por recorrer. De momento, y en base al estudio expuesto, consideramos que es probable que la nueva serie, en comparación a la oficial, no tenga un sesgo único a lo largo de todo el período, lo que dependerá, por lo menos, del ritmo en la actualización de los valores oficiales, de la situación cambiaria argentina y de la moneda de registro de los avalúos y de recolección de los aranceles.

Bibliografía

Absell, C. & Tena-Junguito, A. (2016). “Brazilian Export Growth and Divergence in the Tropics during the Nineteenth Century”. *Journal of Latin American Studies*, 48 (4), 677-706.

Albert, B. (1988). *South America and the First World War. The Impact of the War on Brazil, Argentina, Peru, and Chile*. Nueva York: Cambridge University Press.

Alvarez, J. (1929). *Temas de historia económica argentina*. Buenos Aires: El Ateneo.

BadíaA-Miró, M., Carreras-Marín, A., & Rayes, A. (2016). “La diversificación del comercio de exportación latinoamericano, 1870-1913. Los casos de Argentina, Chile y Perú”. En C. Zuleta, M. A. Lopes, M.-A. (edits.), *Mercados en común. Estudios sobre conexiones, negocios y diplomacia en las Américas (siglos XIX y XX)* (págs. 45-77). México: El Colegio de México.

Baptista, B., & Bértola, L. (1999). “Uruguay 1870-1913: indicadores de comercio exterior”. *Jornadas de la Asociación Uruguaya de Historia Económica* (págs. 1-17). Montevideo: AUDHE.

Belini, C. (2017). *Historia de la industria en la Argentina. De la Independencia a la crisis de 2001*. Buenos Aires: Sudamericana.

Bértola, L., & Gerchunoff, P. (2011). *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*. Santiago de Chile: AECID.

Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.

Bértola, L., & Williamson, J. (2006). “Globalization in Latin America before 1940”. En V. Bulmer

¹⁶ Los flujos bilaterales reportados por fuentes de los socios argentinos se encuentran en la base de datos del Proyecto RICardo en <http://ricardo.medialab.sciences-po.fr/#/>

Thomas, J. Coatsworth, & R. Cortés Conde, *The Cambridge Economic History of Latin America* (Vol. 2, págs. 11-56). Cambridge: Cambridge University Press.

Bonino Gayoso, N., Tena-Junguito, A., & Willebald, H. (2015). "Uruguay and the First Globalization : On the accuracy of export performance, 1870-1913". *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 33 (2), 287-320.

Bordo, M., Taylor, A., & Williamson, J. (2003). *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: Chicago University Press.

Buchanan, W. (1998). "La moneda y la vida en la República Argentina. Salarios: 1886 a 1896". *Cuadernos del CISH* (4), 239-256.

Bulmer Thomas, V. (2010). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: FCE.

Cárdenas, E., Ocampo, J. A., & Thorp, R. (2003). *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX*. México: Fondo de Cultura Económica.

Carreas, A., Hofman, A., Tafuneli, X., & Yañez, C. (2003). "El desarrollo económico de América Latina en épocas de globalización. Una agenda de investigación". *CEPAL-División de Estadística y Proyecciones Económicas* (24), 1-28.

Coatsworth, J., & Williamson, J. (2004). "Always Protectionist? Latin American Tariffs from Independence to Great Depression". *Journal of Latin American Studies*, 36 (2), 205-232.

Cortés Conde, R. (1974). *Hispanoamérica: la apertura del comercio mundial, 1850-1930*. Buenos Aires: Paidós.

Cortés Conde, R. (2003). "Argentina. Las vicisitudes de una economía exportadora". En E. Cárdenas, J. A. Ocampo, R. Thorp (eds.), *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del siglo XX* (págs. 360-417). México: Fondo de Cultura Económica.

Cortés Conde, R., Halperin Donghi, T., & Gorostegui de Torres, H. (1965). *Evolución del comercio exterior argentino. Exportaciones*. Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella.

Della Paolera, G., & Taylor, A. (2003). *Tensando el ancla. La Caja de Conversión argentina y la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, 1880-1935*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ellsworth, P. T. (1956). "The Terms of Trade Between Primary Producing and Industrial Countries". *Inter-American Economic Affairs*, 10 (1), 47-63.

Federico, G., & Tena, A. (1991). "On the Accuracy of Foreign Trade Statistics (1909-1935)". *Explorations in Economic History* (28), 259-273.

Federico, G., & Tena-Junguito, A. (2016). "World Trade, 1800-1938: a New Data-set". *HES Working Paper in Economic History* (93), 1-300.

Fernández, A. (2001). "Las exportaciones españolas a la Argentina: un enfoque comparativo (1880-1935)". Barcelona: Universidad de Barcelona.

Fernández, A. (2004). *Un "mercado étnico" en el Plata. Emigración y exportaciones españolas a la Argentina, 1880-1935*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Ferreres, O. (2005). *Dos siglos de economía argentina (1810-2010)*. Historia argentina en cifras. Buenos Aires: El Ateneo.

Finch, M. H. (1981). *A Political Economy of Uruguay since 1870*. Londres: Macmillan.

Ford, A. (1955). "Export Price Indices for the Argentine Republic, 1881-1914". *Inter-American Economic Affairs*, 9 (2), 42-54.

Foreman-Peck, J. (1995). *Historia económica mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*. Barcelona: Ariel.

Francis, J. (2015). "The Periphery's Terms of Trade in the Nineteenth Century". *A Methodological Problem Revisited. Historical Methods*, 48 (1), 52-65.

González Bollo, H. (2012). *La teodicea de Alejandro E. Bunge (1880-1943)*. Buenos Aires: UCA-Imago Mundi.

Haberler, G. (1988). *International Trade and Economic Development*. San Francisco: International Centre for Economic Growth.

Harley, K. (1988). "Ocean Freight Rates and Productivity, 1740-1913: The Primacy of Mechanical Invention Reaffirmed". *The Journal of Economic History*, 48 (4), 851-876.

- Hora, R. (2000). "Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)". *Desarrollo Económico*, 40 (159), 465-492.
- Jacks, D. (2019). "From Boom to Bust: A Typology of Real Commodity Prices in the Long Run". *Cliometrica*, 13 (2), 202-220.
- Jacks, D., Meissner, C., & Novy, D. (2010). "Trade costs in the first wave of globalization". *Explorations in Economic History* (47), 127-141.
- Jacks, D., Meissner, C., & Novy, D. (2011). "Trade booms, trade busts, and trade costs". *Journal of International Economics* (83), 185-201.
- Kuntz-Ficker, S. (2007). *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*. México: El Colegio de México.
- Kuntz-Ficker, S. (2018). "Latin American Foreign Trade Statistics for the 19th and Early 20th Centuries". *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36 (1), 13-25.
- Kuntz-Ficker, S., & Rayes, A. (2017). "The Contribution of Argentine Exports to the Economy (1875-1929)". En S. Kuntz-Ficker (edit.), *The First Export Era Revisited. Reassessing its Contribution to Latin American Economies* (págs. 37-72). Londres: Palgrave Macmillan.
- Míguez, E. (2008). *Historia económica de la Argentina. De la conquista a la crisis de 1930*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Míguez, E. J., & Rayes, A. (2014). "La naturaleza de la dependencia, la dependencia de la naturaleza. Las exportaciones argentinas 1890-1938 en perspectiva comparada". *Desarrollo Económico*, 53 (211), 313-344.
- Mitchell, B. R. (1983). *International Historical Statistics. The Americas and Australasia*. Londres: Macmillan.
- Organización de Naciones Unidas. (1949). *Relative Prices of Exports and Imports of Under-developed Countries*. Nueva York: United Nations Publications.
- Palermo, S. A. (2006). "Del Parlamento al Ministerio de Obras Públicas: la construcción de los Ferrocarriles del Estado en Argentina, 1862-1916". *Desarrollo Económico*, 46 (182), 215-243.
- Panettieri, J. (1983). *Aranceles y protección industrial. 1862-1930*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Pelosi, H. (2008). *Las relaciones franco-argentinas, 1880-1918. Inmigración, comercio y cultura*. Buenos Aires: Editorial Histórica Emilio J. Perrot.
- Platt, D. (1971). "Problems in the Interpretation of Foreign Trade Statistics before 1914". *Journal of Latin American Studies*, 3 (2), 119-130.
- Prados De la Escosura, L. (1981). "Las estadísticas españolas de comercio exterior (1850-1913). El problema de las "valoraciones"". *Moneda y crédito* (156), 43-60.
- Prebisch, R. (1986). "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas". *Desarrollo Económico*, 26 (103), 479-502.
- Rayes, A. (2015a). "La estadística de las exportaciones argentinas, 1875-1913. Nuevas evidencias e interpretaciones". *Investigaciones de Historia Económica*, 11 (1), 31-42.
- Rayes, A. (2015b). "Medio siglo mediante. La historiografía y la historia de las exportaciones argentinas durante la Primera Globalización". *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani* (43), 184-207.
- Rayes, A. (2016). "La construcción de las estadísticas oficiales argentinas de exportación, c. 1880-1930". *Estudios Sociales del Estado*, 2, 96-120.
- Rayes, A. (2018). "The Other Side of Argentine Foreign Trade: Sources for the Study of Imports, 1880-1913". *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36 (1), 27-51.
- Rayes, A. (2019). "Repensar la política arancelaria argentina durante la economía agro-exportadora. La labor de las Comisiones Revisoras de leyes aduaneras, 1894-1907". *Ciclo de Seminarios de Investigación de la Escuela de Política y Gobierno -UNSAM* (págs. 1-28). San Martín: UNSAM.
- Rocchi, F. (1998). "Consumir es un placer: la industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado". *Desarrollo Económico*, 148 (37), 533-558.
- Shah Mohammed, S., & Williamson, J. (2004). "Freight Rates and Productivity Gains in British

Tramp Shipping 1869-1950". *Explorations in Economic History*, 41 (3), 172-203.

Silverman, A. G. (1930). "Monthly Index Numbers of British Export and Import Prices, 1880-1913". *The Review of Economics and Statistics*, 12 (3), 139-148.

Singer, H. (1950). "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries". *The American Economic Review*, 40 (2), 473-485.

Tena, A. (1992). *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*. Madrid: Banco de España.

Tena-Junguito, A., & Willebald, H. (2013). "On the accuracy of export growth in Argentina (1870-1913)". *Economic History of Developing Regions*, 28 (1), 28-68.

Vázquez Presedo, V. (1971). *Estadísticas históricas argentinas (comparadas)*. Primera parte, 1875-1914. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Williams, J. (2003 (1918)). *El comercio internacional argentino y el papel moneda inconvertible, 1880-1900*. Buenos Aires: EDUNTREF/Academia Nacional de la Historia.

Williamson, J. (2011). *Trade and Poverty. When the Third World Fell Behind*. Cambridge: The MIT Press.

Fuentes

Bunge, A. (1918). *Intercambio de la República Argentina en los años 1910 a 1917 (contribución a una política económica internacional argentina)*. Buenos Aires: Talleres Gráficos Argentinos de L. J. Rosso y Cía.

Congreso Nacional (1898). *Investigación parlamentaria sobre agricultura, ganadería, industrias derivadas y colonización*. Anexo B. Provincia de Buenos Aires. Buenos Aires: Taller Tipográfico de la Penitenciaría Nacional.

Dirección General de Estadística de la Nación (1870-1913). *Anuarios de comercio exterior*. Buenos Aires.

Ezcurra, E. (1896). *Legislación aduanera. Concordancias, jurisprudencia y comentarios*. Buenos Aires: Jacobo Peuser.

Latzina, F. (1905). *Estadística retrospectiva del comercio exterior argentino. 1875-1904*. Buenos Aires: Compañía Sud Americana de Billetes de Banco.

Latzina, F. (1914). *Sinopsis estadística argentina*. Buenos Aires: Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.

Martínez, A., & Lewandowski, M. (1911). *The Argentine of the Nineteenth Century*. Londres: Fisher Unwin.

Miatello, H. (1904). *Anales del Ministerio de Agricultura. Investigación agrícola de la provincia de Santa Fe*. Buenos Aires: Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.

Ministerio de Hacienda (1870-1913). *Tarifa de avalúos y aranceles*. Buenos Aires.

Ministerio de Obras Públicas. Dirección General de Ferrocarriles (1892-1913). *Estadística de los Ferrocarriles en Explotación*. Buenos Aires.

Pessagno, A. (1911). *Legislación fiscal y tramitación aduanera*. Buenos Aires.

Poder Ejecutivo (1894). *Tarifas de Aduana. Estudios y antecedentes para su discusión legislativa por la Comisión Revisora nombrada por el Poder Ejecutivo*. Buenos Aires: Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.

Poder Ejecutivo (1900). *Tarifas de Aduana. Estudios y antecedentes para su discusión legislativa por la Comisión Revisora nombrada por el Poder Ejecutivo*. Buenos Aires: Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.

Poder Ejecutivo (1907). *Comisión Revisora de las Leyes Aduaneras. Estudios e Informes. I Parte. Proyecto de reformas a la Tarifa de Avalúos para 1908*. Buenos Aires: Casa Editora e Impresora M. Rodríguez Giles.

Apéndices

A. Clasificación de las importaciones argentinas.

Las importaciones se clasificaron en los siguientes grupos y subgrupos:

1. Materias primas industriales: I. Textil; II. Combustible; III. Metales; IV. Madera; V. Materiales de Construcción; VI. Químicos y VII. Granos y semillas.

2. Bienes de consumo: I. Comestibles y bebidas; II. Vestimenta y accesorios; III. Tabaco; IV. Otros bienes no durables y V. Otros bienes durables.

3. Bienes de capital: I. Animales; II. Herramientas de uso general; III. Maquinaria, artículos e insumos para la agricultura; IV. Maquinaria, artículos e insumos para la industria; V. Urbanización, infraestructura y ferrocarriles y VI. Papel.

Las “materias primas industriales” han incluido todos los bienes considerados materias primas en bruto o de muy poca elaboración. Las textiles remitieron todo tipo de telas, fibras e hilados (como encajes, carpetas, cintas, elásticos o pasamanerías) para la confección de vestimenta o similares. Los combustibles se correspondieron con materiales capaces de liberar energía al oxidarse violentamente con desprendimiento de calor (naftas, kerosene). Consideramos todo tipo de metales en bruto o solo presentados en formato de lingotes, plancha, hoja, etc., es decir, con escasa manipulación; también incluimos todo tipo de maderas en bruto o apenas trabajadas (planchas, tablas o rollizos). Entre los materiales de construcción seleccionamos aquellos con nula o escasa elaboración (baldosas, cemento, pinturas y barnices, piedras y mármoles). En este grupo, incluimos tanto químicos como granos y semillas, por ser considerados como materias primas cuyo uso servía en los procesos productivos del sector primario o secundario.

Todos los bienes clasificados como “de consumo” se sub-categorizaron de acuerdo a su uso final. Se incluyeron comestibles y bebidas, vestimenta y accesorios de moda, tabaco y sus subproductos (como cigarrillos), otros bienes de consumo no durables –es decir, aquellos artículos cuyo uso era de carácter único o de breve duración previo a su deterioro y desuso (jabón, tinta para escribir, papel para dibujar, etc.)– y otros bienes de consumo durables –cuyo uso era superior a un año (muebles, calderas, revólveres, etc.) y vehículos.

La clasificación de los “bienes de capital” dependió de su uso como insumo –con mayor elaboración que las materias primas– o capital en algún proceso productivo y en la construcción o instalación y funcionamiento de servicios públicos. Entre estos tipos de artículos, destacaron los animales, las herramientas o insumo para uso general –es decir, sin destino específico–, las maquinarias, artículos e insumos para el sector agropecuario (alambres para cerco, segadoras, arados, etc.), las maquinarias, artículos e insumos para la industria –incluyendo artículos orientados a algún proceso productivo distinto a las actividades agropecuarias como, por ejemplo, actividades secundarias o terciarias (máquinas de escribir, clavos, puños para camisas, suelas de cuero para calzado). También se incluyeron bienes vinculados al proceso de urbanización, referidos a la construcción de infraestructura y de los servicios públicos o edificaciones privadas. Finalmente, se incluyeron en esta categoría el papel (como insumo), teniendo en cuenta todos los tipos de papel no destinado al consumo final y utilizado como insumo en distintas industrias (en la imprenta o la textil) o para uso administrativo. También entraron en esta categoría ciertos derivados del papel, como el cartón.

B. Tarifa de avalúos

La reconstrucción que sigue está basada en las Tarifas de Avalúos disponibles en la Biblioteca Tornquist del Banco Central de la República Argentina, a saber: 1870, 1872-1874, 1876-1881, 1883-1888, 1890-1891, 1895-1897, 1899-1900, 1902, 1905-1906, 1911-1913.

Para demostrar la falta de actualización de la Tarifa, a continuación, reconstruimos el valor oficial de más de una treintena de artículos que incluye: bienes de consumo (alimentos, bebidas, textiles, durables y tabaco), bienes de capital (agropecuarios, industriales, para ferrocarriles y otros servicios públicos) y materias primas industriales (hilados, combustibles, productos químicos, metales no ferrosos, hierro y acero y materiales de construcción). Consideramos que estos productos son suficientemente representativos porque han aparecido en todos (o casi todos) los años que estudiamos.

Cuadro B.1. Valores oficiales en Tarifa de Avalúos, productos seleccionados, en pesos oro (1870-1913)

Unidad	en pesos oro																																	
	1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891												
1 Kg	0,28	0,28	0,28	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,28	0,28	0,28	0,29	0,33	0,33	0,26	0,25	0,22	0,22	0,22	0,18	0,14	0,09											
2 Kg	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,11	0,1	0,1	0,1	0,1	0,11	0,1	0,07	0,06	0,06	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02											
3 Kg	0,2	0,2	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,19	0,19	0,14	0,14	0,14	0,14	0,13	0,11	0,07	0,05											
4 Docena	5,83	5,83	4,86	4,86	3,64	3,64	3,63	4,84	4,84	4,84	4,84	4,84	4,84	5	5	3,77	3,72	3,83	3,51	2,89	2,02	1,39												
5 Kg	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,25	0,29	0,29	0,29	0,29	0,3	0,31	0,31	0,23	0,22	0,23	0,21	0,17	0,12	0,08												
6 Docena	1,94	1,94	1,94	2,07	2,07	2,07	2,06	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94	2	2,33	2,33	1,7	1,67	1,73	1,57	1,29	0,9	0,62												
7 Kg	0,42	0,42	0,52	0,44	0,44	0,44	0,44	0,4	0,4	0,41	0,41	0,41	0,42	0,5	0,6	0,44	0,43	0,48	0,44	0,36	0,19	0,13												
8 Hl	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,62	0,62	0,45	0,45	0,46	0,42	0,34	0,24	0,17												
9 Kg	0,85	0,85	0,85	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,87	0,87	0,92	0,95	0,99	1	0,73	0,72	0,74	0,68	0,56	0,39	0,27												
10 Litro	0,08	0,08	0,07	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,1	0,1	0,07	0,07	0,07	0,07	0,06	0,04	0,03												
11 Kg	0,15	0,15	0,15	0,17	0,17	0,17	0,16	0,12	0,12	0,14	0,14	0,13	0,13	0,13	0,14	0,1	0,1	0,08	0,07	0,06	0,04	0,03												
12 Kg	0,42	0,42	0,25	0,34	0,34	0,34	0,36	0,29	0,29	0,29	0,29	0,29	0,53	0,55	0,42	0,3	0,3	0,31	0,27	0,22	0,12	0,08												
13 Kg		0	0	0	0	0	0	0	0	4,36	4,36	4,11	4,25	4,14	8	5,84	5,76	5,93	5,41	4,44	2,33	1,6												
14 Unidad	82,6	82,6	68	68	58,3	58,3	58,1	58,1	58,1	58,1	58,1	58,1	60	60	60	36,5	36	37	33,8	27,8	19,4	13,4												
15 Kg	0,97	0,97	0,88	0,88	0,88	0,88	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87	0,9	0,93	0,93	0,8	0,58	0,52	0,47	0,39	0,78	0,53												
16 Unidad	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,18	0,17	0,18	0,16	0,13	0,09	0,06												
17 Kg	0,74	0,74	0,74	0,74	0,8	0,8	0,08	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,02	0,01												
18 Kg	0,13	0,1	0,11	0,11	0,1	0,1	0,09	0,1	0,1	0,07	0,07	0,07	0,08	0,12	0,12	0,09	0,09	0,07	0,07	0,06	0,04	0,03												
19 Unidad			126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	130	130	130	51,1	50,4	51,9	47,3	38,9	27,1	18,7												
20 Kg			0,32	0,29	0,24	0,24	0,24	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,07	0,06	0,07	0,07	0,06	0,04	0,07												
21 Kg			0,16	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,29	0,3	0,25	0,24	0,16	0,16	0,15	0,1	0,08	0,06	0,04												
22 Kg	0,02	0,02	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01												
23 Kg	0,03	0,29	0,29	0,32	0,31	0,31	0,31	0,29	0,29	0,27	0,27	0,27	0,28	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01												
24 Kg	0,04	0,04	0,04	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,06	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02	0,02												
25 Kg			0	0	0	0	0	0	0	0	0,18	0,18	0,19	0,19	0,19	0,15	0,14	0,15	0,14	0,11	0,08	0,05												
26 Kg			0	0	0	0	0	0,85	0,85	0,79	0,81	0,81	0,84	0,86	0,8	0,58	0,54	0,56	0,47	0,39	0,31	0,21												
27 Kg			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,09	1,08	1,11	0,68	0,56	0,58	0,4												
28 Kg	0	0	0,17	0	0	0	0	0	0,27	0	0	0,19	0	0	0	0	0	0,52	0,47	0,39	0,27	0,19												
29 M2	0,36	0,36	0,36	0,44	0,41	0,41	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,4	0,41	0,41	0,3	0,29	0,3	0,28	0,23	0,16	0,11												
30 Quintal	1,21	1,21	0,97	2,11	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94	2	2,3	2,3	1,46	1,44	1,48	1,35	1,11	0,62	0,43												
31 Kg	0,11	0,11	0,12	0,12	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,09	0,09	0,09	0,07	0,06	0,04	0,03												
32 Tonelada	11,8	11,8	9,72	13,6	13,6	13,6	10,7	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	10	10	10	7,3	7,19	7,41	6,76	5,56	3,88	2,67												
33 Litro	0,1	0,1	0,1	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,1	0,1	0,1	0,07	0,07	0,1	0,1	0,07	0,07	0,06	0,03	0,03	0,02	0,01												
34 Kg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												

B.1.a. Nota sobre las denominaciones

Aquí hemos tomado las siguientes denominaciones para aquellos productos que no se denominaron de igual forma a lo largo de todo el período. Aceite de olivo: aceite de olivo español (1870-1882), aceite de olivo menos en botellas (1883-1886), aceite vegetal para industrias y familias, excepto medicinales y perfumados, en cascos o latas (1887-1889) y aceite comestible, en cascos o latas (1890-1913). Arroz: arroz de Piamonte y Venecia (1870-1880), arroz de Italia y España (1881-1882), arroz (1883-1884) y arroz de toda procedencia, incluso la bolsa (1885-1913). Azúcar: azúcar refinada (1870-1898) y azúcar refinada a 96 grados o más de polarización (1899-1913). Café: café en grano de Brasil (1870-1882) y café en grano (1883-1913). Cerveza: cerveza embotellada inglesa, alemana, holandesa y noruega (1870-1882) y cerveza embotellada (1883-1913). Sal: sal común, de mesa en granos (1870-1882), sal común (1883-1889) y sal gruesa (1890-1913). Yerba: yerba paranaguá (1870-1889), yerba elaborada del Brasil (1890-1905) y yerba elaborada en cualquier envase (1906-1913). Vinos: vino tinto español, de Marsella, Cette, Portugal e Italia, común (1870-1880), vino de Italia (1881-1882), vinos en cascos Gernacha, Seco, Abella, Priorato, Añejo y otras clases, en cascos o damajuanas (1883-1889), vinos tinto o blanco, común, en cascos o damajuanas (1890-1894) y vinos comunes, en cascos o damajuanas, no más de 17 grados de fuerza alcohólica y 50% de extracto seco determinado por evaporación a temperatura de más de 100 grados (1890-1913). Queso: quesos de Minas, Italia y otras procedencias (1870-1883) y quesos de toda procedencia (1884-1913). Tabaco: tabaco en hojas de Bahía (1870-1873), tabaco de Brasil (1874-1889) y tabaco en hojas de otras procedencias (1890-1913). Las máquinas de coser consideradas fueron las galvanizadas de caja entera. Alambre para cercos: alambre de fierro para cercos, del número 4 al 6 (1870-1882), alambres de fierro para cercos, del número 4 al 8 (1883-1884), alambre de fierro para cercos, del número 4 al 10 (1885-1886), alambre de fierro o acero para cerco hasta el número 10 (1887-1889), alambre de fierro o acero para cerco hasta el número 13 (1890-1894) y alambre de fierro o acero para cerco y viñas hasta número 14, sin galvanizar (1895-1913). Pintura: pintura en polvo común (1870-1875), pintura en polvo y en polvo común (1876-1883), pintura en pasta, en general (1884-1899) y pintura en pasta en general, incluido el envase (1900-1913). Máquinas agrícolas: máquinas de segar y cortar alfalfa a la vez (1872-1884), máquinas de segar, sin plataforma, para cortar alfalfa (1885-1894), máquinas de segar, sin plataforma, para cortar alfalfa, también espigadoras y engavilladoras (1895-1913). Acero en barras: acero en barra para calce (1872-1884), acero en barras (1885-1894) y acero en barras, planchas y planchuelas (1895-1913). Arpillera: arpillera delgada o gruesa, peso bruto (1879-1884), arpillera de pita o lona, delgada o gruesa, peso bruto (1885-1899) y arpillera de pita cruda o de lona (1900-1913). Bramante: bramante de algodón, cualquier ancho (1877-1882), bramante de algodón, peso neto (1883-1885), bramante de algodón, peso bruto, en fardos (1886-1894), bramante de algodón (tejido tipo bombasí) (1895-1898) y bramante de algodón (tejido de algodón de color pintado o blanco) (1899-1913). Tripe: tripe cortado hasta 27 pulgadas (1870-1871); tripe cortado de 70 centímetros de ancho (1872-1878), tripe cortado de 67 a 70 centímetros, hasta regular (1879-1883), tripe cortado hasta regular (1884), tripe cortado de lana o mezcla, peso bruto en fardos (1885-1889), tripe cortado común, lana o mezcla (1890-1894) y tripe cortado en general, lana o mezcla (1895-1913). Cigarros: cigarros habanos (1879-1880), cigarros habanos, inclusive la cajita (1881-1899) y cigarros con tabaco habano, en cajitas de cartón (1900-1913). Papel: papel de imprenta con cola (1872), papel blanco especial para imprimir (1878-1881), papel aceitado para prensa de copiar (1887-1894), papel blanco para diarios, en bovinas y resmas (1895-1913). Pino: pino spruce (1870-1876), pino spruce, sin labrar (1877-1894) y pino spruce, sin cepillar (1895-1913). Productos antisárnicos: para curar sarna en pasta (1872-1889), para curar sarna, pasta, líquido, polvo, para curar ovejas, inútil para otro uso (1890-1913).

