

# REVISTA URUGUAYA de HISTORIA ECONÓMICA

Asociación  
Uruguaya de  
Historia  
Económica



Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica - Año III - No. 4 - Noviembre de 2013

## ARTÍCULOS

UNA NUEVA ÁREA PARA LA REGIÓN. POBLAMIENTO Y CRECIMIENTO  
ECONÓMICO EN MALDONADO (1755-1814)

**Nicolás Biangardi**

TRABAJO LIBRE Y ESCLAVO DE LA POBLACIÓN AFRODESCENDIENTE  
EN MONTEVIDEO, 1835-1841. LOS REGISTROS DE PAPELETAS DE  
CONCHABO PARA EL ESTUDIO DEL MERCADO DE TRABAJO.

**Florencia Thul**

PROTECCIÓN FRENTE AL DESEMPLEO ESTACIONAL Y BOLSAS  
DE TRABAJO EN URUGUAY (1944-1979)

**Nicolás Bonino y Ulises Garcia Repetto**

APORTES A LA MEDICIÓN DE NIVELES DE PRODUCTIVIDAD:  
EL CASO URUGUAYO EN PERSPECTIVA COMPARADA

**María Cecilia Lara**

## NOTA DE INVESTIGACIÓN

ENTREVISTA AL HISTORIADOR RAÚL JACOB

**Silvana Harriett y Gabriel Bucheli**

## RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF LATIN AMERICA SINCE  
INDEPENDENCE

de Luis Bértola y José Antonio Ocampo

**Juan H. Flores**



REVISTA  
URUGUAYA de  
HISTORIA ECONÓMICA

Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica  
Año III - No. 4 - Noviembre de 2013 - Montevideo, Uruguay

Asociación  
Uruguaya de  
Historia  
Económica





## Revista Uruguaya de Historia Económica

Año III - No. 4 - Noviembre de 2013 - 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

Reto Bertoni  
Constituyente 1502 - C.P. 11.200  
Montevideo - Uruguay

### Consejo Editorial

Reto Bertoni. Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República  
María Inés Moraes. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República  
Henry Willebald. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República

### Consejo Académico

Alcides Beretta (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR, Uruguay)  
Magdalena Bertino (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UDELAR, Uruguay)  
Luis Bértola (Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay)  
María Camou (Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay)  
Renato Colistete (Departamento de Economía, FEA-USP, Brasil)  
Marcelo De Paiva (Departamento de Economía da PUC-Rio, Brasil)  
Daniel Díaz Fuentes (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Cantabria, España)  
Ana Frega (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR, Uruguay)  
Jorge Gelman (Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Argentina)  
Alfonso Herranz (Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Barcelona, España)  
Raúl Jacob (Sistema Nacional de Investigadores, Nivel III, Uruguay)  
Luis Jáuregui (Instituto de Investigaciones Doctor José María Luis Mora, México)  
Pedro Lains (Instituto de Ciências Sociais, Universidade de Lisboa, Portugal)  
Carlos Marichal (El Colegio de México, México)  
Benjamín Nahum (Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UDELAR, Uruguay)  
Antonio Ocampo (School of International and Public Affairs, Columbia University, United States)  
Andrés Regalsky (Universidad Tres de Febrero, Universidad Nacional de Luján, Argentina)  
José Rilla (Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UDELAR, Uruguay)  
Ana María Rodríguez (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Uruguay)  
Marcelo Rougier (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina)

### Diseño y diagramación

Carina Custodio / custodio.carina@gmail.com



## AUDHE

### Asociación Uruguaya de Historia Económica

(Miembro pleno de la Asociación Internacional de Historia Económica)

Constituyente 1502 – Piso 4  
C.P. 11.200 – Montevideo – Uruguay  
Tel.: (+598 2) 413 6399 – 413 6400  
Fax: (+598 2) 410 2769

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

### Comisión Directiva

Ejercicio 2012 – 2013

#### Titulares

Henry Willebald (Presidente)  
Rodolfo Porrini (Secretario)  
Silvana Maubrigades (Tesorera)

#### Suplentes Respectivos

Carolina Román  
Sabrina Siniscalchi  
Carolina Vicario

### Comisión Fiscal

#### Titulares

Jorge Álvarez  
Magdalena Bertino  
Ulises García Repetto

#### Suplentes Respectivos

Luis Bértola  
Ana Frega  
Javier Rodríguez Weber

---

# TABLA DE CONTENIDOS

EDITORIAL	pág. 6
NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES	pág. 7
ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA “PREMIO ANUAL AL MEJOR ARTÍCULO EN HISTORIA ECONÓMICA PROF. JULIO MILLOT”	pág. 9
NOTICIAS DE LA ASOCIACIÓN	pág. 10
<b>ARTÍCULOS</b>	
UNA NUEVA ÁREA PARA LA REGIÓN. POBLAMIENTO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MALDONADO (1755-1814) Autor: Nicolás Biangardi	pág. 11
TRABAJO LIBRE Y ESCLAVO DE LA POBLACIÓN AFRODESCENDIENTE EN MONTEVIDEO, 1835-1841. LOS REGISTROS DE PAPELETAS DE CONCHABO PARA EL ESTUDIO DEL MERCADO DE TRABAJO. Autora: Florencia Thul	pág. 31
PROTECCIÓN FRENTE AL DESEMPLEO ESTACIONAL Y BOLSAS DE TRABAJO EN URUGUAY (1944-1979) Autores: Nicolás Bonino y Ulises García Repetto	pág. 46
APORTES A LA MEDICIÓN DE NIVELES DE PRODUCTIVIDAD: EL CASO URUGUAYO EN PERSPECTIVA COMPARADA Autora: María Cecilia Lara	pág. 66
<b>NOTA DE INVESTIGACIÓN</b>	
ENTREVISTA AL HISTORIADOR RAÚL JACOB Autores: Silvana Harriett y Gabriel Bucheli	pág. 97
<b>RESEÑA BIBLIOGRÁFICA</b>	
THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF LATIN AMERICA SINCE INDEPENDENCE de Luis Bértola y José Antonio Ocampo Oxford University Press, 2012 <i>Reseña a cargo de Juan H. Flores</i>	pág. 119

---

## EDITORIAL

En su cuarto número, la RUHE reúne cuatro artículos referidos a distintos momentos y tópicos de la historia económica del Uruguay, que ofrecen aportes diversos y, a nuestro juicio, relevantes en el proceso de acumulación y crecimiento de la disciplina.

Nicolás Biangardi discute el dinámico proceso de poblamiento y crecimiento del área de Maldonado, como parte de la región del Río de la Plata, desde la fundación del primer pueblo hasta la irrupción del movimiento artiguista (1755-1814). El esfuerzo interpretativo está focalizado en identificar las relaciones entre el crecimiento de la producción agropecuaria de la región, las demandas del comercio ultramarino y las políticas activas de los funcionarios borbónicos.

Florencia Thul analiza el trabajo libre y esclavo en Montevideo en los primeros años de vida independiente del país (1835-1841) a partir de dos fuentes inexploradas hasta el presente: las “papeletas de conchabo” y el “Libro de Receptoría de la Policía de Montevideo”. Se trata de un aporte trascendente para la aproximación a una faceta poco estudiada del mercado laboral montevideano de aquella época.

El tercer artículo que conforma esta entrega ofrece un minucioso estudio del rol cumplido por las cajas de compensación para atender el desempleo estacional en dos sectores económicos estratégicos: los frigoríficos y las barracas de lana y cueros entre 1944 y 1979. Es de destacar la preocupación de Bonino y García Repetto por desentrañar los problemas de organización y desempeño financiero de estos institutos.

Cecilia Lara nos ubica en las últimas décadas del siglo XX y, aplicando la metodología *industry of origin*, realiza un análisis comparado de la productividad del sector manufacturero de Uruguay y Estados Unidos. La autora constata escenarios diversos en lo que respecta a la brecha de productividad y comportamientos disímiles entre las distintas ramas manufactureras.

En el espacio destinado a notas de investigación en este número innovamos, incluyendo una extensa y rica entrevista al Profesor Raúl Jacob, socio fundador de la Asociación Uruguaya de Historia Económica. Debemos agradecer a los profesores Bucheli y Harriet el desinteresado gesto de ceder a la RUHE este material que consideramos constituye una importante contribución a la memoria histórica de la construcción de la disciplina en el país.

Finalmente, Juan H. Flores de la Universidad de Ginebra realiza la reseña del libro de Luis Bértola y José Antonio Ocampo, “The Economic Development of Latin America since Independence”, Oxford University Press, 2012.

Desde el Consejo Editorial de la RUHE agradecemos una vez más la confianza de los autores en nuestra publicación.

Queremos además informar a la comunidad académica de la Historia Económica que nuestra revista está participando activamente de la construcción de la Red de Revistas Científicas de Uruguay (<http://revistascientificasdeuruguay.wordpress.com/>), cuyo cometido es conformar un espacio de cooperación, intercambio y creatividad, aplicados a alcanzar un alto nivel de calidad académico y diseño de las revistas de la red.

*Consejo Editorial  
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 notas se ubicarán al final del artículo y precediendo a la Bibliografía.
- 5) 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.
- 6) 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*.
- 7) 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 caratulada “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.
- 8) 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.
- 9) 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.



---

# ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA “PREMIO ANUAL AL MEJOR ARTÍCULO EN HISTORIA ECONÓMICA PROF. JULIO MILLOT”

## **Objetivo de la propuesta**

Crear un Premio al mejor artículo de Historia Económica publicado por un socio de AUDHE (sólo o en coautoría) en una revista indexada.

## **Fundamento**

La larga trayectoria de AUDHE respalda la creación de un premio a la calidad académica de los trabajos de investigación de sus socios como forma de reconocimiento y valoración por parte de sus colegas.

El contexto actual de la investigación en ciencias sociales otorga creciente relevancia a la publicación en revistas que cumplen con los más altos criterios de calidad e impacto. En ese marco, la creación de este premio servirá para reconocer la actividad de los socios así como promover este tipo de publicaciones en nuestra comunidad.

## **Denominación**

Se propone la denominación “Premio Prof. Julio Millot”, como homenaje a uno de los investigadores fundadores de AUDHE y de relevante producción en la investigación sobre la historia económica nacional.

## **Postulación y plazos**

Los investigadores deberán postular sus artículos –o podrán ser postulados por terceros– para la obtención del premio con manuscritos publicados en los dos años anteriores al de su adjudicación, y será entregado en ocasión de celebrarse las Jornadas Anuales de Investigación de la Asociación. El plazo para la presentación de postulaciones vence el último día hábil del mes de marzo del año de adjudicación. (Aclaración: en 2013 se entregará el premio a los artículos publicados en 2011-2012; en 2014 se entregará el premio a los publicados en 2012-2013 y así sucesivamente).

## **Premio**

El premio consistirá en un objeto conmemorativo del acto cuyo diseño representará a los elementos identificativos de la Asociación.

## **Evaluación**

Los artículos serán evaluados por un comité (Tribunal) de cinco investigadores de notoria capacidad técnica y trayectoria de investigación en Historia Económica. El comité estará compuesto por dos investigadores locales y dos cuyos centros de investigación de referencia estén en el exterior (preferentemente, uno latinoamericano y otro de fuera de la región). El quinto integrante será el Redactor Responsable de la Revista Uruguaya de Historia Económica cuya visión especializada se considera relevante para la toma de decisión. El Tribunal será propuesto, en diciembre de cada año, por la Directiva (previa consulta con los involucrados) y será aprobado por la Asamblea de Socios que se realiza al cierre de cada año.

El premio valorará la contribución académica del artículo para el desarrollo de la historia económica como campo disciplinar. La evaluación del Tribunal contemplará: (i) la relevancia y pertinencia de la temática; (ii) la claridad y rigurosidad en el planteo, en la descripción de la estrategia empírica y en la aplicación de la metodología; (iii) la consistencia entre marco conceptual, hipótesis e interpretación de los resultados.

El Tribunal tendrá la facultad de decidir sobre cualquier situación que se presente no prevista en esta propuesta. En caso de no existir un dictamen unánime, el Tribunal decidirá por simple mayoría. El premio podrá ser declarado desierto y su fallo será inapelable.

---

## NOVEDADES DE LA ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA (AUDHE)

En el segundo semestre de 2013, la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE) desarrolló sus diversas actividades orientadas a mejorar el ámbito de actuación profesional de sus asociados. En esta oportunidad, se destaca la organización de tres eventos.

En primer lugar, y en ocasión de las tradicionales jornadas de investigación que organiza AUDHE (Novenas Jornadas de Investigación en Historia Económica, 15-16 de agosto), fue otorgado el Premio Prof. Julio Millot, en su primera edición, el cual valora el mejor artículo publicado por un socio de la Asociación en el bienio 2011-2012 en una revista arbitrada de la disciplina.

El jurado, compuesto por los Profesores Luis Bértola, Reto Bertoni, Jorge Gelman, Alfonso Herranz y Raúl Jacob, otorgó el premio (compartido) a dos de los artículos presentados. Estos son “Agricultural institutions, industrialization and growth: The case of New Zealand and Uruguay in 1870–1940”, de Jorge Álvarez, Ennio Bilancini, Simone D’Alessandro y Gabriel Porcile (publicado en *Explorations in Economic History*) y “Gasto público y social: el caso uruguayo en el siglo XX”, de Paola Azar y Sebastián Fleitas (publicado en la *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*).

En segundo lugar, y como es habitual desde 2011, AUDHE organizó la Mesa de Historia Económica en las XXVIII Jornadas Anuales de Economía del Banco Central del Uruguay (7 y 8 de noviembre de 2013) contando con una nutrida audiencia que asistió a la presentación de cuatro artículos y sus respectivos comentarios. Estos son “Productivity performance of manufacturing in Uruguay (1978-1997) from a comparative perspective” de Cecilia Lara (Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR); “Institutional combination and economic growth in Uruguay (1870-2010)” de Sabrina Siniscalchi (Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR); “The Political Economy of (Re)distribution with Low Growth: Uruguay 1900 to 1973” de Javier Rodríguez Weber (Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR) y Rosemary Thorp (Latin American Centre, StAntony’sCollege, Oxford); y “Protección frente al desempleo estacional y bolsas de trabajo en Uruguay (1944-1979)” de Nicolás Bonino (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR) y Ulises García Repetto (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR).

Finalmente, y por primera vez desde su creación, AUDHE organizó uno de los encuentros que integra la agenda del Día del Futuro, panel de eventos organizado por La Diaria desde el cual se pretende discutir el “futuro” de Uruguay desde sus más diversas facetas. AUDHE tuvo la iniciativa de convocar la mesa “Una historia de los futuros del Uruguay. Algunas visiones desde la Historia Económica” (21 de noviembre). El evento contó con la participación, como panelistas, de la Prof. María Inés Moraes, Prof. Raúl Jacob, Prof. Rodolfo Porrini y Prof. Alcides Beretta, quedando los comentarios a cargo del Prof. Reto Bertoni.

Aprovechando este espacio que nos brinda la RUHE, enviamos un cordial saludo a todos los colegas y amigos que han contribuido en mantener activa y en constante superación a nuestra Asociación, esperando continuar por esta misma senda el año entrante, e invitando a todos los colegas que cultivan la Historia Económica a sumarse a la Asociación con su participación en los eventos organizados en su ámbito.

## UNA NUEVA ÁREA PARA LA REGIÓN. POBLAMIENTO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MALDONADO (1755-1814).

NICOLÁS BIANGARDI\*

### Resumen:

El presente artículo indaga sobre el poblamiento y crecimiento del área de Maldonado, como parte de la región Río de la Plata, desde la fundación del primer pueblo hasta la irrupción del movimiento artiguista. Se sostiene que ese crecimiento se vio impulsado por las demandas generadas por el comercio ultramarino y por las inversiones realizadas en el lugar por la Real Hacienda. En primer lugar, se analiza el crecimiento demográfico a partir de los escasos datos encontrados. Luego, se aborda la información sobre ingresos y egresos proporcionada por los libros de la Real Hacienda de Maldonado que muestra un gasto inmenso que no se sostenía en la exacción fiscal a los habitantes de la zona sino en la transferencia desde otras tesorerías del virreinato. Por último, se estudia el desempeño de la economía del área a partir de los remates de diezmos y de la exportación de excedentes agropecuarios revelada por las guías de tránsito de bienes. De esta manera, se observa la correlación entre esos envíos y las vicisitudes del comercio ultramarino y, al mismo tiempo, que se descubre un proceso de expansión de la producción ganadera a partir de la década de 1790.

### Abstract:

This article delves into the population and growth of Maldonado area, as part of the Rio de la Plata region, from the foundation of the first village to the rise of the Artiguist movement. That growth is said to be driven by the demands arisen from overseas trade and the investments that the *Real Hacienda* made there. Firstly, the demographic growth is analyzed from the scarce data available. Then, there is an approach to income and expenditure information as provided by the books of the Maldonado *Real Hacienda* showing a huge expenditure that was not supported by levying taxes from the residents in the region but by transferring funds from other viceroyalty's treasures. Lastly, the performance of the economy of that area is studied from the auctions of tithes and exports of crop and livestock surplus as shown by cargo transit records. Thus, a correlation between these shipments and the vicissitudes of overseas trade is seen while, at the same time, an expansion process is found in livestock production from 1790's.

\* nicolas\_biangardi@yahoo.com.ar  
IdIHCS (UNLP – CONICET)  
Becario CONICET

## 1. INTRODUCCIÓN

La región Río de la Plata vivió un proceso de expansión territorial muy pronunciado durante el siglo XVIII<sup>1</sup>. A la fundación de Montevideo y la puesta en explotación de las tierras adyacentes se sumó, luego de 1755, la ocupación del espacio que quedaba libre entre el límite este de esa jurisdicción y la costa del océano Atlántico. El poblamiento tardío de esa zona brinda una posibilidad única, que intentaremos aprovechar en este texto, de identificar las relaciones entre el crecimiento de la producción agropecuaria de la región, las demandas del comercio ultramarino y las políticas activas de los funcionarios borbónicos.

El área que estudiamos en este artículo desde el punto de vista económico no se corresponde efectivamente con las jurisdicciones políticas de ese momento. En la zona existían dos comandancias militares con sede en San Fernando de Maldonado y en San Carlos que disponían de distintas jurisdicciones. Luego de la creación del cabildo de Maldonado en 1784 esos límites estuvieron en disputa. Por otro lado, la villa de Minas formó parte de la jurisdicción de Montevideo hasta 1814<sup>2</sup>. Sin embargo, como su fundación se efectuó desde Maldonado la consideramos como parte de esa zona en los apartados que analizamos la evolución demográfica y la inversión de la Real Hacienda. En este sentido, el área que consideramos es similar al departamento creado en 1816, de acuerdo a las instrucciones de Artigas, que incluía a Minas, San Carlos, Rocha y Santa Teresa (Barrios Pintos, 1983: 22). Por lo tanto, el área de Maldonado tal como la consideramos en este trabajo forma un rincón con las costas del Río de la Plata y del océano Atlántico, limitando al oeste con Pan de Azúcar y las inmediaciones de la villa de Minas y se extiende hacia el norte para incluir los pagos del valle de Aiguá, India Muerta y el territorio cercano a la fortaleza de San Teresa.

Los trabajos que estudiaron el área de Maldonado son escasos. Entre ellos podemos destacar las investigaciones realizadas por Florencia Fajardo Terán (1953, 1955, 1962, 1977) sobre las fundaciones de los pueblos de la zona. A estos textos se pueden sumar los aportes efectuados por Barrios Pintos (1971, 1983) y Díaz de Guerra (1974, 1988). Todos estos libros realizados por una historiografía tradicional de corte acontecimental brindan datos interesantes para nuestro estudio. También encontramos algunas referencias a los repartos de tierras y a los conflictos entre estancieros y otros productores más pequeños en los trabajos de Sala de Tournon, de la Torre y Rodríguez (1967, 1968) que desde una perspectiva marxista buscaban los antecedentes que les permitían analizar la reforma agraria emprendida por el artiguismo. Arturo Bentancur (1982) también se refirió al lugar en sus estudios sobre el contrabando. Ana Frega (2003), por su parte, ha caracterizado al área como una zona de frontera, lugar de tránsito y tráfico con los territorios brasileños, en un artículo que buscaba identificar las pertenencias e identidades de los habitantes del lugar para el período posterior al de este trabajo; es decir, el que va desde el movimiento artiguista hasta la invasión portuguesa. Recientemente, Magalí Torres y Eugenia Néspolo han indagado sobre la región de San Fernando de Maldonado como un espacio de frontera en construcción que las autoras consideran de características múltiples (Torres y Néspolo, 2013). En consecuencia, más allá de estos aportes no existía hasta el momento una investigación que abordara la economía del área durante la segunda mitad del siglo XVIII y los primeros años del XIX.

En vista de esa escasez hemos optado por tomar como referencia los estudios que analizaron la economía agropecuaria de las otras áreas de la región. En primer lugar la amplia bibliografía sobre la campaña bonaerense, entre la que podemos destacar el trabajo de Garavaglia (1999) por ser el único que la analiza en su conjunto<sup>3</sup>. En segundo lugar, los estudios de Gelman (1998) sobre Colonia de Sacramento y Santo Domingo Soriano, de Djenderedjian (2003) sobre los territorios situados sobre la banda occidental del río Uruguay y de Moraes (2011) sobre Montevideo y el paisaje pastoril misionero proporcionaron un modelo para la investigación sobre el área de Maldonado. Por último, el trabajo de Osório (2007) sobre Río Grande permite realizar comparaciones muy interesantes de un espacio similar pero con algunas diferencias por el hecho de formar parte de los dominios de otra monarquía europea. La existencia de toda esta bibliografía brinda un panorama regional muy completo al que solamente le faltaba un estudio sobre el área de Maldonado. En este sentido, el presente artículo es parte de un esfuerzo por completar el mosaico que formaban las distintas áreas de la región.

El objetivo de este trabajo consiste en mostrar que el crecimiento económico del área se vio impulsado por las demandas generadas por el comercio ultramarino y por la inversión de caudales de la Real Hacienda. Para eso analizaremos, en primer lugar, el aumento demográfico del área como un primer

indicador de ese crecimiento y porque, al mismo tiempo, nos brinda una idea de la magnitud del universo social que estamos considerando. Luego estudiaremos la inversión de caudales por parte de la Real Hacienda en la política de poblamiento y defensa del territorio llevada a cabo en la región y, con especial fuerza, en el área que estamos considerando. La mayor parte de esas erogaciones provenían de otras tesorerías del virreinato y no de la exacción fiscal a los habitantes de la zona y, por lo tanto, implicaban un aumento constante del capital disponible en el lugar. Por último, veremos el desempeño de la economía agropecuaria del área a través de los remates de diezmos y de los datos contenidos en las guías de tránsito de bienes. La comparación entre esos dos tipos de fuentes es una muestra de que el análisis de la circulación de mercancías es un excelente indicador de la producción agropecuaria de la región ya que revela los excedentes que se intercambiaban entre distintas zonas. Esa información nos brinda la oportunidad de ver la importancia de la demanda de alimentos de la ciudad-puerto de Montevideo para la economía del área y el aumento progresivo de la participación de los envíos de Maldonado en la exportación de productos pecuarios de la región. En este sentido, los envíos de productos agropecuarios muestran una correlación con las fluctuaciones que sufrió el comercio ultramarino como consecuencia de las guerras entre las potencias europeas. Esas guerras y la manifestación de la crisis final de la monarquía en la región implicaron, entonces, un freno al crecimiento del área al eliminar los dos elementos principales que lo impulsaban. Además, ese análisis de la circulación nos revela que a partir de la década de 1790 se dio una expansión de la producción ganadera que fue acompañada, al mismo tiempo, por una disminución de los excedentes agrícolas exportados por el área.

## 2. POBLAMIENTO Y CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO

La ocupación del área de Maldonado ocurrió durante la segunda década del siglo XVIII<sup>4</sup>. Sucedió, entonces, de manera más tardía que la colonización de otras zonas de la región Río de la Plata y, por lo tanto, el proceso adquirió características diferentes. En el contexto de la intensificación de las reformas emprendidas por la monarquía borbónica en el plano militar, fiscal y comercial, las medidas implementadas por los funcionarios encargados de la administración de estos territorios tuvieron una importancia fundamental en la evolución de la ocupación de ese espacio hasta entonces prácticamente vacío.

Durante el período se produjeron cuatro fundaciones de pueblos en el área. San Fernando de Maldonado fue fundado por el gobernador de Montevideo, José Joaquín de Viana, en 1755 cuando instaló a 13 vecinos que en su mayoría eran soldados retirados (Fajardo Terán, 1968: 98). En 1763, en el contexto de la campaña militar ofensiva en Río Grande, el entonces gobernador de Buenos Aires, Pedro Antonio de Cevallos, fundó San Carlos de Maldonado con familias traídas de Río Grande. Finalmente, el ministro de la Real Hacienda, Rafael Pérez del Puerto, tuvo a su cargo las fundaciones de Minas y Rocha realizadas en 1783 y 1794-1801 respectivamente<sup>5</sup>.

Estas fundaciones muestran la continuidad de la política de poblamiento. Sin embargo, pocas veces involucraban un aumento en la cantidad de habitantes del lugar. Generalmente, implicaban más bien el agrupamiento de población que se hallaba dispersa en la campaña o el traslado de población de un lugar a otro. En consecuencia, la política de poblamiento borbónica no produjo un incremento importante de la población, al menos no de manera directa. Solamente en dos momentos implicó el traslado de población que fue instalada en el área. El primero sucedió en 1763 cuando por orden de Cevallos se estableció a las familias portuguesas traídas de Río Grande. Aunque muchos de esos habitantes solamente estuvieron de manera transitoria en el lugar. Luego de la firma del tratado de San Ildefonso, en el año 1777, la mayor parte de las familias lusitanas retornó al territorio riograndense. Entre ese año y 1780 migraron más de 45 familias en distintos grupos (Barrios Pintos, 1971: 487). El segundo fue la llegada de las familias pobladoras que, aunque al principio se establecieron de manera temporaria, luego del fracaso del proyecto de poblamiento de las costas patagónicas encontraron destino definitivo dentro del área.

En consecuencia, el crecimiento demográfico que nos revelan los escasos datos con los que contamos fue el efecto de la inmigración espontánea y del natural crecimiento vegetativo (cuadro 1). La información que presentamos proviene de fuentes de distinta índole. Los primeros datos de los habitantes de San Fernando de Maldonado están contenidos en los informes de funcionarios que se encuentran citados en la obra de Fajardo Terán (1962). Conocemos la población de San Carlos para el año 1763 gracias a un listado que se realizó para el reparto de fanegas de trigo entre los habitantes para su cultivo (Archivo Ge-

neral de la Nación de Argentina [en adelante AGN], Sala IX: 3-6-5). En cambio, para 1781 y 1782 disponemos de padrones elaborados por un ingeniero militar que proporcionan la edad de cada habitante y las ocupaciones de los jefes de familia (AGN, Sala IX: 3-7-4). En el cuadro 1 solamente hemos puesto los datos del año 1781 porque no existe una diferencia significativa entre los padrones de uno y otro año. Por otro lado, los datos de Minas en 1784 y 1791 fueron extraídos del trabajo de Barrios Pintos (1983). Los padrones de 1798, en cambio, no se han conservado de manera que sólo disponemos de los datos totales contenidos en unos resúmenes elaborados por un funcionario (AGN, Sala IX: 3-7-7). Esos resúmenes no incluyen a la población de Minas porque en esos momentos era parte de la jurisdicción de Montevideo. Por último, tomamos los datos de 1820-1822 del artículo de Ana Frega (2003) para tener una idea de la tendencia que siguió el crecimiento demográfico en los años siguientes. Como se puede observar, ante la escasez de datos hemos optado por agrupar información contenida en fuentes de diversa procedencia y que podrían ser sometidas a distintas críticas<sup>6</sup>. En consecuencia, el análisis que sigue no pretende ser más que una aproximación al aumento demográfico que experimentó el área durante ese período y que nos permite tener, al menos, una cierta idea de la intensidad de ese crecimiento.

### CUADRO 1

Totales de población y tasa de crecimiento Anual (TCA) entre registros de Maldonado, San Carlos, Rocha y Minas, 1761-1822

Año	Maldonado	TCA	San Carlos	TCA	Rocha	TCA	Minas	TCA
1761	105							
1763			525*					
1781	999	5%						
1784							190	
1791							505	14,2%
1798	1.433	2,5%	1.335	4,4%	410			
1820-1822	2.850	4,1%	2.877	4,8%	1.301	9%	2.157	15%

\*No incluye esclavos

**Fuente:** Elaboración propia a partir de AGN, Sala IX, 3-6-5, 3-7-4 y 3-7-7, Fajardo Terán (1962) para 1761, Barrios Pintos (1983) para 1784 y 1791 y Frega (2003) para 1820-1822.

Los habitantes de la ciudad de San Fernando en el año 1761 llegaban al total de 105 personas<sup>7</sup>. Veinte años más tarde la población de la villa se había incrementado casi diez veces, hasta las 999 personas (523 hombres, 398 mujeres, 47 esclavos hombres y 31 esclavas mujeres). Ese crecimiento tan veloz tuvo que estar influido, sin duda, por lo temprano de su fundación y la escasez del núcleo poblador original. En los 17 años siguientes la población de Maldonado creció en un 43 por ciento (2,5% anual) y ascendió a 1433 habitantes. Finalmente, en los 24 años posteriores se duplicó (4,1% anual) para llegar a 2850 individuos.

La población de San Carlos en el año de su fundación era de 525 personas<sup>8</sup>. Sabemos que entre 1777 y 1780 la villa sufrió una crisis demográfica por la migración de las familias portuguesas y que luego esa disminución fue compensada por la instalación de las familias pobladoras. En consecuencia, es difícil determinar con exactitud cuál era la cantidad de habitantes durante ese período. De modo que cuando volvemos a tener datos totales de la población del lugar, 35 años después, la población se había incrementado en un 154 por ciento (4,4% anual) llegando a 1335 individuos. Finalmente, en 1822 el total de habitantes era de 2877 lo que representa un aumento de 115 por ciento (4,8% anual).

La población de la villa de Rocha cuatro años después del inicio de su fundación era de 410 personas. En 1822 el conjunto de sus habitantes se había incrementado hasta los 1301 individuos, lo que implica un ascenso de 217 por ciento en 24 años (9% anual). Estos guarismos sin duda tienen que ver con lo tardío de su fundación y con el número reducido de su población en 1798.

La villa de Concepción de Minas comenzó su existencia con la dotación de 190 personas que entre los esposos, hijos y otras personas agregadas componían las familias pobladoras destinadas al lugar<sup>9</sup>. Siete años más tarde la población había crecido hasta los 505 habitantes. En los 21 años siguientes creció un 327 por ciento lo que representaría un promedio anual de 15 %.

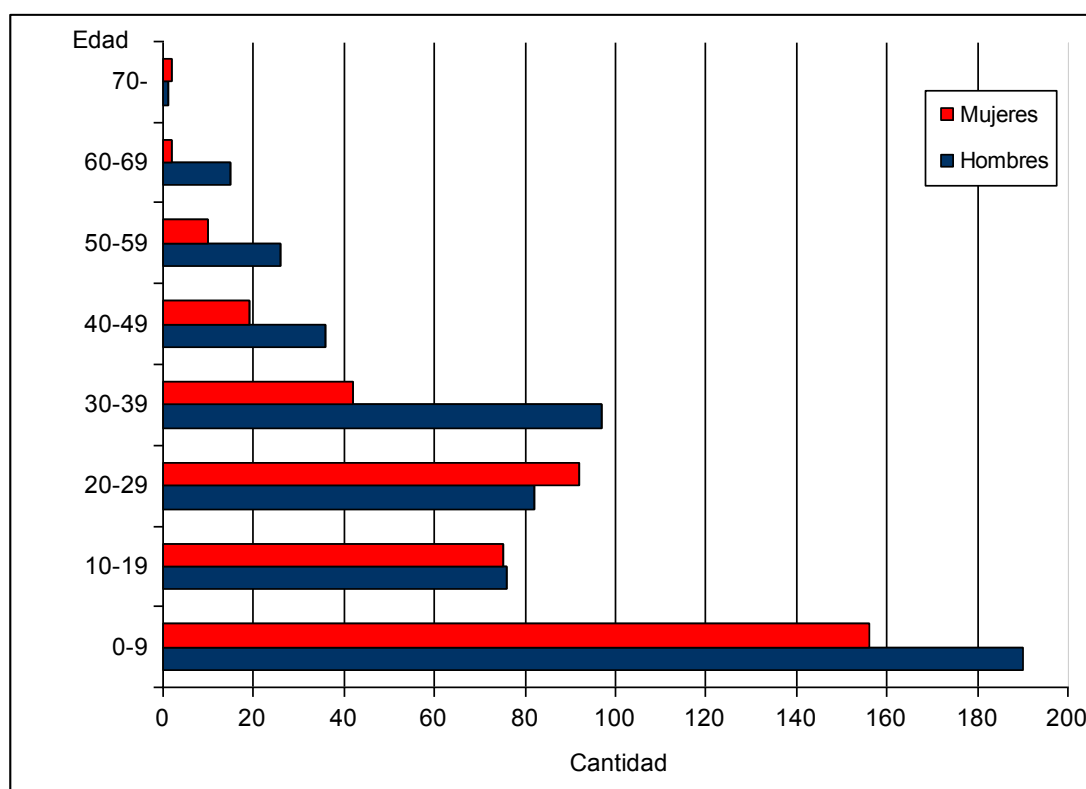
La dispersión de estos datos nos impide estimar la población total del área. Sin embargo, son suficientes para sostener que ese espacio tuvo un rápido crecimiento demográfico. Tengamos en cuenta que de acuerdo a los datos proporcionados por Jorge Gelman (1998: 246-247) la población total del área de Colonia del Sacramento y Santo Domingo Soriano creció entre 1778 y 1798 de 3.067 a 5.192 habitantes en un promedio anual de 2,9 por ciento. Nuestros guarismos son mayores y en ese sentido se parecen más a los de la jurisdicción de Montevideo que, para el mismo período que los datos de Colonia, presentaba una tasa de crecimiento anual de 5,56 por ciento y pasó de 5.652 a 16.256 habitantes (Pollero y Vicario, 2009: 46)<sup>10</sup>.

El padrón de 1781 de Maldonado es el único que nos brinda datos completos sobre la edad de los habitantes. No presentamos los datos del padrón de 1782 porque los cambios de un año a otro no son significativos. Como era de suponer la estructura etaria de la población nos muestra los rasgos de la inmigración reciente. Es decir, una población joven, con gran predominio de hombres, en su mayoría entre los 30 y los 39 años, casados con mujeres más jóvenes, de entre 20 y 29 años, con hijos pequeños (gráfico 1). Además, la tasa de masculinidad entre la población libre era alta 1,31 (131 hombres por cada 100 mujeres<sup>11</sup>). Eso implicaba que muchas de las unidades censales (64 de 258) estaban compuestas por hombres solteros.

El padrón también proporciona otros datos interesantes. Si bien no indica el origen de los habitantes, considera de manera separada a las familias pobladoras que estaban en el lugar de manera transitoria. De esta manera, podemos dimensionar el peso que tenía su instalación en el lugar. Los integrantes de esas familias estaban todos asentados en el pueblo y sumaban un total de 223 personas, lo que constituye casi un cuarto de la población del lugar y prácticamente la mitad de los habitantes españoles del pueblo (el resto de los españoles que vivían en la ciudad eran 255).

GRÁFICO 1

Maldonado 1781. Estructura demográfica por edades y sexo.



Fuente: Elaboración propia a partir de AGN XI 3-7-4. No incluye a los esclavos.

Se indica, además, la ocupación de los jefes de las unidades censales, con la excepción de los 14 casos en los que esos jefes son mujeres y no se brinda la información sobre la actividad económica que desarrollan. Más de la mitad figuran como labradores (154), hay solamente tres estancieros y no aparece ningún individuo caracterizado como hacendado<sup>12</sup>. Treinta personas estaban identificadas con

ocupaciones relacionadas con el comercio (27 tenderos, un comerciante y dos tratantes). El resto aparece desarrollando distintos oficios y actividades artesanales, entre los que se destacaban 9 carpinteros, 9 zapateros y 7 sastres<sup>13</sup>.

Los indios, pardos y negros libres habitantes de la zona en ese año eran pocos. El padrón registra solamente 9 indios y 13 pardos libres viviendo en el pueblo y 70 indios y 12 negros libres en la campaña. Además, en ese momento había 70 esclavos distribuidos en sólo 22 de las 258 unidades censales. En consecuencia, según esta fuente, la población de Maldonado en 1781 era predominantemente española, aunque podemos suponer que muchos de los considerados como españoles tenían un origen lusitano. Las distintas características de la población de Maldonado en 1781 apuntan a hacia inmigración europea reciente, aunque en este caso en particular puede llegar a estar sobredimensionada por el peso que tenían las familias pobladoras en ese momento. Recordemos, sin embargo, que ese fue el último traslado de población hacia el área realizado de manera programada.

Retomando la información presentada en el cuadro 1 podemos afirmar que el área tuvo un rápido y sostenido crecimiento demográfico que se debía principalmente a la inmigración espontánea. Ese incremento poblacional proporciona un primer indicio del crecimiento económico del área que luego veremos con más detenimiento al analizar el desempeño de la economía agropecuaria. Presentamos este aspecto en primer lugar porque proporciona una idea de la magnitud del universo estudiado. En este sentido, compartimos la idea de Pierre Vilar (1974: 38-39) de que todos los factores del crecimiento económico tienen una interacción continua. En el siguiente apartado estudiamos un factor, el gasto público, que si bien no demuestra ese crecimiento puede explicar parte del mismo por su papel dinamizador de la economía.

### 3. LA INVERSIÓN Y EL GASTO DE LA REAL HACIENDA

La política de poblamiento y defensa del territorio ocasionó importantes gastos para la Real Hacienda durante el período. Esas erogaciones fueron un impulso para el crecimiento del lugar, especialmente porque esos fondos no se originaban en la exacción fiscal a los habitantes de la zona, sino que procedían de las tesorerías de otras áreas de la región y del virreinato.

Sabemos que ese gasto era muy significativo durante el período anterior a la creación de la Real Hacienda de Maldonado, pero resulta muy difícil realizar una medición precisa del mismo. Las comunicaciones entre los comandantes militares de la zona y el gobernador de Montevideo revelan la preocupación por los problemas relacionados con el suministro y transporte de los alimentos para las tropas asentadas en Maldonado, Santa Teresa y Río Grande (AGN, Sala IX: 3-6-5, 3-6-6, 3-7-1, 3-7-2 y 3-7-3). Ese abastecimiento implicaba un movimiento de bienes y personas que se transformó en una de las principales actividades económicas del área. De hecho, muchos de los habitantes de la zona tenían como actividad el transporte o alquilaban sus carros obteniendo así un ingreso extra. Debido a la escasez de la producción del área en esa época, los alimentos provenían de lugares cercanos. En consecuencia, la mayor parte de los víveres para las tropas partían de Montevideo y viajaban en lancha hasta Maldonado para luego ser transportados por tierra. Posteriormente esas preocupaciones desaparecen de las comunicaciones entre las autoridades, lo que nos permite suponer que la producción local adquirió en ese momento el nivel suficiente para producir alimento para los habitantes y dejar, además, un excedente para abastecer a las guarniciones militares asentadas en el lugar. La devolución del territorio riograndense, en 1777, sin duda contribuyó al cambio de situación, ya que no había que mantener una guarnición militar a tanta distancia.

La dimensión del gasto que ocasionaba la política de poblamiento y defensa del territorio debido a la importancia estratégica del lugar se hace evidente en la creación de la Real Hacienda de Maldonado en 1778. Gracias a la existencia de esa institución podemos medir esas erogaciones y, de esa manera, tener una idea del peso que tuvo en el desempeño económico del área.

Los cuadros 2 a 5 muestran los ingresos y gastos de la caja de Maldonado por rubros entre los años 1782 y 1802 de acuerdo a los balances encontrados en el libro principal o común general de la tesorería de cada año. No hemos podido encontrar el libro para el año 1788 razón por la cual hemos optado por dividir los cuadros en dos. Los libros cambian a partir de 1803 y no se encuentran los mismos balances, por eso elegimos descartarlos para mantener una mayor homogeneidad en la fuente.



CUADRO 2

Real Hacienda de Maldonado. Ingresos 1782-1787

Rubro	Pesos	Porcentaje
Otras tesorerías	230.772	89,20%
Alcabalas	5.887	2,28%
Estancias	3.463	1,33%
Almojarifazgo	2.760	1,07%
Otros	15.869	6,12%
Total	258.751	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de AGN, Sala XIII: Maldonado Cajas de 3288 a 3293

CUADRO 3

Real Hacienda de Maldonado. Gastos 1782-1787

Rubro	Pesos	Porcentaje
Familias pobladoras	109.402	37,92%
Santa Teresa	31.579	10,95%
Fortificaciones	26.024	9,02%
Sueldos	28.180	9,77%
Estancias	23.265	8,06%
Otros	70.035	24,28%
Total	288.485	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de AGN Sala XIII Maldonado Cajas de 3288 a 3293

CUADRO 4

Real Hacienda de Maldonado. Ingresos 1789-1802

Rubro	Pesos	Porcentaje
Otras tesorerías	616.343	65,88%
Alcabalas	20.393	2,18%
Pulperías	16.793	1,80%
Estancias	45.512	4,86%
Ramo de guerra	137.146	14,65%
Otros	99.404	10,63%
Total	935.591	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de AGN Sala XIII Maldonado Cajas de 3295 a 3308

CUADRO 5

Real Hacienda de Maldonado. Gastos 1789-1802

Rubro	Pesos	Porcentaje
Familias Pobladoras	375.280	38,20%
Santa Teresa	67.594	6,88%
Fortificaciones	5.085	0,52%
Sueldos	85.464	8,70%
Sueldos militares	59.278	6,04%
Estancias	32.662	3,32%
Ramo de guerra	159.960	16,29%
Otros	196.977	20,05%
Total	982.300	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de AGN Sala XIII Maldonado Cajas de 3295 a 3308

El análisis del peso de cada rubro de los ingresos demuestra que la mayor parte de los mismos provenía de otras tesorerías. Predominantemente de las cajas de Buenos Aires y Montevideo, aunque sabemos que en realidad éstas a su vez recibían los excedentes de las tesorerías del Alto Perú (Klein, 1999). Tengamos en cuenta que el ramo de guerra que aparece en el cuadro 4 se corresponde al ingreso de tres años, 1797-1799, que también provenía de otras cajas y que buscaba reforzar los recursos para la defensa de las costas en esos años de guerra con Inglaterra. Por otro lado, la exacción fiscal a los habitantes de la zona en el total de los ingresos tiene un lugar insignificante. Como muestran los cuadros 2 y 4, el dinero percibido por la alcabala, el almojarifazgo y las composturas de pulperías no llegaron a proporcionar el 4 % de los ingresos totales.

La recaudación de impuestos era reducida no tanto por la evasión sino por la escasez de la población del área y porque la política de poblamiento borbónica también incluía una especie de promoción económica a través de la reducción de obligaciones fiscales. Así, la zona se vio beneficiada con exenciones a la producción agropecuaria y con porcentajes de tasas más bajas en el cobro de algunos impuestos. En Maldonado, al igual que en Montevideo, se cobraba el 4 por ciento de alcabala. Esta situación es similar a la encontrada por Grosso y Garavaglia para muchas áreas mineras de Nueva España donde ese porcentaje podía estar entre el 2 y el 5,33 % mientras en el resto de ese virreinato se cobraba el 8 % de 1781 a 1790, bajando luego a 6 % a partir de 1791 (Garavaglia y Grosso, 1987:29).

Los gastos, por su parte, muestran la importancia de los caudales que la Real Hacienda destinó al poblamiento. Las familias pobladoras recibieron un auxilio para poder instalarse y comenzar a ganarse su sustento. Mientras estuvieron sin destino definitivo se les abonaba el alquiler de las casas o cuartos que ocupaban. Se les proporcionó, además, herramientas de labranza, bueyes y semillas para que pudieran cultivar. Luego, se les construyó casas en las nuevas poblaciones que se establecieron. Todo eso generó gastos durante más de dos décadas, como podemos ver en los cuadros 3 y 5.

Por otro lado, los cuadros revelan que los gastos militares eran constantes y sustanciales. Más allá de las erogaciones extraordinarias ocasionadas por los contextos de conflictos bélicos, las características del territorio hacían de la defensa y vigilancia de las fronteras una cuestión vital, aún en tiempos de paz. La construcción y mantenimiento de las fortificaciones y la presencia permanente de tropas, con su consecuente abastecimiento de víveres, ropa y esparcimiento, generaban una oportunidad de empleo o de negocios para los habitantes de la zona. Esa demanda, sin duda, era un estímulo que dinamizaba la economía del área y favorecía su crecimiento. María Emilia Sandrín (2011) ha analizado todo el movimiento económico que esa demanda podía generar. Su estudio fue realizado para una situación de guerra y para otro período pero sus conclusiones se pueden aplicar también a los momentos de ausencia de conflicto bélico y, por lo tanto, son pertinentes para el caso que estamos analizando.

Debemos agregar, además, que la Real Hacienda administraba las cuatro estancias del rey localizadas en el área. Esas grandes estancias situadas en Pan de Azúcar, José Ignacio, Don Carlos y Santa Teresa se formaron entre 1766 y 1778 y tenían por objetivo principal solucionar las necesidades de transporte y alimentación de las tropas de la corona. Por ende, estaban dedicadas a la cría de caballos para montar, bueyes para las carretas del rey y ganado para abastecer de carne a las tropas (Díaz de Guerra, 1988: 304-307). Esas estancias requieren un estudio que analice en detalle su funcionamiento y el peso que tenían dentro de la economía de la zona, especialmente para el stock animal disponible en el lugar<sup>14</sup>.

En consecuencia, los datos aportados nos inducen a creer que los caudales invertidos por la monarquía en el poblamiento y la defensa del territorio estimularon la economía de la zona. El gasto realizado por la Real Hacienda, entonces, fue un factor que tuvo una incidencia fundamental en el sostenido crecimiento económico que tuvo el área durante el período

#### 4. LA ECONOMÍA AGROPECUARIA

Desde los comienzos de la ocupación hasta las primeras décadas del siglo XIX el área tuvo un crecimiento económico sostenido. Ese proceso estuvo acompañado, al mismo tiempo, por cambios en distintos niveles de la economía. El primero, en orden cronológico, está constituido por un movimiento pendular en la orientación de los flujos mercantiles. Como vimos, la ocupación de Río Grande, a partir de la ofensiva militar de Cevallos en 1763, determinó la existencia de un movimiento de bienes que tenía como objetivo abastecer a las tropas acantonadas en el lugar. De esta manera, las mercancías iniciaban su viaje en Montevideo y, luego de pasar por Maldonado y San Carlos, seguían por tierra rumbo a los territorios riograndenses. Luego de la pérdida de ese espacio y de la firma del tratado de San Ildefonso en 1777, se produjo una mutación en esa circulación. A partir de ese momento desapareció la necesidad de abastecer tropas españolas situadas en Río Grande pero continuó el intercambio aunque con los costos y riesgos del contrabando. En ese sentido, la investigación de Tiago Gil (2002) es ilustrativa de las estrategias llevadas a cabo por los contrabandistas riograndenses en esos años.

Con el crecimiento económico del área, y la consecuente producción de excedentes agropecuarios, fue tornándose más importante el envío de cereales, cueros y otros derivados de la ganadería hacia el puerto de Montevideo para el abastecimiento del mismo o con destino al comercio ultramarino. Es decir, el crecimiento del mercado de consumo montevidéano, impulsado por la llegada y permanencia de los navíos, incentivó el aumento de la producción agraria del área de Maldonado<sup>15</sup>. Así, la zona se transformó de lugar de tránsito y proveedor de servicios (especialmente transporte) orientado hacia el sur brasileño a una economía productora, plenamente integrada a la región y a su complejo portuario<sup>16</sup>.

Es probable que el circuito mercantil con el sur de Brasil recuperase parte de su importancia cuando las guerras europeas impidieron el funcionamiento normal del comercio y, en consecuencia, disminuyeron la cantidad de embarcaciones arribadas a Montevideo. Al respecto, Helen Osório sostiene que los pesos en plata fuerte exportados desde Río Grande a Río de Janeiro eran el resultado del contrabando español de tabaco brasileño lo que confirmaría la existencia de dicho comercio ilegal. La autora brinda datos para tres años, 1800-1802<sup>17</sup>, que coinciden con años en los cuáles el comercio ultramarino dentro del sistema legal español se encontraba prácticamente interrumpido por la guerra con Gran Bretaña (Osorio, 2007: 208).

El segundo cambio se dio en la orientación productiva predominante del área. En un primer momento, la producción estaba orientada principalmente al cultivo de cereales y leguminosas, incentivado por los repartos de semillas que los funcionarios hacían entre los nuevos habitantes con el fin de lograr el au-

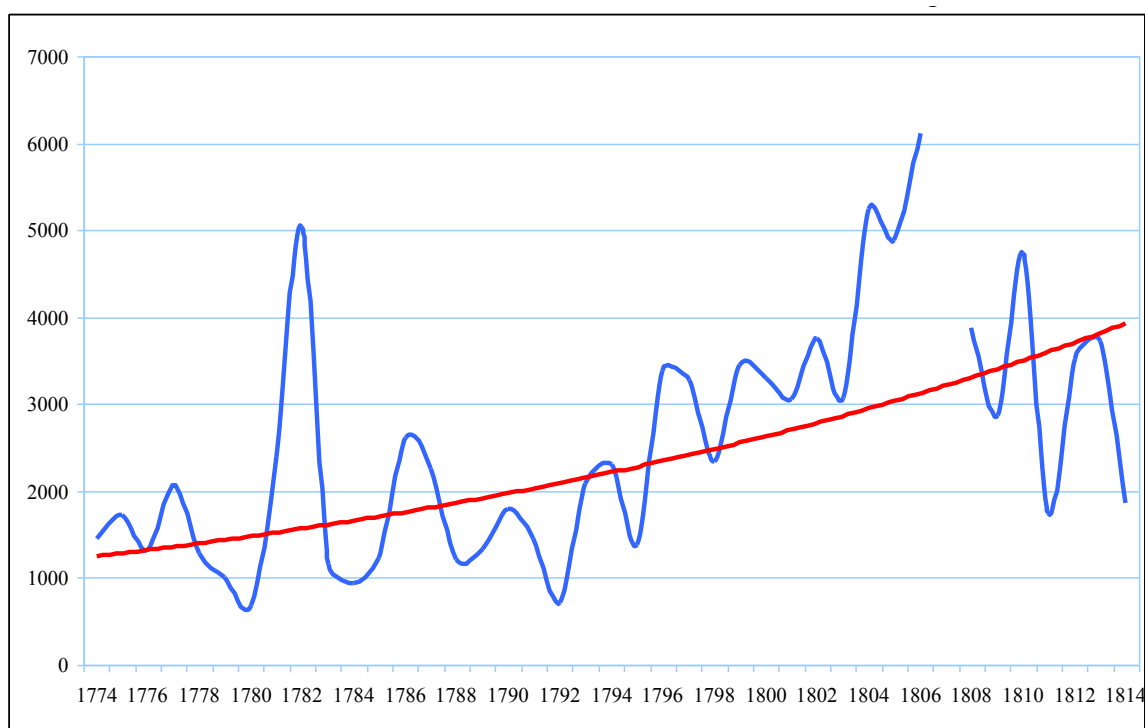
toabastecimiento de los pobladores y las tropas asentadas en el lugar. Pero con el paulatino poblamiento y ocupación del espacio fue tornándose cada vez más importante la frontera ganadera en expansión, profundamente ligada al comercio ultramarino.

Evaluaremos el desempeño de la economía agropecuaria a partir de dos fuentes muy diferentes. En primer lugar, analizaremos los remates de diezmos ya que nos permiten distinguir las fluctuaciones de la economía en un plazo de cuarenta años (1774-1814). En segundo lugar, estudiaremos los datos contenidos en las guías de tránsito de bienes elaboradas por la Real Hacienda de Maldonado que revelan los excedentes que esa economía volcaba en los mercados regionales para el período comprendido entre los años 1782 y 1806.

Los remates de diezmos ilustran el crecimiento de la producción agropecuaria y, más allá de las fluctuaciones normales de toda economía, reflejan los grandes cambios que se produjeron en el área durante el período. Los remates se realizaban en noviembre del año anterior por lo que representan más las expectativas de lucro y un cálculo estimado del tamaño que podía llegar a tener la cosecha, de acuerdo a la información que pudieron haber obtenido las personas que aspiraban a recolectar el diezmo, que a la cosecha real. Sin embargo, tomando los recaudos necesarios, puede resultar una fuente útil para conocer el desempeño económico (Garavaglia, 1999: 97-122). En primer lugar, hay que tener en cuenta que los diezmos son más deficientes al momento de reflejar la producción ganadera que la agrícola (Amaral y Ghio, 1990) (Azcuy Ameghino, 2002: 263-264). En segundo lugar, el resultado de los remates de diezmos está expresado en pesos, por lo cual ese valor nominal debe ser corregido con un índice de precios, como han hecho María Inés Moraes (2011) y Martín Cuesta (2009) para Montevideo y Buenos Aires respectivamente. De esta manera se evita que un crecimiento del valor del arrendamiento del diezmo producto de un alza de precios se confunda con un aumento de la producción. Finalmente, en tanto las posturas se basaban en predicciones, puede suceder que la cosecha por algún suceso imprevisto no haya cumplido con las expectativas del arrendador. En consecuencia, en la medida de lo posible, es necesario complementar los diezmos con otras fuentes. En nuestro caso completaremos el análisis con el estudio de las guías de tránsito de bienes. Conocemos los remates de diezmos de la zona del año 1774 a 1814 con la excepción de 1807, ya que el remate no pudo realizarse porque la ciudad de Maldonado fue ocupada por los ingleses en el mes de octubre de 1806.

## GRÁFICO 2

Remates de diezmos de Maldonado 1774-1814. Tendencia exponencial.



Fuente: Elaboración propia a partir de AGN, Sala IX: 13-3-8.

La línea azul del gráfico 2 muestra el resultado de la suma de todos los remates de diezmos del área en cada año. La línea roja refleja el cálculo de la tendencia exponencial que muestra el crecimiento del área a mediano plazo sin tener en cuenta las alzas y bajas que había de un año a otro<sup>18</sup>. De todas maneras, esos vaivenes en los resultados de los remates, que en algunos casos son muy pronunciados, pueden ser explicados por algunos acontecimientos que influyeron en las expectativas de los rematadores.

De 1774 a 1777 los diezmos incluyen Río Grande del Sur (ver apéndice) aunque no sabemos si la recaudación llegaba efectivamente hasta tan lejos. Entre 1778 y 1780 los diezmos reflejan la crisis demográfica producto de la emigración de la mayor parte de los portugueses de la villa de San Carlos y la pérdida de Río Grande, con lo cual se realizó un remate menor. En cambio, el aumento exponencial de los remates en los años 1781 y 1782 es una muestra de las expectativas generadas por la instalación de las familias pobladoras. Los datos de los años siguientes parecen demostrar que esas predicciones no se cumplieron, aunque la baja podría deberse también a un descenso importante de los precios.

Para el año 1792 se suspendió el remate de la cuatropea debido a que aún no se había podido cobrar la correspondiente al año anterior, lo que constituye una demostración cabal de las dificultades que presentaba su recaudación. Aún no contamos con un índice de precios agrícolas para el área de Maldonado, por lo que no podemos decir si la tendencia creciente que se observa luego de ese año se debió a un aumento de la producción o a un proceso inflacionario. De todas maneras, los precios de aforo de la fanega de trigo que aparecen en las guías muestran una coincidencia con los resultados de los remates<sup>19</sup>. También se puede observar una correlación importante con el índice de precios agrarios presentado por Moraes (2011: 306) para Montevideo, lo que es esperable dada la vinculación tan estrecha entre las dos áreas que veremos al analizar la información proporcionada por las guías<sup>20</sup>.

Recién a partir de 1794 se rematan por separado los diezmos de granos y cuatropea para San Fernando y San Carlos y se incluye el arroyo Garzón (que más adelante va a ser denominado Rocha) aunque sin diferenciar las especies. Es probable que el hecho de realizar cinco remates en vez de dos produjera un aumento adicional en los montos totales que a partir de 1796 logran sobrepasar la barrera de los tres mil pesos. Finalmente, la nueva tendencia al alza que se empieza a dar a partir de 1804 se vio interrumpida por la invasión inglesa. Las fluctuaciones posteriores reflejan las vicisitudes que vivió la zona durante la crisis de la monarquía y el surgimiento del movimiento artiguista. En ese sentido, es sintomático que en 1811 y en 1814 por primera vez no se encontró postor para algunos de los diezmos y se debió proceder a la recaudación directa (ver apéndice)<sup>21</sup>.

En consecuencia, la observación de los resultados de los remates de los diezmos de Maldonado, sin someterlos a una corrección a partir de un índice de precios, parece indicar un crecimiento del producto agrario del área desde la década de 1790. Ese crecimiento, más allá de las fluctuaciones normales de la producción, solamente se vio interrumpido por las invasiones inglesas que pudieron haber tenido consecuencias importantes con respecto al stock ganadero y las siembras. Díaz de Guerra (1988: 358) considera que debido a la escasa importancia comercial de la zona, durante la ocupación los ingleses se dedicaron a abastecerse y, por lo tanto, el saqueo y las requisas de bienes agropecuarios fueron más frecuentes que en otros lugares.

