

ASOCIACIÓN
URUGUAYA de
HISTORIA
ECONÓMICA



boletín
AÑO VIII - Nº 9 de HISTORIA
ECONÓMICA

contenido

- EL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA SEGURIDAD SOCIAL URUGUAYA EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX. EL PROBLEMA DE LA JUBILACIÓN POR DESPIDO
- ESTANCAMIENTO PRODUCTIVO Y RELACIONES DE TRABAJO EN EL FRIGORÍFICO SWIFT DE MONTEVIDEO, 1911-1957
- ESTRATEGIA DE DESARROLLO, POLÍTICA ECONÓMICA Y ACTORES SOCIALES. URUGUAY 1968 – 1984
- EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN EL SIGLO XX: UN ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA POR SEXO, EDAD Y GENERACIONES
- CONOCIMIENTO HISTÓRICO Y CONMEMORACIONES: ALGUNOS APUNTES EN TIEMPOS DE BICENTENARIOS
- LA CRISIS DEL ORDEN COLONIAL Y LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS. UN DEBATE EN CURSO Y UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN
- RESEÑA: THE INDUSTRIOUS REVOLUTION. CONSUMER BEHAVIOR AND THE HOUSEHOLD ECONOMY 1650 TO THE PRESENT
- ESTUDIOS SOBRE LA INDUSTRIA ARGENTINA
- OBITUARIO: ANGUS MADDISON (1926-2010)

boletín
de HISTORIA
ECONÓMICA

Año VIII - Número 9
Montevideo, diciembre 2010



Asociación Uruguaya de Historia Económica
AUDHE



ÍNDICE

EDITORIAL

- Normas para el envío de originales6
Primera circular de las 5tas. JORNADAS URUGUAYAS DE HISTORIA ECONÓMICA7

ARTÍCULOS

- El desempeño financiero de la seguridad social uruguaya en la primera mitad del siglo XX. El problema de la jubilación por despido.....8
Nicolás Bonino Gayoso y Ulises García Repetto
- Estancamiento productivo y relaciones de trabajo en el frigorífico Swift de Montevideo, 1911-195719
María Magdalena Camou
- Estrategia de desarrollo, política económica y actores sociales. Uruguay 1968 – 1984.....31
Jorge Notaro
- Evolución de la población económicamente activa en el siglo XX: un análisis de la estructura por sexo, edad y generaciones.41
Sebastián Fleitas y Carolina Román

RELATORÍAS

- Conocimiento histórico y conmemoraciones: algunos apuntes en tiempos de Bicentenarios65
Ana Frega
- La crisis del orden colonial y las economías latinoamericanas. Un debate en curso y una agenda de investigación71
Jorge Gelman

RESEÑAS

- The industrious revolution. Consumer behavior and the household economy 1650 to the present.....74
Jan De Vries, Cambridge University Press, 2008, United States of America.
Reseña de Carolina Román
- Estudios sobre la industria argentina78
Autores: Martín Fiszbein, Silvia Simonassi, Claudio Castro, Mario Raccanello, Andrés Lajer Baron, María Celeste Tempestuoso, Cecilia Dethiou, Marcelo Rougier, Juan Odisio y Graciela Pampin.
Marcelo Rougier (director)
Reseña de Magdalena Bertino

OBITUARIO

- Angus Maddison (1926-2010)80
Luis Bértola

El BOLETÍN DE HISTORIA ECONÓMICA

es una publicación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica, órgano de comunicación entre la comunidad de investigadores y entre ésta y un amplio público que quiere mantenerse al tanto de los avances de la disciplina.

Redactora Responsable

Magdalena Bertino
Joaquín Requena 1375 - C.P. 11.200
Montevideo - Uruguay

Consejo Editorial (audhe.boletin@gmail.com)

Magdalena Bertino
Jorge Álvarez
Silvana Maubrigades
Henry Willebald

Consejo Consultor

Magdalena Bertino (magda@iecon.ccee.edu.uy)
Luis Bértola (lbertola@fcs.edu.uy)
Carlos Demasi (cdemasi@adinet.com.uy)
Ana Frega (dana@chasque.net)
Raúl Jacob (rjacob@chasque.apc.org)
María Inés Moraes (imoraes@fcs.edu.uy)
Benjamín Nahum
José Rilla (jrilla@clae.org.uy)
Ana Ma. Rodríguez Ayçaguer (amra@adinet.com.uy)
Judith Sutz (jsutz@csic.edu.uy)



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

audhe@fcs.edu.uy
www.audhe.org.uy

ISSN 16885082

Comisión Directiva

Ejercicio 2010 – 2011

Titulares

María Inés Moraes (Presidente)
Paola Azar (Secretaria)
Jorge Álvarez (Tesorero)

Suplentes Respectivos

Reto Bertoni
Silvana Maubrigades
Carolina Román

Comisión Fiscal

Titulares

Magdalena Bertino
Rodolfo Porrini
Javier Rodríguez

Suplentes Respectivos

Daniela Guerra
Ulises García
Sebastián Fleitas

EDITORIAL

En este número se incluyen cuatro trabajos de investigación, dos relacionados con las actividades del Estado (política económica, financiamiento de la seguridad social) y dos referentes a la evolución de la fuerza de trabajo (la evolución de la PEA y un estudio de caso sobre las relaciones de trabajo en una gran empresa).

Jorge Notaro (Área de Empleo e Ingresos del Instituto de Economía, FCEyA) en su artículo “Estrategia de desarrollo, política económica y actores sociales. Uruguay 1968 - 1984”, realiza una revisión de sus trabajos anteriores sobre la política económica durante la dictadura y los años previos, confrontando su análisis con el de otros autores. Nicolás Bonino y Ulises García Repetto (Área de Historia Económica del Instituto de Economía, FCEyA), en el trabajo “El desempeño financiero de la seguridad social uruguaya en la primera mitad del siglo XX. El problema de las jubilaciones por despido”, analizan la financiación de las principales cajas de jubilaciones en la primera mitad del siglo XX, focalizando en los problemas causados por la ampliación de las causales de retiro.

El trabajo de María Camou (Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales) “Estancamiento productivo y relaciones de trabajo en el frigorífico Swift de Montevideo, 1911-1957”, estudia la evolución del trabajo y su productividad utilizando los archivos de la empresa. Por su parte, Sebastián Fleitas y Carolina Román (Área de Historia Económica del Instituto de Economía, FCEyA), en “Evolución de la población económicamente activa en el siglo XX: un análisis de la estructura por sexo, edad y generaciones”, mejoran y extienden a todo el siglo XX la estimación de la PEA realizada por Pereira y Trastenberg y avanzan en el estudio de su estructura.

A continuación se incluyen los resúmenes de las presentaciones realizadas en la Conferencia de Cierre de las VII Jornadas de Investigación de AUDHE (3 y 4 de agosto de 2010) por Ana Frega (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación) y Jorge Gelman (Instituto Ravignani, Universidad de Buenos

Aires) sobre el tema “A propósito del Bicentenario: perspectivas historiográficas sobre la independencia”.

Finalmente, se presentan dos reseñas de libros vinculados a la temática industrial. Carolina Román describe el análisis que realiza Jan De Vries sobre los cambios en el consumo en los orígenes de la revolución industrial en “*The industrious revolution. Consumer behavior and the household economy 1650 to the present*”. Magdalena Bertino describe los avances logrados en el estudio sectorial de la industria argentina en el período de sustitución de importaciones, recogidos en el libro dirigido por Marcelo Rougier “*Estudios sobre la industria argentina*”.

* * *

A partir del próximo año nuestra revista acentuará su enfoque dirigido a la difusión de investigaciones de alta calidad, validadas en un estricto control realizado por especialistas. Asimismo procurará acentuar su perfil regional y latinoamericano, incorporando trabajos de calidad sobre la historia económica de diferentes países y procurando alentar un perfil comparativo en la investigación en Historia Económica realizada en Uruguay.

Este enfoque será acompañado con el cambio de nombre de la publicación que pasará a llamarse Revista Uruguaya de Investigación en Historia Económica y contará con el apoyo de un Comité Académico Internacional. Constará de dos grandes secciones, la de artículos de investigación que serán sometidos al dictamen de dos especialistas (bajo la modalidad de referato con doble anonimato) y la referida a notas de investigación que podrán ser aprobadas por el Comité Editorial, amén de la sección dedicada a reseñas bibliográficas y relatorías de diversos eventos.

Remarcamos que el cambio no significa una ruptura con el Boletín de Historia Económica sino la profundización de la línea fijada por nuestra revista, con el objetivo de mejorar su calidad y ampliar su difusión.

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

El Boletín de AUDHE publicará artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido muy amplio. Además de los artículos, el Boletín de Historia Económica contará con una sección “Notas y Debates” y otra para “Reseñas Bibliográficas”.

Los trabajos con pedido de publicación deberán ser enviados a la Redactora Responsable, *Profesora Magdalena Bertino* (magda@iecon.ccee.edu.uy), en formato Word (.doc) u Open Office (.odt), para su evaluación por dos de los integrantes del Consejo Consultor.

El Redactor responsable acusará recibo del trabajo en el plazo de quince (15) días de su recepción y el Consejo Consultor resolverá sobre su publicación en un plazo no superior a los noventa (90) días. Esta resolución podrá estar condicionada a la introducción de modificaciones en el texto original.

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) 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 y Debates*” y “*Reseñas bibliográficas*”, no deberán exceder de dos páginas.
- 3) Las notas se ubicarán al final del artículo y precediendo a la Bibliografía.
- 4) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), lugar de la publicación y

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

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

5TAS. JORNADAS URUGUAYAS DE HISTORIA ECONÓMICA 23 AL 25 DE NOVIEMBRE DE 2011

PRIMERA CIRCULAR

La Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE) celebrará sus **5tas Jornadas de Historia Económica** los días 23, 24 y 25 de noviembre de 2011, en la ciudad de Montevideo.

Por la presente circular, comunicamos que hasta el día **15 de marzo de 2011** queda abierta la recepción de propuestas para la **organización de simposios**. Cada una debe contener un título, objetivo y un breve resumen del perfil temático. Se solicita también, incluir un listado de participantes y posibles comentaristas. Los simposios deberán asegurar un número mínimo de 4 ponencias y no podrán superar las 12.

Una vez cerrada la recepción de simposios, la organización de las Jornadas seguirá el siguiente calendario:

- **1 de abril de 2011**: comunicación de simposios aprobados y apertura de llamado a presentar resúmenes de ponencias.
- **15 de junio de 2011**: fecha límite para la presentación de **resúmenes a cada simposio**.
- **1 de julio de 2011**: comunicación de resúmenes aprobados.
- **1 de octubre de 2011**: fecha límite para la **recepción de ponencias**.

En las próximas semanas iremos comunicando mayores detalles sobre la organización del evento. Hasta nuevo aviso, todos los materiales así como preguntas o posibles inquietudes se recepcionarán en la siguiente dirección de correo electrónico: audhe.directiva@gmail.com

Agradecemos la mayor difusión de esta convocatoria y esperamos contar con sus contribuciones.

Saluda a Uds. cordialmente,

La Comisión Directiva de AUDHE

Inés Moraes
Paola Azar
Jorge Álvarez

EL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA SEGURIDAD SOCIAL URUGUAYA EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX. EL PROBLEMA DE LA JUBILACIÓN POR DESPIDO

Nicolás Bonino Gayoso*
Ulises García Repetto*

INTRODUCCIÓN

La propuesta de este artículo reside en describir la situación económico-financiera de las principales Cajas de Jubilaciones y Pensiones, desde su creación en 1896 hasta mediados de la década del cuarenta, período en que el sistema experimenta e intenta resolver su primera crisis. Ello implica reconstruir los ingresos y egresos del sistema, repasar sus fuentes de financiamiento y analizar cuáles fueron sus principales prestaciones. Se presta una especial atención a la denominada jubilación por despido, uno de los principales focos de críticas que recibía el sistema. El estudio cubre la primera mitad del siglo y en especial se focaliza en el período de los años treinta y cuarenta, debido a que en ese período está funcionando de manera plena y se dispone de datos sobre los efectos económicos de la causal por despido.

El trabajo se enmarca en la línea de investigación sobre finanzas públicas y gasto público social en el Uruguay que se ha desarrollado en el Área de Historia Económica del Instituto de Economía de la Universidad de la República. En relación a la seguridad social uruguaya los principales antecedentes son el trabajo de Mariana Sienna (2007) relativo a las Clases Pasivas y a la evolución del sistema de seguridad social, el libro de Azar et al. (2009), sobre las finanzas públicas en Uruguay en el siglo XX y el artículo de Bonino (2009), que trata la evolución de la asistencia al desempleo en nuestro país.

Se espera que los resultados de este estudio permitan mejorar la comprensión de la ecuación financiera del sistema de seguridad social en Uruguay en la primera mitad del siglo XX, información que permitirá evaluar su incidencia en los desequilibrios de las finanzas públicas del Gobierno Central durante ese período y los años siguientes.

I. EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL EN URUGUAY EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX

I.1. LOS INICIOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN EL URUGUAY: LAS CLASES PASIVAS¹

Los comienzos del sistema de seguridad social en el Uruguay se retrotraen a los inicios de su vida independiente (1828), convirtiendo al Uruguay en uno de los países pioneros en esta materia en Latinoamérica. Las primeras normas de cobertura de riesgos se asientan en la tradición hispánica de que el Estado debía asumir la responsabilidad por la suerte de la oficialidad de su ejército y su familia. La primera ley, de 1829, otorgaba derechos jubilatorios y pensionarios a los militares y a sus herederos directos. En 1835, con la ley de retiros militares, se extendió el derecho a los jefes y oficiales que fueran desmovilizados del ejército y tuvieran un mínimo de 10 años de antigüedad en el servicio. Leyes posteriores fueron ampliando, ajustando o limitando los derechos de la oficialidad, pero no será hasta 1919 que se reconocerá el derecho de retiro a la tropa y pensionario a sus descendientes.

La segunda ley en importancia en materia de cobertura de riesgos (invalidez, vejez y muerte) fue la que extendió el derecho jubilatorio a los empleados civiles (1838). En esta ley se disponía que el funcionario público tenía derecho al retiro por vejez o invalidez adquirida en el empleo, siempre que computara un mínimo de 7 años de servicio. También se tenía derecho al retiro si la Administración prescindía de los servicios del funcionario (no motivado por mala conducta) y tuviera un mínimo de 10 años de trabajo efectivo en el Estado². A los beneficiarios de este primer esbozo de un sistema de seguridad social, se les debitaba del sueldo un 3% por concepto de montepío que ingresaba a Rentas Generales. A su vez, todos los servicios de pasividades y pensiones se imputaban a Rentas Generales.

* Área de Historia Económica del Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR.

Durante la dictadura militar del coronel Latorre, en 1876, frente al déficit endémico de las cuentas del Estado y el costo que insumía el incipiente sistema previsional -que no lograba sostenerse con el montepío- se decreta el cese del sistema de retiros militares y civiles para todos los individuos que ingresaran a prestar servicios (en adelante) en el Estado. Pese a la eliminación de manera general del derecho de retiro y pensión, el mismo se mantiene a través de leyes que lo conceden en casos particulares; de esta forma queda librado a la voluntad de los gobernantes de turno.

Hacia el año 1904 las clases pasivas representaban el 13% de los gastos corrientes del gobierno, carga muy pesada para las cuentas del Estado. Entonces, frente a un Estado que va dejando atrás su papel casi exclusivo de “juez y gendarme”, incrementando su presencia en materia económica y social (“estado interventor”), y ante la necesidad de racionalizar y generalizar la legislación en materia previsional para los empleados públicos, la opción resultante será crear las primeras cajas de jubilaciones en el sector público.

Estas cajas no se ceñían a un sistema estricto de reparto ni de capitalización individual. Tal como señalaba en 1923 el diputado César Mayo Gutiérrez:

“la Caja Escolar, la Caja Militar y la Caja Civil han sido fundadas empíricamente, sin atender a ningún principio científico... No son cajas de reparto ni de capitalización. Lo único que se ha procurado al fundarlas es descargar el Presupuesto General de Gastos de las obligaciones que por concepto de jubilaciones y pensiones se tenían anteriormente, pero sin pensar mayormente en los arbitrios económicos para cubrir las erogaciones que esos servicios representan. De manera que siendo así y no teniendo la creación de esas Cajas otro objeto que descongestionar el Presupuesto General de Gastos en cuanto a las planillas gravosas de jubilaciones y pensiones, no es nada extraño, como ocurre siempre, que el Estado venga con auxilios económicos cada vez que la situación de estas instituciones lo requiere...” (DSCR, tomo 316: 252).

Se desprende por consiguiente que el sistema nace por una necesidad administrativa relativa al presupuesto, sin ningún análisis actuarial sobre la viabilidad y sostenibilidad del mismo.

I.2. LAS CAJAS DE JUBILACIONES DEL SECTOR PÚBLICO

Las primeras cajas de jubilaciones y pensiones se organizan en el entorno de la función pública en la última década del siglo XIX y primeros años del siglo XX. Estos organismos previsionales tuvieron como distintivo para la época, ser organismos autónomos

dentro de una estructura estatal muy centralizada, como era el Estado uruguayo surgido de la Constitución de 1830.

Los primeros organismos previsionales fueron la Caja Escolar de Jubilaciones y Pensiones (1896), la Caja de Jubilaciones y Pensiones Civiles (1904) y la Caja de Pensiones Militares (1911). Cabe aclarar que esta última Caja solo atendía las pensiones de las viudas y los hijos de los oficiales fallecidos, en tanto que las jubilaciones (retiros militares) se continuaban sirviendo a cargo de Rentas Generales. Por último, también se mencionará en este apartado el Instituto de Pensiones a la Vejez, que aunque no brindaba una prestación a los funcionarios públicos, era una caja estatal, mediante la cual el Estado asumía la protección de los ancianos indigentes e inválidos que carecían de otra cobertura previsional

El financiamiento de las cajas se previó como tripartito (aporte obrero, patronal y del Estado). Pero, aún así, el principal ingreso a estos fondos fue el proveniente de los descuentos a los sueldos, jubilaciones o pensiones de los beneficiarios, o por reintegros de éstos sobre servicios anteriores por lo cuales no se había aportado montepío. En segundo término se encontraba el aporte del Estado como empleador que en un principio no se fijó como porcentaje de los sueldos públicos que abonaba, sino como una cuota fija mensual. El Estado recién comenzará a abonar un porcentaje sobre los sueldos que pagaba en 1925, cuando se establezca el aporte patronal de los entes autónomos industriales y comerciales y de los gobiernos departamentales en el 8%. El Gobierno Central, por su parte abonará un aporte patronal del 5% en 1935, que se incrementará al 8% en 1939³. Otro ingreso a las Cajas que realizaba el Estado era el producido de ciertos tributos menores -en general, tasas-, que se originaban por servicios que brindaban los institutos previsionales o por actividades relacionadas con los servicios que prestaban los beneficiarios⁴. En general, estos ingresos fueron marginales para los organismos.

Desde el punto de vista de su financiamiento, las cajas se crearon siguiendo las premisas de un sistema de capitalización individual. Esto significaba que en los primeros años no se servirían pasividades para conformar un primer stock de reservas en títulos de deuda pública, cuyos intereses contribuirían a cubrir gran parte de los gastos por servicios de jubilaciones y pensiones. Posteriormente, año a año, estos organismos irían arrojando superávits que se destinarían a aumentar las reservas, cuyos intereses harían que el sistema fuera autosustentable.