B.1.b. Nota sobre las unidades de medida

En 1862 el Congreso nacional recuperó la idea de adoptar el sistema métrico decimal en reemplazo del español, tal como había intentado la provincia de Buenos Aires en 1857. La ley número 52 (4 de septiembre de 1863) dejó en manos del Poder Ejecutivo el derecho a aplicarla cuando le pareciera oportuno, de manera que no fue sino hasta la aprobación de un proyecto de 1876, que fijó como fecha límite enero de 1878, que se unificó el sistema de pesos y medidas. No obstante, ya desde mediados de 1872 el gobierno había establecido el uso del sistema en Aduanas para imponer a partir de 1873 las nuevas equivalencias.

Aquí tomamos las siguientes relaciones: Galón= 3,78541 litros. Arroba= 11,485 kilos. Quintal de Buenos Aires= 45,92 kilogramos. Fanega= 137,19 litros. Libra= 0,4594 kilos. Pipa= 456,02647 Quintal métrico= 2,17653 quintales de Buenos Aires. Quintal = 100 kilos (Álvarez, 1929: 156). Tonelada inglesa = 907,18 kilogramos. Mil pies= 92 metros cuadrados.

Sobre las unidades de medida de cada bien, hacemos las siguientes aclaraciones. El aceite de olivo, el arroz, el azúcar, el té, la yerba, el tabaco y la pintura estuvieron tarifados en arrobas hasta 1872, luego en kilos. El café, la malta, el acero en barras, el hierro en lingotes para fundición y el hierro en postes o en columnas huecas estuvieron tarifados en quintales hasta 1872, luego en kilos. La cerveza y el bitter estuvieron siempre tarifados en docenas. La sal estuvo tarifada en fanegas hasta 1872, luego en hectolitros. Los vinos estuvieron tarifados en pipas hasta 1882, a partir de ese año lo hicieron en litros. Los quesos y los productos antisárnicos estuvieron en libras hasta 1872 y luego en kilos. El carbón de piedra se tarifó en toneladas inglesas hasta 1872 y luego en toneladas. El kerosene estuvo tarifado en galones hasta 1872 y luego en litros. El alambre para cercos estuvo tarifado en quintales de Buenos Aires hasta 1872, en quintales métricos hasta 1882 y luego en kilos. La arpillera estuvo tarifada en metros hasta 1878 y luego en kilos. El bramante estuvo tarifado en metros hasta 1876 y luego en kilos. El tripe estuvo tarifado en metros hasta 1884 y luego en kilos. Los cigarros estuvieron tarifados en millares hasta 1878 y luego en kilos. El pino estuvo tarifado en pies hasta 1871 y en metros cuadrados desde entonces. La tierra hidráulica o romana siempre estuvo tarifada en quintales.

No obstante la falta de la actualización, para una comparación temporal, convertimos los avalúos en pesos oro.

B.1.c. Nota sobre la conversión de los montos a monedas convertibles

La Tarifa de Avalúos estuvo expresada en pesos fuertes entre 1870 y 1881. El peso fuerte era una moneda de cuenta, cuyo valor era fijado legalmente. A partir de la ley número 1.130 de conversión de los pesos moneda nacional en pesos oro, se expresaron en pesos moneda nacional. Aunque no es claro en la fuente en qué moneda está expresada en 1895, pues sólo se indica el signo \$, las leyes aduaneras establecían que los derechos de importación y exportación, así como los aforos, estaban en moneda metálica. Incluso, en el Prólogo al Anuario de 1892 (Dirección General de Estadística de la Nación, "Anuario, 1892: XV), Francisco Latzina expresó: "en cuanto á los valores, la estadística emplea para los de importación los de la Tarifa de Avalúos... (los que) representan el valor á oro que la mercadería tiene en los depósitos aduaneros". Para las conversiones usamos las equivalencias de Álvarez (1929: 122-123).

C. Precios de importación

Bunge (1918) desarrolló desde 1917 una metodología para obtener valores de mercado de las principales importaciones argentinas. Aquélla consistía en enviar una circular a los principales importadores cada trimestre de cada año para que informaran los precios de compra o de venta mensuales de los artículos más comercializados, en caso de que existieran distintas calidades. Exploró una gama de 170 bienes que representaban el 70% del valor total importado. Aunque Bunge insistía en que prefería que se consignaran los precios de compra, es decir, cost, insurance, freight, generalmente se daban a

conocer los precios de venta, por lo que los estadígrafos luego restaban los derechos aduaneros y un porcentaje variable en concepto de costos adicionales una vez que el producto salía del puerto de arribo. Finalmente, se obtenían los “valores nominales” al multiplicar los aforos trimestrales por las cantidades importadas, y los “valores reales” al multiplicar los precios trimestrales por las cantidades. Mientras el primero era considerado sinónimo de la evolución de las cantidades, el segundo significaba el valor efectivo. Para alcanzar una visión de más largo plazo, Bunge llevó adelante una corrección retrospectiva desde 1910, que no pudo extender más atrás.

En esta investigación hemos comparado los avalúos oficiales durante el período 1910-1913 con la información provista por Bunge para cincuenta productos, incluyendo bienes de consumo (alimentos, bebidas, tabaco y vestimenta), insumos y bienes de capital (herramientas, maquinaria agrícola, papel), y materias primas industriales (combustibles, metales no ferrosos, hierro, hilados, materiales de construcción). Para calcular la diferencia entre los valores oficiales y los precios de mercado, primero, uniformamos las unidades de medida; segundo, hicimos un promedio de los segundos entre 1910 y 1913; finalmente, estimamos el porcentaje que representaron los primeros en relación a los segundos (recordemos que entre 1910 y 1913 se repitieron los valores oficiales, ya que la Tarifa de Avalúos no se había modificado desde 1906).

D. Precios de consumo

D.1. Cálculo de diferencia entre valores oficiales y precios de consumo de plaza de Buenos Aires en 187 -1871

Para las estimaciones, hemos unificado las unidades de medida cuando no coincidían en las fuentes, así como hemos convertido los precios de mercado de pesos moneda nacional a pesos fuertes (moneda convertible) (Alvarez, 1929, pág. 113). Los precios de mercado se calcularon en base a un promedio que cotejó las publicaciones de la Revista económica del Río de La Plata de los días 07/08/1870, 04/09/1870, 09/10/1870, 13/11/1870, 04/12/1870, 18/12/1870, 29/01/1871, 12/02/1871 y 19/03/1871. Hemos procurado la correspondencia entre las categorías de bienes para los que existían más de una (aceite de olivo español o italiano, arroz del Piamonte, queso italiano, azúcar refinada, tabaco de Brasil, vino tinto español, café en grano de Brasil, yerba paranaguá, carbón de piedra inglés), aunque es probable que las diferencias en algunos precios se deban al amplio abanico de calidades.

D.2. Cálculo de diferencia entre valores oficiales y precios de consumo de plaza de Buenos Aires en 1887

Para las estimaciones, hemos unificado las unidades de medida cuando no coincidían en las fuentes, así como hemos convertido los precios de mercado de pesos moneda nacional a pesos oro (moneda convertible) (Alvarez, 1929: 122). Los precios de mercado se calcularon en base a un promedio que cotejó las publicaciones de los días 22/01, 19/02, 19/03, 16/04, 21/05, 18/06, 16/07, 20/08, 17/09 y 15/10 de 1887. Hemos procurado la correspondencia entre las categorías de bienes para los que existían más de una (arroz de toda procedencia, azúcar refinada, tabaco de Brasil, vino tinto español, café en grano de Brasil, yerba paranaguá, cerveza embotellada), aunque es probable que las diferencias en algunos precios se deban al amplio abanico de calidades.

D.3. Cálculo de diferencia entre valores oficiales y precios de consumo en explotaciones agropecuarias de la provincia de Buenos Aires en 1885 y 1895

Para las estimaciones, se usaron los precios de mercado que pagaron quienes trabajaron en las explotaciones agropecuarias de la provincia de Buenos Aires en 1885 y 1895—declarados en una encuesta realizada para elaborar un informe parlamentario sobre la agricultura, la ganadería y la colonización—

(Congreso Nacional, “Investigación parlamentaria sobre Agricultura, Ganadería y Colonización”, 1898: 64-66). Todos los precios fueron convertidos a pesos oro (Alvarez, 1929), cuando correspondió, para hacerlos comparables con los avalúos.

D.4. Cálculo de diferencia entre valores oficiales y precios de consumo de líneas ferroviarias entre 1892 y 1913

Para las estimaciones, se calculó un promedio de los precios del carbón pagado por las empresas ferroviarias cuyas líneas partían de Buenos Aires a fin de abstraer el cálculo de otros gastos. Las líneas seleccionadas fueron Buenos al Pacífico; Buenos Aires y Rosario; Central Argentino; Buenos Aires y Puerto de Ensenada. Los datos de los precios del carbón pagado por las compañías se extrajeron de Ministerio de Obras Públicas, “Estadística de los Ferrocarriles en Explotación”, 1892-1913.

ECUADOR: LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL FERIADO BANCARIO (8-12 DE MARZO DE 1999)

JULIO OLEAS-MONTALVO*

doi.org/10.47003/RUHE/10.17.03

Resumen

El feriado bancario fue uno de los cinco hitos de la crisis financiera del Ecuador en el quinquenio final del siglo XX. La pérdida de confianza que generó la suspensión de las actividades financieras del 8 al 12 de marzo de 1999 condujo a la decisión confiscatoria de inmovilización de los depósitos privados en el sistema financiero (el congelamiento). Estos eventos no fueron planificados en forma conjunta; más bien, durante esa semana las decisiones del gobierno fueron dándose conforme evolucionaban los acontecimientos, día por día, sin un libreto preestablecido. El análisis de esta coyuntura -el feriado bancario- carece de sentido si no se recurre al análisis de los procesos de más largo plazo en los que se inscribe: la reforma neoliberal del sector financiero y la crisis que desembocó en la dolarización de la economía ecuatoriana.

Palabras clave: crisis financiera, neoliberalismo, desregulación, economía política, economía institucional, dolarización, Fondo Monetario Internacional, Ecuador.

Abstract

The bank holiday was one of the five milestones of the Ecuadorian financial crisis of the final five-year period of the 20th century. The suspension of the financial services during March 8-12, 1999, provoked a general loss of confidence that led to the government decision of immobilization of all kind of private deposits in the financial system (the so called “freezing”). These events were not planned in a synchronized way; during that week, the government decisions were taken just as the events took place instead, day by day, without a script established in advance. The bank freezing analysis is nonsense without analyzing the neoliberal financial reform and the economic crisis that flew into dollarization.

Key words: financial crisis, neoliberalism, deregulation, political economy, institutional economy, dollarization, International Monetary Fund, Ecuador.

* Hasta 2019, Prof. Titular del Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador.

1. Introducción

El lunes 8 de marzo de 1999 los bancos del Ecuador no atendieron a sus clientes. El Superintendente de Bancos y Seguros Jorge Egas Peña anunció en forma imprevista, minutos antes de las nueve de la mañana, que ese día las entidades financieras no abrirían sus puertas. En una época de intensa desregulación financiera, una decisión administrativa de ese tipo parecía imposible. La suspensión de las actividades en las entidades financieras –se lo llamó feriado bancario– debía durar un día, pero se la prorrogó hasta el viernes 12 de marzo. Durante esa semana las autoridades económicas improvisaron un decreto confiscatorio, de inmovilización de los depósitos de los clientes de las entidades financieras de todo tipo.

El feriado bancario ha sido estudiado como parte del proceso degenerativo de la institución monetaria ecuatoriana que tomó fuerza en el quinquenio final del siglo XX. Ocurrió al agudizarse la crisis financiera iniciada los primeros meses de 1996, cuando el Banco Continental acusó problemas de liquidez que pronto se convirtieron en una irreversible situación de insolvencia. No se lo ha investigado como un evento coyuntural, de corta duración, pero determinante para el desenlace de la crisis coronada con la dolarización de la economía en enero de 2000.

Este proceso degenerativo comenzó el 13 de mayo de 1982, cuando se sancionó una devaluación de 32 por ciento, tras casi un cuarto de siglo de estabilidad cambiaria. Esta medida, tomada para corregir los desequilibrios macroeconómicos acumulados durante la década de 1970, resultó insuficiente al declararse la moratoria de la deuda externa mexicana, pero abrió el camino a la cadena de devaluaciones que anularon la función de reserva de valor del sucre, la moneda de curso legal en Ecuador hasta el 8 de enero de 2000. En el quinquenio final del siglo XX, a las devaluaciones se sumó la expansión de la base monetaria destinada a contrarrestar los frecuentes problemas de liquidez y solvencia de algunas entidades bancarias privadas, lo que finalmente provocó el colapso del sucre (una detallada descripción de este proceso se puede revisar en Oleas, 2018).

No existen estudios específicos sobre la suspensión de las actividades bancarias y financieras entre el 8 y el 12 de marzo de 1999. Obras como "Dolarización Informe Urgente" compilada por Acosta y Juncosa (2000) o "Macroeconomía y economía política en dolarización" editada por Marconi (2001) se enfocan en el resultado del proceso económico y político que condujo a la dolarización y en sus efectos esperados. "Crisis y Dolarización en el Ecuador", editado para el Banco Mundial por Beckerman y Solimano (2002), contiene un capítulo dedicado a los orígenes de la crisis, desde la perspectiva de la gobernabilidad y de vulnerabilidades como la exportación de productos primarios, los desastres naturales y los cambios en los flujos financieros, pero también se concentra en las oportunidades, riesgos y en las dimensiones sociales y de género "bajo" la dolarización.

Luis Jácome sostiene en "The Late 1990s Financial Crisis in Ecuador: Institutional Weaknesses, Fiscal Rigidities, and Financial Dollarization at Work", que la creciente desconfianza en la capacidad del Banco Central del Ecuador (BCE) para mantener el tipo de cambio, y con uno de los bancos comerciales más grandes del país (el Banco del Progreso) "demandando liquidez al BCE, en marzo de 1999 el gobierno declaró un feriado bancario. Luego, al finalizar la semana del feriado, en un ambiente de sistemática carencia de confianza, el gobierno impuso un generalizado congelamiento de los depósitos bancarios" (Jácome, 2004). Este estilizado relato esconde detalles fundamentales para comprender lo ocurrido en Ecuador en la primera quincena de marzo de 1999, en medio de la crisis económica más aguda de su historia republicana¹.

¹ Luis Jácome es economista doctorado en la Universidad de Boston. Fue el primer presidente del Directorio del BCE, órgano que, con la reforma constitucional de 1998, reemplazó a la Junta Monetaria (Oleas, 2013, nota a pie de página 368). Al momento de su designación para presidir ese Directorio era el director técnico de la Corporación de Estudios para el Desarrollo (CORDES), ONG de orientación demócratacristiana, dirigida por el expresidente Osvaldo Hurtado, quien tuvo a su cargo la conducción del cuerpo legislativo que reformó la Constitución política vigente desde 1979.

La tesis "El efecto del congelamiento de depósitos sobre el sector real y monetario de la economía ecuatoriana en el periodo comprendido desde marzo de 1999 a marzo de 2000" de María del Pilar Ruiz, sustentada en 2000 en la Escuela Politécnica del Litoral para optar por el título de economista contiene una interesante discusión sobre el feriado, considerándolo un antecedente lógico del congelamiento.

Este estudio busca profundizar el análisis de la coyuntura en la que se declaró el feriado bancario, para explorar en forma más detallada la prolongada crisis financiera de fines del siglo pasado. Se sostiene que, si bien el feriado y el congelamiento forman parte de un mismo proceso de crisis, al tomar la decisión de declarar el feriado (lo que habría sucedido el fin de semana del 6-7 de marzo de 1999), a las autoridades económicas todavía no se les había ocurrido congelar los depósitos del sistema financiero². Más todavía, mientras que el feriado fue decidido como una medida dedicada a favorecer la desesperada situación de un poderoso banco costeño, el congelamiento fue la respuesta de las autoridades económicas a la generalizada pérdida de confianza resultante del feriado, con profundos efectos en las expectativas de los clientes del sistema financiero y en las funciones de la institución monetaria.

La serie de eventos que configuraron la crisis que llevó a la dolarización –incluido el feriado bancario– se inscribe en el periodo de inestabilidad financiera iniciada a mediados de la década de 1970, tras la fase de “represión financiera” de la macroeconomía keynesiana dominante luego de la Segunda Guerra Mundial (Lucarelli, 2011). En esta etapa histórica, la del neoliberalismo, han prevalecido políticas de desregulación funcionales al capitalismo globalizado.

En la década de 1990 ocurrieron varias crisis que testimonian del elevado costo social y económico cobrado por el capital financiero, hasta prevalecer en el mundo globalizado. En México, en diciembre de 1994, la falta de reservas internacionales obligó a devaluar el peso y a acordar con el Fondo Monetario Internacional (FMI) un paquete de rescate que provocó un repunte de la deuda externa de América Latina. Venezuela, Argentina, Brasil y Chile fueron los países más afectados por el “efecto tequila.” En julio de 1997 la vertiginosa expansión del crédito externo y el ingreso de capitales de corto plazo inició en Tailandia una crisis que se extendió con rapidez a Malasia, Indonesia, Filipinas y Corea del Sur. Por medio de canales comerciales y financieros esta crisis afectó a varios países de América Latina, pero tuvo efectos mayores en Rusia, en combinación con la reducción de los precios de los commodities. En agosto de 1998 se desató la “crisis del vodka” que, como se verá, afectó en forma directa a Ecuador. En enero de 1999 la decisión del gobierno brasileño de dejar flotar el real provocó otra crisis que también afectó directamente a la economía ecuatoriana al entorpecer los flujos financieros internacionales.

Durante esa década la inestabilidad financiera obligó al FMI a desarrollar mecanismos de garantía de depósitos para tratar de robustecer sistemas financieros debilitados por crisis de balanza de pagos y fiscales, expuestos a los vaivenes del capital especulativo. Como en Ecuador (como se verá más adelante), también en Finlandia, Honduras, Indonesia, Jamaica, Japón, Corea del Sur, Kuwait, Malasia, México, Suecia, Tailandia y Turquía, entre otros, se establecieron esos mecanismos, con dispares resultados (García, 1999).

La investigación utilizada en este artículo debía sustentar una conferencia para el segundo encuentro de historia económica organizado por la Red Interdisciplinaria de Historia Económica de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador en Quito, en octubre de 2019. La masiva protesta social que sacudió al Ecuador en ese mes obligó a los organizadores a posponer el evento hasta marzo de 2020. Lo que tampoco pudo ocurrir por consecuencia de la pandemia del COVID-19. En todo caso, transcurridas más de dos décadas, es oportuno recordar la crisis bancaria de fines del siglo XX, aunque solo sea

2 La noche del lunes 8 de marzo el Superintendente Egas Peña apareció en cadena de televisión (y radio) por segunda vez en ese día para anunciar que se había considerado “...necesario prolongar por un día el feriado bancario decretado por la Junta Bancaria, a pedido del gobierno nacional, y de esa manera permitir que el mismo adopte un programa que contemple los correctivos necesarios para lograr la estabilidad del sistema financiero y la reactivación económica del país...” El 9 de marzo de 1999 la opinión pública se refería a un “inusitado feriado bancario durante dos días...” que, finalmente, duró hasta el viernes 12 de marzo, con lo que el sistema financiero solo reabrió sus puertas el lunes 15 de marzo, con los depósitos de sus clientes ya congelados (El tiempo, 9 de marzo de 1999. El subrayado es nuestro).

para contrapesar las voces que en estos días pretenden sublimar los dolorosos acontecimientos que desembocaron en la dolarización de la economía ecuatoriana.

Este artículo muestra la necesidad de ceñir un evento histórico coyuntural –el feriado bancario– dentro de un proceso de crisis de varios años, que se inscribe en una década de crisis financieras en países de la periferia del capitalismo. Describe los antecedentes del feriado bancario como un evento específico y coyuntural no planificado, y analiza los detalles de su ejecución, considerándolo uno de los cinco acontecimientos fundamentales para comprender la naturaleza de la crisis financiera ecuatoriana de fines del siglo XX. Con este propósito, la siguiente sección esboza las reformas financieras implementadas en la década de 1990. La tercera sección elabora un perfil de la crisis financiera a la luz de la economía política. La cuarta describe el feriado bancario como un evento distinto al congelamiento de depósitos. Por último, se presentan algunas conclusiones relevantes.