Ese movimiento ascendente del producto agrario se puede vislumbrar también en el análisis de las guías que nos muestran la parte excedente de esa producción que se volcaba en el mercado regional. Las guías de tránsito de bienes se elaboraban con el objetivo de cobrar la alcabala al comercio terrestre. Las mismas, además, permitían ejercer un control sobre la circulación y, de esta manera, contribuían a combatir el contrabando o los robos. La fuente contiene los datos del dueño de los productos, a veces también los del destinatario y/o del transportista, de los productos indicando su cantidad y aforo, de su destino y de lo que se había abonado de alcabala. Los bienes eximidos del impuesto también están anotados. En este caso, utilizamos los libros auxiliares de guías de alcabala de la Real Hacienda de Maldonado, donde están anotadas de manera completa todas las guías elaboradas por esa institución. De esta manera, sabemos con seguridad que contamos con todas las guías que se generaron en ese lugar.

Disponemos de 4.148 guías que abarcan el período que va de enero de 1782 a octubre de 1806, con la excepción del año 1787 para el que no contamos con datos porque no se ha encontrado el libro auxiliar correspondiente. Lo primero que surge del análisis es la fuerte vinculación que existía entre Maldonado y Montevideo, ya que prácticamente la totalidad de las guías tiene ese lugar como destino<sup>22</sup>. La mayor parte de los productos enviados se podrían dividir en dos grupos: alimentos que procuraban abastecer al mercado consumidor de la ciudad portuaria y bienes requeridos por el comercio ultramarino (cuadro 6).

Los primeros dependían de las fluctuaciones en la demanda que generaban los tripulantes que tenían las embarcaciones que anclaban en el puerto y de los alimentos que debían llevar las que partían. Los segundos, en cambio, estaban sujetos a la disponibilidad de espacio en las bodegas. Por lo tanto, la demanda de ambos tipos de productos estaba determinada por la cantidad de los navíos que llegaban a Montevideo y el tamaño de los mismos. Como consecuencia de esto, los envíos disminuyeron de manera considerable cuando el tráfico marítimo se vio interrumpido por las guerras entre las potencias europeas. Gelman (1998: 150) afirma que durante esos períodos los estancieros podían aprovechar para aumentar su stock de ganado, mientras los pequeños pastores debían seguir vendiendo para subsistir. Eso puede explicar la continuación del intercambio aún en períodos de guerra, aunque el descenso podía llegar a ser muy significativo. De más de doscientas guías anuales en los años de paz, caen a menos de cien cuando existían conflictos bélicos, siendo paradigmático el año 1801 cuando sólo se elaboraron 33 guías.

Los alimentos que se transportaban a Montevideo aparecen en pequeñas cantidades por cada guía. Sin embargo, la importancia de su volumen total muestra la vitalidad de los pequeños y medianos productores de la zona. Los datos del cuadro 6 sobre la cría de aves, la producción de quesos y la elaboración de tocino son indicativos de la producción de esas estancias y chacras cercanas a los pueblos. Después de 1793-1794 se puede observar un marcado descenso de los envíos de esos productos. Esa situación coincide con los comienzos de la ocupación de la zona de Rocha<sup>23</sup> que al estar más alejada de los centros consumidores se constituyó en un espacio donde predominaba la producción ganadera.

Una situación similar se pueden observar en los envíos de los excedentes de la producción cerealera. Las mayores extracciones de trigo se dieron en los años 1782, 1783, 1786 y 1788. Luego solamente se dan cantidades importantes en 1795 y 1796. A partir de ese momento las cantidades enviadas son insignificantes. La presentación que hicieron los panaderos en 1803 ante el cabildo de Maldonado pidiendo la suspensión de la exportación de trigo a Montevideo porque producía escasez<sup>24</sup> cuando ese año solamente se enviaron 228 fanegas, es una prueba adicional de que el excedente agrícola había disminuido.

### CUADRO 6

Guías de alcabala de salida. Principales bienes agropecuarios, caza de pinnípedos y pesca enviados desde Maldonado, 1782-1806.

Año	Guías	Cuero vacuno	Sebo	Grasa	Carne salada	lengua salada	Trigo	Maíz	Poroto	Tocino	Queso	Gallina	Pollo	Cuero de lobo	Corvina
	Unidad	Unidad	Arroba	Arroba	Arroba	Unidad	Fanega	Fanega	Fanega	Lonja	Unidad	Unidad	Unidad	Unidad	Unidad
1782	112	-	22	230	-	-	2.606	142	74	104	2.583	260	100	4.062	816
1783	238	10.567	237	529	60	-	2.278	81	137	266	5.829	1.464	462	11.006	816
1784	184	10.589	534	982	37	-	1.348	85	116	218	4.898	1.398	1.222	13.210	-
1785	185	6.831	790	951	140	-	858	429	206	229	4.478	1.259	970	11.502	1.536
1786	167	5.674	862	731	-	-	2.364	221	135	91	2.573	1.335	929	651	264
1787	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1788	203	13.694	2.788	1.139	786	64	1.996	36	8	150	3.950	1.405	786	9.760	2.868
1789	203	19.600	3.841	1.502	78	172	353	10	24	130	3.723	2.303	1.141	345	888
1790	203	25.576	2.479	1.161	124	86	1.302	119	22	237	3.378	1.591	1.116	166	2.538
1791	201	29.359	2.019	818	140	108	91	-	-	233	3.677	1.648	1.490	-	1.320
1792	208	31.518	2.837	662	29	300	160	-	-	340	5.405	1.166	1.033	8.399	2.376
1793	144	21.699	889	571	-	18	140	6	13	107	2.698	584	449	2.690	1.476
1794	197	32.521	1.912	660	164	312	-	5	15	112	1.059	558	118	10.511	1.008
1795	193	33.178	6.645	2.186	8	-	1.067	4	-	231	1.898	78	30	4.708	-
1796	203	38.368	6.872	1.423	643	456	800	4	-	232	1.860	764	250	5.608	-
1797	89	10.589	838	114	1.778	1.110	-	-	-	195	1.646	330	30	25.885	1.512
1798	112	19.796	2.163	203	152	583	-	1	6	170	2.670	40	-	855	2.220
1799	85	17.350	3.762	272	105	324	-	20	4	145	1.250	100	30	-	1.296
1800	67	11.289	1.605	107	-	-	-	-	-	150	960	188	50	-	1.488
1801	33	5.481	658	46	-	-	-	-	-	88	690	-	-	25	720
1802	278	64.994	9.852	42	30	216	40	3	-	158	634	130	36	-	600
1803	233	53.447	11.182	295	-	4.296	228	-	-	160	1.019	230	56	300	720
1804	358	74.430	14.688	276	28	768	281	46	22	393	2.082	60	-	15.950	72
1805	165	25.315	6.412	153	110	636	20	22	-	277	1.602	819	183	-	-
1806	87	16.311	5.033	173	-	300	44	9	20	38	386	347	20	-	-
Total	4.148	578.176	88.919	15.224	4.412	9.749	15.974	1.241	799	4.454	60.948	18.057	10.501	125.663	24.534

Fuente: Elaboración propia a partir de Libros auxiliares de alcabala de guías en Sala XIII, Maldonado: Cajas de 3288 a 3312.

Esa reorientación productiva se ve en la ganadería pujante y en expansión que el cuadro nos permite vislumbrar y que la imagen brindada por los diezmos mantenía oculta. Los diezmos de cuatropeda de San Carlos y San Fernando de Maldonado sumados no llegaron a los mil pesos en ningún año, ni mostraron una tendencia creciente durante el período. Tampoco los de Rocha que, a pesar de incluir todas las especies, solamente superaron esa cifra en el año 1806, para volver a situarse luego por debajo de ese umbral (ver apéndice). Este dato contrasta mucho con los 578.176 cueros que se enviaron a Montevideo en 24 años, a los que habría que agregarle 88.918,5 arrobas de sebo, 15.223,5 de grasa, 4.412 arrobas de distintos tipos de carnes saladas y 9.749 lenguas saladas.

Las exportaciones de cueros siguieron las fluctuaciones del comercio ultramarino. Eso explica las drásticas disminuciones de los envíos que se dieron en los períodos de guerra 1797-1801 y a partir de 1804. Pero, más allá de esos momentos, la producción ganadera del área muestra un crecimiento importante. En los años posteriores a las guerras (1783-1784 y 1802-1804), cuando el repunte de las exportaciones era muy importante, los cueros enviados a Montevideo pasaron de rondar los 10 mil a superar los 50 mil. En consecuencia, podríamos decir que la producción ganadera por lo menos se quintuplicó.

CUADRO 7

Participación del área en las exportaciones totales de cueros de la región

Año	Río de la Plata	Maldonado	Porcentaje
1783	1.069.578	10.567	1%
1784	662.528	10.589	1,59%
1785	316.348	6.831	2,15%
1786	361.631	5.674	1,56%
1787	311.601	s/d	s/d
1788	366.504	13.694	3,73%
1789	420.117	19.600	4,66%
1790	679.009	25.576	3,76%
1791	508.376	29.359	5,77%
1792	966.299	31.518	3,26%
1793	644.081	21.699	3,36%
1794	775.129	32.521	4,19%
1795	526.084	33.178	6,30%
1796	886.305	38.368	4,32%
1797	418.957	10.589	2,52%
1798	108.605	19.796	18,22%
1799	316.426	17.350	5,48%
1800	190.080	11.289	5,93%
1801	194.603	5.481	2,81%
1802	1.062.647	64.994	6,11%
1803	649.953	53.447	8,22%
1804	1.189.073	74.430	6,25%

Fuente: Elaboración propia a partir de Garavaglia (1987), Pérez (1996), Silva (1993) y cuadro 6.

La expansión ganadera de la zona se puede ver, además, en el aumento de la participación de los cueros del área dentro de los totales exportados por la región Río de la Plata (cuadro 7). Mientras entre los años 1782 y 1786 el aporte rondaba entre el 1 y el 2,15 %, entre 1799 y 1804 se situó entre 5,48% y 8,22%, sacando el excepcional año de 1801, cuando el tráfico estaba prácticamente interrumpido y la contribución se redujo a 2,81%.

Por último, volviendo al cuadro 6 podemos hacer referencia a dos productos que distinguen al área de Maldonado del resto de la región porque provienen de su litoral marítimo. Por un lado, los cueros de lobo marino eran otra mercancía destinada al comercio ultramarino. Ese producto constituía un rubro

marginal (tanto en cantidad como en valor<sup>25</sup>) dentro de las exportaciones de cueros de la región. Sin embargo, la caza de pinnípedos era una actividad importante en el contexto de la economía local del área. Lo mismo puede decirse de la pesca. Los envíos de corvinas saladas a Montevideo tenían un carácter estacional concentrándose especialmente en los meses de la cuaresma<sup>26</sup> pero presentan unas cantidades interesantes. Es probable que esas corvinas se constituyeran en un sustituto local al bacalao<sup>27</sup>.

En síntesis, tanto los diezmos como las guías muestran un crecimiento de la producción agraria del área. Los productos detectados en las guías nos permiten ver que era una economía diversificada que seguía los vaivenes del comercio ultramarino. Además, a partir de la década de 1790 la zona parece haber vivido un proceso de reorientación con una marcada expansión de la producción ganadera al mismo tiempo que se reducían los excedentes agrícolas.

#### 4. CONCLUSIONES

El área de Maldonado, que estudiamos en este artículo, fue uno de los nuevos espacios donde se manifestó la expansión territorial de la región Río de la Plata en la segunda mitad del siglo XVIII. La ocupación y explotación de una gran cantidad de tierras fértiles implicó, sin duda, un aumento en la producción agropecuaria regional. Pero, además, en el contexto de las reformas borbónicas el estado monárquico tuvo un rol activo en ese crecimiento. Especialmente porque su interés en la defensa y poblamiento de ese territorio implicó una inyección de metálico muy importante para esa economía.

Como vimos, los caudales que la Real Hacienda invertía en la zona provenían de otras tesorerías del virreinato ya que la recaudación local era muy reducida. En consecuencia, esos gastos implicaban un aumento del circulante disponible en el lugar y constituían un impulso fundamental para el crecimiento de la economía del área. Por otro lado, el rápido y sostenido aumento demográfico, que pudimos comprobar para un período de cuarenta años, aparece como un primer indicio de ese crecimiento.

El análisis de la economía agropecuaria mostró, además, una producción diversificada vinculada a las demandas de la ciudad-puerto de Montevideo y dependiente de los vaivenes del comercio ultramarino. A partir de la década de 1790 se produjo un marcado aumento de la producción ganadera, coincidente con la ocupación de la zona en torno al arroyo Garzón. En esos años, los envíos desde Maldonado muestran un aumento en la participación de los cueros del área en los totales exportados a Europa por la región.

Esa especialización ganadera puede explicarse por varias razones. Por un lado, a medida que se ocupaban las tierras se producía un alejamiento de los centros consumidores de alimentos del complejo portuario lo que habría aumentado los costos de transporte. Los alimentos producidos en esas tierras no podrían, entonces, competir con los de las chacras más cercanas. Simultáneamente, en esas fronteras la densidad poblacional era menor lo que encarecería la mano de obra. Por último, la ganadería era una actividad que implicaba menos riesgos que la producción agrícola. Las fluctuaciones en las cosechas podían producir la ruina de los productores. En cambio, los productores ganaderos podían regular la matanza de animales y en los momentos de menor demanda aprovechar para aumentar el stock disponible en sus establecimientos. En consecuencia, la expansión territorial implicaba, necesariamente, un aumento de la producción ganadera regional, con las consecuencias económicas y sociales que esta especialización tendrá durante la primera mitad del siglo XIX.

Este proceso se dio en las distintas áreas de la región Río de la Plata, aunque es probable que haya sido más evidente en el área de Maldonado debido a su poblamiento tardío. Durante los primeros años del siglo XIX la situación cambió cuando estalló la crisis de la monarquía. La bancarrota de la Real Hacienda impidió que siguieran fluyendo caudales para el poblamiento y la defensa del territorio. Al mismo tiempo, los conflictos bélicos interrumpieron el comercio legal y, consecuentemente, las demandas de alimentos y productos exportables disminuyeron. Además, la invasión inglesa que marcó el inicio de los conflictos militares en la zona que con los saqueos habituales en esas situaciones pudo haber tenido secuelas negativas para los productores del área. En ese contexto, el crecimiento económico sufrió un freno. Las investigaciones futuras podrán dar cuenta de la recomposición de la economía de la zona en esos años y la influencia que tuvieron las vicisitudes políticas durante ese período.

## NOTAS

- 1 Partimos de la definición de la región Río de la Plata realizada por Jumar (2012: 137-138). El autor considera que se puede entender a la región como un espacio económico homogéneo que integraba las dos bandas del río y que tenía como núcleo un complejo portuario compuesto por las ciudades puerto y un número indefinido de desembarcaderos informales. Afirma, también, que se pueden determinar los límites de la misma detectando los flujos que remiten a fenómenos de circulación interna, como el traslado de trabajadores estacionales o la comercialización de alimentos frescos. En consecuencia, quedarían fuera de la región el área en torno al río Paraná, de más antiguo poblamiento, los territorios de las misiones jesuíticas y los dominados por los portugueses. En consecuencia, esta definición es más restringida que la de otros autores que plantean una región rioplatense más amplia que se extiende hasta Río Grande del Sur (Djenderedjian, 2004: 248).
- 2 Es decir, hasta la división en 7 departamentos realizada por Francisco Xavier de Viana, Ministro de Guerra del Directorio de Buenos Aires (Barrios Pintos, 1983: 22).
- 3 La cantidad de trabajos sobre aspectos de la economía y/o sociedad de la campaña bonaerense es muy importante. Entre esos estudios podemos destacar: Amaral (1987), Andreucci (2011), Azcuy Ameghino (2002), Banzato (2002), Barcos (2010), Canedo (2001), Ciliberto (2004), Di Stefano (1991), Dupuy (2004), Garavaglia (2009), Mateo (2001), Marquiegui (1990), Mascioli (2004) y Mayo (2004).
- 4 Nos referimos a la ocupación permanente por parte de los súbditos de la corona española. Eso no implica que en período previo la zona estuviera vacía. De hecho, se puede constatar la presencia de grupos indígenas e incursiones de los portugueses.
- 5 La ciudad de Rocha se comenzó a delinear en 1794 pero el proceso fundacional se vio interrumpido por la falta de fondos que ocasionó la guerra con Inglaterra. Por ese motivo la fundación definitiva de la villa se postergó hasta 1801 (Fajardo Terán, 1955: 99).
- 6 Por ejemplo, los padrones de 1781 y 1782 proporcionan datos más confiables porque se pueden corroborar la información de cada unidad censal y comparar un año con el otro para eliminar posibles errores. En cambio, los datos de 1798 al provenir de resúmenes no pueden ser corregidos y son creíbles solamente en tanto que los funcionarios los consideraron verosímiles.
- 7 En 1761 la población de Maldonado disponía de 28 casas que albergaban a 105 personas (30 vecinos, 19 mujeres, 34 hijos varones, 22 hijas mujeres) que poseían 60 bueyes, 1860 vacas y 1050 yeguas en 10 chacras y 8 estancias (Fajardo Terán, 1962: 98).
- 8 En realidad la lista muestra un total de 531 personas. Hemos eliminado algunas duplicaciones que fueron producto de un error del funcionario que al pasar de una página a otra repetía el nombre.
- 9 82 de esas personas eran los esposos y esposas que tenían 47 hijos y 41 hijas. Además había 14 agregados de los cuales sólo dos eran mujeres. Por último, también llegaron 6 varones solteros (Barrios Pintos, 1983: 137-145).
- 10 Recordemos que la ciudad de Minas fue parte de la jurisdicción de Montevideo hasta 1814 con lo que está incluida en los datos que Pollero y Vicario presentan para 1797.
- 11 Esta cifra es similar a la de la zona sur de la campaña de Buenos Aires (132,9) en 1815 que también era una frontera ganadera en expansión. GIHRR (2004), 28.
- 12 Esta situación tiene que ver, sin duda, con la ocupación reciente de la zona, ya que la categoría de hacendado estaba vinculada a la riqueza y al arraigo en el lugar. Fradkin (1993), 27.
- 13 Lo demás individuos tenían las siguientes ocupaciones: 8 sirvientes, 4 caleros, 4 albañiles, 3 panaderos, 2 herreros, 2 cirujanos, 2 confiteros, un tahonero, un tonelero, un sobrestante, un patrón de lancha, un carretero, un armero y un aparejador.
- 14 Un recuento de la estancia del rey de José Ignacio realizado en 1771 estableció que en ese momento la estancia contaba con 24.181 cabezas de ganado vacuno (AGN IX 3-7-1). De acuerdo a los datos proporcionados por Díaz de Guerra (1988: 306-307) esa misma estancia disponía en 1766 con 31.000 cabezas de ganado vacuno, 330 caballos reyunos, 929 yeguas y sus crías, 33 burros y burras y 144 bueyes. Mientras que la estancia de Pan de Azúcar fue formada con 3 o 4.000 cabezas de ganado vacuno y la de Don Carlos contaba, en 1784, con 14.000 vacunos, 400 caballos y 300 yeguas. Por otro lado, de acuerdo a los comprobantes de data de la Real Hacienda de Maldonado para 1783 (AGN XIII 3289) esas mismas estancias empleaban entre 12 y 13 peones permanentes cada una y 2 capataces en la estancia de Don Carlos, 2 en la de José Ignacio y uno en la de Pan de Azúcar. Además, esas estancias empleaban estacionalmente a peones adicionales para las faenas de cueros.
- 15 Una aproximación a la manera en que el comercio ultramarino dinamizaba la economía local puede verse en Jumar, Biancardi, Bozzo, Orłowski, Querzoli y Sandrín (2006). Sobre todas las implicaciones del comercio en Montevideo contamos con el exhaustivo trabajo de Arturo Bentancur (1997, 1999).
- 16 La noción de *complejo portuario rioplatense* ha sido acuñada por Jumar (2000).
- 17 Los datos de esas exportaciones son: en 1800 se enviaron 6.273 pesos, en 1801 9.545 y en 1802 11.108.
- 18 Hemos optado por calcular una tendencia exponencial por considerar que refleja ese crecimiento de manera más clara que otros tipos de tendencias (logarítmica o de medias móviles) y, al mismo tiempo, es un poco más exacta que una tendencia lineal.



- 19 Tenemos esos precios de aforo solamente hasta 1796. Cuando vuelven a realizarse envíos de trigo a Montevideo a partir de 1802, el trigo de Maldonado se encontraba exento del pago de la alcabala y, por lo tanto, no aparece el aforo. Los precios de la fanega en reales en el orden que iban apareciendo en los diferentes meses del año son los siguientes: para 1782, 16, 12 y 20; 1783, 20 y 16; 1784, 16, 20, 24 y 20; 1785, 24, 28, 32 y 40; 1786, 32; 1788, 8; 1789, 8, 12, 8 y 12; 1790, 32; 1795, 24; y 1796, 24.
- 20 Moraes (2011: 306) destaca que en el comportamiento del índice se puede observar un período de inestabilidad entre 1776 y 1789. Existió un alza de precios en Montevideo en 1786 seguida por un descenso hasta 1789. A partir de 1790 se dio un proceso inflacionario que fue bruscamente corregido luego de 1804.
- 21 Lamentablemente no se han encontrado los registros de esa recaudación y, por lo tanto, no sabemos si realmente se llevó a cabo.
- 22 De las 4.148 guías solamente 78 tienen como destino Buenos Aires, 12 Puerto Deseado, 9 Santa Teresa, 1 Santo Domingo Soriano y 1 la línea divisoria con los territorios lusitanos.
- 23 Recordemos que en 1794 comienza el proceso fundacional de la villa y que ese mismo año empieza a rematarse el diezmo correspondiente al lugar.
- 24 Acuerdo del cabildo de Maldonado del 15 de agosto de 1803, Archivo General de la Nación de Uruguay, Ex Archivo General Administrativo, Maldonado 269.
- 25 El precio de aforo de los cueros de lobo marino variaban entre los dos reales y el real y medio mientras que los cueros de vaca era aforados en 6 reales y los de novillo en 9.
- 26 Es decir en los meses de enero, febrero y marzo.
- 27 Esto es un indicio de lo que José Mateo (2003: 81) denominó como especies “abacaolables”. Podría tratarse de un consumo culturalmente orientado en una ciudad repleta de inmigrantes recientes. Eso explicaría la opción por un pescado de mar salado cuando existía en el lugar de pescado de río fresco.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMARAL, Samuel (1987), “Rural production and labour in late colonial Buenos Aires” en *Journal of Latin American Studies*, Cambridge University Press, Vol. 19, No. 2.
- y GHIO, José (1990), “Diezmos y producción agraria. Buenos Aires, 1750-1800” en *Revista de Historia Económica*, VIII, 3.
- ANDREUCCI, Bibiana (2011), *Labradores de la frontera. La Guardia de Luján y Chivilcoy 1780-1860*, Rosario, Prohistoria.
- AZCUY AMEGHINO, Eduardo (2002), *La otra historia: Economía, estado y sociedad en el Río de la Plata colonial*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- BANZATO, Guillermo (2002), *Ocupación y acceso a la propiedad legal de la tierra en el nordeste del río Salado: Chascomús, Ranchos y Monte, 1780-1880*, Tesis de doctorado, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata.
- BARCOS, Fernanda (2010), *De cada labrador un soldado y de cada agricultor un propietario: Economía, sociedad y política en el ejido de la guardia de Luján (Mercedes), 1810-1870*, Tesis de doctorado, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata.
- BARRIOS PINTOS, Anibal (1971), *Historia de los pueblos orientales*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- (1983), *Minas dos siglos de su historia*, Montevideo, Ministerio de educación y cultura, 2 vols.
- BENTANCUR, Arturo (1984), *Contrabando y contrabandistas*, Montevideo, Arca.
- (1997), *El puerto colonial de Montevideo. Tomo I. Guerras y apertura comercial: tres lustros de crecimiento económico 1791-1806*, Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de la República.
- (1999), *El puerto colonial de Montevideo. Tomo II. Los años de la crisis (1807-1814)*, Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de la República.
- CANEDO, Mariana (2001), *Propietarios, ocupantes y labradores. San Nicolás de los Arroyos 1600-1860*, Mar del Plata, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- CILIBERTO, Valeria (2004), *Aspectos sociodemográficos del crecimiento periurbano: San José de Flores (1815-1869)*, Mar del Plata, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- CUESTA, Martín (2009), *Precios, población, impuestos y producción. La economía de Buenos Aires en el siglo XVIII*, Buenos Aires, Temas.

- DI STEFANO, Roberto (1991), “Un rincón de la campaña bonaerense colonial: San Pedro durante la segunda mitad del siglo XVIII” en *Cuadernos del Instituto Ravignani*, n° 1.
- DÍAZ DE GUERRA, María A. (1974), *Diccionario biográfico de la ciudad de Maldonado (1755-1900)*, Montevideo, IMCO.
- (1988), *Historia de Maldonado*, Maldonado, Intendencia de Maldonado, 2 vols.
- DUPUY, Andrea (2004), *El fin de una sociedad de frontera en la primera mitad del siglo XIX: “Hacendados” y “Estancieros” en Pergamino*, Mar del Plata, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- DJENDEREDJIAN, Julio (2003), *Economía y sociedad en la Arcadia criolla. Formación y desarrollo de una sociedad de frontera en Entre Ríos, 1750-1820*, Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Buenos Aires.
- (2004), “¿Un aire de familia? Producción ganadera y sociedad en perspectiva comparada: las fronteras rioplatenses a inicios del siglo XIX” en *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, n° 41, Böhlau Verlag Köln, Wiemar, Wien.
- FAJARDO TERÁN, Florencia (1953), *Historia de la ciudad de San Carlos*, Montevideo, Talleres Gráficos Oliveras Roses y Villamil.
- (1955), *Historia de la ciudad de Rocha*, Montevideo, Talleres Gráficos Oliveras Roses y Villamil.
- (1962), *Historia de la ciudad de Minas* en *Boletín Histórico*, n° 92-95, Montevideo, Estado Mayor General del Ejército.
- (1977), *Sembrador de pueblos* en *Boletín Histórico*, n° 247-250, Montevideo, Estado Mayor General del Ejército.
- FRADKIN, Raúl (1993), “¿Estancieros, hacendados o terratenientes? La formación de la clase terrateniente porteña y el uso de categorías históricas y analíticas (Buenos Aires 1750-1850)” en Bonaudo, Marta y Pucciarelli, Alfredo R. (comp.). *La problemática agraria*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- FREGA, Ana (2003), “Pertencencias e identidades en una zona de frontera. La región de Maldonado entre la revolución y la invasión lusitana” en Henzy, Flávio M. y Herrlein Jr., Ronaldo, *Histórias Regionais do Cone Sul*, Santa Cruz do Sul, EDUNISC.
- GARAVAGLIA, Juan Carlos (1987), *Economía, sociedad y regiones*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.
- (1999), *Pastores y labradores de Buenos Aires. Una historia agraria de la campaña bonaerense 1700-1830*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.
- (2009), *San Antonio de Areco, 1680-1880. Un pueblo de la campaña, del Antiguo Régimen a la modernidad argentina*, Rosario, Prohistoria.
- y GROSSO, Juan Carlos (1987), *Las alcabalas novohispanas (1776 – 1821)*, México, Archivo General de la Nación
- GELMAN, Jorge (1998), *Campesinos y estancieros. Una región del Río de la Plata a fines de la época colonial*, Buenos Aires, Los libros del riel.
- GIHRR (Grupo de Investigación en Historia Rural Rioplatense) (2004), “La sociedad bonaerense a principios del siglo XIX. Un análisis a partir de las categorías ocupacionales” en Fradkin, Raúl y Garavaglia, Juan Carlos. *En busca de un tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia 1750-1865*, Buenos Aires, Prometeo.
- GIL, Tiago L. (2002), *Infiéis trasgresores: os contrabandistas da fronteira (1760-1810)*, Tesis de maestría, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- JUMAR, Fernando (2000), *Le commerce atlantique au Río de la Plata 1680-1778*, Tesis de doctorado, École des Hautes Études Sciences Sociales, París.
- (2012), “La región Río de la Plata y su complejo portuario durante el Antiguo Régimen” en Fradkin, Raúl (dir.). *Historia de la provincia de Buenos Aires. Tomo 2. De la conquista a la crisis de 1820*. Buenos Aires, Edhasa.
- , BIANGARDI, Nicolás, BOZZO, José, ORLOWSKI, Sabrina; QUERZOLI, Roberto y SANDRÍN, María Emilia. (2006) “El comercio ultramarino y la economía local en el complejo portuario rioplatense. Siglo XVIII”, en *Anuario IEHS*, n° 26.
- KLEIN, Herbert (1999), “Las finanzas reales”, en *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo 3, Buenos Aires, Academia Nacional de la Historia, Planeta.
- MARQUIEGUI, Dedier Norberto (1990), *Estancia y poder en un partido de la campaña bonaerense (Luján, 1756-1821)*, Buenos Aires, Biblos.
- MASCIOLI, Alejandra R. (2004), *Productores y propietarios al sur del río Salado (1798-1860)*, Mar del Plata, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- MATEO, José (2001), *Población, parentesco y red social en la frontera: Lobos (Provincia de Buenos Aires) en el siglo XIX*, Mar del Plata, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- (2003), *De espaldas al mar. La pesca en el Atlántico sur (siglos XIX y XX)*. Tesis de doctorado, Barcelona, Universidad Pompeu Fabra.
- MAYO, Carlos (2004), *Estancia y sociedad en la pampa (1740-1820)*, Buenos Aires, Biblos.

MORAES, María Inés (2011), *Las economías agrarias del litoral rioplatense en la segunda mitad del siglo XVIII. Paisajes y desempeños*, Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Sociales y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.

PÉREZ, Osvaldo (1996), “Tipos de producción ganadera en el Río de la Plata colonial. La estancia de alzados” en Azcuy Ameghino, Eduardo et al., *Poder terrateniente, relaciones de producción y orden colonial*, Buenos Aires, Fernando García Cambeiro.

OSÓRIO, Helen (2007), *O império português no sul do américa: estancieros, lavradores e comerciantes*, Porto Alegre, UFRGS.

SANDRÍN, María Emilia (2011), *Bizcocheras, lancheros y demás... Los estímulos de la guerra para los sectores medios y bajos del complejo portuario rioplatense, 1735-1737*, Madrid, Editorial Académica Española.

SALA DE TOURON, Lucía, DE LA TORRE, Nelson, RODRÍGUEZ, Julio Carlos (1967), *Estructura económico-social de la colonia*, Montevideo, Ediciones Pueblos Unidos.

----- (1968), *Evolución económica de la Banda Oriental*, Montevideo, Ediciones Pueblos Unidos.

SILVA, Hernán A. (1993), *El comercio entre España y el Río de la Plata (1778-1810)*, Banco de España-Servicios de Estudios-Estudios de Historia Económica, n° 26.

TORRES, Magalí y NÉSPOLO, Eugenia (2013), “La construcción de un espacio de frontera. La región de San Fernando de Maldonado entre mediados y fines del siglo XVIII” en *XIV Jornadas Interescuelas Departamentos de Historia*, Mendoza, Universidad Nacional de Cuyo.

VILAR, Pierre (1974), *Crecimiento y desarrollo*, Barcelona, Ariel.

## FUENTES

Archivo General de la Nación de Argentina

Sala IX Gobierno colonial

Maldonado: 3-6-5, 3-6-6, 3-7-1, 3-7-2 y 3-7-3

Diezmos, Clase VI, Maldonado: 13-3-8

Sala XIII Contaduría Colonial

Real Hacienda, Tribunal de Cuentas, Maldonado: de 3284 a 3312

Archivo General de la Nación de Uruguay

Ex Archivo General Administrativo

Maldonado: 269

## APÉNDICE

## REMATE DE DIEZMOS DEL ÁREA DE MALDONADO.

Año	Diezmero	Lugar	Especie	Monto		Total	
				Pesos	Reales	Pesos	Reales
1774	Miguel de Urrutia	San Carlos	Todas	975			
	Miguel de Urrutia	San Fernando	Todas	250			
	Marcos Perez	Río Grande	Todas	225		1.450	
1775	Antonio Fachani	San Carlos	Todas	1.010			
	Antonio Fachani	San Fernando	Todas	200			
	Miguel de Urrutia	Río Grande	Todas	520		1.730	
1776	Miguel de Urrutia	San Carlos	Todas	865			
	Miguel de Urrutia	San Fernando	Todas	145			
	Miguel de Urrutia	Río Grande	Todas	300		1.310	
1777	Andrés Yañez	San Carlos	Todas	1495			
	Andrés Yañez	San Fernando	Todas	565		2.060	
1778	Mateo Vidal	San Carlos	Todas	835			
	Mateo Vidal	San Fernando	Todas	438		1.273	
1779	Antonio Fachani	San Carlos	Todas	825			
	Antonio Fachani	San Fernando	Todas	180		1.005	
1780	Antonio Fachani	San Carlos	Todas	550			
	Antonio Fachani	San Fernando	Todas	140		690	
1781	José Lapido	San Carlos	Todas	1.439	1		
	José Lapido	San Fernando	Todas	955	1	2.394	2
1782	Andrés Morlote	San Carlos	Todas	2.520			
	Andrés Morlote	San Fernando	Todas	2.520		5.040	
1783	Placido Antonio Gallardo	Sn C y Sn F	Todas	1.166	6	1.166	6
1784	Rosendo Verde	San Carlos	Todas	719	6		
	Rosendo Verde	San Fernando	Todas	219	4	939	2
1785	Manuel Pirez	San Carlos	Todas	665			
	Manuel Pirez	San Fernando	Todas	565		1.230	
1786	Rosendo Verde	Sn C y Sn F	Todas	2.610		2.610	
1787	Andrés Benito Fajardo	San Carlos	Todas	1.325	7		
	Andrés Benito Fajardo	San Fernando	Todas	925	7	2.251	6
1788	Manuel Blanco	San Carlos	Todas	715			
	Manuel Blanco	San Fernando	Todas	495		1.210	
1789	Gerónimo Sureda	San Carlos	Todas	960			
	Gerónimo Sureda	San Fernando	Todas	375		1.335	
1790	Gerónimo Sureda	San Carlos	Todas	1.072	4		
	Gerónimo Sureda	San Fernando	Todas	715		1.787	4
1791	Gerónimo Sureda	Sn C y Sn F	Todas	1.454		1.454	
1792	Juan Antonio Bustillo	Sn C y Sn F	Granos, huertas y aves	725		725	
1793	Antonio de San Vicente	Sn C y Sn F	Todas	2.089	5	2.089	5
1794	Andrés Gomez	San Carlos	Granos y huertas	580	7,5		
	José Ferradell	San Carlos	Cuatropea	252			
	José Ferradell	San Fernando	Granos y huertas	493	2		
	Domingo del Barrio	San Fernando	Cuatropea	140			
	Miguel de Yarza	Garzón	Todas	845	4	2.311	5,5
1795	Manuel Antonio Fajardo	San Carlos	Granos y huertas	342			
	Manuel Antonio Fajardo	San Carlos	Cuatropea	175			
	José Ferradell	San Fernando	Granos y huertas	291	6		
	Manuel Antonio Fajardo	San Fernando	Cuatropea	104			
	Manuel Antonio Fajardo	Garzón	Todas	470		1.382	6

1796	Juan Correa	San Carlos	Granos y huertas	1.148	5,25	3.384	4,5
	Manuel Antonio Fajardo	San Carlos	Cuatropea	412	4		
	Juan Correa	San Fernando	Granos y huertas	764	0,25		
	Jose Fornaguera	San Fernando	Cuatropea	180			
	Sosa, Jose	Garzón	Todas	879	3		
1797	José Ferreira	San Carlos	Granos y huertas	1.048	2,5	3.274	2,5
	Francisco Aparicio	San Carlos	Cuatropea	430	4		
	José Ferreira	San Fernando	Granos y huertas	698	7		
	Domingo del Barrio	San Fernando	Cuatropea	159	1		
	Fracisco Acuña	Garzón	Todas	937	4		
1798	Juan Mendoza	San Carlos	Granos y huertas	727	5,25	2.331	0,5
	Diego Noboa	San Carlos	Cuatropea	324	1,125		
	Jose Ferradell	San Fernando	Granos y huertas	428	6,875		
	Diego Noboa	San Fernando	Cuatropea	120	3,25		
	Juan Mendoza	Garzón	Todas	730			
1799	Juan Mendoza	San Carlos	Granos y huertas	1.076	6,5	3.452	7
	Jose Osorio	San Carlos	Cuatropea	426	1,875		
	Jose Ferradell	San Fernando	Granos y huertas	869	1,5		
	Domingo del Barrio	San Fernando	Cuatropea	106	7,75		
	Juan Mendoza	Garzón	Todas	974	4,875		
1800	Antonio Tort	San Carlos	Granos y huertas	825		3.296	6,25
	Manuel Fajardo	San Carlos	Cuatropea	585	5,875		
	José Ferradell	San Fernando	Granos y huertas	781	2		
	Domingo del Barrio	San Fernando	Cuatropea	106	4		
	Francisco de los Santos	Garzón	Todas	995	2,25		
1801	Benitos Casas	San Carlos	Granos y huertas	945		3.063	6,25
	Jose Osorio	San Carlos	Cuatropea	563	1		
	José Ferradell	San Fernando	Granos y huertas	850			
	Ventura Gutierrez	San Fernando	Quintas y cuatropea	120			
	Jose Sosa	Garzón	Todas	585	5,25		
1802	José Ferradell	San Carlos	Granos y huertas	930		3.751	2,75
	José Ferradell	San Carlos	Cuatropea y aves	714	6,75		
	Luis Estremera	San Fernando	Granos y huertas	1.203	5,375		
	Ventura Gutierrez	San Fernando	Cuatropea	77			
	José Antonio Tavares	Garzón	Todas	825	7,25		
1803	José Ferradell	San Carlos	Granos y huertas	900		3.075	
	Francisco Montes	San Carlos	Cuatropea	440			
	José Ferradell	San Fernando	Todas	1.035			
	José Ferradell	Garzón	Todas	700			
1804	José Ferradell	San Carlos	Granos y huertas	1.935		5.241	4
	Juan Mendoza	San Carlos	Cuatropea	808	4		
	José Brañas	San Fernando	Granos y huertas	1.500			
	Ventura Gutierrez	San Fernando	Cuatropea	104			
	Juan Mendoza	Garzón	Todas	894			
1805	José Brañas	San Carlos	Granos y huertas	1.696		4.890	2
	Francisco Montes	San Carlos	Cuatropea	700			
	José Ferradell	San Fernando	Granos y huertas	1.460	4		
	José Mancebo	San Fernando	Cuatropea	115			
	Manuel Correa	Garzón	Todas	918	6		

1806	Baltasar Ortiz	San Carlos	Granos y huertas	2.044			
	Baltasar Ortiz	San Carlos	Cuatropea	800			
	José Osorio	San Fernando	Granos y huertas	1.862			
	José Osorio	San Fernando	Cuatropea	136	4		
	Baltasar Ortiz	Garzón	Todas	1.267	4	6.110	
1807	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1808	José Díaz	San Carlos	Granos y huertas	1.140			
	Francisco Aparicio	San Carlos	Cuatropea	750			
	Juan Machado	San Fernando	Granos y huertas	1.120			
	Luis Estremera	San Fernando	Cuatropea	75			
	Miguel Yarza	Garzón	Todas	787	4	3.872	4
1809	José Brañas	San Carlos	Granos y huertas	900			
	Manuel Pereira	San Carlos	Cuatropea	550			
	Juan Machado	San Fernando	Granos y huertas	860			
	José Díaz	San Fernando	Cuatropea	66			
	José Díaz	Garzón	Todas	500		2.876	
1810	Ventura Gutierrez	San Carlos	Granos y huertas	1.820			
	Francisco Aparicio	San Carlos	Cuatropea	540			
	Ventura Gutierrez	San Fernando	Granos y huertas	1.365			
	José Díaz	San Fernando	Cuatropea	96	2		
	Manuel Pereira	Garzón	Todas	600		4.721	2
1811	Adiministración directa	San Carlos	Granos y huertas				
	José Machado	San Carlos	Cuatropea y aves	725			
	Adiministración directa	San Fernando	Granos y huertas				
	Roque de Gandara	San Fernando	Cuatropea	100			
	Leandro Sosa	Garzón	Todas	920		1.745	
1812	Juan Machado	San Carlos	Granos y huertas	1.515			
	Ana Quieros	San Carlos	Cuatropea	200			
	Juan Machado	San Fernando	Granos y huertas	1.372			
	Juan Machado	San Fernando	Cuatropea	25			
	Juan Machado	Rocha	Todas	410		3.522	
1813	Juan Machado	San Carlos	Granos y huertas	1.340			
	Juan Machado	San Carlos	Cuatropea	620			
	Juan Machado	San Fernando	Granos y huertas	1.372			
	Juan Aguiar	San Fernando	Cuatropea	81			
	Juan Machado	Rocha	Todas	310		3.723	
1814	Adiministración directa	San Carlos	Granos y huertas				
	Jose Ignacio Uriarte y Echagüe	San Carlos	Cuatropea	300			
	Juan Machado	San Fernando	Granos y huertas	1.300			
	Adiministración directa	San Fernando	Cuatropea				
	Francisco Tavares	Rocha	Cuatropea	260		1.860	

Fuente: AGN, Sala IX: 13-3-8.

# TRABAJO LIBRE Y ESCLAVO DE LA POBLACIÓN AFRODESCENDIENTE EN MONTEVIDEO, 1835-1841. LOS REGISTROS DE PAPELETAS DE CONCHABO PARA EL ESTUDIO DEL MERCADO DE TRABAJO.

LIC. FLORENCIA THUL\*

## Resumen

Este artículo da cuenta de los resultados obtenidos en la investigación acerca del trabajo libre y el esclavo de la población afrodescendiente en Montevideo, entre los años 1835-1841, a partir de los registros de papeletas de conchabo otorgadas por la Policía de Montevideo, para evitar ser aprehendidos por “vagos”. La primera parte del trabajo presenta el tema de las papeletas de conchabo en la sociedad rioplatense y se analiza el estado de la cuestión para conocer los antecedentes historiográficos de esta propuesta. Se realizó un análisis netamente cuantitativo que buscaba comprobar la importancia de la mano de obra de esclavos y negros libres en la capital del país. También se estudió la estructura ocupacional de esta población, lo que permitió comprobar cuáles eran los oficios que mayormente ocupaban a estos individuos.

## Abstract

This article delves into the labor relationships of the free and enslaved population of african ancestry in Montevideo from 1835 to 1841. It analyzes the use of “work cards” or “papeletas de conchabo” issued by the Police to free and enslaved laborers, who were under the threats of the laws against vagrancy. First, this article presents the question of the “papeletas de conchabo” in rioplatense society as well as it discusses its historiography. Then, this quantitative analysis seeks to prove the importance of labor provided by slaves and free blacks in the nation’s capital. This article also reveals the occupational structure of this population as well as their different craftsmanship.

\* Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UdelaR.  
florenciathul@gmail.com

## 1. INTRODUCCIÓN

Los problemas generados por la escasez de la población fueron una constante en la documentación oficial del nuevo Estado Oriental, creado por la Constitución de 1830. Las llamadas “guerras por la independencia” ocurridas desde la década de 1810 hasta la de 1830, había impedido el normal desarrollo económico y social de los vastos territorios ubicados al norte del Río de la Plata. Esto generaba dificultades de diversa índole, siendo la escasez de mano de obra una de las más importantes. A esto hacían referencia no solo los documentos emanados del Estado, sino también documentación de particulares que demandaban trabajadores para sus actividades productivas, tanto en la ciudad como en la campaña.

En el año 1839, Juan María Pérez- uno de los empresarios montevidianos más ricos del período- se presenta ante el Juez Civil, reclamando que a pesar de haber sido emitidas repetidas órdenes por parte del Presidente del Estado, para que el Señor Comandante de la Isla Martín García

“me entregase los esclavos de mi propiedad que se hallaban en aquella guarnición, a cuyas órdenes, no se por qué razón, no se les dio cumplimiento; pero sabiendo ahora que en el Batallón que guarnece esta Plaza existen 3 de aquellos: Rafael, José y Paulino, cuya propiedad es acreditada por el adjunto documento y constándome que el Superior Gobierno desea abonar en valor antes que privarse de estos soldados, a pesar de la falta que me hacen para los trabajos a los que eran destinados y cuya falta no se puede llenar con otros peones que no es fácil encontrar con las aptitudes de aquellos para los trabajos de saladero, para lo que fueron comprados en alto precio; convengo en venderlos al Superior Gobierno por los mismos precios de compra: por tanto pido a V.E se digne así decretar por ser de justicia” (AGN, AGA, Archivo de J.M Pérez, caja 138, carpeta 1).

Este testimonio, da cuenta de tres aspectos que conviven en este período. Por un lado, la importancia de los esclavos como mano de obra para las diversas actividades productivas que se desarrollaban en Montevideo en la época; por otro, de la dificultad de sustituirlos, por mano de obra libre, dada la escasez de peones por un lado y las especiales habilidades que demostraban los esclavos, para- por ejemplo- el trabajo en saladeros; y finalmente, de la incorporación tanto parcial como sistemática de los esclavos en los ejércitos de las guerras civiles de las décadas de 1830 y 1840.

Este artículo presenta los resultados de una investigación realizada en torno al tema del mercado de trabajo en Uruguay en la primera mitad del siglo XIX. El problema que le da origen son las circunstancias específicas generadas por la escasez de la mano de obra a partir de las guerras de independencia. Particularmente, busca responder la cuestión de cuál fue la participación de esclavos y libertos en el mercado de trabajo de la ciudad de Montevideo, entre 1835 y 1841.<sup>1</sup>

A partir del estudio cuantitativo de dos fuentes emanadas de la Policía de Montevideo, se buscó demostrar la importancia de la población afrodescendiente para el mercado laboral y de su estructura ocupacional. Las fuentes analizadas fueron un Registro de Papeletas de conchabo entre 1835 y 1841; y el Libro de Receptoría de la Policía de Montevideo con el registro de los ingresos por concepto de cobro de papeletas de conchabo para “negros esclavos y libres” y para “peones”.

Los resultados revelaron la importancia de los esclavos, libertos y negros libres en el total del universo de los que solicitaron papeleta durante el período estudiado. Se comprobó también que el trabajo conchabado de los esclavos fue una práctica extendida en la época, siendo ésta una de las principales vía de acceso a la libertad. Finalmente, se analizó la estructura ocupacional de los libertos y negros libres, arribando a señalar la importancia del comercio como principal sector de ocupación. Para el caso de los esclavos, la fuente dio cuenta de que la mayoría de ellos, no declararon una ocupación específica.

## 2. ANTECEDENTES

Las investigaciones históricas sobre este tema para el caso uruguayo son escasas, no obstante, debemos señalar la importancia de diversos estudios rioplatenses que abordan estas cuestiones, aunque sea desde una perspectiva diferente a la aquí escogida.



La historiografía de la región se ha ocupado de manera dispar en abordar las cuestiones del trabajo rural y urbano durante las primeras décadas del siglo XIX en el Río de la Plata. Los estudios realizados acerca del territorio de la actual República Oriental del Uruguay son escasos si se los compara con la gran producción de la historiografía argentina sobre el tema. Desde la década del ochenta se ha operado una renovación de la historiografía rural que impulsó el abordaje de estudios sobre mercados de trabajo, trabajadores y condiciones de trabajo en la campaña, tanto de Buenos Aires como del resto del territorio.

Estudios como los que citaremos a continuación, se dedicaron a analizar el disciplinamiento de la sociedad como forma de incorporar mano de obra al mercado laboral y el nuevo mercado de trabajo que se estaba gestando tras las guerras por la independencia.

Ricardo Salvatore analiza este tema ubicándolo en el contexto de los gobiernos de Juan Manuel Rosas, para el Buenos Aires rural (Salvatore, 1992: 25-47). El autor critica las interpretaciones existentes sobre el papel del Ejército en el proceso de proletarianización rural, para replantear, la relación entre disciplina y mercado de trabajo. Propone un concepto de proletarianización más integral, que incluya además de la expropiación, todos los aspectos de la construcción de la clase de los trabajadores asalariados. A partir de esta teorización, propone estudiar el proceso de proletarianización en las áreas rurales de Buenos Aires, en donde por medio del confinamiento, la vigilancia y la jerarquía se buscó producir “sujetos obedientes, activos, calificados y patrióticos” (Salvatore, 1992: 29).

Para el autor “el problema central residía en la constante circulación de la fuerza de trabajo”. Al mismo tiempo que agrega: “las fuerzas del mercado facilitaron la preservación de un estilo de vida itinerante, con frecuentes cambios ocupacionales” (Salvatore, 1992: 38-41).

Asociado a la temática judicial se encuentra el trabajo de Juan Carlos Garavaglia. Desde una óptica local, el autor analiza la actuación de los Juzgados de Paz durante el período rosista, comenzando con una descripción sobre el personal de los juzgados y sus funciones. (Garavaglia, 1997: 241-262) El estudio continúa con el análisis de los motivos de detención de individuos en el período 1823-1839, donde el 41% del total es detenido por “vago” o sea por no portar la papeleta de conchabo o de enrocamiento (Garavaglia, 1997: 256).

En este mismo sentido se ubica uno de los capítulos del libro *El poder y la vara*, de María Barral, Raúl Fradkin, Gladis Perri y Fabián Alonso. Los autores realizan un análisis sobre la evolución de las leyes de vagos, desde la época colonial, hasta abarcar el control sobre los “vagos” en Buenos Aires hasta 1830. Los autores se preguntan:

“¿Aumenta la vagancia o aumentan las prácticas sociales y los sujetos que se incluyen en esta figura? ¿Hasta qué punto este “hambre” de brazos del Estado debe sustituir la imagen tradicional de la vagancia como figura construida para compeler a los paisanos al trabajo dependiente?”. (Barral et al., 2007:128)

Esto reafirma la imagen, presente en todos los textos comentados, de un mercado de trabajo donde faltaba mano de obra de manera recurrente.

Concluyen que el conjunto de normas y penas trasluce el creciente interés de las autoridades por el ordenamiento de la campaña y en particular por dotar de brazos a las tareas rurales. Tal como sugiere Salvatore, también estos autores señalan el fracaso de estas medidas, apuntando especialmente a la autonomía que aún conservaban los trabajadores, que les permitía actuar con relativa libertad en relación a las alternativas laborales que el mercado les ofrecía.

El artículo de Gabriela Sedeillán analiza un período posterior, que podríamos definir como los primeros años de la “Modernización” de Argentina, donde nuevas instituciones promovidas por los gobiernos de turno se dedicaron al control de la vagancia. La autora propone que la práctica judicial buscaba la consolidación de dos valores claves: la propiedad y el trabajo; no obstante, como registraron el resto de los autores, también en este período hubo dificultades en el control y en la efectiva aplicación de las leyes (Sedeillán, 2007:141-166).

Uno de los textos fundamentales para el período es *El Uruguay comercial, pastoril y caudillesco* de Lucía Sala y Rosa Alonso. Las autoras realizan un completo análisis sobre las condiciones económicas del país luego de 1830, donde incluyen las “relaciones de producción” de la época y señalan las diversas formas que asumió el trabajo: esclavo, libre, familiar, de colonos tanto “blancos” como africanos y otras formas de “peonazgo”. Asimismo, las autoras aportan un contexto económico, político y social exhaus-

tivo, que aporta elementos para comprender los datos que surgen del análisis de nuevas fuentes como las que aquí se abordan (Sala y Alonso, 1986).

Otro de los trabajos que refiere a la cuestión de la mano de obra en este período, es el *Prólogo* escrito por Juan E. Pivel Devoto para la obra *Estudios Sociales y Económicos* de Francisco Bauzá. El tema que preocupa fundamentalmente al autor, refiere a las dificultades que los sucesivos gobiernos tuvieron para resolver la escasez de mano de obra, luego de 1830. En ese marco, analiza las experiencias de colonización agrícola, tanto de africanos como de europeos- fundamentalmente canarios, que fueron llevadas a cabo con ese propósito (Pivel Devoto, 1972).

Respecto al trabajo esclavo en la frontera uruguayo-brasileña, debe destacarse la investigación de Borucki, Chagas y Stalla (Borucki, Chagas, Stalla, 2004). Los autores realizan un exhaustivo abordaje de las características del trabajo esclavo entre los años 1835 y 1855. Resulta especialmente útil para este artículo ya que coincide el contexto histórico, interviniendo en él dos variantes fundamentales: la Guerra Grande y la abolición de la esclavitud. También debe destacarse el artículo de Alex Borucki sobre la reglamentación laboral de la población negra en la década de 1850. (Borucki, 2004: 67-84) Otro de los estudios más completos respecto a la esclavitud en este territorio, es el libro de Arturo Bentancur y Fernando Aparicio. Los autores estudian aspectos diversos relacionados con la esclavitud desde la década de 1790, incluyendo entre ellos, cuestiones asociadas al trabajo de la población negra, tanto libre como esclava (Bentancur, Aparicio, 2006).

Varios estudios se han realizado sobre las “categorías ocupacionales” de este período. La Tesis de Maestría de Carolina Vicario, es uno de ellos. La autora realiza un análisis del sur del territorio entre 1769 y 1858, incluyendo la estructura demográfica y la estructura ocupacional a partir de padrones y censos de población. Su estudio sobre el censo de 1836 aporta datos sobre las ocupaciones del total de la población en los tres sectores productivos, donde se destaca la importancia de los comerciantes en el mercado urbano de trabajo y de los labradores en el mundo del trabajo rural (Vicario, 2010 y Vicario, 2012). La importancia de la agricultura campesina en las economías rurales de la primera mitad del siglo XIX ya había sido señalada en estudios de caso sobre áreas agrícolas del sur del país.<sup>2</sup>

### 3. FUENTES Y METODOLOGÍA

Este trabajo presenta algunas informaciones de tipo cuantitativo sobre la condición de los asalariados montevidianos en la primera mitad del siglo XIX. Las mismas fueron obtenidas a partir del *Registro de Papeletas de Conchabo* correspondientes a los años 1838, 1839 y 1840 y del *Libro de Receptoría de la Policía Montevideo*.

#### 3.1. REGISTRO DE PAPELETAS DE CONCHABO

El libro de *Registro de Papeletas de Conchabo* es un documento de la Policía de Montevideo, ubicado en el fondo Archivo General Administrativo (AGA) del Archivo General de la Nación de Uruguay (AGN), que proporciona información sobre la condición jurídica, ocupación y dirección de los asalariados, entonces identificados como “conchabados”.

La legislación referida a las papeletas de conchabo en el Río de la Plata, tiene su origen en la época colonial y sus antecedentes en la jurídica española. La figura del *vago* tiene una arraigada presencia en la tradición jurídica española, surgiendo en la Baja Edad Media y tomando nuevos significados en América. La figura fue ampliando sus contenidos, desplazándose hacia nuevos sujetos y prácticas (Barral et al., 2007: 101).

Desde los siglos XVII y XVIII, los estados europeos comenzaron a prefigurar algunas nociones respecto al control de los vagos, que perduraron en el tiempo: “sujeción al trabajo, limitación de la movilidad laboral, permiso legal de movimiento y empadronamiento general como métodos de control social” (Ibid.:101). También los Estados estaban prefigurando las penas, que variaron de acuerdo a las necesidades de la sociedad en cada momento.

El principal antecedente que puede registrarse en el Río de la Plata sobre la imposición de las papeletas de conchabo está en un bando del virrey Rafael de Sobremonte de 1804, donde se establecía que en

busca del “buen orden”, los individuos debían conchabarse con un amo conocido, quien debía acreditar estar a su servicio mediante un “certificado o papeleta de fuero o alistamiento” (Ibíd.: 110).

Esta problemática también preocupó a Artigas, quien estableció en el Reglamento Provisorio de 1815:

“para desterrar los vagabundos, aprehender malhechores y desertores, se le dará al señor alcalde provincial, ocho hombres y un sargento, y a cada tenencia de provincia, cuatro soldados y un cabo. El cabildo deliberará si estos deberán ser vecinos, que deberán mudarse mensualmente, o de soldados pagos que hagan de esta suerte su fatiga”. (Sala, 1978: 45)

Se señalaba luego la presencia de “vagos” en la campaña, que debían ser apresados por los tenientes de provincia y destinados al servicio de las armas. Para evitar esto, “los hacendados darán papeletas a sus peones, y los que hallaren sin este requisito, y sin otro ejercicio que vagar, serán remitidos en la forma dicha” (Ibíd. 45). Con el paso de los años, se introdujeron nuevas nociones respecto a la vagancia. Desde 1820, los vagos ya no eran conceptualizados solamente como una “clase improductiva y gravosa”, sino que se convirtieron además en “una auténtica amenaza al orden social y un obstáculo de la reforma general” (Ibíd. 45) El 25 de enero de 1827, el gobierno provisorio de la Provincia Oriental en Canelones dictó un decreto titulado “*Policía. Su organización y reglamento*”. Tras numerosos artículos sobre ordenamiento urbano, se suceden una serie de reglamentaciones acerca de la vagancia y las formas de erradicarla.

El artículo 30 estipulaba:

“...los comisarios de sección, los de Departamento y los Alcaldes de Barrio, no permitirán ningún vago, y todo el que se averigüe con certeza serlo, será aprehendido (...) y se los destinará al servicio de las armas en los regimientos de línea por el término de seis años” (Colección Legislativa, *Policía. Su organización y reglamento*, 1827: 13-21)

En caso de que los detenidos no fueran útiles para el servicio de las armas, serían destinados a los trabajos públicos por cuatro años, a cambio de un “corto salario”. Si el individuo reincidía, las penas se duplicaban o triplicaban. Este decreto, que surge en el contexto de la Guerra del Brasil, tiene como objetivo asegurar los recursos humanos necesarios para la lucha.

Las definiciones al respecto, variaban según se tratara de la ciudad o el campo. El vago, en las jurisdicciones urbanas, era definido como

“todo el que no tenga oficio ni ejercicio conocido y todo el que se halle sin papeleta que justifique la ocupación que tenga, cuyo documento debe estar visado por el Comisario de Policía, o aunque lo tenga, no trabaje constantemente, no siendo propietario” (Ibíd.)