Sin embargo en los hechos ello no sucedió, en la medida que las autoridades, una vez sentadas las bases y derechos jubilatorios del sistema, continuaron

otorgando beneficios a sectores en principio excluidos de los mismos sin ampliar la gama de ingresos de los institutos. A su vez, se comienza a considerar ciertos servicios como especiales o peligrosos a la salud con cómputos extraordinarios de 4 años por 3 años de servicio efectivo, así como reconocer derechos jubilatorios extraordinarios a la mujer con hijos menores y más de 10 años de servicio computados (“ley madre” para maestras, 1923).

Este sistema de seguros sociales para la actividad pública que se desarrolla sin un criterio de sostenibilidad, comienza a colapsar hacia la década del veinte. En 1924, el diputado comunista Mibelli, al considerar los déficits que venía arrojando la Caja Escolar, que se había visto obligada a ir desprendiéndose de sus reservas para atender el servicio de pasividades, señalaba con relación al sistema en su conjunto:

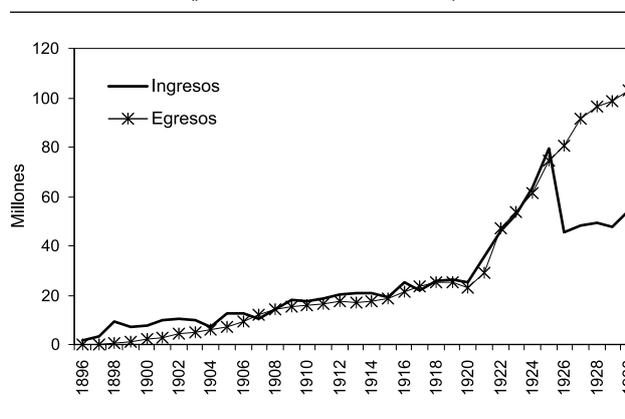
“Se ha llegado a la comprobación que es matemática, de que ninguna de nuestras Cajas de Jubilaciones y Pensiones resistirá al través del tiempo, las exigencias de los servicios que presta. La financiación de esas Cajas hace prever el momento de la bancarrota inevitable de todas ellas. Algunas, como la Caja Militar y la Caja Escolar, ya están en bancarrota...; y las otras cajas de jubilaciones de empleados civiles, la de servicios públicos y la de bancarios, dentro del término máximo de 15 años, estarán en situación tal, que el Parlamento tendrá que acudir a defenderlas con contribuciones extraordinarias, cuando se quiera que esas Cajas atiendan los servicios” (DSCR, tomo 323: 427).

Si se analiza la evolución financiera de estos institutos previsionales durante la primera mitad del siglo XX, se desprende que los mismos, tras unos primeros años de estabilidad, caen en déficits que no podrán ser superados en este período. De esta manera, estas cajas no consiguieron hacerse de un stock suficiente de deuda pública que les permitiera cubrir parte de sus egresos con el producido de los intereses. Enfrentadas las autoridades a un persistente déficit de las cajas que servían a los empleados públicos y de la Caja de Pensiones a la Vejez, en el año 1934 se realiza una reforma del sistema, creándose el Instituto de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay, que reunirá la Caja Civil, Caja Escolar, Caja de Pensiones a la Vejez y la Caja de Industria, Comercio y Servicios Públicos (que expandía la cobertura a los trabajadores privados). Esta centralización institucional tendrá por objetivo lograr una mayor racionalidad y eficiencia del sistema, concomitantemente con la reducción de los gastos de administración.⁵

Durante sus primeros treinta y cinco años de vida, la Caja Escolar logró generar superávits reducidos, que no le permitieron generar una importante reser-

va como era de esperar en un régimen de capitalización (ver Gráfico 1). El problema de este instituto fue que se ampliaron o concedieron nuevos derechos jubilatorios sin prestar atención a la solvencia financiera del organismo, ni creándose nuevos recursos para atender el incremento de las prestaciones. Todo este cúmulo de hechos llevó a las autoridades del organismo a tener que liquidar sus reservas en los años 1923 y 1924 para cubrir los déficits. En adelante, el desequilibrio financiero de la caja se cubrió con entregas a cargo de Rentas Generales. Esta situación se mantuvo hasta que en 1939 la Caja Escolar se fusionó con la Civil, y esta última asumió los déficits de la primera.

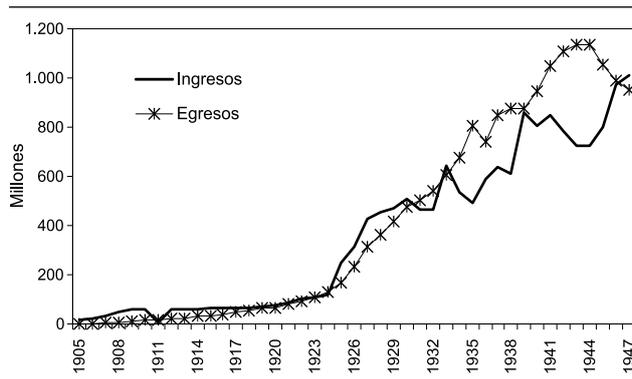
Gráfico 1. Ingresos y egresos de la Caja Escolar (pesos constantes de 1997)



Fuente: Anuarios Estadísticos, Memorias del Inspector de Educación Primaria.

Por su parte, la evolución financiera de la Caja Civil (gráfico 2), muestra que este instituto sólo durante los primeros veinticinco años de vida logró un modesto superávit que le permitió conformar una limitada reserva. La misma quedará comprometida a partir de los años treinta cuando los egresos superen a los ingresos. A partir de ese momento el Estado apoya financieramente a este instituto entregándole títulos de deuda, pero mantiene el retraso en los pagos de aportes. Entonces, el instituto debió recurrir a vender o caucionar estos papeles para poder atender el servicio de las pasividades. En definitiva, la situación comprometida de la Caja se debió tanto a la ampliación de los derechos jubilatorios, como al atraso en el pago de los aportes obreros y patronales por parte de los organismos estatales, así como al hecho de que a partir de 1939 debió cubrir los desequilibrios de la Caja Escolar. Será recién a partir de 1947 que se logrará revertir esta situación financiera precaria cuando los distintos organismos estatales comiencen a pagar regularmente sus obligaciones con la seguridad social.

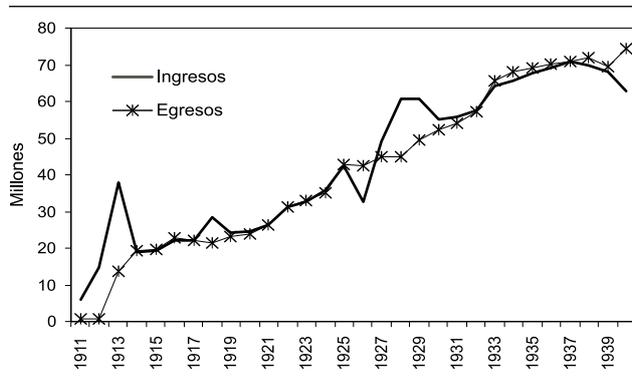
Gráfico 2. Ingresos y egresos de la Caja Civil (pesos constantes de 1997)



Fuente: Anuarios Estadísticos, L. Zanasi (1947), R. Cheroni (1948).

La Caja de Pensiones Militares tampoco logró generar una reserva significativa en sus primeros años de vida, lo cual la comprometió financieramente a los pocos años de existencia. A partir de la década del veinte se tienen que arbitrar nuevos ingresos (un porcentaje del impuesto de herencia) e incrementar las tasas de impuestos ya afectados al instituto, para procurar cerrar la brecha entre ingresos y egresos. Aún así, la Caja se vio necesitada de que el Gobierno Central concuerriera a cubrir sus déficits anuales a partir de 1920. En general, la asistencia de Rentas Generales representó entre un 13% y 30% de los egresos del organismo.

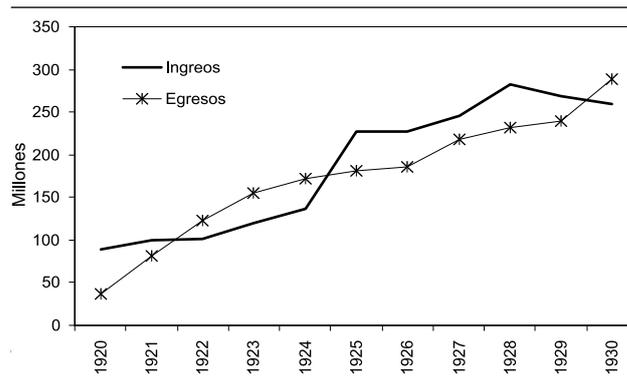
Gráfico 3. Ingresos y egresos de la Caja de Pensiones Militares (pesos constantes de 1997)



Fuentes: Anuarios Estadísticos, Barbato-Garbarino (1943).

El Instituto de Pensiones a la Vejez se creó en 1919, respondiendo a la política social desplegada por el batllismo durante las primeras décadas del siglo XX.⁶ El instituto tendrá como cometido servir una pensión a los inválidos y a los mayores de 60 años que no tuvieran otro medio de subsistencia y brindará su cobertura tanto a nacionales como a extranjeros que tuvieran una residencia no menor a 15 años. Estos beneficios se financiaban a través del producido de ciertos impuestos que gravaban a los grandes propietarios, a los empresarios por los empleados en planilla y a las bebidas alcohólicas y los naipes.

Gráfico 4. Ingresos y egresos del Instituto de Pensiones a la Vejez (pesos constantes: 1997)



Fuente: Anuarios Estadísticos.

Del gráfico 4 se desprende que la vida financiera del organismo no fue muy buena, en la medida que a los pocos años de creado el Instituto se tuvo que reforzar los ingresos para atender el número de pensiones concedidas, el cual superó el cálculo originario de las autoridades. La situación deficitaria del organismo fue una constante y obligó al Estado a brindarle asistencia financiera adicional.

I.3. LAS CAJAS DE JUBILACIONES DE LA ACTIVIDAD PRIVADA

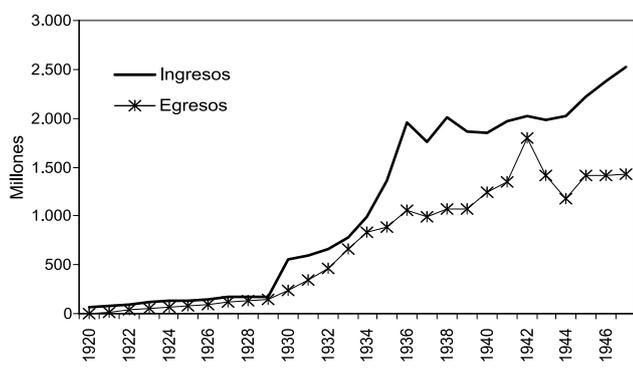
El proceso de conformación del sistema de seguridad social, una vez establecido para el sector público, prosiguió su extensión al sector privado a partir de la década del veinte del siglo XX. Las cajas de los sectores productivos, comerciales y profesionales que se establecen en esta primera mitad del siglo fueron: la Caja de Servicios Públicos y Sociedades Anónimas (1918, 1928), que posteriormente se llamará Caja de Industria, Comercio y Servicios Públicos (1934)⁷, la Caja Bancaria (1925), la Caja Notarial (1941) y la Caja de Trabajadores Rurales y Pensiones a la Vejez (1943).⁸

La Caja de Servicios Públicos nace de una iniciativa de Lorenzo Carnelli (1919) que la propone para el sector ferroviario, propiedad de empresas británicas, inspirándose en la normativa de la Caja Ferroviaria Argentina. Ingresado el proyecto de ley al Parlamento, los beneficios jubilatorios se extendieron a otras empresas que cumplían los servicios públicos en los transportes, comunicaciones, agua corriente y gas. En materia de financiamiento, el sistema se basó principalmente en el aporte patronal (8%) y el aporte de los trabajadores (montepío de 4% y reintegro por servicios anteriores de 3%). A su vez, se estableció que los usuarios pagaran un impuesto a fijarse entre el 1% y 3% sobre los servicios de que hicieran uso. Por su parte, el Estado se obligaba a cubrir los posibles déficits anuales que se produjeran.

Posteriormente, en el año 1928, se crea el fondo de Sociedades Anónimas y similares que se integra a la Caja de Servicios Públicos. Con esta ampliación pasan a integrarse al sistema de seguridad social la mayoría de los trabajadores de la industria y el comercio, debido a que se estableció que no sólo cubriera a los trabajadores de las empresas organizadas como sociedades anónimas, sino también a las empresas con “giro igual” a aquellas. Con relación al financiamiento del Fondo de Sociedades Anónimas se fija la tasa patronal en 9% y la tasa obrera en 5%, superiores a los de la Caja de Servicio Civil. También se fijó el reintegro en 3%, se previó un aporte extraordinario en caso de ascensos y se sancionó un impuesto del 3% sobre “todas las entradas brutas resultantes de las ventas que se realicen y por servicios que presten”.⁹

El gráfico 5 consigna la evolución de los ingresos y egresos de esta Caja, que incluía el Fondo de Servicios Públicos y el Fondo de Sociedades Anónimas. En el año 1934 pasará a denominarse Caja de Industria, Comercio y Servicios Públicos. Se desprende del análisis del gráfico que esta caja tendió a generar superávits constantes. Inclusive, estos aumentaron luego de creado el Fondo de Sociedades Anónimas que significó un incremento significativo del número de afiliados, y por ende de aportes, al alcanzar a gran parte de las empresas industriales y comerciales. Hacia 1943 esta Caja había acumulado un stock de reservas que representaba ocho veces los egresos de un año del instituto. Estas reservas continuaron incrementándose en términos nominales durante toda la década del cincuenta; pero, en términos reales se mantuvieron y comenzaron a perder valor aceleradamente hacia fines de los cincuenta por el proceso inflacionario que vivía el país¹⁰. De esta manera, a mediados de los años sesenta, las reservas se habían liquidado completamente por causa de la inflación.

Gráfico 5. Ingresos y egresos de la Caja de Industria, Comercio y Servicios Públicos (pesos constantes: 1997)



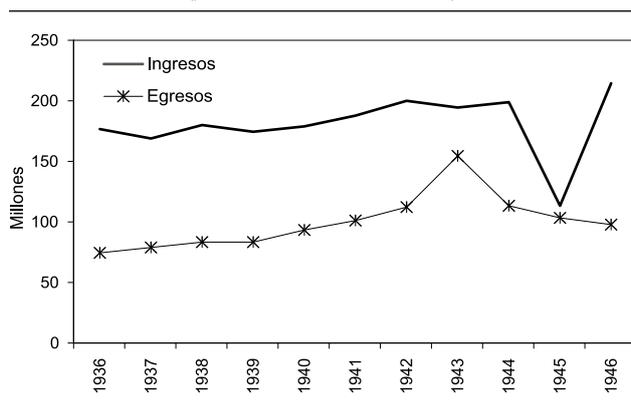
Fuente: Anuarios Estadísticos, Cordones Alcoba (1946), R. Cheroni (1949), J. Kniet (1964).

Otra de las cajas importantes que atendía al sector de trabajadores privados fue la Caja Bancaria y de la Bolsa de Comercio, creada en 1925. La característica de este organismo fue la de ser una institución gremial privada que cumple fines públicos con un patrimonio propio administrado por sus afiliados. La ingerencia del Estado en esta caja la asume el Poder Ejecutivo que designa al Presidente del Directorio y fiscaliza y controla los balances y memorias anuales. Pese a esta intervención el Estado no se constituye en garante de última instancia del servicio de pasividades.

En sus comienzos la Caja cubre a los funcionarios de la banca privada y de la Bolsa, teniendo los funcionarios de la banca oficial la opción de afiliarse a esta caja o la Civil. A partir de 1935, la afiliación a la Caja Bancaria se vuelve obligatoria para todos los funcionarios de los bancos del Estado. El financiamiento de este instituto será con el aporte patronal (12%) y obrero (5%), reintegros por servicios anteriores (6%), aporte extraordinario por ascenso y el impuesto del ½ % o anual del importe de las colocaciones, hipotecas, vales y préstamos. A su vez, se prevé por ley que, cubiertos los egresos (jubilaciones, pensiones y gastos de gestión del 5%), el excedente debía destinarse 60% a compra de títulos de deuda y 40% a construcción y adquisición de viviendas de renta.

En el gráfico 6 se puede observar la evolución financiera de la Caja Bancaria, entre 1936 y 1946. De la misma se desprende que este instituto arrojó superávits permanentes que le permitieron conformar una reserva en títulos de deuda pública, cuyos intereses alcanzaron para cubrir el servicio de pasividades hasta fines de los años treinta. A partir de este momento, si bien prosiguieron los superávits, parte de los ingresos por aportes obrero-patronales debieron destinarse a cubrir los egresos corrientes del instituto. Una de las causas fundamentales para que los intereses no alcanzaran para pagar las jubilaciones fue el excesivo número de jubilaciones por despido que debía atender el organismo. Pese a ello, la Caja Bancaria logró conformarse como un organismo previsional financieramente potente hasta comienzos de la década del noventa cuando comience la reorganización de la banca privada y se produzcan algunas quiebras bancarias.

Gráfico 6. Ingresos y egresos de la Caja Bancaria (pesos constantes de 1997)



Fuente: Anuarios Estadísticos, L. Beux (1946).

Finalmente, hacia comienzos de los años cuarenta se crean dos nuevas Cajas, la Notarial y la de Trabajadores Rurales, la que absorbe la Caja de Pensión a la Vejez.

La Caja Notarial (1941) cubre a los escribanos públicos y los empleados de los mismos. El financiamiento de esta caja se realiza con un porcentaje sobre los honorarios profesionales, el montepío de los empleados y los timbres notariales que abonan los individuos que utilicen los servicios notariales.

Dentro de las causales jubilatorias especiales se establece la enfermedad o imposibilidad física del escribano o su empleado; no se incluye, expresamente, la jubilación por despido. La Comisión Informante de la Cámara de Representantes señaló en la instancia: *“el proyecto elimina [como causal] el despido o exoneración del escribano o empleado, por ser la real y efectiva causa de la anemia financiera que aqueja a cajas similares”* (DSCR, tomo 408: 124).

La Caja de Trabajadores Rurales, del Servicio Doméstico y de Pensiones a la Vejez se crea en 1943, pero como organismo unitario recién comienza a funcionar a fines del año 1950 cuando se organiza definitivamente el fondo de trabajadores rurales. Entretanto, el fondo de servicios públicos se integra a la Caja de Industria y Comercio y el Instituto de Pensiones a la Vejez funciona independientemente.

En materia de financiamiento, éste se conformaba con los aportes obrero-patronales del sector rural y servicio doméstico y con el producido de impuestos que gravaban la propiedad inmueble, impuestos específicos a ciertos consumos (bebidas alcohólicas, combustible, etc.) e impuestos a las transacciones agropecuarias. La causal de jubilación por despido no fue reconocida a estos trabajadores. En su lugar, se estableció un seguro de desempleo de seis meses al que podía acceder el individuo (trabajadores rurales y trabajadores domésticos) solamente tres veces durante su vida laboral, de-

biendo mediar cada vez que se recibiera el amparo un plazo no menor de dos años. En la reforma de octubre de 1950 se suprimirá este subsidio por desempleo.