2. Desregulación financiera "a la" ecuatoriana

Las dos décadas finales del siglo XX fueron el escenario de un tortuoso proceso de cambio de modelo económico. La Constitución Política publicada en el Registro Oficial n. 800 del 27 de marzo de 1979 eliminó la Junta Nacional de Planificación, entidad rectora de la tardía industrialización por sustitución de importaciones de la década de 1970, y creó el Consejo Nacional de Desarrollo (Conade), entidad llamada a elaborar los planes de desarrollo y a fijar las políticas económicas, sociales y poblacionales. Aparte de este cambio, la crisis de la deuda externa provocada por el default de México sorprendió al Ecuador con la estructura institucional desarrollada durante el boom petrolero.

Al avanzar la década perdida, los frecuentes ajustes cambiarios, la gestión de la deuda externa y la monetización de los déficits fiscales debilitaron la capacidad de direccionamiento macroeconómico del Conade y desplazaron el eje de la política económica hacia la Junta Monetaria (JM), organismo rector del BCE. En esa década los ajustes macroeconómicos se inspiraron en la lógica del enfoque monetario de la balanza de pagos (EMBP³) y usaron variables nominales como instrumentos de política. Esto promovió una creciente influencia económica y política de los bancos comerciales y la eclosión de varios grupos financieros (Fierro, 1991). Las ventajas ganadas por el sistema bancario privado se vieron facilitadas por dos factores. Por un lado, el constante bloqueo del poder político a los bancos públicos (en especial al Banco Nacional de Fomento). Y por otro, el hecho de que los canales de crédito productivo fueron paulatinamente entregados a la banca privada, en un ambiente de inflación “estructural” y fuertes restricciones externas.

En la década de 1990, la JM siguió siendo la entidad más importante del país. Era un ente corporativista integrado por varios ministros de Estado, representantes del sector privado (de las cámaras de la producción y de los bancos comerciales) y de varias entidades financieras públicas y presidido por un representante del Ejecutivo. No era inusual que influyentes empresarios que en un gobierno tenían una representación gremial, en el siguiente ejercieran una representación pública (Oleas, 2018, Anexo 3). Trabajadores, pequeños agricultores o indígenas no tenían representación.

El sistema financiero ecuatoriano de la década final del siglo XX era heterogéneo e ineficiente. Bancos gigantes como Progreso, Filanbanco, Pacífico o Pichincha, localizados en las dos ciudades más importantes (Quito y Guayaquil), cohabitando con bancos familiares de alcance cantonal, como el Banco Comercial de la provincia costera de Manabí. Los cuatro más grandes bancos disponían de más

3 En las décadas de 1950 y 1960 la Universidad de Chicago y el FMI estudiaron la secuencia de eventos que desencadenan las crisis de balanza de pagos. Para mediados de la década de 1970, J.A. Frenkel y H.G. Johnson publicaron *The Monetary Approach to the Balance of Payments* (Allen and Unwin, 1976) con ensayos sobre estas crisis y la política económica para gestionarlas (Polak, 2002). Según el EMBP, una expansión del crédito excesiva y sostenida producirá una pérdida de reservas igualmente sostenida y de tamaño equivalente. Estas prescripciones fueron aplicadas a partir de la década de 1980 en los países con problemas de balanza de pagos supervisados por el FMI.

de 60 por ciento de los activos totales del sistema (Oleas, 2001). “En 1995, las autoridades monetarias se negaron a escuchar recomendaciones técnicas según las cuales, dada la dimensión de la industria bancaria ecuatoriana, habrían sido suficiente unas 10 a 12 firmas de igual tamaño para propiciar escenarios auténticamente competitivos” (aplicando metodologías del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA, *Ibid.*, nota a pie de página 7). Es decir, casi cuatro veces menos bancos que los registrados en ese año. Era un sistema financiero sobredimensionado, con rendimientos decrecientes: un incremento de uno en insumos arrojaba un incremento máximo de 0,65 en productos (Jaramillo et al., 1994).

En 1994, este sistema llegó a un máximo de 191 entidades (Cuadro 1). Pero en 1998, al recrudecer la crisis, se habían reducido a 130 (39 bancos comerciales, 26 sociedades de intermediación financiera, 8 mutualistas, 25 cooperativas de ahorro y crédito⁴, 13 casas de cambio, 7 entidades financieras públicas...). Paul Beckerman afirma que “el sistema financiero ecuatoriano experimentó un proceso de liberalización que lo llevó de una estructura ‘reprimida’ [...] a convertirse en un sistema en el que las entidades privadas eran esencialmente libres de manejar sus negocios. Esta década de liberalización gradual culminó con la Ley General de Instituciones Financieras de 1994” (Beckerman y Solimano, 2002). Afirmación que, como se verá más adelante, no es exacta.

Cuadro 1. Ecuador: número de instituciones del sistema financiero (al 31/12/1998)

	1994	1995	1996	1997	1998
BANCOS COMERCIALES	33	39	44	41	39
SOC. DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	59	52	32	28	26
MUTUALISTAS	11	10	9	8	8
COOPERATIVAS DE AHORRO	24	26	26	26	25
ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO	10	10	8	8	8
CÍAS. DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL	8	7	3	1	
TARJETAS DE CRÉDITO	5	3	3	3	1
CASAS DE CAMBIO	25	24	20	18	13
CORPORACIONES DE GARANTÍA CREDITICIA	10	10	8	4	3
ENTIDADES FINANCIERAS PÚBLICAS	6	6	6	7	7
TOTAL	191	187	159	144	130

Fuente: Oleas (2013) en base a Memoria Anual (varios números) de la Superintendencia de Bancos.

El sector financiero tuvo gran capacidad para operar en la política doméstica, en defensa de sus intereses sectoriales. Esos intereses no necesariamente coincidían con el Consenso de Washington (CW), el canon de reformas neoliberales en boga en esa década. El CW fue elaborado por John Williamson para sintetizar en diez temas la reforma económica promovida por el neoliberalismo en países de América Latina afectados por la crisis de la deuda externa: disciplina fiscal, reordenación de las prioridades del gasto público, reforma tributaria, liberalización financiera, tipos de cambio competitivos, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera, privatizaciones, desregulación y derechos de propiedad (Williamson, 1990). Gracias a esa capacidad ese sector pudo mantener el corporativismo prevaleciente en el sector financiero y la estructura del sistema bancario forjado la década previa, a pesar del ímpetu hegemónico con el que se imponían las recomendaciones del CW. Esto se hizo evidente cuando la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF), pieza clave en la reforma neoliberal, fijó como monto mínimo de capital de los bancos un millón de unidades de valor constante (UVC)⁵.

4 Se refiere a las 25 cooperativas reguladas por la Superintendencia de Bancos. La mayor parte de cooperativas de ahorro y crédito, aunque no las más grandes, se encontraban bajo la tutela del Ministerio de Bienestar Social y no constan en las estadísticas relevadas por la Superintendencia de Bancos.

5 La UVC era un instrumento financiero de referencia, empleado en operaciones de largo plazo, para valorar bienes y servicios durante una época de alta inflación. Al 31 de diciembre de 1994, un millón de UVC equivalían a 6,4 millones de dólares.

La reforma del sistema financiero implementada en la década final del siglo XX no aplicó en forma directa y con rapidez los criterios de desregulación, apertura, eficiencia y libertad de mercado promovidos por el CW⁶.

El primer paso de esta dilatada transformación financiera comenzó en mayo de 1992, cuando se modificó el estatuto del BCE mediante la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, promulgada ‘por ministerio de la ley’, luego de que el Legislativo la devolviera al Ejecutivo sin discutirla. Con esta ley la acción del BCE debía limitarse a velar por la estabilidad de precios y por la viabilidad de la balanza de pagos. Con estos objetivos podía realizar ‘operaciones de mercado abierto’ en los mercados de cambios y de dinero. También debía actuar como prestamista de última instancia dentro de parámetros estrictos, pero no podía conceder crédito ni al gobierno ni al sector privado. El axioma neoliberal sobre la independencia del banco central quedó marcado en forma imperfecta, pero se anuló la capacidad del BCE de intervenir activamente en la promoción del crecimiento. En resumen, estos cambios eliminaron las facultades desarrollistas diseñadas por la Misión Triffin en 1947 –la primera misión del FMI en Ecuador.

A fines de 1992, el equipo de tecnócratas dirigidos por el vicepresidente del gobierno conservador del presidente Durán-Ballén aceleró las reformas, con el aval del FMI. La JM promovió el cambio de la Ley de Mercado de Valores (vigente desde mayo de 1993). Las bolsas de valores de Quito y Guayaquil fueron transformadas en corporaciones civiles sin fines de lucro, independientes una de otra. Se permitió a cualquier persona adquirir acciones de las empresas por privatizar, se facultó la constitución de casas de valores y administradoras de fondos, y se autorizó a las empresas privadas a contraer créditos en el extranjero⁷.

En diciembre de 1993 se aprobó la Ley de Modernización del Estado, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos y en mayo de 1994 la LGISF. Ambas fueron objeto de enconados debates antes de constituirse en los ejes de la modernización neoliberal de fines de siglo. La LGISF desreguló el mercado financiero, autorizó a los bancos extranjeros a captar recursos mediante depósitos de ahorro, abrió varios canales para que los capitales fluyeran libremente, permitió vinculaciones crediticias a tasas de interés preferenciales para fortalecer a los grupos financieros e introdujo el concepto de patrimonio técnico como indicador de solvencia. También alentó la autorregulación del sistema, con el respaldo de una junta bancaria dirigida por el Superintendente de Bancos, quien debía anular el intervencionismo estatal y promover las fusiones.

La LGISF fue acordada con el FMI en el párrafo 42 de la carta de intención remitida a esa entidad en marzo de 1994: “Adicionalmente, hasta mayo de 1994 el Ejecutivo enviará al Congreso la Ley General de Instituciones Financieras. Este proyecto de ley busca mejorar la eficiencia de la intermediación financiera, fortalecerá la supervisión y regulación bancaria, permitirá la creación de la banca múltiple y estandarizar las normas para los diversos tipos de instituciones financieras. La Superintendencia de Bancos ha iniciado un programa de reforma institucional cuyo objetivo es fortalecer su capacidad de control y supervisión” (Oleas, 2018, Anexo 2: Carta de Intención al FMI, 31 de marzo de 1994). En perspectiva, la nueva ley aceleró la dolarización de los activos y pasivos del sistema: el cuasidinero en moneda extranjera creció de 13% en 1993 a casi 30% en 1996 lo que, más que un problema, se consideró como un resultado deseable, que demostraba la integración del país en la nueva economía globalizada.

Es necesario notar que el párrafo previo de esa misma carta de intención (el número 41) ofreció “...introducir reformas adicionales en el sistema financiero. En mayo de 1994, el Ejecutivo enviará al Congreso las reformas a la Ley de Régimen Monetario. El borrador de la ley (que fue elaborado con la asistencia técnica del FMI) fortalecerá la independencia del Banco Central, confirmará la función del Banco Central como depositario oficial del sector público (para mejorar el control monetario), eliminará la excesiva reglamentación de la ley actual, consagrará el principio de la libre determinación de las tasas de interés y garantizará el libre acceso al mercado cambiario” (Ibid.). Este compromiso, que hubiera implementado en 1994 las reformas promovidas por el CW en el sector financiero ecuatoriano, no se cumplió.

6 A diferencia de lo ocurrido en Perú, por ejemplo, en donde la reforma neoliberal de Alberto Fujimori –el fujishock– se aplicó de manera mucho más rápida y general, en prácticamente todos los sectores económicos.

7 La creación de dos minúsculas bolsas de valores, una en Quito y otra en Guayaquil, da cuenta del atávico celo regional de las elites ecuatorianas. Preferían mantener sus espacios de mercado –de alcance provincial– desperdiciando economías de escala y las sinergias que pudo acarrear un franco aperturismo económico (Oleas, 2018).

La reforma del sistema monetario y financiero siempre estuvo condicionada por la capacidad de agencia y los intereses de los representantes de ese heterogéneo sector, así como de otros grupos de presión que, en conjunto, comandaron el neoliberalismo criollo (Falconí y Oleas, 2004). En 1998, la implementación del CW todavía estaba en desarrollo, con la masiva reforma a la Constitución de 1979. Y terminó con la dolarización de enero de 2000, es decir en contra de la recomendación del CW sobre la conveniencia de contar con tipos de cambio competitivos.

La independencia del BCE se introdujo mediante reforma constitucional al final de la década. El artículo 261 de la Constitución de 1979 reformada en 1998 dispuso que el objetivo institucional del BCE era velar por la estabilidad del sucre, dotándolo de un directorio independiente –y neutral en lo político– con cinco miembros propuestos por el Ejecutivo y confirmados por el Legislativo, con autonomía para ejercer la política monetaria y cambiaria (art. 264 de la Constitución reformada). El BCE fue autorizado a otorgar al sistema financiero créditos de liquidez de corto plazo (art. 265 de la Constitución reformada).

En el quinquenio final del siglo pasado prevalecieron dos partidos de tendencia conservadora (el Partido Social Cristiano, PSC, y la Democracia Popular, DP), a los que con frecuencia se sumaban el Partido Conservador Ecuatoriano (PCE) y el Frente Radical Alfarista (FRA) y uno populista (Partido Roldosista Ecuatoriano, PRE). La DP tenía su base electoral en Quito, mientras que el PSE y el PRE se disputaban el electorado de Guayaquil, la ciudad más populosa. Siguiendo a Pachano (1997), para quien era una misma oligarquía dividida entre “patricios” (los del PSC) y “turcos” (los del PRE), las reformas constitucionales habrían tenido el respaldo mayoritario del poder económico guayaquileño y el apoyo parcial del poder económico quiteño.

En la Asamblea Nacional Constituyente de 1997 el PSC, la DP, el PRE y el FRA sumaban 65,7 por ciento de la votación total (Cuadro 2.), suficiente para imponer su voluntad. Esa mayoría de asambleístas convino en elevar a nivel constitucional el objetivo del BCE y en ratificar la prohibición de conceder crédito al sector público, pero deslizó entre las disposiciones transitorias una –la cuadragésima segunda– que facultaba al BCE a “otorgar créditos de estabilidad y de solvencia a las instituciones financieras...” (Constitución Política de la República del Ecuador, Registro Oficial 1, 11 de agosto de 1998).

Cuadro 2. Ecuador: Conformación de los congresos y la Asamblea Constituyente, según partidos o movimientos políticos, 1994-1998

	1994		1996		1997*		1998	
	Númer o	%	Númer o	%	Númer o	%	Númer o	%
Partido Social Cristiano (PCS)	26	36,1	27	32,9	21	30,0	28	23,1
Democracia Popular (DP)	6	8,3	12	14,6	12	17,1	35	28,9
Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE)	11	15,3	19	23,2	7	10,0	22	18,2
Izquierda Democrática (ID)	7	9,7	4	4,9	5	7,1	17	14,0
Movimiento Unidad Plurinacional Pachakutik - Nuevo País			8	9,8	9	12,9	7	5,8
Movimiento Popular Democrático (MPD)	8	11,1	2	2,4	3	4,3	2	1,7
Partido Conservador Ecuatoriano (PCE)	7	9,7	2	2,4			3	2,5
Frente Radical Alfarista (FRA)	1	1,4	2	2,4	6	8,6	2	1,7
Otros partidos e independientes					4	5,7	3	2,5
Partido Socialistas Ecuatoriano (PSE)	1	1,4	3	3,7	3	4,3	1	0,8
Concentración de Fuerzas Populares (CFP)	2	2,8	1	1,2			1	0,8
Acción Popular Revolucionaria Ecuatoriana (APRE)	2		2					
		2,8		2,4				
Partido Liberal Radical Ecuatoriano (PLRE)	1	1,4		0,0				
Total	72	100,0	82	100,0	70	100,0	121	100,0

*Asamblea Nacional Constituyente convocada a reformar la Constitución de 1979.

Fuente: Ayala, 2004 y Legislatina. Observatorio del Poder Legislativo en América Latina

Así, en medio de interrupciones y desacuerdos, los partidos predominantes moldearon a su conveniencia la estructura institucional del país, mientras los precios de las materias primas de exportación se deterioraban de manera constante. El sistema de bandas cambiarias preanunciadas, implementado luego del ajuste macroeconómico de septiembre de 1992, afectó la estabilidad de la tasa

de interés y cambió las expectativas de los agentes económicos haciéndolos más ‘cortoplacistas.’ La inversión productiva se hizo riesgosa y la especulación contra el tipo de cambio o las tasas de interés se convirtió en la actividad predilecta de la gente con capacidad de ahorro y con información privilegiada. La renegociación de la deuda externa de 1994, presentada a la opinión pública como un éxito financiero, en pocos meses se convirtió en una pesada carga fiscal, agravada por el conflicto bélico con el Perú (febrero de 1995)⁸. En este escenario, alterado con frecuencia por escándalos de corrupción y con una creciente inestabilidad política, se desarrolló la crisis financiera más aguda de la historia del Ecuador.

3. La economía política de la crisis financiera

La crisis financiera comenzó en febrero de 1996, cuando se conoció que el Banco Continental había enviado al exterior cerca de 300 millones de dólares en menos de cuatro meses –operación legal, según la LGISF vigente desde mayo de 1994.

En su origen, el Banco Continental era una empresa familiar de ahorro y crédito. Para 1979 ya era el noveno banco del país. Su primera crisis ocurrió en 1983, superada cuando sus propietarios se acogieron a los “créditos de estabilización” del BCE. Mediante estas operaciones, conocidas como sucretización, el BCE asumió las deudas externas de muchas empresas privadas y se hizo cargo del riesgo cambiario⁹. Luego de este traspie, en 1985 el Continental ya se ubicaba entre los cinco bancos más grandes del país y en 1994 encabezaba el Holding Conticorp, según la normativa de la LGISF.

Al comenzar 1996, con una recapitalización de 42,3 millones de dólares (que luego se identificó como una operación ficticia), el directorio de Conticorp habría encubierto en los balances del Banco Continental varios pagos a empresas vinculadas, canjes de cuentas por cobrar por activos inmobiliarios y piramidaciones de capital. Los dueños del banco alegaron que atravesaba problemas de liquidez y no de solvencia¹⁰.

En marzo de 1996, la JM autorizó conceder al Banco Continental un crédito subordinado por 121,7 millones de dólares. La ley le facultaba a no hacerlo, lo que habría evitado expandir la oferta monetaria y la consecuente presión inflacionaria. Por su parte la Superintendencia de Bancos pudo anteponer los intereses de los depositantes y apremiar a los administradores y accionistas del Continental a solucionar con sus capitales los problemas financieros provocados por las operaciones con las empresas del Holding. Las autoridades justificaron el crédito aduciendo que evitaría el ‘efecto dominó’. En efecto, la decisión de las autoridades impidió el contagio, pero al concederlo instauró el riesgo moral prevaleciente en el sistema financiero ecuatoriano hasta finalizar el siglo.

El crédito del BCE al Banco Continental no lo salvó de la quiebra. No pudo revertir la pérdida de confianza cuando sus clientes se enteraron del nivel de concentración y vinculación de créditos para beneficio de sus dueños y sus empresas relacionadas. Mientras tanto, en esta operación de fallido salvamento el país malgastó el primer centenar de millones de dólares perdidos durante la crisis financiera. Y, no es descabellado hipotetizar, los dueños de otras entidades habrán anticipado que, si se disponía de conexiones políticas, era posible que el Estado asumiera otros rescates.

En el quinquenio final del siglo XX la economía ecuatoriana enfrentó varios eventos adversos. En los meses iniciales de 1995 el recrudecimiento del conflicto bélico con el Perú alteró la programación fiscal acordada con el FMI en la carta de intención remitida a Michel Camdessus el 31 de marzo de 1994. Las tres semanas de combate en el Alto Cenepa, en la región oriental de la frontera con Perú, tuvieron un costo de 1,5 por ciento del Producto Bruto Interno (PIB), lo que produjo un déficit fiscal de 1,4 por ciento del PIB.

A mediados de 1995, la renuncia del vicepresidente Alberto Dahik, el impulsor más consistente de la reforma neoliberal, produjo una crisis de confianza que se tornó constante cuando se destapó el problema del Banco Continental. Entre agosto de 1996 y febrero de 1997, la inestabilidad política

8 Desde el siglo XIX Ecuador y Perú mantuvieron fuertes desacuerdos en torno a la demarcación de su frontera común. En varias ocasiones esos desacuerdos escalaron hasta llegar a enfrentamientos armados. Solo en 1998 se acordó una paz definitiva.

9 En los cuatro años que duró el proceso de sucretización, el saldo agregado de las deudas externas privadas se redujo en una cifra total de 1.543 millones de dólares, según la información del BCE (Oleas, 2013).

10 Durante la crisis financiera los dueños y administradores de las entidades que terminaron quebradas siempre recurrieron a este argumento.

alcanzó niveles inusuales, debido a la forma en que Abdalá Bucaram condujo su efímero gobierno. Estos eventos afectaron el tipo de cambio e impulsaron la inflación.

El fuerte fenómeno de El Niño de 1997-98 causó la muerte de cientos de personas y la destrucción de la infraestructura de transporte, escuelas y hospitales públicos; las inundaciones malograron amplias superficies de cultivos de banano, cacao y otros productos de exportación; el calentamiento del Océano Pacífico redujo la pesca y las marejadas destruyeron vastas superficies de piscinas camaroneras¹¹. Este factor fue determinante para que la cuenta corriente de la balanza de pagos arroje valores negativos de 3 por ciento y 9,3 por ciento en 1997 y 1998, respectivamente.

Otro factor adverso fue la reducción de los precios del petróleo de exportación, que en 1998 bajó a 9,2 dólares/barril (promedio anual). Todo esto contribuyó a que las tasas de crecimiento del PIB sean inferiores a la tasa de crecimiento poblacional, salvo en 1997 (Cuadro 3).

Cuadro 3 Ecuador: Indicadores económicos seleccionados, 1995-1999

	1995	1996	1997	1998	1999
PIB ¹	2,3	2,0	3,4	0,4	-7,3
Cuenta corriente ³	-3,6	0,5	-3,0	-9,3	5,7
Exportaciones ¹	5,0	3,6	4,3	-3,2	-0,4
Importaciones ¹	2,3	2,0	3,4	0,4	-7,3
Reserva internacional ²	1.557	1.831	2.093	1.698	1.276
Deuda externa ³	69,0	68,6	63,9	70,5	97,6
S.P.N.F. ^{4,7}	-1,4	-3,1	-2,6	-6,0	-4,9
Ingresos petroleros ³	7,4	8,2	6,4	4,6	7,6
Ingresos no petroleros ³	15,1	13,6	15,8	15,6	16,8
Gasto corriente ³	20,1	19,7	20,0	20,1	22,8
Tipo de cambio ⁵	26,9	23,1	22,3	49,8	175,6
Inflación ⁵	22,8	25,5	30,7	43,4	60,7
Petróleo ⁶	14,8	18,0	15,4	9,2	15,5

1. Variación anual a precios constantes de 1975

2. Millones de dólares

3. Como porcentaje del PIB

4. Resultado global como porcentaje del PIB

5. Tasa porcentual de variación anual

6. Dólares corrientes por barril (promedio anual)

7. Sector Público No Financiero

Fuentes: BCE: Boletín Anuario n 20 y 22; 75 Años de Información Estadística; 80 Años de Información Estadística

En agosto de 1996 llegó a su fin la relativa estabilidad política inaugurada en 1979. Ese mes, Abdalá Bucaram, el líder del Partido Roldosista Ecuatoriano, asumió la presidencia de la República con el respaldo económico de la oligarquía guayaquileña y el apoyo electoral del movimiento indígena y varios partidos de izquierda. En el balotaje venció al candidato del PSC con 54,5 por ciento de los votos del padrón electoral. El PRE ganó 19 diputaciones, mientras el PSC captó 27 (véase Cuadro 2).