Los estudios sobre el medio rural y sobre las ciudades de frontera de las primeras décadas del siglo XIX, han demostrado que una de las principales características de los trabajadores era su movilidad. La escasez e inestabilidad de mano de obra estaba asociada a las posibilidades que tenían los individuos de trasladarse de un lugar a otro, en busca de nuevas alternativas laborales o para mantener los animales y cultivos de sus propios establecimientos. Medidas como la implementación de la papeleta de conchabo, fueron un intento de los gobiernos de “sujetar” a los sectores populares.

En los pueblos de campaña y otros territorios de ella, eran tenidos por vagos

“Los que no siendo propietarios, no ejerzan algún oficio en que constantemente trabajen, se hallen sin una papeleta dada por el patrón con quien están conchabados, que deberá estar visada por el Comisario del Departamento en el pueblo de donde lo hubiese, y a falta de estos por el Alcalde del barrio” (Ibíd.).

La segunda ley de la época, referida al control en pos de evitar la vagancia y disciplinar a la población por medio del trabajo, surgió en 1829, ya en tiempos de paz, con el nombre de “*Garantías a la propiedad. Reglamento de campaña*”.

La ley, comenzaba describiendo una situación de la campaña: “...considerando que la multitud de hombres errantes, y habituados a un ocio siempre funesto a la sociedad, en que por desgracia abunda

nuestra campaña, es la principal causa de los frecuentes abigeatos, y desordenes que obstan al bienestar de la clase propietaria y laboriosa no menos que a los progresos de la ganadería, e industria rural y teniendo presente otras razones de igual entidad, y trascendencia al interés público y particular” (Colección Legislativa, *Garantías a la propiedad. Reglamento de campaña*, 1829: 103-105).

El primer artículo estipulaba que ningún peón o capataz podría ser conchabado para establecimiento, faena o servicio alguno de campo, sin contar con un contrato escrito autorizado por el alcalde ordinario, Juez de Paz o Teniente Alcalde del distrito de cualquiera de los contratantes.

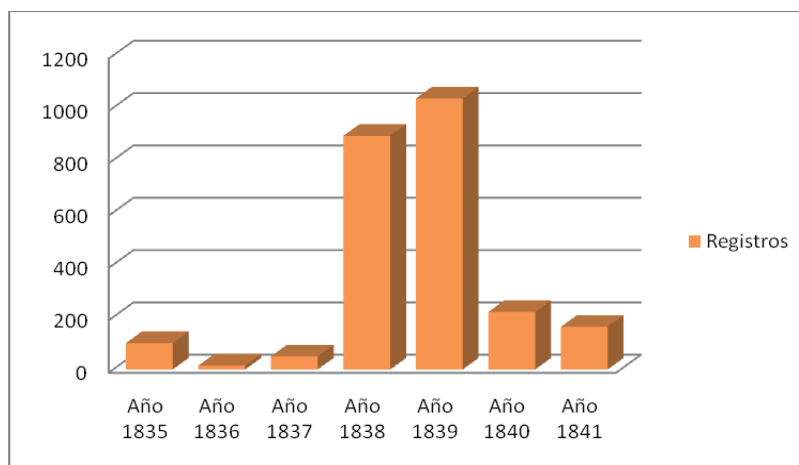
El contrato debía expresar la fecha, el tiempo de su duración, la clase de servicio a realizar, el salario que se recibiría y las demás obligaciones que se imponían. Aquellos que no estuvieran conchabados, serían tenidos por vagos y sujetos a las siguientes penas: tres meses de trabajos públicos por primera vez, por la segunda a seis meses y a otros tantos cada vez que reincidieran.

Quedaban exentos de tal disposición: los propietarios cuyo capital excediera los 500 pesos; los oficiales retirados o licenciados; los hijos de familia, que estuvieran bajo la patria potestad de sus padres, quienes debían probar activos como para mantenerlos; los que conocidamente vivieran de cualquier clase de industria permitida que les brindara lo necesario para su subsistencia; los que tuvieran algún impedimento físico y los mayores de 50 años de edad.

La papeleta de conchabo era utilizada también en los casos en que el patrón necesitara destinar fuera de su casa o establecimiento a uno o más de sus asalariados, a los que debía darles aquel documento firmado, con la fecha en que el peón o capataz debía ocuparse en el campo o fuera de establecimiento (Ibíd.).

No es fácil evaluar la representatividad de esta fuente con relación a todos los asalariados montevideanos, puesto que no se tienen datos indicativos de la cantidad de trabajadores que se conchababan sin formalizar su registro en la policía. De hecho, la cantidad de papeletas registradas por año es muy variable, como muestra el gráfico 1.

GRÁFICO 1  
Cantidad de papeletas registradas por año, 1835-1841



Fuente: AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.

La mayoría de los registros- el 57%- se hicieron entre los años 1839 y 1841, o sea en el contexto de la Guerra Grande, pero la fuente no permite avanzar más acerca de los motivos por los cuales se encuentran estas variaciones, por lo que no se conoce si en el notable aumento del año 1838 se refleja un real aumento de las solicitudes de papeletas desde ese año o si simplemente mejoró la calidad del registro. Cabe preguntarse si realmente todos los trabajadores de la ciudad obtenían la papeleta. Los registros de presos<sup>3</sup> dan un dato al respecto: muchos individuos de diversa procedencia son apresados por “transitar” sin papeleta de conchabo, por lo que habría que preguntarse cuál fue el real alcance del control que el Estado quiso imponer sobre este sector de la población implementando este registro.

Por otro lado, del total de registrados solamente dos son mujeres, y por lo tanto los casos hallados no permiten avanzar hipótesis respecto a las mujeres conchabadas. Es posible que las mujeres no fueran objeto del control policial en esta época. Recién en 1852, luego de la abolición de la esclavitud, surgió

en la policía la idea de un registro de “mujeres negras” para identificar a la servidumbre doméstica (Borucki, 2004).

La metodología utilizada para crear la base de datos fue la utilización de una muestra. Se registraron los primeros y los últimos cinco días de cada mes, de todos los años. Esto permitió obtener un cuadro con 2479 registros, con los siguientes datos: día, mes y año; nombre y apellido del portador de la papeleta; condición jurídica de la persona; profesión en caso de tenerla; amo en caso de ser esclavo y patrón en caso de ser negro libre; y por último, dirección del empleador o del lugar de trabajo. Así se pudo obtener datos seriales sobre la condición jurídica y la estructura ocupacional de los solicitantes de la papeleta de conchabo.

### 3.2. LIBRO DE RECEPTORÍA DE LA POLICÍA

El *Libro de Receptoría de la Policía de Montevideo* es un registro contable de las entradas y salidas de dinero de este organismo. Dentro de los ingresos, se incluyen los referidos al concepto “papeletas de conchabo de negros” y “papeletas de conchabo de peones”. Esto ocurre porque la Policía cobraba una tasa (1 peso por papeleta en este período) al empleador que solicitaba este documento para sus trabajadores. La utilidad de esta fuente - que abarca el período 1838-1840- es que, en primer lugar, permite conocer la proporción de los registrados como “negros” que solicitaban la papeleta, en relación al universo de los que efectivamente solicitaban la papeleta. En segundo lugar, dado que la Policía cobraba una tasa por cada papeleta emitida, la fuente permite conocer el número de papeletas de conchabo otorgadas para contrastarlo con el registro de papeletas anteriormente citado. Efectivamente, en el registro de papeletas del año 1839 fueron anotados un total de 2351 individuos, mientras que el Libro de Receptoría da cuenta del ingreso por el cobro de 2304 papeletas, un número que si bien no coincide exactamente, es muy cercano y valida la fuente.

## 4. RESULTADOS

### 4.1. LA POBLACIÓN AFRODESCENDIENTE EN EL MERCADO DE TRABAJO

El gráfico 3 sirve para tener una idea de la importancia de la población negra en el universo de los asalariados que cumplieron con el trámite legal. Los rotulados como “negros” fueron un tercio del total en 1838, casi la mitad en 1839 y tres cuartos del total en 1840.

**GRÁFICO 3**  
Papeletas de conchabo entregadas, 1838-1840

	“Negros”(*)	%	“Peones”	%	Total
1838	939	33	1864	67	2803
1839	2304	45	2864	55	5168
1840	704	73	258	27	962
<b>Total</b>	3947	44	4986	56	8933

\*“Negros” incluye esclavos y libres.

Fuente: AGN, AGA, Policía de Montevideo, “Libro de Receptoría”, 1838-1840

La situación del año 1840, donde tres cuartos de los conchabados son personas rotuladas como “negras”, es llamativa. Cabe preguntarse si la alta incidencia de “negros” en ese año tuvo algo que ver con la Guerra Grande, donde el Estado estaba ávido de individuos que integraran los ejércitos. Por cierto, una de las penas de quienes eran hallados sin papeleta o calificados de vagos, era ser destinado al servicios de las armas. Esta situación, podría haber acentuado la necesidad de esclavos y libertos de comprobar su

calidad de trabajadores conchabados. Asimismo, la situación de la guerra desde 1839 en adelante podría haber limitado la disponibilidad de peones libres (blancos o indios) que se hubieran enrolado ya sea de forma libre o forzosa, lo que puede contribuir a explicar su disminución en las papeletas.

A esto puede sumarse las dificultades que los libertos tenían de comprobar su libertad, y que antes la duda de las autoridades, estos eran declarados esclavos, excepto que pudieran probarlo. En 1838, cuatro morenos fueron remitidos a la Jefatura de Policía: “Juan Manuel da Silva, Pedro Mariano, Miguel Santana y Fabian Quentino fueron aprehendidos en este departamento por no haber justificado su libertad” (AGN, AGA, libro 946, oficio 602). El contar con una papeleta de conchabo les habría proporcionado la documentación suficiente para mostrar su situación jurídica.

Otro caso del mismo año ilustra las contradicciones halladas por las autoridades en estos casos. Un parte de la Policía señala: “Se remite a disposición del Juez del Crimen al negro esclavo Manuel Seco. Es de advertir que el referido Manuel Seco, es esclavo y no libre como dice el parte, pues el negro dijo al Comisario que era “como libre” porque da “jornal” a su ama doña Ana Seco” (Ibíd., oficio 481). La posibilidad que los esclavos tenían de conchabarse fuera de la casa de sus amos, tornaba aún más difusa su situación social y judicial.

#### 4.2. TRABAJO CONCHABADO DE NEGROS LIBRES Y ESCLAVOS EN MONTEVIDEO

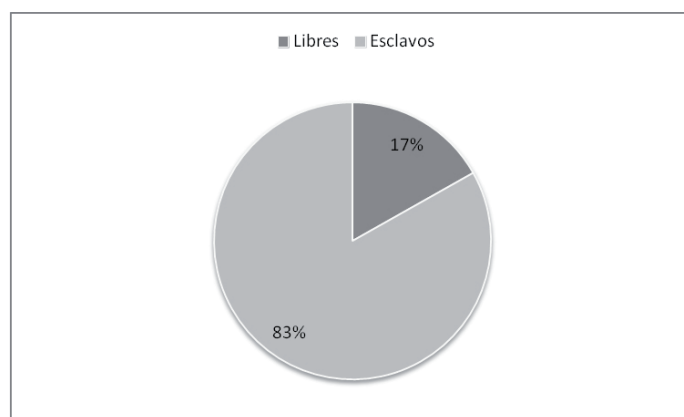
Según el censo de 1836, en Montevideo vivían 23.404 personas: 12.693 hombres y 10.711 mujeres. (Arredondo, 1928: 25). Intentar definir cuál era el número de esclavos y libertos reviste algunas dificultades, ya que el censo incluye el número de 3068 africanos- incluyendo hombres y mujeres- y por tanto, no puede conocerse la cantidad ni de los afrouruguayos ni de los “pardos”. Esta última categoría incluía tanto a personas de origen mixto europeo y africano, como a personas que fueron resultado de la unión de padres de origen amerindio, africano y europeo. En cuanto a la condición jurídica, se registraron un total de 2107 esclavos y 942 libertos (AGN, *Censo de 1836*). Además, el número de afrodescendientes era mayor, ya que debe agregarse la categoría “negros libres”.

Avanzar respecto a la representatividad de los que solicitaron papeleta sobre el total de la población negra, también trae algunos problemas, ya que como se vio en la crítica de la fuente, el registro de papeletas de conchabo muestra cierta inestabilidad en la cantidad de registros de cada año, que se suman a los problemas respecto al censo.

Como revela el gráfico 4, de la muestra de 2.479 papeletas registradas entre los años 1835 y 1841, 418 son de negros libres y 2.066 de esclavos.

GRÁFICO 4

Papeletas de conchabo entregadas, porcentaje de población negra libre y esclava, 1835-1841



Fuente: AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.

El gráfico 5 muestra que la cantidad de esclavos que obtuvieron papeleta de conchabo desde 1835 hasta 1841 aumentó en porcentaje respecto al total de registrados. Como ya se mencionó anteriormente, esto podría explicarse por la fragilidad de la situación de los esclavos en un contexto de guerra. A su

vez, la disminución de los negros libres, puede deberse a que éstos comenzaron a ser reclutados para los ejércitos, más allá de que las primeras levadas forzadas se dieron en 1841, pueden haber existido otros mecanismos de reclutamiento antes de ese año. El libro Copiador de Notas de la Policía de Montevideo, aporta algunos datos en relación a esto último. Desde 1838, surgen una serie de notas sobre enrolamiento de negros libres y esclavos a los ejércitos; en algunos casos, era de forma voluntaria y en otros, eran cedidos por sus amos. En agosto de 1838, el Jefe de Policía, remitió al Coronel Don Cipriano Miro “41 cartas de libertad que por comisión especial del Gobierno ha expedido para igual número de individuos que fueron esclavos y hoy se hallan alistados para el servicio militar en el batallón de su mando” (AGN, AGA, Libro 946, oficio 756).

GRÁFICO 5

Porcentaje de registros de negros esclavos y libres, 1835-1841.

	1835	1836	1837	1838	1839	1840	1841
Libres	74	60	36	24	9	3	2
Esclavos	26	40	64	76	91	97	98
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.

En diciembre de 1838, ante una consulta del Juez de Paz, el Coronel Intendente de la Policía señalaba que “las papeletas para los morenos esclavos deben darse a todos por conveniencia de los mismos amos, pues no llevándola sabrán los criados que están expuestos a ser aprehendidos, porque también así se distinguen de los que estén fugitivos” (AGN, AGA, libro 946, oficio 932). Dos resoluciones del mismo año, revelan los pedidos desde las autoridades policiales, para que las medidas de exigencia de papeleta de conchabo fueran efectivamente cumplidas. En octubre de 1838, tras el cambio de autoridades nacionales luego del golpe de Estado de Fructuoso Rivera, se confirman los poderes de los oficiales de actuar “en las reuniones, lugares públicos y en los pueblos sobre los embriagados, los esclavos huidos, los peones y morenos libres que no tengan papeletas, los que transiten sin pasaporte o fueran de conducta sospechosa” (Ibid., oficio 872).

#### 4.3. AMOS Y PATRONES

Del total de registros de la muestra, solo dos esclavos no mencionan a sus amos. Del resto, éstos se distribuyen por sexo en 1.700 hombres y 333 mujeres. Dentro de las mujeres, se reconocen 20 de ellas que eran morenas o negras libres. Del total de hombres, 39 eran de esta condición.

El gráfico 6 muestra otro de los datos que aporta el documento: la dirección del empleador y/o lugar de trabajo. El número de los que señalaron una dirección es escaso: solo 228 declararon un lugar específico. 168 de ellos se ubicaron en una calle o zona de la ciudad. Solamente 60 hombres registraron una dirección en la afueras del casco urbano de Montevideo. 59 de ellos eran negros libres y uno era esclavo, que declaró ser quintero. De todos ellos, 57 registraron una profesión.

GRÁFICO 6

Localización del empleo de la población afrodescendiente con papeleta, 1835-1841

Casco de Mdeo.		Extramuros de Mdeo.		Total Mdeo.	
Esclavos	Libres	Esclavos	Libres	Extramuros	Casco
3	165	1	59	60	168

Fuente: AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.

#### 4.4. CATEGORÍAS OCUPACIONALES DE LOS ESCLAVOS EN MONTEVIDEO

Los datos sobre ocupaciones de los esclavos son escasos. Esto puede deberse a un sub-registro de la fuente o a que efectivamente, los esclavos conchabados no tenían una ocupación definida sino que realizaban tareas diversas, estando sujetos a las necesidades del mercado.

Del total de esclavos registrados, únicamente ocho de ellos tenían una profesión definida, frente a 2053 sin ocupación registrada. Cinco eran changadores, uno albañil, uno quintero y uno herrero.

Este dato muestra que los esclavos, además de sus trabajos con sus amos, también se integraban al mercado de trabajo mediante el conchabo. Esta fue una de las rutas principales de la libertad en este período, ya que los amos podían consentir que sus esclavos trabajasen para sí mismos algún día de la semana o que conservaran el “plus” que restaba de su trabajo luego de entregar el salario estipulado al amo (Bentancur y Aparicio, 2006: 245).

Esta característica de la esclavitud, fue señalada por Eduardo Saguier en su artículo “La naturaleza estipendiaria de la esclavitud urbana colonial. El caso de Buenos Aires en el siglo XVIII”. El autor plantea que en las ciudades, regía una “*esclavitud estipendiaria*”, o sea aquella donde los amos “*obligaban a sus esclavos a contribuir con un tributo individual llamado jornal*”. (Saguier, 1989: 45) Por tanto, los amos se beneficiaban no solo del trabajo de sus esclavos para ellos, sino también del jornal que éstos pudieran ganar al integrarse al mercado de trabajo.

Además de los datos cuantitativos, la fuente permite ver las experiencias personales de algunos individuos. Uno de estos casos es el de Antonio Sierra, quien figura tres veces en los registros, en todos los casos con datos diferentes. En 1835, se lo identificó como esclavo de Pedro Sierra, pero sin profesión. El segundo registro, ocurrió en 1838 y su condición jurídica no varió pero sí se incluyó su profesión: changador. Finalmente, en 1839, la policía lo ingresó como libre y nuevamente como changador, viviendo en la Calle del Portón.

Antonio Sierra en el transcurso de tres años transitó por dos condiciones jurídicas diferentes y por trabajos distintos. Este caso puede ser un ejemplo de una práctica extendida entre la población esclava en la época en cuanto a su experiencia personal. Esto permite cuestionarse si la movilidad de los trabajadores era una característica del mercado de trabajo en la época; y si estos hombres estaban habituados a la inestabilidad laboral; así como si esto se debía a su propio interés o a las características intrínsecas del mercado.

#### 4.5. CATEGORÍAS OCUPACIONALES DE LOS LIBERTOS EN MONTEVIDEO

Del total de negros libres, el 79% fue registrado con una ocupación específica, o sea 330 individuos. De todos ellos, solamente 29 señalaron el nombre de su patrón.

Respecto a la estructura ocupacional es necesario hacer algunas precisiones metodológicas. Ha sido señalado que la distribución de la mano de obra, junto a la tasa de crecimiento de la población, es un indicador de crecimiento y cambio en la economía. Sobre las categorías ocupacionales como indicador de actividad productiva, Vicario señala que debe tenerse cierta precaución en su uso, ya que las categorías ocupacionales comparadas con otras variables son las que mayor información esconden, lo que genera mayor disparidad en los análisis. Además, pueden encubrir distintos sectores sociales dedicados a un tipo de actividad, así como tienden a desaparecer las posibles combinaciones de actividades tras la ocupación considerada como dominante. Por otra parte suele haber una subvaloración en los registros de actividad de las mujeres y de los hijos que no encabezan una unidad censal (Vicario, 2010).

Las ocupaciones fueron clasificadas en sectores, para poder realizar un análisis en conjunto de las categorías ocupacionales. El gráfico 7 presenta la cantidad de individuos empleados en cada tarea entre 1835 y 1841 en Montevideo. El gráfico 8 muestra los porcentajes de trabajadores ocupados en cada sector, lo que permite realizar un análisis de las actividades productivas que se desarrollaban en Montevideo.

La principal ocupación de los libertos en Montevideo en estos años, fue la de changador, una tarea directamente asociada al comercio, al traslado de mercancías de un lugar a otro, particularmente al comercio portuario. Según la definición del *Vocabulario rioplatense razonado*, se trata de “*el que se ocupa de llevar cargas a pie de una parte a otra de las ciudades o pueblos. Para en las esquinas de las calles, con cuerda y bolsa al hombro*” (Granada, 1890:21).



Un total de 110 negros libres, registraron esta profesión, un 33% de los que identificaron su empleo. Si bien los hemos incluido dentro del sector “comercio”, son difíciles de catalogar ya que en otras actividades también podían ser útiles, como es el caso de la industria, los trabajos rurales o la construcción. Puede destacarse que se trata de una profesión que implicaba una gran movilidad, lo que sorprende especialmente al recordar que cinco esclavos declararon tener esta ocupación. El trabajo podría implicar el moverse tanto dentro de la ciudad como fuera de ella. Otra de las características de este tipo de trabajo, como los de la mayoría de la época, es la inestabilidad. Se empleaban cuando se los necesitaba, o sea que podían cambiar de tarea continuamente, incluso empleándose para patrones diferentes y en actividades diversas.

Durante la década de 1830, Montevideo vivió un dinamismo comercial que concentró la actividad económica del país. No obstante, la mayor parte de la población habitaba en la campaña. Solo el 18% de la población vivía en la capital en 1835. Borucki, Chagas y Stalla destacaron el carácter “*esencialmente rural de la vida cotidiana, pues la actividad comercial estaba vinculada a la campaña*” (Borucki, Chagas, Stalla, 2004: 7). La “*paz relativa*” que se estableció en el Estado Oriental durante los primeros años de su independencia, permitió este desarrollo económico.

El desarrollo agropecuario comenzó su declive a partir del Sitio Grande de 1843, al igual que las exportaciones. El dinamismo económico previo se nutrió del aumento entre 1829 y 1840 de los rubros pecuarios: cueros, carne salada, grasa e incluso lanas. Hacia 1835 se instalaron en la capital las primeras graserías a vapor, además de que aumentó el número de saladeros (Borucki, Chagas, Stalla, 2004: 20-21). Esta dinamización económica y comercial requirió de mano de obra, tanto libre como esclava.

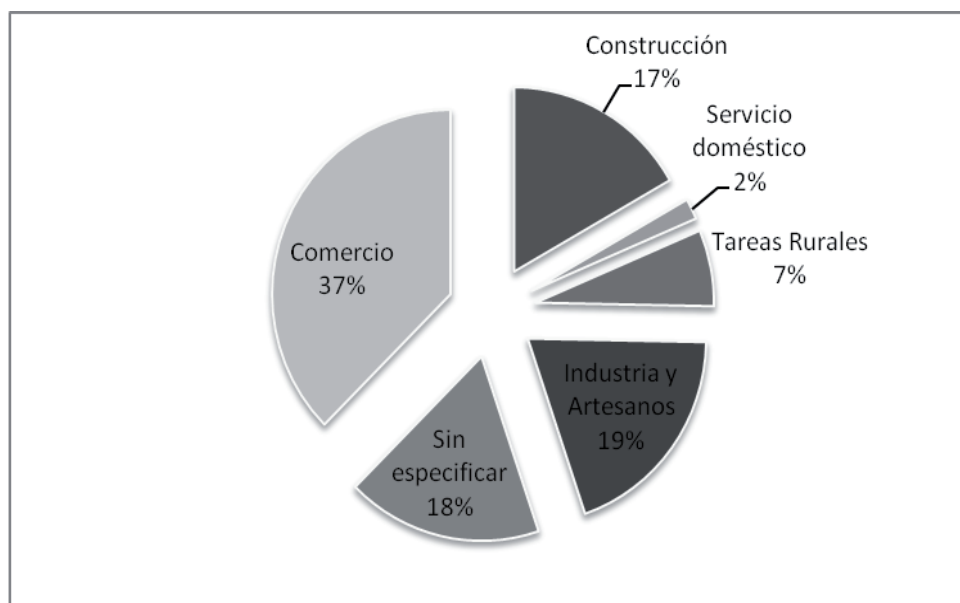
## GRÁFICO 7

Cantidad de libertos ocupados en cada sector, Montevideo, 1835-1841.

Construcción	Artesanos e Industria	Rurales	Servicio doméstico	Comercio	Sin especificar
41 albañiles	20 cocineros	5 quinteros	1 sirviente	1 vendedor	12 peones
1 carpintero	11 zapateros	8 labradores	4 mucamos	110 changadores	40 jornaleros
3 herreros	1 talabartero	2 hortelanos	1 portero	1 carretillero	1 empleado
4 cortadores de ladrillos	8 sastres	2 domadores		9 barraqueros	5 conchabados
6 blanqueadores	7 panaderos	5 chacareros		2 abastecedores	
	2 confiteros				
	1 chocolatero				
	1 barbero				
	4 torneros				
	1 salador				
	4 mondongueros				
	1 escobero				
	1 jabonero				
	1 hornero				
	1 degollador				
55	64	22	6	123	58

Fuente: AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.

**GRÁFICO 8**  
Porcentaje de ocupaciones de los libertos por sector, 1835-1841



**Fuente:** AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.

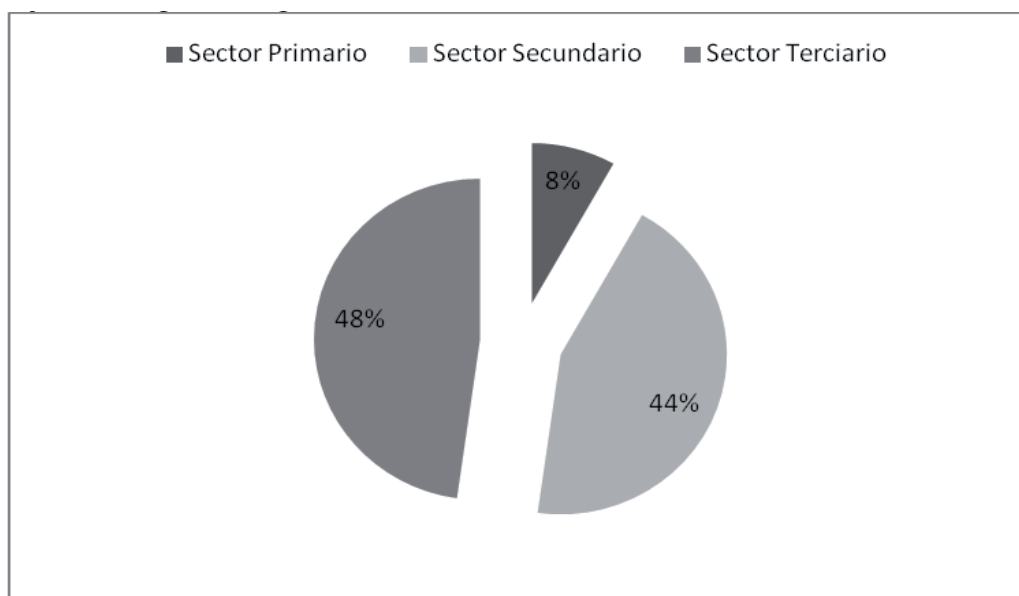
Otra de las ocupaciones predominantes eran los albañiles (13%), lo que podría ser explicado por el crecimiento de la ciudad, que tras la primera ola inmigratoria europea y regional, comenzaba a consolidar su carácter urbano. Otros oficios completan el sector definido como “Construcción”.

El gráfico 9, muestra los porcentajes de acuerdo a sectores de actividad. Estos datos pueden ser cotejados con la estructura ocupacional del total de la población de Montevideo, obtenida de la tesis de Carolina Vicario. De acuerdo al censo de 1836, el sector terciario representaba el 81% del total de ocupaciones declaradas en el casco de Montevideo. El 55% de este total se declaró comerciante y el 39% dependiente de comerciantes. El sector secundario aportaba un 16%. Dentro de ellos se destacaban oficios asociados a la madera (dentro de estos, un 80% eran carpinteros o dependientes de carpinteros), el cuero (zapatero o dependiente de este), el metal (sobre todo plateros y herreros) y el textil (en su mayoría sastres). El sector primario era muy poco significativo: solo un 2%. Dentro de ellos, el 55% declararon como ocupación “otro”- que no era agricultura (32%) ni ganadería (11%)- siendo fundamentalmente pescadores (Vicario, 2010: 134-135). Debe tenerse en cuenta que estos datos corresponden al caso de la ciudad, y no incluye los extramuros de Montevideo.

Si se comparan ambos resultados, se puede comprobar una coincidencia en cuanto a los sectores que ocupaban mayor cantidad de mano de obra. Tanto para el total de la población, como para la población negra en particular, el comercio era el sector que más individuos empleaba, seguido por el sector secundario, siendo el primario el más relegado.

GRÁFICO 9

Porcentajes de ocupaciones por sectores de actividad, 1835-1841



Fuente: AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.

Tal como ocurre para los esclavos, este estudio cuantitativo, puede ser complementado con algunos datos sobre las experiencias particulares, que muestran la potencialidad del documento como fuente de información.

José Benito Obregón, fue registrado en dos oportunidades. En ambas, como negro libre. La particularidad de su caso es que en el transcurso de unos pocos meses, cambió de ocupación. En junio de 1835 fue presentado como jornalero, mientras que en octubre del mismo año, como panadero. También en este caso debemos tener en cuenta las dificultades que implica el uso de términos poco específicos para definir las profesiones.

Una situación similar es la de Manuel Rodríguez, negro libre, que de marzo a noviembre de 1838 pasó de ser peón en el mercado a cocinero. También Patricio Vilardebó, de la misma condición, cambió en un año y medio, tres veces de ocupación: primero fue albañil, luego portero y finalmente blanqueador.

## 5. REFLEXIONES FINALES

A partir del tema del mercado de trabajo de la ciudad de Montevideo en la primera mitad del siglo XIX, este artículo intentó responder a una interrogante asociada a la importancia del trabajo de la población negra- tanto libre como esclava- en este contexto. Los antecedentes sobre esta cuestión son más bien escasos en la historiografía uruguaya, no obstante, este trabajo se nutrió de variada bibliografía que ha abordado este período de tiempo desde otras perspectivas asociadas a la historia económica.

Las fuentes analizadas, mediante una metodología cuantitativa, fueron dos. La primera de ellas, un registro de papeletas de conchabo de la Policía de Montevideo entre los años 1835 y 1841. La papeleta tiene su origen en el derecho indiano en América, y fue utilizada por los distintos gobiernos que se sucedieron en el Río de la Plata como forma de “sujetar” una población que se caracterizaba por una alta movilidad, estando asociada a la represión de la “vagancia”. La fuente- que no ha sido analizada en otros trabajos historiográficos hasta el momento- tiene algunas debilidades asociadas a la inestabilidad de los registros, que resultan en cantidades muy dispares en los diferentes años. No obstante, se ha destacado su valor como forma de aproximarse al universo de la población negra que solicitaba papeleta de conchabo, debido a la completa información que brinda de los individuos registrados.

La segunda fuente utilizada es el Libro de Receptoría de la Policía de Montevideo entre 1838 y 1840, que aporta los ingresos a la caja policial, por concepto de papeletas entregadas, por un lado a “negros” y por otro lado a “peones”. Este documento permitió hacer una primera aproximación a la cantidad de es-

clavos y libertos que la solicitaban, en relación al total de los registrados. La principal debilidad de esta fuente, es que se trata de solo tres años, además de que también se limita al universo de los que solicitan la papeleta, sin poder avanzar más respecto a cuántos representaban estos en el total de los trabajadores de la ciudad.

Como primer resultado se encuentra el hecho que los esclavos y libertos representaban casi la mitad de los individuos que solicitaron la papeleta entre 1838 y 1840. Además, la cantidad de esclavos conchabados, en relación a los negros libres, fue ascendiendo desde 1835 hasta 1841. La crítica de las fuentes sugiere tomar con cierta cautela estos resultados, y tomarlo como indicativos de posibles tendencias.

Del total de esclavos registrados, solo ocho declararon una profesión definida. El número asciende notablemente al analizar los negros libres: el 79% de ellos tenía una ocupación específica, o sea 330 individuos. Su principal ocupación fue la de changador. Otra de las ocupaciones predominantes eran los albañiles. Además de las ocupaciones que empleaban a más cantidad de individuos, se pudo comprobar la gran variedad de tareas específicas que realizaban los libertos en Montevideo, entre 1835 y 1841. La comparación de estos datos con la estructura ocupacional del total de la población en 1836 permitió corroborar que, tanto para el universo que aquí se analiza como para el conjunto de la sociedad, el sector terciario era el predominante respecto a la demanda de trabajo.

Esta aproximación cuantitativa al mercado laboral, permitió comprobar la importancia de los esclavos y libertos en la composición del mercado de trabajo en Montevideo. Si bien la población negra estaba sobrerrepresentada en el mercado laboral con relación a su proporción en la población general, estas fuentes dan un fuerte indicio sobre la alta participación, tanto de negros libres como esclavos, en el mercado de trabajo libre. Esto invita a avanzar en el tema, y pensar en un abordaje que incluya los diversos tipos de explotación de la mano de obra: la esclava, la libre y la familiar en la historia del mundo del trabajo rioplatense; y a repensar el planteo de la historiografía tradicional sobre la esclavitud en el Río de la Plata, donde se limita la participación de los esclavos a los trabajos domésticos o secundarios para la economía.

## NOTAS

- 1 La autora agradece los comentarios y sugerencias del Dr. Alex Borucki y la Dra. María Inés Moraes; así como las sugerencias de los evaluadores.
- 2 Como en Moraes, M.I y Pollero, R. (2003) "Formas familiares, estructura productiva y categorías ocupacionales en el Uruguay de la primera mitad del siglo XIX: un estudio de caso, Canelones 1836", Terceras Jornadas de Historia Económica, AUDHE, Montevideo; y de las mismas autoras: (2008). "Categorías ocupacionales y status en una economía de orientación pastoril: Uruguay en la primera mitad del siglo XIX", En: Botelho, T. y Leeuwen, M.H.D. van, *Mobilidade social na América Latina em perspectiva histórica*, Editora da PUCMinas, Belo Horizonte.
- 3 AGN, AGA, Policía de Montevideo, Libros de Registros de Presos, 1835-1842.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARREDONDO, Horacio (hijo) (1928), *Los apuntes estadísticos del Doctor Andrés Lamas*, Montevideo, El Siglo Ilustrado.
- BARRAL, María, FRADKIN, Raúl, PERRI, Gladys y ALONSO, Fabián, (2007) "Los vagos de la campaña bonaerense: la construcción histórica de una figura delictiva (1730-1830), en: Fradkin, R (compilador), *El poder y la vara. Estudios sobre la justicia y la construcción del Estado en el Buenos Aires rural*, Buenos Aires, Prometeo libros.
- BENTANCUR, Arturo y APARICIO, Fernando (2006), *Amos y esclavos en el Río de la Plata*, Buenos Aires, Planeta.
- BORUCKI, Alex (2004) "Después de la abolición... La reglamentación laboral de los morenos y pardos en el Estado Oriental, 1852-1860" in Arturo Bentancur, Alex Borucki, Ana Frega, (eds.), *Estudios sobre la cultura afro-rioplatense. Historia y presente*. Montevideo: FHCE-UdelaR, pp. 67-84.
- BORUCKI, Alex, CHAGAS, Karla y STALLA, Natalia (2004), *Esclavitud y trabajo. Un estudio sobre los afrodescendientes en la frontera uruguaya, 1835-1855*, Montevideo, Pulmón Ediciones.

- GARAVAGLIA, Juan Carlos (1997), "Paz, orden y trabajo en la campaña: la justicia rural y los juzgados de paz en Buenos Aires, 1830-1852", *Desarrollo Económico*, Vol. 37, No. 146, pp. 241-262.
- GARAVAGLIA, Juan Carlos y GELMAN, Jorge (1998), "Mucha tierra y poca gente: un nuevo balance historiográfico de la historia rural platense (1750-1850)", *Revista Agraria*, N° 15.
- GARAVAGLIA, Juan Carlos y GELMAN, Jorge, (1995) "Rural History of the Rio de la Plata, 1600-1850: Results of a Historiographical Renaissance", *Latin American Research Review*, Vol. 30, No. 3, pp. 75-105.
- GIHRR, "La sociedad rural bonaerense a principios del siglo XIX. Un análisis a partir de las categorías ocupacionales", en: Garavaglia, J.C. (2004), *En busca de un tiempo perdido: la economía de Buenos Aires en el país de la abundancia 1750-1865*, Buenos Aires, Prometeo Libros.
- MORAES, M.I y POLLERO, R. (2003) "Formas familiares, estructura productiva y categorías ocupacionales en el Uruguay de la primera mitad del siglo XIX: un estudio de caso, Canelones 1836", Terceras Jornadas de Historia Económica, AUDHE, Montevideo, 2003.
- MORAES, M.I y POLLERO, R (2008). "Categorías ocupacionales y status en una economía de orientación pastoril: Uruguay en la primera mitad del siglo XIX", En: Botelho, T. y Leeuwen, M.H.D. van, *Mobilidade social na América Latina em perspectiva histórica*, Editora da PUCMinas, Belo Horizonte.
- PIVEL DEVOTO, J. E. (1972). Prólogo. En: Bauzá, F. *Estudios sociales y económicos*. Montevideo, Colección de Clásicos Uruguayos. Vol. 140.
- SAGUIER, Eduardo. (1989) "La naturaleza estipendiaria de la esclavitud urbana colonial. El caso de Buenos Aires en el siglo XVIII", *Revista Paraguaya de Sociología*, Año 26, N° 74.
- SALA, L y ALONSO, R. (1986). *El Uruguay comercial, pastoril y caudillesco*. Montevideo, EBO.
- SALA, Lucía (1978), *Artigas y su revolución agraria*, México, Siglo XXI.
- SALVATORE, Ricardo (1992), "Reclutamiento militar, disciplinamiento y proletarización en la Era de Rosas", *Boletín del Instituto Emilio Ravignani*, Tercera Serie, Número 5, pp. 25-47.
- SEDEILLÁN, Gabriela (2006-2007), "Las leyes sobre vagancia: control policial y práctica judicial en el ocaso de la frontera (Tandil, 1872-1881)", *Trabajos y comunicaciones*, Universidad Nacional de la Plata, N° 32-33, pp. 141-166.
- VICARIO, C. (2010). *Montevideo y la campaña del sur: estructura social y demográfica. 1769-1858*. Tesis de Maestría, Facultad de Ciencias Sociales, Programa de Historia Económica y Social. Montevideo, Universidad de la República.
- VICARIO, C. (2012). "Más allá de la cría extensiva: un estudio matizado sobre la geografía económica antes de la Modernización." *América Latina en la Historia Económica* Año 19, Número 2: págs. 73-106.

## FUENTES

- AGN, AP, Archivo de Juan María Pérez, caja 138, carpeta 1.
- AGN, AGA, Copiador de Notas de la Policía de Montevideo, 1835, libro 946.
- AGN, AGA, Jefatura de Policía de Montevideo, *Papeletas de Conchabo: 1835-1841*, 111 folios.
- AGN, AGA, Policía de Montevideo, *Libro de Receptoría*, 1838-1840.
- AGN, AGA, *Censo de 1836*, Libro 148.
- AGN, AGA, Policía de Montevideo, Libros de Registros de Presos, 1835-1842.
- Alonso Criado, Colección Legislativa, *Policía. Su organización y reglamento*, 1827: 13-21.
- Alonso Criado, Colección Legislativa, *Garantías a la propiedad. Reglamento de campaña*, 1829: 103-105.

## PROTECCIÓN FRENTE AL DESEMPLEO ESTACIONAL Y BOLSAS DE TRABAJO EN URUGUAY (1944-1979)

NICOLÁS BONINO\*  
ULISES GARCIA REPETTO\*\*

### Resumen

En la primera mitad del siglo XX se buscó infructuosamente instrumentar en Uruguay un seguro de desempleo general que cubriera a los trabajadores de la actividad privada que perdían su empleo e incluyera bolsas de trabajo. El único caso en que se logró superar la oposición patronal a las bolsas de trabajo e instrumentar un régimen de este tipo fue para atender el desempleo estacional en los sectores de frigoríficos y de barracas de lana y cuero, que funcionaron entre 1944 y 1979. Se trataba de sectores claves para el país por su posición como generadores de divisas, en el marco de una apuesta estatal por generar un cambio económico estructural a través de un proceso de industrialización (ISI).

Si bien estos institutos brindaron amparo y estabilidad laboral a un importante conjunto de trabajadores zafrales, el diseño del instrumento repitió un defecto recurrente en todo el andamiaje del sistema de seguridad social uruguayo: fallas estructurales en sus fuentes de financiamiento. De esta manera, a pocos años de su instalación, comenzaron a registrarse déficits financieros recurrentes, requiriéndose entonces la asistencia del Gobierno Central y transformado así un derecho legítimo de los trabajadores en una carga económica para toda la sociedad.

## PROTECTION FOR SEASONAL UNEMPLOYMENT AND EMPLOYMENT SERVICE IN URUGUAY (1944-1979)

### Abstract

During the first half of the 20<sup>th</sup> century the Uruguayan government tried to implement, although with no success, a general unemployment insurance (UI) scheme for workers in the private sector, which included an employment service. The only time that employers' traditional opposition to an employment service was overcome and a regime of this type was implemented occurred in order to address seasonal unemployment in the meatpacking and wool and leather warehousing sectors (1944-1979). These were key sectors in the Uruguayan economy of the time, considering their position as exporters and foreign currency earners, and taking into account that the government was promoting economic structural change via a process of industrialization.

Although these institutions offered protection and job stability to a large number of seasonal workers, the financial design of the UI repeated a recurring defect of the Uruguayan social security system, namely structural failures in its sources of finance. A few years after the system was launched, it began registering continuous financial deficits. These deficits required government assistance, turning these benefits for seasonal workers into an economic weight for Uruguayan society as a whole.

\* Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.  
nbonino@iecon.ccee.edu.uy

\*\* Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.  
ulises@iecon.ccee.edu.uy

## INTRODUCCIÓN

En la primera mitad del siglo XX se buscó instrumentar en Uruguay un seguro de desempleo general que cubriera a los trabajadores de la actividad privada que perdían su empleo. Las distintas propuestas de seguro de desempleo estuvieron siempre acompañadas con la creación de bolsas de trabajo obligatorias, lo cual llevó a la férrea oposición de los empresarios y por consiguiente al fracaso en su instrumentación.<sup>1</sup> Los únicos casos en que el seguro de desempleo pudo funcionar con bolsas de trabajo, correspondieron al sector de frigoríficos y al de barracas de lana y cuero, entre 1944 y 1979. Este carácter distintivo es el que da motivo a la presente investigación, cuyos resultados quedan contenidos en este documento.

Las Cajas de Compensación por desocupación no solo buscaron atender el problema social emergente del desempleo, en particular el de carácter estacional, sino que se integraron a una política gubernamental expresa de contención del conflicto entre capital y trabajo. Reflejo de ello es que se implementaron en dos sectores económicos estratégicos: los frigoríficos y las barracas de lana y cueros.

El diseño de este instrumento repitió un defecto recurrente en todo el andamiaje del sistema de seguridad social uruguayo: fallas estructurales en sus fuentes de financiamiento (García Repetto, 2011). En efecto, a pocos años de su instalación, comenzaron a registrarse déficits financieros recurrentes, requiriéndose entonces la asistencia del Gobierno Central.

Con relación a la estrategia metodológica aplicada, la misma consistió en el relevamiento sistemático de distintas fuentes con el fin de reconstruir la evolución institucional de las Cajas de Compensación, así como la búsqueda de datos cuantitativos que enriquecieran el relato histórico, así como posibilitaran una descripción y análisis del desempeño financiero de los institutos. Entre las fuentes consultadas se hallan los Diarios de sesiones parlamentarias y los Mensajes que anualmente el Poder Ejecutivo presenta al Poder Legislativo. Con el fin de comprender cabalmente el funcionamiento de las Cajas, se mantuvieron reuniones con miembros de la Federación de Obreros de la Industria de la Carne (FOICA), quienes además nos permitieron la consulta de sus archivos.

El presente artículo se organiza en seis secciones, además de esta Introducción. En el primero se describe el contexto legal internacional, en particular el referente a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en que se promovieron las iniciativas de cobertura del desempleo, las oficinas públicas y privadas de empleo y las bolsas de trabajo sectoriales (Sección 1). A continuación se caracterizan los sectores de actividad en que se crearon las Cajas (Sección 2). En la Sección 3 se presenta un análisis de la organización y desempeño financiero de las dos Cajas de Compensación por Desocupación del sector cárnico: Industria Frigorífica (1944-1979) e Industria Frigorífica del Interior (1966-1979). En la Sección 4 se estudia la organización y el desempeño de la Caja de Compensación por Desocupación de las Barracas de Lana, Cueros y Afines (1945-1979). Finalmente, se sintetizan las debilidades financieras de estos tres institutos (Sección 5) y se realizan algunas reflexiones finales (Sección 6).

## 1. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL SEGURO DE DESEMPLEO Y LAS BOLSAS DE TRABAJO

El problema del desempleo y la organización de bolsas de trabajo administradas por el Estado fue un tema recurrente en la política del país hasta la sanción del seguro de desempleo general en 1958.<sup>2</sup> Desde el primer proyecto de ley de seguro de desempleo presentado en el Parlamento (1926) hasta la efectivización del derecho (1958), en la concepción de los políticos de la época solo cabía otorgar el beneficio a percibir un subsidio por paro si se organizaba simultáneamente un servicio de colocaciones o bolsas de trabajo estatales encargadas de intermediar entre la oferta y demanda de trabajo, con el objetivo de reinsertar al trabajador en paro al trabajo efectivo (Carbone, 1943).

La creación de agencias públicas o privadas de colocaciones para luchar contra el desempleo fue promovida por la OIT desde su creación, en 1919. En el Convenio N° 2 (octubre de 1919) se establece que todos los miembros ratificantes del acuerdo deberán establecer

“un sistema de agencias públicas no retribuidas de colocación, bajo el control de una autoridad central. Se nombrarán comités, en los que deberán figurar representantes de los trabajadores y de los empleadores, que serán consultados en todo lo que concierna al funcionamiento de dichas agencias” (artículo 2).

En el Convenio N° 44 (1934), relativo a seguro de desempleo, se establece que el derecho a percibir el subsidio podía quedar sujeto a la inscripción del desempleado en una oficina (pública) de colocaciones (artículo 4). A su vez, entre las excepciones que los miembros firmantes podían esgrimir para excluir a los trabajadores del derecho al subsidio por paro se encontraba el carácter temporal o zafral del empleo (artículo 2).

A partir de estas recomendaciones, la clase política uruguaya de la época consideraba que la instrumentación de un seguro de desempleo debía ir de la mano del establecimiento de bolsas de trabajo estatales obligatorias que facilitarían la reinserción del trabajador desempleado.

“La instalación y funcionamiento de Bolsas de Trabajo es considerado por el Poder Ejecutivo como una medida que el país debe tomar cuanto antes, (...) porque un buen régimen de Bolsas de Trabajo es, según la experiencia universal, un dispositivo indispensable sin el cual ningún plan de auxilios ningún seguro social podría ser sostenido en forma eficaz y económica.” (Mensaje del PE al PL, 1948: VIII/6).

En línea con esta concepción ya se había dictado una ley de seguro de desempleo en 1934 que incluía bolsas de trabajo, pero la misma nunca llegó a reglamentarse y regir en forma plena, debido a la férrea oposición de los empresarios. Para estos, cualquier obligación de tener que recurrir a las bolsas de trabajo para la contratación de mano de obra era considerada una imposición inaceptable, al limitar el derecho a la libre contratación (Bonino y García Repetto, 2012).

A través de las cajas de compensación de la industria frigorífica y de las barracas de lana y cuero no solo se consiguió brindar un subsidio por desempleo a los trabajadores, sino que también se les reconoció el derecho a la estabilidad laboral mediante la implementación de bolsas de trabajo. En estas instancias se logró coordinar entonces dos herramientas diferentes, como lo son el seguro por desempleo y las bolsas de trabajo.<sup>3</sup>

La principal nota distintiva de estas cajas de compensación públicas fue el reconocimiento del derecho a un subsidio por desempleo a trabajadores estacionales o zafrales. Con relación a estos trabajadores, la OIT indicaba que las distintas legislaciones sobre seguro de desempleo, en general, excluían del derecho a un subsidio por paro a los trabajadores estacionales de forma expresa o implícita, al requerir un período de “calificación” o de cotización que los mismos no podían cumplir debido a las propias características de este tipo de empleo. En caso de reconocérseles el derecho al subsidio, la tónica era exigirles mayores requisitos que a los trabajadores comunes. Este trato diferenciado tiene una base financiera, ya que el costo de este derecho y la brevedad del período de aporte durante la zafra harían peligrar la sostenibilidad de los fondos destinados a sufragar este subsidio (OIT, 1955).

De esta manera, las dos Cajas de Compensación de la Industria Frigorífica (1944 y 1966) y la Caja de Compensación de las Barracas de Lana y Cuero (1945), constituyen una manera particular y específica de atender el desempleo estacional en Uruguay, acordada entre las autoridades públicas, los empresarios y los trabajadores. Este instrumento se integra además a la política de contención del conflicto social y económico promovida por el Estado con vistas a lograr la paz social y promover la redistribución del ingreso.

## 2. ¿POR QUÉ LAS CAJAS DE COMPENSACIÓN SURGEN EN LAS INDUSTRIAS DE LA CARNE, CUERO Y LANA?

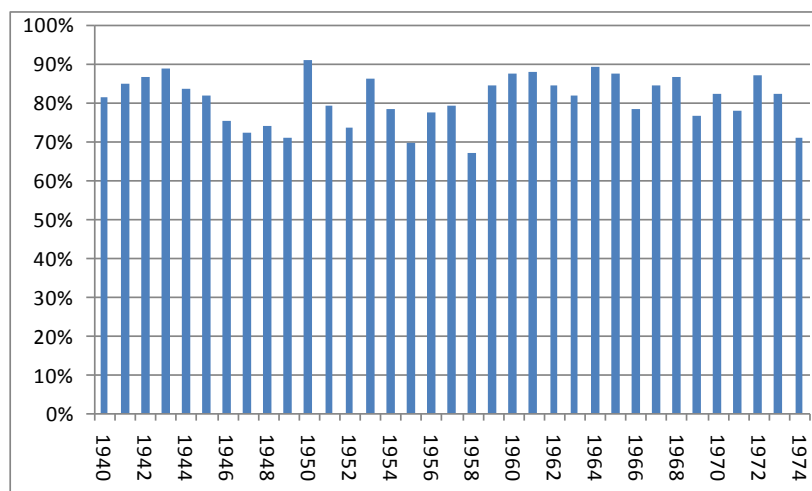
Como consecuencia de la crisis bursátil de 1929 y el inicio de la Gran Depresión, la ya significativa presencia del Estado en la economía uruguaya se incrementó aun más a partir de 1931. Esta política intervencionista y dirigista se afianzó a mediados de los cuarenta con el acceso al gobierno del “neobatllismo”, que decididamente apuesta por una industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).

Aun cuando a nivel doméstico la economía uruguaya venía procesando un cambio estructural que colocaba a la industria como el sector de mayor crecimiento relativo y la volvía uno de los pilares del crecimiento económico, a nivel de las exportaciones, tanto en volumen como en valor, el sector pecuario seguía siendo la principal fuente de ingreso de divisas. En efecto, como surge del gráfico 1, promedialmente, entre los años 1940-1974, el grueso de las divisas ingresadas por exportaciones (80%) provenía de la cadena agroexportadora de productos primarios (carne, lana y cueros) y de su procesamiento (carne conservada y lana peinada en tops).



## GRÁFICO 1

Valor de las exportaciones de carne, lana\* y cuero en el total de exportaciones del país, 1940-1974 (%)



Fuente: Anuarios Estadísticos y Suplemento Estadístico del BROU.

\*Incluye lana sucia, lana lavada y lana peinada en tops. Entre 1950-1974 los tops representaron en promedio un 14% del valor de las exportaciones totales.

El carácter estacional de las actividades productivas vinculadas a la carne, la lana y el cuero era muy marcado. En el Uruguay de la época las tareas de faena y esquila del ciclo productivo pecuario tendían a concentrarse en ciertos meses del año y ello pautaba el momento de venta y procesamiento de esta materia prima. La misma podía acopiarse, exportarse con poco procesamiento o ingresar a la cadena industrial para su procesamiento. En este proceso, cualquier demora u obstrucción, ya fuera por motivo de movilizaciones obreras (paro o huelga), *lock-out* patronal o retención de materia prima por parte de los productores, podía significar enlentecer o detener el flujo de divisas que ingresaban al país. Esta eventualidad constituía un problema relevante, en la medida que la mayor parte de las mismas se destinaba a la compra de bienes de capital e insumos industriales necesarios para apuntalar el proceso industrializador.

Como consecuencia del ciclo de producción, el trabajo tenía épocas de intensa actividad que requería un gran número de trabajadores y meses con muy poca actividad o de inactividad casi absoluta. Cumplidas las tareas de faena y esquila, y siempre que no existieran retrasos por sequía, exceso de lluvias, conflictos obrero-patronales u otros imprevistos, se caía en 3 o 4 meses en que la actividad se deprimía hasta el reinicio de la próxima zafra.

El sector de los frigoríficos y de las barracas de lana y cuero concentraba hacia mediados de los años 1940 un importante contingente de obreros: frigoríficos: 12.500; barracas de lana y cuero: 2.500, representando 12,5% y 2,5%, respectivamente del total de empleo industrial hacia los años 1944/1946. Por tanto, los trabajadores afectados por este ciclo productivo eran un número considerable del total. Año a año sus ingresos se reducían a cero durante los meses de detención, no contando con la seguridad de ser contratados nuevamente en la próxima zafra. Incluso, en el caso de los frigoríficos, debido a la relevancia que tenían en la dinámica económica-social de la localidad, cualquier detención de la actividad repercutía gravemente en la vida cotidiana del entorno. Esta situación era especialmente clara en la Villa del Cerro y en la ciudad de Fray Bentos, más específicamente, en su barrio obrero.<sup>4</sup>

Lo que se constata en estas localidades es una “comunidad” o “sociedad de cercanías” donde se vive con intensidad y se entrelazan la actividad laboral, el barrio, la clase social y la familia (Porrini, 2005: 253-254). En este microambiente los trabajadores de los frigoríficos, apoyados por los residentes de estas localidades, tuvieron en el activismo sindical el principal instrumento para defender y ampliar sus derechos.

La importancia del sector frigorífico se destaca entonces tanto a nivel del empleo, como en su calidad de fuente de divisas (28% del total en 1944/1946). En cuanto al sector de barracas de lanas y cueros, aunque empleaba menos personas que el sector pecuario, su relevancia es evidente si se considera que

de la exportación de los sub-productos (lana sucia, semi-lavada, lavada u peinada en tops) provenía 52% de las divisas en 1944/1946.

La relevancia económica de estos sectores, tanto como generadores de empleo así como fuente de ingreso de divisas, llevó a las autoridades de gobierno a contemplar con especial atención los problemas que se podían originar en los mismos.

Dentro de la gama de problemas a atender, fueron de primer orden los derivados del empleo y los relativos a asegurar la tasa de ganancia de estos sectores. La política aplicada hacia estos sectores se desplegó entonces en dos sentidos. Por un lado, se atendieron los reclamos de los productores rurales, frigoríficos y barraqueros para sostener su tasa de ganancia (otorgando subsidios, primas por producción y tipos de cambio preferenciales a la exportación). Respecto de los trabajadores, se les aseguró un ingreso mínimo en tiempos de paro (subsidio por desempleo) y se les reconoció el derecho a la estabilidad laboral (bolsas de trabajo). Las distintas Cajas de Compensación por Desocupación vinieron entonces a hacer efectivos estos derechos: de la Industria Frigorífica (CCDIF, 1944-1979), de Barracas de Lana, Cueros y afines (CCDBLC, 1945-1979), de la Industria Frigorífica del Interior (CCDIFI, 1966-1979).

Esta forma especial en que se coordinó el seguro de desempleo y las bolsas de trabajo rigió hasta octubre de 1979, cuando fueron suprimidas por el Acto Institucional N° 9<sup>o</sup>, perdiendo los trabajadores de las Cajas de Compensación el derecho a la estabilidad laboral (bolsas de trabajo), pero manteniendo el derecho a una compensación por desempleo en el ámbito del seguro de desempleo general.

### 3. LA CAJA DE COMPENSACIÓN POR DESOCUPACIÓN DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA

Para la industria frigorífica se crearon dos Cajas de Compensación por Desocupación: la de la Industria Frigorífica (1944) y la de la Industria Frigorífica del Interior (1966).

El primero de estos organismos cubría a los trabajadores de los considerados “frigoríficos tradicionales” (FT): los grandes frigoríficos ubicados en Montevideo, dos de capitales norteamericanos (Frigorífico Swift y Frigorífico Artigas) y uno de capitales nacionales públicos y privados (Frigorífico Nacional)<sup>6</sup>, y el frigorífico Anglo, ubicado en Fray Bentos y de capitales ingleses.

En tanto, la segunda caja de compensación del sector (instalada en 1966) cubría a los trabajadores de los frigoríficos y mataderos del Interior de país y de algunos pequeños establecimientos ubicados en Montevideo: los denominados “frigoríficos nuevos” (FN). Hacia 1968, los trabajadores del sector cubierto por estos dos institutos (coexistentes hasta su supresión en 1979), totalizaban 9.152 trabajadores,<sup>7</sup> número que fue creciendo en los siguientes años a medida que nuevos establecimientos fueron ingresando al sistema. Sin embargo, la protección y los beneficios no alcanzaban a todos los trabajadores del sector, al existir un grupo de trabajadores no incluidos en los registros por no reunir los requisitos mínimos para su inclusión o por no poder inscribirse debido al cierre de los registros de la bolsa de trabajo.<sup>8</sup>

Previo al análisis de la organización y desempeño financiero de estos dos institutos, corresponde repasar sucintamente la evolución histórica y las características generales de la industria frigorífica en el país hasta la década del setenta para comprender la dinámica del sector durante la vigencia de estos organismos.