Como se desprende de lo señalado con relación a las últimas dos cajas, hacia la década del cuarenta las autoridades comprendieron que los costos de la causal de jubilación por despido se estaba convirtiendo en una pesada carga financiera para los organismos previsionales y no era conveniente extenderlo a los nuevos organismos.

I.4. ESQUEMA DE LOS RIESGOS CUBIERTOS Y DE LOS DERECHOS QUE OTORGABA EL SISTEMA

En materia de riesgos cubiertos, los principales son la vejez, la invalidez y la muerte. El sistema otorga derechos jubilatorios -frente a estos riesgos- a los afiliados y a sus descendientes directos (viuda e hijos menores de edad), en caso de muerte del titular del derecho. El afiliado accedía a la jubilación normal siempre que cumpliera dos requisitos: edad mínima y años de servicio mínimos. Estos requisitos variaban según la Caja. En la Caja Civil se fijaron estos extremos en 60 años de edad y en 30 años de servicio. En la Caja Escolar se fijó como edad mínima 45 años para la mujer y 50 años para el hombre, con un mínimo de 25 años de servicio. En la Caja de Servicios Públicos y Sociedades Anónimas los requisitos se establecieron en 50 años de edad y 30 años de servicio computado. En tanto, para la Caja Bancaria los extremos se fijaron en 60 años de edad y 30 años de servicio.

El afiliado también podía acceder a una jubilación extraordinaria en los casos de invalidez, maternidad y despido. En cuanto a la situación de invalidez, se tenía derecho a jubilación en caso de que el individuo adquiriera una imposibilidad física que le impidiera trabajar. Para acceder a este derecho se exigía al individuo que tuviera al menos diez años de servicio computados. En caso de que el individuo probara haber adquirido la invalidez en actos directos de servicio no se exigía ningún mínimo de años de servicio. El derecho jubilatorio por maternidad (*“ley madre”*) se estableció a favor de las mujeres que tuvieran hijos menores de edad y un mínimo de 10 años de servicio. Este derecho primero se concedió a las maestras (1923) y luego se otorgó a las empleadas de las empresas de servicios públicos y de industria y comercio (1926, 1928), extendiéndose a todas las trabajadoras en 1951.

El beneficio de una jubilación anticipada por despido se previó para las cajas del sector público en caso de supresión de cargo o exoneración, y siempre que el beneficiario tuviera más de 10 años de servicio. En la Caja de Industria y Comercio y en la Caja Bancaria se

estableció el derecho de jubilación por despido como un derecho extraordinario y que sería temporal en la medida que se presumía que el individuo en edad de trabajar, prontamente volvería a ingresar al mercado de trabajo dejando sin efecto la jubilación por despido. En los hechos, las empresas abusaron de esta causal, utilizándola como una forma de reducir sus gastos en sueldos y los afiliados lograron seguir cobrando esta jubilación accediendo a trabajos fuera del ámbito de la caja que pagaba la pasividad o trabajando en negro. Estas circunstancias provocaron importantes perjuicios económicos a las cajas, que serán analizados en la siguiente sección.

II. EL SEGURO DE PARO EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX

II.1 UNA PRIMERA FORMA DE SEGURO DE DESEMPLEO: LA JUBILACIÓN POR DESPIDO

Durante la primera mitad del siglo XX no existió un seguro de desempleo con una organización propia como el que se establecerá en el año 1958. En cambio, si existió una protección para el trabajador que perdía su empleo por la sola voluntad del empleador, no mediando delito, omisión o “notoria mala conducta” de aquél. Este derecho se estableció primero para los funcionarios civiles y, luego, se extendió al sector privado.

Para el sector público el derecho a una jubilación extraordinaria por despido se estableció en 1904, cubriendo a los afiliados a la Caja Escolar y a la Caja Civil. El derecho se adquiría en caso de supresión de cargo o cese del funcionario (exoneración) que no fuera motivado por mala conducta del mismo, y siempre que tuviera 10 años de servicio previo. Al momento de justificar este derecho en el Parlamento se sostuvo que: *“no sería justo, ...que el funcionario que durante este tiempo ha cumplido debidamente las tareas de su destino y pagado los descuentos (montepíos)..., quedara en la condición del que ha sido separado de su cargo por omisión o delito”* (DSCR, tomo 173: 207).

En el sector privado una primera manifestación de un derecho a seguro de desempleo se les reconoce a los trabajadores al crearse la Caja de Servicios Públicos y de Sociedades Anónimas (1919, 1928) y la Caja Bancaria (1925). En ambos casos, se estableció que los empleados y obreros con más de 10 años de servicio que fueran despedidos por las empresas sin que hubiera habido delito, omisión o notoria mala conducta, tendrían derecho a percibir una jubilación permanente cuyo monto dependería del número de años computados en la respectiva entidad.

Tanto en el sector público como en el sector privado se consideró que este derecho era extraordinario y de

uso temporal en la medida que el individuo cesado en el trabajo, luego se reinsertaría al mercado laboral y al acceder a un nuevo empleo dejaría de percibir este beneficio. Como se ha señalado antes, en los hechos ello no ocurrió, ya que quien accedía al derecho procuraba no perderlo, ya fuera consiguiendo un trabajo fuera del ámbito de cobertura de la respectiva caja o trabajando en negro. A su vez, este régimen jubilatorio especial fue aprovechado por las empresas para bajar los costos salariales despidiendo trabajadores con sueldos altos.

II.2 EL SEGURO DE PARO

El primer régimen de seguro de paro se estableció en la Caja Bancaria (1927) con la reforma del derecho de jubilación por despido. Esta modificación se debió a que los bancos abusaban del derecho, cesando trabajadores con sueldos altos y contratando personal nuevo por un salario menor. En el nuevo diseño se distinguió el caso del empleado que tuviera menos de 10 años de servicio y aquel que sobrepasare dicho límite. Si el empleado no alcanzaba a computar 10 años de trabajo, entonces la institución bancaria que diera el cese sin causa justificada debía entregar a la caja un mes de sueldo por cada año trabajado, que le sería entregado al empleado mensualmente y siempre que no ingresase a un cargo que diese derecho a jubilación. En cambio, en caso de que el empleado tuviera más de 10 años de servicio, el importe que debían pagar los bancos a la Caja se fijaba en un sueldo por cada año trabajado con un máximo de 15 sueldos. Este dinero ingresaba a la Caja, comenzando de inmediato a pagarse al cesado una jubilación permanente por despido.

Respecto de la Caja de Industria, Comercio y Servicios Públicos, en el año 1934 se reformula el beneficio estableciéndose un régimen de seguro de paro propiamente dicho, que se denominará “subsidio de desocupación”; este, posteriormente, se extenderá a los afiliados a la Caja Civil y Escolar (1940). Independiente de este beneficio limitado en el tiempo (un año de subsidio), se mantendrá la jubilación por despido para aquellos afiliados mayores de 40 años y con más de 10 años de servicio. Tenían derecho al subsidio de desempleo aquellos empleados amparados por la caja que, contando con un mínimo de 10 años de servicio y teniendo menos de 40 años de edad, fueran despedidos, no mediando delito, omisión o culpa grave. Para poder cobrar el subsidio (por el plazo de un año), el trabajador despedido debía inscribirse en una de las bolsas de trabajo cuya creación fue prevista por la misma ley. Se buscaba con este mecanismo devolver a la actividad a los afiliados jóvenes; pero, en la práctica, las bolsas no llegaron a organizarse debido a la fuerte oposición patronal que consideró que tener que recurrir a dichas bol-

sas para contratar trabajadores era limitar el derecho de libre contratación que defendían. Dentro de este nuevo régimen se habilitó al directorio de la caja a prorrogar el beneficio por otro año en caso de crisis económica.

Con relación al fracaso del “subsidio por desocupación”, el diputado Amical Vasconcellos, en julio de 1953, señalaba:

“el funcionamiento del artículo 18 bis, apartado C) de la ley de 11 de enero de 1934 ha sido una experiencia desastrosa, lamentablemente en nuestro país, porque las bolsas de trabajo que preveía esa ley – que tendía mediante esta disposición especial a ir buscando un sistema de seguro de desocupación rudimentario para aquellos afiliados que tuvieran una edad menor de cuarenta años-, no funcionaron nunca en la forma integral en que debieron haberlo hecho. De tal manera que el Parlamento en muchas oportunidades y mediante leyes sucesivas tuvo que ir prorrogando la situación de personas que se encontraban gozando de ese beneficio, pero que, por el contrario, no tenían la obligación de presentarse por no estar funcionando las bolsas de trabajos que les fueran ofrecidas” (DSCR, tomo 499: 278).

En definitiva, esta primera organización del seguro de desempleo fracasará y continuará funcionando la causal de jubilación por despido, con el consiguiente costo que significaba a las cajas tener que servir una jubilación de por vida a una persona relativamente joven que no había realizado todos los aportes normales de cualquier otro trabajador que accedía a la jubilación tras treinta años de aportes.

II.3 CONSECUENCIA FINANCIERAS PARA LAS CAJAS DEL DERECHO DE JUBILACIÓN EXTRAORDINARIA POR DESPIDO

El derecho de jubilación por despido se estableció como una causal extraordinaria y transitoria para

acceder a una pasividad. Se entendió que la persona que perdía el empleo debía tener cierta cobertura, la cual prontamente quedaría sin efecto al acceder el individuo a otro empleo. En los hechos ello no sucedió en la medida que aquella pasividad, en principio transitoria, se transformó en permanente con los consiguientes perjuicios económicos para los organismos previsionales. Hacia 1912, las autoridades de la Caja Civil señalaban que el 38% de las jubilaciones servidas por el instituto era por la causal de supresión o exoneración (cese) de cargo. Y este porcentaje iría en aumento, en la medida que en los siguientes años más del 60% de las jubilaciones acordadas eran por estas causales. En definitiva, pese a que no se puede cuantificar concretamente el costo que significaba pagar estas jubilaciones extraordinarias por despido, queda claro que la erogación de las mismas era considerable dados los limitados ingresos de la Caja Civil.

Respecto de las cajas que brindaban cobertura a los trabajadores de la actividad privada (Industria, Comercio y Servicios Públicos y Bancaria), sí se puede cuantificar el costo del servicio de la jubilación por despido. En el gráfico 7a se puede observar el progresivo incremento de los jubilados por esta causal, que de 9% en 1921 pasan a representar el 52% del total de jubilados de la Caja de Industria y Comercio hacia el año 1932. Este incremento repercute en los egresos por jubilaciones, alcanzando a representar el pago de las jubilaciones por despido 42% del pago total de jubilaciones, como se aprecia en el gráfico 7b. Es de hacer notar que desde la creación de la caja, una causal jubilatoria que se consideraba marginal, en los hechos se fue transformando en la principal vía para acceder a una pasividad. El costo que significaba financiar el derecho de jubilación por despido llevó a las autoridades a reformular los alcances del mismo.

Gráficos 7. Caja de Industria, Comercio y Servicios Públicos. Jubilaciones por despido (1921-1932)

Gráfico 7a. Porcentaje de jubilaciones por despido en el total de jubilaciones

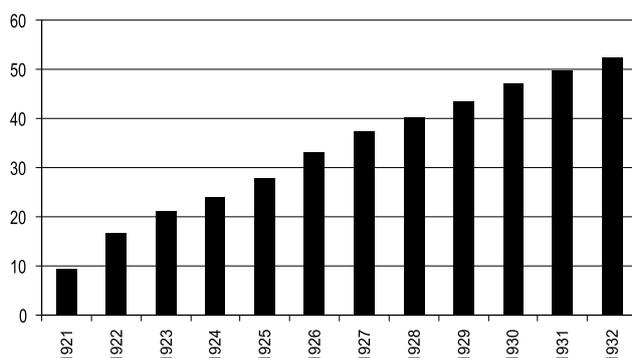
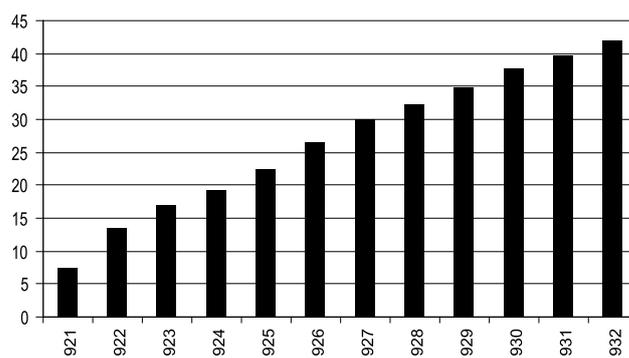


Gráfico 7b. Porcentaje del costo de las jubilaciones por despido en el costo total (estimación)



Fuente: DSCLP, Síntesis Estadística.

A principio de 1934, el directorio de la caja remite al Poder Ejecutivo sus consideraciones relativas a las reformas que se debían implementar para sanear la situación financiera del instituto. Dentro de sus propuestas estaba acotar el derecho a la jubilación por despido, procurando transformarlo en un seguro de desempleo transitorio que se compatibilizaría con bolsas de trabajo. En esta instancia el instituto señalaba que las jubilaciones por despido eran las más caras, en la medida que

“no es lo mismo servir una pasividad a edad avanzada y después de una larga contribución al fondo, que hacerlo por anticipado y en edad temprana, cuando los aportes han sido reducidos. En relación inversa, el capital constitutivo necesario para el servicio de la renta es mucho mayor que el que se ha constituido en un breve plazo de cotización” (DSCLP, tomo 1: 284).

A su vez, dejaba en claro que uno de los problemas del sistema era que de una causal en principio transitoria (la desocupación), se generaba un derecho permanente (la jubilación). Esta causal es propia de un sistema de capitalización individual, en donde el

beneficiario solo *“tiene derecho a la renta del capital constituido, si incurre en despido de la empresa, y abandona por consecuencia, el fondo jubilatorio, se le reintegra su propio capital en conjunto o en forma de renta vitalicia”* (DSCLP, tomo 1: 284). Esto no sucedería en esta caja, en la medida que la pasividad que cobraría el beneficiario se fijaría como porcentaje del sueldo, pero no estaría limitada por el monto total de lo aportado, debido a que el sistema uruguayo de jubilaciones no era en la práctica de capitalización individual.

Tras las reformas de 1934, se logró en parte disminuir el peso de esta causal de jubilación. Entre los años 1938 y 1941, los jubilados por despido se reducen a un 34,8% del total de jubilados, lo que significa una caída de 17 puntos porcentuales. Asimismo, el costo de estas jubilaciones cae al 28% del total, habiendo representado un 42% del total de erogaciones en 1932. De todas maneras, el peso de las jubilaciones por despido, tanto en número como en costo, era aún significativo, comprometiendo la viabilidad futura del instituto.

Gráfico 8. Caja de Industria, Comercio y Servicios Públicos (1938-1941)

Gráfico 8a. Porcentaje de jubilaciones según causal

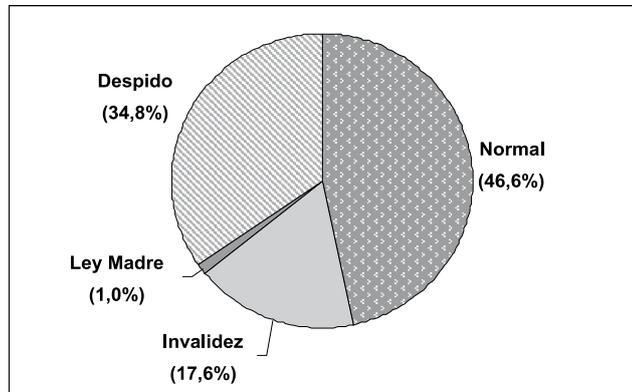
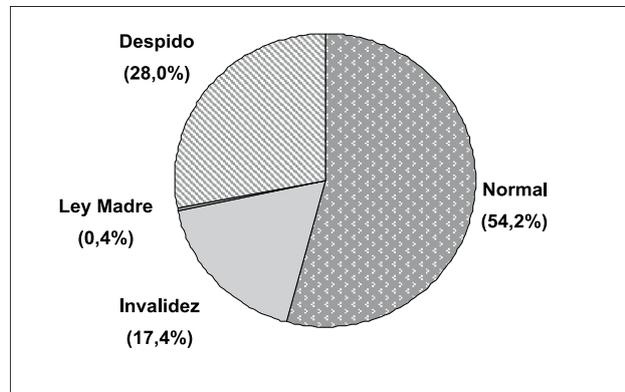


Gráfico 8b. Porcentaje de egresos por jubilaciones según causal



Fuente: Síntesis Estadística.

Por su parte, la Caja Bancaria, que había procesado en 1927 y 1943 una reformulación al derecho de jubilación por despido, igualmente en el período 1939-1945 no pudo impedir que la mayor parte de las jubilaciones correspondiese a esta causal, las cuales representaban más del 43% de los egresos por concepto de jubilaciones. Si esta caja no vio comprometida sus finanzas fue debido a que hasta fines de los treinta logró pagar el servicio de pasividades con el producido de los intereses de los títulos de deuda que tenía

capitalizados. En adelante debió destinar parte de los ingresos por aportes al pago de pasividades.

En definitiva, esta primera manifestación del derecho a la protección por desempleo tuvo un importante peso en las finanzas de las cajas de los trabajadores privados, viéndose incrementada la utilización de este derecho en momentos que el país se vio enfrentado a las crisis económicas de principios de los veinte y, principalmente, tras la crisis económica que produjo el Crack de 1929.

Gráfico 9. Caja Bancaria (1939-1943)

Gráfico 9a. Porcentaje de jubilaciones según causal

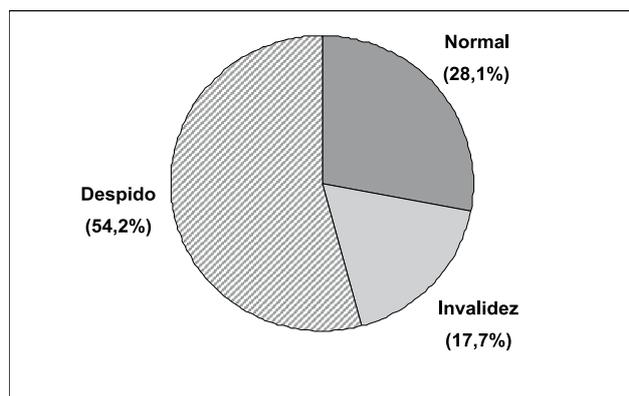
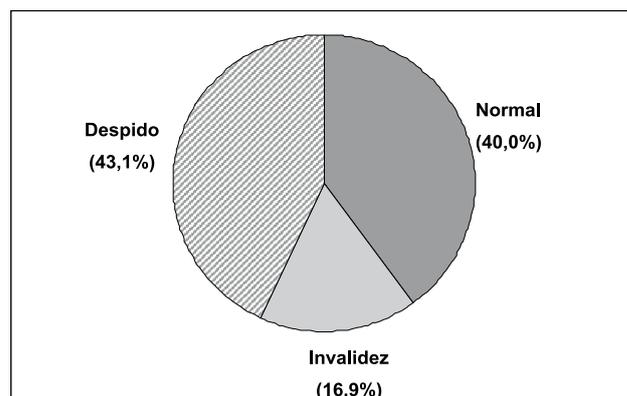


Gráfico 9b. Porcentaje de egresos por jubilaciones según causal



Fuente: Síntesis Estadística, L.Beux (1946).