El apoyo electoral de Bucaram no estaba alineado al respaldo económico de su campaña. El PRE llegó al poder con los recursos económicos de la facción “turca” de la oligarquía guayaquileña (véase nota a pie de página 11). Una vez ganadas las elecciones, el accionista principal del Filanbanco, Roberto Isaías, fue designado “asesor económico principal” y presidente del frente económico del gobierno¹². El dueño del Banco Territorial, David Goldbaum, asumió la presidencia de la Corporación Financiera Nacional. Álvaro Noboa, propietario del Banco del Litoral, recibió la Junta Monetaria. Fernando Aspiazú

11 El Niño es un fenómeno climático que afecta con lluvias severas la zona intertropical y ecuatorial de la región costera del Océano Pacífico en América del Sur, en especial en Colombia, Ecuador y Perú.

12 El frente económico estaba constituido por las autoridades económicas del Ejecutivo y los directivos de otras entidades públicas relacionadas con la producción, el comercio y las finanzas.

fue presentado como “miembro del equipo económico”¹³. Jorge Marín se posesionó en el Ministerio de Industrias, Pablo Concha –cuñado de Bucaram y también banquero– en el de Finanzas; Alfredo Adoum en el de Energía y Hugo Encalada en Agricultura. Este grupo incluyó a Augusto de la Torre, tecnócrata confirmado como gerente del BCE.

Bucaram comenzó su mandato sin plan de gobierno. Para suplir esta carencia recurrió a Domingo Cavallo, quien poco antes había dejado el ministerio de Economía de Argentina. Cavallo era considerado el artífice del plan de estabilidad cambiaria del gobierno de Carlos Menem, basado en la Ley de Convertibilidad del Austral¹⁴. Con este modelo, anclado al tipo de cambio, Argentina pudo reducir la inflación de 2.000 por ciento a 2 por ciento anual.

En Ecuador un plan de convertibilidad también habría atado la oferta monetaria del BCE al resultado neto del sector externo mediante una paridad cambiaria fija que se propuso sería de 4.000 sucres por dólar, de manera que el 1 de julio de 1997 cada “nuevo sucre” debía valer un cuarto de dólar. Un resultado positivo en el sector externo expandiría la oferta monetaria mientras que uno negativo la contraería. Así se lograría desvincular la política monetaria de la política fiscal, lo que acabaría con la inflación.

El plan de convertibilidad preparado para Ecuador en los meses finales de 1996 fue el más completo plan de ajuste de la década de 1990. Cuando el poder Legislativo se aprestaba a enjuiciar a Bucaram, este remitió a esa función del Estado 11 proyectos urgentes (de leyes de convertibilidad, tributaria, financiera, de estabilización petrolera, de seguro de depósitos, de hidrocarburos, minería, seguros, lavado de dinero; nuevas leyes para la Corporación Financiera Nacional y Petroecuador y declaración de la ciudad costera de Esmeraldas como puerto libre) y 13 proyectos económicos no urgentes (laboral, contratación pública, servicio civil, presupuesto, desagio, valores, compañías, aduanas, control, comercio exterior, para el Banco Nacional de Fomento...).

Para ponerlo en práctica, el plan de convertibilidad requería flexibilizar el mercado de trabajo y acelerar las privatizaciones, como lo había hecho Argentina. Su vigencia habría anulado la capacidad del BCE para actuar como prestamista de última instancia. Pero ¿qué futuro real tenía un plan de este tipo cuando los más conspicuos representantes de los negocios de exportación de Guayaquil y de una banca liberada por la LGISF a su autorregulación dirigían el frente económico del gobierno de Bucaram? Eran los mismos exportadores y banqueros que meses antes habían presenciado un apresurado y fallido salvamento al Banco Continental.

Bucaram fue derrocado en febrero de 1997 y su plan de convertibilidad no pasó de ser una gigantesca cortina de humo. El plan era políticamente inviable y adolecía de un grave defecto ‘técnico’: según la «crítica de Lucas» las medidas de política macroeconómica pierden toda, o gran parte de su eficacia, si son anticipadas y conocidas por los agentes económicos a quienes deberían afectar¹⁵. Bucaram abortó la convertibilidad al montar la fanfarria que orquestó durante su breve mandato. Por su formación probablemente desconocía las consecuencias macroeconómicas de su conducta política. Pero los economistas del BCE y del Ministerio de Finanzas, y el equipo de Cavallo, sin duda conocían a Lucas y, probablemente, estaban convencidos de que los agentes actuaban siguiendo sus ‘expectativas racionales’.

Liderado por el PSC, el Congreso nombró presidente interino a Fabián Alarcón, uno de los dos diputados del FRA (véase Cuadro 2), quien asumió el cargo con dos objetivos concretos: facilitar las elecciones presidenciales de 1998 y convocar una asamblea para reformar la Constitución de 1979. La troika PSC-PRE-DP siguió a cargo de las decisiones económicas fundamentales. Con el precio del petróleo a la baja, otros precios internacionales de materias primas deprimidos, un agresivo fenómeno El Niño y el generalizado riesgo moral inducido por la debilidad de las entidades de regulación y control,

13 Aspiazu era el principal accionista del Banco del Progreso, uno de los más grandes del país, y había presidido el directorio del Banco Cofiec, una de las entidades financiera más beneficiadas con la sucretización de las deudas externas privadas. Era dueño de la empresa de generación eléctrica Electroecuador y de Emelec, la empresa de distribución de energía eléctrica de Guayaquil; era accionista minoritario en las empresas agroindustriales La Favorita, Oleica, Phidaigesa y Ales. También era capaz de generar opinión pública en dos medios de su propiedad: El Telégrafo, el diario más antiguo de esa ciudad, y la televisora SiTV (Oleas, 2018.).

14 Cavallo se podría considerar el economista sudamericano con mayor prestigio de esa década: en 1992 Euromoney lo eligió “Ministro de Finanzas del Año” y Latin Finance lo nombró “El hombre del Año” (Biografías y Vidas, https://www.biografiasyvidas.com/biografia/c/cavallo_domingo.htm).

15 Esta crítica fue expresada por Robert Lucas Jr. en “Econometric Policy Evaluation: A Critique” en Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy No. 1, 1976 (citado por Sachs y Larraín, 1994).

esos intereses se concentraban en las cabezas de los grupos económicos, es decir en sus respectivas entidades bancarias.

En 1998 fueron intervenidas cuatro entidades bancarias, mediante procedimientos y con resultados diferentes. Juntas representaban casi 18 por ciento de los activos y más de 16 por ciento del patrimonio total del sector (Cuadro 4). Solbanco cayó al tratar de financiar el truncado plan de viviendas populares ¡Un solo toque!, auspiciado por el defenestrado Bucaram¹⁶. Cerró sus puertas en agosto de ese año y luego fue absorbido en la liquidación del Banco Continental.

El Banco de Préstamos enfrentó una corrida de depósitos de 140 millones de dólares en abril de 1998. El mes siguiente el BCE le concedió un crédito de liquidez por 48 millones de dólares que no alcanzaron para cubrir el desbalance contable. Ese banco captaba recursos en el Ecuador y los transfería a las empresas petroleras que operaban en Rusia, vinculadas al Grupo Peñafiel, propietario de ese banco. Cuando cayó el precio del petróleo y comenzó la crisis rusa, los créditos otorgados a esas empresas se tornaron irrecuperables. “Según la Superintendencia de Bancos, 38% de la cartera total de ese banco, es decir unos 60 millones de dólares, se canalizó hacia empresas de ese grupo” (Oleas, 2018). En septiembre de ese año, un juez de la provincia de Pichincha expidió una orden de prisión contra los miembros del directorio del Banco de Préstamos.

Cuadro 4. Ecuador: bancos intervenidos en 1998: activos, pasivos y patrimonio* % sobre el total del sistema

	Activos		Pasivos		Patrimonio	
	Millones de sucres	%	Millones de sucres	%	Millones de sucres	%
Solbanco	660.513	1,6%	591.023	1,7%	69.489	1,1%
Banco de Préstamos	1.425.354	3,5%	1.216.466	3,5%	208.887	3,4%
Filanbanco	4.720.733	11,4%	4.072.412	11,6%	648.321	10,5%
Tungurahua	566.642	1,4%	490.081	1,4%	76.562	1,2%
Total intervenidos	7.373.242	17,9%	6.369.982	18,1%	1.003.259	16,2%
Total sistema	41.283.564		35.109.377		6.174.184	

* Cifras al 31 de diciembre de 1997.

Fuente: Oleas (2018).

En 1998, Filanbanco era el quinto banco más grande del país, con 11,4 por ciento de los activos totales del sistema bancario (Cuadro 4). Durante ese año redujo sistemáticamente sus provisiones, hasta bajar a 21 por ciento, mientras que el promedio del sistema bancario era de 85,7 por ciento (en una economía que ese año apenas creció 0,4 por ciento, Cuadro 3). La calificación de sus activos de riesgo había sido manipulada y tenía una cartera vinculada de 426.507 millones de sucres (la segunda más alta del sistema). La calificación de los activos de riesgo publicada sin observaciones por la Superintendencia de Bancos el 30 de septiembre de 1998 indicaba que 81,2 por ciento era de riesgo normal (tipo A), 14,6 por ciento de riesgo potencial (tipo B) y 1 por ciento de riesgo deficiente (tipo C). Una nueva auditoría realizada más adelante concluyó que solo 8 por ciento de la cartera de Filanbanco era tipo A y que la de riesgo deficiente alcanzaba a 37 por ciento (Gerlach, 2003).

Filanbanco ya era una entidad quebrada en septiembre de 1998. Pero el flamante Directorio del BCE –independiente, según la Constitución reformada que entró en vigor al asumir la presidencia de la República Jamil Mahuad de la DP– autorizó concederle un crédito de liquidez por 151 millones de dólares (casi una décima parte de la reserva internacional del BCE en ese mes). En octubre Filanbanco arrojó pérdidas por 45.000 millones de sucres, con 40 por ciento de su cartera descubierta, lo que comprometía su patrimonio, y hasta noviembre recibió otros créditos, en moneda nacional, por un equivalente cercano a los 250 millones de dólares.

16 “El grito ¡un solo toque! [...] se convirtió en el grito de combate, y luego de celebración de los abdalasistas. Tuvo su origen en un muchacho esmeraldeño que gritaba exaltadamente: ¡un solo toque, un solo toque! Su grito pegó y todos los que rodeaban a Abdalá empezaron a gritar la consigna. Esta frase simple, que viene del fútbol, tocar la pelota, luego fue incorporada por Abdalá en su oratoria” (De la Torre, 1996). Con este antecedente de campaña, el improvisado plan de construcción de viviendas populares de Bucaram, que nunca llegó a ejecutarse, también se llamó ¡Un solo toque!

En 1998 la emisión monetaria creció 35,3 por ciento, para financiar estos rescates bancarios. Con los créditos otorgados al Filanbanco, en pocas semanas la recién inaugurada autonomía constitucional del BCE fue desbordada en virtud de la disposición transitoria cuadragésima segunda de la Constitución reformada.

Como las condiciones financieras del Filanbanco siguieron deteriorándose, en noviembre de 1998 el Ejecutivo impulsó un proyecto de ley que fue aprobado por el Legislativo en menos de diez días, con los votos del PSC, la DP y el PRE (sumaban 72 por ciento de los diputados del Congreso, Cuadro 2). La *Ley de reordenamiento en materia económica en el área tributario-financiera* (Registro Oficial 78 de 1 de diciembre de 1998) estableció la garantía ilimitada de los depósitos en el sistema financiero (art. 21) y para administrarla, y conducir los procesos de ‘saneamiento’, creó la Agencia de Garantía de Depósitos, AGD (art. 22)¹⁷.

La AGD fue dotada de atribuciones suficientes para condicionar la política monetaria. Podía disponer al Ministerio de Finanzas que emita bonos del Estado para entregarlos como garantía de las emisiones de dinero del BCE destinadas a pagar a los depositantes de los bancos. Bancos que, en ejercicio de las libertades concedidas por la LGISF, habían otorgado créditos vinculados, expatriado capitales o entregado préstamos dolosos a personas jurídicas fantasmas. La *Ley de Reordenamiento...* dispuso que el presidente del directorio de la AGD sea el mismo Superintendente de Bancos, convirtiéndolo en juez y parte de las políticas fiscal, monetaria y financiera de un país en crisis.

Entre el 2 diciembre de 1998 y el 11 de junio de 1999 este cargo recayó en el abogado guayaquileño Jorge Egas Peña. Había sido designado Superintendente de Bancos por el Congreso, sin el beneplácito expreso del Ejecutivo, pero en base a un acuerdo implícito entre la DP y el PSC¹⁸. Según el diario de mayor tiraje de Quito, Egas asumió la Superintendencia “con un fuerte aval del establecimiento político” (El Comercio, 9 de septiembre de 1998, B-1). Su hoja de vida evidencia sus vínculos con la oligarquía guayaquileña: abogado de la Superintendencia de Compañías, asesor jurídico de la Bolsa de Valores de Guayaquil, secretario de la Gobernación del Guayas, ministro de Bienestar Social y Trabajo (durante la presidencia de Febres Cordero), miembro de la Junta Bancaria y procurador jurídico de varias empresas relacionadas al Banco del Progreso (Oleas, 2018).

Según la *Ley de Reordenamiento...*, la operación de la AGD se financiaba con recursos de cuatro fuentes: un impuesto de 0,65 por ciento sobre los saldos promedio de los depósitos del sector privado; los depósitos a la vista y a plazos inmovilizados durante más de diez años en las instituciones financieras; el producto de la venta de sus activos; y los bonos del Estado emitidos por el Ministerio de Finanzas. En realidad, operó con la emisión de estos bonos, financiados por el BCE mediante la expansión de la oferta monetaria: en un año, entre la fecha de creación de la AGD y diciembre de 1999, la cuenta del balance del BCE “Otros activos netos no clasificados,” que fue el lugar contable donde se disimuló esas erogaciones, tuvo un crecimiento de más de 19.320 millones de millones de sucres (Cuadro 5).

Es aventurado afirmar que la AGD fue creada para amortiguar la caída del Filanbanco, dado su inmenso peso en el sistema financiero ecuatoriano y su cercanía a los diputados del PSC y del PRE. Elucubraciones aparte, el hecho relevante es que ese banco fue el primero en ingresar a la AGD para someterse a un proceso de “reestructuración,” al día siguiente de promulgada la ley que la creó.

Según la *Ley de Reordenamiento...*, una vez intervenida una entidad financiera, de inmediato la Superintendencia de Bancos debía asumir la custodia de las acciones de sus propietarios, y ordenar una auditoría para dimensionar su situación patrimonial. El 28 de diciembre de 1998, es decir, tres semanas más tarde de su ingreso a la AGD, la Fiscalía General del Estado pidió al ente de control información sobre la situación financiera del Filanbanco, requerimiento que fue atendido en marzo de 1999, el mes del feriado bancario. Filanbanco cerró todas sus operaciones en julio de 2001, pero sus empresas vinculadas corrieron diversas suertes, como una serpiente que sigue reptando tras ser decapitada.

4. El feriado bancario

Entre diciembre de 1998 y enero de 1999 quebraron seis bancos más. La *Ley de Reordenamiento en materia económica en el área tributario-financiera* estableció un impuesto de uno por ciento sobre

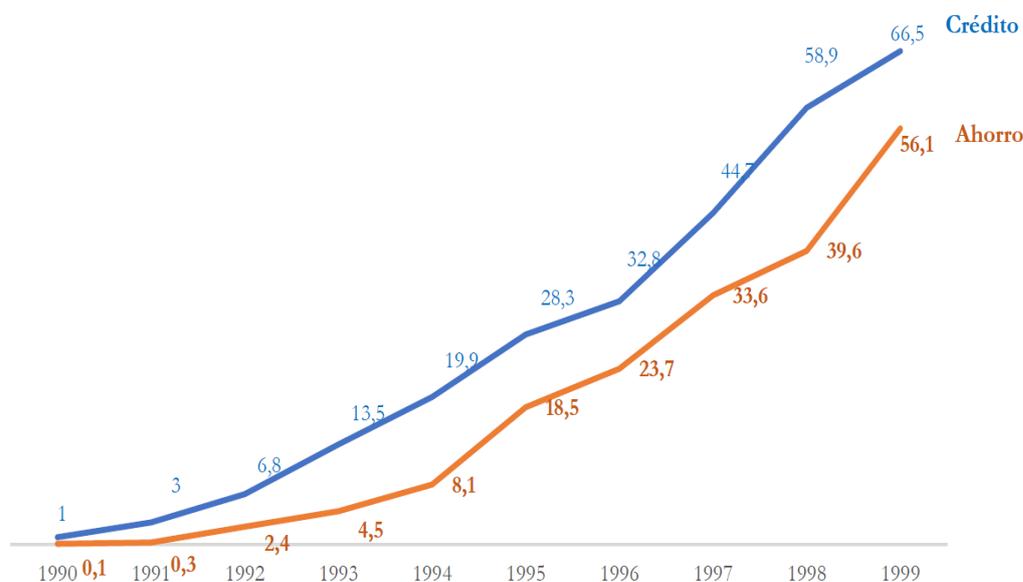
¹⁷ En sus primeros años de funcionamiento la AGD estuvo presidida por el Superintendente de Bancos. Es decir, la nueva entidad fue inmediatamente cooptada por las empresas del sector financiero.

¹⁸ Era un cargo inestable en extremo: entre diciembre de 1998 y abril de 2000, el periodo más crítico de la crisis financiera, lo ocuparon cuatro personas.

todas las operaciones realizadas a través de las entidades del sistema financiero, en cualquier tipo de moneda, para compensar la suspensión del impuesto a la renta. En 1999 este tributo, llamado ‘impuesto a la circulación de capitales’ (ICC), recaudó casi 3,8 millones de millones de sucres (2,4 por ciento del PIB). El ICC fue un poderoso incentivo para que los clientes del sistema financiero eviten el uso de los servicios bancarios, ahondando la crisis del sistema.

El primer presidente del directorio del BCE, Luis Jácome, comentó, cuatro años más tarde, que el ICC drenó los “depósitos bancarios [...] al tiempo que los agentes económicos se esforzaban por evitar el impuesto realizando transacciones por fuera del sistema [...] también, en forma indirecta, [el ICC fue] una fuente adicional de presión sobre el tipo de cambio [...] los depósitos a la vista en el sistema bancario cayeron [...] en enero [de 1999] a pesar de que la emisión monetaria continuaba creciendo fuertemente” (Jácome, 2004).

Gráfico 1. Ecuador: dolarización del sistema financiero, 1990-1999 (porcentajes).



Fuente: BCE, Información Estadística mensual n. 1731-1744

En 1999 el impuesto de 0,65 por ciento sobre los saldos promedio de los depósitos del sector privado más el ICC reactivaron la devaluación y la inflación, y aceleraron la dolarización de los portafolios de los agentes económicos, tendencia facilitada desde 1994 con la promulgación de la LGISF (Gráfico 1). A pesar de la recuperación de la cuenta corriente, que pasó de un saldo negativo de 9,3 por ciento del PIB en 1998 a otro positivo de 5,7 por ciento del PIB en 1999 (Cuadro 3), la reserva monetaria internacional se redujo de 18,51 millones de millones de sucres en diciembre de 1998, a 13,34 millones de millones de sucres en noviembre de 1999 (Cuadro 5, columna a)¹⁹.

Casi todas las entidades del sistema necesitaron créditos de liquidez para seguir operando, una vez que se desencadenó la etapa final de la crisis financiera. De forma que la cuenta ‘Crédito neto al sistema financiero’ del balance del BCE pasó de una cifra negativa de 26.000 millones de sucres en septiembre de 1998 a otra positiva, de 4,57 millones de millones de sucres en febrero de 1999 (unos 590 millones de dólares, Cuadro 5, columna f).

¹⁹ Las cifras correspondientes a la reserva monetaria internacional del Cuadro 5 estaban valoradas a un promedio de 10.900 sucres por dólar. El BCE no publicó el número de su Información Estadística Mensual correspondiente a diciembre de 1999, que todavía debió contener valores en sucres. El siguiente número de esa publicación, ya en el año 2000, apareció con cuentas y variables valoradas en dólares.

Cuadro 5. Principales cuentas del balance del BCE, agosto 1998 - noviembre 1999. Saldos en millones de millones de sucres*

	R.M.I. neta	Activos Internacionales de Reserva	Pasivos Internacionales de Reserva	Activos internos netos	Crédito neto al sector público no financiero	Crédito neto al sistema financiero ¹	Crédito neto al sector privado ²	Préstamos externos de mediano y largo plazos	Otros activos netos no clasificados ¹	Emisión monetaria
	a=b-c	b	c	d=e+f+g +h+i	e	f	g	h	i	j=a+d
Ago-98	20.03	20.83	0.80	-16.94	-6.03	-1.74	-0.06	-1.22	-7.89	3.09
Sep-98	17.90	18.09	0.19	-14.69	-6.21	-0.02	-0.05	-1.16	-7.24	3.21
Oct-98	17.66	18.38	0.72	-14.33	-6.28	1.47	-0.07	-2.51	-6.94	3.38
Nov-98	18.99	19.32	0.33	-15.52	-5.44	1.97	-0.16	-4.68	-7.21	3.48
Dic-98	18.51	18.82	0.31	-14.32	-4.80	1.31	-0.08	-4.72	-6.02	4.19
Ene-99	16.07	16.60	0.53	-11.78	-4.70	2.97	-0.09	-4.90	-5.06	4.29
Feb-99	13.62	13.87	0.25	-9.17	-4.21	4.57	-0.10	-4.87	-4.57	4.45
Mar-99	12.84	13.59	0.75	-7.28	-5.12	3.71	-0.09	-4.83	-0.96	5.55
Abr-99	13.03	14.12	1.09	-7.47	-5.01	2.55	-0.10	-4.85	-0.06	5.56
May-99	14.40	15.17	0.77	-8.63	-4.99	1.31	-0.14	-5.91	1.11	5.78
Jun-99	14.12	14.73	0.61	-7.85	-5.36	1.08	-0.92	-5.91	2.43	6.27
Jul-99	13.61	14.53	0.92	-6.75	-5.04	1.27	-0.11	-5.94	3.06	6.86
Ago-99	13.84	15.67	1.83	-7.41	-5.98	0.53	-0.12	-5.97	4.14	6.43
Sep-99	13.88	17.21	3.33	-6.71	-6.36	-0.03	-0.13	-5.87	5.68	7.17
Oct-99	13.94	15.70	1.76	-5.82	-6.80	-2.00	-0.11	-5.86	8.95	8.12
Nov-99	13.34	14.75	1.41	-4.88	-7.03	-4.38	-0.20	-5.37	12.11	8.46

*Las cuentas en moneda extranjera están valoradas a una cotización promedio de 10.900 sucres por dólar.

1. Incluye provisiones para valuación de inversiones según Res. SB-97-0491 de la Superintendencia de Bancos.

2. Incluye bonos de estabilización monetaria en moneda extranjera.

Fuente: Información Estadística Mensual n. 1.774.

Mientras el ICC provocaba una reducción de 16 por ciento en los depósitos bancarios, entre enero y marzo de 1999 ingresaron a la AGD otros cuatro bancos y dos sociedades financieras. Para entonces la crisis financiera ya había contaminado toda la economía: pese a una devaluación de 30 por ciento entre agosto de 1998 y enero de 1999, la reserva internacional perdió 588 millones de dólares. El 12 de febrero de 1999 el BCE decidió eliminar el sistema de bandas cambiarias y dejar flotar el dólar. El día anterior el Congreso aprobó un presupuesto con un déficit de 7 por ciento. Esto motivó la renuncia del ministro de Finanzas, quien fue reemplazado por la Ministra de Gobierno, activa promotora de la concesión de los créditos subordinados con los que se trató de evitar las quiebras del Continental en 1996 y del Filanbanco en 1998.