#### 3.1. FUNCIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA EN URUGUAY (1904-1975)

La industria frigorífica en el Río de la Plata se desarrolla luego de perfeccionado el método de refrigeración inventado por el ingeniero francés Charles Tellier (1858). Los primeros frigoríficos se instalaron en Argentina en la década de 1880, a partir de la inversión de capitales locales y británicos.<sup>9</sup> Este mismo desarrollo recién se registró en Uruguay veinte años después, a principios del siglo XX. Esta industria no solo vino a sustituir al antiguo saladero de carnes que había dominado las exportaciones de carne uruguayas durante el siglo XIX, sino que también tuvo un efecto positivo en el rodeo, acelerando el proceso de mestización y mejora del ganado.

La instalación de los primeros establecimientos fue llevada a cabo por capitales nacionales, que pronto fueron sustituidos por capitales británicos y estadounidenses que se concentraron en la exportación, principalmente, al mercado británico. En el año 1928 los capitales nacionales (públicos y privados) volvieron a terciar en el mercado de la carne al crearse el Frigorífico Nacional (empresa de economía mixta), al que se le reserva el monopolio del abasto de carne de Montevideo, sin perjuicio de su participación en la exportación. Desde entonces y hasta fines de los cincuenta, el núcleo central de la industria frigorífica uruguaya quedó compuesto por cuatro establecimientos propiedad de capitales nacionales, norteamericanos y británicos.<sup>10</sup>

Estos cuatro frigoríficos de grandes dimensiones (FT) cubrían 90% de la faena y dominaron el procesamiento, exportación, abasto de carne de Montevideo y el empleo en el sector cárnico hasta fines de la década del cincuenta.<sup>11</sup> Sin embargo, rara vez estas grandes empresas lograron emplear toda su capacidad instalada debido al carácter zafral de la producción pecuaria del país.<sup>12</sup> Esta circunstancia volvía más gravosos los costos fijos de producción, los que no podían compensarse ampliando la faena debido a las limitantes propias del número de cabezas que se podían destinar a la faena anualmente y a las restricciones de bodega que tenía el país por efecto de las distintas Conferencias de Fletes (1911, 1915, 1927)<sup>13</sup> y la Conferencia de Ottawa (1932).<sup>14</sup> De esta manera, las dimensiones de los establecimientos no se ajustaban al ciclo y al volumen productivo de la ganadería local.

Los FT apenas compartieron su supremacía con los mataderos y pequeños frigoríficos diseminados por el interior del país, que cubrían el abasto de localidades pequeñas. Este cuasi monopolio fue alterado hacia fines de los años 1940, con la instalación de una serie de establecimientos (mataderos y pequeños frigoríficos) en el departamento de Canelones, sobre el límite con la ciudad de Montevideo.<sup>15</sup>

A partir de este momento los FT vieron cómo su posición se deterioraba, pues los FN vinieron a competir con una estructura más pequeña y flexible, la cual les permitía ajustar y extender su producción a más meses en el año, reduciendo el período de paro que tradicionalmente sufría la industria cárnica uruguaya, y con menores costos de mano de obra (salarios bajos y limitados beneficios sociales). Además, a medida que se afianzaban estos nuevos frigoríficos comenzaron a competir por las haciendas, amenazando la producción y la tasa de ganancia de los FT.

Durante la década de 1950 la situación de la industria FT entró en franca caída, tras algunos años de buenas ganancias por la suba del precio internacional de la carne y el otorgamiento de un subsidio a la exportación de carne. Desde 1953, la caída del precio internacional de la carne y la retracción de la faena agravaron el problema de la subutilización de las instalaciones (Bértola, 1991).

#### CUADRO 1

Utilización de la capacidad de faena de la industria frigorífica 1925-1972 (%)

año	Frigoríficos Tradicionales (%)	Frigoríficos Nuevos (%)	Promedio ponderado de la capacidad instalada total utilizada (%)
1925	39		39
1930	58		58
1935	58		58
1940	60		60
1945	41		41
1950	50		50
1960	38		38
1963/64	44	72	47
1969/72	21	54	34

Fuente: Buxedas (1983).

El cuadro 1 resume el porcentaje de utilización de la capacidad de faena (ratio de la faena total real con respecto a la máxima potencial) de la industria FT y FN entre 1925 y 1972. La faena máxima potencial está calculada a partir de la capacidad instalada de los frigoríficos y de la fuerza de trabajo disponible.

Como se puede observar, la industria FT siempre tuvo un problema de sub-utilización, que determinó que en épocas normales solo lograra funcionar con el 50% y 60% de su capacidad instalada. Los

costos más pesados que enfrentaba por esta razón, sumados a los límites en la provisión de haciendas para la faena y a las restricciones para la exportación (“sistema de cuotas”), se vieron agravados por los laudos salariales, fijados a partir de la instalación de los Consejos de Salarios (1945) y los beneficios laborales de los obreros de la industria tradicional.<sup>16</sup> Ante esto, los FT presionaron para mantener sus tasas de ganancia, obteniendo subsidios y la concesión de diferencias cambiarias (cambios múltiples) a la exportación de carne conservada y enlatada, que en 1956 se extendió a la carne congelada y enfriada (García Repetto, 2004). Pese a los beneficios económicos otorgados, hacia fines de los años cincuenta los frigoríficos extranjeros comenzaron a retirarse de plaza.

A partir de mediados de los años cincuenta tuvo lugar una importante reestructura de la industria frigorífica mundial (en especial norteamericana), que se tradujo en el abandono de la producción en grandes establecimientos, priorizando el procesamiento de ganado en fábricas más modernas y de menores dimensiones. Este proceso repercutió en Uruguay en la medida que los frigoríficos norteamericanos (Swift y Armour) decidieron cerrar sus operaciones en el país a fines de 1957.<sup>17</sup> Luego, en 1968, también se retiraron los capitales ingleses propietarios del Frigorífico Anglo. De esta forma, el proceso de reestructura de la industria frigorífica del país basada en los nuevos frigoríficos -que venía ocurriendo desde fines de los cuarenta- se vio impulsado indirectamente por el retiro de los capitales extranjeros de la industria.

Como resultado final, entre 1958 y 1975, más que una descentralización de la industria frigorífica, la actividad del sector sufrió una profunda reestructura que permitió un ajuste a los nuevos requerimientos del mercado internacional de carnes (Buxedas, 1983).

### 3.2. LA CAJA DE COMPENSACIÓN POR DESOCUPACIÓN DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA (1944-1979)

La CCDIF es creada en 1944, producto de un acuerdo entre patrones y obreros refrendado por el Estado, en tiempos en que el sector aun transitaba un período de auge y los FT concentraban las ganancias y el empleo.<sup>18</sup> El organismo tenía por objetivo brindar una compensación monetaria en momentos de detención de actividades (seguro de desempleo) y organizar una “bolsa de trabajo” a favor de los trabajadores de los FT.

El antecedente inmediato de este organismo es el “seguro de jornada mínima”, que acordaron estos mismos frigoríficos con los obreros a fines de 1941. Por este acuerdo, las empresas frigoríficas garantizaban en la época de post-zafra “una jornada mínima no inferior a 100 horas de trabajo mensual durante un período de 100 días (cuatro meses), debiéndose abonar al obrero el jornal que éste perciba en la temporada normal de zafra”.<sup>19</sup> El financiamiento de este beneficio provenía del impuesto a los bovinos, ovinos y porcinos que ingresaran a la Tablada para la faena.<sup>20</sup>

Este primer subsidio constituyó un reconocimiento por parte de los grandes frigoríficos de la necesidad de instrumentar una protección para los obreros que quedaban sin ingresos durante los meses de post-zafra, que sirviera también para mantenerlos vinculados al sector, en especial a los trabajadores especializados de la playa de faena en la sección de desosado y descarnado de cueros. Este reconocimiento de derechos se produjo luego de emitidas las conclusiones de la comisión investigadora parlamentaria sobre “Vida, trabajo y salarios de los obreros” (1938-1940), la cual concluyó que los obreros vivían en condiciones precarias y que los salarios en muchos casos no alcanzaban para la manutención del trabajador y su familia.

Otras de las razones que motivaron la concesión del subsidio de 1941 fueron las movilizaciones obreras de la segunda mitad de ese año que concluyeron con la creación de la Federación Obrera de la Industria de la Carne y Afines (FOICA, 7 de enero de 1942), así como la prolongación de la II Guerra Mundial. Para las potencias aliadas era esencial asegurar el suministro de alimentos (carne) y materias primas (lana y cuero) para sus pobladores y tropas. En consecuencia, resultaba prioritario satisfacer y contener los reclamos obreros que pudieran derivar en movilizaciones sindicales que entorpecieran el normal flujo de bienes a los Aliados.

Frente a la buena experiencia de este subsidio de desempleo específico para el sector de la carne, en el año 1944, a instancias de un acuerdo obrero-patronal, el Parlamento estudió la creación de un “seguro de

paro” que rigiera durante todo el año y la instalación de una bolsa de trabajo para los obreros de los FT.

Para el diputado socialista José Pedro Cardoso, los cuatro rasgos fundamentales de la CCDIF eran:

“primero, actualmente, por la ley vigente, sólo se puede llegar a amparar a unos seis mil y tantos trabajadores. Por la ley que vamos a aprobar el amparo se eleva a doce mil trabajadores. Segundo: por la ley vigente el período legal de amparo alcanza solamente cuatro meses. De acuerdo con el proyecto de ley que vamos a sancionar ese período legal de amparo se amplía a todo el año (...) [Tercero] En la situación legal vigente, falta lo que es el complemento indispensable de todas estas leyes de seguro (...), las bolsas de trabajo que darán, al mismo tiempo o conjuntamente con la garantía del pago del seguro durante el desempleo, la garantía de la mayor estabilidad en trabajo del propio obrero asegurado. Y el cuarto rasgo (...) importante (...): en la actualidad, la administración de ese fondo (...), está a cargo de las propias empresas. En cambio, (...) por el proyecto que vamos a votar, se crea una caja de compensación, autónoma, que va ser dirigida por representantes patronales, representantes de los trabajadores y representantes estatales...” (DSCR, 1945, Tomo 460: 583).

El nuevo organismo se encargaba entonces de administrar el subsidio por paro y la bolsa de trabajo. Se les aseguraba a los trabajadores 100 horas fictas mensuales en cualquier mes del año siempre que la inactividad del sector se debiera a causas ajenas a la acción de los obreros (movilizaciones, paros, huelgas).<sup>21</sup> Los jornales fictos eran fijados por el Consejo de la Caja de acuerdo a cuatro tramos salariales, que dependían del jornal horario tarifado de cada trabajador; en caso de ser destajista o trabajadores a jornal diario, se fijaban según el jornal promedio de los últimos seis meses. Si el trabajador había trabajado parcialmente en el mes, la Caja compensaba el déficit de ingresos hasta el máximo referido de 100 horas mensuales.

Los obreros beneficiarios del subsidio no podían rehusarse a trabajar cuando fueran convocados por las empresas. En caso de que el trabajador convocado no se presentara luego de cuatro llamadas, quedaba automáticamente excluido de los registros y de la bolsa de trabajo. En principio, a los obreros se les reconocía la pertenencia a cada frigorífico y su categoría laboral. Pero, si no existía trabajo en su categoría y se le asignaba un trabajo con un jornal inferior, la Caja estaba obligada a compensar al obrero por la diferencia. Por otro lado, en caso que el frigorífico en que habitualmente trabajaba completara la planilla y quedaran obreros excedentarios, los mismos podían ser asignados a los otros frigoríficos siempre que se les respetara la categoría laboral.

Respecto de la bolsa de trabajo se organizaron dos registros: titulares y suplentes. En el “registro de titulares” figuraban los trabajadores que tenían derecho a percibir la compensación al cumplir un mínimo de jornales trabajados y estaban a disposición de la industria frigorífica. En el “registro de suplentes” figuraban trabajadores que pertenecían a la industria, pero no habían alcanzado el mínimo exigible de trabajo efectivo para ingresar al registro de titulares. Las empresas estaban obligadas a convocar prioritariamente a los trabajadores titulares pertenecientes a cada frigorífico y en su defecto a titulares de otros frigoríficos. Una vez completada la lista de titulares se pasaba a la lista de suplentes. Recién cuando esta quedaba vacía, las empresas podían contratar personal libremente. Pese a estas limitantes, las empresas estaban autorizadas a mantener en su plantilla de trabajadores un máximo de 2% de aprendices menores de 18 años de edad de contratación libre.

El incumplimiento del orden de prelación por parte de las empresas y la contratación libre de personal por fuera de la bolsa de trabajo fue una controversia reiterada en la relación obrero-patronal del período.

En materia de financiamiento, se estableció que la compensación fuera cubierta por el aporte tripartito estatal-patronal-obrero. El aporte patronal se fijó en 6,5%, siendo el aporte obrero de 2% del salario.<sup>22</sup> En un principio, el aporte estatal provenía de la afectación del impuesto a las exportaciones de la producción cárnica y con un gravamen sobre el kilo de ganado en pie (bovino, ovino y porcino) ingresado a la Tablada Nacional. De manera que el aporte estatal se generaba dentro del mismo sector agropecuario y no comprometía a Rentas Generales.

A poco de instalado, el instituto se enfrentó a dos obstáculos que dificultaron un funcionamiento fluido y sostenible del mismo y afectaron la sostenibilidad financiera del mismo.

El primer problema se suscitó por efecto de un conflicto laboral en el Frigorífico Anglo (1946), que puso en entredicho el derecho a la estabilidad laboral.<sup>23</sup> En el año 1946 se produjo un conflicto en el

Frigorífico Anglo por el despido de 46 trabajadores, lo que llevó a que 1.149 trabajadores del frigorífico entraran en huelga. El mismo fue levantado luego que las delegaciones obrero-patronales acordaran que los despedidos pasasen a cobrar un subsidio por parte de la Caja de Compensación y se estableciera un “régimen de despido”. Este acuerdo fue refrendado por los representantes estatales de la Caja y se transformó en ley.<sup>24</sup>

El nuevo régimen previó entonces dos situaciones: despido por justa causa (notoria mala conducta) y despido sin motivo calificado. En el primer caso, el trabajador perdía todo derecho a compensación e indemnización por despido. En el caso de despido sin motivo calificado, tenía derecho a mantenerse en la industria o a desvincularse de la misma. Si decidía mantenerse, tenía derecho al cobro inmediato de la compensación e ingresaba a la bolsa de trabajo hasta tanto no fuera convocado por otra empresa. En cambio si decidía desvincularse del sector, podía reclamar la indemnización por despido, cuyo tope máximo era de 65 jornales si se tenía causal jubilatoria o 125 jornales en caso contrario.

Este procedimiento de despido, sin dejar de ser más justo y de asegurar los derechos de los obreros contra las arbitrariedades de los frigoríficos, significaba una carga extra a la salud financiera de la Caja.

Al discutirse en Cámara de Diputados esta ley el diputado nacionalista Daniel Fernández Crespo se manifestó contrario a esta solución debido a que:

“no es posible que las empresas puedan despedir por cualquier causa, que por razones de mejor servicio separen a los obreros de sus cargos, juzgando la Caja de Compensaciones que no hay una razón viable y valedera para ello, y que esa empresa no sea obligada por la ley a tomar a ese obrero, debiendo gravitar sobre la Caja de Compensación, que es el amparo de todos los obreros, el salario de esos funcionarios de los frigoríficos” (DSCR, 1945, Tomo 465: 399).

El diputado de la Unión Cívica Tomas Brena<sup>25</sup> advertía en el mismo sentido que la laxitud para juzgar las causales por despido podía terminar perjudicando las finanzas de la Caja. Efectivamente, al reconocerles a las empresas frigoríficas la posibilidad de descargar sobre la CCDIF el costo de los trabajadores excedentarios o no deseados, esto podía convertirse en una pesada carga económica para la misma, siempre que los establecimientos hicieran un uso abusivo de esta opción. A su vez, esta potestad podía utilizarse como un mecanismo legítimo para deshacerse de activistas sindicales, transformándose en una fuente constante de conflicto entre las empresas y el sindicato.

La segunda problemática afectó aun más la sostenibilidad financiera de la Caja de Compensación. El diagrama financiero sobre el que se estructuró el instituto preveía una evolución de la industria cárnica con post-zafras de pocos meses, empleo de todos los trabajadores inscriptos en la bolsa de trabajo, expansión y profundización del sector frigorífico. Estos extremos no se cumplieron y a partir del año 1951 el instituto comenzó a arrojar déficits permanentes. La reacción de las autoridades ante estos déficits fue afectar el producido de distintos impuestos generales ajenos al sector y asignar una partida mensual de Renta Generales para sostener el pago del subsidio.<sup>26</sup>

### 3.3.LA CAJA DE COMPENSACIÓN POR DESOCUPACIÓN DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA DEL INTERIOR (1966-1979)

Este organismo fue creado como respuesta al proceso de cambio que se venía registrando en la industria frigorífica del país desde la década de los cuarenta. A partir de esos años, se fueron instalando mataderos y pequeños frigoríficos en los departamentos de Canelones y San José, recostados sobre los límites con el departamento de Montevideo, con el objetivo de disputarle el monopolio del abasto de la capital al Frigorífico Nacional, así como participar en la exportación.

Estos frigoríficos nuevos (FN), a diferencia de los frigoríficos tradicionales (FT), procesaban en plantas más pequeñas y flexibles, pero no se encontraban exentos de cierta precariedad, debido a que en caso de no poder colocar su producción en los departamentos del Interior, captar parte del suministro de carne de la población de Montevideo o remitirla a la exportación, estos establecimientos cerraban, con el consiguiente perjuicio para los trabajadores y para las localidades en que se hallaban ubicados.<sup>27</sup>

La nueva estructura de la industria frigorífica que se venía gestando determinó entonces que existiera un conjunto de trabajadores que no se encontraba afiliado a la Caja de Compensación y por ende no gozaba de sus beneficios. Esta distinción entre FT y FN se reflejó también en los Consejos de Salarios,

existiendo uno para cada sub-sector con laudos completamente distintos; a mediados de la década de los sesenta el diferencial salarial estuvo a favor de los FT, situándose entre 30% y 50% superior según las categorías.

Frente a esta realidad, en el año 1964, y como resultado de los reclamos y movilización de la FOICA y de los trabajadores de los FN, el Parlamento comenzó a estudiar la posibilidad de extender los beneficios de compensación por paro zafra y bolsa de trabajo a los trabajadores de los frigoríficos del Interior.

El estudio y debate parlamentario sobre este asunto se extendió durante más de dos años (1964-1966). Desde el comienzo se reconoció que no era viable uniformizar los derechos inmediatamente, sino que se debía ir avanzando por etapas, ya que una igualación súbita podía provocar el estrangulamiento de la industria frigorífica del Interior, que era una importante fuente de trabajo en distintas localidades del país.

Las discusiones se centraron en tres opciones. La primera, presentada por el diputado Humberto Ciganda (demócrata cristiano), proponía establecer una “Junta Central de las Cajas de Compensación de la Industria Frigorífica” que reuniría a la CCDIF y a las Cajas de Compensación Regionales o Departamentales que se crearan en el futuro. La segunda consistía en afiliarse a todos los trabajadores del sector a la CCDIF, reconociendo las diferencias existentes entre los dos sub-sectores, diferencias que, progresivamente, se irían reduciendo. Finalmente, la tercera opción era la creación de una Caja de Compensación autónoma de la industria frigorífica del Interior, que englobaría a los nuevos frigoríficos ubicados en el Interior y a algunos frigoríficos pequeños ubicados en Montevideo.

Pese a reconocerse la necesidad imperiosa de extender los beneficios, los partidos tradicionales mayoritarios no lograban acordar en su interna una solución institucional unitaria. En especial, los diputados del Interior del país veían con recelo la primacía que podían adquirir los FT, poniendo en riesgo la existencia de los establecimientos del Interior que eran más débiles. A su vez, desde el lado de los intereses obreros, los sectores de izquierda (comunistas y socialistas) y ciertos diputados de los partidos tradicionales se manifestaron contrarios a la pluralidad de Cajas de Compensación, al considerar que dicha pluralidad pondría en peligro la unidad de acción y fuerza de los trabajadores.

Finalmente se llegó a una solución transaccional, en que todas las bancadas se comprometieron a crear una CCDIF autónoma de la Caja vigente. La nueva Caja de Compensación por Desocupación cubriría a los trabajadores jornaleros y destajistas de la industria frigorífica del Interior que “*faenen o elaboran carne o subproductos, (...) con destino a la exportación*” (art.1).<sup>28</sup>

Los salarios fictos compensatorios que se fijaron guardaban relación con los salarios que se abonaban en el sub-sector de los FN. En caso de cierre definitivo de un establecimiento, se les reconocía a los trabajadores el derecho de quedar incluidos en la bolsa de trabajo por 12 meses, conservando la categoría laboral. Si durante ese período el trabajador era convocado a trabajar, este no podía rehusarse. Transcurrido este período sin ser convocado, el trabajador perdía el derecho a permanecer en la bolsa de trabajo. Esta última norma se estableció para evitar que un conjunto de trabajadores, que no tuvieran trabajo en la industria por cierre de los establecimientos, pesaran eternamente sobre las finanzas de la Caja, como había sucedido con la CCDIF.

En materia de financiamiento, el aporte era tripartito. Los patrones y obreros aportaban 10% y 4 ½% del salario, respectivamente. En tanto que el aporte estatal consistía en la afectación del impuesto a la exportación de productos cárnicos y el gravamen sobre el kilo de ganado en pie (bovino, ovino y porcino) que faenaran y procesaran los FN.

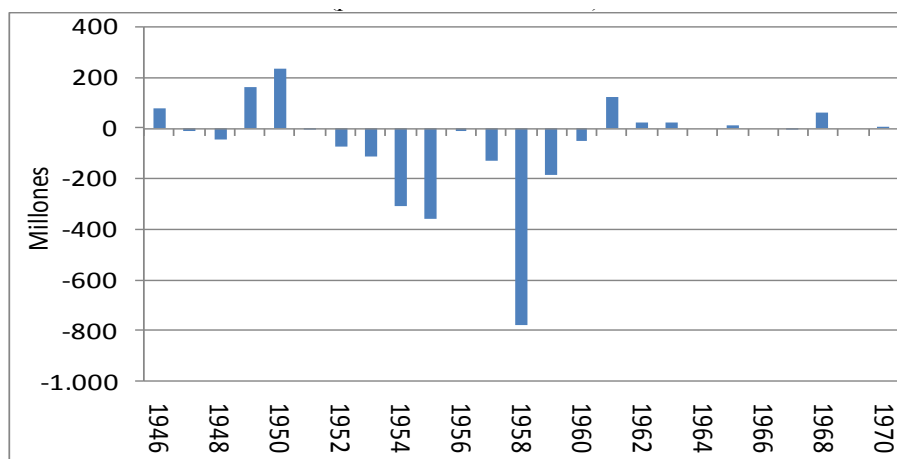
### 3.4. DESEMPEÑO FINANCIERO DE LAS CAJAS DE COMPENSACIÓN DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA

Al momento de estudiar el desempeño de los organismos de previsión, el análisis se enfrenta a las dificultades propias de este período, que son la carencia de datos o la existencia de información parcial e incompleta. Pese a ello, se rastreó información en las discusiones parlamentarias y en los mensajes enviados anualmente por el Poder Ejecutivo al Poder Legislativo, lográndose reconstruir el desempeño de las Cajas de Compensación de FT (gráfico 2) y de los FN (gráfico 3) entre los años 1946 y 1971. Para el período comprendido entre 1972 y 1979 la información es parcial, contándose con parte de los datos sobre ingresos y faltando los referidos a los egresos. Al respecto, debe tenerse presente que con

la dictadura militar (1973-1985) las Cajas de Compensación de la industria frigorífica y de barracas de lana y cuero perdieron su autonomía institucional y pasaron a integrar jerárquicamente el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, hasta su supresión por el Acto Institucional N° 9 (1979).

En el gráfico 2 se puede apreciar el desempeño financiero de la CCDIF que cubría a los trabajadores del sector de los frigoríficos tradicionales. Para el período 1946-1970 (25 años) se tiene datos del resultado financiero de 23 años, faltando información para los años 1964 y 1969. Como puede apreciarse, este instituto fue en general deficitario, con solo 9 ejercicios con superávit.<sup>29</sup> A valores de 2010 el déficit promedio anual del organismo en este período se ubicó, aproximadamente, en los US\$ 3:000.000.

**GRÁFICO 2**  
Desempeño financiero de la CCDIF, 1946-1970  
(precios constantes 2010)



**Fuente:** Mensaje del Poder Ejecutivo al Poder Legislativo (varios años), Registro Nacional de Leyes y Decretos, Presupuesto Nacional.

La situación deficitaria del instituto se agravó a partir del retiro de los frigoríficos norteamericanos (Swift y Artigas-Armour) en diciembre de 1957, dejando sin empleo a más de la mitad de los trabajadores del sector (5.000 trabajadores, aproximadamente). Un grupo importante de estos obreros pasaron a recibir una compensación de la CCDIF, mientras se resolvía qué destino darle a las instalaciones. En octubre de 1957 se constituyó la cooperativa obrera Establecimiento Frigorífico del Cerro S.A. (EFCSA), que se haría cargo de las plantas de los ex-frigoríficos Swift y Artigas.

Sumado a estos cierres, en 1958 dejó de operar otro frigorífico montevideano de medianas dimensiones: el Frigorífico Castro, quedando sin empleo otros 600 trabajadores. La importancia que tenían estos frigoríficos en términos de puestos de trabajo era notable, empleando a más del 55% de los trabajadores de la industria FT. Si bien es cierto que algunos de los trabajadores cesantes se pudieron integrar a la plantilla del Frigorífico Nacional, la mayoría pasaron a recibir un subsidio de la CCDIF, que solo pudo afrontarse con la asistencia del Gobierno Central y la asignación del producido de impuestos ajenos a las actividades del sector pecuario.

A su vez, la extensión de derechos (aguinaldo, cuota mutual<sup>30</sup>, garantía de alquileres, préstamos para la compra, reforma y refacción de vivienda propia, prima por hogar constituido) y la obligación de hacer los aportes jubilatorios de los subsidios que pagaba, agravaron los déficits aun más.<sup>31</sup>

El mayor problema de este instituto, compartido por todo el sistema de seguridad social estatal, residió en el desencuentro entre las bases financieras sobre las que había sido construido y los derechos que pretendió solventar.

La idea guía fue organizar un sistema basado en la capitalización de los organismos, de forma que las reservas acumuladas sirvieran como una fuente genuina de recursos. En general, estas reservas no lograron consolidarse debido a errores en el rendimiento de los aportes obrero-patronales y en la recaudación de impuestos afectados. Al mismo tiempo las autoridades ampliaban o sancionaban nuevos beneficios, no tomando en cuenta las restricciones financieras de los organismos, o se asignaban nuevos recursos que no cubrían el incremento del gasto, ni tomaban en cuenta el atraso generalizado en el pago de apor-



tes por parte de los privados y del propio Estado; e inclusive, la demora en la acreditación del producido de impuestos afectados por parte del Gobierno (García Repetto, 2011).

En general, el ciclo que recorrieron los distintos organismos previsionales uruguayos fue el siguiente: primeros años de superávit tras su instalación, acumulación de un pequeño volumen de reservas, ampliación de derechos o extensión de la cobertura a actividades laborales conexas (sin el refuerzo de nuevos ingresos), sobrecarga de gastos, aplicación de las reservas para saldar los primeros déficits y finalmente persistencia de déficits, que terminarían volviéndose crónicos. Enfrentado el organismo a funcionar con un déficit constante y acumulativo, las autoridades nacionales concurren primero asignando nuevos recursos impositivos sobre actividades ajenas al sector, luego emitiendo deuda a cargo de Rentas Generales para contribuir a la capitalización y por último, asistiendo financieramente con entregas de dinero periódicas de Rentas Generales.

El problema de financiamiento y los déficits crónicos que sufrió la CCDIF (al igual que las demás Cajas de Compensación) provenían de las deficiencias implícitas en el origen de sus ingresos. Tal como se señaló, la salud de las Cajas de Compensación estaba asegurada en la medida que los sectores productivos estuvieran funcionando en forma normal. Cualquier incidente o acontecimiento extraordinario (como sequía o inundaciones) o acciones que afectaran o detuvieran la producción, afectaban el funcionamiento de estos organismos. El impacto llegaba por dos vías: por un lado a nivel de los ingresos, ya que al pagarse menos salarios y comercializarse menos haciendas, materias primas y productos procesados, la recaudación de aportes e impuestos dentro del sector se reducía; por otro, la referida caída de ingresos se producía justo en el momento en que se incrementaban las erogaciones, producto del mayor paro en el sector.

#### CUADRO 2.

Promedio de horas compensadas por trabajador por las Cajas de Compensación de la Industria Frigorífica

años	Horas compensadas (a)	Máximo de horas a compensar por mes (b)	Meses y fracción compensado anualmente (a/b)
1950	316	100	3,2
1955	490	100	4,9
1961	458	125	4,6
1970	673	125	5,4
1971	735	125	5,9

Fuente: Buxedas (1983).

Como se desprende del cuadro 2 el promedio de horas compensadas por cada trabajador dentro de la industria frigorífica fue progresivamente aumentando. Esto pone de manifiesto que el paro zafra en el sector se fue ampliando, haciendo que la CCDIF debiera asumir cada vez mayores gastos.

De esta manera el diseño financiero del sistema hacía que se ingresara en un círculo vicioso, que requería que el Estado se hiciera cargo de parte del gasto si su objetivo era mantener el beneficio y que no se viera afectado el ingreso de divisas necesarias para sostener la importación de maquinaria, repuestos e insumos industriales.

Esta situación no era desconocida por las autoridades del organismo. Al cumplirse los 10 años de funcionamiento, en 1955, su Consejo Directivo elevó un informe al PE detallando que se encontraba en “graves dificultades financieras (...) la financiación dada a la Caja en la ley de su creación es totalmente azarosa (...). Una observación a simple vista permite apreciar que [los] impuestos funcionan, podría decirse, en orden inverso. (...) Por otra parte, (...) las obligaciones de la Caja ya no son las que originariamente previó la ley de su creación. Esas obligaciones se han aumentado sensiblemente (...)” (Mensaje del PE al PL, 1955: VIII/121-123).

Según surge del cuadro 3, la CCDIF fue ajustando sus beneficiarios hacia la baja, en un intento por reducir la presión sobre sus maltrechas finanzas, lo cual significó una caída del 42% de afiliados entre

los años 1946-1967.<sup>32</sup> Esta caída procuró ajustar la oferta de mano de obra a las necesidades reales de este sector de la industria FT, frente a la reestructura que en los hechos se venía operando en el sector cárnico con el incremento del empleo de la industria FN.

### CUADRO 3

Número de afiliados a las Cajas de Compensación de la Industria Frigorífica

año	Afiliados
1946	12.500
1950	11.942
1955	10.206
1960	8.649
1964	8.152
1965	7.816
1966	7.568
1967	7.300
1968	9.152
1969	11.306
1970	11.478
1971	10.794

Fuente: Buxedas (1983); DSCR.

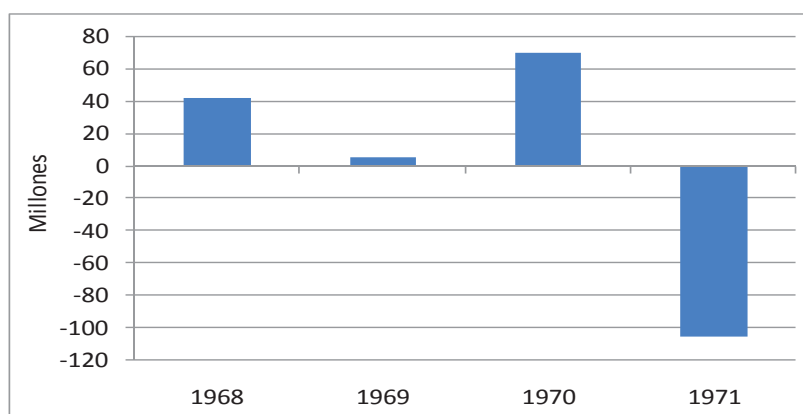
\*1946-1967: trabajadores de la industria FT.

\*\*1968-1971: incluye trabajadores de la industria FT y FN.

En relación a la CCDIFI, al momento de discutirse su creación como instituto independiente se evaluó que era posible lograr que el nuevo organismo evitara los excesos y las deficiencias de la Caja de Compensación de los FT, por lo que su viabilidad financiera se consideró asegurada.

### GRÁFICO 3

Resultado financiero de la Caja de Compensación por Desocupación de la Industria Frigorífica del Interior 1968-1971 (precios constantes 2010)



Fuente: Mensaje del Poder Ejecutivo al Poder Legislativo (varios años).

A pesar de estos buenos augurios y, al igual que había sucedido con la vieja CCDIF, luego de algunos años de superávit (1968-1970), con solo una post-zafra de varios meses de paro (1971) se consumieron la casi totalidad de los saldos positivos. En los primeros cuatro años de existencia, mientras los ingresos se multiplicaron por 3, el pago de compensaciones aumentó más de 12 veces.

En definitiva, en los aspectos financieros este organismo reiteró las deficiencias observables en las demás cajas de compensación por desocupación.

#### 4. LA CAJA DE COMPENSACIÓN POR DESOCUPACIÓN DE BARRACAS DE LANA Y CUERO

La CCDBLC cubría a los trabajadores de las barracas de lana y cuero. Al igual que sucedía con la industria cárnica, el trabajo del sector de barracas y lavaderos de lana tendía a concentrarse en algunos meses del año, estando muy relacionado con el ciclo de la explotación pecuaria. Ello determinaba que durante varios meses, a partir de la esquila (agosto-noviembre), el trabajo se incrementara, requiriéndose un importante refuerzo de mano de obra, cuya actividad no cubría todo el año. El carácter zafral de la actividad de las barracas, sumado a los modestos salarios que pagaba el sector al requerir mano de obra poco calificada, determinó que las condiciones laborales y de vida de estos trabajadores fueran precarias.

En este caso, a diferencia de lo sucedido con los trabajadores de los frigoríficos que se concentraban en grandes establecimientos, lo que posibilitó la unión sindical, las barracas y lavaderos eran de menores dimensiones y concentraban mucha menos mano de obra, lo cual determinó que la organización sindical no tuviera la fuerza de la FOICA y que los derechos a que accedieran con la instalación de la CCDBLC se debieran entonces más a razones económicas y a cierta protección de las autoridades.

La importancia económica de la actividad queda de manifiesto cuando se tiene en cuenta que a través del sector lana y cuero ingresaban al país más del 50% de las divisas por exportación, por lo que mantener su flujo resultó prioritario para las autoridades.

##### 4.1. ASPECTOS ORGANIZATIVOS DEL INSTITUTO

La CCDBLC se creó a fines de 1945 a iniciativa del PE, que presentó un proyecto de ley muy similar al vigente para los obreros de los frigoríficos con el objetivo de solucionar los problemas que provocaba el paro estacional en la actividad de las barracas de lana y cueros. Las barracas y los lavaderos funcionaban como intermediarios y acopiadores entre los productores rurales y los sectores que industrializaban esta materia prima (lana y cuero) para el mercado interno y la exportación. El Gobierno entendió que se podía extender a este sector la experiencia del subsidio a los trabajadores de los frigoríficos.

Esta Caja de Compensación, de administración tripartita, cubría a los trabajadores jornaleros y destajistas de las barracas y depósitos de lanas y cueros y de los lavaderos de lana de Montevideo. Luego, en 1960, el instituto también pasó a cubrir a los trabajadores de este tipo de establecimientos ubicados en Paysandú y Salto.

En materia de financiamiento, los ingresos eran tripartitos. Los patrones y los trabajadores realizaban un aporte del 4 ½% y 2%, respectivamente, sobre los salarios pagados. En tanto, el Estado realizaba su aporte afectando el producido de ciertos impuestos sobre lana sucia o lavada destinada a la exportación o a ser elaborada por la industria local.

Si bien el organismo ofreció beneficios muy similares al seguro de desempleo para los trabajadores de los frigoríficos, se dictaron normas específicas para adecuarlas a la realidad del ciclo de trabajo de las barracas, así como también se buscó evitar caer en los excesos en que se había incurrido con la CCDIF. De esta manera, las autoridades, al establecer el jornal compensatorio a pagar (subsidio), reconocieron al Consejo de la Caja la facultad de determinar anualmente:

“el número de horas que se deberá haber trabajado en la zafra, para tener derecho a la compensación por cesación forzosa del trabajo (...) [y] establecer, también anualmente, sobre la base de compensación de 100 horas, modificaciones en el monto de las indemnizaciones, aunque el jornal promedio a servirse será uniforme para todos los beneficiarios y se calculará sobre los resultados de la zafra inmediata anterior (...) Ese conjunto de disposiciones permitirá ajustar la conducta del Consejo a los recursos disponibles y a la variedad de situaciones que puedan presentársele.” (DSCR, 1945, Tomo 463: 470).

A diferencia de la CCDIF, en que se establecían distintos jornales fictos, en esta Caja se previó la fijación de un salario de compensación ficto único para todo el sector, a partir del promedio del valor de los distintos jornales que se pagaron en la zafra anterior. Pese a ello, se le reconocía al Consejo la potestad de aumentar 20% la compensación para los obreros que percibían salarios superiores en 50% al jornal promedio. En todos los casos se garantizaba una compensación básica de 100 horas mensuales. A partir de 1960, con la inclusión de los trabajadores de las barracas de Paysandú y Salto,

se establecieron tres jornales fictos distintos, revisados anualmente, atendiendo al valor del jornal en cada localidad.

Las anteriores medidas buscaron darle un espacio de maniobra al organismo para ajustar el gasto a los ingresos. Aun así, los problemas financieros del organismo se hicieron evidentes a los pocos años de funcionamiento, debido a que se dejó utilizar al Consejo la potestad de fijar los jornales mínimos a cumplir por zafra con un criterio muy flexible y liberal.

Cabe señalar que en 1969 el PE envió un proyecto de ley al Parlamento para constituir una Caja de Compensación para los trabajadores de las barracas, depósitos y lavaderos que se encontraban diseminados en distintas localidades del interior del país y carecían de la protección y beneficios que brindaba este organismo. Este proyecto nunca llegó a discutirse en Cámara, en parte debido a los malos resultados financieros que arrojaban estos institutos previsionales, así como a la poca capacidad de presión que tenían los trabajadores del interior que estaban muy diseminados en empresas pequeñas y medianas con poca mano de obra.

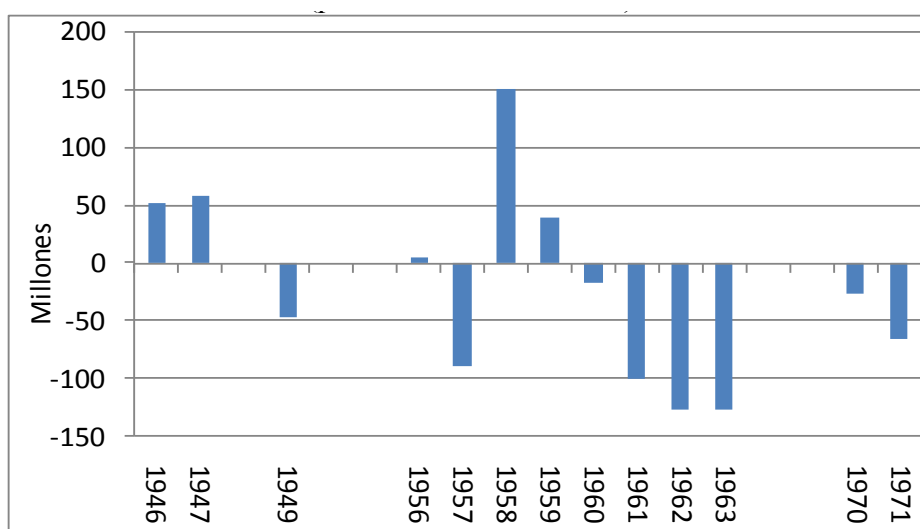
#### 4.2. DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA CAJA DE COMPENSACIÓN POR DESOCUPACIÓN DE BARRACAS DE LANA Y CUERO

En general, las consideraciones realizadas respecto de la CCDIF se pueden extender a la CCDBLC. Si bien cubrió un universo de trabajadores menor (entre 2.500 y 5.000 obreros), ubicándose los principales lugares de trabajo en Montevideo y en las ciudades del Interior de Paysandú y Salto, su evolución económico-financiera fue muy semejante a la del primer organismo, según surge de los escuetos informes que las autoridades del organismo elevaran al PE y de las discusiones parlamentarias. Este extremo queda corroborado con la poca información del resultado financiero que se ha podido reconstruir y que se encuentra contenida en el gráfico 4.

Del período comprendido entre 1946 y 1971 se ha podido recabar datos solo para 13 de los 26 ejercicios (gráfico 4). De estos, 8 ejercicios fueron deficitarios, en tanto que los otros 5 arrojaron superávits, en especial, el ejercicio de 1958. Para muchos de los años en que faltan datos financieros se tienen los informes que las autoridades de la Caja de Compensación remitían al Poder Ejecutivo, de los cuales surge que las finanzas del organismo no estaban equilibradas y los déficits se sucedían.

GRÁFICO 4

Resultado financiero de la Caja de Compensación por Desocupación de Barracas de Lana, Cuero y Afines 1946-1971 (precios constantes 2010)



**Fuente:** Mensaje del Poder Ejecutivo al Poder Legislativo (varios años), Registro Nacional de Leyes y Decretos.

En el informe del ejercicio de 1952 las autoridades advierten que:

“es evidente que la Caja se encuentra actualmente en serias dificultades financieras, (...) y las perspectivas, por otra parte, son bastante pesimistas por el momento, por lo cual es de suponer que la situación se mantendrá incambiada por un cierto tiempo. Como contrapartida lógica del aumento de las compensaciones abonadas, se ha operado un pronunciado descenso de los ingresos. Son hechos concomitantes y opuestos que tienen una causal común: el ritmo de actividad en la comercialización de la lana.” (Mensaje del PE al PL, 1953: VIII/301).

El desequilibrio financiero del organismo persistió, pese a la leve mejoría que arrojó el cierre del ejercicio de 1956. Hacia 1964, el Consejo Directivo de la Caja volvía a reiterar, casi textualmente, las mismas consideraciones ya detalladas.

En definitiva, como ocurrió con las cajas de compensación de la industria cárnica, los ingresos genuinos del instituto estaban determinados por el nivel de actividad del sector y cualquier caída en el mismo reducía inmediatamente los recursos en momentos en que precisamente se incrementaban los gastos. La solución a los desequilibrios financieros siempre provenía del lado del Estado, que debía concurrir a asistir al organismo para poder pagar los subsidios.

## 5. SÍNTESIS DE LAS DEBILIDADES FINANCIERAS DE LAS CAJAS DE COMPENSACIÓN

La experiencia de las Cajas de Compensación de la Industria Frigorífica y de las Barracas de Lana y Cuero se extendió entre los años 1944 y 1979, cuando el gobierno dictatorial militar (1973-1985), en el marco de una reforma estructural del sistema de seguridad social estatal iniciada en 1967, eliminó estos organismos y los derechos que brindaban.<sup>33</sup> En adelante, los trabajadores de estos sectores productivos quedarían comprendidos dentro del régimen general del seguro de desempleo vigente desde 1958, teniendo derecho a percibir el subsidio por paro durante seis meses y perdiendo el derecho de estabilidad laboral por la supresión de las bolsas de trabajo. Esta nueva disposición se hizo efectiva a partir de 1981, mediante el decreto-ley 15.180.

Hacia fines de la década de 1960 era evidente que, pese a la organización de la CCDBLC y del intento de crear otra Caja independiente para las barracas de lana y cuero del interior, la experiencia de estos organismos había dado pruebas suficientes de sus deficiencias financieras implícitas.

El sistema había sido útil para brindar una cobertura y estabilidad laboral a trabajadores específicos, al tiempo que los mantenía vinculados al sector. Sin embargo, a poco de instaurarse resultó evidente que era financieramente viable solo si estos sectores productivos se desenvolvían con normalidad y no se caía en períodos de paro que superasen los tres o cuatro meses. Esta situación deficitaria se agravó luego de 1953 cuando se obligó a estos organismos a hacerse cargo de los aportes por subsidios, licencias y aguinaldos que pagaran a los trabajadores parados. Si bien se reforzaron los ingresos con un aumento de la tasa de aporte obrero-patronal, esta recaudación no lograba cubrir el 40% de los egresos por dicho beneficio. Este déficit estructural de las Cajas de Compensación recién pudo mitigarse, aunque sin alcanzarse una solución definitiva, cuando se afectó el producido de impuestos generales a estos institutos y el Gobierno Central asistió financieramente a estos organismos sin contrapartida.

La debilidad financiera de los institutos tenía su raíz en la fuente de ingresos de estos. Al igual que en los orígenes de todos los organismos de seguridad social estatal del país, las autoridades procuraron que el sector favorecido financiara los derechos reconocidos sin que estos pesaran sobre la colectividad. La solución venía dada por el aporte obrero-patronal y el apoyo económico del Estado afectando el producido de impuestos originados en el propio sector (derechos de exportación, impuesto a la lana sucia, impuesto al ganado ingresado a la Tablada Nacional, entre otros). De ahí que el requisito implícito del diseño financiero fuera que el sector se desarrollara normalmente sin grandes períodos de paro, de lo contrario se podía caer en el “*círculo vicioso*” a que hacen referencia las autoridades de la CCDIF (apartado 3.4).

Durante la vigencia de las distintas cajas de compensación estas situaciones se fueron acumulando año tras año a partir de los cincuenta, a medida que estos sectores se iban reestructurando y las autori-

dades no acertaban a dar una solución definitiva al problema. De esta forma, al incrementarse las erogaciones por aumento de los parados como consecuencia de un mayor período de post-zafra, cierre de establecimientos, falta de convocatoria o despidos arbitrarios, las finanzas de las Cajas se vieron cada vez más resentidas, a la vez que los obreros de estos sectores se convertían en privilegiados frente a la masa general de trabajadores.

En junio de 1969, al ingresar un proyecto de ley de aumento del subsidio para los trabajadores de las barracas de lana y cueros donde se incluía un aumento de impuestos para financiarlo, el diputado nacionalista Dardo Ortiz se pronunció radicalmente opuesto a la estabilidad laboral que brindaban las bolsas de trabajo por tratarse de una “*ficción*” al asegurar el empleo a obreros que no lo encontraban ni encontrarían en el sector:

“las bolsas de trabajo constituyen algo así como un monopolio a favor de un grupo de obreros. (...) En cuanto a este caso concreto, hay afiliados al seguro de paro 1800 obreros, de los cuales, según mis datos 800 no tendrán nunca más trabajo en esta actividad de las barracas de lana (...), hay centenares de obreros que nunca más tendrán trabajo en esta actividad y que todo el resto de su vida cobrarán el seguro de paro (...) se da el absurdo de que un obrero, con 800 horas de trabajo en el curso de dos años, ingresa al seguro de paro. Entonces, uno que haya ingresado, por ejemplo, hace diez años, cuando tenía 20 años, llegará a los 60 sin haber trabajado nunca más, y se jubilará por tener esa edad y 30 años de actividad jubilatoria, no de trabajo, porque habrá trabajado nada más que 800 horas en ese lapso (...)” (DSCR, 1969, Tomo 595: 120-121).

Si bien estas expresiones tenían un sentido político y eran un tanto exageradas<sup>34</sup>, se estaba poniendo el acento en la problemática estructural de estos seguros de desempleo y bolsas de trabajo, cuyas autoridades no acertaban, eran renuentes o solo adoptaban soluciones parciales para adecuar la oferta de mano de obra a la evolución que sufrían estos sectores.

En definitiva, pese a las exageraciones del diputado Ortiz, era cierto que debido al carácter zafral de estas actividades, a los despidos arbitrarios y al no respeto del orden de convocatoria de trabajadores parados, existía un contingente de trabajadores que percibían el subsidio por muchos meses o años. Asimismo, podía resultar cierto que las bolsas de trabajo ambientaran un grado de inmovilismo laboral en sectores que ya no requerirían tanta mano de obra. Pero por otro lado, también era verdad que las bolsas de trabajo aseguraban a los patronos trabajadores concedores de su trabajo. En consecuencia, si la realidad de estos sectores era que un grupo de trabajadores ya no tendría cabida en las industrias, la solución debía venir a través de la reconversión laboral y no con el mantenimiento de una situación incambiada que significara el pago de un subsidio por un extenso período de tiempo, el cual agravaba los desequilibrios financieros de las distintas Cajas de Compensación e incrementaba los gastos del Gobierno Central por la asistencia financiera que debía asumir.

El problema de sostenibilidad que registraron estas cajas tuvo su base entonces en que pese a estar diseñadas para hacer frente al desempleo estacional, el devenir de los sectores a los que cubrían hizo que tuvieran que hacerse cargo también de la protección frente a un desempleo de carácter más estructural, para el cual no estaban organizadas.

## 6. CONSIDERACIONES FINALES

Durante la primera mitad del siglo XX al Estado uruguayo le resultó imposible organizar un seguro de desempleo general que incluyera agencias de colocación o bolsas de trabajo como aconsejaba la OIT. En los únicos sectores en que logró instrumentarse un régimen de este tipo fue el de los frigoríficos y las barracas de lana y cuero, principales sectores de productos exportables. En estos sectores, a partir de un acuerdo obrero-patronal refrendado por el Estado, se logró establecer las Cajas de Compensación por Desocupación, las que alcanzaron a conjugar un subsidio de desempleo con el derecho a la estabilidad laboral.

Las notas más destacables de estos institutos son, en primer lugar, que le reconocieron a los trabajadores estacionales (zafrales) derechos de los que, en general, en los sistemas de seguros de desempleo de otros países estaban excluidos; en segundo lugar, que se logró vencer la tradicional oposición patronal al establecimiento de bolsas de trabajo, brindándole estabilidad laboral a estos trabajadores.

Con respecto a las finanzas de estas Cajas de Compensación, se incurrió, al igual que en el resto del sistema de seguridad social uruguayo, en errores de diseño, los que generaron déficits recurrentes que con el correr de los años se fueron agravando. Estos errores de diseño tenían su origen en que el requisito esencial para que todo el sistema funcionara normalmente era que los sectores productivos se desarrollaran sin contratiempos. Sin embargo, los sectores no evolucionaron en la senda preestablecida, en especial la industria frigorífica, haciendo que estos institutos tuvieran que cubrir un desempleo de corte más estructural, para el cual no habían sido diseñadas. La dinámica de los sectores y su reestructura no supo ser acompañada con cambios en la organización y gestión de estos institutos, lo cual repercutió en la ecuación financiera de las distintas Cajas de Compensación al hacer aumentar los gastos más rápidamente que el incremento de los ingresos.

Ante este escenario resultaba evidente que estas Cajas eran financieramente insostenibles con los recursos originarios y que debía apelarse a otros renglones de financiación, como lo fueron impuestos generales o directamente la asistencia de Rentas Generales, transformado así un derecho legítimo de los trabajadores al subsidio por paro y a la estabilidad laboral en una carga económica para toda la sociedad.

En definitiva, la solución a este *impasse* para las autoridades y el conjunto de la sociedad provenía de resolver si, debido a su importancia como generadores de divisas, estos sectores y sus trabajadores debían tener una consideración especial y sobre quiénes debía recaer el costo de estos beneficios. En los hechos este problema nunca se encaró en forma eficaz y la solución vino impuesta *manu militari* durante la dictadura militar con la supresión de estos derechos.

## NOTAS

- 1 Para una completa descripción de los instrumentos aplicados para proteger a los trabajadores desempleados durante la primera mitad del siglo XX, véase Bonino y García Repetto (2012).
- 2 Ley 12.570 (23/10/1958).
- 3 Otro caso de importancia en que se logró coordinar estos dos instrumentos fue en el sector de la estiba (leyes 12.467 y 13.322, de 1957 y 1965 respectivamente).
- 4 La Villa del Cerro es una localidad obrera del Departamento de Montevideo donde se encontraban instalados tres de los principales frigoríficos del país (Frigorífico Nacional, Frigorífico Swift y Frigorífico Artigas –Cía. Armour-), que ocupaban más de tres cuartas partes de los trabajadores de la industria frigorífica. En tanto que el resto de los obreros estaban empleados en el Frigorífico Anglo de la ciudad de Fray Bentos (Departamento de Río Negro) en el interior del país.
- 5 El Acto Institucional N° 9 (1979), dictado durante el período dictatorial y confirmado al reinicio del régimen democrático (1985), tuvo por objetivo racionalizar y uniformizar toda la materia referida a la seguridad social (jubilaciones, pensiones, seguro de desempleo estacional), eliminándose o limitándose aquellos derechos y privilegios que se consideró desfinanciaban el sistema público de seguridad social.
- 6 Desde fines de la década del cuarenta también cubrió a los trabajadores del Frigorífico Castro, propiedad de capitales nacionales y ubicado en Montevideo. Este establecimiento, de medianas dimensiones, surgió como saladero en 1882 y a partir de 1948 comenzó a congelar carne.
- 7 En el año 1968 el 80% de los trabajadores del sector frigorífico estaban cubierto por la primera caja de compensación (7.300 trabajadores), en tanto que el restante 20% (1.852 trabajadores) recibían la compensación de la nueva caja de compensación.
- 8 Por la ley 12.493 (enero/1958) se clausuraron los registros de la bolsa de trabajo de la Caja de Compensación de la Industria de FT, cierre que periódicamente fue renovado hasta su apertura transitoria en 1969.
- 9 Frigoríficos de capitales argentinos: Eugenio Terrason (1882) y Sansinena (1885); establecimientos de capitales británicos: The River Plata Fresh Meat (1883) y Las Palmas (1886).
- 10 El primer frigorífico instalado en el país fue obra de capitales nacionales (“La Frigorífica Uruguay S.A.”), comenzando su faena en 1904. Este establecimiento, ubicado en Montevideo, fue posteriormente adquirido por la firma Sansinena (1911), de capitales argentinos y británicos, que explotó el frigorífico hasta 1929. En ese año las instalaciones fueron alquiladas por el recién creado Frigorífico Nacional (1928).  
A su vez, en la década de 1910 otras dos firmas, en este caso de capitales norteamericanos, se instalaron en Montevideo: la Swift (Frigorífico Swift, 1911) y la Armour (Frigorífico Artigas, 1915).  
Por otra parte, en el año 1924 capitales ingleses adquirieron la fábrica elaboradora de conserva de carne (Liebig’s Extract of Meat Company -1865- de capitales mayoritariamente británicos) ubicada sobre el Río Uruguay en la ciudad de Fray Bentos, constituyendo el Frigorífico Anglo.
- 11 A estos cuatro frigoríficos se les debe agregar a partir de 1948 el Frigorífico Castro.

- 12 Los frigoríficos extranjeros al dedicarse a la exportación concentraban su operativa en 8 o 9 meses en el año. Distinto fue el caso del Frigorífico Nacional que al gozar del monopolio del abasto de Montevideo podía extender su operativa a más meses en el año.
- 13 Mediante estas conferencias o acuerdos, las compañías británicas y estadounidenses se repartieron la producción del Río de la Plata.
- 14 En la Conferencia de Ottawa se establecieron preferencias comerciales entre los países integrantes de la *Commonwealth*, reservando cuotas reducidas para países como Uruguay y Argentina, que eran proveedores tradicionales de carne para el mercado del Reino Unido. Posteriormente, en 1935, estas cuotas fueron ampliadas en el marco del Tratado Cosío-Runciman.
- 15 Fue común que los nuevos frigoríficos se instalaran en los departamentos limítrofes con Montevideo (Canelones y San José), en especial, en zonas donde tenían destino diferentes líneas de transporte colectivo de la Capital. Allí era donde la población montevideana concurría para adquirir aquellos cortes de carne que no se comercializaban en la Capital o en caso de falta del producto (“veda de carne”). Por otra parte, hasta fines de la década del setenta, en momentos que se resentía o suspendía el abasto de Montevideo, se generaba todo un mercado negro de la carne a cargo, muchas veces, de la carnicerías de los barrios montevideanos, que se proveían en los mataderos y frigoríficos de Canelones o San José, o directamente de los mataderos clandestinos de la propia Capital. La expansión de estas actividades alcanzó tal magnitud que el gobierno creó en 1954 una Comisión Especial de Represión del Comercio ilícito de la Carne (decreto de 21 de julio). Entre 1954 y 1958 esta comisión clausuró un total de 490 mataderos clandestinos y realizó 889 intervenciones en carnicerías.
- 16 Los Consejos de Salarios, creados en noviembre de 1943, comenzaron a funcionar efectivamente en 1945; estos organismos tripartitos (patrones, trabajadores, representante del Poder Ejecutivo) tenían por cometido fijar el salario mínimo para las distintas profesiones y categorías por rama de actividad del sector privado industrial y comercial.
- 17 En octubre de 1958, por la ley 12.542, se crea EFCSA (Establecimiento Frigorífico del Cerro S.A.), empresa cooperativa obrera, propiedad de los ex-trabajadores de los frigoríficos norteamericanos, que funcionó hasta principios de los años setenta.
- 18 Ley 10.562 (12/12/1944).
- 19 Ley 10.108 (26/12/1941), artículo 1.
- 20 La Tablada Nacional era el lugar físico a las afueras de la ciudad de Montevideo donde arribaban las haciendas del interior del país y se realizaban las operaciones de compra y venta de ganado destinado al abasto de Montevideo y a la exportación.
- 21 Por la ley 12.493 (enero/1958) se elevó el número de jornales a compensar de 100 a 125.
- 22 Al discutirse el proyecto de ley en la Cámara de Diputados, la bancada comunista se expresó contraria al aporte de los trabajadores, en el entendido que los puntos muertos de la industria frigorífica no eran responsabilidad de los trabajadores, sino de las deficiencias en la organización del trabajo por parte de los frigoríficos. Esta propuesta no fue recogida finalmente en la ley.
- 23 El derecho a la estabilidad laboral se refiere a mantenerse como trabajador del sector de los FT y no de un frigorífico en particular.
- 24 Ley 10.713 (15/3/1946).
- 25 Partido político cristiano de corte conservador.
- 26 Las leyes que fueron asignándole a la CCDIF el producido de impuestos que se originaban fuera del sector fueron: impuesto de timbres (1957), impuesto a la quiniela (1958), impuesto al redescuento bancario (1959), impuesto a las transmisiones inmobiliarias (1966), detracciones a la exportación (1970). La asistencia financiera mensual directa de Rentas Generales se dispuso por la ley 13.634 (enero/1967).
- 27 De los 10 frigoríficos y mataderos indicados en los decretos de 1949, para mediados de los años sesenta solo seguían operando 2 establecimientos.
- 28 Ley 13.552 (26/10/1966).
- 29 Cabe acotar que si bien se registran pequeños superávits a partir de 1961, para esa fecha el Estado ya le había comenzado a asignar a la caja nuevos recursos e incluso transfería fondos desde Rentas Generales.
- 30 La cuota mutual a los trabajadores de FT se les reconoció en noviembre de 1966 y a los FN en noviembre 1970; ante la falta de fondos recién se logró instrumentar el beneficio en 1971.
- 31 En 1953 se estableció que las Cajas de Compensación debían realizar el aporte correspondiente a los trabajadores beneficiarios del subsidio por desempleo. En general, estas no efectuaban pago alguno o solo integraban una parte reducida del adeudo.
- 32 Debe quedar claro que existía un conjunto de obreros que trabajaban en el sector pero no gozaban de los beneficios del subsidio y de la estabilidad laboral por estar inscriptos en el registro de “suplentes” o por no reunir los requisitos exigidos (horas o jornales mínimos) para integrar los registros.
- 33 Otros derechos derogados fueron: la jubilación por despido, la jubilación madre, la pensión extraordinaria de las hijas mayores de 45 años solteras que se ocuparan de cuidar a sus padres mayores.