CONSIDERACIONES FINALES

El sistema de jubilaciones uruguayo comienza a constituirse en el tránsito del siglo XIX al XX, con el objetivo de cubrir los riesgos asociados a la vejez, invalidez, muerte y desempleo. El mismo se estructura en base al financiamiento por capitalización de aportes, que en los hechos se desvirtúa por la extensión de derechos y el abuso que de los mismos hicieron tanto el Estado, como las empresas y los beneficiarios. Ello lleva a que a los pocos años de funcionamiento, el mismo se torne financieramente insostenible.

Uno de los derechos que más golpeó la ecuación financiera de varias cajas (Civil y Escolar, Industria y Comercio, Bancaria) fue la denominada jubilación por despido. Esta causal, en principio transitoria, ideada para cubrir los riesgos del trabajador que momentáneamente se quedaba sin trabajo, por abuso de los participantes del sistema se transformó en una causal de jubilación permanente, cuyo servicio afectó gravemente las finanzas de los distintos institutos. Esta situación se extenderá hasta 1958, cuando se cree el seguro de paro, para atender el problema del significativo desempleo que se observaba debido al estancamiento económico del país.

NOTAS

- Un estudio pormenorizado de las "clases pasivas" y de la evolución institucional en el Uruguay se encuentra en Sienna (2007).
- Además, ajeno a los retirados y los pensionistas civiles y militares, existía otra categoría de individuos a los que las autoridades, discrecionalmente, podían beneficiar con una pensión por actividades destacadas o servicios prestados al país, ya fuera por ellos mismos o por algún antepasado suyo. Estas fueron las pensiones graciables que aprobaba el Parlamento.
- Hasta que el Estado fue asumiendo su obligación de realizar un aporte por ser patrón, su contribución estuvo en el orden del 1% al 2% de lo que pagaba por concepto de sueldos y salarios, en tanto que el aporte de los trabajadores fue del 3%; luego, este aporte se incrementó al 4% (1919), 6% (1925) y 8% (1939).
- Por ejemplo, los servicios policiales contratados por particulares para espectáculos públicos o razones privadas pagaban una tasa denominada "retiro policial".
- En el año 1934, durante la dictadura del presidente Terra, las cajas autónomas del sector público Escolar y Civil, la Caja de Servicios Públicos e Industria y Comercio y el Instituto de Pensiones a la Vejez se centralizan en el Instituto de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay, con el objetivo de reducir los gastos de gestión y mejorar la eficiencia del sistema. Solo se logra reducir, por algunos años, los gastos de gestión, pero no se alcanza la eficiencia y racionalidad del sistema, lo que lleva a que en 1948 se elimine el Instituto de Jubilaciones y los organismos recuperen su autonomía institucional.
- El batllismo fue el sector político más dinámico del Partido Colorado que impulsó y respaldó, desde posiciones de gobierno, la política social desplegada por el Estado hasta la década del sesenta del siglo XX. Su líder indiscutido fue José Batlle y Ordoñez, que ocupó la presidencia de la República entre 1903-1907 y 1911-1915.
- A medida que nuevos sectores se van integrando a la caja, la misma va cambiando de denominación: Caja de Jubilaciones y Pensiones de Empleados y Obreros de Servicios Públicos (1919); Caja de Servicios Públicos y Sociedades Anónimas (1928); Caja de Jubilaciones de la Industria, Comercio y Servicios Públicos (1934); Caja de Jubilaciones de la Industria y Comercio (1948), pasando Servicios Públicos a integrarse a la Caja Civil, debidos a que las empresas que cubría este fondo provisional habían sido nacionalizadas.
- La Caja de Trabajadores Rurales se crea en 1943, comienza a organizarse en 1947 y definitivamente se institucionaliza en 1951 cuando nace la Caja de Trabajadores Rurales, de Servicio Doméstico y Pensiones a la Vejez. La misma, entonces, no será analizada en el presente estudio, dado que su funcionamiento pleno se ubica fuera del período de análisis.
- Ley 8.271, artículo 4 literal F).
- La tasa de inflación anual promedio entre 1945 y 1957 fue del 9%, en tanto que la misma se situó en el 45% para los años 1958 y 1967.

BIBLIOGRAFÍA

- ACEVEDO, Eduardo (1934), *Anales Históricos del Uruguay*, tomo V, Montevideo, Casa A. Barreiro y Ramos.
- ACEVEDO, Eduardo (1936), *Anales Históricos del Uruguay*, tomo VI, Montevideo, Casa A. Barreiro y Ramos.
- AMARANTE, Verónica; BUCHELI, Marisa (2006), "El seguro de desempleo en Uruguay", UDELAR, Montevideo.
- AZAR, Paola; BERTINO, Magdalena; BERTONI, Reto; FLEITAS, Sebastián; GARCÍA REPETTO, Ulises; SANGUINETTI, Claudia; SIENRA, Mariana; TORRELLI, Milton (2009), *¿De quiénes, para quiénes y para qué? Las finanzas públicas en el Uruguay del siglo XX*, Montevideo, Ed. Fin de Siglo.
- BARBATO, Batlle; GARBARINO, Mario (1943), *Retiros y pensiones militares*, Monografía N° 94, Facultad de CC.EE.yA., UDELAR.
- BEUX, Levy (1946), *Caja de jubilaciones bancarias*, Monografía N° 194, Facultad de CC.EE.yA., UDELAR.
- BONINO GAYOSO, Nicolás (2009), "Orígenes y evolución de la asistencia al desempleo en Uruguay", Boletín de la Asociación Uruguaya de Historia Económica.
- CORDONES ALCOBA, Raúl (1946), *La seguridad social en el Uruguay: el problema de las jubilaciones y pensiones*, Montevideo.
- CHERONI, Rogelio (1948), *Cuadros estadísticos y comentarios sobre las Cajas de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay y Cuadro con los organismos de la seguridad social (1944 - 1945 - 1948)*, Montevideo.
- D.G.S.S. (Dirección General de la Seguridad Social) (1980), *Seguridad social en el Uruguay*, Montevideo.
- FORTUNA, Juan Carlos (1985), "El sistema de la Seguridad Social en el Uruguay", CIESU, DT 116/85.
- GARCÍA REPETTO, Ulises (2010), "El financiamiento de las Cajas (1896-2002)", ponencia presentada en las VII Jornadas de Historia Económica, AUDHE, Montevideo.
- JACOB, Raúl (1984). "Crisis y mercado de trabajo: una aproximación a la problemática de los años veinte y treinta", Montevideo, CIEDUR, Serie Investigaciones N° 16.
- KNEIT, Julio (1964), *Caja de jubilaciones de Industria y Comercio*, Monografía N° 724, Facultad de CC.EE.yA., UDELAR.
- MILLOT, Julio; BERTINO, Magdalena (1996), *Historia Económica del Uruguay, Tomo II, 1860-1910*; Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.
- MONTEVERDE, Manuel (1929), *Las jubilaciones: un problema nacional de trascendencia. Contribución a su esclarecimiento*, Ed. A. Monteverde & Cía.
- MONTEVERDE, Manuel (1939), *El problema de las jubilaciones*, Ed. A. Monteverde & Cía.
- NAHUM, Benjamín (coord.) (2007), *Estadísticas históricas del Uruguay. 1900 - 1950*, tomo I, Montevideo, Departamento de Publicaciones UDELAR, Montevideo.
- OIT (1955), *Los sistemas de seguro de desempleo*.
- PAPADÓPULOS, J. (1992), *Seguridad Social y política en el Uruguay*, CIESU.
- SIENRA, Mariana (2007). "La evolución del sistema de seguridad social en el Uruguay (1829-1986)", Montevideo, Instituto de Economía, FCEyA, UDELAR, DT 07/07.
- TRIGO, Eloísa (1966), *La previsión social en el Uruguay. Caja de Jubilaciones y Pensiones Civiles y Escolares*, Monografía N° 777, Facultad de CEyA, UDELAR.
- VIÉITEZ, Humberto; MINETTI, Luis (1985), *Análisis económico de la Seguridad Social en Uruguay. Período 1964 a 1983 y proyecciones al año 2005*, 1ª y 2ª parte, Montevideo, Instituto de Economía, División Publicaciones y Ediciones, UDELAR.
- ZANESI, Lorenzo R. (1947), *Jubilaciones y pensiones civiles*, Monografía N° 218, Facultad de CEyA, UDELAR.
- ZOLKWER, Mauricio (1959), *Evolución y concepto de la seguridad social. Sus prestaciones en el Uruguay*, Monografía N° 614, Facultad de CEyA, UDELAR.

FUENTES

- Colección Legislativa 1825-1852, tomos I y IV, Alonso Criado, Matías.
- Registro Nacional de Leyes y Decretos (RNLD).
- Diario de sesiones de la Comisión Legislativa Permanente (DSCLP).
- Diario de sesiones de la Cámara de Diputados (DSCR).
- Diario de sesiones de la Cámara de Senadores (DSCS).
- Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay.
- Revista de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Servicios Públicos.
- Revista de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Industria y Comercio.
- Síntesis Estadística.
- Memorias del Inspector General de Educación Primaria.

ESTANCAMIENTO PRODUCTIVO Y RELACIONES DE TRABAJO EN EL FRIGORÍFICO SWIFT DE MONTEVIDEO, 1911-1957*

María Magdalena Camou

INTRODUCCIÓN

El artículo aborda, a partir de la historia de empresas, la relación entre desempeño económico y cambios en la organización del trabajo y en las características de los puestos de trabajo a lo largo del proceso de industrialización uruguayo. El caso estudiado es del frigorífico Swift desde su creación en 1911 hasta el cierre en 1957.

La empresa Swift ocupó un lugar relevante en el contexto de la industria uruguaya, tanto del punto de vista de la ocupación como de su participación en el valor agregado del sector cárnico. Este sector representaba a mediados de la década del diez, cuando estaba iniciando su actividad, más del 30% del PIB industrial, luego la industria frigorífica se estanca y decae hasta reducir en los años sesenta su participación al 4% del total.

La evidencia procesada revela el estancamiento y caída de la productividad del trabajo de la rama para la mayor parte del período. Asimismo la comparación de estos datos con la productividad del trabajo en Nueva Zelanda muestra el muy bajo desempeño de este indicador para el sector cárnico uruguayo.

Ante el pobre desempeño en la evolución de la productividad, también a nivel de empresa, nos preguntamos sobre las estrategias empresariales respecto a la organización del trabajo e incorporación de nueva tecnología en la producción. Dado que en el período estudiado suceden importantes cambios institucionales del mercado de trabajo, examinamos su impacto en el régimen de empleo del frigorífico. Los resultados obtenidos muestran un panorama contradictorio en el que no se identifican transformaciones significativas de la organización del trabajo ni incorporación de progreso tecnológico que

repercuta en procesos de aprendizaje y un mejor aprovechamiento de la fuerza de trabajo y, paralelamente, avances hacia una mayor estabilidad de la fuerza de trabajo y consolidación del mercado interno de trabajo.

Las fuentes inéditas utilizadas en esta investigación son los archivos de personal del frigorífico Swift¹ que constan de dos tipos de documentos: las planillas de pago y las fichas de personal. Las planillas de pago fueron relevadas desde su primera faena en 1912 hasta el cierre definitivo en 1957. La información está ordenada en forma mensual y discriminada en primera y segunda quincena. Para este trabajo se seleccionaron, en la medida que fue posible, los meses de mayor faena en el frigorífico, mayo – junio, y en cada caso la primer quincena para controlar el efecto de la estacionalidad del trabajo.

Las fichas de personal de los obreros contienen datos sobre sexo, nacionalidad, edad al entrar a la empresa, alfabetización, y trayectorias dentro de la empresa. Estas fueron procesadas en base a una muestra representativa por sexo que comprendió el 5 % de los casos.

I. EVOLUCIÓN DE LA RAMA FRIGORÍFICA

La industria de la carne nace como una industria para la exportación, indisolublemente asociada a la base productiva del país, la ganadería. Hasta la instalación de los frigoríficos, la carne uruguaya se vendía en el mercado interno y se exportaba como ganado en pie, tasajo o extracto de carne. El procesamiento de carne congelada y enfriada abría nuevos mercados, principalmente el inglés que se expandía como consecuencia del aumento del ingreso y la extensión del consumo. En principio apareció como solución para los ganaderos que enfrentaban dificultades para la colocación de su ganado. La respuesta a este reclamo fue dada por inversionistas extranjeros que acapararon la producción frigorífica. En este contexto y una vez culminadas las primeras dificultades de la instalación y sus elevados costos, la industria frigorífica tuvo un rápido crecimiento. Sin embargo, ya en la década del 20, cuando la demanda de carnes

* El presente artículo está basado en la investigación realizada para mi tesis de doctorado: "Las instituciones del mercado de trabajo en dos ramas de la industria uruguaya, 1900-1960". Agradezco especialmente los comentarios y sugerencias de mis tutores que enriquecieron mis puntos de vista sobre el asunto.

en el mercado internacional se estabilizó, la industria frigorífica uruguaya presentaba tasas de crecimiento muy oscilantes.

Tabla 1. Valor agregado de la rama frigorífica, 1905-1959

Tasas de crecimiento	
1905-1959	1,5
1905-1913	5,4
1914-1930	5,4
1931-1943	0,2
1944-1954	2,7
1955-1959	-9,5

Fuente: Bértola 1998; Bertino and Tajam 1999

La nueva situación internacional, signada por la crisis del '29, y el consiguiente cerramiento de las economías latinoamericanas, afectó fuertemente a esta rama. La industria frigorífica esencialmente volcada, en esa etapa, al comercio internacional, dependiente del mercado británico y con una posición marginal en el mercado regional de carnes, se vio enfrentada a la caída de precios y volúmenes de producción, lo que profundizó su estancamiento y retroceso (Millot et al. 1973; Finch 1980; Bértola 1991). Con la pérdida de participación en el mercado internacional, parte de la producción se volcó al mercado interno. Los frigoríficos extranjeros que producían para la exportación se vieron especialmente afectados. Los volúmenes de producción se redujeron fuertemente, en la carne bovina, la más importante en producción, la contracción llega a más del 50% entre 1929 y 1935 (Bértola 1991).

El período de crecimiento acelerado de la industria uruguaya (1943-1954) y de ampliación del papel regulador del Estado, encuentra al sector cárnico deprimido. La caída de las exportaciones uruguayas de carne, en un contexto de aumento de la demanda internacional, debe atribuirse a problemas de la industria nacional y su interacción con el sector agropecuario (Bértola 1991). Por un lado, la irregular oferta ganadera y el estancamiento del sector agropecuario, identificado ya en los años de la Primera Guerra Mundial, colaboraron en la rigidez de los volúmenes de exportación dejando a la industria frigorífica fuertemente condicionada a la evolución de los precios internacionales. Por otro lado, este mismo estancamiento productivo arroja como resultado una alta capacidad ociosa de las plantas, dimensionadas para una escala de producción bastante rígida, lo que generó un aumento creciente de los costos productivos. La obsolescencia

de los equipos y los altos costos, acompañada de los cambios que se iban procesando en el sector industrial, originó una creciente pérdida de competitividad de los frigoríficos, haciendo cada vez menos rentable la producción.

Como resultado de la interacción dinámica entre el estancamiento en el largo plazo de los volúmenes exportados, el descenso de los precios internacionales de la carne, la baja competitividad de la industria frigorífica y el aumento de sus costos, se produce el derrumbe de la rama a finales de la década del cincuenta. Entre 1948 y 1950 el Estado ensayó una estrategia para impedir el cierre de los frigoríficos extranjeros. Mediante el fondo de Compensación Ganadera se pretendió distribuir y compensar con los ingresos de las exportaciones a los mercados libres, los bajos precios del mercado inglés y las subvenciones al mercado interno. Pero este arreglo institucional se hizo insostenible en los cincuenta, cuando cayeron aún más los precios de la carne, aumentaron los costos por la suba de los salarios y se expandió el mercado interno subsidiado. En 1957 se produjo el cierre de dos importantes plantas: el frigorífico Swift y el Artigas, y en la década del sesenta cerró el último frigorífico extranjero que quedaba en el país, el Anglo. Esta crisis estructural de la industria frigorífica habría de prolongarse hasta entrada la década del sesenta, período en el cual comienza a instalarse un nuevo tipo de industria frigorífica.

Los problemas de crecimiento de la rama determinan niveles muy bajos de evolución de la productividad. Para el período 1937-1955, en que se dispone de información, la productividad del trabajo en la industria frigorífica se encontraba estancada con una tasa de crecimiento promedio anual de 0.13 (Camou y Maubrigades 2006).

Las comparaciones de productividad entre las industrias de distintos países es una variable de gran poder explicativo acerca de las desigualdades en el desarrollo entre éstos pero es sumamente difícil de cuantificar por las diferencias entre los productos y sus calidades y las diferencias en las estructuras de las industrias (Van Ark 1996). No existen análisis de este tipo para Uruguay a nivel de ramas. La industria frigorífica es una rama más accesible para la comparación, dadas sus características de bajo nivel de procesamiento de la materia prima y escasa diversificación de productos. La información disponible permite contrastar, para algunos años, la productividad del trabajo de la industria frigorífica uruguaya con la neozelandesa.

Tabla 2. Volúmenes de producción, ocupación y productividad comparada de la industria cárnica Uruguay- Nueva Zelanda, 1948-1968.

	URUGUAY			NUEVA ZELANDA		
	Toneladas	No. obreros	Productiv.	Toneladas	No. obreros	Productiv.
1948	131.961	12.032	11,0	349.008	11.821	29,5
1953	144.588	10.658	13,6	329.047	11.516	28,6
1968	61.936	9.353	6,6	691.992	19.555	29,7

Fuente: Nueva Zelanda (Curtis and Reveley 2001); Uruguay producción (Muñoz Durán 1966), No. de obreros (Camou and Maubrigades 2006).

Es necesario señalar que ésta es una estimación bruta de los volúmenes de carne procesada en los frigoríficos de Nueva Zelanda y Uruguay. Existen disparidades en el tipo de producción ya que la neozelandesa se concentra en ganado ovino, que demanda una mayor cantidad de horas de trabajo por tonelada. Esto se compensaría en parte porque la producción uruguaya incorpora además de la carne enfriada y congelada, la producción de conservas de carne, que es más demandante en horas de trabajo. Sin embargo, el escaso volumen de producción de las conservas, que oscila entre un 5 y un 7 % en los años observados, no parece que altere sustancialmente la relación entre ambos tipos de producción.

Por otra parte, la estimación fue realizada en base al número de obreros empleados en los frigoríficos en cada uno de estos países. No fue posible obtener la información sobre horas de trabajo que mejoraría la precisión de esta comparación. Durante el período observado, la ocupación de la industria frigorífica uruguaya estaba regulada desde el Estado garantizando una ocupación constante en el período de postzafra.²

La comparación de la productividad del trabajo entre la rama frigorífica uruguaya y neozelandesa arroja resultados muy contundentes sobre la baja productividad de la industria uruguaya. A comienzos del período la cantidad de trabajadores es similar, pero a lo largo del mismo la industria neozelandesa se expande y la uruguaya disminuye. La brecha entre las ramas frigoríficas de los dos países en términos de volúmenes de carne procesada por trabajador se acentúa a lo largo del período, en Nueva Zelanda la producción por trabajador se mantiene alrededor de las 29 toneladas a lo largo del período pero en Uruguay cae de 11 a 6 toneladas.