El 3 de marzo de 1999 el BCE concedió al Banco del Progreso un crédito de liquidez por 58,7 millones de dólares. La alternativa hubiera sido ingresarlo a la AGD y emitir bonos por un equivalente a 700 millones de dólares y obligar al BCE a comprarlos emitiendo más moneda con la cual financiar un salvamento más oneroso que el de Filanbanco. El 8 de marzo, en cadena nacional de televisión, el Superintendente de Bancos anunció que los bancos no atenderían al público; justificó su resolución aduciendo que se quería prevenir retiros de depósitos, preservar el nivel de las reservas bancarias y limitar el crecimiento de los precios y del tipo de cambio. El texto de esa resolución fue sujeta a “sigilo bancario” y nunca fue publicado²⁰.

La decisión de Egas Peña (para entonces ya era Superintendente de Bancos, presidente de la Junta Bancaria y presidente del directorio de la AGD) inició un viaje sin retorno. En la tarde de ese mismo

20 En estricto sentido legal, el sigilo bancario es la obligación de confidencialidad de una entidad bancaria sobre la información de sus clientes. Es un derecho privado relativo, sujeto a normas legales expresas que precautelan derechos considerados superiores. Ejerciendo un extraordinario criterio extensivo, Egas aplicó este principio a una disposición administrativa emitida por él, de carácter general y extraordinario. Cabe notar que, de los cuatro argumentos justificativos del feriado, dos (limitar el crecimiento de los precios y del tipo de cambio) le correspondían al directorio del BCE, no al presidente de la AGD.

día apareció por segunda vez ante las cámaras de televisión para prorrogar por 24 horas su disposición matutina. Al día siguiente el presidente Mahuad declaró el estado de emergencia y dos días más tarde reapareció para anunciar que los bancos reabrirían sus puertas el siguiente lunes (15 de marzo). Mediante decreto ejecutivo n. 685, el jueves 11 de marzo declaró el “estado de movilización” del sistema financiero y de sus depositantes.

Con su decisión, Egas obligó a todos los bancos a interrumpir sus servicios para proteger al que ya había rebasado la línea de riesgo inminente²¹. Con su sede principal en Guayaquil, el Banco del Progreso se especializaba en captar recursos pagando tasas de interés más atractivas. En febrero de 1999 su patrimonio técnico cubría 12,3 por ciento de sus pasivos; el capital pagado era apenas 3,4 por ciento de sus captaciones (5,8 millones de millones de sucres); 47,9 por ciento de estas procedían de clientes serranos, pero solo 1,5% de los créditos se canalizaron a la Sierra (Oleas, 2013).

Para tratar de evitar el colapso del sistema financiero, con base en el estado de movilización decretado el 11 de marzo el Ejecutivo dispuso el congelamiento de cerca de 2.667 millones de dólares de los depósitos de propiedad de agentes privados y del Estado (Ruiz, 2000). El decreto reconocía 9 por ciento de interés anual para los depósitos en dólares, 7 por ciento para los depósitos en UVC y 40 por ciento anual para los depósitos denominados en sucres (cuando ya se estimaba una inflación anual cercana al 80 por ciento).

Cuantificar el perjuicio irrogado a los depositantes por el congelamiento de los depósitos es imposible. Superada la estupefacción provocada por el decreto n. 685, en pocos días floreció un mercado de certificados de depósito reprogramados (CDR) en el que participaban financieras y bancos, titulares de los CDR, casas comerciales, abogados y bolsas de valores. Los CDR se negociaban con descuentos de hasta 60 por ciento de su valor nominal, aunque personas con información privilegiada podían canjearlos a la par, en un ambiente de extrema inseguridad jurídica.

El decreto 685 fue alterado por ulteriores disposiciones del presidente de la República, del ministro de Finanzas, de los superintendentes de Bancos y de Compañías, del presidente de la AGD, del Consejo de Valores, Directorio del BCE... que modificaron el tiempo de congelamiento, la modalidad de pago del ICC, los porcentajes de congelamiento... hasta que el 24 de diciembre de 1999 el Tribunal Constitucional declaró su inconstitucionalidad y concedió al Ejecutivo 30 días para programar el descongelamiento de todos los depósitos (Oleas, 2018).

El feriado no cumplió su objetivo. Sin autorización de la Superintendencia, el Banco del Progreso dejó de atender a sus 740 mil clientes el 22 de marzo de 1999. El 8 de abril Aspiazu encabezó, junto a los dirigentes de las cámaras de la producción de la costa y con el apoyo de la oligarquía guayaquileña, una chocante marcha con tintes regionalistas (la ‘marcha de los crespones negros’). Con esa demostración de apoyo consiguió un nuevo plazo para recapitalizar su banco, hasta el 4 de mayo. Egas Peña renunció a su cargo el 11 de junio de 1999 y el 12 de julio el nuevo superintendente de bancos declaró que el Banco del Progreso estaba incurso en las causales de saneamiento e ingresó a la AGD.

La auditoría practicada al Banco del Progreso arrojó un patrimonio negativo de 768 millones de dólares, mientras que su capital era de 100 millones de dólares (al 31 de marzo de 1999). Los créditos vinculados con accionistas y administradores sumaban 550 millones de dólares. Entre las empresas deudoras se encontraban Electroecuador, El Telégrafo y SiTv (El Comercio, 22 de marzo de 2019).

A partir del 15 de marzo de 1999, ya con los depósitos congelados, quebraron o fueron obligados a fusionarse ocho bancos más (incluido Solbanco, Cuadro 6), lo que indica que la decisión de Egas, que no sirvió para detener la caída del Banco del Progreso, tampoco ayudó a frenar la crisis financiera. El feriado bancario no puede explicarse en términos de los balances de los bancos comerciales ni de las condiciones macroeconómicas de 1999. Se explica como una entente de naturaleza político-clientelar, entre algunos banqueros y el gobierno. La campaña electoral que llevó a la presidencia de la República al candidato de la DP, Jamil Mahuad, habría costado 57.000 millones de sucres, de los cuales 15.639 millones habrían sido aportados por el presidente del Banco del Progreso, Fernando Aspiazu (Ruiz, 2000). Esto explica el congelamiento en forma más convincente que los objetivos sistémicos y macroeconómicos argumentados por Egas al anunciarlo la mañana del 8 de marzo.

21 El presidente de la Asociación de Bancos Privados y futuro ministro de Estado afirmó que no entendía “la razón por la cual el Superintendente de Bancos adoptó la medida. Esto va a tener consecuencias enormes en el nivel de confianza...” (Reuters, “Cierre bancario agrava la crisis en el Ecuador,” *El Tiempo*, 9 de marzo de 1999. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-890154> el 16 de junio de 2017).

Cuadro 6. Quiebras, cierres y fusiones bancarias, 1999*

Fecha	Bancos	Operación
13 de enero	Financorp	Saneamiento en la AGD
18 de enero	Finagro	Saneamiento en la AGD
	Banco del Azuay	Saneamiento en la AGD
1 de marzo	Banco del Occidente	Cerró sus puertas voluntariamente
15 de abril	Bancomex	Cerró sus puertas unilateralmente
30 de julio	Banco Unión, Solbanco y Banco de Crédito	Saneamiento en la AGD
26 de septiembre	Banco Popular	Saneamiento abierto
4 de octubre	Banco La Previsora	Entrega al Estado para fusionarse con Filanbanco
16 de octubre	Banco del Pacífico	Fusión con Banco Continental

* La Memoria 1999 de la Superintendencia de Bancos no considera entre este grupo al Banco del Progreso.

Fuente: Oleas (2018).

5. A manera de conclusión

El feriado bancario dispuesto por el Superintendente de Bancos el 8 de marzo de 1999 no tuvo, en su inicio, la intención de preparar el congelamiento de los depósitos de los clientes del sistema financiero ecuatoriano. La secuencia de eventos sucedidos en esa semana, en la que también se realizó un paro nacional en protesta contra otras medidas económicas tomadas por el gobierno (10-11 de marzo), y en especial la declaración del estado de movilización del sistema financiero y de sus clientes (en el que se sustentó el congelamiento de los depósitos) indican que durante esa inusual semana las autoridades del gobierno reaccionaron conforme evolucionaban los acontecimientos.

La información disponible evidencia que el feriado bancario no tuvo como objetivo preparar el congelamiento de los depósitos. Sin embargo, ambos eventos forman parte de la crisis financiera del Ecuador que culminó en la dolarización de su economía. A su vez, esta crisis se inscribe dentro de la etapa de inestabilidad monetaria y financiera iniciada en 1982 en la periferia del capitalismo con la crisis de la deuda externa mexicana.

El feriado bancario fue uno de los cinco hitos de la crisis financiera de fines del siglo pasado. El primero ocurrió en los meses iniciales de 1996 cuando, al conceder un crédito subordinado al Banco Continental, las autoridades económicas iniciaron un largo periodo de riesgo moral que terminó en 2000, una vez que el BCE ya había perdido sus funciones de prestamista de última instancia. El segundo, entre septiembre y noviembre de 1998, cuando el directorio del BCE aprobó varios créditos de liquidez en favor del Filanbanco, cediendo a las presiones políticas de las autoridades del gobierno. La aprobación de la Ley de Reordenamiento... en diciembre de 1998 contribuyó a profundizar la crisis al ofrecer incentivos para evitar el uso de los servicios financieros y promover la especulación cambiaria, restando liquidez a los bancos. El cuarto es el feriado bancario que trató de evitar, o al menos de retardar, el colapso del Banco del Progreso. Estos acontecimientos demuestran la importancia de las conexiones políticas en el manejo de la crisis.

El quinto, y final, fue el congelamiento de los depósitos de los clientes del sistema financiero. Esta arbitraria decisión, vigente desde el 15 de marzo de 1999, fue declarada inconstitucional el 24 de diciembre de ese mismo año. Para entonces ya era irreversible el perjuicio irrogado a la función de medio de pago de la moneda nacional.

Las decisiones tomadas en los cuatro eventos anteriores favorecieron la situación específica de entidades bancarias con fuertes conexiones políticas: el Banco Continental, con el gobierno conservador de Sixto Durán-Ballén; Filanbanco con los legisladores del PSC y del PRE; y el Banco del Progreso con el gobierno de la DP y los legisladores de este partido y del PSC. En última instancia, todos estos bancos quebraron, generaron graves perjuicios a sus clientes en todo el país.

El feriado bancario ocurrió al final de la década de 1990, cuando los ajustes y reformas estructurales

del neoliberalismo ya se habían consolidado en prácticamente todos los países de la región latinoamericana. En Ecuador este proceso no se ejecutó como una fiel transcripción de los principios de política económica prescritos por el CW. Más todavía, en el sector financiero se lo implementó en forma lenta e intermitente, y no estuvo dirigido, como en otros países, por una dirigencia hegemónica, dispuesta a apostar por las supuestas ventajas del CW. Esta peculiar adopción de los principios del CW no anuló la cultura corporativista practicada por las élites ecuatorianas, como lo prueban los diferentes procedimientos aplicados a entidades bancarias incursas en similares problemas de insolvencia. Los procesos de “saneamiento” ejecutados por la AGD se mantuvieron fieles a esta tradición.

La Ley de reordenamiento en materia económica en el área tributario-financiera constituye el antecedente inmediato del feriado bancario. Por contener disposiciones tributarias que incentivaron a los agentes económicos a cambiar sucesos por dólares y a evitar el uso de los servicios financieros, provocó la reducción de los niveles de liquidez en las entidades del sistema. Si bien esa disminución afectó a todas, es evidente que, con la medida tomada por el Superintendente de Bancos, el Banco del Progreso al menos pudo posponer su cierre definitivo.

El feriado bancario acarreó otras consecuencias. Al prolongarse durante la semana del 8 al 12 de marzo, también sirvió para reducir el riesgo político del paro nacional realizado el 10 y 11 de marzo. La misión del FMI, que había llegado al país para negociar los términos de una nueva carta de intención, lo abandonó cuando se quedó sin interlocutores por la renuncia de cuatro de los cinco miembros del directorio del BCE. Cuando se hizo público que parte de los fondos de la campaña presidencial de Jamil Mahuad provenía del sistema bancario, desaparecieron los últimos vestigios de respaldo al régimen de la DP.

En abril de 1999, el Ejecutivo envió al Congreso un proyecto de ley para restablecer el impuesto a la renta y modificar otros tributos. Pero el legislativo determinó que el ICC sea deducible del impuesto a la renta, manteniendo la distorsión del mercado financiero introducida por la Ley de Reordenamiento...

El mercado de CDR, que de cierta manera suplió la falta de liquidez provocada por la Ley de Reordenamiento y por el decreto ejecutivo n. 685, ahondó la desconfianza. Este resultado, más la dolarización de los portafolios de los agentes económicos, restaron buena parte de las funciones económicas del sucre, precipitando al país hacia la adopción del dólar como moneda de curso forzoso.

Cuadro 7. Ecuador: Sistema bancario privado a diciembre de 1999. Cuentas seleccionadas como porcentaje del total agregado del sistema para la cuenta correspondiente

	ACTIVOS	PATRIMONIO	CARTERA VENCIDA	PROVISIONES
1. PICHINCHA	23,8	28,3	27,4	47,1
2. GUAYAQUIL	17,1	9,1	19,6	9,2
3. PRODUBANCO	11,3	13,4	9,7	12,1
4. ABN AMRO	9,2	4,0	3,8	6,4
5. CITIBANK	7,0	4,9	7,7	5,1
6. BOLIVARIANO	5,8	5,2	1,6	2,0
7. INTERNACIONAL	4,0	4,7	0,7	2,2
8. AUSTRIO	2,9	3,5	8,5	2,6
9. LLOYDS BANK	2,7	3,0	2,1	0,9
10. ASERVAL	2,4	2,2	1,7	0,4
OTROS*	13,9	21,8	17,3	12,1

* Otros bancos: Solidario, Cofiec, General Rumiñahui, Amazonas, Machala, Centro Mundo, ING Bank, Unibanco, Loja, Litoral, Territorial, Comercial de Manabí y Sudamericano.

Fuente: Oleas (2013), en base a Memoria Anual 1999 de la Superintendencia de Bancos.

Al finalizar 1999, el sistema bancario privado se redujo a 24 bancos operativos, es decir 20 menos que tres años antes. Tres entidades (dos domiciliadas en Quito y una en Guayaquil) tenían más de 52 por ciento de los activos de todos los bancos supervivientes; de los diez más grandes por el volumen de sus activos, tres eran extranjeros; una sola entidad tenía casi la mitad de todas las provisiones (Cuadro 7). Ese año el sistema bancario registró pérdidas por cerca de 1.520 millones de dólares. Salvo el Banco de

Guayaquil, los bancos de esa ciudad habían pasado a manos de la AGD y 65 por ciento del patrimonio bancario correspondía a entidades domiciliadas en la región andina.

Bajo la tutela de la AGD, los bancos quebrados se denominaron en forma genérica “la banca en saneamiento.” Ésta representaba 53,4 por ciento de los activos y 60,9 por ciento de los pasivos del sistema bancario de antes de la crisis. Al comenzar el siglo XXI la AGD tenía 90,2 por ciento de los créditos vencidos de todo el sistema financiero y el país ya no contaba con una entidad prestamista de última instancia.

Bibliografía

Acosta, Alberto y Juncosa, José compiladores (2000), *Dolarización Informe Urgente*, ILDIS-Abya-Yala-UPS, Quito.

Ayala, Enrique (2004), “Introducción: algunas reflexiones sobre la Asamblea Constituyente de 1997-98” en Santiago Andrade et al. editores, *La estructura constitucional del Estado Ecuatoriano*, UASB-Corporación Editora Nacional, Quito.

Banco Central del Ecuador, *Información Estadística Mensual* (varios números).

Beckerman, Paul (2002), “Orígenes de la crisis predolarización” en Paul Beckerman y Andrés Solimano editores, *Crisis y dolarización en el Ecuador*, Banco Mundial – Observatorio Social del Ecuador, Washington D.C.

Biografías y Vidas. La enciclopedia biográfica en línea, Domingo Felipe Cavallo. Recuperado de https://www.biografiasyvidas.com/biografia/c/cavallo_domingo.htm el 14/07/2019.

De la Torre, Carlos (1996), *Un solo toque: populismo y cultura política en Ecuador*, Centro Andino de Acción Popular, Quito.

El Comercio (22 de marzo de 2019), “A 20 años, las heridas del Progreso no sanan.” Recuperado de https://www.elcomercio.com/app_public.php/actualidad/ecuador-banco-progreso-dolarizacion-suces.html, el 15/07/2020.

El Tiempo (9 de marzo de 1999), “Cierre bancario agrava la crisis en el Ecuador.” Recuperado de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-890154>, el 04/07/2020.

Falconí, Fander y Julio Oleas, comp. (2004). *Economía ecuatoriana*, Antología, FLACSO, Quito.

Fierro, Luis (1991), *Los grupos financieros en el Ecuador*, CEDEP, Quito.

García, Guillian G.H. (1999), “Deposit Insurance: A Survey of Actual and Best Practices”, IMF Working Paper, WP/99/54.

Gerlach, Allen (2003), *Indians, Oil and Politics: A recent history of Ecuador*, Scholarly Resources Inc., Wilmington.

Jácome, Luis (2004), “The Late 1990 Financial Crisis in Ecuador: Institutional Weaknesses, Fiscal Rigidities and Financial Dollarization at Work”, IMF Working Paper, WP/04/12.

Jaramillo, Fidel et al. (1994), *Eficiencia y escala en el sistema bancario ecuatoriano*, Consultora Multiplica, Quito.

Legislatura. Observatorio del Poder Legislativo en América Latina: Ecuador, recuperado de http://americo.usal.es/oir/legislatura/por_pais/Ecuador.pdf el 11/07/2020.

Lucarelli, Bill (2011), *The economics of financial turbulence: alternative theories of money and finance*, Edward Elgar, Cheltenham UK.

Oleas, Julio (2001), “Del libertinaje financiero a la pérdida del signo monetario: una visión macroeconómica” en Salvador Marconi ed., *Macroeconomía y economía política en dolarización*, Abya-Yala/UPS – ILDIS – UASB, Quito.

Oleas, Julio (2013), *Ecuador 1972-1999: del desarrollismo petrolero al ajuste neoliberal*, tesis doctoral, Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador.

Oleas, Julio (2018), *Ecuador 1972-1999: del boom del petróleo a la pérdida del signo monetario*, IAEN, Quito.

Pachano, Simón (1997), “Bucaram, ¡Fuera! Bucaram, ¡Fuera!” en René Báez et al. *¿Y ahora qué? Una contribución al análisis histórico del país*. Eskeletra Editorial, Quito.

Polak, Jacques (2002), “Los dos enfoques de la balanza de pagos: el keynesiano y el johnsonian”, *Monetaria* vol. XXV n.1.

Registro Oficial n. 800, 27 de marzo de 1979; n.1, 11 de agosto de 1998.

Ruiz, María del Pilar (2000), El efecto del congelamiento de depósitos sobre el sector real y monetario de la economía ecuatoriana en el periodo comprendido desde marzo de 1999 a marzo de 2000. Tesis de grado previa a la obtención del título de economista. Escuela Politécnica del Litoral, Guayaquil.

Sachs, Jeffrey D. y Felipe Larraín (1994), Macroeconomía en la economía global, Prentice Hall Hispanoamericana, S.A., México.

Superintendencia de Bancos, Memoria Anual 1995-1999, Superintendencia de Bancos y Seguros, Quito.

Williamson, John, editor (1990), Latin American Adjustment. How Much has Happened? Institute for International Economics, Washington D.C.

LAS PANDEMIAS Y LA ECONOMÍA: LECCIONES DESDE LA HISTORIA ECONÓMICA

IRINA ESPAÑA*

A estas alturas (junio del año 2020) el término pandemia es posiblemente la palabra más repetida en nuestra cotidianidad. Lo vemos y escuchamos en la televisión, noticias, periódicos, radio y redes sociales. Sin duda, pandemia es la palabra que define el año 2020.

Aunque el COVID-2019 se le caracteriza generalmente como una situación inédita, estos fenómenos pandémicos están lejos de ser hechos sin precedentes históricos. Si bien es cierto que el COVID-2019 es un nuevo virus, o que, como los historiadores suelen enfatizar, los contextos en los que se desarrollan los eventos son particulares, no es la primera vez que la humanidad se enfrenta a un desafío epidemiológico. Tan solo considerando los últimos dos milenios, las sociedades se han enfrentado a enfermedades que se propagan por el mundo conocido sin aparente resistencia. Tenemos por ejemplo la plaga de Antonino (año 160-180), la Plaga de Cipriano (año 249-270), la peste negra, la viruela, el cólera y como no, una de las más sonadas recientemente, la injustamente llamada influenza española de 1918.

Los economistas nos enfocamos en entender fenómenos económicos y sociales, dentro de estos fenómenos se incluyen las pandemias. Generalmente, este entendimiento tiene como propósito informarnos para diseñar soluciones que permitan mejorar el bienestar de la sociedad usando una gama de aproximaciones, teorías, métodos, etc. Dentro de toda esta variedad, aprendemos (o debemos aprender durante nuestro entrenamiento) que muchas veces la evidencia histórica se convierte en nuestro mejor aliado, de hecho, muchas más veces de lo que solemos pensar. Pero ¿Por qué? O, como se ha planteado últimamente en blogs, redes sociales, webinars, etc., ¿Qué nos puede enseñar la evidencia histórica de las pandemias a los economistas? Respuesta corta: mucho. En este escrito se discutirán algunas de estas enseñanzas.

Lo primero es que las pandemias se transforman rápidamente en choques macroeconómicos negativos para los que no estamos preparados, por consiguiente, la evidencia histórica nos puede dar orientación sobre los potenciales efectos en variables económicas (Karlsson et al., 2014). Ya sea la plaga de Cipriano, la peste negra o la influenza española, en eventos epidemiológicos de tal magnitud se afectan variables económicas como el PIB, los salarios reales, la demanda agregada, el mercado de trabajo, etc. En este sentido, estudios como Barro et al. (2020) analizan los efectos económicos de la pandemia de 1918 para 42 países. Los autores encuentran que la pandemia redujo el PIB per cápita real en un 6.2% y el consumo privado 8%. De igual forma se han encontrado efectos en el corto y mediano plazo. Para el caso de Suecia, Karlsson et al. (2014) demuestran que las poblaciones con mayores niveles de mortalidad por el virus de 1918, vieron reducir su nivel de ingresos de capital en 5% durante la pandemia y 6% luego de ésta. Sin embargo, en ciertos casos, algunas variables pueden mostrar una evolución positiva. Sirva de ejemplo la investigación de Malanima (2018). Este autor sugiere que la crisis demográfica ocasionada con la peste negra de 1347, generó una reducción de la población, pero también un aumento de los recursos naturales disponibles, la productividad del trabajo y los niveles de vida de la clase media y alta en algunas poblaciones de Italia. Ahora bien, estas conclusiones en Malanima (2018) hay que entenderlas en un contexto de una sociedad con dinámicas malthusianas. En este escenario, una menor población mejoraría las posibilidades de los que lograron escapar de la enfermedad.