34 En la CCDBLC y en la CCDIFI no se podía recibir un subsidio de por vida debido a que si no se alcanzaba cierto número de horas trabajadas por zafra al cabo de un tiempo (de uno a cuatro años), se perdía el derecho a estar inscripto en el Registro A del Instituto y por lo tanto al subsidio. Distinta fue la situación de la CCDIF, en la que técnicamente sí podía ocurrir, ya que una vez inscripto en el Registro de los trabajadores titulares dicha calidad solo se perdía por renuncia, jubilación, despido justificado o cierre definitivo del establecimiento.

## BIBLIOGRAFÍA

BERNHARD, G. (1958) *Comercio de Carnes en el Uruguay*, Montevideo.

BERNHARD, G. (1967) *Uruguay en el Mundo de la Carne*, Montevideo.

BÉRTOLA, L. (1991) *La industria manufacturera uruguaya 1913-1961*, CIEDUR - Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

BONINO, N.; GARCIA REPETTO, U. (2012) “Inicios de la protección a los trabajadores desempleados en Uruguay (1904-1958): La jubilación por despido”, Documento de Trabajo n° 24, Instituto de Economía, Universidad de la República.

BUXEDAS, M. (1983) *La Industria Frigorífica en el Río de la Plata*, CLACSO, Buenos Aires.

CARBONE, A. (1943) *Seguro de desocupación*, Trabajo de investigación monográfica, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEyA-UdelaR), Montevideo.

GARCIA REPETTO, U. (2004) “Los Tratamientos Cambiarios para la Exportación (1936-1959)”, ponencia presentada en la I Jornada de Investigación organizada por la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE).

GARCIA REPETTO, U. (2011) “El financiamiento de la seguridad social en el Uruguay (1896-2008): una aproximación a su análisis en el largo plazo”, Documento de Trabajo n° 09, Instituto de Economía, Universidad de la República.

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, OIT (1955) *Los sistemas de seguro de desempleo*, Serie Estudios y documentos N° 42, Imprenta de “La tribune de Genève”, Ginebra.

PORRINI, R. (2005) *La nueva clase trabajadora uruguaya (1940-1950)*, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de la República.

## FUENTES

Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes (DSCR), Imprenta Nacional, Montevideo.

Mensaje del Poder Ejecutivo (PE) al Poder Legislativo (PL), varios años, Imprenta Nacional, Montevideo.

Presupuesto Nacional, varios años, Imprenta Nacional, Montevideo.

Registro Nacional de Leyes y Decretos (RNLD), varios años, Imprenta Nacional, Montevideo.

# APORTES A LA MEDICIÓN DE NIVELES DE PRODUCTIVIDAD: EL CASO URUGUAYO EN PERSPECTIVA COMPARADA<sup>1</sup>

MARÍA CECILIA LARA

## Resumen

Las comparaciones internacionales de niveles de productividad requieren de una conversión adecuada para expresar valores de dos o más países en una misma moneda. Este trabajo ofrece la aplicación de una metodología denominada *industry of origin* a través de la cual se pueden obtener factores de conversión que superan los problemas de usar tipos de cambio o paridades de poderes de compra.

Dichos factores de conversión se basan en información de censos económicos de los países involucrados, con la cual se estiman ratios de precios productor. La potencialidad del enfoque *industry of origin* se halla en su análisis comparado de la productividad a nivel sectorial. Esta metodología fue aplicada en este caso para el sector manufacturero de Uruguay y Estados Unidos en el año 1988.

Los resultados hallados constatan un proceso de cierre de la brecha de productividad entre Uruguay y Estados Unidos durante 1978-1981, período donde no se desarrolla una mayor apertura comercial ni desregulación de la actividad productiva, y por el contrario sí se implementa una ley de promoción a las exportaciones no tradicionales. Luego se amplía el proceso de divergencia en materia de productividad laboral con respecto a Estados Unidos, y es recién a partir de 1994 que dicho proceso vuelve a dar señales de reversión. Finalmente, se constata que este comportamiento de la industria manufacturera no fue homogéneo entre ramas, tanto si se consideran evoluciones como niveles.

**Palabras claves:** comparación internacional, productividad, sectores económicos  
JEL: N60, J24

## Abstract

International comparisons of productivity levels require appropriate conversion factors to express two or more countries in a single currency. This paper presents the application of a methodology called *industry of origin* through which it is possible to obtain conversion factors that overcome the problems of using exchange rates or purchasing power parities. These conversion factors are based on economic census data of the countries involved, and from this information price ratios are estimated, which show the differences between the outputs of each country. The potential of the *industry of origin* approach lies on its sectoral comparative level analysis of productivity. This methodology was applied in this case for the manufacturing sector in Uruguay and the United States in 1988.

The results identify a narrowing of the productivity gap between Uruguay and the United States from 1978 to 1981, a period in which there was no trade liberalization or deregulation of productive activity, and in which a law promoting the nontraditional exports was implemented. In subsequent years there was a divergence in labor productivity relative to the United States, which only began to be reversed in 1994. Finally, this behavior was not homogeneous between branches with regard to both their evolutions and its levels.

## 1. INTRODUCCIÓN

Este documento, ubicado en el campo de las investigaciones de Historia Económica, tiene como punto central la descripción y aplicación de una metodología específica denominada *industry of origin*, en el marco de una temática recurrentemente trabajada por historiadores económicos y economistas como es el estudio de los procesos de convergencia y divergencia.

A la hora de explicar las diferentes trayectorias económicas que se registran entre los países, surgen como factores claves las estructuras productivas, la heterogeneidad de las mismas, y los niveles de productividad alcanzados. A su vez, para lograr una medición adecuada de productividad laboral relativa se debe acordar un factor de conversión que permita considerar los valores agregados brutos en una misma unidad monetaria a los efectos de la comparación.

La metodología denominada *industry of origin* permite realizar comparaciones de niveles de productividad entre dos países según sector económico (industria manufacturera, agro, servicios, comercios) ya que a través de la misma se calcula un tipo de factores de conversión entre monedas. Las ventajas que ofrece el método *industry of origin* sobre otros métodos como el uso de tipos de cambio o de paridad de poderes de compra (PPP por su sigla en inglés, *purchasing power parity*), radican en su capacidad de resolver problemas que presentan estas dos metodologías alternativas.

El principal esfuerzo de este trabajo metodológico está centrado en la construcción de indicadores apropiados que contribuyan a la interpretación sobre el desempeño de un sector específico de la economía en una perspectiva comparada. En este caso en particular, se presenta la comparación entre Uruguay y Estados Unidos para la industria manufacturera en el año de referencia (1988) y cubriendo el período 1978-1997.

A partir de estas consideraciones, el documento se ordena en tres secciones además de esta introducción. En la sección 2 se brinda una revisión de la literatura existente en materia de antecedentes sobre la metodología a nivel internacional. En la sección 3 se describe paso a paso la metodología. En la sección 4 se presentan los resultados y, finalmente, en la sección 5 se realizan algunas reflexiones finales.

## 2. ANTECEDENTES

En esta sección se presenta la evidencia internacional que nuclea estudios realizados con la metodología *industry of origin* desde la década del treinta del siglo XX sobre el sector manufacturero, aunque la metodología se ha aplicado también a otros sectores de la economía como los servicios y el agropecuario.

De acuerdo a la revisión de la literatura, en una primera aproximación a los factores de conversión se han utilizado los tipos de cambios de cada país, y en un segundo lugar se han desarrollado las paridades de los poderes de compra (enfoque del lado del gasto). Estas estimaciones de las paridades de poderes de compra son realizadas actualmente para construir la base de datos del *International Comparisons Project (ICP)*.<sup>2</sup>

Las comparaciones internacionales que se realizan con un enfoque del lado del gasto, y no de la producción, están más vinculadas a ver cuál es el poder de compra de los ingresos de las familias en relación a los costos de vida de los países en cuestión. Dentro de quienes desarrollaron esta metodología se pueden destacar los primeros trabajos de Gilbert y Kravis (1954), Gilbert et al. (1958), seguidos por los estudios de la Cooperación Económica Europea en los años cincuenta. Por último, el *ICP* fue llevado adelante en tres etapas en los años 1967, 1970 y 1975 por Kravis, Heston y Summers.

Más allá de que el enfoque del lado del gasto sea usado para comparaciones de productividad laboral en varios trabajos internacionales (Maddison 1964, 1982, 1989, 1991), hay vasta literatura que da cuenta de que los mismos no son los indicadores más apropiados para ello. Es por este motivo que surge una tercera línea de construcción de factores de conversión llamada *industry of origin*.

Esta metodología se desarrolló en varias etapas. En sus inicios los trabajos de Laszlo Rostas (1948) para mediados de los años treinta compararon la productividad por ramas industriales entre Reino Unido y Estados Unidos. Esa fue la primera vez que se emplearon los datos de los censos de producción de ambos países para comparar las cantidades físicas de 108 productos correspondientes a 31 ramas. La

mayor complejidad en la producción manufacturera ha llevado a que la metodología aplicada por Rostas en base a cantidades físicas fuera cada vez más difícil de implementar, por lo tanto el consenso académico fue trabajar con los precios en vez de volúmenes para poder encontrar los factores de conversión entre las distintas monedas.

Maizels (1958) y Paige y Bombach (1959) fueron quienes primero emplearon los ratios de valor unitario en el análisis de la industria manufacturera en base a precios y no volúmenes; el primer autor comparó Canadá y Australia mientras que los otros dos compararon Reino Unido y Estados Unidos.

De la producción de los años setenta y ochenta, se pueden mencionar las comparaciones binarias de productividad manufacturera posteriores a la Segunda Guerra Mundial, entre Australia, Canadá, Alemania, Japón y Holanda con Reino Unido y Estados Unidos.

Más reciente en el tiempo, se halla el trabajo de Van Ark (1993). Este autor reunió en un documento la comparación binaria de productividad en la industria manufacturera para diez países siguiendo el método *industry of origin*. Los países seleccionados fueron Francia, Alemania, Japón, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos, India, Corea del Sur, Brasil y México; representando todos ellos gran parte de la producción industrial y del comercio mundial en bienes industriales dentro del circuito de los países capitalistas. Los años de referencia para las comparaciones fueron 1975 para Brasil, India y México, 1984 para Francia y Holanda y 1987 para Alemania, Corea del Sur, Japón y Reino Unido.

Desde 1994 se relevaron varios trabajos que aplican la metodología *industry of origin* y los cuales se concentran especialmente en el *Gröningen Growth and Development Centre* de la Universidad de Gröningen en Holanda. Estos estudios más recientes se caracterizan por el uso de forma predominante de la comparación con Estados Unidos como referencia de economía líder, y asociados a la misma, los niveles de cobertura en términos de valor bruto de producción (VBP) son bajos como resultado de cuestiones metodológicas (es esperable que al emparejar países con la economía líder se capte una proporción menor del VBP del mismo).

Por otro lado, se puede mencionar la estrecha relación que existe entre los años de referencia de los estudios y la disponibilidad de información, en particular, se prioriza el uso de censos económicos y en caso de que los mismos no existieren se opta por recurrir a otras fuentes como las encuestas manufactureras. En todos los casos relevados en que sí existen censos para ambos países a ser comparados, pero no coinciden las fechas de los mismos por una diferencia de pocos años, se lleva adelante un proceso de extrapolación en uno de los dos a los efectos de obtener los datos de ambos países al mismo período de referencia.

Además, la dificultad de emprender análisis de este tipo para períodos muy alejados en el tiempo (por la intensidad en el uso de información detallada) también conduce a que se seleccionen en su mayoría, años de referencia posteriores a la década de los setenta.

En el anexo se presenta el cuadro A.1 que sistematiza los antecedentes directos de este trabajo, así como investigaciones que bajo metodologías similares pretenden también medir y comparar en términos de niveles de la productividad manufacturera. La elaboración de dicho cuadro se basó en información presentada por Van Ark (1993:19-23) y, además, se llevó adelante un proceso de recopilación de trabajos para su actualización.<sup>3</sup>

A nivel de la región, se destacan los trabajos de productividad laboral realizados por CEPAL (Katz 2000; Katz y Stumpo 2001) bajo una metodología diferente, presentando comparaciones de la productividad industrial a nivel de ramas a tres dígitos de código CIIU de ciertos países latinoamericanos, incluyendo a Uruguay, con la productividad de Estados Unidos para los años 1970-1996. Dicho período es bastante similar al elegido en el presente trabajo y se realizarán algunas comparaciones con los presentes resultados.

### 3. METODOLOGÍA Y ESTRATEGIA EMPÍRICA

La aplicación de esta metodología tiene como objetivo presentar una comparación de niveles de productividad entre dos países (en este caso Uruguay y Estados Unidos) para un sector de la economía (en este caso la industria manufacturera) y a nivel desagregado dentro del mismo (por ramas).

La comparación entre Uruguay y Estados Unidos se logra a través de la construcción de factores de conversión aplicando la metodología *industry of origin*. Estos factores permiten expresar el valor de producción de ambos países en una unidad monetaria en común de modo de hacerlos comparables.

Se conocen tres maneras de resolver el diferencial de unidades monetarias entre países. El método más fácil es emplear el tipo de cambio. De acuerdo a Van Ark y Maddison (1988:1) los tipos de cambio presentan varios inconvenientes. Uno de ellos es que los mismos solamente reflejan el poder de compra de los bienes transables y que se hallan sujetos a fluctuaciones que tienen que ver con movimientos de capital no siempre apegados a la faz productiva de la economía.

Una segunda opción es conocida como el enfoque del gasto y es un método que consiste en usar valores expresados en PPP. Como plantean Kravis, Heston y Summer (citado en Van Ark, 1993) la PPP puede ser definida como el número de unidades monetarias que un país requiere para comprar bienes equivalentes en otro país con la unidad monetaria del mismo. Acerca de esta metodología Van Ark y Maddison (1988) sostienen que si bien es útil para el análisis de desempeño macroeconómico, no puede ser directamente usado para estudios sectoriales ya que no refleja la producción real de los sectores económicos.

Los problemas que surgen de usar alguno de estos dos enfoques da lugar a un tercero denominado *industry of origin* u origen de la industria, el cual es el elegido en el presente trabajo y cuyos antecedentes fueron detallados en la sección anterior.

Siguiendo a Van Ark (1993), esta metodología se ejemplifica con la comparación entre Uruguay y Estados Unidos para la industria manufacturera, siendo el período de referencia el año 1988. Los factores de conversión denominados “ratios de valor unitario” (o *unit value ratio, UVR*, por su denominación en inglés) son calculados como ratios de precios de productos, y se obtienen del cociente entre los valores y las cantidades producidas a nivel de bienes registrados en los censos industriales y emparejados entre países. Se entiende que los bienes emparejados (*matched*) son aquellos que se logran encontrar en ambos países, y el proceso de llevarlo adelante se denomina emparejamiento o correspondencia.

En este caso la elección de Estados Unidos para la comparación radica en dos razones. Primero, para el período de estudio Estados Unidos es el país con más altos niveles de ingreso real y de productividad laboral, lo cual lo convierte en representativo de una frontera tecnológica (Van Ark y Maddison, 1988). Segundo, hay un gran número de comparaciones internacionales entre distintos países y Estados Unidos como las que fueron mencionadas en los antecedentes. Esto permite, por transitiva, lograr más comparaciones binarias entre economías.

Por otra parte, la elección de este período de referencia se atribuye a la importancia de trabajar con censos manufactureros. Dichas fuentes de información son muy valiosas por su alto nivel de cobertura y porque poseen datos a un nivel desagregado por producto sobre cantidades físicas producidas y VBP, así como también información sobre valor agregado, personal ocupado y horas trabajadas.

Para el caso de Estados Unidos se empleó el censo manufacturero del año 1987, el cual fue elaborado por el Departamento de Comercio de la Oficina de Censos. La información agregada a nivel de productos del censo manufacturero de 1987 para Estados Unidos se obtiene de las publicaciones disponibles del censo manufacturero de 1992, el cual presenta cifras finales para cada una de las 459 industrias agrupadas<sup>4</sup>. Dichas publicaciones proporcionan información sobre cantidad y VBP, empleo, ingresos por venta, horas trabajadas, valor agregado por manufactura, entre otros. Además, el sistema de clasificación de empresas y productos según actividad que emplea Estados Unidos es el Standard Industrial Classification (SIC) hasta 1997 y luego el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte NAICS (North American Industry Classification System). Estos sistemas fueron desarrollados por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México para proporcionar un esquema común de clasificación de empresas en estos países.

Para el caso de Uruguay, los censos manufactureros son administrados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). La información del censo de 1988 está basada en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme revisión 2 (CIIU-Rev2), de acuerdo con una clasificación de once dígitos para los productos. Se obtienen los microdatos del censo manufacturero de 1988 a nivel de unidad económica, los cuales fueron proporcionados por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Esta base de microdatos provee información sobre personal ocupado (tanto de obreros como del resto de los empleados que no trabajan directamente en la producción), horas trabajadas, salarios pagados, ingresos por venta, número de bienes producidos, valores de producción, impuestos pagados, inventarios, insumos domésticos e importados, entre otros registros de información.

En el apartado 3.1 se desarrolla la metodología *industry of origin* de forma detallada para el año de referencia 1988. Luego, en los apartados 3.2 y 3.3 se muestra, respectivamente, una evaluación de los

ratios de valor unitario a través de tests de sensibilidad y la utilización de dichos ratios para la comparación internacional. Por último, en el apartado 3.4 se desarrollan los pasos a seguir en la extrapolación del período de referencia a los efectos de cubrir un período más largo.

### 3.1. METODOLOGÍA *INDUSTRY OF ORIGIN*: PRESENTACIÓN

El objetivo del trabajo consiste en aplicar un procedimiento para la comparación internacional de los niveles de productividad de Uruguay y Estados Unidos mediante la estimación de las cantidades producidas en los dos países manteniendo los precios fijos de uno u otro país. Estos precios son los valores unitarios que se obtienen de dividir los VBP entre las cantidades producidas. De modo de poder comparar productos similares, este procedimiento se realiza al nivel más desagregado posible y, a partir de éste, se pasa a un nivel más agregado (industria, rama, grandes ramas, sector manufacturero).

Es imposible combinar perfectamente cada bien producido en Uruguay y Estados Unidos. Primero, aparecen diferencias de calidad entre ambos países y también puede ocurrir que determinados bienes se produzcan exclusivamente en uno de ellos. Como es esperable, Estados Unidos produce una gran variedad de bienes que no son producidos en Uruguay. Segundo, hay dificultades en conciliar la valoración de algunos productos. Todo esto se empeora a causa de la ausencia de un sistema de códigos de productos armonizado, de manera que algunos bienes necesitan ser más agregados para obtener una correcta correspondencia entre ambos países, por ejemplo, la carne de pollo en Uruguay incluye tres productos mientras que en Estados Unidos incluye seis.

Por su parte, las unidades de medida precisan una especial atención. Mientras que en Uruguay se emplea el sistema métrico convencional, Estados Unidos usa el sistema anglosajón de unidades el cual es oficial en un número reducido de países en el mundo. Esto conduce a una conversión para el proceso de correspondencia, por ejemplo de galones, libras y pies cuadrados en Estados Unidos a litros, kilogramos y metros cuadrados en Uruguay.

Veremos ahora en detalle las etapas de la aplicación de esta metodología para productos, industrias, ramas, grandes ramas y el total del sector manufacturero.

#### *Industry of origin* en etapas

Se calcula para cada país a nivel de producto la producción valuada a precios del otro país. Para comparar productos similares esto se realiza al nivel más desagregado posible y solamente luego son agregados a un mayor nivel.

La producción de Uruguay a precios de Estados Unidos es:

$$\sum P^{us} * Q^{uy}$$

donde:

$P^{us}$  es el precio unitario del bien producido en Estados Unidos, en dólares.

$Q^{uy}$  es la cantidad del bien producido en Uruguay en su correspondiente unidad de medida.

La producción de Estados Unidos a precios de Uruguay es:

$$\sum P^{uy} * Q^{us}$$

donde:

$P^{uy}$  es el precio unitario del bien producido en Uruguay, en nuevos pesos uruguayos.

$Q^{us}$  es la cantidad del bien producido en Estados Unidos en su correspondiente unidad de medida.

El ratio de precios para una industria dada se obtiene de ponderar los valores unitarios de los productos emparejados por las correspondientes cantidades de uno de los dos países. Dicho ratio de precios se denominan UVR y se expresa como sigue:

$$UVR^{uy} = \frac{\sum P^{uy} * Q^{uy}}{\sum P^{us} * Q^{uy}}$$

donde:

$P^{uy} * Q^{uy}$  es la producción de Uruguay en nuevos pesos uruguayos.

$P^{us} * Q^{uy}$  es la producción de Uruguay a precios de Estados Unidos (en dólares).

$$UVR^{us} = \frac{\sum P^{uy} * Q^{us}}{\sum P^{us} * Q^{us}}$$

donde:

$P^{uy} * Q^{us}$  es la producción de Estados Unidos a precios de Uruguay (en nuevos pesos uruguayos).

$P^{us} * Q^{us}$  es la producción de Estados Unidos en dólares.

#### Primer paso: calcular la producción “real” de los bienes emparejados

En primer lugar se debe realizar el procedimiento de emparejar los productos para calcular los ratios de valor unitario, siendo la tarea más importante en cuanto al tiempo y la dedicación que insumen, ya que de ella dependen los resultados obtenidos.

Siguiendo a Van Ark (1993), en este caso el sector manufacturero se divide en 16 ramas, las cuales se derivan de una mayor apertura a niveles de dos dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de Naciones Unidas revisión 2 del año 1968.

El emparejamiento se hace con tantos productos como sea posible dentro de cada industria, es decir, se aplica el enfoque maximalista con el objetivo de hallar el máximo número de emparejamientos posible (Van Ark, 1988). En esta etapa los productos pueden considerarse equiparables siempre y cuando sus descripciones fueran la misma o similar, y siempre que las cifras de valor y cantidad estuvieran disponibles. Este enfoque requiere que los productos emparejados sean tan homogéneos como sea posible.

Este tipo de emparejamiento de productos presenta un sesgo a favor de los bienes de menor valor agregado y, por el contrario, los productos de mayor valor agregado (correspondientes en mayor medida a Estados Unidos) tienen más posibilidades de ser descartados en dicho proceso. Por otro lado, otro inconveniente que se presenta es que la fuente empleada para Estados Unidos (reportes de los censos) no brinda información sobre cantidades para un gran número de bienes, lo cual impide mejorar el proceso de emparejamiento.

La cantidad de bienes no considerados aumenta a medida que se trabaja en las industrias de mayor nivel de complejidad tecnológica. O sea, en las ramas donde hay menos incorporación de tecnología, el método da una aproximación más creíble. Dicha credibilidad baja a medida que se abordan ramas más intensivas en conocimiento y que tienen menos participación en la estructura productiva de Uruguay. Además, cabe mencionar que aún en aquellas situaciones en que el sector está presente en ambas estructuras productivas, seguramente Uruguay tiende a especializarse en el segmento vinculado a los *commodities* y Estados Unidos en el tramo más intensivo en la ingeniería, dada la mayor presencia de gastos de investigación y desarrollo y de ingeniería de procesos en la industria de Estados Unidos.

Luego de emparejados los productos entre países, se calculan las cantidades producidas de cada uno en función de los precios (valores unitarios) del otro país. Para obtener los ratios de valor unitario de los productos emparejados el método aplicado consiste en estimar la producción real de los mismos. Se entiende por producción real aquella que surge de valorar las cantidades producidas en un país por el valor unitario del bien producido en el otro país.

Para el caso de Uruguay este ratio es el siguiente:

$$UVR_{mp}^{uy} = \frac{\sum P_{mp}^{uy} * Q_{mp}^{uy}}{\sum P_{mp}^{us} * Q_{mp}^{uy}}$$

donde:

$P_{mp}^{uy} * Q_{mp}^{uy}$  es la producción de Uruguay emparejada en nuevos pesos uruguayos

$P_{mp}^{us} * Q_{mp}^{uy}$  es la producción de Uruguay emparejada a precios de Estados Unidos

Para el caso de Estados Unidos este ratio es el siguiente:

$$UVR_{mp}^{us} = \frac{\sum P_{mp}^{uy} * Q_{mp}^{us}}{\sum P_{mp}^{us} * Q_{mp}^{us}}$$

donde:

$P_{mp}^{uy} * Q_{mp}^{us}$  es la producción de Estados Unidos emparejada en nuevos pesos uruguayos  
 $P_{mp}^{us} * Q_{mp}^{us}$  es la producción de Estados Unidos emparejada en dólares

A los efectos de ilustrar más en detalle las fórmulas que implican este procedimiento, se selecciona el caso de la manteca dentro de los productos lácteos para el año de referencia.

CUADRO 1  
Ilustración de fórmulas aplicadas: manteca

Unidad de medida	Estados Unidos				Uruguay				Ratio de valor unitario	
	Cantidad producida	Valor de producción (millones usd)	Valor unitario (usd)	Producción real (n\$)	Cantidad producida	Valor de producción (miles n\$)	Valor unitario (n\$)	Producción real (USD)	UVR uy	UVR us
Kgs	490.160.160	1.544	3,15	480.160.468.798	13.134.051	12.866.105	980	41.380.179	310,92	310,92

Fuente: Censo Económico 1988 para Uruguay; Censo Económico 1987 y Encuesta Industrial 1987 para Estados Unidos.

En Estados Unidos se produjeron 490.000 toneladas de manteca y el VBP fue de 1.544 millones de dólares, por lo tanto el valor unitario de un kilogramo de manteca en Estados Unidos ascendió a 3,15 dólares. En Uruguay, se produjeron 13.000 toneladas de manteca, que correspondieron a un VBP de 12.866 millones de nuevos pesos uruguayos y, por lo tanto, el valor unitario del kilogramo fue de 980 nuevos pesos uruguayos.

La producción real en Estados Unidos se mide como las cantidades producidas en ese país por el valor unitario del otro país, en este caso 490.000 toneladas a un valor de 980 nuevos pesos uruguayos (precio por kg), que da un total de 480 mil millones de nuevos pesos. En el caso de Uruguay, la producción real se calcula como la cantidad producida en este país (13.000 toneladas de manteca) a un valor unitario de 3,15 dólares el kilo, y asciende a aproximadamente 41 millones de dólares.

Una vez calculadas las producciones reales, los ratios de valor unitario surgen de comparar las mismas con los valores de producción de cada país en su respectiva moneda.

El ratio de valor unitario para Uruguay se obtiene de dividir el valor de producción en miles de nuevos pesos de este país respecto a su producción real calculada, es decir, 12.866 millones de nuevos pesos dividido 41 millones de dólares, que da un ratio de valor unitario de 311. El ratio de valor unitario para Estados Unidos se calcula como el cociente de la producción real de dicho país, o sea 480 mil millones de nuevos pesos, y el valor de producción de Estados Unidos de 1.544 millones de dólares, obteniendo el mismo ratio de valor unitario de 311.

Cuando se trata de un solo producto, los ratios de valor unitario coinciden bajo las dos formas de cálculo, ya que no es más que el cociente entre el valor unitario de Uruguay (980 nuevos pesos uruguayos) y el valor unitario de Estados Unidos (3,15 dólares), lo cual da un resultado de 311. O sea que cuando se realizan cálculos a nivel de producto el ratio de valor unitario es el ratio de los precios de los productos en ambos países.

En cambio, a nivel del total de la industria láctea compuesta por cinco productos emparejados (manteca, leche, crema de leche, helado y ricota) los ratios de valor unitario difieren. Esto se atribuye a la distinta composición de la canasta de bienes producidos en común, es decir, de los bienes emparejados.

Para la industria láctea el ratio de valor unitario para Uruguay se calcula como el cociente de 33 mil millones de nuevos pesos de VBP para el total de bienes emparejados, y 128 millones de dólares del total de la producción de Uruguay con los valores unitarios de Estados Unidos a nivel de productos.

En el caso de Estados Unidos, es el cociente de la producción real total de los productos emparejados en ese país con respecto a Uruguay, un total de aproximadamente 8.700 billones de nuevos pesos uruguayos, respecto al VBP medido a los precios de Estados Unidos de 16.000 millones de dólares.



El ratio de valor unitario para el conjunto de productos lácteos resulta ser 262,1 para Uruguay y 543,9 para Estados Unidos. La producción emparejada para Uruguay representa 46% del total de su producción láctea mientras que para Estados Unidos el mismo ratio alcanza a 36%.

#### Segundo paso: producción no cubierta por los productos emparejados

Previo a llevar adelante el segundo paso, dado que en este caso los datos de los censos para Uruguay y Estados Unidos no corresponden al mismo año (1988 y 1987 respectivamente), se deben ajustar los ratios de valor unitario inicial obtenidos a los efectos de contemplar las variaciones de precios entre ambos años y establecer el mismo período de referencia (Mulder et al, 2002; Van Ark y Maddison, 1988). Se resuelve transformar los datos de Estados Unidos a precios de 1988 y, para este proceso de ajuste, se emplean series de índices de precios elaboradas por el *Bureau of Economic Analysis (BEA)* con la información de los censos manufactureros y las encuestas industriales de Estados Unidos.

Una vez obtenidos los ratios de valor unitario inicial para los productos que fueron emparejados y ajustados al mismo año de referencia, en los casos en los cuales el porcentaje de cobertura de los productos emparejados en términos de producto total dentro de cada industria sea menor a un umbral establecido, o que no fuera posible el emparejamiento, se asume que los ratios de valor unitario de todos los productos emparejados a nivel de rama son representativos del ratio de valor unitario de la industria que no se pudo emparejar en dicha rama.

Si bien el estándar de la literatura presenta un criterio de 25% para todos los niveles (ramas, grandes ramas e industrias), en este trabajo para Uruguay se decide admitir un 22% mínimo de cobertura a los efectos de no excluir los ratios de valor unitario de grandes ramas que son muy relevantes para el caso uruguayo, como lo son textiles, prendas de vestir y productos de cuero.

Para el presente trabajo se asume que los ratios de valor unitario de productos “emparejados” representan el ratio de la industria.

$$UVR_{mp}^{uy} = \frac{\sum P_{mp}^{uy} * Q_{mp}^{uy}}{\sum P_{mp}^{us} * Q_{mp}^{us}} = \frac{\sum P^{uy} * Q^{uy}}{\sum P^{us} * Q^{us}}$$

$$UVR_{mp}^{us} = \frac{\sum P_{mp}^{uy} * Q_{mp}^{us}}{\sum P_{mp}^{us} * Q_{mp}^{us}} = \frac{\sum P^{uy} * Q^{us}}{\sum P^{us} * Q^{us}}$$

En resumen, hay que introducir supuestos y criterios que consideren ratios de valor unitario para categorías no representativas. En este caso se tomaron las siguientes decisiones:

- Para las industrias con un ratio de cobertura del valor de los bienes emparejados respecto al valor de producción total de por lo menos 22% (promedio geométrico Fisher de ambos países), se asume que el ratio de valor unitario de los productos emparejados (mp) es igual al ratio de valor unitario de los productos no emparejados (no mp). Los ratios de valor unitario de los productos emparejados son directamente usados para estimar la producción total.
- Para las industrias sin productos emparejados o con nivel de cobertura menor al 22%, se usan los UVR promedio de todos los productos emparejados en su correspondiente rama. Un ejemplo es el de “otros productos de cuero”, que al no cubrir aquel porcentaje, se las asignó el correspondiente a “calzado y productos de cuero”.
- Para las industrias desagregadas a varios dígitos sin productos emparejados o con nivel de cobertura no satisfactorio (menos de 22%), se aplica el ratio de valor unitario de todos los productos emparejados en su correspondiente superior categoría. Por ejemplo dentro de “textiles, prendas de vestir y productos de cuero” se halla “prendas de vestir” sin productos emparejados, por eso se le imputa el ratio de valor unitario de la categoría superior “textiles, prendas de vestir y productos de cuero”.
- Para las industrias agrupadas a nivel de grandes ramas, y donde el nivel de cobertura es no satisfactorio, se aplica el ratio de valor unitario de todos los productos emparejados en la industria manufacturera. Ejemplos de esta clase son “otras industrias”, “maquinaria no eléctrica y eléctrica y equipo de transporte”, y “metálicas básicas y productos de metal”<sup>5</sup>

**CUADRO 2**  
Número de ratios de valores unitarios y los ratios iniciales e intermedios,  
ratios de coberturas y reglas de decisión

Grandes ramas Ramaz	Nº de ratio de valores unitarios	% de cobertura emparejada del valor de producción			UVR inicial		UVR intermedio		Reglas de decisión
		Uruguay	Estados Unidos	Promedio geométrico	Uruguay	Estados Unidos	Uruguay	Estados Unidos	
<b>Alimentos, bebidas y tabaco</b>	28	45%	28%	35%	232	275	232	275	Criterio a)
<b>Textiles, prendas de vestir, productos de cuero</b>	26	19%	26%	22%	278	356	278	356	Criterio a)
Textiles	15	31%	38%	34%	281	361	281	361	Criterio a)
Tejidos e hilados	7	33%	81%	52%	273	339	273	339	Criterio a)
Otros	8	18%	10%	13%	414	483	281	361	Criterio b)
Prendas de vestir	2	0%	1%	0%	473	487	278	356	Criterio c)
Calzado y productos de cuero	9	10%	56%	24%	260	312	260	312	Criterio a)
Calzado	3	43%	93%	64%	260	305	260	305	Criterio a)
Otros productos de cuero	6	2%	25%	7%	258	331	260	312	Criterio b)
<b>Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico</b>	15	41%	22%	30%	415	426	415	426	Criterio a)
<b>Metales básicos y productos de metal</b>	12	3%	9%	5%	69	580	281	402	Criterio d)
<b>Maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo de transporte</b>	3	33%	11%	19%	380	372	281	402	Criterio d)
<b>Otras industrias</b>	29	11%	6%	8%	407	673	281	402	Criterio d)
<b>Total sector manufacturero</b>	<b>113</b>	<b>32%</b>	<b>15%</b>	<b>22%</b>	<b>281</b>	<b>402</b>			

Fuente: para Uruguay Censo Económico 1988, para EEUU Censo Manufacturero 1987 y Encuesta Industrial 1988

### Tercer paso: ratios de valor unitario ponderados por el valor agregado

Finalmente, los ratios de valor unitario a nivel de rama son ponderados por el valor agregado de cada industria en ambos países.

Los valores agregados de ambos países para ser comparables se miden a costo de factores, lo cual significa que para el caso de Uruguay se debió descontar del valor agregado bruto, los impuestos indirectos netos (impuesto a los sueldos, neto IVA, IMESI, otros; neto de la devolución de impuestos indirectos).

Ratio de valor unitario final con ponderaciones de Uruguay:

$$UVR_{final,agr}^{uy} = \frac{\sum VA_{ind}^{uy}}{\left( \sum VA_{ind}^{uy} / UVR_{interm,ind}^{uy} \right)}$$

Ratio de valor unitario final con ponderaciones de Estados Unidos:

$$UVR_{final,agr}^{us} = \frac{\sum VA_{ind}^{us} * UVR_{interm,ind}^{us}}{\sum VA_{ind}^{us}}$$

Donde *ind* se refiere a industrias y *agr* a nivel agregado, *intermed* se refiere a los ratios de valor unitario intermedios (paso 2) y *final* a los ratios de valor unitario finales (paso 3). Es decir, el ratio de valor unitario final es el valor agregado bruto ponderado por los ratios de valor unitario intermedios.

Una vez que se calculan los ratios de valor unitario finales ajustados para ambos países para el año 1988, se realiza un promedio geométrico para obtener un único valor unitario. Este índice es presentado en trabajos anteriores (Van Ark, 1993) y se conoce como Índice de Fisher (promedio geométrico de índice de Paasche y Laspeyres). El Índice de Fisher satisface el test de reversión de los factores (por ejemplo un índice de precios Fisher por un índice de cantidad Fisher resulta en un índice de valor Fisher) y el test de reversión de países (por ejemplo, cambiando el denominador y numerador no se alteran los resultados). Después de obtener el ratio de valor unitario final promedio ajustado, el mismo se usa para calcular comparaciones binarias de productividad.

### Síntesis de las tres etapas de la metodología

En el cuadro 3 se pueden ver los ratios de valor unitario asociados al grupo de alimentos, bebidas y tabaco correspondiente a las tres diferentes etapas; y son presentados a un nivel de cuatro dígitos en la clasificación CIIU las ramas de “frigoríficos”, “lácteos”, “productos de molinos”, “cervezas”, “vinos”, “bebidas destiladas y licores”, “agua y bebidas gaseosas”, y “productos de tabaco”.

En las columnas 1 y 2 se presentan los ratios de valor unitario iniciales para ambos países, los cuales son obtenidos del proceso de emparejamiento de los productos identificados y corresponden al paso 1.

**CUADRO 3**  
Ratio de valor unitario inicial, intermedio y final; y valores agregados a costos de factores para Uruguay y Estados Unidos. Año 1988

	UVR inicial		UVR intermedio		Valor agregado a costo de factores				UVR final		
	Uruguay (1)	EEUU (2)	Uruguay (3)	EEUU (4)	Uruguay (5) (millones NS)	EEUU (6) (millones US\$)	Uruguay (7) (miles US\$)	EEUU (8) (miles de millones NS)	Uruguay (9)	EEUU (10)	Promedio Fisher (11)
<b>Alimentos, bebidas y tabaco</b>	232	275	232	275	181.658	145.587	692.131	38.211	232	296	262
<b>Alimentos</b>	230	322	230	322	146.352	104.423	481.940	31.710	235	392	304
Productos cárnicos	180	222	180	222	35.070	15.161	175.480	3.030	180	222	200
Productos lácteos	261	541	261	541	31.408	12.657	83.651	4.752	261	541	375
Productos de molinos	431	434	431	434	16.900	16.718	39.060	7.233	431	434	433
<b>Bebidas</b>	243	202	243	202	29.110	24.009	121.846	5.736	266	214	239
Cerveza	309	223	309	223	9.209	7.451	35.058	1.957	309	223	263
Vinos	272	229	272	229	2.917	1.710	11.695	426	272	229	249
Bebidas destiladas y licores	37	25	243	202	3.274	2.039	14.757	452	243	202	222
Agua y bebidas gaseosas	247	207	247	207	13.710	9.122	60.529	2.066	247	207	227
<b>Tabaco</b>	121	121	232	275	6.197	17.155	24.507	4.338	232	275	253
Productos de tabaco	121	121	232	275	6.197	17.155	24.507	4.338	232	275	253

Fuente: Censo económico 1988 para Uruguay, Censo económico 1987 y Encuesta Industrial 1988 para EEUU

En las columnas 3 y 4 se muestran los ratios de valor unitario intermedios, es decir, luego de aplicadas las reglas de decisión que surgen del paso 2 y donde se toma en cuenta el nivel de cobertura alcanzado en el proceso de emparejamiento.

Las columnas 5 y 6 presentan el valor agregado para Estados Unidos y Uruguay en sus respectivos costos de producción y que surgen de los censos industriales. Mientras que en las columnas 7 y 8 se muestran los valores agregados de ambos países valuados con las monedas del otro país, empleando para dicha conversión el ratio de valor unitario final promedio (Fisher) que surge de la columna final.

Los ratios de valor unitario finales y el promedio Fisher (columnas 9, 10 y 11) corresponden a la última etapa de la metodología y permiten entonces convertir los valores agregados en una misma moneda de modo de hacer posible la comparación.

En el anexo se presentan los cuadros A.2 y A.3 para las 16 ramas con sus respectivos UVR inicial, intermedio y final.

### 3.2. EVALUACIÓN DE LOS RATIOS DE VALOR UNITARIO

Las pruebas de sensibilidad tienen como objetivo comprobar la robustez de los ratios de valor unitario promedio por la inclusión de productos pequeños o de valores atípicos. Esto lleva a analizar cuánto varían dichos ratios entre las ramas, lo que aparece reflejado en los cálculos de coeficientes de variación. No existe una única modalidad para llevar adelante pruebas de sensibilidad, en este caso se optó por seguir la propuesta de Van Ark (1993).

Siguiendo a ese autor, los ratios de valor unitario atípicos que son mayores a 0,5 veces la desviación estándar por debajo del promedio de la muestra total o más de una vez la desviación estándar por encima del promedio, son excluidos de la muestra. Este criterio de exclusión es asimétrico, ya que mientras los ratios de valor unitario nunca pueden caer por debajo de cero, por lo menos en teoría pueden ser muchas veces superiores a la media. Naturalmente, el coeficiente de variación cae una vez que se excluyen los productos atípicos.

Para el caso de la aplicación entre Uruguay y Estados Unidos, se halló un total de 113 ratios de valor unitario que se encuentran comprendidos en aquel rango, y fueron descartados 5 ratios de valor unitario luego de aplicar este test de sensibilidad correspondientes a los siguientes productos: cigarrillos con filtro, cigarrillos sin filtro, cal, lentes y aceites lubricantes.

**CUADRO 4**  
Test de sensibilidad para la exclusión de productos atípicos

	<b>Todos los ratios de valores unitarios</b>	<b>Ratio de valor unitario menos que 0.5*DesvEst por debajo de la media o 1*DesvEst por encima de la media</b>
<b>Uruguay (1988)/Estados Unidos (1987)</b>		
Número de ratios de valores unitarios	118	113
Promedio aritmético	584	490
Desviación estándar	632	420
Coefficiente de variación	1,08	0,86

Fuente: para Uruguay Censo Económico 1988, para EEUU Economic Census 1987, Annual Survey 1988

### 3.3. UTILIZACIÓN DE LOS RATIOS DE VALOR UNITARIO FINAL

Una vez que se obtienen los ratios de valor unitario final y el promedio geométrico de los mismos, éstos se emplean para convertir los valores agregados de Uruguay y Estados Unidos en una moneda común.

Luego que los valores agregados de ambos países son expresados en una misma moneda para el año 1988, sean nuevos pesos uruguayos o dólares, entonces podrán ser utilizados para la construcción de ratios con diferentes insumos como empleados u horas trabajadas, para estimar los niveles de productividad relativos entre Uruguay y Estados Unidos.

Para calcular la productividad laboral relativa de Uruguay y Estados Unidos, la manera más sencilla es calcular el valor agregado por empleado o por hora trabajada en cada país por separado y luego aplicar el cociente.

En el caso de aplicar productividad laboral relativa por empleado, VA refieren al valor agregado a costo de factores y L refiere a los empleados, y los ratios de valor agregado por empleado a un nivel dado de agregación son los que siguen<sup>6</sup>:

En nuevos pesos uruguayos:

$$\frac{\frac{\sum VA^{uy}(uy)}{\sum L^{uy}}}{\frac{\sum VA^{us}(uy)}{\sum L^{us}}}$$

En dólares:

$$\frac{\frac{\sum VA^{uy}(us)}{\sum L^{uy}}}{\frac{\sum VA^{us}(us)}{\sum L^{us}}}$$

### 3.4. EXTRAPOLACIÓN DEL PERÍODO DE REFERENCIA

De forma de cubrir un período más extenso es necesario extrapolar los valores agregados manufactureros correspondientes al período de referencia 1988 para Uruguay y Estados Unidos y que fueran previamente deflactados por el ratio de valor unitario final.

Hay dos métodos de extrapolar los resultados, uno de ellos consiste en extrapolar el valor agregado para el año de referencia 1988 con series de volumen físico. El segundo método consiste en actualizar los ratios de valor unitario del año de referencia 1988 con series de precios nacionales.

En este caso se elige el primer método por mejor disponibilidad de datos (en particular para el caso de Uruguay). Entonces, para llevar adelante la extrapolación que cubra los años 1978-1997, se trabaja con series de volumen físico para ambos países de forma individual, Uruguay y Estados Unidos, a nivel de seis grandes grupos de ramas y del sector manufacturero en su conjunto. Una vez que se obtienen series de volumen físico para ambos países para los años 1978-1997 se extrapolan y retroplan los valores agregados deflactados por el ratio de valor unitario final del año de referencia 1988 (Van Ark, 1993). Este análisis intertemporal que surge de la extrapolación y retroplanación, al mantener la estructura incambiada, impide ver el impacto que los cambios en la estructura productiva han tenido en la productividad agregada de la industria.

Finalmente, se reconstruyen series largas de valor agregado (comparables entre ambos países) y de empleo y horas trabajadas, a través de las cuales se logran calcular ratios de productividad laboral para el total de la industria manufacturera y a un nivel más desagregado.

## 4. ALCANCE DE LA METODOLOGÍA

En esta sección se presentan los resultados obtenidos, tanto para el año de referencia como para un período más prolongado.

### 4.1. RATIOS DE VALOR UNITARIO, TIPO DE CAMBIO Y PPP

Un primer análisis que se puede realizar se vincula al ratio de cobertura, el cual se mide como el valor del producto emparejado en términos de valor total del producto según datos de los censos. El ratio de cobertura es de 32% para el total de la industria manufacturera en Uruguay y de 15% en Estados Unidos, mientras que el promedio geométrico es de 22%, representando un total de 113 productos emparejados (ver cuadro 5).

Por otro lado, cuando se analizan los niveles de cobertura del proceso de emparejamiento a nivel de ramas, es preciso tener en cuenta que en los países a ser comparados pueden haber diferentes estructuras productivas y por tanto distintas participaciones del valor agregado según ramas de la industria. Estos contrastes de estructura podrían tener algún impacto en los resultados finales sobre los ratios de valores unitarios para el total de la industria manufacturera y a un nivel desagregado, lo cual es una debilidad del método.

Para el caso de la comparación entre Uruguay y Estados Unidos se obtuvieron los ratios de cobertura y cantidad de productos emparejados que se presentan en el Cuadro 5.

**CUADRO 5**  
Ratio de cobertura y cantidad de productos emparejados

	N° de ratio de valores unitarios (prod emparejados)	Ratio de cobertura (% de valor de producción)		
		Uruguay	Estados Unidos	Promedio de Fisher
<b>Alimentos, bebidas y tabaco</b>	28	45%	28%	35%
<b>Textiles, prendas de vestir, productos de cuero</b>	26	19%	26%	22%
<b>Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico</b>	15	41%	22%	30%
<b>Metales básicos y productos de metal</b>	12	3%	9%	5%
<b>Maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo de transporte</b>	3	33%	11%	19%
<b>Otras industrias</b>	29	11%	6%	8%
<b>Total sector manufacturero</b>	113	32%	15%	22%

Fuente: para Uruguay Censo Económico 1988, para EEUU Censo Manufacturero 1987

En la comparación binaria el ratio de valor unitario final para el total del sector manufacturero es de 330 nuevos pesos por dólar, sin embargo, se pueden detectar diferencias a nivel más desagregado. Si se interpreta el ratio de valor unitario total como un conversor de los costos de producción promedio de la industria manufacturera en los precios del otro país, un ratio de valor unitario relativamente menor comparado al tipo de cambio indica que los productos de ese país son más competitivos vía precio. Esta ventaja es vista cuando los niveles de precios relativos, calculados como el cociente entre el ratio de valor unitario promedio y el tipo de cambio, son menores a 100 (ver cuadro 6).

**CUADRO 6**  
Ratio de valores unitarios finales y comparados con el tipo de cambio, para el año de referencia 1988

	Ratio de valor unitario final			Ratio de valor unitario Fisher/ (tipo de cambio=358)
	Uruguay	Estados Unidos	Fisher	
<b>Alimentos, bebidas y tabaco</b>	232	296	262	73
<b>Textiles, prendas de vestir, productos de cuero</b>	275	355	312	87
<b>Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico</b>	431	425	428	120
<b>Metales básicos y productos de metal</b>	281	402	336	94
<b>Maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo de transporte</b>	341	380	360	101
<b>Otras industrias</b>	281	402	336	94
<b>Total sector manufacturero</b>	280	389	330	92

Fuente: para Uruguay Censo Económico 1988, para EEUU Economic Census 1987

En el sector manufacturero en su conjunto, dado que el tipo de cambio promedio (nuevos pesos uruguayos por dólar americano) para 1988 es de 358, el nivel de precio relativo es de 92, lo que significa que Uruguay es más competitivo que Estados Unidos vía precio para el año de referencia. En otras palabras, puede decirse que Uruguay es más competitivo en el año 1988 en términos de costo de producción en dólares que Estados Unidos en producciones equivalentes.

En una comparación a nivel de ramas no siempre persiste la ventaja de competitividad precio de Uruguay. Este país logra ser más competitivo por precio en “alimentos, bebidas y tabaco”; y “textiles, prendas de vestir y productos de cuero”. Esto sería consistente con el hecho de que la economía uruguaya está concentrada en recursos naturales agropecuarios en los cuales el país tiene ventajas comparativas.

Por su parte, Estados Unidos lo supera claramente en ramas asociadas con “productos químicos” y “maquinarias” en los cuales su producción se realiza en condiciones competitivas muy superiores. Hay que tener presente que el promedio que surge del cálculo se alcanza considerando una cobertura parcial y sesgada a la estructura industrial uruguaya; por ambas razones, no debe llamar particularmente la atención que Uruguay resulte más competitivo vía precio a nivel global.

Además, este patrón de ratio de valor unitario por debajo del tipo de cambio es similar al encontrado en otros estudios para países de bajos o medios ingresos, tales como Tanzania (1989), India (1983), China (1985), Indonesia (1987), México (1988), Corea del Sur (1987), Taiwán (1986) y Brasil (1985) (ver anexo cuadro A.4). Se han señalado como posibles factores que explican dicho resultado, en primer lugar, las diferencias de calidad en los productos que no son reconocidas para productos idénticos bajo esta metodología, y el predominio de productos de baja calidad en los países menos avanzados respecto a Estados Unidos (Szirmai, 1993; Szirmai y Rwoen, 1995). En segundo lugar, se menciona el hecho de que los precios de los bienes producidos para el mercado interno sean más bajos que los productos exportados y, sin tomar en cuenta las diferencias de calidades, que esto conduzca a un ratio de valor unitario final más bajo.

Como es esperable, cuando se analizan los ratios de productividad, la brecha siempre permanece favorable para Estados Unidos; es decir, en términos de productividad Estados Unidos supera a Uruguay más allá de la ventaja por competitividad precio que Uruguay detente en algunas ramas y en el sector manufacturero en su conjunto.

Por otro lado, se suele presentar la comparación entre el ratio de valor unitario y el valor de PPP. Al respecto de esta comparación, dado que los PPP incluyen la comparación de precios de los servicios y los mismos suelen ser más costosos en los países más ricos, entonces es de esperar que el PPP se ubique por debajo del ratio de valor unitario (Szirmai, 1993).

En el caso de Uruguay, así como también de otros países (India, China, Indonesia, Corea del Sur, Taiwán, México, Brasil, Zambia, Australia y Reino Unido) el PPP para el año de referencia se ubica por debajo del ratio de valor unitario del mismo año, consistente con lo que señala la literatura al respecto (ver anexo cuadro A.4).

Más allá de todas las ventajas ya señaladas en la sección metodológica y por las cuales se elige aplicar esta medición, una de las desventajas de la misma es que no contempla las diferencias de calidad en la producción entre ambos países, lo que podría estar afectando los resultados. En este trabajo no se ahonda en investigar los problemas de calidad ni en cómo se resolverían con otras fuentes de información, así como tampoco en un análisis que vincule los ratios de valor unitario hallados con estadísticas de comercio exterior. Estos temas podrían formar parte de una agenda para mejorar la metodología.

#### 4.2. PRODUCTIVIDAD LABORAL RELATIVA PARA EL AÑO DE REFERENCIA

En este apartado se muestran los niveles comparativos para el *benchmark* entre Uruguay y Estados Unidos de las variables valor agregado y valor agregado por empleado usando los ratios de valor unitario final (ver cuadro 7).

Para comparar niveles de productividad laboral se calcula el ratio de valor agregado por empleado o por hora trabajada entre ambos países, usando el ratio de valor unitario para llevar todo a la misma moneda.

Al comparar los valores agregados por empleado a un nivel desagregado se puede observar que en las ramas donde Uruguay presenta mayores ventajas es en aquellas actividades basadas en recursos naturales, que es donde se presentan menores brechas relativas de productividad laboral. Este es el caso de “productos cárnicos”, “textiles”, “calzado y productos de cueros”, donde los ratios de productividad se ubican en 32,3%, 28,7% y 33,1% respectivamente, es decir, el doble del registrado para el conjunto del sector manufacturero.

## CUADRO 7

Valor agregado, personal ocupado y niveles comparados de productividad para total sector manufacturero y a nivel de ramas, Uruguay y EEUU. Año 1988

	Valor agregado usando ratio de valor unitario (mill US\$)		Valor agregado por empleado usando ratio de valor unitario (US\$)		Ratio de productividad laboral usando ratio de valor unitario (EEUU=100)	Ratio de productividad laboral usando tipo de cambio (EEUU=100)
	Uruguay	EEUU	Uruguay	EEUU		
<b>Alimentos, bebidas y tabaco</b>	<b>692</b>	<b>145.587</b>	<b>12.822</b>	<b>96.332</b>	<b>13,3</b>	<b>9,8</b>
Alimentos	482	104.423	10.235	79.858	12,8	10,9
Productos cárnicos	175	15.161	13.801	42.706	32,3	18,0
Productos lácteos	84	12.657	16.852	88.570	19,0	20,0
Productos de molinos	39	16.718	12.318	163.257	7,5	9,1
Bebidas	122	24.009	19.415	151.003	12,9	8,6
Cerveza	35	7.451	19.012	229.963	8,3	6,1
Vinos	12	1.710	9.713	119.580	8,1	5,7
Bebidas destiladas y licores	15	2.039	12.755	245.639	5,2	3,2
Agua y bebidas gaseosas	61	9.122	29.227	96.431	30,3	19,2
Tabaco	25	17.155	39.849	383.785	10,4	7,3
Productos de tabaco	25	17.155	39.849	383.785	10,4	7,3
<b>Textiles, prendas de vestir, productos de cuero</b>	<b>439</b>	<b>63.264</b>	<b>9.382</b>	<b>33.965</b>	<b>27,6</b>	<b>24,1</b>
Textiles	229	33.172	10.993	38.309	28,7	24,9
Tejidos e hilados	194	13.112	12.987	38.999	33,3	28,3
Otros	38	20.060	6.486	37.870	17,1	15,2
Prendas de vestir	102	25.564	6.455	29.435	21,9	19,3
Calzado y productos de cuero	120	4.528	11.690	35.321	33,1	26,3
Calzado	24	2.172	6.340	30.848	20,6	16,2
Otros productos de cuero	96	2.356	14.803	40.768	36,3	28,9
<b>Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico</b>	<b>267</b>	<b>209.754</b>	<b>13.617</b>	<b>116.194</b>	<b>11,7</b>	<b>14,0</b>
Productos químicos	152	137.879	15.890	166.139	9,6	11,2
Jabón y detergente	65	6.393	22.854	191.994	11,9	5,0
Fertilizantes y pesticidas	19	5.985	36.521	195.598	18,7	20,0
Refinería de petróleo y productos relacionados	46	25.280	18.214	219.252	8,3	10,8
Refinería de petróleo	46	20.688	18.969	282.617	6,7	8,7
Productos plásticos y caucho	69	46.595	9.163	54.180	16,9	19,9
Llantas y cubiertas	10	5.779	6.213	85.230	7,3	26,6
Otros productos fabricados de plástico	7	3.020	5.635	52.802	10,7	12,5
<b>Metales básicos y productos de metal</b>	<b>77</b>	<b>136.378</b>	<b>8.547</b>	<b>61.615</b>	<b>13,9</b>	<b>13,0</b>
Metales básicos y productos de metal	77	136.378	8.547	61.615	13,9	13,0
Metales básicos	17	56.485	11.333	77.813	14,6	13,5
Estructuras fabricadas, herram y sim, equipos de calefacción, piezas sanitarias, etc.	60	31.013	8.022	51.177	15,7	14,7
<b>Maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo de transporte</b>	<b>158</b>	<b>376.119</b>	<b>11.752</b>	<b>71.031</b>	<b>16,5</b>	<b>16,7</b>
Maquinaria eléctrica	55	103.475	10.287	65.466	15,7	14,8
Maquinaria y equipo de transporte	102	272.643	12.615	73.400	17,2	18,1
Vehículos	68	41.530	19.489	144.956	13,4	14,1
<b>Otras industrias</b>	<b>218</b>	<b>330.714</b>	<b>7.629</b>	<b>63.218</b>	<b>12,1</b>	<b>11,3</b>
Productos de madera y muebles	28	49.892	4.322	41.118	10,5	9,9
Maderas, pisos de madera y prod de carpintería	10	16.096	4.549	44.897	10,1	9,5
Muebles	15	23.436	4.214	40.645	10,4	9,7
Productos de papel, imprenta y publ	106	151.464	9.482	71.553	13,3	12,4
Minerales no metálicos	66	34.235	8.432	65.484	12,9	12,1
Cemento	8	2.185	5.567	117.457	4,7	8,1
Concreto, yeso y otros similares de piedra	15	11.789	5.957	58.914	10,1	9,5
Otros productos manufacturados	18	95.123	5.739	69.014	8,3	7,8
Instrumentos ortopédicos y oftalmológicos	8	18.232	9.088	76.284	11,9	11,2
Otros productos manufacturados	9	19.028	4.672	48.517	9,6	9,0
<b>Total sector manufacturero</b>	<b>1.787</b>	<b>1.261.815</b>	<b>10.424</b>	<b>70.418</b>	<b>14,8</b>	<b>13,6</b>

Fuente: para Uruguay INE, para Estados Unidos Census Bureau



Si se empleara el tipo de cambio para convertir el valor agregado manufacturero en Uruguay a la moneda norteamericana (dólares), el ratio valor agregado por empleado en Uruguay en relación a Estados Unidos difiere del calculado y, a nivel del sector manufacturero total, se reduce a 13,6 (frente a 14,8 del anterior). En otras palabras, la medición a través del tipo de cambio estaría sobrevaluando los resultados finales con Estados Unidos (Uruguay aparecería como más caro), mientras que en el caso de PPP se estaría subvaluando (Uruguay aparecería como más barato); aunque no parecen ser significativas las diferencias entre ambos métodos.