Es importante señalar que el período para el que se dispone de información comprende la etapa de declive de los grandes frigoríficos en Uruguay. Uno de los aspectos que puede explicar estas diferencias de productividad son las relaciones entre los diferentes actores del complejo cárnico. Mientras que en Uruguay los frigoríficos tuvieron un poder monopólico en el mercado y se enfrentaron a los productores fi-

jando los precios según su conveniencia, los frigoríficos en Nueva Zelanda eran empresas que trabajaban por encargo de los productores. Dada esta forma de trabajo no tenían dificultades de escasez de ganado, mientras que en Uruguay el estancamiento ganadero y el contrabando generaron frecuentes “cuellos de botella” en el abastecimiento de materia prima para la industria frigorífica.

Por otra parte, en las relaciones de trabajo, en Nueva Zelanda la debilidad relativa del poder de los frigoríficos los llevó a aceptar las reivindicaciones salariales de los trabajadores, evitando conflictos y huelgas (Curtis and Reveley 2001). En Uruguay, durante el período, tuvieron lugar importantes conflictos en la industria cárnica, aunque no se cuenta con información precisa sobre el número de días de huelga del sector.

Un siguiente paso en esta investigación sería ahondar en las causas que podrían explicar las diferencias de productividad de las empresas de los dos países tales como tipo de maquinaria utilizada, costos de la fuerza de trabajo y costos de materia prima.

II. EL FRIGORÍFICO SWIFT

1. ORÍGENES Y TRANSFORMACIONES, 1911-1957

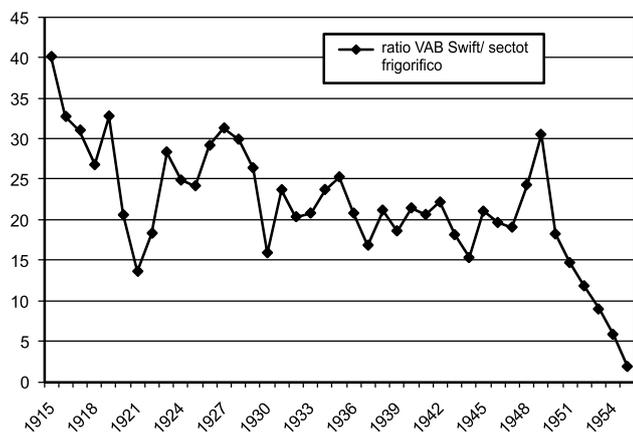
Los orígenes del establecimiento se sitúan en 1911, cuando la casa matriz de Chicago compra las instalaciones del ex saladero Cibils creando el *Frigorífico Montevideo*. Desde 1916 el frigorífico Montevideo pasa a denominarse Frigorífico Swift. Rápidamente la empresa norteamericana expande su producción y empieza a controlar gran parte del mercado. Entre 1914 y 1919 el frigorífico Montevideo de la compañía Swift producía en torno al 50% de las exportaciones de carne (incluyendo extracto y tasajo).

En 1915 se inauguró otro importante frigorífico, Artigas. Este frigorífico, inicialmente de capitales nacionales, fue comprado por la Cía Armour. Finalmente, en 1924 la fábrica de extracto de carne Liebig fue vendida a la sociedad anónima Frigorífico Anglo

de capitales británicos. De esta manera, se conforma el trust de frigoríficos extranjeros que controlará buena parte del mercado de carnes hasta 1928 cuando se crea el Frigorífico Nacional. Esta iniciativa estatal dedicada a la producción para el mercado interno, constituyó un débil intento por controlar los precios.

Al igual que los otros frigoríficos instalados en Uruguay a comienzos del siglo XX, Swift era una empresa dedicada a una producción con escasa incorporación de valor agregado y una fuerte dependencia del sector primario. La mayor parte de la producción de los frigoríficos consistía en la preparación de carnes congeladas y enfiadas. El Swift en particular se especializó en el producto de mejor calidad: las carnes refrigeradas (*chilled*) (Nahum 1992), siendo a nivel internacional la compañía introductora de esta innovación (Fields 2003). Elaboraba, asimismo, conservas en lata y procesaba otros subproductos como grasas comestibles para uso industrial, cueros y pieles, abonos fertilizantes, huesos y astas. La producción de enlatados que representaba entre un 20 y un 30 % del volumen de producción, era más intensiva en trabajo que la de los otros productos. La dinámica de producción del frigorífico, dependiente de la fluctuante oferta de ganado, era irregular a lo largo del año, siendo los meses de abril a setiembre los de mayor producción y empleo de mano de obra.

Gráfico 1. Relación del Valor Agregado del Swift respecto del sector frigorífico, 1915-1955



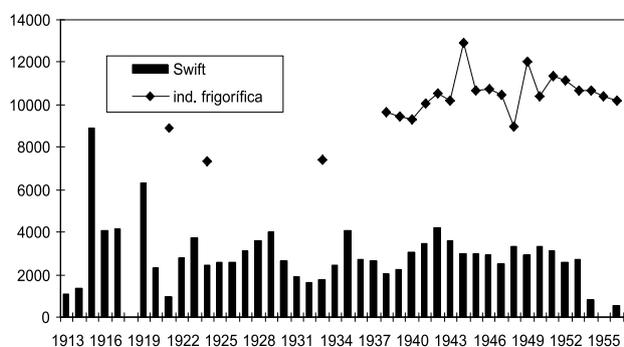
Fuente: Bernhard 1958; Bértola 1998; Bertino and Tajam 1999.

Al comienzo de la década de los 20' la industria a nivel internacional se ve afectada por una crisis, debida, entre otras causas, a la sobreproducción de ganado de los años posteriores a la I Guerra (Grant, Jones et al. 1929). En la década del veinte, al tiempo que se "normaliza" la demanda de carnes en el mercado internacional, y que aumenta el número de frigoríficos existentes en el país, la participación preponderante de Swift se aminora, pero mantiene una cuota parte

de entre 20 y 25 % del mercado hasta comienzos de la década del cincuenta.

Desde el punto de vista de la ocupación, el frigorífico Swift conserva a lo largo de su existencia una plantilla que oscila entre el 26 y 36 % de los obreros empleados en toda la rama. Si estas estimaciones fueran realmente ajustadas, dada la relación entre la participación en el VAB y en la ocupación, podríamos deducir que la productividad del trabajo en el Swift estaría algo por debajo de la del conjunto de la rama. Esto se corresponde con otro indicador: entre 1940-1954 Swift aprovechaba entre 22 y 40% de su capacidad instalada, siendo, junto al frigorífico Anglo, los de menor eficiencia productiva (Bértola 1991).

Gráfico 2. Obreros ocupados en la industria frigorífica y en Swift, 1913-1957



Fuente: AEFS ; Buxedas 1983

La ocupación de Swift estuvo marcada por fuertes fluctuaciones anuales vinculadas a las ya mencionadas características de la producción de la rama, sujeta a la irregularidad de la producción agropecuaria uruguaya y a los vaivenes de los precios internacionales de la carne.

Se constata una variación anual de la ocupación, más acentuada en los períodos de crisis. A comienzos de la década del veinte y especialmente en 1921, en el contexto de la crisis internacional del sector, crónicas oficiales dan cuenta de importantes índices de desocupación entre los trabajadores de los frigoríficos debido a una fuerte caída de los precios internacionales que conducen a la reducción de la faena (Acevedo 1933-1936.). Más adelante, en torno a la crisis de los treinta y en los primeros años de la II Guerra Mundial, encontramos importantes descensos en el número de trabajadores ocupados en Swift.

A partir de 1942, la ocupación se estabiliza por algunos años. Con la presión de la recientemente creada Federación de la Carne, sindicato que agrupaba a todos los trabajadores de los frigoríficos, se aprueba una ley por la cual los frigoríficos garantizarán a todos los trabajadores, con un mínimo de un año de antigüedad, un mínimo de 100 jornales mensuales en el

período de post-zafra, comprendido entre los meses de agosto a diciembre.³

En definitiva, la empresa tiene un primer período hasta fines de la década del veinte de expansión para entrar luego en un prolongado estancamiento y pérdida de participación en el Valor agregado bruto del sector que durará hasta el cierre definitivo. Pese al mal desempeño de Swift, el número de trabajadores de la planta no se reduce y esto repercute en el estancamiento y caída de la productividad que se analizará en el próximo punto.

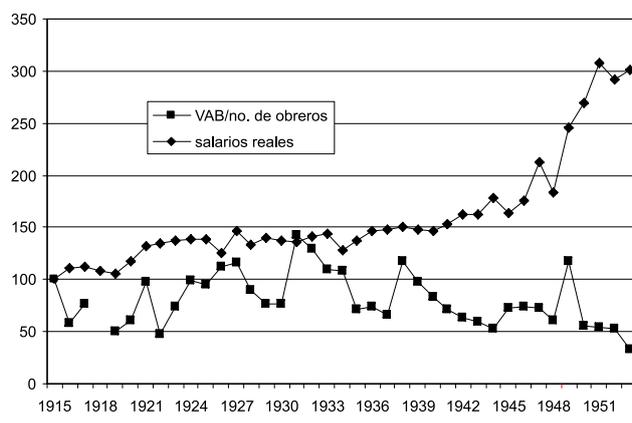
2. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

La productividad de una empresa es un indicador de la articulación entre la dinámica macro económica y su forma de gestión. Los cambios en la productividad pueden explicarse como efectos interrelacionados de factores como la innovación tecnológica, la inversión en capital por trabajador, la utilización de la capacidad instalada, variaciones en las instituciones laborales y en la forma de gerenciamiento, la calificación de la fuerza de trabajo, entre otros.

Por otra parte, la noción de productividad está ligada a la de remuneración del trabajo. En la teoría regulacionista el régimen de crecimiento fordista estaba basado en un círculo virtuoso de crecimiento de salarios y productividad que permitía la acumulación del capital y el aumento de la demanda interna y el consumo de bienes de producción masiva (Boyer 1989).

La forma de medir la productividad del trabajo ha sido objeto de múltiples discusiones académicas y ha ido cambiado a lo largo del tiempo. En esta investigación se utiliza el concepto más clásico de la relación entre producción y unidades del factor trabajo. Para el factor trabajo la medida es el número de trabajadores, ya que no se dispone del número de horas para todo el período.

Gráfico 3. Productividad y salarios reales en Swift, 1915-1953 (1915=100)



Fuente: Salarios: AEFS; Camou (2010); IPC: Bértola, et al. 1999.

Las fuentes utilizadas para la estimación de los salarios fueron las planillas de pago del frigorífico Swift. El salario promedio fue construido a partir de los ingresos quincenales del total de trabajadores ocupados en la empresa. No se contemplan aquí los ingresos de empleados en el frigorífico.⁴

Si se toma en cuenta la evolución de la productividad a lo largo de todo el período, estimada en base al Valor Agregado, se constata un estancamiento, sin incrementos sustantivos en ninguna etapa. Los salarios reales mientras tanto aumentan aceleradamente desde mediados de la década del cuarenta en el marco de la regulación de salarios.

En conclusión, se refuerza la idea de los frigoríficos en Uruguay como grandes establecimientos que demandaron una gran inversión inicial de capital pero no lograron incrementar su eficiencia. A esto se suma el aumento de los costos fijos derivados de la disminuida utilización de las instalaciones y del aumento de los costos salariales.

3. CAMBIO TÉCNICO Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

El objetivo en este punto es analizar la incorporación de cambio técnico en el proceso de producción y su impacto en la organización del trabajo y la calificación de los trabajadores a lo largo del período.

La relación entre capital físico, avance tecnológico y capital humano ha sido objeto de múltiples interpretaciones desde la literatura especializada. El análisis histórico permite reconocer que no existe una tendencia única y estática sino diferentes etapas. La visión clásica del marxismo sostenida por Braverman (1983), entre otros, señaló el proceso de descalificación de la fuerza de trabajo, derivada de la industrialización y la mecanización, durante el período de pasaje de una manufactura artesanal a una fabril. Goldin y Katz (2008) señalan la importancia de introducir la dimensión histórica para interpretar la relación entre inversión en capital físico e incorporación de avances tecnológicos en el proceso de producción y aumento de la demanda de trabajo calificado. Reconocen que esta relación no siempre fue complementaria pero sostienen que desde comienzos del siglo XX, con el pasaje a los procesos de producción continua y al uso cada vez más extendido de la energía eléctrica, la creciente inversión en maquinaria se complementa con la creciente demanda de trabajadores para su mantenimiento.

Para estos autores, los procesos de producción industrial cuentan, a grandes rasgos, con dos segmentos: el primero se ocupa de la instalación y el mantenimiento de la maquinaria y el segundo de la

producción. En el primer segmento trabajan los obreros especializados y en el segundo los no calificados. El proceso de aumento de la inversión en capital conduciría a incrementar la demanda de trabajadores calificados por el aumento de la maquinaria y de la sustitución de los no calificados por mecanización o robotización.

Pero esta hipótesis no es aplicable de manera homogénea a todas las ramas de la industria. En economías escasamente desarrolladas e importadoras de bienes de capital, la elección entre tecnologías adecuadas a los niveles de calificación de la fuerza de trabajo está constreñida por los precios y la disponibilidad. Asimismo la ausencia de una trayectoria industrial previa incrementa la escasez de capital humano. La paradoja es que muchas veces, pese a los altos costos, la escasez de mano de obra calificada se tiende a reemplazar con aumento de la maquinaria importada (Reis 2003).

Analizaremos los cambios en la organización del trabajo y en las ocupaciones del frigorífico a lo largo del período y sus repercusiones respecto de la demanda de trabajo calificado.

Proceso de producción y cambio tecnológico

Desde el punto de vista tecnológico todas las plantas frigoríficas en Uruguay funcionaron con un esquema general muy similar, adoptando el sistema de las grandes “*meat packing houses*” norteamericanas.

El establecimiento de una planta frigorífica requería de una inversión inicial muy importante: grandes áreas para los corrales y los edificios, ubicadas en la cercanía de un puerto para abaratar los costos de transporte, y equipamiento con maquinaria importada de alto costo.

Este nivel de inversión y las conexiones internacionales para transportar y vender los productos en sus mercados de destino (Inglaterra y Estados Unidos) no estaban al alcance de los empresarios locales que fueron los primeros en iniciar el negocio pero rápidamente quedaron desplazados. La industria de la carne quedó pronto en manos de los capitales ingleses y norteamericanos. Los tres frigoríficos extranjeros que controlaban el mercado se instalaron como dependencias de su casa matriz, reproduciendo sus procesos de producción y las formas de gerenciamiento (O’Leary 2008).⁵

En el caso de la industria frigorífica y de la empresa Swift no disponemos de información desagregada sobre el valor de las importaciones de bienes de capital. La descripción de la planta de Swift y otros frigoríficos a fines de la década del veinte revela una maquinaria avanzada para la época.⁶

Los cambios más importantes que experimenta el proceso de trabajo en los frigoríficos están vinculados a la introducción de la línea transportadora de los animales (*trolley*), que permitió incrementar la producción y el ritmo de trabajo. A través de la descripción de las instalaciones y los procesos de producción realizados en el Swift y en los otros frigoríficos extranjeros, sabemos que en Uruguay en 1927 se contaba ya con este sistema de producción (Seoane 1928).

La importancia de la introducción de esta innovación radicó en que posibilitaba un ciclo de producción continuo, reduciendo los tiempos muertos. La “noria” o “*trolley*” es una especie de riel continuo que moviliza las carcasas de las reses suspendidas, transportándolas por las diversas secciones para que los operarios realicen sus tareas sin moverse y con el mayor ahorro de tiempo. Este sistema funcionaba con guinches movidos a vapor en sus comienzos y luego por medio de electricidad.

El procedimiento, ideado en 1870-1880 en Chicago, utilizaba la gravedad para desplazar los animales e implicaba una organización de los espacios que llevó a la construcción de plantas muy similares en todos los países donde se desarrolló la industria frigorífica. Si bien se ha comparado este sistema con la cadena de montaje de la industria automovilística, el proceso de producción de los frigoríficos no podía ser totalmente automático, porque su materia prima, los animales, difieren entre sí en peso, tamaño, etc. Por esta razón el trabajo, al menos en algunas secciones, no pudo estandarizarse y siguió requiriendo de parte de los trabajadores un componente de destreza y esfuerzo físico (Lobato 2001)

En la década del treinta, se incorporaron los transportadores mecánicos en la sección de conservas, que cumplieron la misma función que la noria de aceleración de los ritmos de producción y mecanización de las tareas de los trabajadores de esa sección (Acevedo 1933-1936.). Pero a partir de allí, con el aumento de precios en las importaciones, la incorporación de tecnología y maquinaria en los frigoríficos uruguayos se estancó (Buxedas 1983). El interés de estas transnacionales se desplazó hacia las plantas de Nueva Zelanda y Australia, desacelerando Swift posiblemente el ritmo de inversión en la planta de Montevideo a partir de su estancamiento en los años treinta.

A mediados de la década del cincuenta, al cerrar los principales frigoríficos, los informes técnicos, ordenados por la Cámara de Representantes, señalaron la maquinaria anticuada y la capacidad ociosa como principales causas de su quiebra. Estos estudios revelaron los altos costos de producción de los frigoríficos derivados del mantenimiento de una estructura sobredimensionada (Bernhard 1958).

La calificación en los puestos de trabajo

Las tareas que se realizaban dentro del frigorífico pueden agruparse en tres áreas de acuerdo al tipo de producto que elaboran: a) los que utilizan el frío como forma de procesamiento (carne congeladas y enfriadas), b) los que se procesan por calor (conservas) y c) los que utilizan agentes naturales como el aire y el sol (cueros).

Las reses ingresaban al establecimiento por la playa de matanza que estaba ubicada en la parte superior del edificio. Los animales subían por una rampa o puente inclinado hasta llegar a los cajones del sacrificio. En este departamento el trabajo era intenso y llegaba a ocupar unas trescientas personas. También allí se procedía al desollado del animal, separando las distintas partes: cueros, y tripas del resto de la carcasa según su aprovechamiento en el producto final.

Por unos largos corredores de aproximadamente treinta metros, se trasladaba a través de la “noría” las medias reses de vacunos o capones destinada a ser congeladas o enfriadas. El piso intermedio estaba destinado a las vísceras y menudencias que eran trasladadas por tubos que comunicaban con el piso superior.

En el piso inferior, a nivel de tierra, se realiza la salazón y curtido de cueros. Las carnes destinadas a ser procesadas como conservas pasaban primero a otro edificio, contiguo al edificio de matanza, llamado “la picada”, donde se trozaba la carne.

En Swift la sección conservas fue construida en 1919 y contaba con maquinaria avanzada para la época. Esta sección estaba subdividida en la hojalatería, curación y cocimiento de carnes, otra subsección encargada de la soldadura de envases, la sección de etiquetado y pintura, y por último en el nivel inferior del edificio el encajonamiento y depósito de las conservas.