Examinemos brevemente ahora las potenciales enseñanzas en políticas públicas. En este aparte exploremos un poco las ideas desarrolladas por Easterlin (1999) en su análisis sobre la historia de la mortalidad moderna. El autor usa la evidencia histórica para enfatizar en la importancia del diseño de políticas de salud pública en las sociedades. Por ejemplo, algo clave en el manejo de las enfermedades está relacionado con políticas de educación que prevengan el contagio. Este proceso de educación fue fundamental para reducir la mortalidad de enfermedades prevenibles en la Inglaterra del siglo XIX, al enseñar la importancia de mejores prácticas de higiene. Sin duda, estas prácticas ayudaron a difundir el conocimiento de que las enfermedades son prevenibles y no están asociadas a creencias o supersticiones.

* Escuela de Economía y Finanzas. Universidad EAFIT. irespanae@eafit.edu.co

El caso colombiano también ofrece evidencia de la importancia de la inversión pública para el control de enfermedades. En particular, Jaramillo-Echeverri et al. (2019) demuestran que la mayor inversión pública en acueductos y alcantarillado durante la segunda mitad del siglo XX, está relacionada con la reducción de las tasas de mortalidad de enfermedades gastrointestinales. Por consiguiente, siguiendo a Easterlin (1999), el rol de las políticas de salud pública no debe ser subestimado y debe estar enfocado en medidas que generen la prevención, control y cura de las enfermedades.

Sin embargo, a mi juicio, una de las lecciones más importantes de la historia económica es la que podemos aprender de la relación entre las pandemias y las desigualdades. En un maravilloso recuento sobre las pandemias en la era preindustrial Alfani y Murphy (2017) analizan los resultados de varios estudios sobre este tema. Los trabajos encuentran que los barrios más ricos de Londres presentaron menores tasas de mortalidad durante epidemias entre 1560 y 1665 (Cummins et al., 2016). De igual modo, se menciona que los barrios más pobres y densamente poblados de Milán aportaron el 42% de las víctimas en la plaga de 1523 (Cohn y Alfani, 2007). De tal forma que, si comparamos la evidencia histórica con la actual, no era extraño esperar que las poblaciones más vulnerables como las afroamericanas o indígenas, que presentan mayores niveles de pobreza, densidad poblacional, hacinamiento, informalidad laboral, y menores niveles de acumulación de capital humano, se encuentren, a junio de 2020, en condiciones alarmantes (ver APM-Research-Lab 2020, UN 2020). Los estudios descritos por Alfani y Murphy (2017) nos recuerdan que las pandemias tienen efectos diferenciales y perversos sobre los individuos o poblaciones con menor asignación de recursos. Esta vulnerabilidad impide el desarrollo de un engranaje social decisivo para disminuir los contagios; por ejemplo, dificulta la cooperación, convivencia, y mutuo cuidado. Es precisamente a estos sectores vulnerables de la población a los que estamos obligados a proteger como sociedad, de la forma más equitativa, eficiente e inmediata.

En definitiva, “cuando los problemas son grandes, y raros, el conocimiento de la historia económica puede” ayudar (Leunig, 2018: 42). Entonces, si los economistas nos enfocamos en entender grandes problemas como los que supone una pandemia, es mucho lo que podemos aprender de la evidencia histórica. Este conocimiento nos permitirá, entre otras cosas, aprender y entender el pasado para guiar con mejor información las decisiones que permitan el bienestar de la sociedad.

Bibliografía

Alfani, G. y Murphy, T. (2017). Plague and Lethal Epidemics in the Pre-Industrial World. *The Journal of Economic History* 314-343.

APM-RESEARCH-LAB. (2020). The Color of Coronavirus: COVID-19 Deaths by Race and Ethnicity in the U.S. Junio 1. <https://www.apmresearchlab.org/covid/deaths-by-race>.

Barro, R. Ursua, J., y Weng, J. (2020). The Coronavirus and the Great Influenza Pandemic: Lessons from the “Spanish Flu” for the Coronavirus’s Potential Effects on Mortality and Economic Activity. NBER Working Paper No. 26866 1-26.

Cohn, S. y Alfani, G. (2007). Households and Plague in Early Modern Italy. *Journal of Interdisciplinary History* 177–205.

Cummins, N. Kelly, M., y Ó Gráda, C. (2016). Living Standards and Plague in London, 1560–1665. *Economic History Review* 3-34.

Easterlin, R. (1999). How beneficent is the market? A look at the modern history of mortality. *European Review of Economic History* 257-294.

Jaramillo-Echeverri, J. Meisel-Roca, A., y Ramirez-Giraldo, M. (2019). More than 100 years of improvements in living standards: the case of Colombia. *Cliometrica* 323–366.

Karlsson, M. Nilsson, T, y Pichler, S. (2014). The impact of the 1918 Spanish flu epidemic on economic performance in Sweden An investigation into the consequences of an extraordinary mortality shock. *Journal of Health Economics* 1-19.

Leunig, Tim. (2018). Economic History and the Policymaker. En *An Economist’s Guide to Econo-*

mic History, de Matthias Blum y Christopher L. Colvin, 41-45. Cham, Switzerland: Palgrave Studies in Economic History.

Malanima, P. (2018). Italy in the Renaissance: a leading economy in the European context, 1350–1550. *The Economic History Review* 3-30.

UN. (2020). "Pueblos Indígenas y la Pandemia de COVID-19: consideraciones." Department of Economic and Social Affairs. Junio 1. https://www.un.org/development/desa/indigenouspeoples/wp-content/uploads/sites/19/2020/04/COVID_IP_considerations_Spanish.pdf.

EFFECTOS ECONÓMICOS DE LAS PANDEMIAS: UNA MIRADA DE LARGO PLAZO*

PABLO MARMISOLLE, CAROLINA ROMERO**

Este documento propone analizar los efectos económicos de la pandemia de COVID-19 en Uruguay a través de una recopilación de bibliografía, notas de prensa y datos de sitios web oficiales. Consideramos que poner en perspectiva histórica algunas hipótesis, preocupaciones y miradas actuales puede contribuir a matizarlas o, al contrario, echar luz sobre nuevos aspectos a considerar. Precisamente, por procurar aportar una mirada de largo plazo a la discusión, no buscaremos discutir acerca de efectos de corto o mediano plazo de la actual pandemia ni de anteriores, sino plantear los efectos de más largo aliento que han tenido las grandes epidemias del pasado sobre las economías, y mostrar algunas posibles lecciones de la historia. Vale la pena destacar que el análisis planteado fue realizado en el momento mismo en que el país sufrió la pandemia de COVID-19, con las consecuencias que eso pueda tener sobre la recopilación llevada adelante.

1. Introducción

La propagación del coronavirus que ocasionó la pandemia actual ha sido, gracias a la globalización y la velocidad de los medios de transporte, la más rápida de la historia. La información sobre la pandemia y sus tragedias se transmiten en vivo por los medios de comunicación, anticipando a las naciones de los males que podrían vivir. El mundo parece estar hoy mejor preparado que lo que estuvo ante pandemias anteriores, debido, principalmente, al desarrollo de los sistemas de salud, las mejoras en la alimentación, higiene y prevención y al análisis científico aplicado en la medicina, biología y afines.

Desde que se registró el primer caso en la ciudad china de Wuhan en diciembre de 2019, la cantidad de fallecidos es de algo más de 500.000 personas a nivel mundial (TJHCRC, 2020), una cifra que pareciera ser mucho menor comparada con las decenas de millones de fallecidos en las grandes pandemias del pasado, pero sería apresurado sacar conclusiones mientras la pandemia siga en expansión.

Las políticas que han tomado los gobiernos han sido, principalmente, de cierre de fronteras, aislamiento social y protección de los sistemas de salud para evitar su colapso. En consecuencia, vastos sectores de la economía se han paralizado, ha disminuido el empleo y se han dañado las cadenas de pagos, generando la imperiosa necesidad de intervenciones públicas para disminuir el impacto que esto tiene y tendrá en el largo plazo en las economías nacionales y en la economía mundial.

La CEPAL estima que la pandemia del COVID-19 llevará a la mayor contracción de la actividad económica en la historia reciente de la región, con una caída promedio del PIB de 5,3% en 2020 (CEPAL, 2020); esta caída sería mayor a las sufridas en 1914 y 1930, de 4,9% y 5%, respectivamente, que fueron las más severas hasta ahora. Según el mismo organismo, la recesión implicaría, además, un significativo aumento de la pobreza en la región, en la que se estima que habrá 16 millones de personas más en situación de pobreza. El FMI también estima que la recesión será la peor desde 1929 (La Diaria, 2020a), y, para la región, estima que será la peor recesión desde que se tienen datos, con una contracción del 9,4% en 2020. El organismo prevé una leve recuperación del crecimiento a 3,7% para 2021 (Werner, 2020).

En el World Economic Forum recomienda que para combatir la crisis generada por el coronavirus se actúe rápido y que los países hagan todo lo que sea necesario (Hutt, 2020): endeudarse para financiar el aumento del gasto público en asistencia sanitaria para atender los efectos del virus y apoyo económico para evitar quiebre de empresas y pérdida de puestos de trabajo.

Tanto Uruguay como la mayoría de los países del mundo están viviendo la paralización de vastos sectores de la economía. Se presentaron más de 160.000 solicitudes de seguro de desempleo entre marzo y junio de 2020 (El País, 2020; Bai et. al, 2020), y a ello hay que sumarle el 25% de los trabajadores

*Agradecemos los valiosos comentarios y sugerencias de Gabriela Mordecki, Carolina Román, Carolina Vicario y Henry Willebald, así como la buena disposición e información proporcionada por el Dr. Antonio L. Turnes y la Sociedad Uruguaya de Historia de la Medicina. Los errores son de nuestra exclusiva responsabilidad.

** Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay.

del país que trabajan en situación de informalidad, sin cobertura, y los monotributistas y unipersonales que no tienen derecho a seguro por desempleo. Las medidas económicas que el gobierno propone para abatir la crisis, hasta ahora, no parecen ser sustanciales si las comparamos con otros países de la región (Lanzilotta & Mordecki, 2020).

La nota de investigación se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se plantea un breve repaso histórico de las principales pandemias y grandes epidemias que, en los últimos dos milenios, han afectado a las sociedades humanas. En segundo lugar, se centra la mirada en Uruguay, repasando las grandes epidemias que han asolado al país desde su independencia y la forma en que reaccionó el sistema de salud ante las mismas. En tercer lugar, se repasan los principales efectos que estos fenómenos han tenido en materia económica, diferenciando en el análisis los impactos sobre economías de antiguo régimen y economías modernas. Por último, se plantean algunas reflexiones que surgen a partir de la recopilación bibliográfica realizada y que se consideran relevantes en el contexto de la actual pandemia de COVID-19.

2. Breve repaso histórico

Epidemias y pandemias han sido, desde siempre, catástrofes recurrentes para las sociedades humanas. Economías orgánicas¹ presas de la trampa malthusiana² y economías capitalistas modernas se vieron, de distinta forma, afectadas por las grandes epidemias. Aunque es difícil encontrar en la historia enemigos invisibles que hayan provocado la paralización de la economía y la vida social de países y regiones enteras del mundo, lo cierto es que es muy fácil encontrar epidemias que fueron, tanto en términos absolutos como relativos, mucho más mortíferas que la actual pandemia de COVID-19³: viruela, peste, tífus, gripe, sarampión, cólera y fiebre amarilla, entre otras enfermedades, han asolado el mundo en los últimos dos milenios. Las estimaciones sobre la morbilidad y mortalidad de estos fenómenos muestran órdenes de magnitud impactantes, que se exponen a continuación. Debemos tener en cuenta que éstas, especialmente sobre los períodos más antiguos, presentan grandes márgenes de error.

Entre los años 160 y 180 DC, el Imperio Romano se vio asolado por la llamada Peste Antonina, una epidemia de viruela que afectó al imperio causando la muerte de entre 10 y 30% de la población de la actual Italia (Alfani & Murphy, 2017); menos de un siglo más tarde (250 - 270) el Imperio sufrió una epidemia de fiebre hemorrágica que se estima acabó con la vida de entre 15% y 25% de sus habitantes.

La siguiente gran epidemia afectó a Europa y a la región del Mediterráneo, convirtiéndose en la primera pandemia: entre los años 540 y 551 (según la región), la primera epidemia de peste (conocida como Plaga Justiniana) asoló al Imperio Bizantino causando la muerte de entre 25 y 50 millones de personas; en regiones densamente pobladas como Egipto, la Plaga Justiniana se cobró la vida de la mitad de la población.

La segunda pandemia arrasó con las poblaciones de Europa y Asia en varias olas, también de la mano de la peste. Entre 1347 y 1352, la Peste Negra recorrió el viejo mundo desde China hasta Europa, causando la muerte de 50 millones de personas solo en Europa y la zona del Mediterráneo; según las estimaciones, esta cifra representó entre el 35% y el 60% de la población de esa región.

Una segunda ola de peste llegó tres siglos más tarde al centro-oeste de Europa y al norte de Italia. La mortalidad, en porcentajes de la población, fue de 30% en el norte de Italia, 20% en Suiza y 12% en el sur de Alemania. España, la zona del Mediterráneo y el centro-sur de Italia, que escaparon a la segunda ola, sufrieron entre 1647 y 1657 la tercera ola de la pandemia de peste: la mortalidad fue de al menos 25% en Andalucía, 30% - 43% en el Reino de Nápoles y 15% en Cataluña.

La llegada de los europeos a América fue un acontecimiento muy favorable para las epidemias. Desde 1492 y hasta mediados del siglo XVII, viruela, tífus, gripe y sarampión diezmaron a la población nativa de nuestro continente. Las estimaciones muestran que estas enfermedades traídas a América por los europeos causaron la muerte de entre 80 y 90% de la población indígena. Desde el Nuevo Mundo

1 Economías cuyo crecimiento, en última instancia, estaba limitado a la energía solar absorbida por las plantas.

2 El aumento de la producción generaba un crecimiento de la población que, a su vez, reducía el ingreso per cápita llevándola al nivel inicial, permaneciendo relativamente constante en el largo plazo.

3 Respecto a esto, es importante tomar ciertos recaudos a la hora de comparar: como se mencionó anteriormente, en el presente contamos con sistemas sanitarios mucho más desarrollados, mayor avance científico y mejor estado de salud de la población.

llegó a Eurasia la sífilis, que en un siglo se cobró la vida de entre 2 y 5 millones de personas en Europa (Alfani & Murphy, 2017).

Más cerca en el tiempo, en el siglo XIX, la humanidad vivió una nueva serie de pandemias, esta vez de la mano del cólera. La primera pandemia de cólera llegó a Europa desde India en 1830; entre 1840 y 1862 una segunda pandemia afectó severamente a Francia, Rusia, Alemania e Inglaterra; entre 1863 y 1875 sucesivas oleadas de cólera llegaron desde India hasta Arabia, el Mediterráneo, Europa Central, Rusia y Gran Bretaña, alcanzando luego al continente americano; la última pandemia colérica del siglo (1883 - 1894), también originada en India, afectó severamente a Francia, Italia y España (Turnes, 2003).

Las pandemias de los siglos XX y XXI son ya más conocidas. La Gripe Española de 1918 - 1919, infectó a cerca de un tercio de la población mundial, causando la muerte de entre 50 y 100 millones de personas (Aassve et. al, 2020). En 1957 la pandemia de Gripe Asiática, cuyos primeros casos se reportaron en la provincia China de Yunnan y rápidamente se esparció por el mundo, se cobró la vida de cerca de 1,1 millones personas (ABC, 2020). La pandemia de VIH/SIDA causó algo más de 32 millones de muertes desde 1981, siendo cerca de 38 millones la cantidad de personas infectadas con VIH en la actualidad (OMS, 2020). La pandemia de Gripe A de 2009 - 2010 se estima que dejó entre 105.700 y 395.600 muertos en todo el mundo (Dawood et. al, 2020).

Como ya mencionamos, las estimaciones de los datos presentados no son exactas. Cada epidemia o pandemia tuvo sus propias características dadas por el momento histórico en el que sucedieron e incidieron en su alcance. Esto complejiza la comparación de la pandemia actual con otras en distintos períodos de la historia.

3. Grandes epidemias en Uruguay y reacciones del sistema de salud

Desde la independencia de nuestro país el mundo sufrió varias pandemias (mencionadas anteriormente), de las que Uruguay no estuvo exento. Además de éstas, varios brotes epidémicos locales y regionales afectaron severamente a Uruguay desde el siglo XIX: cólera, fiebre amarilla, sífilis, gripe y polio son quizá los casos más destacables.

Cuadro 1. Brotes epidémicos en el Uruguay (1830 - 2010)

PERÍODO	EPIDEMIA	MORBILIDAD (cantidad de personas que contrajeron la enfermedad)	MORTALIDAD (cantidad de muertos por esta causa)	POBLACIÓN (cantidad de personas) Mvd: Montevideo Uy: Uruguay
1857	FIEBRE AMARILLA	s/D	1.500 - 2.500	MVD: 54.940 (15.000 EN CASCO URBANO)
1867-1868	CÓLERA	s/D	2952	MVD: 80.000
1872, 1873 Y 1875	FIEBRE AMARILLA	s/D	185 (EN 1872)	MVD: 94.085
1886-1887	CÓLERA	825	450	MVD: 210.000
1890, 1891-1895	CÓLERA	60 (EN 1890-91)	105 (EN 1895)	MVD: 227.169
1918-1919	GRIPE ESPAÑOLA	Mvs: s/D Uy: 420.000	MVD: 1.314 Uy: 2.015	MVD: 331.791 Uy: 1.251.317
1919	PESTE	100	50	Uy: 1.251.317
1929	PESTE	133	60	Uy: 1.476.998
1955-1956	POLIO	497	s/D	Uy: 2.311.074
2009	GRIPE A	s/D	33*	Uy: 3.350.000

* Cantidad de fallecidos declarada por el MSP hasta el 09/09/2009

Fuente: Elaboración propia en base a diversas fuentes: Turnes (2003), Brazeiro (1993), Ortega (2003), Pollero (2016), Marmissolle, P. & Méndez, L., (2017), Cristina et al. (2019)

Como muestra el Cuadro 1, la mortalidad por las epidemias en nuestro país ha disminuido de forma significativa a lo largo de la historia. Esto tiene que ver tanto con los avances de la medicina y del

conocimiento científico a nivel mundial (y local), como con el desarrollo del sistema de salud en Uruguay.

El crecimiento demográfico y económico del país implicó la necesidad de tomar medidas para hacer frente a las epidemias recurrentes y a los problemas sanitarios que enfrentaba el país a mediados del siglo XIX. En respuesta a estas necesidades, el Estado y el sector privado crearon importantes instituciones. En adelante comentaremos algunas que consideramos de particular relevancia.

Las guerras frecuentes, a las cuales se sumó la epidemia de fiebre amarilla de 1857, obligó a la creación del Asilo de Mendigos de La Unión, el actual Hospital Pasteur; el mismo abrió sus puertas en 1860. El asilo fue luego severamente afectado por las epidemias de cólera (1868) y fiebre amarilla (1875), cuando debió recibir a los infectados de distintos lazaretos⁴ de la ciudad. Estas dos epidemias, sumadas a las de fiebre amarilla de 1872 y 1873 motivaron la realización del Primer Congreso Sanitario Internacional en Montevideo en 1873; en éste surgió la necesidad de adoptar, entre los países de la región, un régimen sanitario marítimo común para enfrentar las epidemias que asolaban a las distintas ciudades (Ortega, 2003). Yendo en esta misma dirección y ante la ola inmigratoria, el gobierno de Venancio Flores inauguró, en 1869, el Hotel de Inmigrantes, lazareto ubicado en la Isla de Flores. Pocos años más tarde, ante las epidemias de fiebre amarilla y la pandemia de cólera, la Junta Nacional de Sanidad declaró la cuarentena obligatoria (de entre 7 y 40 días) en la Isla para todos los inmigrantes que llegaran al país (El País, 2010).

Ante el regreso del cólera en 1886, el Consejo de Higiene Pública tomó la decisión de cerrar puertos y fronteras; la epidemia, sin embargo, continuó expandiéndose por la capital, llevando a las autoridades de la época a tomar medidas como el desalojo de conventillos, aislamiento de enfermos, prohibición de sus funerales en caso de fallecimiento y endurecimiento de la cuarentena a los buques que llegaban a la ciudad (Brecha, 2020). Diez años más tarde, ante nuevas epidemias de cólera y la importante presencia de sífilis en la población, la Universidad de la República creó el Instituto de Higiene Experimental, siendo la primera institución del país en “comenzar el conocimiento y la prevención científica de las enfermedades transmisibles” (DNSFFAA, 1993).

Los cambios institucionales del batllismo fueron un antes y un después en la lucha contra las epidemias: en 1905 se reglamentó la Inspección Sanitaria de la Prostitución, en 1908 se creó el Cuerpo Médico Escolar, en 1910 se crearon las Inspecciones Departamentales de Higiene, en 1913 la Liga Uruguaya contra la Tuberculosis se convierte en una institución semiestatal y, en 1917, se creó el Instituto Profiláctico de la Sífilis. Especial mención merece el año 1910, cuando se institucionaliza, por ley, el derecho de asistencia a los indigentes, y se crea la Asistencia Pública Nacional. Estos cambios siguieron la tendencia mundial del llamado higienismo que comenzó a fines del siglo XIX y se consolidó en el XX, que suponía medicalizar a la sociedad, evitar las enfermedades a través de la vigilancia y prevención (Barrán, 1992-1995).

4. Volviendo a la economía

Economías de antiguo régimen y economías modernas, de distinta forma, se vieron afectadas tanto a corto como a largo plazo por las epidemias.

4.1 Impacto en economías de antiguo régimen

Es importante señalar que los datos disponibles para este período son más inexactos que los del período posterior; aun así, las fuentes disponibles permiten observar, a grandes rasgos, los principales efectos que las grandes epidemias y pandemias han tenido sobre las economías de antiguo régimen.

Un primer punto a destacar es que la propagación de las epidemias tiene mucho que ver con la actividad económica. La Peste Negra (1347 - 1352), originada en el Himalaya, llegó a Europa como consecuencia de la expansión del Imperio Mongol; se extendió por China y llegó junto a los soldados mongoles al Mar Negro; el intercambio comercial llevó la epidemia a los puertos del Mediterráneo y de ahí al resto de Europa. Las ciudades europeas golpeadas con más frecuencias por las epidemias fueron precisamente los grandes centros de comercio: Venecia, Ámsterdam y Londres.

Los efectos a corto y mediano plazo de esta pandemia fueron claramente negativos: la altísima mortalidad y destrucción de capital humano, la destrucción de capital físico “contaminado” por la peste (pensemos, por ejemplo, en la quema de carretas), el uso de recursos para intentar frenar los brotes y

⁴ Recinto sanitario, aislado, en el cual se trataban las enfermedades infecciosas.

los efectos sobre el capital social (destrucción de estructuras sociales y redes de solidaridad, así como la pérdida de confianza en otros agentes) fueron devastadores para la actividad económica.

A muy largo plazo, a los efectos que se vieron en forma más inmediata, se sumaron otros más importantes. Los europeos se vieron obligados a desarrollar instituciones y tomar medidas, coordinadas entre distintas naciones, para contener las epidemias: instituciones reguladoras de la salud (se crean juntas de salud), políticas de higiene y prevención (como cuarentena obligatoria de casos sospechosos), creación de lazaretos, controles de sanidad fronterizos, cordones sanitarios, cuarentenas obligatorias, restricciones a la movilidad entre poblados, mayor conocimiento de las enfermedades y cooperación entre naciones, factores todos que contribuyeron a que la mortalidad de las siguientes epidemias fuera menor, generando la sensación de progreso y “victoria sobre la naturaleza” que desencadenó el Renacimiento (Alfani & Melegaro, 2010).

El impacto de las sucesivas epidemias de peste es significativo también para explicar la creciente desigualdad entre naciones, siendo uno de los factores explicativos del despegue económico de Europa Occidental frente al resto del mundo. En el oeste de Europa las altas tasas de mortalidad generaron escasez de mano de obra y un consecuente aumento de los salarios (equilibrio malthusiano de altos ingresos), esta situación propició la salida del estancamiento económico (trampa malthusiana) que vivía la región, a diferencia de países como China e India que permanecieron en un equilibrio de bajos salarios y baja mortalidad (Alfani & Murphy, 2017).