Este resultado de bajo desempeño de la productividad manufacturera podría ser estudiado más adelante en un marco más amplio, donde se indaguen los posibles factores que lo expliquen, tales como los niveles de inversión y la intensidad del uso del capital, la capacidad tecnológica, las estructuras de las firmas, el nivel de calificación de los ocupados, entre otros. Además, podría ser adecuado realizar un análisis de casos, estudiando plantas industriales de una empresa que se ubiquen en ambos países, o mediante la técnica de entrevistas monitorear cómo observan informantes calificados la producción tanto en Uruguay como en Estados Unidos de una determinada industria.

### 4.3. PRODUCTIVIDAD LABORAL Y SALARIOS

En este punto se intenta conectar los dos resultados hallados hasta el momento. Por un lado, los resultados vinculados a la competitividad vía precio, y por otro, las estimaciones calculadas de productividad laboral relativa. Si los niveles de productividad son muy bajos y, a su vez, se detenta una ventaja competitiva vía precios, entonces una posible explicación puede ser que el canal de esta última sea el pago de salarios más bajos. Esto se puede resumir en el cálculo del resultado neto de la productividad relativa y los salarios relativos, conocido como costos laborales unitarios (Mulder et al., 2002).

Se entiende por costos laborales unitarios (CLU) al cociente entre salarios por empleado relativo (Uruguay/Estados Unidos) medido en dólares usando tipo de cambio, y la productividad laboral relativa (Uruguay/Estados Unidos) medida en dólares usando el ratio de valor unitario final:

$$CLU_{uy/us} = \frac{\left[ \left( \frac{(W/L)_{uy}}{TC_{n\$/us\$}} \right) / \left( \frac{W}{L} \right)_{us} \right]}{\left[ \left( \frac{(VAB/L)_{uy}}{UVR_{n\$/us\$}} \right) / \left( \frac{VAB}{L} \right)_{us} \right]}$$

donde:

$\frac{(W/L)_{uy}}{TC_{n\$/us\$}}$  es el salario por empleado en Uruguay medido en dólares del año 1988.

$\left( \frac{W}{L} \right)_{us}$  es el salario por empleado en Estados Unidos medido en dólares del año 1988.

$\left( \frac{(VAB/L)_{uy}}{UVR_{n\$/us\$}} \right)$  es la productividad laboral en Uruguay medida en dólares empleando el ratio de valor unitario de 1988.

$\left( \frac{VAB}{L} \right)_{us}$  es la productividad laboral en Estados Unidos medida en dólares.

## CUADRO 8

Valor agregado por empleado y salario por empleado. Total industria manufacturera y seis grandes ramas, Uruguay y Estados Unidos. Año 1988

	Valor agregado por empleado (US\$) con UVRs		Ratio productividad por empleado (EEUU=100) con UVRs	Salario por empleado (US\$)		Ratio salario por empleado (EEUU=100)	Ratio salario por empleado/ ratio productividad por empleado (EEUU=100)
	Uruguay	EEUU		Uruguay	EEUU		
Alimentos, bebidas y tabaco	12.822	96.332	13,3	3.784	13.648	27,7	208
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero	9.382	33.965	27,6	3.352	10.845	30,9	112
Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico	13.617	116.194	11,7	5.883	15.442	38,1	325
Metales básicos y productos de metal	8.547	61.615	13,9	3.841	17.931	21,4	154
Maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo de transporte	11.752	71.031	16,5	4.285	16.110	26,6	161
Otras industrias	7.629	63.218	12,1	3.627	13.436	27,0	224
Total sector manufacturero	10.424	70.418	14,8	3.923	14.732	26,6	180

Fuente: para Uruguay INE, para Estados Unidos Census Bureau

En el caso de Uruguay, los bajos niveles relativos de productividad laboral no logran ser compensados por más bajos niveles de costos laborales unitarios como sucede en otros países como Brasil y México (Mulder et al., 2002). Por el contrario, la competitividad vía precio obtenida para Uruguay no parece encontrarse en el factor trabajo. Seguramente sea el factor de los insumos, provenientes del sector primario nacional, el que esté alterando los resultados de competitividad vía precio. Esto podría quedar pendiente para un análisis futuro de competitividad del sector manufacturero tomando como insumo estos resultados iniciales. Sin embargo, se podría complejizar estos resultados de altos costos laborales unitarios para Uruguay observando que los salarios de Uruguay son muy bajos respecto a Estados Unidos y el problema podría volver a centrarse en los bajos niveles de productividad laboral, explicados por una escasa inversión tanto en tecnología como en capital humano.

#### 4.4. LA EXTRAPOLACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL AÑO DE REFERENCIA

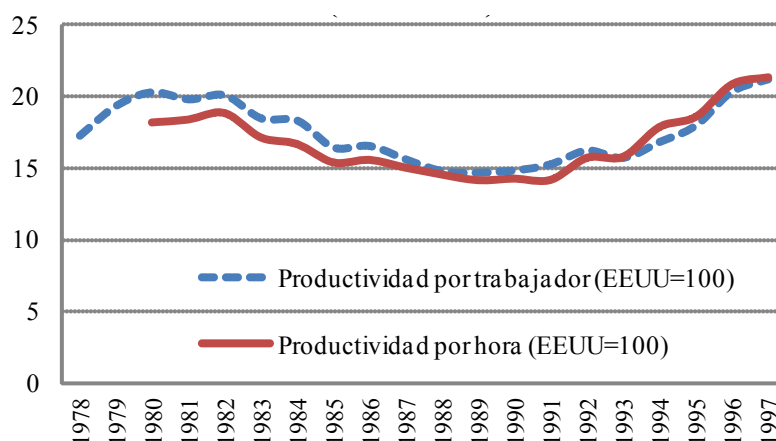
Los resultados del año de referencia sobre niveles comparados de productividad laboral son extrapolados hacia delante y hacia atrás, en este caso desde 1978 a 1997, empleando series de producto, empleo y horas trabajadas para el total del sector manufacturero y a un nivel de seis grandes ramas para las series de producto y empleo.

El gráfico 1 muestra la brecha de productividad entre Uruguay y Estados Unidos para el período 1978-1997 para el total de la industria manufacturera, ya sea medida por trabajador o por hora trabajada. Entre 1978 y 1982 el valor agregado por empleado y por hora trabajada tendió a mejorar en Uruguay comparado con Estados Unidos. Los cierres de brecha de productividad laboral respecto a Estados Unidos que se evidencian en ese período ocurren en momentos cuando no se había desarrollado una mayor apertura comercial ni desregulación de la actividad productiva y sí se había implementado una ley de promoción a las exportaciones no tradicionales en un contexto de acuerdos regionales de complementación. Este argumento también lo plantea Katz (2000) haciendo referencia a Argentina, Colombia y México, países que estuvieron cerrando la brecha de productividad industrial con Estados Unidos antes de las reformas estructurales de los años noventa. Esto estaría dando indicios de que ni la apertura comercial ni la desregulación fueron condiciones necesarias para lograr un proceso exitoso (aunque modesto) de convergencia.

De todas maneras, cabe recordar que los años setenta son de muy poca mejora de productividad en Estados Unidos, la cual se recupera en las dos décadas siguientes. Por lo tanto, el ratio refleja no solamente lo que ocurrió a nivel local sino también el declive de la productividad de Estados Unidos de esa década crítica.

GRÁFICO 1

Valor agregado por trabajador y por hora trabajada, de la industria manufacturera en Uruguay (EEUU=100)



Fuente: para Uruguay INE,BCU; para EEUU Census Bureau, BEA y BLS

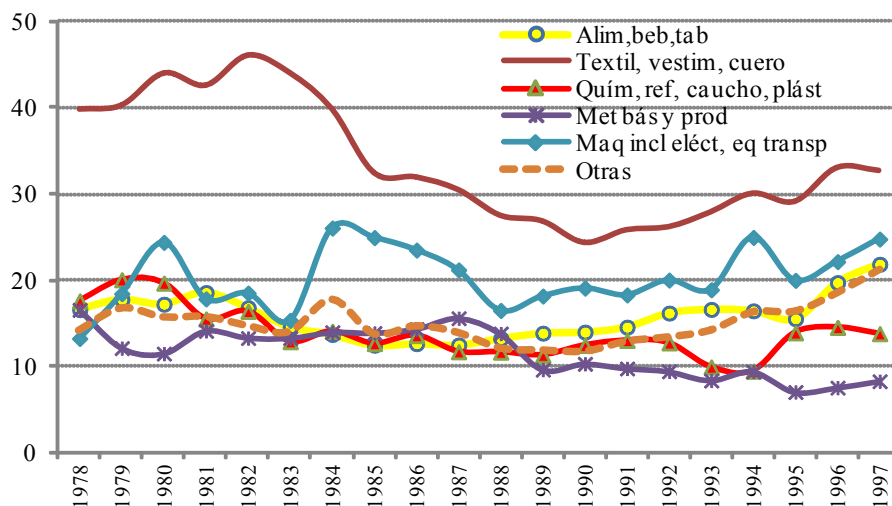
Luego se amplía el proceso de divergencia en materia de productividad laboral con respecto a Estados Unidos, y es recién a partir de 1994 que se revierte dicho proceso. A partir de 1994 comienza a registrarse una mejora relativa de la productividad laboral alcanzando un ratio de 21% en el año 1997 medida tanto por trabajador como por hora trabajada.

Si solamente se analizara la productividad laboral en Uruguay en términos de evolución, se podría concluir que en los noventa la misma mejora notoriamente. En cambio, cuando se introduce un análisis en niveles y en términos comparados al país de referencia, dicha mejora que se presenta moderadamente recién a partir de 1994 forma parte de niveles absolutamente insuficientes de desempeños alcanzados.

El gráfico 2 presenta el valor agregado por empleado en la industria manufacturera en Uruguay respecto a Estados Unidos a nivel de seis grandes ramas entre 1978 y 1997. Se observa que este último comportamiento no fue homogéneo entre ramas ya sea por su evolución como por su nivel. La rama con mejores niveles de productividad laboral comparada corresponde a “textiles, prendas de vestir, y cuero” con registros superiores al 40% en algunos años; aunque pierde posiciones relativas de forma muy acentuada a lo largo del período. Por su parte, la rama con peor desempeño de productividad comparada es “metales básicos y productos de metal” (niveles por debajo del 10% desde 1991).

GRÁFICO 2

Valor agregado por empleado en seis grandes ramas de la industria manufacturera en Uruguay, (EEUU=100)



Fuente: para Uruguay estimaciones propias; para EEUU Census Bureau, BEA y BLS

En conclusión, un análisis en términos comparados de la productividad laboral de la industria manufacturera en Uruguay en niveles es pertinente para brindar otra mirada sobre el desempeño del sector. Los magros resultados obtenidos de la comparación entre Uruguay y un país líder, sin lograr acortar la distancia de productividad laboral con Estados Unidos, son característica de este período marcado por el proceso de desindustrialización.

#### 4.5. COMPARACIÓN CON PAÍSES DEL PROYECTO *INTERNATIONAL COMPARISONS OF OUTPUT AND PRODUCTIVITY (ICOP)*

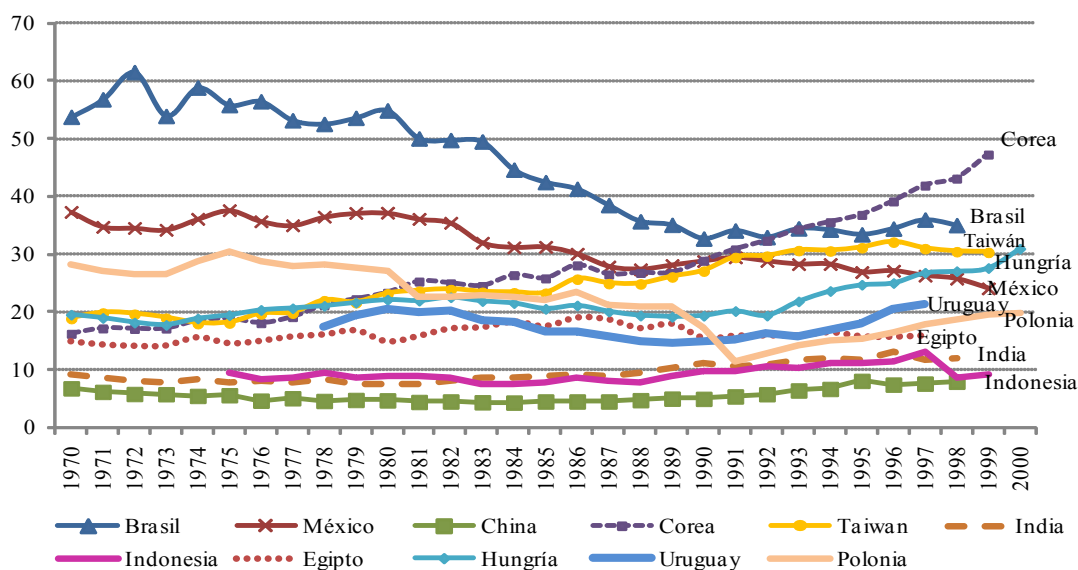
En este apartado se pretende mostrar una de las ventajas más importantes que tiene esta metodología, que consiste en la posibilidad de comparar con terceros países del proyecto *ICOP* a lo largo de un período de tiempo. De su base de datos se seleccionó una serie de países para la comparación con Uruguay para el período 1970-2000. Las series de estos países se reconstruyen en base a valor agregado por personal ocupado comparados con Estados Unidos para determinados años de referencia y, luego, la correspondiente extrapolación para cubrir un período mayor.

Es claro que sobre la base de medir la productividad laboral, Estados Unidos ha sido el líder de productividad en el período de estudio. En 1998, una serie de países avanzados muestran niveles de valor por empleado en el sector manufacturero menor al 85% de Estados Unidos y a lo largo del período estudiado ningún país logra superarlo. Países como Finlandia, Holanda y Francia registran un proceso sostenido de convergencia desde los años setenta que se extiende en los ochenta y parece moderarse en los noventa. De esta comparación se deduce que los países desarrollados también se caracterizan por altos niveles de productividad manufacturera y experimentan procesos de convergencia respecto a Estados Unidos; y Uruguay, como era de esperar, se ubica muy lejos de ellos.

Una segunda comparación, y probablemente más representativa, es la que se puede realizar entre Uruguay y países menos desarrollados de diferentes continentes (Brasil, México, Corea del Sur, Taiwán, India, Indonesia, Hungría, Polonia, Egipto, Tanzania y Zambia) (Gráfico 3).

En primer lugar, aquí se ve cómo Corea del Sur y Taiwán registran un nivel similar al de Uruguay de valor agregado por empleado respecto a Estados Unidos para el año de partida (1978), sin embargo, la trayectoria es bien diferente<sup>7</sup> Uruguay empeora su productividad relativa en los años ochenta y parte de los noventa, mientras que las economías asiáticas convergen en todo el período analizado.

GRÁFICO 3  
Valor agregado por empleado, sector manufacturero (EEUU=100)



Fuente: para Uruguay estimaciones propias; para el resto de los países ICOP

En cambio, Brasil y México comienzan el período analizado con niveles de productividad laboral respecto a Estados Unidos muy superiores al de Uruguay y, a medida que se avanza en el tiempo, la tendencia en estos dos grandes países latinoamericanos es a perder posiciones relativas (el proceso es mucho más marcado para Brasil). Si bien ambos tienen niveles de productividad relativamente elevados en los sesenta y setenta, y muy por encima de países de Asia y Europa Oriental y Mediterránea, la crisis económica de los ochenta parece haber reducido su desempeño a 30-35% de los niveles de Estados Unidos.

En síntesis, de la comparación de Uruguay con los países del ICOP se evidencia cuán lejos se ubica el sector manufacturero uruguayo de lograr niveles adecuados de productividad laboral en comparación a los estándares de países avanzados, y además se da cuenta del retroceso que registró en los años ochenta y noventa en dicha materia, el cual fue parcialmente revertido a partir de 1994.

#### 4.6. COMPARACIÓN CON LOS RESULTADOS PADI-CEPAL

Finalmente, se contrastan los cálculos estimados bajo la metodología *industry of origin*, con los hallados por Katz (2000) y Katz y Stumpo (2001) empleando la base PADI (Programa de Análisis de la Dinámica Industrial) de CEPAL. Los países comunes a ambas metodologías son Brasil, México y Uruguay, aunque en este apartado sólo se refiere al caso de este último.

En primer lugar, para la comparación de los años setenta y ochenta las diferencias en niveles entre ambas metodologías no resultan significativas.

En segundo lugar, para el año 1990 se presentan tendencias contrapuestas entre ambas metodologías. Mientras que para la base PADI en Uruguay se reducía levemente la productividad relativa, bajo las estimaciones *industry of origin* la misma alcanzaría los niveles más bajos del período. Y, a mediados de la década de los noventa, bajo ambas metodologías Uruguay presentan un mejor desempeño en la productividad laboral respecto a 1990.

Finalmente, dado que la base PADI emplea el tipo de cambio para deflactar y el mismo sobrevalora los resultados, era esperable que los cálculos por PADI fueran superiores a los hallados por *industry of origin*.

#### CUADRO 9

Comparación de resultados bajo metodología *industry of origin* y base PADI-CEPAL

	PADI	Industry of origin	PADI	Industry of origin	PADI	Industry of origin	PADI	Industry of origin
	1970		1980		1990		1996	
Uruguay	0,35		0,22	0,20	0,20	0,14	0,22	0,20

Fuente: Katz sobre la base PADI; para *industry of origin* estimaciones propias

## 5. CONCLUSIONES

Este trabajo ha aplicado una metodología novedosa al estudio del sector manufacturero de Uruguay y Estados Unidos en el año 1988. Como ya se mencionó, esta metodología también puede ser llevada a cabo para otros sectores de la economía como el agropecuario o servicios, para otros años de referencia, y para la comparación binaria con otros países relevantes.

Esta metodología utiliza fuentes de datos muy valiosas como los censos económicos de Uruguay y Estados Unidos, que tienen un gran nivel de alcance. No obstante ello, se presentan también algunos inconvenientes como las diferentes estructuras productivas entre ambos países –lo cual provoca, de hecho, un sesgo a favor de los bienes de menor valor agregado– y los problemas de carácter estadístico (falta de datos por confidencialidad, diferencias irreconciliables en las unidades de medida, entre otros).

Una de las desventajas más conocidas de aplicar esta medición es que no contempla las diferencias de calidad en la producción entre ambos países, y esto podría estar afectando los resultados obtenidos. En este trabajo no se ahonda en investigar los problemas de calidad, y cómo se resolverían con otras fuentes de información, así como tampoco en un análisis que vincule los ratios de valor unitario hallados con estadísticas de comercio exterior.

Además, a la hora de llevar adelante el proceso metodológico se tomaron ciertas decisiones que merecen ser planteadas para quienes desean replicar esta metodología. Entre ellas se puede mencionar la aplicación del método de una única deflación; esto es, los ratios de valor unitario hallados para deflactar el valor agregado implican, por metodología de construcción, que implícitamente se emplearon los mismos deflatores para los insumos y para el valor de producción. Podría hacerse el esfuerzo de obtener ratios de valor unitario que deflacten por un lado el valor de producción y, por otro, los insumos, lo que quiere decir que el valor agregado hallado por la diferencia de ambos será resultado de una doble deflación (Van Ark, 1993).

En cuanto a los cálculos arribados en materia de productividad laboral relativa, se constata una brecha de productividad laboral siempre favorable a Estados Unidos para el año de referencia 1988. Sin embargo, en las ramas vinculadas a materias primas de origen primario nacional, dicha brecha logra reducirse a favor de Uruguay. Los desempeños de la productividad en términos comparados podrían ser estudiados en un marco más amplio, donde se indaguen los posibles factores que los explican, tales como los niveles de inversión y la intensidad del uso del capital, la capacidad tecnológica, las estructuras de las firmas y el nivel de calificación de los ocupados, entre otros.

A lo largo del período bajo estudio, la productividad laboral de la industria manufacturera uruguayo es siempre menor a la de Estados Unidos, apenas superando el 20% en los mejores años, lo que da cuenta de la marcada distancia que se mantiene con este país. Sin embargo, este comportamiento no fue homogéneo entre ramas ya sea por su evolución como su nivel respecto a la industria en su conjunto. La rama con mejores niveles de productividad laboral comparada corresponde a textiles, prendas de vestir, y cuero con niveles superiores al 40% en algunos años; sin embargo, estas actividades pierden posiciones relativas dentro de la industria de forma muy acentuada a lo largo del período. Por su parte, la rama con peor desempeño de productividad comparada es metales básicos y productos de metal (niveles por debajo del 10% desde 1991).

Finalmente, se podría avanzar en la contabilidad del crecimiento, agregando a los cálculos de productividad laboral, la productividad de capital y mediciones de productividad total de factores (residual). Además, se podría complementar con análisis de caso a nivel de plantas de modo de entender más en detalle dónde emergen las brechas de productividad, las cuales pueden deberse a economías de escala, o también a otros factores de organización de la producción y el uso de las tecnologías, las cuales se hacen visibles en estudios de carácter meso y microeconómico. Por último, podría quedar pendiente para un análisis futuro de competitividad del sector manufacturero el estudio de cómo impactan los insumos provenientes del sector primario nacional, en los resultados de competitividad vía precio.

## NOTAS

- 1 Este trabajo forma parte de mi tesis de Maestría de Historia Económica de la Facultad de Ciencias Sociales, Udelar-Montevideo, Uruguay. Agradezco especialmente a mis tutores María Camou y Henry Willebald, y a quienes me realizaron muy valiosos aportes: Luis Bértola, Reto Bertoni, Herman de Jong, John Devereux, Tommy Murphy, Lucía Pittaluga, Agustina Rayes, Carolina Román, Susana Picardo, Peter Sims y Harry Wu. Asimismo, agradezco los comentarios y sugerencias de dos evaluadores anónimos.
- 2 Se ubican en la página web <http://www.rug.nl/feb/onderzoek/onderzoekscentra/ggdc/index>.
- 3 Fundamentalmente se consultó la web: [www.ggdc.net](http://www.ggdc.net).
- 4 El sitio web para encontrar estos reportes es: <http://www.census.gov/prod/1/manmin/92mmi/92manuff.html>
- 5 En estos sectores la metodología se va alejando de una real representatividad relativa.
- 6 Para el caso de calcular la productividad por hora trabajada se procede en forma similar, dividiendo el valor agregado sobre la cantidad de horas trabajadas (H).
- 7 Cabe recordar que el neoestructuralismo proponía que en América Latina se estudiara el modelo de desarrollo aplicado en estos países en los setenta, entre otros, por ser considerados exitosos en materia de los procesos de industrialización implementados (Fajnzylber 1983). Este éxito también se constata a través de estos resultados obtenidos al lograr mejorar sustancialmente su brecha respecto al país líder.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARK, Bart van; y MADDISON, Angus (1988), *Comparisons of real output in manufacturing*, International economic department, World Bank.
- ARK, Bart van (1993), "International Comparisons of Output and Productivity". Monograph Series N°1, *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- ARK, Bart van; y MADDISON, Angus (1994), "An international Comparisons of real output, purchasing power and labour productivity in manufacturing industries: Brazil, Mexico and the USA in 1975". Research memorandum 569. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- ARK, Bart van; y KOUWENHOVEN, Remco (1994), "Productivity in French Manufacturing: An International Comparative Perspective". Research memorandum 10. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- ARK, Bart van (1996), "Issues in Measurement and International Comparison of Productivity - An Overview". En OECD, *Industry Productivity. International Comparison and Measurement Issues*. OECD Proceedings, Paris.
- ARK, Bart van; y TIMMER, Marcel (2001), "The ICOP Manufacturing Database: International Comparisons of Productivity Levels". *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- ARK, Bart van; INKLAAR, Robert y TIMMER, Marcel (2002), "The Canada-US Manufacturing Gap". Research memorandum 51. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, *Boletines estadísticos*, Montevideo.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, *Memorias Anuales*, Montevideo.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, *Estadísticas económicas*, Montevideo.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, *Cuadros de Oferta-Utilización 1997 y 2005*, Montevideo.
- DE JONG, Herman (1993), "Prices, Real Value Added and Productivity in Dutch Manufacturing, 1921-1960", Research memorandum 4, *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- DE JONG, Gjalte (1994), "An International Comparison of Real Output and Labour Productivity in Manufacturing in Ecuador and the United States". Research memorandum 7. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- DIJK, Michiel van (2002), "South African Manufacturing Performance in International Perspective, 1970-1999". Research memorandum 58. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- FAJNZYLBER, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*. Centro Editor de América Latina, México.
- FREUDENBERG, Michael; y ÜNAL-KESENCI, Deniz (1994), "French and German productivity levels in manufacturing: a comparison based on the industry-of-origin method", CEPII. Working Paper No 94-10, September.
- INKLAAR, Robert; WU, Harry y ARK, Bark van (2003), "Losing Ground", Japanese Labour Productivity and Unit Labour Cost in Manufacturing in Comparison to the U.S." Research memorandum 64. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- INKLAAR, Robert; y TIMMER, Robert (2008), "GGDC Productivity level database: international comparisons of output, inputs and productivity at the industry level". Research memorandum 104. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Encuestas industriales*, Montevideo.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Encuestas de Actividad Económica*, Montevideo.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Censos económicos 1968, 1978, 1988 y 1997*. Montevideo.
- INTERNATIONAL COMPARISON OUTPUT PRODUCTIVITY PROJECT. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- KATZ, Jorge (2000), *Reformas estructurales productividad y conducta tecnológica en América Latina*, Editorial Fondo de cultura económica, CEPAL, Santiago de Chile.
- KATZ, Jorge; y STUMPO, Giovanni (2001), *Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional*, Revista de CEPAL N°75 Diciembre 2001, pp: 137-159, Santiago de Chile.
- KOUWENHOVEN, Remco (1996), "A Comparison of Soviet and US Industrial Performance, 1928-90" Research memorandum 29. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- MULDER, Nanno; MONTOUT, Sylvie y PERES LOPES (2002), "Brazil and Mexico's Manufacturing Performance in International Perspective, 1970-98". Research memorandum 52. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.
- ROSTAS, Lazlo (1948), *Comparative productivity in British and American industry*. Cambridge University Press.

STUIVENWOLD, Edwin y TIMMER, Marcel (2003), "Manufacturing Performance in Indonesia, South Korea and Taiwan before and after the Crisis. An international Perspective, 1980-2000". Research memorandum 63. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.

SZIRMAI, Adam (1993), "Comparative Performance in Indonesian Manufacturing, 1975-1990". Research memorandum 3. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.

SZIRMAI, Adam y RUOEN, Ren (1995), "China's Manufacturing Performance in Comparative Perspective, 1980-1992". Research memorandum 20. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.

SZIRMAI, Adam; Francis, YAMFWA y CHIBWE, LWAMBA (2002), "Zambian Manufacturing Performance in Comparative Perspective". Research memorandum 53. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen.

SZIRMAI, Adam; Prins y SCHULTE (2002), "Tanzanian Manufacturing Performance in Comparative Perspective". Research memorandum 59. *Groningen Growth and Development Centre*, Groningen

UNITED STATES CENSUS BUREAU (1997), "Bridge between NAICS and SIC. 1997 Economic Census", Core Business Statistics Series, Washington.

UNITED STATES CENSUS BUREAU, *Economic Census 1987*, Washington.

UNITED STATES CENSUS BUREAU, *Annual surveys*, Washington.

UNITED STATES BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, *Statistics*, Washington.

UNITED STATES BUREAU OF LABOR STATISTICS, *Statistics*, Washington.



## ANEXO

## CUADRO A.1.a

## Revisión de estudios de comparación internacional de productividad en la industria manufacturera (1)

Autor	Año de referencia	Cobertura de país	Tamaño de la muestra	Metodología y fuentes
Rostas (1948)	1935-1939	Reino Unido/EEUU	108 productos, equivalente al 50% aprox de VBP de Reino Unido y 40% de EEUU	Comparaciones de cantidades físicas en 31 industrias ponderadas por trabajadores. Cantidades de subproductos convertidas en el producto principal sobre la base de valores unitarios relativos. Censo de producción de Reino Unido año 1935, y censo de manufacturas Estados Unidos año 1937
Maddison (1952)	1935	Reino Unido/EEUU, Canadá/EEUU	34 productos, 14% de Reino Unido y 18% de EEUU del empleo de 1935	Comparaciones de cantidades físicas en 12 industrias ponderadas por trabajadores. Para EEUU/Reino Unido la metodología es derivada de Rostas (1948), con algunos ajustes para la clasificación industrial y las ponderaciones. Canadá/EEUU extrapolada para 1947
Galenson (1955)	1936-1939	URSS/EEUU	23 productos, 17% del VBP industrial de EEUU en 1939	Comparaciones de cantidades físicas en 8 industrias, incluyendo tres industrias mineras. Para algunos grupos de maquinarias el VBP soviético fue convertido a dólares sobre la base de valores de dólar de Gerschenkron (1951)
Frankel (1957)	1948/7	EEUU/Reino Unido	50 productos, equivalente a 18% del empleo de Estados Unidos en 1947 y 16% de Reino Unido en 1948	Comparaciones de cantidades físicas en 34 industrias, 21 de las cuales son cubiertas por Rostas (1948) ponderadas por empleados. Censo de producción de Reino Unido en 1948 y Censo de Manufacturas de EEUU de 1947
Heath (1957)	1948	Reino Unido/Canadá	50 productos, equivalente a 21% del empleo de Reino Unido en 1948	Cantidades físicas para 14 industrias que fueron valuadas a precios británicos o canadienses. Los censos de producción de 1948 fueron usados como la fuente básica de información
Maizels (1958)	1950-1951	Canadá/Australia	30 productos, 19% del valor agregado de Canadá y 17% de Australia	Cantidades físicas desde los censos de manufacturas valuado a los precios de Canadá y de Australia para 21 industrias. Los ratios de valores unitarios implícitos para el valor bruto fueron usados para convertir el valor agregado del censo en una moneda común. Para 4 industrias fue posible la doble deflación
Paige y Bombach (1959)	1950	EEUU/Reino Unido	380 productos, 51% de valor agregado del censo de Reino Unido y 48% de EEUU	Detallado procedimiento de emparejamiento: censo de producción de Reino Unido de 1948 y censo de manufacturas de 1947 en EEUU. 59% del matcheo se realiza sobre la base de comparaciones de cantidades físicas, 29% de valor unitario, 12% de indicadores de empleo. Actualizado a 1950 con índices de precios y de cantidades. El valor agregado del censo de 1950 ajustado por PBI de Cuentas Nacionales.
Mensink (1966)	1958	Países Bajos/Reino Unido	78 productos, 14% del empleo de Reino Unido en 1958	Cantidades físicas de los censos de producción de 1958 ponderado el valor agregado del censo holandés por producto obtenido de información de censo no publicada. Construcción naval en base a la doble deflación
Kudrov (1969)	1963	URSS/EEUU	224 productos	
Conferencia de estadísticos europeos (1969a, b y c)	1962 (con extrapolación a 1967)	Checoslovaquia/Francia, Checoslovaquia/Hungría, Hungría/	Checoslovaquia/ Francia: 303 productos (se desconoce de los otros dos estudios)	113 productos sobre la base del método de cantidades físicas y 190 productos sobre la base del método de valor unitario. Cubre 50 ramas. Los resultados para los cuatro países fueron presentados en la Conferencia de estadísticos europeos (1972)
West (1971)	1963	Canadá/EEUU	150 productos, la cobertura de la industria es de 28% para EEUU y 38% para Canadá	Ratios de valores unitarios calculados para las ventas, los materiales y los insumos y el combustible y la electricidad de 33 industrias. Basado en censos de manufacturas de 1963. Incluye ajustes del valor agregado del censo con el PIB de Cuentas Nacionales

Fuente: van Ark (1993) y www.gdpc.net

**CUADRO A.1.b**  
 Revisión de estudios de comparación internacional de la producción real y  
 productividad en la industria manufacturera (2)

Autor	Año de referencia	Cobertura de país	Tamaño de la muestra	Metodología y fuentes
Frank (1977)	1972 con extrapolación a 1967-1974	Canadá/EEUU	150 productos, la cobertura de la industria es de 38% para EEUU	Ratios de valores unitarios calculados para las ventas, los materiales y los insumos y el combustible y la electricidad de 33 industrias. Basado en censos de manufacturas de 1972
CSO Budapest (1977)	1975	Hungría/Austria	620 grupos de productos, 75% del producto de Austria y 80% de Hungría	Comparaciones de cantidades físicas por unidad de insumo de trabajo valuado a precios de Hungría o Austria
Yukizawa (1973)	1935	Japón/EEUU	18 industrias, cobertura desconocida	Cantidades físicas de los censos de manufacturas y las estadísticas de fábricas ponderadas por los insumos laborales de los empleados. Para el producto de maquinaria se comparó con tipos de cambio
Yukizawa (1978)	1958/9, 1963, 1967 y 1972	Japón/EEUU	160 productos, 26% de insumos laborales anuales, valor agregado en 1972	Cantidades físicas de los censos de manufacturas ponderadas por los insumos laborales
Smith, Hitchens y Davies (1982)	1967/8	EEUU/Reino Unido	487 combinaciones de productos en 87 industrias, cobertura de la industria de 166% del valor agregado de Reino Unido y 64% de EEUU	Censo de producción de 1968 de Reino Unido, censo de manufacturas de EEUU 1967, principalmente basado en las comparaciones de valores unitarios, pero en algunas combinaciones están basadas sobre PPP y comparaciones de cantidad directas
Smith, Hitchens y Davies (1982)	1967/8	Alemania/Reino Unido	350 productos en 69 industrias, cobertura de la industria de 39% del valor agregado de Alemania y 37% de Reino Unido	Comparaciones para Alemania/Reino Unido en la base de precios de mercado en vez de costo de factores
Davies y Caves (1982)	1977	EEUU/Reino Unido	386 combinaciones de productos, cobertura de la industria de 60% del valor agregado para Reino Unido y 61% para EEUU	Censo de producción de Reino Unido de 1977 y Encuesta de ventas cuatrimestral, censo de manufacturas de EEUU 1977, incluye combinaciones basadas en PPP y comparaciones de cantidad directas. Detalles reportados en Smith (1985)
Maddison y Van Ark (1988, incl expansión de la cobertura industrial)	1975	Brasil/EEUU	276-417 productos, 28% y 23% del valor bruto de producción	Método industry of origin. Censo industrial de Brasil 1976 y Censo de manufacturas de EEUU 1977
Maddison y Van Ark (1988, incl expansión de la cobertura industrial)	1975	México/EEUU	252-451 productos, 23% y 32% del valor bruto de producción	La edición de 1988 incluye una comparación directa entre Brasil y México. EEUU ajustado a 1975 con índices de precios y cantidades por industria
Van Ark (1988)	1975	Brasil/Reino Unido	167 productos en Brasil, 197 productos en Reino Unido	Método industry of origin. Censo industrial de Brasil 1976 y Censo de producción y de ventas de 1975 para Reino Unido
Van Ark (1990a, b)	1984	Países Bajos/Reino Unido	106 combinaciones de productos; 18-16% del valor de producción total	Método industry of origin. Estadísticas de producción, ventas cuatrimestrales y censo de producción
Van Ark (1990a, b)	1984	Francia/Reino Unido	102 combinaciones de productos; 13-9% del valor de producción total	Encuesta de ramas y encuesta anual de empresas
Szirmai y Pilat (1990)	1975 con actualización a 1985	Japón/EEUU	126 combinaciones de productos, 22% de producto de Japón y de EEUU	Método industry of origin. Censo de manufacturas de 1975 en Japón y 1977 en EEUU. Los ajustes de precio y cantidad en EEUU para 1975 a nivel de industria. Incluye un ajuste a las Cuentas Nacionales de PIB

Fuente: van Ark (1993) y www.ggdc.net

**CUADRO A.1.c**  
 Revisión de estudios de comparación internacional de la producción real y  
 productividad en la industria manufacturera (3)

Autor	Año de referencia	Cobertura de país	Tamaño de la muestra	Metodología y fuentes
Szirmai y Pilat (1990)	1975 con actualización a 1985	Corea/EEUU	230 productos de Corea y 536 productos de EEUU, 46% de producto de Corea y 22% de EEUU	Método industry of origin. Censo de manufacturas y minería de 1975 en Corea y 1977 en EEUU. Los ajustes de precio y cantidad en EEUU para 1975 a nivel de industria. Incluye un ajuste a las Cuentas Nacionales de PIB
Pilat y Hofman (1990)	1973	Argentina/EEUU	575-450 productos, 32% del valor agregado para Argentina y 22% para EEUU	Método industry of origin. Censo Nacional Económico 1974 e Industria, Censo de Manufacturas de 1977 para EEUU. EEUU ajustado a 1973 con índices de precio y cantidad a nivel industrial. Incluye ajustes de cuentas nacionales y actualización a 1975
Van Ark (1991)	1975	India/EEUU	108 combinaciones de productos, 19% de valor bruto de India y 10% de EEUU	Método industry of origin. Para India la Encuesta Anual de Industrias 1973-1974; EEUU 1977. Censo de manufacturas, ajustado para 1975 en base a índices de precio y cantidades
Pilat (1991b)	1967, 1975 y 1987	Corea/EEUU	Para 1987 192 combinaciones de productos, 37% del valor bruto de Corea y 21% de EEUU	Método industry of origin. Encuesta de manufacturas y minería, y censo de manufacturas de EEUU. Años intermedios son interpolados sobre la base
Pilat y Van Ark (1991)	1987	Alemania/EEUU	227 combinaciones de productos, 25% del valor bruto de producción	Método industry of origin. Para Alemania información de la producción comercial y la estructura de costes de la empresas para 1987
Pilat y Van Ark (1991)	1987	Japón/EEUU	193 combinaciones de productos, 20% del valor bruto de producción	Censo de manufacturas de EEUU y de Japón para 1987
O'Mahony (1992a)	1987	Alemania/Reino Unido	236 combinaciones de productos, 22% del valor bruto de producción	Método industry of origin, con ajustes usando PPP en maquinarias y maquinaria eléctrica. Para Alemania la encuesta de 1987 de la producción comercial, y EEUU el censo de manufacturas 1987
Van Ark (1992)	1987	Reino Unido/EEUU	171 combinaciones de productos, 17,6% del valor de ventas de Reino Unido y 18% de EEUU	Método industry of origin. Censo de producción de 1987 para Reino Unido y encuesta de ventas cuatrimestrales, censo de manufacturas de 1987 para EEUU
Szirmai (1993)	1987	Indonesia/EEUU	204 combinaciones de productos, 54% de valor bruto de Indonesia y 16,9% de EEUU	Método industry of origin. Encuesta de mediana y gran escala de la industria manufacturera para Indonesia, y censo de 1987 de EEUU
Pilat, Prasada Rao y Shepherd (1993)	1987	Australia/EEUU	178 combinaciones de productos, 23% de valor bruto de Australia y 15% de EEUU	Método industry of origin. 1986-87 industria manufacturera para Australia y 1986-87 de manufactura de commodities: principales artículos producidos. Para EEUU censo de 1987
Beintena y van Ark (1993)	1987	Alemania del Este/Alemania del Oeste	335 combinaciones de productos, 41% de valor producto de Alemania del Este y 33% de Alemania del Oeste	Método industry of origin. Para Alemania del Oeste información de estadísticas de producción 1987, y para Alemania del Este estadísticas de censo oficial
Freudenberg y Unal Kesenci (1994)	1987	Francia/Alemania	230 combinaciones de productos, 18% de valor producto de Alemania y 18% de Francia	Método industry of origin. Para Alemania información de estadísticas de producción 1987, y para Francia encuesta de ramas de 1987 de los servicios de estadísticas industriales
de Jong (1994)	1977	Ecuador/EEUU	58 combinaciones de productos, 17% de valor de Ecuador y 5% de EEUU	Método industry of origin. Para Ecuador censo económico de 1980 y para EEUU censo de manufacturas de 1977
van Ark y Kowenhaven (1994)	1987	Francia/EEUU	109 combinaciones de productos, 15% del valor de Francia y 12% de EEUU	Método industry of origin. Para Francia encuesta de ramas de 1987, y para EEUU el censo manufacturero de 1987

Fuente: van Ark (1993) y www.ggdc.net

**CUADRO A.1.d**  
Revisión de estudios de comparación internacional de la producción real y  
productividad en la industria manufacturera (4)

Autor	Año de referencia	Cobertura de país	Tamaño de la muestra	Metodología y fuentes
Szirmai y Rwoen (1995)	1985	China/EEUU	67 combinaciones de productos, 37% del valor de China y 19% de EEUU	Método industry of origin. Para China censo industrial de 1985, y para EEUU el censo manufacturero de 1987
de Jong (1996)	1987	Canadá/EEUU	200 combinaciones de productos, 27,8% de Canadá y 21,6% de EEUU	Método industry of origin. Para Canadá censo de manufacturas de 1988, y para EEUU el censo manufacturero de 1987
Kowenhaven (1996)	1987	URSS/EEUU	132 combinaciones de productos, 18% del valor de URSS y 16% de EEUU	Método industry of origin. Para URSS información de CIS-STAT, y para EEUU el censo de manufacturas 1987. En ambos países también se toman las matrices de insumo-producto
de Jong y Soete (1997)	1937, 1960 y 1987	Bélgica/Holanda	Para 1937 25 combinaciones de productos, 20% de valor de Bélgica y 24% de Holanda	Método industry of origin para el año 1937. Censo de producción de 1937 para Holanda y censo económico de 1937 para Bélgica
Timmer (1998)	1986	Taiwán/EEUU	119 combinaciones de productos, 26% del valor de Taiwán y 15% de EEUU	Método industry of origin. Censo industrial de 1986 para Taiwán y censo manufacturero de 1987 para EEUU
Cottenet y Mulder (2000)	1987	Egipto/Francia	239 combinaciones de productos, 39% del valor de Egipto y 16% de Francia	Método industry of origin. Para Egipto encuesta anual de producción de bienes manufacturados y para Francia encuesta de ramas 1987
Monnikhof y van Ark (2002)	1996	República Checa/Alemania	429 combinaciones de productos, 50% del valor de Rep Checa y 38% de Alemania	Método industry of origin. Para República Checa anuario estadístico de 1996 y para Alemania estadísticas oficiales de manufacturas
Monnikhof y van Ark (2002)	1996	Hungría/Alemania	483 combinaciones de productos, 42% del valor de Hungría y 31% de Alemania	Método industry of origin. Para Hungría anuario estadístico de 1996 y para Alemania estadísticas oficiales de manufacturas
Monnikhof y van Ark (2002)	1996	Polonia/Alemania	210 combinaciones de productos, 52% del valor de Polonia y 31% de Alemania	Método industry of origin. Para Polonia anuario estadístico de 1996 y para Alemania estadísticas oficiales de manufacturas
Mulder, Montout y Peres Lopes (2002)	1985	Brasil/EEUU	209 combinaciones de productos, 39% del valor de Brasil y 19% de EEUU	Método industry of origin. Para Brasil censo económico industrial de 1985 y censo de manufacturas de 1987 para EEUU
Mulder, Montout y Peres Lopes (2002)	1988	México/EEUU	435 combinaciones de productos, 46% del valor de México y 33% de EEUU	Método industry of origin. Para México censo económico industrial de 1988 y censo de manufacturas de 1987 para EEUU
Szirmai, Yamfwa y Chibwe Lwamba (2002)	1987	Zambia/EEUU	191 combinaciones de productos, 42% del valor de Zambia y 15% de EEUU	Método industry of origin. Para Zambia censo de producción industrial de 1990 y archivos no publicados de producción industrial, y para EEUU censo de manufacturas de 1987 y 1992
Sleifer (2002)	1954	Alemania del Este/Alemania del Oeste	83 combinaciones de productos, 39% del valor de Alemania del Oeste	Método industry of origin. Para Alemania del Oeste y Alemania del Este estadísticas oficiales para 1954
van Dijk(2002)	1993	Sudáfrica/EEUU	189 combinaciones de productos, 26% del valor de Sudáfrica y 17% de EEUU	Método industry of origin. Censo de manufacturas 1993 de Sudáfrica y censo manufacturero 1992 de EEUU
Szirmai, Prins y Schulte (2002)	1989	Tanzania/EEUU	176 combinaciones de productos, 36% del valor de Tanzania y 7% de EEUU	Método industry of origin. Censo industrial 1989 para Tanzania, y censo de manufacturas de 1987 y encuestas industriales 1989-1990 para EEUU
Inklaar, Wu y van Ark (2003)	1997	Japón/EEUU	224 combinaciones de productos, 21% del valor de Japón y 19% de EEUU	Método industry of origin. Para Japón censo de manufacturas de 1997, y para EEUU censo de manufacturas de 1997

Fuente: van Ark (1993) y www.gdpc.net

**CUADRO A.1.c**  
 Revisión de estudios de comparación internacional de la producción real y  
 productividad en la industria manufacturera (5)

Autor	Año de referencia	Cobertura de país	Tamaño de la muestra	Metodología y fuentes
Stuivenwold y Timmer (2003)	1997	Indonesia/EEUU	228 combinaciones de productos, 50% de valor de Indonesia y 18% de EEUU	Método industry of origin. Para Indonesia estadísticas industriales de 1997, y para EEUU censo manufacturero de 1997
Stuivenwold y Timmer (2003)	1997	Corea del Sur/EEUU	216 combinaciones de productos, 26% del valor de Corea del Sur y 20% de EEUU	Método industry of origin. Para Corea del Sur encuestas industriales de 1997, y para EEUU censo manufacturero de 1997
Stuivenwold y Timmer (2003)	1997	Taiwán/EEUU	102 combinaciones de productos, 22% de valor de Taiwán y 13% de EEUU	Método industry of origin. Para Taiwán censo industrial de 1996, y para EEUU censo manufacturero de 1997
Azeer Erumban (2007)	2002	India/Alemania	238 combinaciones de productos, 23% del valor de India y 22% de Alemania	Método industry of origin. Encuesta anual industrial para India y encuesta de productos de la Comunidad Europea para Alemania
de Jong y Woltjier (2009)	1935	Reino Unido/EEUU	361 combinaciones de productos	Método industry of origin. Para Reino Unido censo de producción de 1935 y para EEUU censo manufacturero de 1935

**Fuente:** van Ark (1993) y [www.ggdc.net](http://www.ggdc.net)

**Nota:**

Los datos desde Rostas (1948) hasta Pilat, Prasada Rao y Shepherd (1993) (A.1.c) se transcriben de van Ark (1993), y desde ahí en adelante son datos obtenidos por exploración propia.

**CUADRO A.2**  
Número de ratios de valores unitarios y los ratios iniciales e intermedios,  
ratios de coberturas y reglas de decisión

Grandes ramas		Nº de UVRs	% de cobertura emparejada			UVR inicial		UVR intermedio		Reglas de decisión
Ramas	Industrias		Uruguay	Estados Unidos	Promedio geométrico	Uruguay	Estados Unidos	Uruguay	Estados Unidos	
<b>Alimentos, bebidas y tabaco</b>		28	45%	28%	35%	232	275	232	275	Criterio a)
Productos alimenticios		19	44%	22%	31%	230	322	230	322	Criterio a)
Ind cárnica		10	66%	53%	59%	180	222	180	222	Criterio a)
Productos lácteos		5	46%	36%	41%	261	541	261	541	Criterio a)
Productos de molinos		4	81%	11%	31%	431	434	431	434	Criterio a)
Bebidas		8	60%	72%	66%	243	202	243	202	Criterio a)
Cerveza		1	66%	96%	80%	309	223	309	223	Criterio a)
Vinos		4	46%	64%	55%	272	229	272	229	Criterio a)
Bebidas destiladas y licores		1	5%	67%	18%	37	25	243	202	Criterio b)
Bebidas gaseosas y agua		2	85%	76%	80%	247	207	247	207	Criterio a)
Tabaco		1	3%	10%	6%	121	121	232	275	Criterio c)
Productos de tabaco		1	3%	10%	6%	121	121	232	275	Criterio c)
<b>Textiles, prendas de vestir, productos de cuero</b>		26	19%	26%	22%	278	356	278	356	Criterio a)
Textiles		15	31%	38%	34%	281	361	281	361	Criterio a)
Tejidos e hilados		7	33%	81%	52%	273	339	273	339	Criterio a)
Otros		8	18%	10%	13%	414	483	281	361	Criterio b)
Prendas de vestir		2	0%	1%	0%	473	487	278	356	Criterio c)
Calzado y productos de cuero		9	10%	56%	24%	260	312	260	312	Criterio a)
Calzado		3	43%	93%	64%	260	305	260	305	Criterio a)
Otros productos de cuero		6	2%	25%	7%	258	331	260	312	Criterio b)
<b>Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico</b>		15	41%	22%	30%	415	426	415	426	Criterio a)
Productos químicos		8	16%	3%	7%	204	299	415	426	Criterio c)
Jabón y detergente		4	26%	44%	34%	100	224	100	224	Criterio a)
Fertilizantes y pesticidas		4	78%	26%	45%	337	436	337	436	Criterio a)
Refinería de petróleo y productos relacionados		4	86%	66%	75%	516	418	516	418	Criterio a)
Refinería de petróleo		4	86%	73%	80%	516	418	516	418	Criterio a)
Productos plásticos y caucho		3	22%	3%	7%	811	1169	415	426	Criterio c)
Llantas y cubiertas		2	62%	18%	33%	1258	1356	1258	1356	Criterio a)
Otros productos fabricados de plástico		1	15%	6%	10%	131	131	415	426	Criterio b)
<b>Metales básicos y productos de metal</b>		12	3%	9%	5%	69	580	281	402	Criterio d)
Metales básicos y productos de metal		12	3%	9%	5%	69	580	281	402	Criterio c)
Metales básicos		8	10%	18%	14%	88	588	281	402	Criterio b)
Estructuras fabricadas, herram y sim, equipos de calefacción, piezas		4	0,1%	3%	1%	11	475	281	402	Criterio b)
<b>Maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo de transporte</b>		3	33%	11%	19%	380	372	281	402	Criterio d)
Maquinaria eléctrica		0	0%	0%	0%			281	402	Criterio c)
Maquinaria y equipo de transporte		3	50%	15%	27%	380	372	380	372	Criterio a)
Vehículos		3	69%	58%	64%	380	372	380	372	Criterio a)
<b>Otras industrias</b>		29	11%	6%	8%	407	673	281	402	Criterio d)
Productos de madera y muebles		20	10%	22%	14%	292	745	281	402	Criterio c)
Maderas, pisos de madera y productos de carpintería		5	10%	43%	21%	240	789	281	402	Criterio b)
Muebles		15	11%	15%	13%	342	629	281	402	Criterio b)
Productos de papel, imprenta y publicación		1	1%	2%	1%	137	137	281	402	Criterio c)
Minerales no metálicos		4	30%	6%	13%	501	880	281	402	Criterio c)
Cemento		2	89%	59%	72%	599	626	599	626	Criterio a)
Concreto, yeso y otros similares de piedra		2	2%	5%	3%	43	1438	281	402	Criterio b)
Otros productos manufacturados		4	6%	1%	2%	375	520	281	402	Criterio c)
Instrumentos ortopédicos y oftalmológicos		2	5%	4%	5%	658	532	281	402	Criterio b)
Otros productos manufacturados		2	7%	0%	1%	290	317	281	402	Criterio b)
<b>Total sector manufacturero</b>		113	32%	15%	22%	281	402			

Fuente: para Uruguay Censo Económico 1988, para EEUU Censo Manufacturero 1987 y Encuesta Industrial 1988.

## CUADRO A.3

Ratio de valor unitario final; y valores agregados a costos de factores para Uruguay y Estados Unidos

	Valor agregado a costo de factores				UVR final		
	Uruguay (miles NS)	EEUU (millones US\$)	Uruguay (miles US\$)	USA (millones NS)	Uruguay	Estados Unidos	Fisher
<b>Alimentos, bebidas y tabaco</b>	181.658.346	145.587	692.131	38.211.141	232	296	262
<b>Alimentos</b>	146.351.889	104.423	481.940	31.710.232	235	392	304
Productos cárnicos	35.069.718	15.161	175.480	3.029.881	180	222	200
Productos lácteos	31.408.452	12.657	83.651	4.752.208	261	541	375
Productos de molinos	16.899.982	16.718	39.060	7.233.193	431	434	433
<b>Bebidas</b>	29.109.837	24.009	121.846	5.736.012	266	214	239
Cerveza	9.208.737	7.451	35.058	1.957.086	309	223	263
Vinos	2.916.621	1.710	11.695	426.474	272	229	249
Bebidas destiladas y licores	3.274.158	2.039	14.757	452.345	243	202	222
Agua y bebidas gaseosas	13.710.321	9.122	60.529	2.066.288	247	207	227
<b>Tabaco</b>	6.196.620	17.155	24.507	4.337.649	232	275	253
Productos de tabaco	6.196.620	17.155	24.507	4.337.649	232	275	253
<b>Textiles, prendas de vestir, productos de cuero</b>	137.137.753	63.264	439.042	19.760.878	275	355	312
Textiles	71.126.961	33.172	228.876	10.308.584	274	352	311
Tejidos e hilados	58.964.968	13.112	193.872	3.987.817	273	339	304
Otros	12.161.993	20.060	38.213	6.384.415	281	361	318
Prendas de vestir	31.935.159	25.564	101.532	8.040.763	278	356	315
Calzado y productos de cuero	34.075.633	4.528	119.777	1.288.206	260	312	284
Calzado	6.681.004	2.172	23.719	611.712	260	305	282
Otros productos de cuero	27.394.629	2.356	96.293	670.376	260	312	284
<b>Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico</b>	114.481.442	209.754	267.450	89.784.438	431	425	428
Productos químicos	63.920.388	137.879	151.988	57.986.428	415	426	421
Jabón y detergente	9.801.439	6.393	65.453	957.404	100	224	150
Fertilizantes y pesticidas	7.445.682	5.985	19.429	2.293.719	337	436	383
Refinería de petróleo y productos relacionados	21.543.387	25.280	46.372	11.744.391	516	418	465
Refinería de petróleo	21.290.806	20.688	45.828	9.610.965	516	418	465
Productos plásticos y caucho	29.017.667	46.595	68.998	19.595.992	415	426	421
Llantas y cubiertas	12.615.885	5.779	9.661	7.545.924	1258	1356	1306
Otros productos fabricados de plástico	2.969.668	3.020	7.061	1.270.220	415	426	421
<b>Metales básicos y productos de metal</b>	25.821.090	136.378	76.796	45.854.113	281	402	336
Metales básicos y productos de metal	25.821.090	136.378	76.796	45.854.113	281	402	336
Metales básicos	5.633.343	56.485	16.754	18.991.750	281	402	336
Estructuras fabricadas, herram y sim, equipos de calefacción, piezas sanitarias, etc.	20.187.747	31.013	60.042	10.427.498	281	402	336
<b>Maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo de transporte</b>	57.034.591	376.119	158.255	135.552.170	341	380	360
Maquinaria eléctrica	18.511.067	103.475	55.055	34.791.412	281	402	336
Maquinaria y equipo de transporte	38.523.524	272.643	102.359	102.610.873	380	372	376
Vehículos	25.650.157	41.530	68.154	15.629.990	380	372	376
<b>Otras industrias</b>	73.174.826	330.714	217.634	111.195.612	281	402	336
Productos de madera y muebles	9.302.013	49.892	27.666	16.775.263	281	402	336
Maderas, pisos de madera y prod de carpintería	3.259.064	16.096	9.693	5.411.805	281	402	336
Muebles	5.195.776	23.436	15.453	7.879.892	281	402	336
Productos de papel, imprenta y publ	35.715.441	151.464	106.224	50.926.596	281	402	336
Minerales no metálicos	22.163.880	34.235	65.919	11.510.794	281	402	336
Cemento	5.081.366	2.185	8.300	1.337.493	599	626	612
Concreto, yeso y otros similares de piedra	4.915.254	11.789	14.619	3.963.701	281	402	336
Otros productos manufacturados	5.993.492	95.123	17.826	31.982.960	281	402	336
Instrumentos ortopédicos y oftalmológicos	2.746.913	18.232	8.170	6.130.057	281	402	336
Otros productos manufacturados	2.962.913	19.028	8.812	6.397.829	281	402	336
<b>Total sector manufacturero</b>	589.308.048	1.261.815	1.786.531	416.224.351	280	389	330

Fuente: para Uruguay Censo Económico 1988, para EEUU Censo Manufacturero 1987 y Encuesta Industrial 1988.

**CUADRO A.4**  
Ratio de valor unitario, tipo de cambio y PPP; para Uruguay y otros países del ICOP comparados con Estados Unidos

	Año de referencia	Ratio de valor unitario (moneda local/dólares)	Tipo de cambio (moneda local/dólares)	Ratio de valor unitario como % de tipo de cambio	PPP (moneda local/dólares)	PPP como % del ratio de valor unitario
Uruguay	1988	330,0	358,0	92,0	208,0	63,0
Tanzania	1989	117,0	143,0	82,0	n.a.	n.a.
India	1983	8,1	10,1	80,0	3,1	38,0
China	1985	1,5	2,9	50,0	0,8	54,0
Indonesia	1987	1200,0	1644,0	73,0	417,0	35,0
México	1988	1753,0	2290,0	76,0	864,0	38,0
Corea del Sur	1987	700,0	823,0	85,0	474,0	68,0
Taiwan	1986	29,6	37,9	78,0	23,3	79,0
Brasil	1985	4091,0	6202,0	66,0	2539,0	62,0
Zambia	1990	43,8	34,5	127,0	19,9	45,0
Australia	1987	1,5	1,4	104,0	1,3	86,0
Reino Unido	1987	0,7	0,6	116,0	0,6	79,0
Finlandia	1987	5,6	4,4	128,0	6,0	107,0
Suecia	1987	8,0	6,3	127,0	8,4	105,0
Alemania Occidental	1987	2,2	1,8	123,0	2,2	100,0
Francia	1987	7,2	6,0	120,0	6,8	94,0
Japón	1987	174,0	145,0	120,0	210,0	121,0
Canadá	1987	1,3	1,3	100,0	1,3	98,0
Bélgica	1987	42,6	37,3	114,0	40,5	95,0
Holanda	1987	2,3	2,0	114,0	2,3	101,0

Fuente: INE y Penn Word Table para Uruguay, ICOP para el resto de los países.

**CUADRO A.5**  
Valor agregado por empleado en la industria manufacturera en Uruguay (EEUU=100)

	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir, productos de cuero	Químicos, refinería de petróleo, caucho y productos de plástico	Metales básicos y productos de metal	Maquinaria incl eléctrica y equipo de transporte	Otras industrias	Total sector manufacturero	EEUU
1978	16,65	39,82	17,65	16,62	13,30	14,12	17,29	100,00
1979	17,83	40,28	20,10	12,18	18,49	16,73	19,40	100,00
1980	17,28	43,99	19,72	11,54	24,44	15,69	20,35	100,00
1981	18,64	42,56	15,55	14,18	17,89	15,74	19,84	100,00
1982	16,89	46,04	16,44	13,35	18,56	14,69	20,14	100,00
1983	14,65	44,00	12,93	13,34	15,40	13,98	18,51	100,00
1984	13,77	39,85	14,13	14,02	26,10	17,74	18,36	100,00
1985	12,52	32,50	12,70	13,93	24,99	13,74	16,46	100,00
1986	12,70	32,03	13,64	14,37	23,55	14,65	16,57	100,00
1987	12,55	30,58	11,75	15,64	21,24	13,88	15,63	100,00
1988	13,31	27,62	11,72	13,87	16,55	12,07	14,80	100,00
1989	13,92	26,97	11,35	9,68	18,22	11,85	14,68	100,00
1990	14,04	24,49	12,50	10,36	19,14	11,71	14,85	100,00
1991	14,62	25,96	13,08	9,82	18,34	12,87	15,28	100,00
1992	16,25	26,30	12,78	9,49	20,07	13,37	16,26	100,00
1993	16,67	28,00	9,99	8,42	18,94	14,16	15,73	100,00
1994	16,51	30,16	9,51	9,46	25,02	16,29	16,85	100,00
1995	15,59	29,21	13,95	7,09	20,04	16,35	18,00	100,00
1996	19,79	33,11	14,59	7,60	22,21	18,52	20,39	100,00
1997	21,91	32,77	13,85	8,34	24,82	21,19	21,25	100,00

Fuente: para Uruguay INE, BCU; para Estados Unidos Census Bureau, BEA y BLS.



## ENTREVISTA AL HISTORIADOR RAÚL JACOB

REALIZADA POR SILVANA HARRIETT Y GABRIEL BUCHELI  
el 13 de abril de 2012 en la Facultad de Ciencias Sociales  
UDELAR – Montevideo.

Esta es una entrevista realizada hace ya algunos meses a uno de los más pródigos historiadores uruguayos en actividad. Nacido en 1946, los derroteros de la historia del país lo llevaron a temprar su vocación y producción como investigador en los complejos tiempos de la dictadura. Como veremos más abajo, él mismo se identifica, en términos generacionales, con un grupo de investigadores de la Facultad de Humanidades que recuerda como “el grupo de la Biblioteca” y que se reconocía como continuador de la “Nueva Historia” que venían desarrollando en Uruguay autores consagrados como Barrán, Nahum, Faraone, Sala, Oddone y otros. Señala Jacob que esa nueva generación publicó “una suerte de manifiesto, donde sentamos pautas que después en lo personal las intenté seguir a lo largo de mi carrera”. En el No. 57 de la Enciclopedia Uruguaya, en un artículo de Silvia Rodríguez Villamil que Jacob ubica como el “manifiesto” de su generación, él subrayaba una relación entre pasado y presente que traducía toda una concepción de la profesión: “Difícil me resulta entender la investigación histórica sin un compromiso político por parte del investigador [...] El acontecer es el que determina las actitudes a seguir”. Semejante programa de acción se vería contenido por el marco de censura y represión en el que la producción académica debió desenvolverse en el Uruguay de los setenta y parte de los ochenta. La peripecia personal de Jacob da cuenta de cómo, en medio de tales limitaciones, lejos de desviarse de sus propósitos iniciales, la investigación histórica prosiguió en el insilio. Este repaso que nos ofrece Jacob permite constatar cómo, al igual que en otros campos de la cultura, en medio del silencio impuesto por el régimen, entre el apoyo exterior y las redes de cooperación privada (centros de investigación, editoriales), se estableció el marco para una investigación histórica atenuada pero fecunda.

La entrevista contribuye asimismo a la reconstrucción de la trayectoria de la Historia Económica en nuestro país, reconstrucción en la que el nombre de Raúl Jacob es ciertamente ineludible, tanto por ser de los pioneros en su institucionalización como por su abordaje - plural en su metodología y en su mirada- de los hechos y procesos económicos.

Seducido por la escuela de los Annales, como él mismo ha reconocido, Jacob comenzó hacia la década de los setenta sus investigaciones sobre la industria en el Uruguay, para luego ampliar su objeto de estudio hacia el sector financiero, el turismo y los grupos económicos, aportando a la construcción de una todavía incipiente historia de la empresa y de los empresarios, en nuestro país y a nivel regional. Algunas de las obras publicadas en ese camino de investigación, al que no estuvo ajena la preocupación por una escritura que atrajera al lector y aliviara la rispidez de algunos tópicos, fueron: *Inversiones extranjeras y petróleo - La crisis de 1929 en Uruguay* (1979), *Breve historia de la industria en Uruguay* (1981), *Uruguay 1929 - 1938: Depresión ganadera y desarrollo fabril* (1981), *El cooperativismo agropecuario: Génesis y debate ideológico* (1984), *Crisis y mercado de trabajo: Una aproximación a la problemática de los años veinte y treinta* (1984), *Industria uruguaya: dos perspectivas* (1989) *Banca, Estado y poder económico: Directorio 1915 - 1940*. (199), *Banca e industria: un puente inconcluso* (1991). *La banca en Uruguay: Algunos indicadores (1921-1938)*. (1992), *Los capitales que hicieron el arroz (1926 - 1952)* (1993), *Los bancos en el interior (1911 - 1938)* (1993), *Historia de empresas e historia de bancos*. (1994) *La valija del Tío Hugo* (1995), *Más allá de Montevideo: los caminos del dinero* (1996), *La quimera y el oro* (2000), *Cruzando la frontera* (2004), *La nueva historia de empresas en América Latina y España* (Coautor, 2008).

Participó en emprendimientos historiográficos no pertenecientes estrictamente a la historia económica: sus estudios sobre el batllismo y el terrismo nos lo muestran en una mirada más abarcativa y en diálogo con la historia política, en una trayectoria que da cuenta de cambios tanto en los centros de interés como en los marcos temporales elegidos.

La intervención de la Universidad producto de la dictadura cívico militar lo hizo alejarse de ese ámbito para participar en el desarrollo de centros privados de investigación, como CIEDUR. Ya terminada la dictadura, y en el marco de un proceso de desarrollo de las ciencias sociales en el país, cofundó en 1991 el Programa de Historia Económica y Social en la recientemente fundada Facultad de Ciencias Sociales. En 1992 impulsó la creación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica, de la que fue su primer presidente. Docente e investigador en la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, contribuyó a entusiasmar a quienes incursionamos en la Maestría de Historia Económica, haciendo visible la riqueza inherente a las diversas formas de hacer historia.

E: Comencemos esta entrevista, Raúl, preguntándote por algunos aspectos biográficos. Sabemos que sos del interior, del litoral concretamente. Nos gustaría que nos contaras primero sobre tu niñez, sobre tu familia.

RJ: Yo nací en Paysandú, accidentalmente, ya que mis padres vivían en Young. Mi madre fue a dar a luz a Paysandú, porque tenía a su madre ahí; había mejor asistencia, según ella. Y creo que fue importante nacer en el interior por varias cosas que me marcaron. La primera de ellas fue el descubrimiento de lo que vagamente podría ser una vocación... Cuando llegué a Montevideo hice un año de Derecho, en el que me dediqué a preparar Sociología y fue esto lo que hice, estudiar Sociología. Las materias de Derecho realmente me dieron pavor. Y después me encaminé en Historia, porque ya venía predispuesto. Es decir, el golpe final lo dio, valga la redundancia, el golpe de Brasil en el año 64', que fue cuando hice el primer año de Derecho. En ese momento vino [Darcy] Ribeiro e impartió un cursillo de Antropología Cultural al que asistí, que preparó sin material alguno, porque salió como pudo de Brasil, con lo que tenía. Y lo dio en la Facultad de Humanidades, en el viejo Instituto de Investigaciones Históricas. Era un ambiente pequeño, con una mesa grande al centro, muy cálido, para pocas personas y realmente, después de haber estado en clases multitudinarias, me fascinó esa posibilidad de desarrollarme en un ambiente universitario y acogedor...

En Young tuve un profesor en el primer ciclo de secundaria, Augusto Schulkin, que era profesor de Historia, pero más que nada era coleccionista, cercano a mi familia, él era amigo de mis padres. Era farmacéutico, pero no se dedicaba a su profesión; tenía algunas cosas por si le pedías en los estantes de la farmacia, junto a boleadoras, puntas de flecha (risas). Era un gran recolector; hacía excursiones al Río Negro, que estaba llena de paraderos de indígenas en esa zona. Yo no fui a ninguna de esas excursiones, pero, en lo personal para mi, creo que fue ahí donde sentí que me podía interesar la Historia.

Él precisamente hizo un trabajo de investigación muy importante desde el punto de vista local, que fue el "Diccionario biográfico - Historia de Paysandú", editado en Buenos Aires en 1958. Y sí, ese ambiente yo creo que un poco me marcó. Porque, bueno, en realidad no es común que un niño o un adolescente del liceo se dedique o le interese la Historia; a esa altura me orienté a la numismática y cambiaba figuritas, bolitas y revistas por monedas. Durante algunos años fui un precoz socio del Instituto Uruguayo de Numismática.

E. En "La quimera y el oro" hablás un poco de tu infancia, en el almacén de ramos generales, de tus padres. ¿Cómo incidió en tu campo de estudio?

RJ: Más que nada pienso en la realidad de los años 50, que fueron los años de oro de la agricultura, en ese entonces. No sé, el estar en contacto con esa realidad, creo que sí, que me marcó por lo menos en algunas cosas. Por ejemplo, en una cierta prevención hacia las grandes extensiones de tierras. Es decir, Young era una zona en cierto modo privilegiada, porque era una zona de ganadería muy progresista, de ganaderos refinadores. Confluían tres colonias de pequeños y medianos propietarios. Pero, por el otro lado, estaba el trasfondo social de lo que eran las grandes extensiones, algunas de las cuales eran simplemente latifundios, más que estancias progresistas, por decirlo de algún modo. En la región había tres rancheríos: Sauce, Sánchez Grande y Sánchez Chico. Pero sí, creo que sí, que definitivamente fueron especie de motores. Un día al almacén entró un estanciero pidiendo "fideos para peones". Todavía lo veo ahí, con sus botas lustraditas.

E: ¿Pasabas tiempo en el almacén?

RJ: Ayudaba a mi padre en las vacaciones. Mi padre tenía un régimen muy severo, en cuanto a que nos dejaba estudiar, pero también exigía rendimiento.

E: ¿Y te gustaba estar ahí?

RJ: No, probablemente fue lo que más me determinó para irme del medio. Es decir, el temor un poco a terminar allí. Si uno tiene inquietudes son ambientes muy asfixiantes; son muy apacibles, muy solidarios en la parte humana, pero también pueden llegar a ser muy agobiantes. No, yo tenía temor de terminar de bolichero...

E: Una cuestión en cuanto a los orígenes familiares, ¿tu familia era de de inmigración reciente en Uruguay?

RJ: Recientísima. Mi madre vino a Argentina en el 35', mi padre en el 38' directo a Uruguay y yo nací en el 46'.

E: ¿Formaron pareja antes de venir?

RJ: No, se conocieron en Paysandú.

E: ¿De dónde venía cada uno de ellos?

RJ: Eran alemanes. Mamá era de la zona del Palatinado, cerca de la frontera con Francia. Y papá cerca de la frontera con Holanda.

E: ¿Huían del nazismo?

RJ: Sí, sí. Mi madre, todavía, tuvo una experiencia digamos más leve, pero mi padre vino en noviembre del 38', que fue justamente un mes muy álgido, el mes de la Noche de los Cristales Rotos.

E: ¿Te transmitieron en tu infancia o en tu adolescencia la experiencia del nazismo para los judíos?

RJ: Sí, pero fue una cosa muy extraña. Es decir, la transmisión más bien vino por el lado del temor al futuro. Pero de algunos temas definitivamente no se hablaba. Y a mí me pasó una cosa que me hizo un poco pensar en los límites de la historia oral, en las trampas de la memoria. Fue en el año 87', a la vuelta de un viaje de mi padre, que fue el último viaje que hizo, porque vino y dos días después falleció. Había ido a su ciudad natal, a recorrer los viejos lugares de su infancia.

E: ¿Por primera vez?

RJ: Sí, por primera vez. Fue muy movilizador, porque dos días después del regreso tuvo un síncope. Pero una vez le pregunté la ruta que había hecho para ir de de Alemania a Italia, el había embarcado en Génova. Y no lo recordaba. Y uno piensa, fue el viaje que le permitió salvar la vida. El miedo que debe de haber pasado, por lo menos en la etapa desde la ciudad en que tomó el tren, hasta que pasó la frontera, que no me pudo responder.

E: Y en Italia tampoco había tanta garantía.

RJ: El problema mayor que tenían, era que no todos los países daban visas. Pero no, en Italia nunca supe que hayan tenido problemas.

E: ¿Y cuando vos estudiabas la Historia de la dictadura de acá, la de Terra, fue un punto de diálogo sobre esa experiencia de tu padre?

RJ: Bueno, te doy vuelta la pregunta. Eso incidió, definitivamente. A veces miro las personas que hacen Historia, lo que se llama Historia reciente en Uruguay, aunque no es una denominación feliz, porque ya no es tan reciente. Y me doy cuenta que hay muchos hijos de personas que pasaron las de Caín, o que tuvieron que exiliarse, o que voluntariamente se fueron. Y a mí me pasó lo mismo, o sea, de algún modo la década a la que más le dediqué yo son los años 30', y al día de hoy me apasionan esos

años, hasta el 45'. Y después, en Historia del Uruguay, una de las cosas que más me marcó fue el año 58', que fue hasta donde llegué con el trabajo sobre Nardone, y con la "Breve historia de la industria". Y nunca pude pasar de ese período. Pero sí, eso me marcó o incidió. Son esas determinantes subconscientes en que uno lo que quiere buscar en el fondo son sus raíces. Esa creo es la terminología más correcta o la más precisa. Es decir, aunque uno nunca se hizo la pregunta, es válida inconscientemente, ¿por qué nació aquí y no en otro lugar? Cuando en mi casa, o la casa de mis abuelos se hablaba alemán, la gastronomía era alemana, la cultura era alemana.

E: ¿Mantenían un contacto con las tradiciones judías?

RJ: Papá era muy religioso, él perdió casi toda la familia. Mi padre seguía la tradición, y en cuanto a la familia de mi madre, había un sector en Argentina que era gente religiosa, pero la que estaba en Paysandú no. Si bien seguían las tradiciones, como festejar el Año Nuevo y las Pascuas, o ayunar en el Día del Perdón; no era gente de andar permanentemente con el problema de tener que cumplir ritos y ese tipo de cosas. Papá tampoco, es decir, creo que fue su fracaso más grande, nos quiso enseñar a rezar –se rezaba en hebreo- y ninguno de los hijos aprendió (risas).

E: ¿Cuántos hijos eran?

RJ: Tres. Tengo un hermano mayor y una hermana menor.

E: ¿Alguno se quedó en el ramo de almacenes generales o todos dispararon?

RJ: No, ninguno. Todos disparamos.

E: Vos mencionabas eso del miedo a ser siempre bolichero como una cuestión de decir "no quiero hacer esto". Pero por otro lado, yo pensaba que de hecho también esa experiencia te debe de haber generado muchos insumos o cuestiones para tus propias producciones historiográficas. Estoy pensando en "La valija del tío Hugo", por ejemplo...

RJ: Una cosa es el miedo a los fantasmas, y otra cosa son los fantasmas con los que uno convive. Creo que es difícil desprenderse de ellos. Pero no, para mí fue una experiencia muy enriquecedora. Sobre todo el contacto con la realidad comercial, y sobre todo el contacto humano.

E: Y ese contacto con lo rural o semi rural, en Young y en tu vida allí, incide en lo que nos parece fue tu primer trabajo académico importante, las "Consecuencias sociales del alambramiento", ¿viene de un contacto con la pobreza rural?

RJ: Sí, sí. También incide enormemente en el libro de Nardone, en el que consideraba que llegaba hasta el presente. Para mí ya Nardone fue el limbo entre el presente y el pasado. Cuando lo hice, era un trabajo de Historia muy contemporáneo. Incluso fue un trabajo que costó mucho publicar, por las circunstancias. Pero ese trabajo fue redactado poco después de la caída de Bordaberry, ese trabajo es del 76' - 77'.

E: ¿Cómo fue el problema de sacar el libro?

RJ: Bueno, se esperó un momento que se entendió de mayor distensión; ese libro estuvo en [Ediciones de la] Banda Oriental desde el 78' al 81'.

E: Esperando para salir. Pero ¿hubo un tipo de consulta o presión desde la autoridad?

RJ: El problema era que la represión fue muy sutil. Es decir, brutal, pero sutil en el sentido de que en lugar de hacer una gran embestida, nos dieron las normas de conducta deseables. Y pusieron varios ejemplos, el primer ejemplo fue lo que pasó con el libro de Roque Faraone. Roque Faraone en el año 74' publicó un pequeño libro en la editorial Arca, que se llama "Introducción a la historia económica del Uruguay". El prólogo, que lo escribió un año antes, está firmado en el 73'; allí él agradece en primer lugar a Julio Millot, porque ese trabajo tenía que haber salido en una serie del viejo Instituto de Economía. Y el asesor, digamos la persona que fue nexa con el Instituto y que asesoró a los miembros del Instituto, fue Julio. También agradece a Carlos Quijano, a quien reconoce como su

maestro. Arca lo saca, empieza la distribución en librerías, algunos ejemplares se distribuyen, pero la edición es incautada. Y años después, después del 85', Faraone lo revisó, creo que se llama "De la crisis a la prosperidad". Era interesante, porque aparte tenía poco vocabulario económico. Era un trabajo pensando para difusión, muy didáctico, que llegaba hasta el año 1973. O sea, intentaba hacer un esquema de la evolución económica del país hasta el año en que lo redactó. Bueno, no tenían que mandar otras señales, pero sin embargo las mandaron. En el año 76' Alfonso Fernández Cabrelli, que había editado tres años antes una obra que se llamó "Los orientales", fue procesado por afectar la fuerza moral de la figura de Artigas. Y estuvo cuatro años en [el Penal de] Libertad, del 76' al 80'. Después en el 83', con él y otra gente, pero impulsados por él, iniciamos la experiencia de la revista "Hoy es Historia". Pero fue un caso paradigmático de un historiador que además era procesado por una obra específica. En el año 77', Manuel Claps y Jesús Bentancourt Díaz, que habían sido docentes de la Facultad de Humanidades, presentaron ponencias en un Congreso de Filosofía en Caracas, que fue auspiciado por la Organización de Estados Americanos. Bentancourt no fue, pero mandó la ponencia que se la presentó supongo Claps, que estaba exiliado desde 1974. Fue detenido, allanada la residencia, diezmada la biblioteca. Así que con esos tres botones tuvimos un panorama completo de lo que nos podía esperar.

E: Entonces, lo del diálogo con Banda Oriental...

RJ: No, no era necesario. Ni siquiera dialogamos demasiado, lo que me pareció pertinente, porque años antes había tenido una experiencia muy especial con Fundación de Cultura Universitaria, que me abrió las puertas ya en el año 77'. Fundación publicó un trabajo mío sobre la crisis del 29 y algunos indicadores económicos, y otro sobre la fundación de ANCAP. Me aconsejaron, pero el consejo era encubiertamente también una solicitud, porque me dijeron que ahí trabajaba mucha gente, de la que vivía una cantidad de familias, y que era mucho mejor que el trabajo saliese sin las posiciones de la izquierda, porque al primero que podría afectar era al autor, pero indirectamente también a la editorial. Yo accedí, a pesar de que la izquierda no apoyó la creación de ANCAP. Eugenio Gómez decía que había que sacar a los imperialistas a patadas. Frugoni más bien vio que iba a aumentar el clientelismo político, lo vio como una medida del pacto del 31', etcétera. Y bueno, yo lo amputé y cuando hicimos el libro con Gerardo pude enmendar ese detalle de la fundación de ANCAP. Pero lo paradójico, es que poco tiempo después, no puedo precisar el año, hubo una gran polémica pública, entre el Brigadier Borad y Ramón Díaz, porque Ramón Díaz era partidario de privatizar ANCAP, y Borad de defenderla. Pero claro, el trabajo mostraba solo las posturas de los herreristas, de los nacionalistas independientes y del batllismo.

E: Entramos en este asunto a raíz de tu comentario, más adelante seguramente volvamos a este punto. Ahora nos gustaría preguntarte un poco de la decisión de irte a Montevideo, y sobre ese Preparatorios en que comienza a madurar tu idea de estudiar Historia. ¿Algún otro docente o algún otro profesor quizá marcó ese itinerario más académico, esa búsqueda?

RJ: No. De los que tuve, no, porque justamente tuve un excelente profesor de una materia que era algo así como Introducción al Derecho o Derecho, que fue Manuel Martínez de Haedo, en Paysandú, donde hice Preparatorios que era como se llamaba al segundo ciclo de Secundaria. Llegué directo a Derecho, fui a vivir a una pensión en Gonzalo Ramírez y Jackson, demoré como una semana en dar la vuelta a la manzana. Estaba con mi hermano acá y era mi único punto de referencia, más algunos de mis compañeros que habían venido de Young y de Paysandú, pero a los que no veía porque estaban dispersos en diferentes pensiones. De la gente de Young, de cuarto año de Young, fui el único que se metió en Derecho. Llego, y todos parecían uniformados, pantalón gris, saco azul, la única diferencia era si los botones eran dorados o plateados, y claro uno venía con el pulóver de mamá, tejido por mamá. Aquella facultad era acalabrante, había que llegar temprano para encontrar asiento, después los profesores venían con sus ayudantes y eran clases realmente magistrales, ningún diálogo, nada, ningún relacionamiento. Y fue una experiencia... Con un muchacho que nos hicimos amigos empezamos a preparar el examen de Sociología, y ahí realmente ya me doy por perdido para la abogacía. E: ¿En qué año entraste a la Facultad?

RJ: A la de Derecho en el '64, a la Facultad de Humanidades en el '65.

E: ¿Quién era ese docente de Sociología?

RJ: El mío era Isaac Ganón, pero estudiábamos los textos de Aldo Solari, que tenía muy bien tratada la parte de sociología rural. Ahí fue donde tuve el primer encuentro con el proceso del alambramiento de los campos, que fue anterior a la obra de Barrán y Nahum. Ahí, en ese planteo, había tensión, creo que había descrito el fenómeno y sus consecuencias.

E: ¿Y eso lo retomaste como estudiante en Humanidades después?

RJ: Sí, fui de cabeza, fue un tema que me quedó, con el que me apasioné y en el que junté varias cosas. La problemática social, la problemática rural, supongo que pesó de donde venía.

E: ¿Y en Humanidades lo dialogaste con otra gente?

RJ: Sí, sí. Sobre todo con Juan Oddone. Fue un trabajo que mientras lo hacía, salió el libro de Barrán y Nahum, y la novedad se acabó. El tema dejó de ser novedoso.

E: ¿Tenías diálogo con Barrán en esa época?

RJ: No, para nada. Simplemente a Barrán lo veía en la Biblioteca Nacional cuando pasaba a determinada hora, que era se ve muy metódico en sus cosas, pero nada más.

E: ¿Pero lo conocías?

RJ: Por sugerencia de Oddone le había llevado un ejemplar del trabajo. Pero ese día no pudimos hablar pues justo tenía que salir para dar una clase. Nos enterábamos de las reuniones del grupo de ellos, por medio de los Oddone, pero la participación era totalmente indirecta, era pasiva. Nosotros recibíamos las noticias. Lo mismo con Real de Azúa, yo lo vi una vez que fue a la Biblioteca Nacional a hablar con alguien, y claro, pasa después que la vida deja sus experiencias. A uno le hubiese gustado años después tenerlo para incluso poder discutir algún trabajo.

E: ¿Y a qué adjudicás ese no conocimiento? ¿Era una cuestión más institucional?

RJ: Había una cuestión institucional. Ellos estaban en el IPA, nosotros cursábamos Humanidades...

E: ¿Había una rivalidad entre el IPA y Humanidades, se veía como algo real?

RJ: Sí, se vivía como algo real. Y en parte, nosotros lo veíamos como una rivalidad totalmente negativa. Mi generación fue muy crítica de la Facultad de Humanidades, veíamos que esa rivalidad lo que hacía era coartar el único mercado laboral accesible que teníamos, que era la docencia a nivel de Enseñanza Secundaria. Yo empecé la docencia en Secundaria en el año '68, haciendo una suplencia en Santa Lucía.

E: ¿Era difícil acceder para alguien de Humanidades a la lista de docentes de Secundaria?

RJ: Sí, tenían prioridad los del IPA, lo que era natural porque nosotros no teníamos ningún curso de pedagogía.

E: ¿Te gustaba la docencia en ese momento?

RJ: La pensaba como una posible salida económica, pero todas las veces que tuve la oportunidad de orientarme en investigación lo hice, eso lo tuve claro. Nosotros veíamos cuál era la situación, en realidad los que hacían Humanidades era porque no sentían que su vocación principal fuera la docente, era una cuestión casi natural. Por otra parte sentíamos que no teníamos cabida en Facultad. En Historia los docentes solían concentrar cargos, como mínimo dos...

E: Pensando en las cuestiones relativas al estudio de la tierra, ¿tenías diálogo con la gente que estudiaba ese asunto en otros períodos, como por ejemplo Lucía Sala?

RJ: En esos momentos no. Yo conocí a Lucía Sala un poco después, cuando entraron ella y Germán D'Elía que eran profesores del IPA, cuando ingresaron en Humanidades. Pero yo no fui alumno de ninguno de los dos, aunque escuché algunas clases de Lucía después.

E: ¿Qué docente recordás de la Facultad de Humanidades que se destacaran?

RJ: Bueno, de la Facultad de Humanidades, Juan Oddone y Carlos Rama. Juan Oddone fue una persona que realmente renovó lo que era la enseñanza en esa Facultad, y creo que realmente fue muy importante en esa etapa. Oddone tenía un seminario en una materia que se llamaba “Historia de la Cultura”, donde se hacía Historia económica y social, tal cual la entendía en aquella época. Y realmente fue para mí uno de los profesores determinantes en mi carrera. Y el otro es Rama, porque Rama tenía una particular manera de dar las clases, él tenía dos materias, una era Historia del siglo XX y otra era Historia Contemporánea (Universal), y tenía una capacidad enorme para relacionar hechos. Entonces uno con Rama, lo que hacía realmente era darse cuenta del devenir histórico, de la necesidad de vincular la realidad a lo que había sucedido en el mundo, creo que eso marcó mucho a mi generación.

E: ¿Y con respecto a tu generación, a compañeros que hayan acompañado tu formación, a quién podrías nombrar?

RJ: Nosotros en realidad éramos un grupo, que en la Facultad de Humanidades se comenzó a denominar el “grupo de la biblioteca”, porque pasábamos en la Biblioteca Nacional la tarde y entonces teníamos una hora ritual para ir a tomar un café, en el primer piso, así que era una cosa muy familiar. Ahí también caía Alfredo Castellanos, pero él tomaba en el mostradorcito.

E: Más veterano Castellanos...

RJ: Sí. En la mesa nuestra estaba Oscar Mourat, Silvia Rodríguez Villamil, Adela Pellegrino, Rosanna Di Segni, Alba Mariani, Ana María Rodríguez, Graciela Sapriza, Carlos Panizza Pons. Bueno, era el grupo que íbamos siempre o cuando podíamos a tomar unos cafés juntos. Pero fue una experiencia muy rica, porque algunos de la generación nuestra, yo ya digo generación, después en todo caso explico por qué, éramos muy críticos con la Facultad. Pasó una cosa muy curiosa. Nosotros, antes de tener obras o grandes cosas publicadas, en el sentido grande, de algo de volumen, de cierta importancia - todos éramos principiantes, eso quiero decir -, nosotros nos dimos una suerte de manifiesto, donde sentamos pautas que después en lo personal las intenté seguir a lo largo de mi carrera, o mi actuación, como se llame. Silvia Rodríguez Villamil había publicado en el año 68', si la memoria no me traiciona, el libro sobre las “mentalidades dominantes”, que fue sobre Montevideo en el siglo XIX, un libro que había ganado un concurso de Banda Oriental y que fue en su momento un libro removedor, por la temática y por como lo encaró. Fue un antecedente de la línea de trabajos que siguió Barrán, y que se siguió después de Barrán. Y al año siguiente Oddone en el seminario eligió una serie de trabajos para un libro que editó Fundación de Cultura Universitaria, que se llamó “Cinco perspectivas históricas del Uruguay moderno”, en el que participamos Rodríguez Villamil, Mourat, Adela Pellegrino, Rosanna Di Segni, Alba Mariani, y el sexto era yo. Eran cinco perspectivas, porque Adela y Rossana presentaron una. Y fue una especie de lanzamiento de los trabajos, de cierta línea de trabajo de lo que se estaba haciendo en Historia de la Cultura. Oddone recibía periódicamente la visita de Buenos Aires de José Luis Romero, que venía unas dos o tres veces al año, y era un placer escucharlo. Era una persona que tenía un trasfondo académico, cultural, un estilo de dar la clase y una personalidad atrapante. Para nosotros asistir a la clase de Romero era una fiesta. Y después de ese libro, o junto a ese libro, le ofrecieron a Silvia hacer un fascículo de la Enciclopedia Uruguay, el No. 57. Y ahí Silvia nos pidió pequeñas colaboraciones a algunos, a Mourat, a Carlos Panizza, a Carlos Zubillaga, que no era contertulio, porque Carlos en esa época era bancario, o sea que cuando nosotros hacíamos biblioteca él estaba en el banco, y no coincidíamos en horarios. Silvia, después de algunas conversaciones que tuvimos en el bar, donde, como correspondía, cada uno aportó algo, fue la que hizo el manifiesto. Pero era interesante lo que nosotros planteamos. La primera cuestión que planteamos, fue que no nos declaráramos parricidas. Fue algo realmente sorprendente, visto desde la perspectiva de hoy, de que lo primero que hace una persona cuando quiere diferenciarse, en su primer trabajo, es plantear “yo lo que digo es al revés de lo que dice fulano”. Nosotros sentimos,

y se cumplió además, de que para la Nueva Historia, como nosotros la llamábamos, nuestro modelo era la precedente. Entonces nosotros queríamos en realidad zambullirnos en la línea de trabajo que tenía esa generación que nos precedía. En el 69' ya había salido "Bases económicas de la revolución artiguista", y el primer tomo de la "Historia rural del Uruguay moderno", de Barrán y Nahum, que fue una piedra.

E: ¿Fue eso para ustedes cuando salió?

RJ: Fue una especie de gran losa que cayó ahí. Porque estábamos acostumbrados a trabajos pequeños, aunque fueran de temas renovadores, por ejemplo Oddone encaró el tema de la migración. Pero había algo sobre hacer trabajos un poco más modestos, en un sentido, no de los objetivos, y tampoco de los resultados, más modestos en cuanto al formato, eran pequeños libros, muchas veces pedidos para colecciones de libros de bolsillo. Oddone, por ejemplo, tiene un trabajo solicitado por EUDEBA, la Editorial Universitaria de Buenos Aires, que publicaba una colección de libros que se vendían hasta en el subterráneo. Entonces para nosotros la "Historia rural" fue una cosa que realmente nos aplastó. Pero después empezamos a diferenciarnos de ellos, porque otras de las cosas que planteamos fue la necesidad de incidir en la realidad nacional, o sea, en otras palabras, nosotros éramos partidarios de tomar postura frente al cambio social, y eso lo sentimos creo que todos, no queríamos hacer una Historia aséptica. Pero también planteamos que debíamos ver la realidad tan cual era, o sea que fue una postura científicista, porque veíamos cuál era el peligro. Reaccionamos contra cierto tipo de ensayismo que estuvo un poco de moda en esos años, que muchas veces fue brillante, incluso en las hipótesis, etcétera, pero nosotros no queríamos caer en eso.

E: Roberto Ares Pons, Alberto Methol Ferré...

RJ: Ares Pons, Methol, nosotros no queríamos entrar en ese tipo de Historia, no porque fuera lineal, sino porque sentíamos que adaptar esquemas a realidades políticamente llevaba a un callejón sin salida. Porque en política siempre triunfa el que ve la realidad.

E: ¿Y qué papel creían que jugaba la ideología? ¿Hablaban por ejemplo en este manifiesto, o entre ustedes, en la incidencia de la ideología en el quehacer historiográfico?

RJ: Sí, sí, nosotros pensábamos que jugaba un papel importante.

E: ¿Y se reconocían en el marco de una dirección ideológica?

RJ: No. Porque, si me ponés entre la espada y la pared, creo que la mayoría en buena medida éramos hijos de la teoría de la dependencia y del marxismo, del marxismo más clásico. Otros eran afines al socialcristianismo. Después algunos abrazaron el marxismo-leninismo, pero en general no, es decir, se utilizaba un marxismo muy crítico con el mundo socialista. En ese momento había una corriente muy fuerte de crítica a todo lo que era la ortodoxia moscovita, ¿no es cierto? un poco al marxismo aplicado como catecismo. Y ese también fue el miedo nuestro hacia los esquemas, veíamos que los esquemas nos podían llevar a una Historia que iba a ser una Historia ideologizada, y no era eso lo que queríamos. Nosotros lo que queríamos era comprometernos y hacer una Historia que sirviese, porque teníamos la idea de que la Historia jugaba un papel en el cambio social. Ahora, lo que no queríamos era hacer Historia partidaria.

E: Parados ahí, en el 70' ¿participaban de esa sensación generacional de que se avecinaban cambios importantes, esa era la perspectiva?

RJ: Sí. Yo me apuré a recibirme en el año 71' en Humanidades y fui muy criticado, porque dije que quería terminar la Universidad porque se venía un golpe de Estado y la intervención, y fui enormemente criticado, y tres años después estábamos todos afuera.

E: ¿Qué fundamentos, si recordás, tenías en ese momento?

RJ: Bueno, fue un momento de enorme polarización y enorme crecimiento de la izquierda política, y sobre todo de la izquierda armada. Eso no podía desembocar en otra cosa; si la izquierda armada



cumplía sus objetivos terminaba en una guerra civil, y si la izquierda política cumplía su objetivo, que era ganar la elección del 71', no se le iba a reconocer el triunfo, eso para mí ya estaba muy claro en el horizonte. Pero además la derecha jugó un papel, no fue una derecha pasiva, fue una derecha muy activa, sobre todo cuando se opuso también con las mismas armas a la izquierda guerrillera, respondiendo con atentados, bombas y ese tipo de cosas. Era una polarización enorme la que había en la sociedad, y además había cosas que uno veía que crecían y crecían, como era por ejemplo el peso del movimiento sindical, los paros generales terminaron siendo paros generales con muy poca actividad, una paralización muy grande. Y por otro lado, a partir del 68' no hubo un año normal en la educación... eso no podía terminar en una kermesse... Pero además, mismo desde la óptica de hoy, a nadie hoy se le ocurriría tener que definirse, si la Historia tiene que incidir en un cambio social. Claro, si es militante político lo cree. Pero fue un momento de polarización muy grande de la sociedad uruguaya, en que hasta Barrán y Nahum se saltaron unos tomos para, en el crítico año 72', sacar por adelantado un libro sobre la guerra civil, porque sintieron que ese era su aporte al momento que estaba viviendo el país.

E: ¿Y para el grupo de ustedes había temas importantes de investigación que no se habían tratado y en las que había que enfocarse?

RJ: Sí. Lo primero, nosotros veíamos que acá se hacía una historia muy nacionalista, es decir, incluso lo veíamos en historiadores como Barrán y Nahum, es más, en la última entrevista que se le hizo en *Brecha*, Barrán ratificó completamente sus ideas al respecto. Nosotros reaccionamos contra eso, nosotros entendíamos que la realidad uruguaya se tenía que insertar en una realidad regional. Y ahí vino la otra cosa en la que pesó el haber nacido en el interior: siempre que pude traté de integrar el interior en mis visiones del Uruguay; o de integrar al Uruguay, por lo menos a la cuenca del Plata, al Cono Sur, eso como mínimo. En eso nosotros tuvimos una reacción muy grande. Lo otro fue la necesidad de renovar temática y cronológicamente la Historia del Uruguay, hacer Historia contemporánea, esto es un tema que para mí nos definió como generación. Después del golpe, vino la gran dispersión, y después algunos nos juntamos en los Centros [de investigación privados] y yo ahí también sentí que integraba mi generación gente que no había conocido, pero con la que coincidí años después. Pero en este momento, yo hablo de la generación o el grupo de Humanidades, o como quieran llamarlo, eso se inscribía también en el espíritu de la época. En el Uruguay se llegaba a investigar hasta el 30', pero, ¿por qué se llegaba hasta el 30'? Porque todo el mundo iba de la mano del muy criticado Eduardo Acevedo; claro, cuando uno elegía un tema de investigación, el primer marco lo daban los "Anales Históricos" de Eduardo Acevedo, después venía un gran vacío. Y ahí creo que fuimos importantes algunos integrantes de esa generación de intentar pasar 1930, aunque el germen ya estaba ahí. Por ejemplo, la crisis del 29' la trató en un seminario Oddone, pero antes hubo un plan de Secundaria, el plan 63', que creó una materia que se llamó "Proceso del Uruguay en siglo XX", que yo la enseñé en el liceo del Cerro durante un año lectivo o menos de un año lectivo. Y era una materia para la que no había prácticamente mucho material, pero en el año 66', para el primer ciclo de ese plan, Alfredo Traversoni hizo un texto sobre los siglos XIX y XX, "Siglo XIX y siglo XX" se llamó, que para mí el texto en su momento fue un modelo, tanto que lo utilizaba para hacer los esquemas de clase. El hizo ese texto que lo editó Kapelusz, en el que se hicieron algunas revisiones, donde había por lo menos esquemas, porque los textos generalmente no pasaban de 1930 o no abundaban con lo sucedido después, es decir, yo en el liceo nunca pasé después de la guerra del cuatro [1904]. Después, las presidencias nos la hicieron aprender de memoria y ahí terminaba la Historia. Claro, porque Terra y su legado todavía era algo que repercutía mucho, estoy hablando de los años 50'. Y bueno, en 1965, Roque Faraone hizo un libro que se llamó "El Uruguay en que vivimos" y después en el 72' se publicó el libro de Carlos Machado "Historia de los orientales", y después entre esos textos, el de Traversoni y la Enciclopedia Uruguaya, más o menos íbamos llenando las clases. Pero fue una experiencia importante en el sentido de que en Uruguay se había interrumpido la Historia contemporánea. Si ustedes toman a Eduardo Acevedo, hizo un manual de Historia del Uruguay que intentó complementar los "Anales" y que llegó hasta el treinta y pico, y trató la dictadura de Terra. Después en los años 40', 50' se paralizaron un poco los estudios de Historia contemporánea, yo en eso tengo una percepción, una hipótesis... Para mí la causa fue obvia, es decir, se entendió que era mejor evitar realmente los estudios de Historia contemporánea porque lo que muestran esos años, fines de 40' y

50', era algo muy difícil de explicar políticamente. O sea, ministros terristas en el gabinete de Luis Batlle y después la reunificación de los nacionalistas independientes con los herreristas.

La Historia del Uruguay era la Historia contemporánea, la izquierda rescataba el artiguismo pero no se identificaba con la Batalla de Carpintería, ahí ni siquiera tallaba. Para la izquierda, su historia nacía precisamente en la segunda mitad del siglo XIX, que es lo que se empezó a estudiar en los años 60', y después seguía en el siglo XX. Pero eso fue una experiencia de toda nuestra generación, incluso de los Centros, los centros privados. Porque la Historia contemporánea por lo menos te permitía la duda de si se podría conseguir financiación, lo que era muy difícil o imposible para períodos más remotos. Ese fue creo yo uno de los aportes, y el otro me animaría a decir que planteamos la necesidad de renovar la metodología, no solamente de abarcar nuevos períodos y nuevos temas, sino de renovar completamente los presupuestos de cómo se tenía que hacer la Historia. Si ustedes toman hoy el libro de Silvia, era un libro muy curioso, porque era un libro que comienza desarrollando las hipótesis del trabajo y así empezamos en ese manifiesto. Silvia empieza diciendo que era necesario también en Historia hacer hipótesis, vincularse con otras ciencias sociales y también planteábamos, que es algo muy importante para lo que viene después en Historia económica, la necesidad de hacer estadística y estudiar matemáticas, pero sobre todo el contacto con las ciencias sociales.

E: Y la idea de una teoría en definitiva...

RJ: Sí, sí.

E: ¿Eso en el manifiesto es explicitado?

RJ: Lo de la hipótesis y eso sí.

E: Te hago una pregunta, ¿conservaron ese material?

RJ: Sí, está editado. Yo lo llamo manifiesto, en realidad se encuentra en esa Enciclopedia Uruguay, pero es un poco resultado del intercambio colectivo. Para mí fue una especie de cartilla de conducta, eso lo reconozco al día de hoy y pienso que los Centros nos dieron después la gran oportunidad de poder aplicarlo. Porque en el 79', trabajaba en una agencia de publicidad como redactor publicitario. Había quedado fuera de la Universidad, había renunciado. Me integro a CIEDUR y lo primero que me impacta es que me invita César Aguiar al que conocía justamente de la época de Humanidades y de Derecho. Fue la posibilidad de trabajar con economistas, sociólogos. Después que ingresé vinieron los economistas agrarios Pérez Arrarte y José Alonso. También vino un economista con una gran formación como era Jorge Notaro. Cuando ingresé ya estaba Danilo Astori. Y claro, a mí se me abrió un panorama completamente distinto, en el intercambio me di cuenta de la debilidad con la que venía con mi bagaje de Humanidades.

E: Claro, porque yo pensaba al ver esta cuestión, esto que vos planteabas del manifiesto, que hay ciertas cuestiones en común con la generación de historiadores, tanto del IPA como de Humanidades, en la temática, incluso a veces hasta en esta cuestión cronológica. Pero por ejemplo, en la idea de la hipótesis y la teoría, en realidad uno mira a otros historiadores de esa generación, incluso posteriores y hay como una carencia de la explicitación teórica.

RJ: No, por supuesto. Incluso hay una especie de descuido, es decir, gente que uno sabe que responde en sus ideas a cosas que leyeron, pero que no aparecen citadas, ni reconocidas como que incidieron en los trabajos, etcétera. Pero lo de los Centros para mí fue importantísimo, porque además de esa relación, vino lo otro, la necesidad de conseguir financiación. En los Centros, o se conseguía financiación o no se vivía. Y bueno, hay todo un aprendizaje, hacer el proyecto, vender los temas, venderse uno académicamente, venderse como producto, no venderse en el otro sentido, o sea hacer marketing. Y en lo otro que fue muy importante, fue en la enseñanza, en la necesidad de mejorar la educación, en el intercambio, para mí fue una de las cosas más ricas, debo ser franco. Reconozco en CIEDUR la etapa más formativa, tengo un enorme reconocimiento al centro.

S: Fue una comunidad parroquial, quizás de alguna forma a nivel intelectual.

RJ: Totalmente parroquial. Antes de entrar en CIEDUR me costó mucho sobrevivir académicamente, sobre todo los cinco primeros años, del 74' al 79', porque de fines del 73' a fines del 78', estuve en una actividad comercial que no tenía nada que ver, trabajé en una casa de electricidad.

E: ¿Tenías que trabajar fuera de lo académico?

RJ: Sí, y me costó enormemente poder mantener la llama viva. Lo logré gracias a Carlos Filgueira y a José Luis Petrucci, sociólogos, que en 1976 me estimularon a que fuera a hablar a CLACSO. Fui a CLACSO en Buenos Aires y ahí me recibieron con enorme solidaridad, me dijeron que si hacía Historia Económica, que me presentara al concurso anual de investigadores, un programa que había comenzado en el año 75'. Era un concurso para auxiliar precisamente a los investigadores del Cono Sur que estaban viviendo situaciones de dictadura, Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay. Concursaba gente de esos países y después de 1976 obviamente de Argentina. Ellos juntaban el dinero de diversas fundaciones y daban cabida a una cantidad de académicos. Hubo gente que se formó allí y luego se mantuvo en el Centro. Se presentó como investigador independiente Germán d'Elía, con el que trabajé cuando él ganó, en el segundo llamado. En el tercer llamado me presenté y gané una beca que, sobre todo en la parte económica, fue importantísima. Pero también en la parte de revalorización humana, era muy difícil en aquel clima mantener un mínimo de confianza, uno sentía que no iba a sobrevivir a esa situación. Bueno, no sabía ni siquiera si iba a sobrevivir a la dictadura. Entonces, me dijeron que me vinculara con la Comisión de Historia Económica de CLACSO, que ellos hacían Simposios, y me vinculé. Me dijeron que el quinto Simposio se iba a hacer en Lima, en el año 1978, y mandé un proyecto de ponencia. Y finalmente, gracias a las buenas gestiones de Francisco Delich, que era el Secretario Ejecutivo de CLACSO, y supongo que de Waldo Ansaldi, que era su mano derecha, me dieron una beca para ir allí. Lo organizaba el Instituto de Estudios Peruanos que dirigía en esa época Heraclio Bonilla. Entre los comentaristas estaban Tulio Halperin y Eric Hobsbawm, y yo estaba ahí presente con mi trabajito sobre el alambramiento y el otro de los indicadores económicos como antecedentes.

E: ¿Tuviste contacto personal con ellos?

RJ: Con Tulio sí. Sí, es más, gracias a Halperin me volví a Uruguay con un miedo atroz, porque en plena sesión saludó a una investigadora de Córdoba que él conocía y dijo: "Yo vengo acá, estoy en Lima y la veo a Hilda Iparraguirre (creo que así se llamaba), que viene de esa Córdoba arrasada por los militares de mi país". Y yo pensaba "si esto trasciende" (risas) A Hobsbawm no, era una persona muy accesible, pero claro él siempre estuvo rodeado por el *glamour*. Y además fue un turista británico típico, apareció de bermudas y sandalias, era lo antiacadémico. Porque incluso la relatoría del Cono Sur la hizo Halperin. Con Hobsbawm no pasé de un contacto visual.

E. Pero el conjunto de la experiencia fue removedora...

RJ: Y bueno, fue un mundo que se abrió, que después se amplió en el año 1983, cuando Gabriel Tortella fue electo miembro de la Asociación Internacional de Historia Económica y mandó una circular. Había logrado que se aceptara el español como idioma oficial. Tenía interés en vincular a América Latina, los temas de América Latina, y además en impulsar la creación de asociaciones de Historia Económica locales, nacionales. Hasta entonces se venían haciendo los Simposios, que funcionaban muy bien, sobre Historia Económica de América Latina. De ellos surgió lo que después sobrevivió como "Comisión de Historia Económica de CLACSO" que desapareció en los noventa. Ahora lo que existe es esa estructura que planteó Tortella en el año 1983. Yo después me afilié a la Asociación Española de Historia Económica, acá era impensable, en el 83, una Asociación de Historia Económica. O sea, que eso fue nueve años antes de fundarse AUDHE. Todavía no conocía personalmente a Tortella.

E: ¿Eras el único uruguayo en aquellas Jornadas de Lima?

RJ: Sí. Y en el año 1990, la primera vez que fui a un Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica, el de Lovaina, fui el primer uruguayo. Pero era vital la conciencia de que uno no estaba solo, de que había que hacer intercambio, y ni que hablar del nivel enriquecedor de tus colegas. Y eso

de salir al exterior, creo que fue un diferencial de toda nuestra generación. Cosa que nunca lograron sortear los historiadores de la generación anterior, a excepción de Oddone y Rama. Incluso José Pedro [Barrán] y Benjamín [Nahum], siempre fueron muy renuentes, a pesar de que siempre fueron reconocidos por sus aportes en el exterior. Ellos fueron muy renuentes a ese tipo de encuentros.

S: Y este relacionamiento con el exterior, ¿en qué medida reforzó programas de investigación o proyectos que tenías de antes, y en qué medida incidió en tus intereses historiográficos?

RJ: Bueno, diría que aportó, pero no en la definición de los temas. Es decir, yo ya tenía un plan de trabajo de largo plazo, e incluso el trabajo sobre la industria, era todavía un trabajo muy básico. Fue hecho para el nivel de Enseñanza Secundaria, como manual de difusión. Eso fue publicado en 1981, pero el concurso fue en 1979, todavía digamos que yo no tenía más que un pequeño desarrollo de lo que era el tema. El aporte fue sobre todo en la riqueza del intercambio, en la parte del relacionamiento humano, porque debo reconocer que hubo gente que fue muy solidaria en el exterior conmigo. El caso de Tulio Halperin, que estaba en Berkeley, y de Enrique Florescano, que en ese entonces presidía la Comisión de Historia Económica de CLACSO. Y uno se pone a pensar, fue por solidaridad pura, porque en definitiva, académicamente, yo pasaba de largo...

E: ¿Qué tipo de solidaridad recibiste?

RJ: Me apoyaron, por ejemplo, para viajar a eventos, para conseguir apoyo económico para proseguir las investigaciones. Pero en ese sentido, uno necesitaba referencias. Justamente recién hice la digresión acerca de por qué entendía que éramos una generación, nosotros. Por edad, no nos diferenciábamos demasiado de muchos de los anteriores. Es decir, Benjamín [Nahum] y José Pedro [Barrán] nacieron en los 30', yo nací en los 40', o sea podríamos integrarnos perfectamente a esa generación. [Carlos] Zubillaga y [Óscar] Mourat, incluso son mayores que yo. Pero la gran diferencia, creo, la proporcionó la realidad, las variadas peripecias vitales. El año 1973 fue una especie de gran piedra, ya es la segunda vez que uso esa palabra, fue un parte aguas. Y claro, ellos [Barrán y Nahum] ya tenían una gran obra y continuaron en lo que estaban, incluso si bien no hicieron docencia universitaria, continuaron haciendo la docencia que hacían, pero en sus casas. Nosotros corríamos todos muy de atrás, incluso la de Silvia [Rodríguez Villamil] fue una obra removedora en su momento, pero fue un único trabajo. Mientras tanto seguían saliendo los tomos de la Historia Rural. Varios integrantes de la generación de "Historia y Presente" se fueron al exterior. Los Oddone, Lucía [Sala], Julio Rodríguez que incluso se fue antes del golpe, [Julio] Millot. Todos ellos se podían reinsertar en Universidades.

Los demás, los que nos quedamos, podíamos solamente aspirar a salir al exterior para reinsertarnos en todo caso como alumnos de posgrado. Pero no, ninguno tenía tampoco gran experiencia en docencia. Los que habíamos hecho docencia éramos como pinches "grado cero", o grado 1.

Klaczko, Rial, Rodríguez Villamil, Sapriza, Zubillaga y yo nos refugiamos en los centros privados de ciencias sociales, una decisión que incidió en la formación de todos nosotros.

En el caso de [Luis C.] Benvenuto, que permaneció en Uruguay, abandonó, no le interesó más la vida académica, fue administrador de Fundación de Cultura Universitaria y después se dedicó a otras cosas, le interesaba más la parte de gestión. Él fue uno de los que había trabajado en el proyecto de la Enciclopedia Uruguay.

E: ¿Trabajaste en la Universidad hasta renunciar, luego de la intervención?

RJ: Yo tuve Grado 1 en Derecho y después me fui a Humanidades. Ahí dejé la docencia en Derecho por una beca de investigación para trabajar con un DT que era Juan Antonio Oddone. Eran becas que se pagaban con ahorros del rubro "gastos", y la remuneración era equivalente con el Grado 2, pero no tenían grado porque no correspondían al rubro de docencia, y tampoco se hacían los descuentos jubilatorios, con lo cual tampoco hubo después restitución porque en realidad no tenía un cargo.

E: ¿O sea que no fuiste restituido luego de la dictadura porque no tenías un cargo formal?

RJ: Así es.

E: ¿Renunciaste por aquello de la declaración de “fe democrática”?

RJ: Ahí hubo una postura de ADUR en Humanidades, pero como todo, tampoco hubo una gran asamblea, no la podía haber. Es decir, te iban diciendo, te llegaban las mentas, ahí ya había pasado el golpe, si el golpe fue en junio [de 1973], esto fue en octubre. Y se suscitó un problema que no solo fue lo de la “fe democrática”, y es que nos debían toda esa plata, la generada a partir de la intervención. Entonces al decano interventor de Humanidades se le ocurrió que lo de las becas era irregular, lo cual hasta cierto punto tenía razón, entonces crearon un Grado 2. Y resulta que el Grado 2 que iban a crear para mi beca, era el Grado 2 que iba a sustituir el cargo que había tenido que abandonar Oddone, era equivalente al Grado 2, no era el mismo. Pero Oddone había sido detenido, tenido en plantón por la Marina, cuando la intervención de la Universidad y después se había ido, entonces yo renuncié, no acepté una designación directa. Y renuncié, eso fue a comienzos de 1974. Es más, nunca cobramos esa plata, todavía tengo la orden de pago (risas) No aceptamos, no fui el único, en otras disciplinas también, porque no era la vía de ingreso, además era hacerle el juego a la intervención, la intervención estaba en la primera etapa, quiso captar gente no notoria, de la que después, supongo, llegado el momento, se iban a desprender.

E: Da la sensación de que los temas que tú elegiste para trabajar en la dictadura, tenían que ver con proyectar la situación y la realidad del país. ¿Cómo fue ese proceso de selección de temas?

RJ: Algunos de esos temas venía trabajando desde antes. Es decir, en realidad eran temas que ya me interesaban al comienzo de los 70'. Me encontré con alguien de Fundación de Cultura Universitaria por el año 1972, y me dijo: “cualquier cosa que tengas del golpe de Terra te lo publicamos”. Y a esa altura estaba juntando material y estudiando sobre mis temas con la beca de Oddone: Frigorífico Nacional y las inversiones extranjeras, que es lo que aparece después, así que no paralicé la investigación. Entonces, los temas estaban planteados, como también el de la industria, fueron todos temas que en ese momento importaron mucho, porque eran temas candentes. El trabajo de ANCAP se publicó y justo estaba sobre el tapete la discusión sobre la privatización. El del Frigorífico Nacional salió y lo estaban disolviendo. La industria vivía una gran polémica, si desindustrializar o industrializar. Se estaba presionando para aplicar algunas de las ideas más liberales. Y eran todos temas vinculados con la realidad. Incluso los otros dos también, porque Nardone y el ruralismo gravitaron, por lo menos a nivel ideológico en mucha de la gente golpista del 73, y lo de Terra era el antecedente de la otra dictadura importante que hubo en el siglo XX uruguayo. Algunos, como Echegoyen y Demicheli, habían apoyado a las dos... Había militares cuyos padres habían sido militares terristas... Había cierta continuidad.

Y la prueba está en que había sed, hambre por esos temas, eran temas apetecidos por el público.

G: ¿Tuviste las mismas prevenciones con el tema de Terra que habías tenido con el de Nardone?

RJ: El libro de Nardone a mí nunca me terminó de convencer como salió. Sí, con el de Nardone fue terrible, es decir, es un trabajo casi sin adjetivos, con uso abrumador de transcripciones y de fuentes. Dejando que hable siempre la fuente, tratando de mostrar la realidad, haciendo hablar a la fuente. Yo tuve mucho temor con el trabajo de Nardone, fijate que se decía que [el general Esteban] Cristi había sido ruralista; [el dictador Juan María] Bordaberry no se veía, porque ya había sido defenestrado. Con lo del terrismo fue diferente, fue publicado en otro momento, de mayor afloje. Incluso en el medio salió el trabajo de Germán d'Elía sobre el neobatllismo. En el equipo con Germán trabajamos como ayudantes Rosa Alonso, Carmen Tornaría y yo. Ya era otro momento.

E: Y después, sobre el tema del terrismo trabajaste con Gerardo Caetano ¿Cómo se dio esa vinculación y ese trabajo en equipo?

RJ: Bueno, ahí se hizo un plan de trabajo que lo hicimos en el Departamento de Historia del Uruguay en Humanidades, donde por supuesto Gerardo y yo buscamos lo que nos unía, y precisamente lo que nos unía era ese tema, y lo desarrollamos. Pero en realidad el proyecto era “El Uruguay entre 1930 y 1945”, no me acuerdo bien, creo que era hasta el 45. Después pasó lo que suele pasar en la vida, los caminos se separan, en el sentido de que yo me fui de Humanidades, Gerardo también, y él se fue

trabajar en el programa de Historia Política [de la FCS], y yo me fui al programa de Historia Económica [de la FCS]. Pero realmente me sentí muy cómodo, trabajando con Gerardo, y bueno además para mí fue muy rico el trabajo en equipo, y más con alguien más joven.

E: Algunas expresiones utilizadas en tu producción, individual o en equipo, han quedado establecidas como sentidos fuertes para entender la historia uruguaya, por ejemplo esa idea del Uruguay de fines de los años 20 como un “país de espaldas al precipicio”, esa idea que viene a replantear, a cuestionar la autopercepción optimista del Uruguay. Esa vocación explícita de cuestionar esa idea del “Uruguay feliz”...

RJ: Ese fue un tema que se planteó en un curso de verano, lo del “Uruguay feliz”, del Uruguay de los años 20’, que salió publicado. Bueno, sí, porque uno lo que veía es que la crisis ya estaba, aunque había toda una percepción muy conformista de lo que era la situación del país. En parte creo que los hitos deportivos incidieron mucho, porque fue un momento muy particular de la vida del país. Una vez lo dijo Barrán, que cuando el uruguayo realmente siente la idea de Nación es sobre todo con la gesta deportiva, pero hay mucho más en ese período. Está la consagración de las elecciones como vía de acceder al gobierno, cuando definitivamente se deja atrás la posibilidad de enfrentamientos armados entre blancos y colorados, cuando se pulen las leyes electorales. Creo que había una especie de sobreestimación de lo que era la realidad del país. En base a algunos logros, como las elecciones anuales, se había consolidado un funcionamiento electoral en el cual los partidos competían y también los triunfos deportivos mostraban un pequeño país que tenía algo que enseñarle al mundo. Entonces claro, cuando aparecen los síntomas de crisis, nadie podía creer que eso podría llegar a mayores, como después pasó. No importa si primero fue la crisis financiera y luego la económica, o al revés, porque en definitiva lo que ya estaba era la idea de crisis, pero además creo que fueron las dos, problemas de caja y problemas también de la situación del país, de la economía.

E: Volvamos a una cuestión que mencionabas antes ¿Cómo es eso de que te sentís parte de una generación de historiadores?

RJ: Yo no me puedo negar como integrante de una generación. Lo que creo es que en Uruguay los estudios de historiografía llegaron hasta cierto nivel, y no se ha profundizado. Es decir, tenemos los buenos análisis de Ana Ribeiro y de Leticia Soler sobre las obras, de lo que ha hecho cada historiador. Pero aún falta todavía coronar ese trabajo con el análisis de lo que cada uno aportó de nuevo respecto a los anteriores. Es decir, “bueno él hizo esto”, ahora, “¿qué es lo que este autor dice de nuevo?” Lo cual merece un estudio personalizado de las obras, creo que es muy difícil hacerlo. En otros países es una subdisciplina, entonces en la práctica se dedican a estudiar toda una vida la obra de los autores para después poder decir “fulano hizo tal cosa, pero además esto es distinto a lo que decía sultano”. Lo que creo es que nosotros salimos de la dictadura con una Historia cambiada, en el sentido de una Historia más relacionada con las Ciencias Sociales, y creo que hubo una verdadera, aunque quizás sea exagerado usar la palabra, revolución historiográfica, de la cual siempre se ha visto la punta del iceberg, en la que sobresale la obra de Barrán y Nahum, y luego siguió Barrán, aunque creo que la obra de ambos es importante. Pero, debajo de la punta del iceberg hay toda una parte que no se ve, que es la Historia que aparece y se consolida después de la dictadura, totalmente renovada. Si ustedes se ponen a pensar, la gente que se fue del país y que volvió, el caso del equipo de Lucía Sala y Julio Rodríguez, el caso de los Oddone y de [Roque] Faraone, y el caso de Julio Millot, si bien después siguieron produciendo, creo que en definitiva no traspasaron los límites que ya habían alcanzado, incluso su producción fue muy esporádica. Como que el exilio para ellos, o la obligación de exiliarse de unos y la decisión de irse de otros, (porque sobre esa palabra se puede discutir mucho, ¿qué es un exiliado?, ¿qué es alguien que decide que no tiene perspectiva para desarrollarse y se va?) les costó carísimo en su vida profesional, es decir, como que en la parte de producción nunca más volvieron a acostumbrarse al Uruguay del que se habían ido. Veamos un poco los que se formaron en esos años y los que nos quedamos. Vamos a empezar por los que se formaron en el exterior y regresaron. Adela Pellegrino vino con un Doctorado y se puede decir que, si bien había trabajos anteriores sobre demografía, desarrolló la Historia demográfica en el Uruguay, la desarrolló como disciplina. Alcides Beretta, con la Historia de empresas sin duda produjo un corte, ha sido importantísimo. Ya su tesis

de Doctorado en Barcelona fue sobre la burguesía catalana. Luis Bértola viene de Gotemburgo con un Doctorado en Historia Económica, o sea que los que se fueron y regresaron realmente renovaron las bases de lo que se hacía antes en Historia. De los que se quedaron acá, cito algunos nombres. Zubillaga, junto con [Jorge] Balbis renueva la forma de hacer Historia del movimiento obrero. Hasta ese entonces la historia del movimiento obrero era una historia parcial o partidaria, o de una visión muy idealizada de lo que era el sujeto obrero y el movimiento social en sí. Se formaron [José] Rilla y Caetano, que renovaron la forma de hacer Historia Política. La Historia Política que ellos encararon es una historia que rompe totalmente con la Historia de [Juan] Pivel [Devoto], por decir lo más renombrado que había hasta ese entonces. Graciela Sapriza y Silvia Rodríguez Villamil, se orientaron a la temática de la historia de la mujer, incluso se adentraron en una especie de subdisciplina. Se formaron Ivette Trochon y Ana Frega, esta última posteriormente se independizó. Si bien los primeros trabajos de Ana en el CLAEH son sobre Historia contemporánea, lo que hace en Humanidades renueva la concepción de hacer la Historia colonial. Ivette Trochon y Mónica Maronna, también hicieron Historia contemporánea y con Frega, el libro sobre Baldomir, que es una gran renovación en cuanto a avanzar en el tiempo en la Historia del Uruguay, pero posteriormente se insertan en esa Historia de costumbres y vida cotidiana que impulsa el CLAEH. Y hay un equipo que ganó una beca para jóvenes investigadores del CLACSO, entre los que estaban Ana María Rodríguez y Esther Ruiz, e hicieron un trabajo sobre Historia de la energía. Y ellas también toman un rumbo que renueva temáticamente, o renuevan en los períodos que asumen. O sea, creo que hay más de lo que se ve habitualmente. La Historia que se hace a partir de 1973, durante la dictadura, es una ruptura con lo anterior.

Quería ser justo, porque pienso que si uno se pone a analizar las cosas, muchas de las ideas estaban en esa suerte de manifiesto que algunos siguieron, pero siguieron porque hacia eso iba la realidad. Fue muy importante la impronta de Zubillaga en el CLAEH, que formó a toda una generación de historiadores. Tuvo la posibilidad y lo hizo de formar ese núcleo de gente. Y nosotros de alguna manera quedamos al filo de dos generaciones, y enseguida nos dijeron, respecto a la anterior: “Eso es una generación” (risas).

E: ¿Y tu orientación historiográfica hacia la Historia Económica se profundizó en ese período de la dictadura con tu inserción en CIEDUR, con el contacto con otros científicos sociales?

RJ: Te voy a ser sincero, es una confesión que la he hecho en clase. Fue todo muy circunstancial, que se dio cuando trabajaba en el comercio, que iba del comercio a la Biblioteca. Y el primer año estuve tan deprimido, que lo único que atiné fue, “bueno, me busco una tarea y que sea la más neutra posible, porque si yo no trabajo desaparezco”. Entonces me puse a revisar el Diario Oficial, porque ya tenía en mente que para la industria era muy importante ver como se había financiado y que eso solo lo iba a encontrar revisando el Diario Oficial. Y así fue que surgió, no fue una cosa, digamos, que me planteé.

E: ¿No fue en un marco institucional?

RJ: No, aunque después ya hice proyectos sobre el tema. Pero bueno, hice proyectos de mucha cosa, e hice proyectos que nunca salieron porque había que hacer proyectos, porque uno podía vivir de lo que conseguía. Después aconteció que mientras Gerardo [Caetano] y Pepe [Rilla] hacían la “Breve historia de la dictadura”, se había paralizado un poco lo del “Nacimiento del terrismo”, yo ahí mi parte la tenía, y estaba esperando que Gerardo terminase la suya. Entonces me puse a hacer lo que fue después “Las otras dinastías”, y así fue cómo surgió todo, diría que fue una suma de casualidades. Siempre fue una gran discusión como se había financiado la industria, incluso la tesis del Instituto de Economía había sido de que habían tenido gran incidencia los excedentes rurales, entonces me dije “bueno, vamos a tratar de ver si es cierto o no”.

E: Los estudios sobre el poder económico marcan dos décadas de tu producción académica. ¿Cómo empezó?

RJ: Estábamos creando con Millot y Bértola el Programa de Historia Económica en un bar que se llama “Nuevo Polvorín”, que resultó ser tal cual (risas). Quedaba en Uruguay y Tristán Narvaja, en la esquina de donde trabajaba, que era la vieja sede de la Facultad de Humanidades. Entonces ellos me iban a buscar, mejor dicho yo salía de Facultad. Estábamos fijando las líneas de investigación,

de lo que en esa época se llamaría “Programa Interdisciplinario de Historia Económica y Social del Uruguay Contemporáneo (PIHESUC)”. Claro yo veía “Social” y me dije, “ah bueno, nunca quedé conforme con el trabajo de Nardone, voy a ver si lo retomo”. Incluso en [Ediciones de la] Banda Oriental un par de veces habían insistido en reeditarlos, porque el libro se había agotado, y nunca quise reeditarlos tal cual estaba. Entonces, pah... cuando planteé ese tema... ahí me di cuenta que no había ambiente para un trabajo sobre ruralismo. Y bueno, ahí propuse el tema del poder económico, mi ingreso al Programa se da con ese tema.

E: ¿Orientarte como investigador del poder económico fue una manera de congeniar con el resto o tenías un interés anterior?

RJ: Bueno, yo veía qué podía hacer. Justo estaba terminado el libro sobre “Las otras dinastías” y pensé “continúo el trabajo”. Así fue que retomé el tema, pero todas han sido una suma de casualidades. En realidad quería terminar el trabajo de Nardone (risas). Como esos trabajos malditos, veo que siempre aparece otra excusa para postergarlo. Es un trabajo muy peculiar en mi vida, porque el que más influyó sin quererlo fue mi padre. Estábamos en Young y había una caravana en las elecciones de 1958, y pasó una columna de tractores con la bandera ruralista, y en Young usaban unas imaginarias, unos gorritos verdes que eran de fieltro verde con una banda blanca y colorada. Y papá los vio así uniformados y dijo: “así empezó en Alemania”, y a mí me quedó eso. Y después claro, cuando uno veía la incidencia de los ruralistas en la JUP, lo que pasaba, como accionaba en Uruguay la derecha... De ahí a terminar estudiando ruralismo no había un gran trecho, por eso, pero bueno, es un tema de esos que andan flotando en la vida.

E: A partir de toda tu experiencia es ineludible preguntarte cómo ves a la Historia Económica en el Uruguay y qué vínculos encontrás entre la Historia Económica y la Historia “a secas”, y el propio desarrollo de la Historia Económica, como disciplina a nivel académico y a nivel institucional.

RJ: Creo que la pregunta es ¿qué pasó en Uruguay?, ¿hay una continuidad, una ruptura o un nacimiento? Uno puede discrepar en lo que entiende por Historia Económica, ¿no? Ha habido una evolución en la propia sociedad que incidió mucho en lo que se produce en el año 1991 [creación del PIHESUC], porque de alguna manera lo que se da en ese año es la institucionalización, y ahí el que pregunta soy yo. ¿Es de la Historia Económica o de la Historia Económica cuantitativa? Porque efectivamente, si uno piensa en términos de evolución o ruptura, es como todo, puede haber dos posturas. O sea, gente que piense que lo que se hacía antes no era Historia Económica y que ahí nace la Historia Económica, y gente que piense que no. Lo que veo es que si uno analiza los artículos sobre desarrollo de la historiografía económica de Bértola, [María Inés] Moraes y [María] Camou, ellos reconocen que hay un pasado. Yo también pienso eso. Pero, creo que hay cierta forma de hacer Historia Económica que entra en extinción, que es una cierta forma que a veces despectivamente se dice tradicional, impresionista, etc. Pero que hay un pasado eso es indudable. Cuando fui al simposio de Historia Económica de CLACSO [en 1979], las personas que les cité como relatores, Halperin, Hobsbawm, ellos entendían la Historia Económica como inscripta dentro de una concepción económica y social, como la de los *Annales*. Si uno piensa en el trabajo de Magdalena [Bertino] y Julio [Millot] y lo que después hace Magdalena, también hay una continuidad, porque si se lo analiza, creo que la ruptura en realidad con la forma de hacer Historia Económica, como la hacían los *Annales*, es el libro de Millot, Silva y Silva, que es la piedra fundamental de lo que podría denominarse una nueva forma de hacer Historia Económica. Pero había cierta predisposición, creo que fueron muy importantes algunas cosas que acontecieron, que no son menores. Le doy mucha importancia en esto, aunque les parezca mentira, a la tecnología, porque es recién en la década del 70’ que comienza a difundirse la fotocopia en Uruguay, y en la del 70’ que empieza a difundirse la calculadora electrónica. Y en la del 80’ la informática. Creo que la tecnología es muy importante para el desarrollo de la Historia Económica. El libro de [Henry] Finch, que es otro de los mojones que hay en esta etapa, él para hacerlo fue a la Biblioteca Nacional a copiar los datos en fichas o planillas y después andaba con una calculadora de manivela, de las de rollo. Esa era la forma de hacer la Historia Económica. Si ustedes piensan en libros todavía más complicados, con tablas y gráficas, como los que hacían los economistas, se hacían así, manualmente. Era un insumo de horas hombre enorme hacer Historia Económica. Toda



esta tecnología facilitó mucho el desarrollo de la Historia Económica. Creo que el liberalismo tuvo mucha importancia en la difusión de la terminología económica, en los vocablos, es decir, fue muy importante porque provocó el debate, y la gente sintió que accedía a un lenguaje, que no todo era incomprensible, por lo menos a nivel de docentes de enseñanza media. Y esto fue lo que se vio en los años 70', después del golpe, cuando no se discutía públicamente de política y se discutía sobre el modelo económico en Uruguay. Si neoliberalismo o liberalismo, u otra cosa. Y se discutió desde la prensa, y toda la campaña en [la revista luego semanario] *Búsqueda* por un lado y de [Luis] Faroppa que tenía una columna en [el diario] *El Día*, y Astori después en *Opinar*; por el otro, y eso fue enormemente importante, porque digamos que el lenguaje se hizo más comprensible. Otro punto que no es menor, fue la formación de gente en el exterior, especializada, con una formación específica en Historia Económica, y ahí es donde entra Luis [Bértola]. En realidad, en 1991, cuando se crea el Programa [de Historia Económica y Social en la FCS], Luis es uno de los propulsores y sin duda tiene un papel protagónico en el desarrollo posterior de la disciplina. Sobre todo de una disciplina que ahora sí, ya se empieza a diferenciar de lo que se hacía antes y sobre todo de la Historia "a secas", que es el usar teoría económica y los métodos de la economía.

E: ¿La que estaría en extinción, entonces, es la Historia Económica que no usa la teoría económica?

RJ: Y los métodos más cuantitativos. Eso creo.

E: ¿Por una cuestión institucional, o porque el momento académico o intelectual no habilita a esa otra Historia Económica?

RJ: No, la habilita y sin duda sigue existiendo. Y tiene qué decir, pero creo que la gente que se está formando, se está formando en la otra, y además a mí me parece que es un salto cualitativo, un salto bueno. Apoyé la creación del Programa y durante años fui el único Profesor Titular. Di mi apoyo a pesar de que yo no hago ese tipo de Historia.

E: ¿Qué ha aportado y qué aporta esa nueva disciplina de Historia Económica? ¿Y qué limitaciones le ves?

RJ: Creo que aporta una especialización, es decir, es Historia Económica. Pero tiene grandes riesgos, yo lo planteo como riesgos. Se puede sortear los riesgos, es decir, un enchufe si le metés el dedo podés quedar pegado. Ahora, si no lo metés sorteaste el riesgo de la electricidad. Bueno, este tipo de Historia tiene ciertos riesgos. El primer riesgo es caer en la economía retrospectiva, creo que la Historia Económica necesita de conocimiento histórico. Entonces, hay que tener una base también sólida en Historia, no solo en técnicas y teorías económicas. No se puede hacer un artículo o ponencia, donde la principal referencia histórica sea la "Historia Uruguaya" de la colección de Banda Oriental que se usa en Preparatorios. Y después incluir veinte cuadros, todos muy valiosos sin duda, pero esa no puede ser la base histórica de un trabajo. Lo otro que puede llegar a comprometer la Historia, es que mucho de los cultores de esa disciplina vienen de otras disciplinas de las ciencias sociales; economistas, sociólogos, cientistas políticos, que no tienen una formación específica en Historia, y eso tampoco se soluciona con un curso de Historia general. Ese es un riesgo, el primer riesgo. Si se dice Historia Económica, tiene que ser Historia y Economía. El segundo riesgo creo que puede llegar a ser la falta de crítica sobre las fuentes. O sea, uno ve los cuadros, y hay unos cuadros hermosos, multicolores, y en definitiva logran una Historia impresionista, en el sentido pictórico del término, que impresionan visualmente, pero muchas veces uno se pregunta, los datos con los que fueron hechos, las cifras, las cantidades, ¿son válidas, no son válidas, cualquier cifra es válida, los anuarios estadísticos siempre fueron perfectos? Y bueno, hay gente que eso lo ha entendido, tanto lo ha entendido así que reelabora las estadísticas, pero no toda la gente lo entiende así. Ese me parece el segundo riesgo. El tercer gran riesgo que veo es en torno a la teoría, hay cierta fascinación por la teoría. Y bueno, la teoría puede también ser una suerte de autopista, porque puede llegar a ser un derrotero muy cómodo, se tiene una teoría y se sabe de dónde se sale, y a dónde se llega. Las teorías tienen que contrastarse, hay cierto riesgo en no cuestionar las teorías y la prueba está en que es muy raro que en América Latina se aporte al concierto mundial teoría, por lo general se adapta. Creo que no se pueden adaptar los hechos y las realidades a los esquemas. El otro riesgo, me parece, es la generalización, que uno siempre

en Historia lo ve como positivo, es más todos tratamos de generalizar. Entonces uno dice, “hay que ver el bosque y no solo los árboles”, pero una cosa es el bosque visto desde un cerro y otra cosa el bosque visto desde un satélite. Cuando se abarcan doscientos años de historia, muchas veces lo que se ve es la mancha, pero no distingue los árboles, y creo que en Historia es básico distinguir no solo el bosque, sino también los árboles que lo integran. Porque eso es lo que también permite diferenciar a los distintos procesos de la historia. Ese me parece que es otro riesgo. Por ejemplo, es muy difícil hacer un trabajo basándose en estadísticas de trescientos años de historia. Lo otro que creo que es un riesgo es cuando se desprecia la investigación empírica. Hay un riesgo, porque es válido preguntarse ¿sobre qué vamos a aplicar la teoría? La teoría hay que aplicarla sobre los hechos y muchas veces los hechos brillan por su ausencia. Entonces creo que el trabajo empírico tiene que ser respetado e incorporado. Otro peligro es terminar en el elitismo. Es decir, se habla un lenguaje críptico porque lo que se hace tiene que tener nivel académico, se discute entre colegas, se va a congresos donde están los colegas amigos del exterior, y todo queda en un circuito cerrado. Bueno, uno muchas veces piensa que el conocimiento para ser socialmente útil tiene que brindar la posibilidad de ser difundido.

E: ¿Eso que planteás en torno a acercar la disciplina a la comunicación, supone reivindicar el valor de la narración?

RJ: Sí, porque creo que la Historia no sólo son cifras, también la construyen hechos, sucesos, acontecimientos. El gran problema, me parece, que puede existir, es cómo transmitir, cómo hacerla comprensible. El temor mío, por eso lo planteo como riesgo, es que pase lo que pasa con las matemáticas, a nivel de la gente, no solo de la gente sin formación, sino hasta entre profesores de enseñanza media. Que piensen, ya que la palabra asusta, y la palabra Economía realmente a muchos asusta, que es algo difícil e incomprensible, y la Historia Económica creo que tiene que romper ese maleficio.

E: ¿Te parece que le ha costado consagrar un marco de masa crítica?

RJ: Ahora algo de masa crítica tiene. Creo que el gran riesgo es que se quede en una masa crítica muy encerrada en un círculo. Que además se retroalimenta, y por lo tanto va a subsistir. Pero bueno, creo, y ahí supongo que uno debe de preguntarse, ¿para qué se investiga? Claro, también ahí quizás sea anacrónico: nosotros quisimos cambiar el país, ahora lo que más importa es hacer un postdoctorado (risas), cambiaron los objetivos humanos.

E: Sí, es otro contexto. En materia de objetivos de la vida, lo público y lo privado, y todo lo demás, que también debe incidir en esos objetivos.

RJ: Yo digo, en este momento si querés sacar a una persona de la liza, mirá, si no tiene doctorado, afuera, automáticamente. Pero, ¿y si aportó algo original? O sea, cambió totalmente la concepción de la tarea intelectual. Ahora te juzgan más por tu título que por tu obra.

E: En términos de la agenda de la Historia Económica, ¿cuáles dirías que son los temas con una proyección de utilidad y de interés social?

RJ: En general, los temas que toma la Historia Económica son temas que interesan a todos.

E: ¿Y los que están estudiando acá? ¿Te parece que faltan temas?

RJ: No, pienso que interesan a la gente, el asunto es que la gente se dé cuenta que puede acceder a ese conocimiento.

E: ¿Es un problema de comunicación entre la disciplina y el público?

RJ: Como todo, hay temas más importantes que otros, temas primarios, temas secundarios. Pero se están estudiando temas que importan al país, sin duda. Pero mi preocupación es, ¿cómo hacemos que la gente sepa que eso que a ellos les está importando en este momento, lo está estudiando la Historia Económica? Porque claro, la otra Historia siempre tuvo más facilidad de comunicación.

E: ¿La otra Historia Económica?

RJ: Claro. Es decir, en la medida en que la otra Historia trataba de insertarse en una realidad global y hacer planteos más globales, también tenía mayor cantidad de lectores.

E: Participaste de muchos proyectos de construcciones institucionales, en Humanidades, en CIEDUR, en la FCS. ¿Qué balance hacés de la tarea de construcción institucional en la academia uruguaya?

RJ: En realidad comencé en Young, en el liceo, con un cine club que fue una experiencia organizativa que me dejó muchas enseñanzas. En Humanidades no participé, era una estructura que ya estaba formada. Rectifico, estoy hablando del año 1985, en la primera etapa sí participé. Integré el Claustro como estudiante, un Claustro que abolió la tesis en Humanidades porque nosotros entendíamos que para un grado, en un estudio de grado, no era necesario. Nosotros teníamos un plan que era de veinte materias, y una tesis para tener el título de Licenciado. Y las generaciones anteriores habían egresado con un plan de trece materias y la tesis, con lo cual tenían siete materias menos, que en general eran monográficas. Entonces nos parecía un exceso, propusimos eliminar la tesis y planteamos como contraparte la creación del Doctorado. Finalmente, la creación del Doctorado la frenó el orden docente y hasta el día de hoy, Humanidades no lo tiene. Nosotros jamás pensamos en abolir la tesis para beneficiarnos curricularmente, pienso que íbamos en la dirección correcta de superar el atraso institucional que existía en Uruguay con los posgrados, y eso no salió. Incluso si ustedes toman una guía de estudiantes, la del año 67, dice “se está estudiando la creación del Doctorado”. Y eso fue en el Claustro correspondiente al período 1966- 1967. Vino el año 1968 y se despatarró la Universidad y el país. Eso ya no fue un tema, se postergó *sine die*, no sé si se ha retomado ahora, porque Humanidades tiene Maestrías, pero no tiene Doctorado.

E: Y prosiguiendo con esa cuestión de la construcción institucional, CIEDUR también fue un instituto importante en el que estuviste.

RJ: Sí, CIEDUR fue una experiencia importante en mi vida.

E: ¿Y en la Facultad de Ciencias Sociales?

RJ: A la Facultad ingresé pocos meses después de que comenzó a funcionar, en diciembre de 1991.

E: ¿Cómo ves esa persistente sensación de bloqueo que se da en la Universidad para consolidar transformaciones?

RJ: Existen inercias, intereses creados y otras cosas todas muy de política menor, que realmente dificultan. Sin ingresar al tema de los académicos y sus mezquindades. Uruguay sale de la dictadura con un gran atraso institucional, acá no había donde hacer un posgrado, donde doctorarse, ni en Humanidades, ni en las Ciencias Sociales. Es más, la Universidad toma muy tardíamente el tema, cuando crea el CEIPOS, cuando ya está finalizando, creo, el [segundo] rectorado de [Samuel] Lichtensztejn, por ahí. Se crea como centro de investigación y posgrado, fue el embrión de esta Facultad, y bueno, lo hace con la idea de implantar los posgrados. Porque todos los que vienen del exterior vienen con el bagaje de otra realidad. Acá vivíamos el mejor de los mundos, para la gente de los 60' de Humanidades, era una Facultad de nivel internacional, soberbia. Pero en realidad se vivía cierto síndrome del Maracaná. Hubo realmente dificultades en todo pero creo que ahora en ciencias sociales las cosas están realmente consolidadas. Así como también pienso que ha sido un gran salto cualitativo la creación del Programa de Historia Económica [de la FCS] y también la creación de la Facultad de Ciencias Sociales, sin lugar a dudas.

E: ¿A qué atribuí la atomización institucional, dentro de la Universidad, en relación a la Historia Económica? Porque por un lado está el equipo del Instituto de Economía de la Facultad de CCEE, por otro el Programa de la FCS...

RJ: También está Humanidades donde probablemente funcione la diferencia. La que hacen es un tipo de Historia Económica que es un poco la que hago yo, más sumida en el pasado, por decirlo de alguna manera. Y en el Instituto de Economía, fue una cuestión de oportunidades, se pudo desarrollar un núcleo de Historia. Se fue Millot del Programa nuestro [de FCS] y siguió con su proyecto allí. Esas cosas que no tienen explicaciones coherentes. Quedó así, la continuó Magdalena [Bertino] que tiene

una formación buena en Historia, hizo estudio de posgrado de Historia Económica; el resto que se afincó ahí ya tiene una formación más económica. Entonces creo que ahí hay una impronta, pero digamos que es una suerte de “nos reproducimos donde podemos”. También puede haber diferencias de personalidades, esas cosas humanas. Pero Julio [Millot] vino acá y fue uno de los fundadores del programa nuestro, aunque su vida siempre fue el Instituto de Economía e iba a volver a eso, mantuvo el cargo allí. El vino acá porque tenía de antes un proyecto en el CEIPOS con Raúl Trajtenberg. Luis se sumó y después me invitaron a mí, pero en realidad, en el mundo se generan todos los días excelentes ideas que mueren. Nada hubiese sido posibles sin el apoyo de [José Claudio] Williman, que desde su cargo de Decano le dio una mano enorme al Programa. Además fue el primer coordinador de la Unidad Multidisciplinaria, cada cosa que uno quería sólo había que pedirla. Da un paso positivo apoyando la fundación del PHIESUC a pesar de que la Historia Económica que hace él, está todavía muy sujeta a los ciclos de Historia Política, pero él también estuvo de acuerdo, de lo contrario no hubiésemos nacido. Claro, si ahora ustedes me preguntan por el futuro de la Historia “a secas”, yo me preocupo, no de la Historia Económica, de toda la Historia. Me preocupo porque así como les planteé que se dio una suerte de revolución historiográfica, creo que se ha ido a una gran especialización en todas las disciplinas. Entonces en este momento hay más investigadores que historiadores, hay pocos historiadores y muchos investigadores. Porque historiador es aquel que puede reconstruir una realidad. Y la realidad es compleja, en la realidad juegan actores sociales, políticos, además de lo económico, etc. Y se ha ido a una especialización extrema, es decir, en disciplinas, subdisciplinas, sub subdisciplinas. Entonces, cuesta ver cómo se puede volver, no a lo de antes, pero sí a la posibilidad de hacer una síntesis en donde se puedan integrar esas distintas subdisciplinas a una realidad general. Y lo otro que me parece preocupante, es que hay una suerte de desarrollo desigual en la historiografía uruguaya, la historiografía uruguaya tiene la forma de dos embudos unidos en sus extremidades. Está muy desarrollada en los primeros años del siglo XX, después se angosta como un embudo y después se abre nuevamente a fines de la década del 60'. Y la pregunta que uno se hace, yo por ejemplo, que en mi especialización hago Historia de la empresa, para el período de Amézaga: ¿cómo la inserto en el período de Amézaga si se sabe poco y nada de la presidencia de Amézaga, de la época de Amézaga? Es decir, creo que es un hueco. Después hay ciertos peligros. Cómo se va a terminar adaptando la historia al desarrollo de la nueva tecnología, por ejemplo internet, cuando antes para buscar un dato revisabas tres libros y ahora se pone en el buscador, y aparece. Es decir, no sé si la tecnología no va a terminar sustituyendo a la literatura histórica, lo veo como un riesgo patente. Y lo otro, es este momento en que la humanidad está en una etapa muy pasatista, con gustos más etéreos, con el auge de los libros de autoayuda y la cultura de lo efímero, eso también incide. En Historia gusta la lectura de temas un poco, yo no diría más livianos, sino más anecdóticos, más narrativos.

E: ¿Con la fundación de AUDHE en 1992 cumpliste un viejo anhelo?

RJ: La idea de una Asociación de Historia Económica uruguaya venía del ánimo que me dio [Gabriel] Tortella. Yo no lo conocía y en marzo de 1987 tuve la oportunidad de ir a Europa, fui a conocerlo, cuando él estaba en la Fundación Ortega y Gasset, y nosotros estábamos saliendo de la dictadura. Y entonces claro, yo le contaba todas cosas lacrimógenas, y la respuesta de Tortella era siempre “aquí en España fue igual... ah, eso nos pasó a nosotros.” Y al final cuando ya no me quedaban argumentos, me dijo, “Raúl, ¿y por qué no fundan una Asociación de Historia Económica?” Y en el año 87 no era posible. Creo que luego, la creación del Programa, la incorporación de Millot al Programa, y el impulso que tomó el Programa lo posibilitaron. Fue la segunda asociación latinoamericana, la primera fue la argentina. Pero para mí fue siempre una idea soñada. Recuerdo que en el año 1980 CIEDUR hizo un seminario que se llamó “El Uruguay de los 70’, balance de una década”. Teníamos un miedo bárbaro. Lo hicimos en el Club Católico, que quedaba en la Ciudad Vieja. Entonces iba Astori con las ponencias mimeografiadas bajo el brazo, y después íbamos nosotros en fila india por si a Astori lo llevaban preso, y al que seguía a Astori también lo llevaban preso, para que hubiera algún testigo. Y pasó una cosa muy cómica. La Secretaria de CIEDUR iba al encuentro, pasó por el Banco la Caja Obrera y lo vio lleno de autos y de camiones militares, y autos de milicos, y chanchitas. Se bajó del ómnibus y fue derecho al Club Católico, y estaba cerrada la puerta, entonces se fue a la casa y, como todos, tenía la paranoia de los teléfonos intervenidos, no llamó a nadie. Y al otro día fue al CIEDUR, entró y dijo, “¿qué pasó anoche?, “Y nada...”, “Ah, pero se hizo...”. ¿Qué había pasado? El Banco

festejaba el 75 aniversario y habían ido las autoridades, y ella fue al Club Católico, pero como era un día de un frío atroz habían cerrado la puerta (risas). Ahí se hizo una mesa redonda que me tocó a mí impulsarla, que se llamó, “La historiografía, el balance de la década”. Se invitó a Barrán, Nahum, Zubillaga, la gente del CLAEH (ahí conocí a Gerardo Caetano), D’Elía. En ese encuentro decidimos hacer reuniones mensuales para discutir los libros que iban saliendo y fue de las pocas cosas que hicieron todos los Centros [de investigación privados] en conjunto. Hicimos unas diez reuniones, eso funcionó bien en el 80 y 81, fue un intercambio muy rico, discutimos las obras que iban apareciendo y fue gente del CLAEH, de CINVE, de CIESU, [Juan] Rial, [Jaime] Klacsko... Rial y Klacsko fueron renovadores de la historiografía. Ese libro sobre el país urbano, es inimaginable veinte años antes.

E: ¿Cómo se cortó esa experiencia conjunta de los Centros?

RJ: Fue una gran frustración interrumpirla, siempre se interrumpen por rivalidades personales o por diferencias, al final la gente es susceptible con las críticas. Un día se interrumpieron y siempre me quedó la necesidad de impulsar el intercambio académico como una cuenta pendiente, como algo enriquecedor. Y bueno después Luis [Bértola] venía de la Universidad sueca, donde eso era moneda común, por ahí no había problema. Los relacionamientos con el exterior, lo vi como una palanca, siempre pensé como modelo la organización de las Jornadas de Historia Económica, aunque éramos cuatro gatos locos. Lo que podíamos ofrecer era hacer una Jornada que fuese eficiente y con cierto valor académico y traer gente valiosa de afuera; transformarla para que fuese un anzuelo para la región, y eso lo logramos. Las Jornadas de AUDHE, si uno piensa que en la primera, en el año 1995, éramos una treintena de socios, no daba para nada. Pero se convocó a las Asociaciones de Historia Económica de Argentina y la reciente de Brasil. La inauguró Tortella, y brindó una conferencia magistral Herman van der Wee, a quién conocía del congreso de Lovaina. De acá estábamos casi todos, me sentía como cuando fui a Lima con los folletitos de mi autoría y pensaba, “pah, mirá nosotros, y acá viene el presidente de la Asociación Internacional de Historia Económica”. Y bueno, esas fueron en general las motivaciones, a pesar de que siempre he tratado de aislarme, pienso que no aislarse es muy positivo (risas).

## NOTAS

- 1 Rodríguez Villamil, Silvia, “La Historia y los jóvenes”, en *El mensaje de los jóvenes*, Enciclopedia Uruguaya No. 57, Montevideo, 1969.p. 136.
- 2 Jacob, Raúl, *La quimera y el oro*, Montevideo, Ed. Arpoador, 2000.
- 3 Jacob, Raúl, *Benito Nardone. El ruralismo hacia el poder (1945 - 1958)*, Montevideo, EBO, 1981.
- 4 Jacob, Raúl, *Breve historia de la industria en Uruguay*, Montevideo, FCU, 1981.
- 5 Jacob, Raúl, *La valija del Tío Hugo*, Montevideo, Arpoador, 1995.
- 6 Jacob, Raúl, *Consecuencias sociales del alambramiento (1872 - 1880)*, Montevideo, EBO, 1969.
- 7 Faraone, Roque, *Introducción a la historia económica del Uruguay, 1825-1973*, Montevideo, Arca, 1974.
- 8 Jacob, Raúl, *La crisis de 1929 en Uruguay: Algunos indicadores económicos*, Montevideo, FCU, 1977.
- 9 Jacob, Raúl, *Inversiones extranjeras y petróleo - La crisis de 1929 en Uruguay*, Montevideo, FCU, 1979.
- 10 Principal dirigente del Partido Comunista uruguayo entre c. 1920-1955.
- 11 Emilio Frugoni, principal dirigente del Partido Socialista entre c. 1910-1960.
- 12 Refiere al acuerdo político alcanzado entre el Batllismo y el Nacionalismo Independiente en octubre de 1931.
- 13 Caetano, Gerardo y Jacob, Raúl, *El nacimiento del terrismo. 3 Tomos*, Montevideo, EBO, 1989-1991.
- 14 Fue el presidente interventor del Directorio de ANCAP durante la dictadura cívico-militar entre 1976 y 1981.
- 15 Abogado, fundador del semanario Búsqueda, presidente del Banco Central durante la administración del Presidente Lacalle, entre 1990 y 1993.
- 16 Barrán y Nahum, *Historia Rural del Uruguay Moderno, 7 Tomos*, Montevideo, EBO, 1967-1978.
- 17 Rodríguez Villamil, Silvia, *Las mentalidades dominantes en Montevideo, 1850-1900*, Montevideo, EBO, 1968.

- 18 VVAA, *Cinco perspectivas históricas del Uruguay moderno*, Montevideo, FCU, 1969.
- 19 Rodríguez Villamil, Silvia, “La Historia y los jóvenes”, en *El mensaje de los jóvenes*, Enciclopedia Uruguaya No. 57, Montevideo, 1969.
- 20 Barrán y Nahum, *Bases económicas de la revolución artiguista*, Montevideo, EBO, 1964.
- 21 Barrán, J. P. y Nahum, B., *Historia Rural del Uruguay Moderno, Tomo IV, Las revoluciones de 1897 y 1904*, Montevideo, EBO, 1972.
- 22 Faraone, Roque, *El Uruguay en que vivimos (1900- 1965)*, Montevideo, Arca, 1965.
- 23 Machado, Carlos, *Historia de los orientales*, Montevideo, EBO, 1972.
- 24 Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo – Uruguay, fundado en 1977.
- 25 Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, institución internacional no-gubernamental, creada en 1967 en Buenos Aires.
- 26 Historiador económico español, ex-Presidente de la “International Economic History Association”.
- 27 Asociación Uruguaya de Historia Económica, fundada en Montevideo en 1992.
- 28 Jacob, Raúl, *Breve historia de la industria en Uruguay*, Montevideo, FCU, 1981.
- 29 Barrán, J.P. y Nahum, B., *Historia Rural del Uruguay Moderno, 7 Tomos*, Montevideo, EBO, 1967-1978.
- 30 Se refiere al matrimonio de historiadores Juan Oddone y Blanca Paris de Oddone.
- 31 Dedicación Total a la actividad universitaria.
- 32 Asociación de Docentes de la Universidad de la República.
- 33 Jacob, Raúl, *Inversiones extranjeras y petróleo - La crisis de 1929 en Uruguay*, Montevideo, FCU, 1979.
- 34 Jacob, Raúl, *El Frigorífico Nacional en el mercado de carnes - La crisis de 1929 en Uruguay*, Montevideo, FCU, 1979.
- 35 Jacob, Raúl, *Benito Nardone - El ruralismo hacia el poder (1945 - 1958)*, Montevideo, EBO, 1981.
- 36 Jacob, Raúl, *El Uruguay de Terra 1931 – 1938*, Montevideo, EBO, 1983.
- 37 D’Elía, Germán, *El Uruguay neo-batllista, 1946-1958*, Montevideo, EBO, 1982.
- 38 Caetano, Gerardo y Jacob, Raúl, *El nacimiento del terrismo. 3 Tomos*, Montevideo, EBO, 1989-1991.
- 39 Jacob, Raúl, “El Uruguay feliz, ¿realidad o utopía?”, en *Vida y cultura en el Río de la Plata, Tomo I*, Universidad de la República, Montevideo, 1986; Caetano, Gerardo y Jacob, Raúl, *Economía y política en el Uruguay del Centenario* (folleto), Montevideo, UDELAR-FHyCE, 1987.
- 40 Ribeiro, Ana, *Historia e historiadores nacionales (1940-1990)*, Montevideo, Ed. de la Plaza, 1991 y *Historiografía nacional (1880-1940)*, Montevideo, Ed. de la Plaza, 1994.
- 41 Soler, Leticia, *La historiografía uruguaya contemporánea, 1985-2000*, Montevideo, Trilce, 2000.
- 42 Zubillaga, Carlos y Balbis, Jorge, *Historia del movimiento sindical uruguayo*, 4 Tomos, Montevideo, EBO, 1985-1992.
- 43 Sapriza, Graciela y Rodríguez Villamil, Silvia, *Mujer, Estado y política en el Uruguay del siglo XX*, Montevideo, EBO, 1985.
- 44 Frega, A. Maronna, M. y Trochón, I., *Baldomir y la restauración democrática (1938-1946)*, Montevideo, EBO, 1987.
- 45 Labraga, A., Nuñez, M., Rodríguez Aycaguer, A. M. y Ruiz, E., *Energía y política en el Uruguay del siglo XX. Tomo I: Del carbón al petróleo: en manos de los trusts (1900-1930)*, Montevideo, EBO, 1991.
- 46 Caetano, G. y Rilla, J., *Breve historia de la dictadura*, Montevideo, EBO, 1988.
- 47 Caetano, G. y Jacob, R. ob. cit.
- 48 Jacob, Raúl, *Las otras dinastías – 1915-1945*, Montevideo, Proyección, 1991
- 49 Juventud Uruguay de Pie, organización juvenil de derecha activa entre c. 1970-1974.
- 50 Millot, J. y Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*, 2 Tomos, Montevideo, FCU, 1991-1996.
- 51 Millot, J, Silva, C. y Silva, L., *El desarrollo industrial del Uruguay: de la crisis de 1929 a la posguerra*, Montevideo, Universidad de la República, 1973.
- 52 Finch, Henry, *Historia Económica del Uruguay contemporáneo*, Montevideo, EBO, 1980.
- 53 VVAA, *Historia Uruguaya*, 8 Tomos, Montevideo, EBO, 1975-1993.
- 54 Fue Rector de la UDELAR entre 1972-1973 y 1985-1989.
- 55 Primer Decano de la Facultad de Ciencias Sociales.
- 56 Departamento de la FCS integrado, entre otros programas, por el de Historia Económica y Social.
- 57 Williman, J.C. (h), *Historia económica del Uruguay*, 2 Tomos, Montevideo, Fin de Siglo. 1992-1994.
- 58 Presidente del Uruguay entre 1943 y 1947.
- 59 Klaczko, Jaime y Rial, Juan, *Uruguay, el país urbano*, Montevideo, EBO, 1981.

## Reseña de THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF LATIN AMERICA SINCE INDEPENDENCE

de Luis Bértola y José Antonio Ocampo,  
Oxford University Press, 2012.

---

JUAN H. FLORES  
UNIVERSIDAD DE GINEBRA

En su capítulo introductorio de “How Latin America Fell Behind”, Stephen Haber detallaba en 1997 las razones que explicaban el retraso de la historia económica en América Latina en comparación con la historia económica que se había desarrollado en Estados Unidos. Entre dichas razones, Haber identificó el rechazo a las teorías del crecimiento y a los métodos cuantitativos por una buena parte de historiadores económicos y economistas en América Latina.<sup>1</sup> Por el contrario, muchos de ellos preferían comulgar con las ideas estructuralistas tan de moda en las décadas de 1960 y 1970. Si tomamos dichas afirmaciones como ciertas, el libro de Luis Bértola y José Antonio Ocampo viene a demostrar que dicho retraso, de existir, ha sido reducido considerablemente y que reivindicar premisas estructuralistas no excluye el avance en los análisis históricos y cuantitativos. Esta joya intelectual tiene el gran mérito de proveer un panorama vasto y relativamente completo del mapa de la disciplina en la actualidad. Parafraseando a Peer Vries cuando escribió su crítica al libro sobre la Gran Divergencia de Kenneth Pomeranz, el libro de Luis Bértola y José Antonio Ocampo es una obra que me habría gustado escribir. Es posiblemente el trabajo que mejor expone los fuertes avances de la historia económica cuantitativa sobre América Latina. Aporta una cantidad importante de elementos conceptuales y empíricos que sin duda serán muy útiles entre las nuevas generaciones de historiadores económicos. Finalmente, el libro ofrece una visión original, a partir del estudio de la economía latinoamericana de largo plazo, sobre la situación económica actual de la región.

El libro tiene la elegancia de ser preciso y sutil en sus afirmaciones, en especificar sus unidades de análisis (sean América Latina, los países que la conforman o las regiones dentro de dichos países), de aportar elementos comparativos con otras regiones (como los países de la OCDE o el Sureste asiático) y de combinar con éxito lenguaje técnico con accesibilidad divulgativa. Dicho esto, tampoco se trata de la obra ideal, como ninguna lo es. En su conjunto, el libro no parece tener muy claro cuál es el público destinatario. Por ejemplo, aunque varios de los argumentos que se incluyen puedan ser innovadores para el ojo externo, un historiador económico difícilmente encontrará sorpresas. Más bien afirmaría que el lector virtual, para quien este libro está dirigido, es un economista del desarrollo interesado en la historia de América Latina. Esto de por sí puede ser una virtud más que un defecto, y más aún sabiendo que escribir una historia (económica) de 200 años de un subcontinente necesariamente será selectiva. Pero el libro carece también de una narrativa histórica, y quien la busque tendrá que hacerlo en otra parte. Desgraciadamente, esto hace que la periodización escogida por Luis Bértola y José Antonio Campo parezca relativamente arbitraria, aunque en realidad se trate de una elección lógica. Esto se complica además porque el libro mantiene una abstracción innecesaria de la economía respecto a su contexto histórico y social. Por contra, el libro se enfoca en varias de las preguntas que más han interesado a los historiadores económicos: el impacto del colonialismo, el desempeño del crecimiento económico tanto en términos absolutos como en términos comparativos (aunque el tema de la convergencia raye a veces la obsesión, quizás por su naturaleza “truncada”), la relación con la integración de la región a la economía mundial y la evolución de la desigualdad y de la pobreza.

Los autores toman en cuenta la diversidad de la región, categorizan a los países en función de su población, la relevancia del sector (de exportación) minero y el tipo de agricultura. Esto es algo muy loable y que, efectivamente, la literatura en ciencias sociales se vería beneficiada si incorporara sistemáticamente dicha diversidad, en lugar de trabajar con el término largo de “América Latina”. Con esta precisión por delante, los autores también advierten al lector que aunque puedan haber existido tenden-

cias paralelas en la evolución de las economías nacionales que son fácilmente identificables en todo el subcontinente, ni los tiempos ni las formas han sido necesariamente las mismas. Esto no impide, como hacen los autores, presentar un análisis de cuestiones más generales como el impacto de la independencia en las distintas economías nacionales, los efectos de la integración creciente en los mercados de bienes y factores de producción durante el siglo XIX, las consecuencias de las dos guerras mundiales y la gran depresión, y las de la participación activa de los Estados en la industrialización de sus países durante el siglo XX.<sup>2</sup>

Luis Bértola y José Antonio Ocampo nos muestran un conocimiento profundo de la literatura sobre tal diversidad de temas. Sin embargo, desde mi perspectiva, el libro no refleja la intensidad del debate entre historiadores económicos. Una razón que se me ocurre es que el libro no hace mención alguna al espinoso tema de las fuentes, y esto desmerita el lado historiador de quienes han desarrollado las series estadísticas con las que ahora contamos (un importante aspecto distintivo respecto a otras ramas de la investigación en economía). Debido a que estas fuentes o bien presentan algunas limitaciones, o bien no están disponibles aún, las estimaciones que se han realizado, por ejemplo, en los indicadores de desigualdad o, más aun, en las mismas estimaciones del PIB, resultan evidentemente discutibles.<sup>3</sup> El análisis y enfoque de una buena parte del libro tiene pues una base empírica delicada. Asimismo, hay muchos historiadores económicos que han utilizado mediciones alternativas como aquellos en antropometría (y que reivindican el desempeño económico de la región durante la colonia) o en consumo de energía, cuyas series de largo plazo parecen mucho más razonables para medir la evolución de la actividad económica.<sup>4</sup> No hay mención alguna a estos conjuntos de literatura.

Por otro lado, cuando se avanza a niveles más detallados de su estudio, la argumentación que se presenta no siempre es convincente. Tomemos en cuenta por ejemplo el tema de los términos de intercambio. Su comportamiento – tanto en términos de tendencia como de volatilidad – ha sido la variable fundamental de innumerables estudios sobre la asimetría en el intercambio comercial entre países exportadores de bienes primarios y aquellos exportadores de manufacturas, es decir, en la literatura que retoma en mayor medida los fundamentos presentados en los estudios de Raúl Prebisch y otros estructuralistas. El libro rescata varias de estas ideas y analiza el comportamiento de los términos de intercambio en el largo plazo de los países latinoamericanos, así como los efectos en la estructura y desempeño de las economías de América Latina. En cuanto a la tendencia de dichos términos de intercambio, los autores la presentan hacia la baja en el largo plazo (lo que es compatible con las ideas de Prebisch), y de manera paralela presentan el desempeño del crecimiento del PIB y el de las exportaciones. Pero la interacción entre estas variables queda abierta y su efecto sobre la estructura de las economías también. En el caso del subperiodo que va desde 1870 a 1914, por ejemplo, la tendencia de los términos de intercambio es favorable a los países de América Latina. El crecimiento del PIB y aun más el de las exportaciones, es elevado, sobre todo comparado a otros periodos anteriores y posteriores. Pero como resumieron Hadass y Williamson (2003), la pregunta abierta que queda es si realmente existió un efecto negativo sobre el sector industrial (aquel que conlleva el crecimiento de largo plazo), como predecía Hans Singer, o bien, si se trata de una maldición de los recursos (en donde la caída de los términos de intercambio conlleva fugas de capitales).

Hay, no obstante, algunas pistas. Los autores arrojan poca luz sobre los micromecanismos por los cuales los términos de intercambio tienen una incidencia en la estructura de las economías nacionales, más allá de alguna discusión sobre el tema del transporte y las diferencias entre puertos y ciudades del interior de los países. Pero el texto me lleva a pensar que los términos de intercambio fueron un elemento exógeno que acompañó otras desgracias (también exógenas) y que afectaron, por aquellas fatalidades de la vida, al destino económico de la región. Así, cuando la actividad económica del “centro” se contrae, la demanda de bienes primarios provenientes de la “periferia” disminuye, acompañado de una repatriación de capitales lo que finalmente ocasiona las crisis que recurrentemente padece la región. Dicho razonamiento es cuestionable, tal y como se presenta en el libro, por la evidencia poco conclusiva en lo que respecta a la volatilidad de los términos de intercambio, la exposición de los países de América Latina a los “sudden-stops”, y el tema de la política económica.

En cuanto al tema de la volatilidad de los términos de intercambio, todavía contamos con pocos estudios sobre sus efectos en el crecimiento o en la desigualdad económica dentro de cada país. Jeffrey Williamson, Cruz Doggenweiler para Chile, por citar algunos, han comenzado a ir en esa dirección. No contamos de ninguna manera con un estudio contundente y riguroso que nos muestre la importancia de



dicha volatilidad sobre el desempeño del largo plazo de la economía, o que nos muestre que la diversificación de la base productiva es una solución para disminuir esa volatilidad o para fomentar el crecimiento económico. Federico y Vasta (2010) muestran que para el caso de Italia, la diversificación productiva apenas tuvo un impacto sobre la volatilidad de los términos de intercambio durante la industrialización de dicho país. Por otro lado, sospecho que la volatilidad en los términos de intercambio ha tenido menos relevancia que la que creemos en la misma volatilidad del crecimiento.

La sobredimensión que se le da a los términos de intercambio también concierne a la importancia que se le da como una de las razones principales de las frecuentes crisis financieras que ha tenido la región. Los autores no explican, por ejemplo, por qué incluso entre países en vías de desarrollo, América Latina es la que más ha sufrido de estas crisis. Así, en el caso de la crisis de 1982, Sachs (1985) demostró que el shock en los términos de intercambio no fue mayor al de los países del Sureste asiático. Una de las razones que Sachs (1985) evoca es que el patrón de endeudamiento de los países asiáticos obedecía más a proveer apoyo al sector exportador que al financiamiento del sector público como en América Latina. Otra pregunta que queda en el aire es por qué en 200 años la necesidad de financiamiento externo ha sido tan crucial para la región. El libro no aporta elemento alguno sobre el desarrollo financiero local, aspecto fundamental en trabajos como los de Carlos Marichal, Gerardo de la Paollera, Paolo Riguzzi, por citar algunos. Si retomáramos la literatura sobre la liberalización financiera y sus efectos sobre las crisis de los años de 1990, el mismo tipo de estudio sobre la compleja relación entre sector financiero doméstico y finanzas internacionales en el largo plazo brilla por su ausencia. Incluso, para periodos más tempranos, como el estudio de Stephen Haber sobre la desregulación financiera y el impacto en la actividad textil en Brasil a finales del siglo XIX y principios del XX, el sector financiero forma una parte íntegra de la historia económica latinoamericana.

Finalmente, los autores proveen una explicación parcial de la propensión inflacionista de la región en la dificultad de los países a adoptar el patrón oro en el siglo XIX. Una perspectiva *ex-post*, no obstante, nos dice que aunque, efectivamente, la adopción del patrón oro para países de la “periferia” fue algo muchísimo más complicado que para los países del centro, en el fondo se trató de una bendición. Primero, porque durante mucho tiempo el patrón oro fue deflacionista y por tanto restrictivo, mientras que las ventajas que dicho sistema ofreció son muy debatibles y debatidas. Segundo, porque cuando finalmente se adopta el patrón oro masivamente a nivel mundial, la abundancia del metal en el mundo hizo que su adopción fuera inflacionista (para todos los países miembros del patrón oro). Pero estos años fueron también el momento de mayor crecimiento económico del subperiodo (1870-1913). Por otro lado, países que estuvieron desde muy pronto en el patrón oro (Portugal), o aquellos que nunca estuvieron (España), tuvieron fuertes tendencias inflacionistas (aunque por otro lado, el Imperio Austro-Húngaro, sin haber estado en el patrón oro, tuvo unas tasas de inflación muy bajas). La inflación, la volatilidad en el tipo de cambio y el manejo de las finanzas públicas dependieron de muchos factores exógenos, ciertamente, pero también endógenos, y éstos hubieran merecido de un análisis mucho más detallado que el propuesto por los autores.

Obviamente, la riqueza y dinamismo de la historia económica actual de América Latina son dos aspectos difíciles de capturar en su totalidad en una obra que está centrada en el relativo fracaso (o éxito) del desarrollo económico. La obra sin duda marcará un antes y un después en muchos temas y servirá para reanimar el debate sobre cuestiones que permanecen abiertas. Sin duda, Luis Bértola y José Antonio Ocampo le brindan una voz a la historia económica en la discusión sobre los desafíos pendientes de América Latina, y esto es más que bienvenido.

## NOTAS

- 1 Esta percepción es compartida por ejemplo por Coatsworth (2005).
- 2 Incluso, los autores defienden la idea de “industrialización dirigida por el Estado” antes que de “industrialización por sustitución de importaciones” usada tradicionalmente por los autores latinoamericanos.
- 3 Dicho esto, los autores reconocen que estas limitaciones existen y que para ciertas variables la información no permite hacer inferencias concluyentes (por ej. p.3 o p.62) y, en algunos casos, presentan las sucesivas estimaciones que se han realizado por ejemplo en las del crecimiento de México, Colombia o Brasil.
- 4 Dobado González y García (2009) es un trabajo reciente en el caso de los estudios antropométricos; Rubio y Bertoni (2008) o Carreras et al. (2009) para el caso del consumo energético.

## BIBLIOGRAFÍA

- Carreras, Albert; Folchi, Mauricio; Rubio, Mar; y Yáñez, César (2010), “Economic Modernization in Latin America and the Caribbean between 1890 and 1925: A View from Modern Energy Consumption”, *Economic History Review*, 63, 3, 2010, pp. 769-804.
- Coatsworth, John (2005), “Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America,” *Latin American Research Review* 40:3, October.
- Dobado González, Rafael y García, Héctor (2009) “Neither so low nor so short! Wages and heights in eighteenth and early nineteenth centuries colonial Hispanic America”. [Working Paper 14/09], Universidad Complutense de Madrid.
- Federico, Giovanni y Vasta, Michelangelo (2010): “Was the industrialization an escape from the commodity lottery? Evidence from Italy, 1861-1939”, *Explorations in Economic History*, 47, pp. 228-243.
- Haber, Stephen (1997), *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*. Stanford University Press.
- Haber, Stephen (1998), “The Efficiency Consequences of Institutional Change: Financial Market Regulation and Industrial Productivity Growth in Brazil, 1866-1934.” In John H. Coatsworth and Alan M. Taylor eds., *Latin America and the World Economy Since 1800* (Harvard University David Rockefeller Center for Latin American Studies/Harvard University Press, 1998), pp. 275-322.
- Hadass, Yael S y Williamson, Jeffrey G. (2003). “Terms-of-Trade Shocks and Economic Performance, 1870-1940: Prebisch and Singer Revisited,” *Economic Development and Cultural Change*, University of Chicago Press, vol. 51(3), pages 629-56, April.
- Rubio, María del Mar y Bertoni, Reto (Compiladores) (2008), *Energía y desarrollo en el largo siglo XX. Uruguay en el marco latinoamericano*. Universidad Pompeu Fabra, Barcelona – Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo
- Sachs, Jeffrey (1985) “External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia” *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, pp. 523-573.



Asociación  
Uruguaya de  
Historia  
Económica