Un punto importante a destacar es que, a diferencia de la región occidental de Europa, las epidemias de peste en Italia no generaron las condiciones para su despegue económico, sino que jugaron un rol importante en su declive: la altísima mortalidad de la epidemia de 1629 - 1630 (de 30% en las ciudades del norte) puso a las ciudades italianas en una trayectoria de crecimiento lento y de caída de las tasas de urbanización, sendero que les llevó varios siglos superar (Alfani & Percoco, 2019).

4.2 Impacto en economías modernas

Como comentamos, las epidemias modernas no alcanzaron tasas de mortalidad tan elevadas como las de la antigüedad. La mayor pandemia de la historia, la de 1918 - 1919 (conocida como Gripe Española) causó aproximadamente el doble de muertes que la Peste Negra, pero en términos relativos a la población mundial la mortalidad fue bastante menor. El principal impacto de las epidemias sobre las economías modernas en el largo plazo han sido los cambios, muy significativos en algunos casos, en la conducta de los agentes económicos y en el desempeño económico de la población afectada. A continuación, se repasa la evidencia encontrada a nivel internacional, para luego poner el foco en el impacto de las grandes epidemias sobre la economía uruguaya.

En la segunda mitad del siglo XIX las epidemias de fiebre amarilla golpearon a varias regiones de nuestro continente. Con datos de las ciudades estadounidenses más afectadas se estudió la relación entre la exposición a la fiebre amarilla durante la infancia y la ocupación de los individuos veinte años después: los resultados muestran que la epidemia de 1880 tuvo un gran impacto sobre la distribución de ocupaciones una generación más tarde, en particular entre los hijos de inmigrantes (que, en pleno período de globalización, eran de gran cuantía en el continente). Los niños nacidos durante la epidemia tuvieron una menor probabilidad de convertirse en profesionales, y una mayor probabilidad de convertirse en trabajadores no calificados o de no reportar una categoría ocupacional definida. Hacia 1900, esto se materializó en menores ingresos para esta población (Saavedra, 2017).

El impacto directo de la pandemia de 1918 - 1919 sobre el PIB y el consumo de los hogares para las economías del mundo, en promedio, se ha estimado en -6% y -8%, respectivamente (Barro & Weng, 2020). En el caso de Estados Unidos, la caída en la producción manufacturera causada por la pandemia se estimó en 18%, siendo importante también la caída en el stock de bienes duraderos y activos bancarios. Es de destacar que la evidencia sobre la actividad manufacturera y los activos bancarios sugiere que la economía funcionó mejor en áreas que implementaron intervenciones “no farmacéuticas” (como medidas de distanciamiento físico) más rápidas y contundentes; esto indicaría que las medidas “para cuidar la salud” sirvieron también “para cuidar la economía” (Correia et. al, 2020).

Pero estos efectos directos no fueron la única consecuencia económica de la pandemia. Se ha encontrado evidencia de que las personas que se encontraban en gestación durante la Gripe Española (y cuyas madres estuvieron expuestas a la enfermedad) alcanzaron menores logros educativos, menores resultados en materia económica y presentaron mayor presencia de discapacidades físicas que las

cohortes de nacidos inmediatamente antes y después de la pandemia. Esto se debió a los grandes efectos de la gripe sobre la salud de las madres durante el embarazo. Existe evidencia además de que en Estados Unidos las familias modificaron sus planes de inversión en educación para sus hijos; básicamente, la decisión de muchas familias reforzó el “shock de salud” de la epidemia sobre sus hijos, aumentando la inversión en educación en los niños sanos nacidos antes de la epidemia y disminuyéndola en aquellos que estuvieron expuestos a la epidemia durante la gestación (Parman, 2015).

Además de estos efectos como “shock de salud”, la Gripe Española tuvo un impacto significativo en una variable clave para el desarrollo económico en el largo plazo: la confianza social. Estudios recientes encontraron que experimentar la gripe española y la disrupción social y desconfianza generalizada durante la pandemia tuvo consecuencias permanentes en el comportamiento de los individuos, en términos de menor confianza social; estos rasgos sociales “mutados” por la pandemia fueron heredados por los descendientes de la población afectada, teniendo consecuencias de largo plazo sobre el comportamiento de los agentes y los procesos de desarrollo económico (Aassve et. al, 2020).

El impacto que tuvieron las epidemias sobre la economía uruguaya es difícil de cuantificar, pero la evidencia histórica permite analizar algunos aspectos interesantes.

La epidemia de fiebre amarilla de 1857 tuvo un impacto significativo en Montevideo. Los 1500 - 2000 muertos en una ciudad con algo más de 50.000 habitantes de los cuales solo 20.000 vivía en el área urbana, sumado al abandono de la ciudad por parte de gran parte de la población, significaron un importante shock negativo en la oferta de mano de obra. Ya mencionamos que, en respuesta a ésta y otras epidemias del siglo XIX, Uruguay desarrolló importantes instituciones que atendieron particularmente al sector salud; además, la epidemia de 1857 sembró la semilla de uno de los cambios institucionales más importantes de la historia uruguaya: la separación del Estado y la iglesia. La epidemia generó un fuerte debate entre los jesuitas y la masonería acerca de las medidas a tomar. Este debate fue el primer enfrentamiento público entre jesuitas y masones, que extendido a lo largo de los años dio origen al proceso de secularización (Brugnoni, 2019).

En los últimos días de la primera guerra mundial ninguna potencia beligerante aceptó ni comunicó el violento avance de la epidemia de la Gripe Española, negando estar ante un grave problema sanitario; exactamente la misma postura tomaron las autoridades uruguayas de la época, que mantuvieron la negación de la gravedad de la situación incluso cuando la pandemia ya estaba dejando gran cantidad de muertos en Montevideo. En un país en que el avance de la atención médica se dio de la mano del Estado, la posición del Consejo Nacional de Higiene se vio muy influida por posturas negacionistas como la de Pedro Manini Ríos y Luis Otero, influyentes políticos de la época. Pero poco más de un mes después de llegada la epidemia, sus estragos eran innegables: los diarios de 1918 muestran que el parlamento dejó de sesionar por la cantidad de diputados y senadores infectados e incluso el presidente Feliciano Viera fue contagiado. Se interrumpieron las principales actividades económicas; se suspendió la esquila de ovejas por escasez de mano de obra, factor que posteriormente afectó a sectores tan diversos como tranvías, frigoríficos y comercios. Dos tercios de la población del país acabó postrada por la gripe y la cantidad de muertos (mayoritariamente adultos jóvenes) desbordó la capacidad de inhumación de los cementerios. Tanto en la ola de 1918 como en la de 1919 se acabó recomendando la cuarentena y el distanciamiento social como forma de disminuir los contagios (Serrón, 2011), se cerraron escuelas, liceos, universidad, teatros, cines y se prohibieron los espectáculos públicos. Organizaciones sociales se movilizaron para colaborar con los afectados, brindando apoyo económico, asistencia médica, donaciones de alimentos y vestimenta. La pandemia dejó importantes consecuencias socioeconómicas y políticas, no tanto por su mortalidad (relativamente baja) sino por su alta morbilidad y velocidad de difusión (Burgues, 2017).

La epidemia de polio de 1956, de la que se registraron en Uruguay cerca de 500 casos, dejó secuelas invalidantes en gran cantidad de niños y adolescentes. Las autoridades de la época, que no lograron prever el avance de la enfermedad, no tomaron medidas hasta avanzada la epidemia; cuando lo hicieron, se decidió suspender las clases en primaria, secundaria y en la Universidad de la República (Hortal & García, 2017).

5. ¿Qué lecciones nos deja la historia?

Dada la gran incertidumbre respecto a la propagación y mortalidad de la actual pandemia de COVID-19 a nivel mundial y, por tanto, sobre sus posibles efectos económicos y sociales para nuestro

país, las ideas y preocupaciones que plantearemos en esta sección, incluso a pesar de su carácter de largo plazo, pueden quedar obsoletas en pocos días o semanas. A pesar de esto, y tomando los recaudos correspondientes, plantearemos algunas reflexiones que se desprenden del análisis de las epidemias del pasado.

A diferencia de las grandes pandemias anteriores, la pandemia actual nos encuentra con Estados consolidados, con mayores recursos y, particularmente, con sistemas de salud más desarrollados; sin embargo, ello no evitó que la actividad económica nacional y mundial (incluso en los países desarrollados) fuera rápidamente afectada. El gran desafío que existe es frenar la pandemia a la vez que mitigar la crisis económica. En materia sanitaria disponemos actualmente de recursos que son excepcionalmente mejores que en pandemias anteriores.

La epidemia más grave que tuvo Uruguay fue la de fiebre amarilla en 1857: en ese momento los recursos de la nación y las capacidades de los gobernantes eran muy reducidos. Hoy contamos con un Estado con capacidades y recursos para mitigar los efectos económicos, las autoridades han actuado acorde a eso, y por lo pronto podemos pensar que existe consenso en la población del país en considerar indispensable la intervención estatal en esta situación. El aumento del gasto público se hace necesario, tanto para tener un sistema de salud en condiciones (personal formado, equipos, medicamentos e infraestructura) como para minimizar la crisis y reactivar la economía.

Como se ha señalado, la globalización y la velocidad de los medios de transporte modernos ha hecho que la propagación del coronavirus que ocasionó la pandemia actual haya sido la más rápida de la historia, y las nuevas tecnologías nos permiten disponer en tiempo real de información sobre la pandemia y sus tragedias. Estos factores son, sin duda, un rasgo distintivo de la situación actual a la hora de analizarla a la luz de las pandemias del pasado.

El mundo parece estar hoy mejor preparado que lo que estuvo ante pandemias anteriores (en especial, si comparamos con las sufridas por sociedades de antiguo régimen); a pesar de esto, la pandemia de COVID-19 ha dejado en evidencia las notorias debilidades de los sistemas de salud incluso en los países más desarrollados, así como los severos problemas de desigualdad económica y social que enfrentan las sociedades del presente.

Teniendo en cuenta todos estos aspectos, a partir de la recopilación bibliográfica realizada, identificamos en la Historia las siguientes lecciones:

- A pesar de los grandes avances científicos, nuestras principales armas contra el coronavirus tienen ya varios siglos: cierre de fronteras, confinamiento de los infectados y distanciamiento físico. Cooperación y coordinación entre países han sido aspectos claves en el combate de las pandemias del pasado; hoy escasean.
- Cuidar la salud es cuidar la economía. Medidas rápidas y contundentes para reducir el impacto de la pandemia sobre la salud de los individuos pueden permitir una mayor y más rápida recuperación del nivel de actividad después de la crisis.
- Las medidas adoptadas por cada gobierno influyen significativamente en el impacto de una pandemia sobre la economía y en los niveles de mortalidad. Países “exitosos” y países que fracasen en la lucha contra la pandemia podrían quedar en sendas de crecimiento divergentes a mediano y largo plazo.
- A corto y mediano plazo, sin duda, las grandes epidemias implican la paralización de la actividad, caída del consumo y del producto, destrucción de capital humano en situaciones de alta mortalidad y, en algunos casos, destrucción de capital físico.
- El cambio institucional es uno de los efectos más relevantes de las pandemias. La pérdida de confianza en el otro y la destrucción del capital social causados por las grandes epidemias y las medidas de distanciamiento pueden generar mayor sensación de incertidumbre entre los agentes. Ante esta mayor incertidumbre y ante los conflictos que desencadena la crisis sanitaria y económica suelen derivarse discusiones políticas que devienen en cambios institucionales relevantes. En este sentido, la capacidad política de los distintos sectores de la población se vuelve clave para dirigir el cambio institucional en favor de unos u otros. Salarios y precios suelen ser las grandes variables en disputa.
- El combate a las grandes epidemias suele ser un incentivo al desarrollo de nuevos conocimientos, además de incentivar la creación de nuevas instituciones en materia sanitaria y mayor investigación científica. Lo anterior, sumado a la necesidad de innovar para disminuir el impacto negativo del

shock, puede contribuir al desarrollo y difusión de nuevos cambios tecnológicos.

- Los sectores de menores recursos han sido siempre los más afectados por las pandemias; en Uruguay las organizaciones sociales han jugado un importante rol en el combate de los efectos que sufrieron en las grandes epidemias.
- Las grandes epidemias suelen generar importantes cambios en la toma de decisiones de los individuos afectados y de su descendencia: reasignación de recursos dentro del hogar y cambio en las decisiones de inversión en capital humano son algunos ejemplos a destacar. Niños y niñas han sido particularmente vulnerables ante estos cambios.
- Los efectos psicológicos que generan las pandemias pueden tener peores efectos sobre la economía que la caída del nivel de actividad en sí misma: el distanciamiento debería ser físico y no social (La Diaria, 2020b).

Referencias bibliográficas

Aassve, A., Alfani, G., Gandolfi, F., & Le Moglie, M. (2020). Epidemics and Trust: The Case of the Spanish Flu (No. 661). IGIER Working Paper.

ABC (2020). La olvidada Gripe Asiática de 1957 que puso a prueba el sistema sanitario mundial con un millón de muertos. Recuperado de: https://www.abc.es/historia/abci-olvidada-gripe-asiatica-1957-puso-prueba-sistema-sanitario-mundial-millon-muertos-202003050111_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F

Alfani, G. (2013). Calamities and the economy in Renaissance Italy: the grand tour of the Horsemen of the Apocalypse. Springer

Alfani, G., & Melegaro, A. (2010). Pandemie d'Italia. Dalla peste nera all'influenza suina: l'impatto sulla società. *Polis*, 25(3), 451-452

Alfani, G., & Murphy, T. E. (2017). Plague and lethal epidemics in the pre-industrial world. *the Journal of economic History*, 77(1), 314-343

Alfani, G., & Percoco, M. (2019). Plague and long-term development: the lasting effects of the 1629–30 epidemic on the Italian cities. *The Economic History Review*, 72(4), 1175-1201.

Bai, H., Carrasco, P., Dean, A. y Perazzo, I. (2020). Los seguros de desempleo ante un mercado laboral en terapia intensiva. Insumos para enfrentar la pandemia. Recuperado de: http://fcea.edu.uy/images/dto_economia/Blog/Seguros_de_desempleo_ante_un_mercado_laboral_en_terapia_intensiva.pdf

Barrán, J. P. (1992-1995) Medicina y sociedad en el Uruguay del Novecientos.

Barro, R. J., Ursúa, J. F., & Weng, J. (2020). The coronavirus and the great influenza pandemic: Lessons from the “spanish flu” for the coronavirus’s potential effects on mortality and economic activity (No. w26866). National Bureau of Economic Research.

Brazeiro, H. (1993), Historia del Hospital Pasteur, el Asilo de Mendigos de La Unión: sus orígenes hasta el Hospital Pasteur de Montevideo. En Gil et al. (Ed.), Sesiones de la Sociedad Uruguaya de Historia de la Medicina. Volumen XII (pp. 151-188), Montevideo. Disponible en https://www.smu.org.uy/dpmc/hmed/historia/instituciones/hist_hp.pdf

Brecha (2020). Saluden al huésped. Recuperado de: <https://brecha.com.uy/saluden-al-huesped/>

Brugnoni, J. P. (2019). Los desastres como factores de cambio institucional: estudio comparado de la epidemia de fiebre amarilla de 1857 y las inundaciones de 1959 en Uruguay. Tesis de Doctorado en Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Burgues, S. (2017). La Pandemia de Gripe en Uruguay (1918-1919). *Americánia: Revista de Estudios Latinoamericanos*, (6), 167-206

Búsqueda (2020). Las principales epidemias en Uruguay. Recuperado de: <https://www.busqueda.com.uy/nota/las-principales-epidemias-en-uruguay>

Campbell, B. M. (2010). Nature as historical protagonist: environment and society in pre-industrial England. *The Economic History Review*, 63(2), 281-314

CEPAL - Comisión Económica para América Latina y El Caribe (2020). Pandemia del COVID-19 llevará a la mayor contracción de la actividad económica en la historia de la región: caerá -5,3% en 2020. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-covid-19-llevara-la-mayor->

contraccion-la-actividad-economica-la-historia-la

Clark, G. (2008). *A farewell to alms: a brief economic history of the world* (Vol. 25). Princeton University Press

Cohn, S. (2007). After the Black Death: labour legislation and attitudes towards labour in late-medieval western Europe. *The Economic History Review*, 60(3), 457-485

Correia, S., Luck, S., & Verner, E. (2020). Pandemics depress the economy, public health interventions do not: Evidence from the 1918 flu. Disponible en <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3561560>

Cristina, J., Pollero, R., & Pellegrino, A. (2019). The 1918 influenza pandemic in Montevideo: The southernmost capital city in the Americas. *Influenza and Other Respiratory Viruses*, 13(3), 219-225

Dawood, F. S., Iuliano, A. D., Reed, C., Meltzer, M. I., Shay, D. K., Cheng, P. Y., ... & Feikin, D. R. (2012). Estimated global mortality associated with the first 12 months of 2009 pandemic influenza A H1N1 virus circulation: a modelling study. *The Lancet infectious diseases*, 12(9), 687-695

DNSFFAA - Dirección Nacional de Sanidad de las Fuerzas Armadas (1993). *Historia del cólera morbo epidémico en el Uruguay (1855 - 1895)*. Recuperado de: https://www.dnsffaa.gub.uy/media/images/1993_77-84-hist-colera-morbo-epidemico-en-el-uru.pdf?timestamp=20180425162612

El País (2010). Áreas protegidas del Uruguay. Recuperado de: https://www.mnhn.gub.uy/innovaportal/file/4674/1/08_isla_de_Flores_baja.pdf

El País (2020). Hay 280.000 personas cobrando subsidios del BPS, entre seguro de paro y por enfermedad. Recuperado de: <https://negocios.elpais.com.uy/noticias/hay-personas-cobrando-subsidios-bps-seguro-paro-enfermedad.html>

Hortal, M., & Garcia Gabarrot, G. (2017). Enfermedades infecciosas emergentes en Uruguay: memorias del siglo XX. *Anales De La Facultad De Medicina, Universidad De La República, Uruguay*, 3(2), 7-23. Recuperado de: <http://www.anfamed.edu.uy/index.php/rev/article/view/218>

Hutt, R. (2020). 'Act fast and do whatever it takes' to fight the COVID-19 crisis, say leading economists. Recuperado de: <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/covid-19-economic-crisis-recession-economists/>

La Diaria (2020a). El FMI pronostica que la recesión de este año será la peor desde 1929. Recuperado de: https://ladiaria.com.uy/trabajo/articulo/2020/4/el-fmi-pronostica-que-la-recesion-de-este-ano-sera-la-peor-desde-1929/?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=elecciones

La Diaria (2020b). Facultad de Psicología pide "especial atención" a los efectos de las medidas de distanciamiento físico en la sociedad. Recuperado de: <https://ladiaria.com.uy/salud/articulo/2020/4/facultad-de-psicologia-pide-especial-atencion-a-los-efectos-de-las-medidas-de-distanciamiento-fisico-en-la-sociedad/>

Lanzilotta, B., Merlo, G. y Mordecki, G. (2020). Coronavirus en Uruguay: medidas económicas a la talla y el aplanamiento coordinado de las curvas. Recuperado de: http://fcea.edu.uy/images/dto_economia/Blog/Medidas_econ%C3%B3micas_a_la_talla.pdf

Marmissolle, P. y Méndez, L., (2017): "Análisis de los determinantes del desarrollo territorial en Uruguay: 1900-2010. una propuesta de regionalización". Ponencia en Jornadas Académicas 2017 de FCEA, Montevideo

MSP - Ministerio de Salud Pública. Declaraciones recogidas por prensa. Recuperado de: <https://www.montevideo.com.uy/Mujer-y-salud/Cifras-de-la-gripe-porcina-uc91568>

Organización Mundial de la Salud (2020). VIH/Sida. Recuperado de: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/hiv-aids>

Ortega, E. (2003). El Servicio Social y los procesos de medicalización de la sociedad uruguaya en el período neobatllista. Tesis de Maestría en Trabajo Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

Pamuk, Ş. (2007). The Black Death and the origins of the 'Great Divergence' across Europe, 1300–1600. *European Review of Economic History*, 11(3), 289-317.

Parman, J. (2015). Childhood health and sibling outcomes: Nurture Reinforcing nature during the 1918 influenza pandemic. *Explorations in Economic History*, 58, 22-43

Pollero, R. (2016). "Historia demográfica de Montevideo y su campaña (1757-1860)". Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.

Saavedra, M. (2017). Early-life disease exposure and occupational status: The impact of yellow fever during the 19th century. *Explorations in Economic History*, 64, 62-81.

Serrón, V. (2011). Epidemia y perplejidades médicas: Uruguay, 1918-1919. *História, Ciências, Saúde-Manguinhos*, 18(3), 701-722.

Sindicato Médico del Uruguay (2009). Los Médicos y las epidemias. Recuperado de: <https://www.smu.org.uy/dpmc/hmed/historia/articulos/medicos-y-epidemias.pdf>

Sindicato Médico del Uruguay (Sin fecha). Dr. Ricardo Joaquín Caritat Larrar (1901-1976). Recuperado de: <https://www.smu.org.uy/dpmc/hmed/historia/articulos/caritat.pdf>

Sonnino, E. (2006). Cronache della peste a Roma. *Notizie dal ghetto e lettere di Girolamo Gastaldi (1656-1657)*. *Roma Moderna e Contemporanea*, 14, 35-74.

TJHCRC - The Johns Hopkins Coronavirus Resource Center (2020). COVID-19 Map. Recuperado de: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>

Turnes, A. (2003). La Asociación Española Primera de Socorros Mutuos - 150 años. Disponible en <https://www.smu.org.uy/dpmc/hmed/historia/articulos/aepsm.pdf>

Turnes, A. (2020). La epidemia de Coronavirus. Recuperado de: <https://www.eldiariomedico.com.uy/diarios/a23/diariomedico228.pdf>

Werner, A. (2020). Perspectivas para América Latina y el Caribe: La pandemia se intensifica. Recuperado de: <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13682>

RESEÑA DEL LIBRO "LA DESIGUALDAD EN ARGENTINA, APUNTES PARA SU HISTORIA, DE LA COLONIA A NUESTROS DÍAS" DE DANIEL SANTILLI

JAVIER RODRÍGUEZ WEBER*

"La desigualdad en Argentina, apuntes para su historia, de la colonia a nuestros días" (Prohistoria, Buenos Aires, 2019) es el título del último trabajo del historiador argentino Daniel Santilli. Producto, en parte, de su larga colaboración con el recordado Jorge Gelman -a quien está dedicado-, el libro presenta un estado de la cuestión sobre la historia no sólo de la desigualdad, sino también de los ingresos, la pobreza y las condiciones de vida en Argentina por más de dos siglos. De este modo, el texto se enmarca en la nueva corriente de estudios sobre la desigualdad, contribuyendo a posicionar a nuestro continente en los debates que alimentan el creciente interés sobre sus causas y consecuencias.

La preocupación por la desigualdad se ha incrementado en forma notoria en los últimos años, en particular luego de 2008. Este renovado interés por un problema clásico presenta dos facetas, relacionadas entre sí. Por un lado, la desigualdad ha vuelto a ser un problema de primer orden. A ella se apunta como causa de fenómenos sociales y políticos relevantes, como la pérdida de prestigio de las élites a nivel global, la elección de gobernantes atípicos como Donald Trump, o el estallido social que remeció a Chile en el segundo semestre del 2019. Por otro, y como era de esperar, esto alimentó el tema como problema de investigación, al punto de que algunas de las publicaciones de mayor impacto en la economía en los últimos años la tienen como objeto central de estudio. La nueva literatura académica sobre la desigualdad presenta algunos rasgos peculiares, resultantes de la articulación de aportes novedosos con el rescate de enfoques y abordajes que, aunque de señalada prosapia, se habían tornado periféricos en la investigación predominante a finales del siglo XX. Si hacia el año 2000 la mayoría de los estudios sobre la desigualdad abarcaban pocos años, estaban centrados en la acción del mercado -en particular el de trabajo-, se basaban en encuestas de hogares, y hacían foco en la dispersión entre asalariados; la nueva literatura destaca por su interés en el largo plazo, por la articulación de la acción de los mercados con factores políticos e ideológicos, apela a una diversidad de fuentes y métodos, y presta atención a la desigualdad entre y al interior de distintos grupos, con énfasis en el peso de los sectores de altos ingresos. Lo que se observa es un retorno del tipo de enfoque que asociamos a la economía política. Éste aborda la desigualdad como un problema histórico, signado por las asimetrías de poder y las relaciones conflictivas que se establecen entre individuos y grupos al interior de una sociedad; mediadas -a su vez- por la acción del Estado como entidad que goza de cierta autonomía respecto a dichos grupos.

El lugar que ocupa América Latina en esta literatura es más bien ambiguo. Siendo una región que destaca por su desigualdad, ha sido puesta como ejemplo sobre los efectos perversos de la misma al dificultar o incluso impedir la construcción de un entramado institucional favorable a la democracia, la inversión y la innovación. Por otra parte, ya no se observa por nuestra región el interés que existía en tiempos que la Revolución Cubana era joven portadora de miedos y esperanzas. Su importancia, para las comunidades académicas y políticas de los países centrales, ha pasado a un segundo plano muy lejano. Así, en varios de los trabajos más importantes publicados en la última década, en particular los dirigidos por Thomas Piketty, América Latina apenas está presente¹.

Uno de los factores que, en mi opinión, coadyuvan al discreto lugar que ocupa la experiencia latinoamericana en la nueva literatura sobre la historia de la desigualdad es la carencia de la información necesaria para elaborar análisis de largo plazo basado en evidencia cuantitativa. Efectivamente, una de las condiciones de posibilidad para que el abordaje histórico se tornara central en estos estudios, fue la

¹ Si bien en *Capital e Ideología*, el más reciente y ambicioso de estos trabajos, se analiza a fondo la historia de Haití, ello se hace en su condición de colonia y excolonia francesa.

* Doctor en Historia Económica. PHES- Universidad de la República

elaboración de estadísticas que permiten seguir su evolución por más de un siglo. Dentro de los distintos métodos utilizados, destaca el estudio de la participación de los sectores de altos ingresos en el total, una aproximación que no sólo cuenta con la ventaja de poner el foco en un actor social relevante, sino que permite seguir la trayectoria de la misma variable, construida en forma homogénea durante muchas décadas. El problema es que en nuestro continente no están presentes, en la mayoría de los casos, el tipo de datos fiscales necesarios para realizar esa clase de estudios. Aquí, los historiadores económicos latinoamericanos debemos recurrir a la articulación de distintas fuentes y metodologías para lograr una aproximación a medidas de desigualdad que pocas veces destacan por su robustez.

Aquí radica, en mi opinión, la principal característica y aporte del libro de Santilli. En él se presenta un conjunto de información cuantitativa robusta hasta ahora dispersa en diferentes publicaciones. Estas tratan no sólo de distintas facetas de la desigualdad, sino también de otras dimensiones que hacen a la calidad de vida. De este modo, el texto se basa en una multiplicidad de trabajos -escritos por el autor u otros investigadores. Algunos son de historia económica, en tanto otros, en general los que tratan el período más reciente, han sido producidos por profesionales de otras disciplinas, como la economía o la sociología. Ello permite a Santilli cubrir gran parte de la historia y el territorio de uno de los países latinoamericanos más importantes. Esta información se presenta en un orden cronológico articulado según la periodización habitual de la historia económica argentina y enmarcada en un relato en que no sólo se realiza una descripción de las variables, sino que abundan las reflexiones de su autor, desde las dificultades metodológicas y la crítica de fuentes, hasta los dilemas que impone el doble compromiso que suelen tener quienes cultivamos el oficio de historiar: con el pasado que estudiamos y el presente en que vivimos.

Da la impresión de que, el estar elaborado a partir de diversos productos de investigación, condicionó el contenido y estructura del texto. Por una parte, el libro va más allá de una historia de la desigualdad, ya que variables relativas a los niveles de ingreso o costo de vida son tratadas con la misma importancia que las medidas de dispersión. Creo que, si se titulara “Ingresos, nivel de vida y desigualdad” se reflejaría mejor su contenido. Por esta parte, esta misma característica conduce a un texto en que se echa en falta una mayor síntesis entre los productos que lo componen. La escritura a partir de piezas autocontenidas, como son los artículos académicos, está demasiado centrada en la descripción de las variables, a la vez que dificulta la lectura y afecta la periodización y la fluidez del texto. El lector -o al menos quien esto escribe- se queda con ganas de un mayor análisis de los procesos políticos e ideológicos en su interacción con los ingresos y su distribución. Es notorio que el autor concibe el estudio de la desigualdad de este modo, centrado en su economía política. Sin embargo, el análisis de las determinaciones recíprocas entre fenómenos que solemos adjudicar a distintas esferas de la realidad social -razón por la cual suelen ser abordados por distintas disciplinas- está poco presente en el texto (o, para ser más precisos, menos de lo que a mí me gustaría).

En todo caso, el texto constituye un aporte relevante a la construcción colectiva de una historia de la desigualdad en Latinoamérica que permita basar nuestras interpretaciones y conclusiones en la mejor evidencia histórica disponible. El estudio de la desigualdad, su historia y su presente son temas apasionantes y nuestro continente, para bien o para mal, tiene una experiencia que merece ser mejor conocida y analizada. El libro de Santilli constituye un paso claro en esa dirección.

RESEÑA DEL LIBRO "MONTEVIDEO, CIUDAD OBRERA. EL TIEMPO LIBRE DESDE LAS IZQUIERDAS (1920-1950)", DE RODOLFO PORRINI

MÓNICA MARONNA *

La trayectoria académica de Rodolfo Porrini incluye numerosos artículos y libros dedicados al estudio de los trabajadores y las organizaciones obreras, entre ellos, "La nueva clase trabajadora uruguaya (1940-1950)" publicado en 2005. En este último libro, su autor se concentra en la relación entre las izquierdas internacionalistas, los trabajadores y el tiempo libre para identificar los rasgos que conformaron una cultura obrero-popular y de qué modo esa cultura fue concebida por anarquistas, socialistas y comunistas.

El título del libro encierra varias definiciones y opciones importantes que trazan el camino desarrollado por el autor. Considerar a Montevideo como ciudad obrera implica no atribuir los rasgos de una ciudad a todo un país -algo muy común en la historiografía que asimila lo montevideano a lo uruguayo- pero, sobre todo, significa reconocer el peso de la ciudad capital por su población y su crecimiento como centro principal de las actividades para el tiempo libre. Uruguay, el país urbano, concentraba en su capital casi un 30% de la población total en 1908 y cerca de un 45% en 1963. Montevideo reunía la mayor parte de los trabajadores, pero también era el foco de las principales actividades culturales y grandes espectáculos; es una ciudad rodeada de parques y alberga una amplia línea de playas que acompaña toda su costa. Desde comienzos del siglo, ya era considerada como la "capital del tiempo libre".

El propósito del libro consiste en centrarse en la dimensión cultural, en el uso del tiempo libre como categoría de análisis, en sus permanencias y cambios. De esta forma, aporta en una zona de conocimiento menos transitada por la historiografía uruguaya donde han predominado los estudios relacionados con la ideología, las protestas, las huelgas o las formas de organización de los trabajadores. La otra opción que adopta Porrini reside en el estudio del modo en que las izquierdas internacionales ocuparon un rol activo en la conformación de la cultura de los trabajadores. Aquí interesa señalar que se trata de analizar un cruce complejo de tradiciones y comportamientos culturales, entre las concepciones inherentes a dichas izquierdas y las que portaban los trabajadores. Para las izquierdas internacionales resultaba decisivo moldear la cultura de los trabajadores y, de ese modo, contribuir a liberarlo de los lastres del poder burgués, la Iglesia y el Estado. La cultura militante se proponía crear canales para incidir, en una relación no exenta de tensiones, con la cultura que portaban los trabajadores.

La definición del arco temporal, abarca un período marcado por el crecimiento de las izquierdas en Uruguay acompañadas por los cambios a nivel internacional y termina en la década del cincuenta caracterizada por el despliegue de la guerra fría y las transformaciones en las definiciones dentro de las izquierdas. El marco temporal, definido a partir del campo político y sus disputas, abarca un período de intensos cambios dentro del escenario laboral junto con la expansión de una nueva clase trabajadora.

El análisis del tiempo libre presupone el estudio de aquella zona que transcurre entre el horario de trabajo y el sueño, el uso de los días libres durante los feriados, los fines de semana o las vacaciones. Para las izquierdas, esos tiempos no debían ser ociosos, debían ser tiempos de militancia, de camaradería entre iguales, de alternativas a las formas burguesas de entretenimiento o la preparación para una nueva sociedad. Esta concepción se enfrentaba al espontaneísmo con que los trabajadores organizaban y ocupaban sus tiempos libres en el bar, en los deportes, los juegos de azar o otras actividades de su preferencia.

A lo largo de los seis capítulos, el libro permite analizar los cruces y los cambios en el uso del tiempo libre. No todos ellos transcurren al mismo ritmo ni en la dirección deseada por las izquierdas. Si la cultura de los trabajadores es transformada, también lo es la cultura de las izquierdas. El trabajo se inicia con un análisis de la ciudad como escenario de los cambios sociales y culturales, es decir, analizar qué

* Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación- Universidad de la República

ofrecía la ciudad para el tiempo libre. No cabe duda que el crecimiento de la industria del entretenimiento aumentó considerablemente a lo largo del período y se vio afectado por cambios significativos como fue la gran expansión de las salas de cine y el crecimiento acelerado de la radiodifusión. En el primer caso, el público de cine creció considerablemente hasta alcanza cifras históricas de concurrencia. Más importante aun es el reconocimiento de la importancia de las salas de cine barrial que con gran calidad técnica y arquitectónica se extendieron por toda la ciudad. La radio fue también central en estos tiempos, sobre todo porque estuvo asociada a prácticas culturales que convocaban a la presencialidad. El uso de los medios de comunicación, periódicos, revistas y programas en la radio, estuvo presente como parte de la necesaria formación de una cultura de trabajadores. Muchas veces, sus contenidos fueron objeto de fuertes críticas por considerar que alentaba a afirmar valores que alentaban el orden burgués y, en ese sentido, el texto examina cómo fue utilizado para formar a los trabajadores.

El recorrido del libro permite dar cuenta de una tensión permanente entre las formas que adquiere el uso del tiempo libre y las aspiraciones de las izquierdas para organizar y educar a los trabajadores. Un ejemplo, entre muchos que usa el autor, reside en actividades al aire libre como los picnics que ya gozaban de amplia práctica alentada por los sistemas de transporte y los atractivos espacios existentes en la ciudad. Este tipo de paseo, preexistente y de gran desarrollo a nivel familiar y barrial, fue empleado por las izquierdas a lo largo de todo el período. Un espacio donde se incluyeron actividades de todo tipo: deportes, canto, lecturas, acciones solidarias, juegos y hasta sorteos que en algunos casos consistían en unos cuantos litros de cerveza, o en otros, retratos de Stalin.

A lo largo de todos los capítulos se analiza qué hacen los obreros con el tiempo libre y sobre todo, qué deberían hacer. Este eje que recorre toda la investigación, está atravesado por las tensiones generada entre la ideología irradiada desde los cuadros políticos y lo que efectivamente practicaba el trabajador en su tiempo libre. La preocupación era generar actividades que templaran la lucha y tendieran a generar condiciones para el cambio de la sociedad. Debían también erradicarse los grandes males de la sociedad como, por ejemplo, el alcoholismo. Para emprender una cruzada de esta naturaleza era necesario generar discursos alternativos al proveniente de instituciones como la Iglesia, el Estado o el sistema educativo.

Por múltiples canales, se procesaba esa disputa entre el deber ser del militante en contraposición con las prácticas reales del trabajador, entre el discurso moralizante de izquierda y la búsqueda de moldear a los trabajadores para regular los modos y usos del tiempo libre en un sentido definido por socialistas, comunistas o anarquistas. Porrini examina a través de un cuidadoso y exhaustivo empleo de fuentes muy diversas, los diferentes modos en que las izquierdas se debatían para generar un discurso crítico y transformador de la cultura del trabajador. Crear universidades populares, ofrecer medios alternativos, programas de radio, publicaciones, reuniones, bibliotecas, estaba dentro de los objetivos centrales. Las izquierdas propusieron cultura, modos de lectura, ateneos, veladas, conferencias, cursos, a la vez que reafirmaban la conquista de la calle mediante mitines o asambleas populares en los espacios públicos.

El libro recorre todas las prácticas culturales de la época, los modos de hacer pero también las transformaciones tanto en la cultura de los trabajadores como en las concepciones de las izquierdas. La relación con el deporte o el carnaval constituyen los mejores ejemplos de esa tensión y el camino zigzagueante recorrido. El fútbol transita entre ser rechazado y denostado a plantearse la necesidad de un uso alternativo como crear nuevas ligas como la Federación Roja del Deporte, hasta terminar siendo aceptado. El deporte de masas con fuerte arraigo popular, fue dejando atrás las duras críticas que muchos sectores -no todas las izquierdas- le habían realizado. Los anarquistas se mantuvieron firmes, tanto que no deja de sorprender que en 1950, en plena euforia mundialista, el periódico *Voluntad* no haya ni siquiera mencionado la hazaña de Maracaná. Podría leerse como una fidelidad coherente con los principios fundamentales, pero, también, podría pensarse como una incomprensión de los procesos sociales. Lo mismo sucede con la otra gran expresión popular como el Carnaval que considerada la cuna del desborde, pero, también, un adecuado cauce para marcar las debilidades de la sociedad capitalista e importante canal para la denuncia.

En un momento de expansión de diversas formas de usos del tiempo libre, resulta cautivante la pregunta central de este libro que conduce a analizar de qué modo las izquierdas socialistas, comunistas y anarquistas se planteaban modos productivos y militantes para los trabajadores y comprobar las múltiples acciones realizadas para alcanzar mayor conciencia y organización en los trabajadores. Los modos en que los trabajadores organizaban su vida social fuera del trabajo, su relación con el entorno, con el barrio, con las expresiones culturales organizadas y su formas espontáneos de vivir el tiempo

libre, expresan encuentros y desencuentros con las expectativas de las izquierdas internacionalistas. En ese proceso y en esas búsquedas, las izquierdas recorrieron múltiples caminos y exploraron acciones diversas, y en ese sendero también resultaron transformadas.

Este libro, sólido, minucioso y sustentado en un adecuado andamiaje teórico, confirma la trayectoria del historiador Rodolfo Porrini caracterizada desde siempre por su seriedad y la pasión por la investigación.

RESEÑA DEL LIBRO "LAS INVERSIONES BRITÁNICAS, 1914-1945", DE RAÚL JACOB.

NORMA SILVANA LANCIOTTI*

El recientemente publicado estudio sobre las inversiones británicas en el Uruguay cierra la serie de investigaciones publicadas por Raúl Jacob sobre las inversiones extranjeras en el país en el período comprendido entre las dos guerras mundiales. El autor tiene una larga trayectoria de trabajo sobre temas de historia económica e historia de empresas en el Uruguay. En las obras anteriores de esta serie ha reconstruido los derroteros de la inversión y de las empresas estadounidenses, alemanas, belgas, francesas, italianas y argentinas. La obra que nos ocupa se enfoca en la inversión de mayor impacto en la economía uruguaya desde sus orígenes hasta el final de ciclo marcado por la segunda guerra, con especial atención a la trayectoria de las empresas británicas y a sus relaciones con el estado uruguayo durante diferentes coyunturas históricas.

El primer tópico a destacar del libro refiere a la propuesta de indagar en la temática desde una multiplicidad de aristas, combinando con pericia de historiador los aspectos económicos, sociales, organizacionales, institucionales políticos y diplomáticos de la inversión británica, además de la reconstrucción de las trayectorias de las empresas. Por ejemplo, si bien la obra se enfoca en el período de entreguerras, se detalla el rol de las redes migratorias y las relaciones diplomáticas en la formación de la comunidad británica en Uruguay durante el siglo XIX, y la creación de asociaciones gremiales que promovieron la defensa de los intereses de las empresas británicas en el período de entreguerras. El apartado sobre los directivos de las firmas brinda información valiosa sobre el entrecruzamiento de directorios como estrategia central de control y la importancia de las relaciones sociales y los vínculos en la creación de capacidades directivas, que constituyeron la base de las ventajas competitivas de los grupos británicos en la región.

Hasta la Primera Guerra Mundial, el liderazgo británico en la inversión externa era indiscutible, y estaba fundado además en su participación mayoritaria en el comercio exterior uruguayo. Sin embargo, en consonancia con la primera dislocación del orden liberal y el desplazamiento de la hegemonía de Gran Bretaña por Estados Unidos a nivel global, al final de la primera guerra, las importaciones norteamericanas superaron a las de origen británico. Gran Bretaña conservó sí, el primer lugar como destino de las exportaciones uruguayas en la década de 1920. La crisis de 1930 puso en jaque las relaciones anglo-uruguayas y abrió un período de negociación y conflicto entre el gobierno uruguayo y las empresas británicas en torno al control de divisas, el sostenimiento de las cuotas de importación y la situación de los ferrocarriles y empresas de servicios públicos que concentraban más del 85% de la inversión británica en el país. A tono con lo que sucedía en la región, la competencia con el automóvil en un contexto de devaluación del peso, hizo caer las utilidades de las compañías ferroviarias y abrió la puerta a un extenso período de negociaciones entre las firmas y el estado que terminarían con la compra de los ferrocarriles ingleses en 1949.

La primera parte del libro aborda los aspectos recién señalados. La segunda parte se concentra en reconstruir exhaustivamente la trayectoria de las empresas británicas en el país, lo cual constituye el segundo tópico a destacar. En base a una gran labor de consulta y sistematización de fuentes diversas, el autor describe la trayectoria de cada una de las firmas por sector, y compone un universo de datos valioso para ulteriores investigaciones sobre el tema. Dicho universo permite identificar además los ciclos de vida de las firmas y confirmar el carácter global de las estrategias empresariales. Al igual que en Argentina, la mayor parte de las empresas británicas se instalaron antes de 1914 y realizaban actividades comerciales, financieras, transportes y servicios públicos. En el segundo ciclo de inversión, durante la década de 1920, arribaron nuevas empresas comerciales e industriales orientadas a captar el mercado interno uruguayo. Los datos permiten también identificar los momentos de salida de las firmas: las compañías de tierras durante la primera guerra mundial, las empresas de transporte y servicios públicos

* Universidad Nacional de Rosario- CONICET, Argentina.

en los años 1940 y las firmas industriales en la década de 1930 y en los años 1990s.

En síntesis, el libro de Raúl Jacob cierra una prolífica labor de investigación sobre el rol de la inversión británica en la economía uruguaya a la par que abre la posibilidad de continuar trabajando sobre temas clave de la historia de empresas, como ser la relación con el estado, las estrategias económicas, organizativas y de captación de recursos gerenciales, y su impacto en las posibilidades del desarrollo económico del país.

RELATORÍA CICLO DE CONVERSATORIOS "LA HISTORIA ECONÓMICA FRENTE A LA PANDEMIA DEL COVID-19"

CAROLINA ROMÁN *

Entre mayo y julio de 2020 tuvo lugar el Ciclo de Conversatorios "La Historia Económica frente a la Pandemia del COVID-19", organizado en colaboración entre la Asociación Argentina de Historia Económica (AAHE) y la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE). Frente al crítico contexto de la pandemia causado por el COVID-19, se entendió que la historia económica, como disciplina, debía realizar su pequeña contribución a la comunidad, y la propuesta fue generar un espacio de reflexión e intercambio. Además de compartir plenamente la motivación de esta actividad, nos pareció, desde AUDHE, una oportunidad valiosa de colaborar, institucionalmente, entre dos países y dos comunidades académicas.

El objetivo de ciclo fue generar encuentros virtuales con la comunidad académica de historiadores económicos. Ante la multiplicidad de ofertas de seminarios virtuales, la iniciativa propuso un enfoque basado en el modelo de "conversatorio", que se estructura a partir de una interrogante común propuesta a tres invitados. A partir de esa consigna, cada invitado dispuso de 15 minutos para exponer y luego se abrió el debate entre los asistentes. Los conversatorios se realizaron virtualmente a través de la plataforma zoom, con previa inscripción, y fue transmitido en vivo a través del canal de youtube de la AAHE, para contar con una amplia difusión y que además quedara libremente disponible para la comunidad en general.

Las temáticas de los conversatorios procuraron cubrir temas de preocupación actual económico-social a raíz de los efectos de la pandemia, pero también propias de la disciplina; que aportaran una mirada regional, pero también incorporaran perspectivas externas. Se invitó a exponer a prestigiosos historiadores con amplias trayectorias internacionales y a investigadores más jóvenes y con claras proyecciones profesionales. Así, definimos tres instancias, que se desarrollaron con pleno éxito.

El primer conversatorio se tituló "Crisis, incertidumbre y volatilidad en América Latina: ¿qué aporta una mirada desde la historia económica?" (27 de mayo) y contó con la participación de Luis Bértola (Universidad de la República, Uruguay); Carlos Marichal (El Colegio de México), y Andrés Regalsky (Universidad Nacional de Tres de Febrero/CONICET, Argentina). El segundo conversatorio se tituló "El mundo académico post-crisis Covid-19: Impactos en la profesión del historiador/a económico/a y en nuestras agendas de trabajo" (10 de junio) en el cual participaron Cecilia Lanata Briones (University of Warwick, Inglaterra); Anna Carreras-Marín (Universidad de Barcelona, España); Sebastián Fleitas (University of Leuven, Bélgica). El tercer conversatorio se tituló "Género y desigualdades. ¿Qué aporta una mirada de largo plazo?" (3 de Julio) y participaron Lina Gálvez Muñoz (Universidad Pablo de Olavide, España); Mirta Lobato (Universidad de Buenos Aires; Argentina) y Silvana Maubrigades (Universidad de la República, Uruguay).

Todos los invitados fueron muy amables y generosos en acceder a participar de esta iniciativa. Sus exposiciones fueron muy interesantes, profundas, con reflexiones sobre la actualidad desde una perspectiva histórica. Compartieron experiencias y pusieron sobre la mesa problemáticas de la coyuntura, algunas de las cuales no son tan nuevas para nuestras trayectorias, aunque otras sí que abrieron nuevas interrogantes y desafíos para el futuro próximo.

El ciclo despertó gran interés tanto de la región como de fuera de ésta. Al ciclo se inscribieron en total 560 asistentes; aunque, luego, la participación virtual en cada instancia fue menor; los inscriptos correspondieron a no menos 15 países, provenientes tanto del mundo académico, como de instituciones públicas, privadas y público en general.

Sin duda fue una acertada apuesta de AAHE y AUDHE en el tipo de actividad elegida, las temáticas

* IECON, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay. croman@iecon.ccee.edu.uy

definidas y los invitados que participaron. En síntesis, el ciclo nos permitió reflexionar sobre el presente con una mirada en el pasado, pero pensando en el futuro.

Los conversatorios pueden verse en el canal de youtube de la AAHE: https://www.youtube.com/channel/UCS-_n0MCtdf4pTaNuHOqQ4g

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica