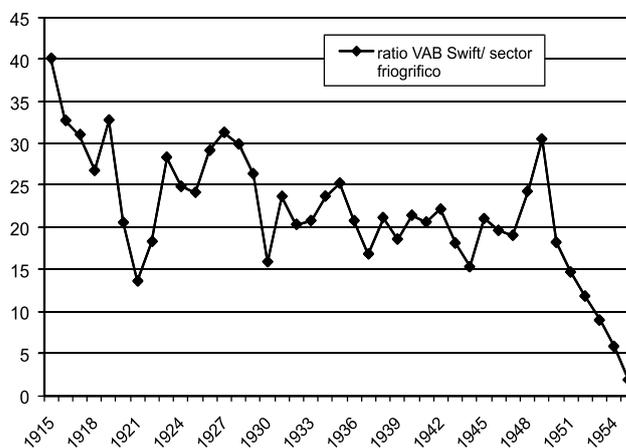
Nuestras fuentes proporcionan una información parcial sobre las ocupaciones del frigorífico Swift. Las plantillas agrupan a los trabajadores según la sección donde se desempeñan, pero no se tiene una definición individual de los puestos de trabajo. Esto implica que en una misma sección puedan estar agrupados trabajadores que desempeñando un mismo tipo de tarea tuvieran distintos grados de calificación o de jerarquía. Por esta razón, y porque en muchos casos no se ha podido especificar las características de cada tarea, he utilizado para la agrupación de las secciones un criterio basado en el tipo de tareas realizadas en las diferentes secciones y su grado de complejidad, pero que toma en cuenta también las diferencias salariales promedio entre las

secciones como indicador indirecto del nivel de calificación y control de la homogeneidad de los grupos de secciones utilizados.

Para estudiar la evolución de las secciones he escogido dos áreas de la producción bien diferenciadas por el tipo de tareas que realizan, las características predominantes de los trabajadores y el tipo de calificación requerido. Estas secciones son:

- 1) matanza, congelado y subproductos, donde se sacrifica y se desuella el animal y se separa el cuero y se corta para prepararlo para la refrigeración, se procesan las vísceras y se guarda en las cámaras de frío
- 2) el departamento de conservas donde se preparaba la carne para conservas y se enlataba (Seoane 1928).

Gráfico 4. Ocupación por departamentos en el Frigorífico Swift, 1922-1950 (% sobre el total de trabajadores)



Fuente: AEFS

Los trabajadores de la sección de matanza, congelado y subproducto tenían salarios más altos, eran en su mayoría hombres (95%) y desempeñaban tareas que requerían esfuerzo físico y destreza en el manejo de las herramientas. También en estas secciones del frigorífico se incluye a todo el personal abocado a manejar la maquinaria y a mantenerla, se trata de obreros especializados como electricistas, maquinistas, herreros, albañiles, etc. Comprendía, asimismo, al personal encargado de mantenimiento y vigilancia de la planta como serenos, fareros y los encargados del embarque de productos terminados.

La sección de conservas empleaba un mayor porcentaje de mujeres (33%) y las tareas que se desarrollan allí están peor pagadas ya que se trata de un trabajo no calificado y más mecanizado. En el caso de los frigoríficos el diseño mismo de la planta separa el trabajo de hombres y mujeres. Mientras que los hombres dominan las etapas iniciales del proceso (matanza, desollado, vísceras y congelado y todo el resto del funcionamiento de la planta depende del rit-

mo de estas secciones) las mujeres se concentran en otro edificio, realizando un trabajo rutinario que no sólo está peor pago sino que era menos considerado socialmente (Horowitz 1997).

A lo largo del período encontramos una primera etapa en la que el frigorífico emplea más trabajadores en la Sección 1 donde se realizan las tareas más tradicionales y luego, a partir de 1927 y hasta el fin de la guerra, la tendencia se revierte y aumenta la ocupación en la Sección 2 de conservas. La fabricación de conservas, que crece a partir de la década del treinta, suponía un mayor procesamiento de la materia prima y mayor valor agregado de la producción, pero menor demanda de trabajo calificado. El enlatado y etiquetado de los productos no exigía ninguna habilidad específica. En este caso, la mayor inversión en maquinaria y mayor elaboración de los productos implicó incremento del trabajo no calificado. Esta tendencia respecto de la demanda de trabajo calificado en el marco del aumento de la mecanización en la producción se corresponde con las primeras etapas del proceso de industrialización.

Desde mediados de la década del cuarenta la proporción de obreros ocupados en la sección conservas disminuye. Si bien no disponemos de series de producción desagregadas por productos para el frigorífico Swift, para el conjunto de las exportaciones cárnicas la participación de las conservas se reduce en esta última etapa de existencia de los frigoríficos extranjeros (Moraes 2001).

Por otra parte, al interior de la sección 1 las tareas tendieron a simplificarse. Los trabajadores del “cuchillo”, tradicionalmente de origen rural, con las habilidades y destreza física para el manejo de los animales fueron en los comienzos de la industria de la carne muy valorados para esta tarea. Este oficio va siendo progresivamente sustituido cuando se introduce la sierra eléctrica. Luego, con la mecanización esta tarea se automatiza y el operario sólo pasa a manejar la máquina (Lobato 2001). No se dispone de datos precisos de la fecha de introducción de estos avances tecnológicos en Swift. También con la incorporación de las norias se simplificó el trabajo manual realizado (O’Leary 2008).

El cambio en el peso específico de estas dos secciones en el conjunto de los ocupados en el frigorífico sugiere que no existe aumento de trabajo calificado a lo largo del período y que el trabajo más calificado se concentraba en las secciones menos mecanizadas.

Concluyendo, en la empresa Swift y en la industria de la carne en Uruguay, con todas las particularidades que hemos señalado -en cuanto a la maquinaria totalmente importada, el diseño y dimensiones

de las plantas también importadas-, no se constata un proceso de aprendizaje de la fuerza de trabajo ni aumento de la calificación. Esta afirmación se basa en la disminución del peso proporcional de la ocupación en las secciones que demandaban mayor calificación. El tipo de tecnología empleada y los productos en los que se concentró la producción, principalmente las conservas, no generaron un aumento del trabajo calificado durante el período observado.

4. MERCADO INTERNO Y ESTABILIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO

La inestabilidad de los contratos de trabajo que caracterizaron las primeras etapas de la industrialización, con una demanda y oferta de trabajo irregular e inestable, tendieron a reducirse a medida que se consolidan los mercados de trabajo.

Esta tendencia a la menor rotatividad de los trabajadores, que se generaliza en los países industrializados en las primeras décadas del siglo XX, ha sido frecuentemente explicada por cambios de conducta desde las empresas. En Estados Unidos, para el conjunto de los trabajadores, la década del veinte aparece como un partidador de aguas en cuanto a la movilidad de la fuerza de trabajo, aunque luego puntualmente en los treinta y durante la Segunda Guerra vuelve a la rotatividad. Estas nuevas prácticas de empleo se relacionan a una serie de instituciones tendientes a establecer un vínculo más estrecho entre las empresas y sus trabajadores, reforzando el mercado interno de trabajo a través de medidas como los beneficios por antigüedad, el aprendizaje dentro de la empresa, la creación de departamentos de personal en las empresas, etc. (Owen 2004). Estas políticas habrían tenido como objetivo, por una parte, disminuir los costos de los despidos pero, por otra parte, apaciguar los reclamos de los trabajadores y reducir el poder de los sindicatos.

Otros autores señalan la importancia de factores de oferta tales como la disminución de la inmigración que estabiliza la fuerza de trabajo (Jacoby 1983). La incorporación de innovaciones tecnológicas, asimismo, permitió aumentar la capacidad de almacenar los productos elaborados y disminuir las causas de la estacionalidad de la producción y del trabajo.

En Uruguay, durante el período se producen cambios en la oferta de trabajo por la disminución de los flujos migratorios (Camou 1998) e importantes modificaciones de la legislación laboral. En 1944 se establece la ley de despidos que en lo esencial rige hasta el presente y que determina un aumento de los costos para las empresas⁷. Asimismo durante este período se consolidan los sindicatos de la industria en general

(Lanzaro 1986) y del sector frigorífico específicamente y aumenta su poder de presión. En 1943 tuvo lugar una importante huelga de los frigoríficos que logró sus objetivos y unió a los obreros de los cuatro frigoríficos existentes (Porrini 2005).

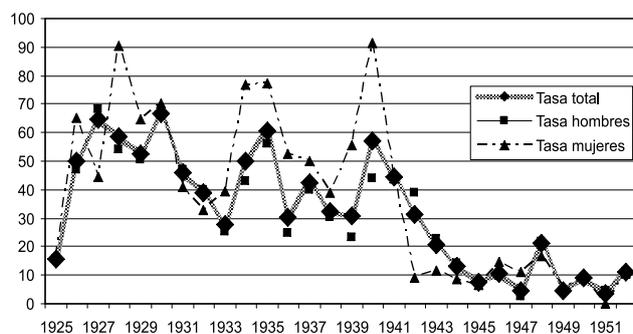
Los registros del frigorífico Swift permiten presentar evidencia sobre cambios significativos en la estabilidad del trabajo que tienen lugar en este período. Analizaremos dos aspectos relacionados con la estabilidad de la fuerza de trabajo: la evolución de la rotación y de la estacionalidad de los obreros del frigorífico.

Tasa de separación

Usualmente se utiliza como medida del *turn over* la tasa de separación, definida como el porcentaje de trabajadores que dejan su trabajo o son despedidos en un determinado período de tiempo sobre el total de la plantilla (Owen 2004). El período analizado comprende los años 1925-1952, se excluye la primera década (1915-1925) porque la información no es completa y se termina la observación en 1952, año en que comienza el proceso de cierre.

La información disponible procede de las fichas de personal que registran el año de salida de la empresa, sin especificar en la mayoría de los casos si se trata de despido o renuncia.

Gráfico 5. Tasa de separación en frigorífico Swift, 1925-1952



Fuente: AEFS. La muestra relevada de los ficheros de personal fue expandida y multiplicada por el total de trabajadores de cada año.

Los resultados ponen en evidencia dos etapas claramente diferenciadas. Hasta fin de la década del treinta prevalece, aunque con fluctuaciones, una tasa entre 50 y 60% que cae en la década del cuarenta a tasas de entre 20 y 30%. Un descenso que se iniciaba a fines de los veinte, se interrumpe en la crisis de 1929 y primeros años de la década del treinta. La tasa diferenciada de hombres y mujeres revela un *turn over* más alto para ellas, especialmente en los años de crisis y a comienzos de la década del cuarenta.

A los efectos de caracterizar al grupo de trabajadores que denominé temporales (de menos de 1 año de antigüedad) se realizaron cruces entre éstos y el resto utilizando variables como nacionalidad, edad, sección en la que trabajan, alfabetización, etc. La única variable que se reveló como significativa fue la de la alfabetización. Comparando la antigüedad global de los trabajadores del frigorífico y cruzándolo por su condición de alfabeto o analfabeto encontramos resultados destacables. La antigüedad de los analfabetos es prácticamente el doble que para los alfabetos, tanto para mujeres como para hombres. Esta evidencia contrasta con el supuesto de que la mayor estabilidad correspondería a los trabajadores más calificados. Si bien los salarios en el frigorífico fueron más altos que en otros sectores de la industria, las peores condiciones de trabajo y mayor inestabilidad en la ocupación podrían explicar que los obreros con mayor formación no permanecieran por períodos tan prolongados. De todas maneras este punto amerita mayores investigaciones.

Estacionalidad

En la industria frigorífica se distingue estacionalidad en la producción y en el trabajo a lo largo del año, marcadamente superior a la de otras ramas industriales. El ritmo de la faena de los producción vacuna determina que entre abril y octubre se desarrolle una intensidad mayor en el trabajo del frigorífico.

Por otra parte, la dinámica de producción de los frigoríficos estuvo muy atada a las variaciones de la producción rural y se vio afectada por el estancamiento del stock ganadero que se constata ya desde los primeros años del siglo XX. La oferta de ganado comienza a ser desde entonces irregular, limitada en su desarrollo por la escasa inversión en tecnología, sujeta a los tiempos de los ciclos biológicos y a los "ciclos ganaderos". El ciclo ganadero se produce por una combinación de las características biológicas de la producción con la racionalidad de los agentes (Moraes 2001). La lógica de acumulación y desacumulación en la producción ganadera refuerza la tendencia provocada por los precios ya que en etapas de precios altos se arriendan campos para alimentar un mayor stock y en la baja de precios, deben deshacerse de éste dado su costo de mantenimiento, llevando a un estancamiento del stock en el largo plazo. Esta lógica productiva, sumada a la pérdida de stock por contrabando, determinó un abastecimiento irregular de materia prima para la industria frigorífica.

A partir de 1942, la ocupación se estabiliza por algunos años. Con la presión de la recientemente

creada Federación de la Carne, sindicato que agrupaba a todos los trabajadores de los frigoríficos, se aprueba la ley 10108, citada anteriormente, por la cual los frigoríficos garantizarán a todos los trabajadores, con al menos un año de antigüedad, un mínimo de 100 jornales mensuales en el período de post-zafra.⁸

En una entrevista realizada a Jorge García, quien fuera un importante dirigente gremial de la carne desde fines de los años 50, éste señalaba la situación de inestabilidad laboral a la que estaban expuestos los trabajadores antes de la promulgación de la ley:

“Hasta esa fecha [1942 en que se funda la Federación Obrera de la Industria de la Carne y Afines, Autónoma] los trabajadores de los frigoríficos trabajaban a razón de 3 ó 4 meses al año. Después de esos 3 ó 4 meses de trabajo el patrón daba el ‘vale’ y despedía sin más alternativa a los trabajadores que no tenían ningún tipo de amparo, ninguna ley que los protegía, y por lo general, el trabajador de la carne emigraba en los periodos en que no había trabajo en el Cerro. Los obreros del cuchillo, fundamentalmente, se iban a trabajar a los saladeros del sur del Brasil, muchos iban al Paraguay, otros a los frigoríficos de Rosario, dado que el trabajo de 3 meses no servía más que para vivir esos tres meses, porque el salario era muy bajo y las condiciones de trabajo bastante penosas” (García 1984).

Ante esta inestabilidad laboral una de las posibles respuestas, además de la emigración como plantea este trabajador, era buscar trabajo en los otros dos frigoríficos del mismo barrio, de los cuales el Frigorífico Nacional era el más requerido. Otro trabajador se refiere a ello:

Pero el obrero simple, ¿comprende? tenía mucho más ventajas en el Nacional [...] Mientras que el trabajador del Swift, en [el] Artigas, era zafral, tres cuatro meses – le estoy hablando siempre después de la posguerra mundial, la primera- el trabajador del Nacional trabajaba en forma continua (Porrini 2005).

Para estudiar el comportamiento de los trabajadores del Swift, analizamos la evolución de las interrupciones de la relación laboral entre los trabajadores de más de un año de antigüedad que salen de la empresa antes de 1942, en la etapa desregulada del mercado de trabajo y los que dejan la empresa entre 1943 y 1957.⁹

Tabla 3. Interrupciones de la relación laboral

Swift, 1912-1942		
Nro. salidas	Observ.	%
0	297	73,2
1-5	74	18,2
6-10	32	7,9
+10	3	0,7
Total	406	100
Swift, 1943-1952		
Nro. salidas	Observ.	%
0	132	52,8
1-5	62	24,8
6-10	29	11,6
+10	27	10,8
Total	250	100

Fuente: AEFS. Muestra en base a fichas de personal.

Nota: Incluye sólo a trabajadores con más de un año de permanencia en la empresa.

No se constata un comportamiento muy diferenciado entre los dos períodos. Contrariamente a lo esperado en el segundo período el número de interrupciones de la relación laboral aumenta. Esto podría explicarse también porque, si bien en este segundo período la relación laboral se regula más fuertemente, surgen también nuevas oportunidades de trabajo en otras ramas de la industria.

Tabla 4. Trabajadores de menos de 1 año de antigüedad

	- 1 AÑO	OBSERV.	%
1912-1942	513	919	55,8
1943-1957	88	338	26,0

Fuente: AEFS. Muestra en base a fichas de personal.

Dado que la información presentada en el cuadro anterior sólo incluye a los trabajadores con más de 1 año en la empresa, nos preguntamos también si su peso en el total pudiera haber variado a lo largo del período de estudio. Efectivamente, en la Tabla 4 se comprueba una mayor proporción de trabajadores de menos de 1 año de permanencia en la empresa que salen antes de 1942, lo que indicaría una menor duración de la relación laboral durante ese período.

III. CONCLUSIONES

El frigorífico Swift crece al comienzo del período pero ya en la década del treinta se estanca. La producción de la empresa se encuentra fuertemente condicionada por su vínculo con el sector primario, que se articulan mal con un modelo de producción totalmente importado, que incluye la tecnología y la

organización del trabajo, y que es disfuncional a las condiciones de inestabilidad de la oferta de materia prima local y de los precios internacionales. Las dificultades de la empresa se reflejan en un estancamiento temprano de la productividad.

A esto se suma el carácter transnacional de la empresa, perteneciente a una gran cadena de frigoríficos con plantas en diversos países (Argentina, Australia, USA) cuyo principal objetivo era abastecer al mercado estadounidense y cambia sus prioridades de inversión entre las plantas a lo largo del período.

Con respecto al aprendizaje y a la calificación de los trabajadores, nuestros datos no revelan cambios en la organización del trabajo que determinen una mayor demanda de trabajo calificado. Por el contrario, aumenta proporcionalmente el trabajo no calificado.

En cuanto a la estabilidad de la fuerza de trabajo, los datos del frigorífico Swift muestran cambios fuertes en los patrones de *turn over* en la década de los

cuarenta. El aumento de la estabilidad laboral coincide con la introducción de leyes que la regulan y con el aumento de los costos de los despidos. Estos cambios obedecen a nuevas pautas institucionales en los que intervienen el Estado pero también la creciente sindicalización de los trabajadores. Es de destacar que no se constata una evolución gradual de estos cambios en la empresa. Los datos analizados muestran a la década del cuarenta como un "partidor de aguas".

Se modifica la legislación laboral pero en el contexto del estancamiento de la producción y la productividad, la viabilidad de la empresa estaba ya puesta en cuestión. Puede relacionarse a lo que Boyer (1994) denomina "institucionalización aparente" que se produce entre otras causas cuando la interacción entre los ciclos de prosperidad del sector agrario y las instituciones del trabajo es muy fuerte y provoca que en las coyunturas de precios adversos se desestabilice la legislación laboral o se fortalezca el sector informal.

NOTAS

- 1 Actualmente se encuentra en el Archivo de la Revolución Industrial en la localidad de Fray Bentos
- 2 RNLD. Ley 10108, 15 de diciembre de 1941, reglamentada en 1942, y nuevas disposiciones en Ley 10562, 6 de diciembre de 1944
- 3 RNLD. Ley 10108, 15 de diciembre de 1941, reglamentada en 1942, y nuevas disposiciones en Ley 10562, 6 de dic de 1944.
- 4 Las series completas de salarios nominales y reales pueden consultarse en: Camou y Maubrigades 2003
- 5 Las tres plantas de Swift de Argentina y la de Uruguay fueron construidas con un mismo plano y la organización del trabajo era muy similar. El Swift de Australia siguió también este esquema, pero en ese país existió una fuerte resistencia a la instalación de las plantas americanas. Contaban con muy mala fama respecto a sus condiciones de trabajo y el gobierno se dedicó a controlarlas. Una de las formas de control fue la creación de mataderos públicos (O'Leary 2008).

- 6 En Nueva Zelanda la demora en la incorporación de esta tecnología se relaciona a las dimensiones más reducidas de los frigoríficos que las del Río de la Plata y a la fuerte organización de "butchers" (matadores) que se oponía a este método de producción que implicaba la descalificación de sus puestos de trabajo (Grant, et al. 1929) Finalmente, en la década de los treinta, tras los privilegios que otorga la Conferencia de Ottawa (1932), los frigoríficos australianos modernizaron su tecnología e incorporaron la "noría" y la maquinaria requerida para la producción y el transporte de la carne refrigerada en Swift y Armour de Australia. Como consecuencia, se produjo un fuerte incremento de la venta de carnes australianas en el mercado británico que desplaza a las provenientes del Río de la Plata (O'Leary 2008).
- 7 Ley 10489, 06/06/1944 RNLD
- 8 Ibid.
- 9 Debe tomarse en cuenta que nuestros datos, tal como fueron procesados, sólo permiten subdividir a los trabajadores de acuerdo al momento en que abandonan definitivamente la empresa, aunque puede haber un grupo de éstos que continúan a lo largo de ambos períodos y pueden haber tenido las interrupciones en el período anterior

BIBLIOGRAFÍA

- ACEVEDO, E. (1933-1936). *Anales Históricos del Uruguay*. Montevideo
- AEFS, Archivos de empresas. Frigorífico Swift. Museo de la Revolución Industrial.
- BERNHARD, G. (1958). *Comercio de carnes en el Uruguay*. Montevideo, Editorial Aguilera.
- BERTINO, M. y H. TAJAM (1999). *El PBI de Uruguay, 1900-1955*. Montevideo, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración / Universidad de la República. Instituto de Economía.
- BÉRTOLA, L. (1998). *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Facultad de Ciencias - UDELAR.
- BÉRTOLA, L. (1991). *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Montevideo, CIEDUR- Facultad de Ciencias Sociales.
- BÉRTOLA, Luis, CALICCHIO, Leonardo, CAMOU, María, PORCILE, Gabriel (1999). "Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996." *Documento de Trabajo No.44*. FCS-PHES.
- BOYER, R. (1994). "Do Labour Institutions matter for Economic Development? A "Regulation" Approach for the OECD, Latin America and an Extension for Asian". *Workers, institutions and economic growth in Asia*. G. Rodgers. Ginebra, International Institut for Labour Studies: 25-112.
- BOYER, R. (1989). *La teoría de la regulación: un análisis crítico*. Bs. As., Editorial Humanitas.
- BRAVERMAN, H. (1983). "Trabajo y fuerza de trabajo". *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*. Madrid, Alianza: 129-140.

- BUXEDAS, M. (1983). *La industria frigorífica en el Río de la Plata, 1959-77*. Montevideo, Clacso.
- CAMOU, M. y S. MAUBRIGADES (2006). "El desafío de la productividad en la industria "tradicional" uruguaya". *Trabajo e Historia en el Uruguay. Investigaciones recientes*. M. Camou and R. Porrini. Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación y Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República.
- CAMOU, M. M. (2010). "Las instituciones del mercado de trabajo en dos ramas de la industria uruguaya, 1900-1960". Tesis de doctorado. Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo, Universidad de la República.
- CAMOU, M. M. (1998). "Montevideo como polo de atracción de inmigrantes. Inmigración y trabajo en la ciudad puerto entre fines del siglo XIX y comienzos del XX". Facultad de Humanidades. Universidad de la República.
- CAMOU, M. M. y S. MAUBRIGADES (2003). "Productividad y salario en la industrialización uruguaya: un estudio comparado de una empresa textil y un frigorífico, 1920-1950.". *Terceras Jornadas de Historia Económica*, Montevideo.
- CURTIS, B. and J. REVELEY (2001). "The Meat Producers Board and Labour Relations in New Zealand, 1952-1971." *Australian Economic History Review* vol. 41, No.2: 135-158
- FIELDS, G. (2003). "Communications, Innovation, and Territory: the Production Network of Swift Meat Packing and the Creation of a National US Market." *Journal of Historical Geography* 29,4: 599-617.
- FINCH, H. (1980). *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*. Montevideo
- GARCÍA, J. (1984). *Memorias de un friyero, 1917-1969*. Montevideo, CIPFE.
- GOLDIN, C. and L. F. KATZ (2008). *The Race between Education and Technology*. Cambridge, Massachusetts y Londres, Harvard University Press.
- GRANT, R., D. JONES, et al. (1929). *The Frozen and Chilled Meat Trade*. Londres, The Gresham Publishing Company Ltd.
- HOROWITZ, R. (1997). "Where men will not work: Gender, Power, Space and the Sexual Division of Labor in America's Meatpacking Industry, 1890-1990." *Technology and Culture* 38, 1: 187-213.
- JACOBY, S. (1983). "Industrial Labor Mobility in Historical Perspective." *Industrial Relations* 22, No.2: 261-282.
- LANZARO, J. L. (1986). *Sindicatos y sistema político. Relaciones corporativas en el Uruguay*. Montevideo, FCU.
- LOBATO, M. (2001). *La vida en las fábricas. Trabajo, protesta y política en una comunidad obrera, Berisso (1904-1970)*. Buenos Aires, Prometeo Libros.
- MILLOT, J., C. SILVA, y L. Silva (1973). *El desarrollo industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a la Post-guerra de la Segunda Guerra Mundial*. Montevideo, Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República.
- MORAES, I. (2001). "Las determinantes tecnológicas e institucionales del desempeño ganadero en el largo plazo, 1870-1970". Tesis de maestría Programa de Historia Económica y Social. Montevideo, Universidad de la República
- MUÑOZ DURÁN, R. (1966). *El Mercado de Carnes del Río de la Plata*. Montevideo, BROU.
- NAHUM, B. (1992). "Los primeros frigoríficos en el Río de la Plata." *Suma* 7(12): pp.81-111.
- O'LEARY, J. (2008). "Employers and Industrial Relations: in the Australian Meat Processing Industry: an Historical Analysis". School of Organisation and Management. Faculty of Business, University of New South Wales
- OWEN, L. (2004). "History of Labor Turnover in the U.S." [EH.Net Encyclopedia](http://eh.net/encyclopedia/article/owen.turnover). Retrieved <http://eh.net/encyclopedia/article/owen.turnover>.
- PORRINI, R. (2005). *La nueva clase trabajadora uruguaya (1940-1950)*, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad de la República.
- PORRINI, R. (2005). "Trayectorias laborales, relatos de vida y mundo del trabajo (1940-1950)." *Segundas Jornadas de Historia Regional Comparada*, Porto Alegre.
- REIS, J. (2003). *Human Capital and Industrialization: the Case of a Late Comer (Portugal 1890)*. Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, Lisbon University.
- RNLD. Montevideo, Registro Nacional de Leyes y Decretos.
- SEOANE, P. (1928). *La industria de las carnes en el Uruguay*. Montevideo.
- VAN ARK (1996). "Issues in Measurement and International Comparison of Productivity - An Overview". *Industry Productivity. International Comparison and Measurement Issues*. Paris, OECD Proceedings.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO, POLÍTICA ECONÓMICA Y ACTORES SOCIALES. URUGUAY 1968 – 1984

Jorge Notaro*

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo es una versión corregida de la ponencia presentada en las Séptimas Jornadas de Investigación en Historia Económica en agosto de 2010 y tiene en cuenta el comentario de Inés Moraes, que agradezco.

Volver sobre este tema 26 años después (Notaro 1984) tiene tres motivos: a) el libro se publicó durante la dictadura y por lo tanto, esta palabra no formó parte del mismo; desde el 1º de marzo de 1985 recuperamos la posibilidad de ser más “ciencia explícitos”; b) se publicaron otros trabajos sobre el tema con los que creo que vale la pena polemizar; c) cada nueva aproximación permite una mejor percepción, en particular de las interrelaciones entre sociedad, estado y economía, sobre las que aprendí algo en los últimos años.

El análisis de la política económica de todo o parte del período ha sido abordado por diversos trabajos como por ejemplo Astori (1989), Finch (2005), Macadar (1982), Notaro (1984, 2001), Olesker (2001) y Yaffé (2010). Las medidas adoptadas así como los resultados son, por lo tanto, muy conocidos. Teniendo en cuenta esta producción se puede identificar un campo para la investigación en la identificación de las alianzas de actores sociales que constituyeron la base social de las estrategias y las políticas económicas de la dictadura considerando tales a los beneficiarios que la incorporan a su práctica en las decisiones económicas así como en su actividad política.

El documento se estructura en seis partes, que comienzan por el marco teórico metodológico. Luego se diferencian tres períodos por las características de las estrategias y políticas así como por su base social, la transición hacia la dictadura (en 3), la estrategia de la oligarquía del país (en 4) y la hegemonía del capital extranjero (en 5). Luego de una breve digresión para el control de calidad (6) se presentan las conclusiones finales (7).

* Investigador del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República

2. MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO

El análisis de la política económica de la dictadura es un caso del análisis de la política económica, por lo tanto es necesario comenzar por la metodología de análisis de ésta y las particularidades del caso en el período, la dictadura como forma de gobierno.

Se retoman algunos aspectos de trabajos anteriores (Notaro 1983, 1984, 2007 y 2010) de mayor interés para los objetivos de este documento considerando que el marco teórico metodológico se construye en un proceso de aproximaciones sucesivas, en el cual cada investigación permite su evaluación y rediseño.

Las interrelaciones entre las diversas dimensiones del proceso social pueden abordarse desde dos ángulos complementarios, el carácter de condicionante de cada una y de condicionada por los impactos que recibe de las demás. Cuando se intenta explicar la estrategia y la política económica adoptadas, surgen interrogantes sobre las opciones técnicas disponibles y las restricciones que imponen las relaciones de poder y las leyes de la economía ¿qué grado de autonomía tiene el Estado para decidir la política económica? ¿tiene que someterse a leyes de los mercados? ¿si existe voluntad política puede alcanzar cualquier resultado que se proponga? ¿los actores locales y externos, determinan o condicionan las decisiones de política económica o la reestructura de la economía? Señala Hirschman, citado por Touraine (1987:10) “*que no se pueden confundir las consecuencias económicas de un proceso político con los determinantes económicos de una política autoritaria*”. Y agrega “*De tal manera que, en lugar de suponer una lógica rígida del sistema económico, se llega a la necesidad de estudiar la formación de las políticas económicas*”

Como señala un libro reciente “*Public policies are not simple items on a menu that policymakers pick and choose. Rather, they are cooked up by numerous political actors and must then be implemented and sustained over time. Each of these political actors at each stage of the process brings his personal interests to the table and is pressured by others in the process with their own respective interests.*” (Stein y Tommasi Eds. 2010). Es decir, múltiples actores con

intereses distintos en las etapas del proceso de toma de decisiones, que por una parte presionan y por otra hacen viables las medidas.

Se considera estrategia “la propuesta de una imagen – objetivo y del proceso para alcanzarla en una situación dada” (Matus 1972). Por la inclusión de aspectos sociales y políticos se asemeja a las categorías “proyecto de país” o “proyecto nacional”. Constituye una pauta para la acción del Estado fijando un marco de mediano y largo plazo para la política, a la que orienta e impregna con sus valores. Delimita una franja dentro de la cual se adoptan las medidas de política que también deben tener en cuenta las coyunturas cambiantes. Las medidas de política económica transforman la estrategia de discurso en práctica y la proyectan desde el mundo de las ideas al material.

Por política económica se puede entender “la acción del Estado articulando instrumentos en función de objetivos, respondiendo a determinadas condiciones para lograr resultados en el proceso económico”. La política económica es, en primer término, política y, por lo tanto, resulta de una ideología y de relaciones de poder en condiciones económicas y sociales cambiantes. La definición de prioridades y la asignación de recursos en función de estas tienen requisitos meta científicos así como jurídico institucionales para la ejecución.

Los períodos se diferencian por las características de las estrategias, los modelos de política económica y su base social, considerando tal a la constituida por los beneficiarios de los resultados, lo que siguiendo a Hirschman, no es suficiente para explicar las opciones realizadas. Los modelos de política económica se identifican por la prioridad de objetivos y la modalidad de uso de los instrumentos; entre los primeros se diferencian los objetivos que forman parte del discurso de los reales que se identifican por la modalidad de uso de los instrumentos (Notaro 1984: 25, 40, 105, 216). Finch (2005) coincide con esta periodización y también Astori (1989: 156-158) que además comparte el criterio para diferenciar los períodos y la distinción entre objetivos declarados y reales. Yaffé (2010) utiliza otro concepto de modelo.

Los resultados de la política económica generan costos o beneficios para los actores sociales que comprenden el nivel de ingresos, las condiciones de existencia, la valoración del patrimonio, las condiciones de desarrollo de su actividad y también políticos en la medida en que los cambios económicos modifican las relaciones de poder. En los primeros inciden las políticas específicas (por ejemplo los salarios y las pasividades) como sus condicionantes (por ejemplo la inflación y los impuestos). En la valoración del patrimonio inciden regulaciones directas e indirectas,

como por ejemplo la legislación sobre arrendamientos de viviendas o la regulación de precios agropecuarios en forma directa, o la política cambiaria y la tributaria en forma indirecta. El desarrollo de la actividad está condicionado por los monopolios públicos, las regulaciones y prohibiciones (intermediación financiera, uso de la tierra, etc.), la protección del mercado interno, el acceso a activos facilitado por las políticas crediticias para los empresarios y educativas para los trabajadores asalariados. La relación beneficio económico – apoyo político o costo económico – oposición política no es mecánica y se relativiza por condiciones específicamente políticas entre las que la ideología tiene un papel importante para explicar que “la situación económica no se traslada inmediata y directamente a la conciencia política” (Reich 1973)¹

Un ejemplo actual es el llamado “espacio fiscal” que alude a las posibilidades de aumentar el gasto público, resultado de una estimación que implica que los ingresos públicos aumenten en función de los cambios en el nivel de la actividad económica. Cabe como alternativa aumentar los impuestos y si se hace esta opción, surge una segunda ¿quién pagará más impuestos? Las respuestas pueden ser varias, por ejemplo que los paguen los que tienen ganancias extraordinarias derivadas de la renta de la tierra con deducciones sobre las exportaciones de algunos bienes con baja transformación; o los capitales especulativos, con un impuesto sobre la entrada y salida de capital; o las empresas aumentando las tasas del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE); o los más ricos, aumentando la tasa del impuesto al patrimonio y bajando el mínimo no imponible. Los ejemplos son de impuestos que afectan a los sectores de altos ingresos, los pocos que tienen mucho, pero se podrían citar otros con el efecto inverso, que gravan a los muchos que tienen poco.

3. LA TRANSICIÓN HACIA LA DICTADURA

Es necesario enmarcar el golpe de estado del año 1973 en el estancamiento de largo plazo y en el antecedente inmediato, la congelación de precios y salarios que contribuyeron a poner en marcha el proceso social y político que derivó en el golpe.

La economía uruguaya creció a tasas importantes durante la primera mitad del siglo veinte, primero por el impulso de las exportaciones ganaderas y luego por la sustitución de importaciones industriales para el mercado interno. En sus últimos años tuvo como estímulos la segunda guerra mundial y la guerra de Corea, que generaron una mayor demanda y altos precios de la carne vacuna y la lana principalmente (Faroppa 1965: 81-84).

Finalizada la guerra la economía dejó de crecer, no se crearon nuevos puestos de trabajo en las actividades productivas, los gobiernos empezaron a utilizar más intensamente las políticas de clientela con cargos públicos innecesarios y repartiendo jubilaciones. El estancamiento del producto puso en marcha una permanente puja distributiva entre los principales actores sociales para mantener o mejorar su participación en esa riqueza de magnitud constante. Los actores principales, aunque no únicos, eran los ganaderos de exportación, básicamente de carne y lana; los empresarios industriales urbanos que producían para un mercado interno protegido y el proletariado urbano². En una economía con mercados internos protegidos y predominantemente oligopólicos los aumentos de costos se trasladan a los precios porque no hay competencia (Notaro 1984 243:250).

El tipo de cambio era administrado y tenía distintos niveles y tratamientos fiscales según el producto de importación o exportación y en la medida en que no acompañaba a la inflación, se deterioraban los precios relativos de los productos de exportación que resultan de multiplicar el precio internacional por el tipo de cambio y se transferían ingresos hacia los sectores urbanos asalariados así como empresariales que producían bienes y servicios para el mercado interno.

La economía tenía una gran dependencia de la moneda extranjera que generaba casi exclusivamente las exportaciones de carne y lana, para importar petróleo, materias primas para la industria, maquinarias y algunos alimentos. Los ganaderos tenían como instrumento “retener su producción” lo que provocaba escasez de moneda extranjera y limitaba las importaciones, se perdían reservas y el país quedaba al borde de la incapacidad de pagos externos (Instituto de Economía 1969: 314-322). El gobierno tenía que devaluar para que se reiniciaran las exportaciones y aumentar su disponibilidad de moneda extranjera, con lo cual exportando a precios internacionales dados, el complejo agroexportador aumentaba sus ingresos reales. Este sistema funcionó en ese círculo vicioso de estancamiento del nivel de actividad, pugna distributiva e inflación. Por períodos mejoraban los salarios reales o, la rentabilidad industrial y comercial, la devaluación mejoraba los ingresos de los ganaderos y deterioraba los de los actores urbanos, y en ese relativo empate social y económico funcionaba la economía uruguaya. Hasta que en el año 1968 con Pacheco Areco como Presidente de la República, con una inflación que por primera vez pasó del 100% anual,

se adoptó una medida sin precedentes, la congelación de precios y salarios. Se acercaba la convocatoria de algunos de los grupos de consejos de salarios con mayor número de trabajadores, de modo que se congelaron precios altos y salarios bajos, lo que consolidó la transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas.

Esta política no logró dinamizar las exportaciones, se reiteró la escasez de divisas y terminó en una nueva crisis de pagos externos. La experiencia terminó con una importante devaluación en 1971/72, que se trasladó a los precios y provocó una caída de 17% del salario real durante el primer año del nuevo gobierno con Bordaberry como Presidente. La plusvalía captada por las actividades ganaderas aumentó un 50% sobre el nivel de 1971 (Instituto de Economía, 1973: 54-57).

Con la congelación, de la espiral precios – salarios se transitó a la espiral de la violencia, se reprimió la actividad sindical, por ejemplo militarizando a los bancarios en huelga y a funcionarios públicos de servicios esenciales confinándolos en distintas instalaciones; se reprimieron las protestas callejeras; llegó Dan Mitrione como parte de la cooperación del gobierno de los EE.UU para enseñar a torturar, lo que tuvo como consecuencia que un grupo de patriotas violara la ley para mandarlo de vuelta.

Empezó a operar el escuadrón de la muerte, aumentaron las actividades guerrilleras y en la mayor parte de los militares se fueron afirmando dos ideas. Por un lado, la que oponía la patria con el comunismo internacional; en la primera página del diario El País aparecía un mapamundi con una mancha roja que iba creciendo, cada vez más países caían en manos de gobiernos considerados parte del comunismo internacional. Por otro, la que oponía su honestidad con los políticos corruptos e ineficaces para resolver los problemas económicos y enfrentar al “comunismo internacional”. Adicionalmente hay que tener en cuenta que como funcionarios públicos no sindicalizados y despreciados por la oligarquía, también sus ingresos se deterioraban.

En este período de agonía de la democracia, los militares detuvieron al Dr. Jorge Batlle, que era acusado de una “infidencia”, por informar a algunos amigos de una próxima devaluación. Un viernes, el Banco República y el Banco Central compraban y vendían dólares a dos pesos, el lunes pasaron a comprar y vender a dos pesos cincuenta. Hubieron compras excepcionalmente altas ese viernes y se generó la sospecha de que se conocía la inminencia de la devaluación; el hecho fue denunciado y muy discutido en su momento. Algunos capitanes del Batallón Florida, que combinaban la condición de torturadores sin es-

crúpulos con la preocupación por combatir la corrupción de los gobernantes, trataron de investigar este y otros hechos similares con el mismo método, con la colaboración de los prisioneros, hasta que fueron sancionados por la oficialidad superior.

El largo proceso de deterioro económico y político así como los conflictos sociales fueron modificando el peso relativo de los actores y agudizando la contradicción entre las Fuerzas Armadas como soporte de un sistema político en el que tenían un papel secundario y los gobernantes que tomaban las decisiones, que se resolvió a mediados de 1973 con el golpe de Estado. “*Se institucionalizó la hegemonía de las Fuerzas Armadas en el gobierno, del Poder Ejecutivo en el Estado y un mayor grado de dominación de este sobre la sociedad civil*” (Notaro 1984:33). La inserción social de las Fuerzas Armadas como funcionarios públicos les dio autonomía programática limitada por condicionantes ideológicas. Su programa se hizo público en cuatro documentos, los conocidos como comunicados 4 y 7 del 9 y 10 de febrero de 1973 que tenían como objetivo *explícito* “*hacer saber al pueblo cuál era exactamente el pensamiento de las Fuerzas Armadas respecto de los grandes y acuciantes problemas de la vida nacional*”; el memorando del 11 de febrero de 1973 dirigido al Presidente de la República y la *Relación de Objetivos Nacionales y Pautas de Planificación y Conducción Nacional* elaborado por la Junta de Comandantes en Jefe en mayo de 1973 (los últimos dos documentos tuvieron carácter reservado inicialmente) (Notaro op. cit. 24:25).

Como señala Demasi (2010:26) “*con el trasfondo de la crisis económica e institucional, y en un contexto de fragmentación de los agentes políticos, las FF.AA. aparecieron como un agente capaz de generar novedades.*” Un trasfondo similar de crisis económica e institucional, que contribuyó a la recomposición de los agentes políticos, creó las condiciones para que las FF.AA. volvieran a los cuarteles.

También Touraine (1987:77) destaca que “*La lucha contra la presión popular y crisis económica y política que esta desencadenó parece más central en los regímenes militares de Brasil, Uruguay, Chile, Argentina o Bolivia, que el apoyo a esta política económica que estos regímenes brindaron por su convergencia con sus propias metas antipopulares.*”

4. LA ESTRATEGIA DE LA OLIGARQUÍA LOCAL

Se inició una nueva etapa en el sistema político, la sociedad y la economía. La política económica sobrevivió algunos meses a los cambios políticos y en el equipo económico³ y se puede considerar un período de observación y aprendizaje de la gestión del gobier-

no por las Fuerzas Armadas. Durante los años previos al golpe, el director del Instituto Militar de Estudios Superiores había sido el Coronel Trabal, que invitaba a dictar clases a los economistas más destacados de la época, como Alberto Couriel, Samuel Liechtenstejn y Nicolás Reig. Cuando los militares asumieron el gobierno su punto de referencia fue el Plan de Desarrollo 1973-1977, elaborado por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) en el gobierno de Bordaberry con Ricardo Zerbino como director y Alberto Bensión como subdirector⁴, adherentes de Lista 15 del Partido Colorado.

El día del golpe Zerbino y Bensión renunciaron pero los militares aceptaron el Plan, que proporcionaba una visión global de la economía con propuestas en todos los planos en un proceso de liberalización: la industria pesquera, la energía, la infraestructura, la industria manufacturera. Se hicieron varias reuniones con los civiles que ocupaban cargos políticos y los militares de mayor graduación, conocidos como “Cónclaves”, para que los civiles rindieran cuentas de los avances y coordinar la implementación de las etapas siguientes.

Contó con apoyo importante del FMI durante el primer semestre de 1974, cuando la caída de los valores de las exportaciones (carne vacuna principalmente) y el aumento de los de las importaciones (petróleo) generaron un importante déficit comercial y reducción de las reservas internacionales netas del BCU.

Con la designación de Vegh Villegas como Ministro de Economía y Finanzas en julio de 1974 la estrategia se puede caracterizar como “intervencionismo reestructurador”, de acuerdo al manejo de los instrumentos y a los objetivos perseguidos (Notaro 1984 39:102). Implementó una política de promoción de exportaciones industriales que incluía costo de mano de obra muy bajo; devolución de impuestos que eran una forma encubierta de subsidios, por ejemplo a la industria textil se le devolvían impuestos (entre comillas) que podían llegar al 42% del costo; créditos a tasas de interés reales negativas; acceso a los mercados externos con los acuerdos llamados CAUCE con Argentina y PEC con Brasil, por los cuales estos países se comprometían a aceptar determinadas montos de exportaciones de determinados productos sin aranceles. La industria textil, la pesca y la agroindustria arroceras crecieron a altas tasas en ese contexto.

Se reinició el crecimiento del producto, aumentó la importancia relativa de las exportaciones y la demanda del sector público, y el permanente déficit comercial se financió con ingreso neto de capital⁵. Se transfirieron ingresos desde los asalariados y pasivos hacia los capitalistas, de modo que “*Se com-*

pletó así la exclusión social de los trabajadores con su exclusión económica". Estos ingresos se distribuyeron mediante diversos mecanismos entre grupos empresariales de todas las actividades económicas y se construyó una amplia base social constituida por fracciones burguesas incluyendo estratos medios y pequeños, que contó además, con el apoyo del capital financiero externo (Notaro 1984:94).⁶

Si se compara la política económica en tres dictaduras del Cono Sur, la chilena, la argentina y la uruguaya, se aprecian diferencias en la regulación de la inserción internacional. Chile bajó la protección rápidamente llevando los aranceles a un 10% y como consecuencia tuvo un desempleo que llegó hasta el 30% y la destrucción de gran parte de la industria. En el mercado cambiario aplicó una regulación total.

En Uruguay con Vegh Villegas se adoptó la política opuesta, las regulaciones del comercio exterior se acentuaron con la promoción de exportaciones que aumentó su nivel y cambió la estructura por el mayor aumento relativo de las exportaciones no tradicionales; la reducción de aranceles fue lenta y tuvo como objetivo declarado "quitarle el agua", es decir, eliminar la protección redundante para la supervivencia de las actividades pero que generaba un margen para aumentos de precios. Para el movimiento internacional de capitales se resolvió la libertad irrestricta como no lo habían hecho Chile ni Argentina.

Argentina quedó en una situación intermedia. Una protección del comercio moderada (menor que la uruguaya, mayor que la chilena) y una regulación también intermedia del mercado de capitales (menor que la chilena pero mayor que la uruguaya). Touraine señala que en Chile y Argentina el resultado de la política económica de las dictaduras fue una "desindustrialización" (1987:11). Se podría agregar el caso de Uruguay y subrayar la diferencia con la política económica de la dictadura brasileña, que por ejemplo, mantuvo múltiples estímulos a la inversión productiva y un estricto control del movimiento internacional de capital.

5. LA HEGEMONÍA DEL CAPITAL FINANCIERO INTERNACIONAL

Desde noviembre de 1978 hasta noviembre de 1982 la política económica se puede caracterizar como "liberalismo estabilizador", por el manejo más liberal de los instrumentos y la prioridad absoluta del objetivo de estabilización de precios (Notaro 1984: 103-184). El equipo económico fue estable, integrado por el Cr. Valentín Arismendi como Ministro de Economía y Finanzas y José Gil Díaz como Presidente del Banco Central del Uruguay. Se definió un

cronograma cambiario conocido como "la tablita", en el que se establecía la cotización futura del dólar día por día a varios meses de plazo; se esperaba alcanzar la estabilidad del tipo de cambio y de los precios internos.

Cuando las tasas de interés se liberaron empezaron a aumentar más que la inflación, la intermediación financiera se convirtió en una actividad rentable y el crédito tuvo un costo real creciente. El ingreso de capital del exterior diluyó la base económica del poder político de los ganaderos que perdieron la capacidad de presionar por las devaluaciones.

Una nueva crisis comenzó a manifestarse en 1980 y explotó en 1982 con una devaluación y la ruptura de la "tablita". En este período se observó la caída del nivel de actividad, el aumento del desempleo y una nueva pronunciada caída de los salarios, la incapacidad de pagos internos y externos.

El 26 de noviembre de 1982 el BCU se retiró del mercado cambiario, terminando con el cronograma, clave de la política económica y de la articulación social durante cuatro años. Con la ruptura de la "tablita" el tipo de cambio se fijaría por el mercado y hasta que asumió el nuevo gobierno en marzo de 1985, la estrategia se puede caracterizar como "de supervivencia del capital financiero" que tuvo como prioridades sostener a las instituciones de intermediación y a través de ellas, al capital de los depositantes y las colocaciones de los acreedores externos. Notaro 1984: 185-253)⁷. Para asegurar la supervivencia del capital financiero, en riesgo por la crisis que implicaba que no se devolvieran los préstamos de la banca instalada en el país, en parte extranjera y en parte nacional con deudas con el exterior, y que no se pudiera pagar la deuda pública externa, se requirió una importante intervención estatal. Esta intervención implicó la sustitución parcial de los mercados en la fijación de la tasa de interés, la estructura del crédito y la gestión de las instituciones de intermediación financiera. Entre las medidas se destacan las compras de cartera que permitieron desplazar hacia el Estado la mayor parte de los deudores bancarios morosos y el respaldo a las ventas de Bancos y Casas Bancarias haciéndose cargo el Estado de la certera incobrable. El Estado absorbió los costos y los redistribuyó hacia los asalariados, los pasivos y las empresas con actividad dirigida al mercado interno y pasivos en dólares.

Astori (1989:173) estimó que la deuda pública en moneda extranjera uruguayo se incrementó en alrededor de 1.000 millones de dólares, sumando los créditos del FMI y "las que se contrajeron con las filiales de los bancos extranjeros instalados en el país que vendieron sus carteras incobrables al Banco Central".

La dictadura no logró reconstruir la base social del período 1974 – 1978; la Federación Rural, la Cámara de Industrias y la Unión de Exportadores manifestaban su disconformidad con la política económica. El FMI recuperó protagonismo por la contracción de la financiación privada externa y reinició las operaciones de apoyo condicionado al establecimiento de metas de estabilización de precios, fiscales y monetarias. *“La distribución de costos y beneficios, así como los resultados sobre el proceso económico, permiten hablar de un modelo que pasó de tener un carácter anti-popular a tener un carácter antinacional. Se consolidó la hegemonía del capital financiero internacional sobre el proceso económico.”* (Notaro 1984:104).

6. DIGRESIÓN PARA EL CONTROL DE CALIDAD

Veintiún años después de publicado el libro que he citado encuentro una sorprendente validación en el capítulo octavo de la obra H. Finch (2005). Para facilitar el análisis se hará referencia a la obra de Finch con una F y las páginas con las afirmaciones coincidentes, con A el trabajo de Astori y a las de mi trabajo con una N.

En primer lugar, coincidencia en la periodización, diferenciando un primer período orientado por el Plan de Desarrollo 1973-1977 (F:277-278; N: 24-35); el segundo de 1974 a 1978 con objetivos declarados de estabilización subordinados en la práctica a la reestructura de la economía (F: 279-286; A: 158-164; N: 40-41); el tercero caracterizado por la “tablita”, 1978-1982 (F: 286-294; A: 164-170; N: 103-184) y el cuarto desde la ruptura de la “tablita” (F: 294-299; A: 170-174; N: 185-353).

Hay importantes coincidencias con Finch también en aspectos más concretos como por ejemplo en que *“Los orígenes del Golpe estuvieron en la crisis política de largo plazo que siguió al quiebre de la sustitución de importaciones, y en la incapacidad del sistema político de implementar un nuevo modelo económico capaz de asegurar su aceptación en un momento de severa tensión política y social”* (F: 271; N:33); los motivos de los militares para adoptar el Plan de Desarrollo 1973 – 1977 e implementarlo en sucesivos cónclaves (F: 278-279; N: 24-29); la importancia del nombramiento de Vegh Villegas como Ministro y la de José Gil Díaz después de la renuncia del primero (F: 274; N:39); las citas de la entrevista de Búsqueda a Vegh Villegas así como su exposición en la Cámara Nacional de Comercio (F notas al pie número 19 y 20, p.281; N nota al pie número 26, p.100); la lista de medidas de promoción de las exportaciones no tradicionales y sus resultados (F: 282-283; N: 60-61); la contracción de la masa salarial

como elemento fundamental de la política (F: 284; N: 82-85); la hegemonía del sector financiero predominantemente extranjero (F: 287-291; N: 176-178); el papel de la crisis de 1982 acelerando la transición a la democracia (F: 292-293 y 298; N: 243-248 y Notaro 2003: 120-121); la consideración que *“La dictadura militar terminó en derrota económica, como mostraron los principales indicadores macroeconómicos”* (F: 298; N 2003: 95)

Al mismo tiempo, en una lista no exhaustiva, se pueden señalar cuatro diferencias relevantes con el capítulo de Finch:

- a) en ningún momento aparecen las luchas de las organizaciones sindicales ni de los partidos de oposición como actores que contribuyen a explicar los procesos.
- b) no se perciben las interrelaciones entre las dimensiones económicas, sociales y políticas del proceso histórico y corresponde mencionar dos ejemplos trascendentes. Finch no tuvo en cuenta cómo la congelación de precios y salarios de mediados de 1968 modificó las luchas sociales y repercutió sobre el proceso político. Tampoco entendió cómo la “tablita” afectó las condiciones de existencia de un número creciente de fracciones del capital productivo y deterioró la base social de la dictadura.
- c) desconoce el surgimiento de la Concertación Nacional Programática, coalición social y política fundamental para la transición a la democracia.
- d) cuando se refiere a que *“[...] no todos los cambios introducidos o consolidados por el régimen neoliberal fueron mal vistos, ni pudieron revertirse”* (F: 298) cita el pobre ejemplo de AMDET sin darse cuenta de los dos principales que se comentarán en el Balance y conclusiones finales.

Astori considera que el modelo de política económica de corte neoliberal procuró un impulso a la acumulación capitalista interna así como una reinserción internacional apoyándose en la compresión del salario real (1989:156). Como principales instrumentos destaca una apertura mediante una ley de inversiones extranjeras y la disminución de las restricciones a las importaciones; la reconversión industrial de la sustitución de importaciones a la exportación; la liberalización de precios, del mercado cambiario, de la tenencia de activos internacionales, de la tasa de interés y del mercado de capitales; la concentración de ingresos. (1989: 157-158).

Caben algunas discrepancias. En primer lugar, si la dictadura fue la condición de viabilidad del modelo de política económica neoliberal ¿Por qué no se modificó la política económica con el retorno a la democracia? En la conclusión de Astori hay una sobreestimación de la forma de gobierno y una subestimación

del poder de los actores sociales. Segundo, ¿no es contradictorio hablar de un modelo y diferenciar períodos con distintas políticas?

Tercero, cuando se critica la ley de inversiones extranjeras (No.14.179 de 28 de marzo de 1974) por varias razones entre las que se destacan que no hay una definición de las actividades en que pueden instalarse, que no hay “*mecanismos explícitos de subordinación de las empresas extranjeras a la política económica nacional*”, que no se exige transferencia de tecnología y “*una extrema liberalidad en el tratamiento de las utilidades y el propio capital*” (Astori 1989: 159-160) se omite señalar que quedó en desuso cuando en 1975 se aprobó el libre movimiento internacional de capital, vigente hasta la fecha y que implica no establecer ninguna restricción a las inversiones extranjeras de cualquier tipo.

Finalmente, la modalidad de uso de los instrumentos desde 1978 muestra que la prioridad fue la estabilización de precios y no la acumulación y desde fines de 1978 las medidas de política priorizaron el capital financiero y no la acumulación productiva. Como hemos señalado “El desmantelamiento de la promoción de exportaciones, la reducción de aranceles, el manejo del tipo de cambio y las altas tasas de interés en términos reales, generaron una situación crítica en toda la industria. El nivel de actividad comienza a caer en 1981 y se acelera en 1982.” (Notaro 1984:175). Astori reconoce en un balance final que entre los resultados se destacan “*la destrucción del aparato productivo*” y “*la jerarquización del sistema financiero y las actividades especulativas*”, lo que parece contradictorio con la caracterización inicial según la cual los objetivos permanentes eran acumulación de capital y la reestructura industrial.

También Yaffé (2009: 168-169) comparte las conclusiones “*en la reconstrucción de la trayectoria de las políticas económicas (apartado uno) y del empeño de las variables internas y externas (apartados dos y tres)*”. En particular en las páginas 168 y 169 cuando destaca el crecimiento y nueva crisis, las exportaciones como factor dinamizador, la política de promoción industrial exportadora desde 1974, el déficit comercial financiado con deuda externa, la caída del salario real, la salida de capital desde 1982 (Notaro 1984: 237-250).

Agrega una explicación por razones políticas del cambio en la política económica muy original pero difícil de aceptar “*Ante el panorama de una economía en bancarota, y con la mira puesta en la transición política rediseñada después de los reveses electorales de 1980 y 1982, la conducción económico – financiera del régimen, con la asistencia recurrente del FMI, se abocó a garantizar la supervivencia del sistema*

financiero” ¿sin el rediseño de la transición política la política económica hubiera sido otra? ¿la conducción económico financiera decide? ¿las medidas de apoyo a los bancos y sus acreedores externos formaban parte del paradigma de 1959?

En cambio Yaffé no considera relevantes las diferencias entre la promoción de exportaciones y su desmantelamiento, entre el objetivo de equilibrio en cuenta corriente y el objetivo de equilibrio global en el balance de pagos, entre la regulación de las inversiones extranjeras y la liberalización del movimiento internacional de capitales, entre tasas de interés reales positivas o negativas o entre tipos de cambio efectivos crecientes o decrecientes.

Incluye una discusión sobre las categorías de estrategia y modelo, contraponiendo definiciones de distintos autores sin explicitar los contenidos de cada una, por lo que corresponde aclarar que esas categorías no son contradictorias sino complementarias. La definición de estrategia utilizada en mis trabajos, desde 1983 hasta el actual (Matus 1972; en el mismo sentido, Astori 1989: 155-156) implica proyecto, intencionalidad de la acción y es un marco que contiene y orienta la política económica.

Finch y Yaffé coinciden en dos criterios generales que no comparto:

- No explicitan un marco teórico metodológico para el análisis de la política económica, lo que les impide trascender la casuística descriptiva. Como consecuencia presentan dos errores sistemáticos, identificando objetivos declarados con objetivos reales y resultados económicos con resultados de la política económica. Las medidas de política económica así como los indicadores económicos que intentan medir los resultados de las decisiones de las personas, adquieren así vida propia.
- El soporte empírico es impreciso. Las medidas de política necesariamente surgen de una ley, un decreto, una resolución o una circular, vigentes a partir de determinada fecha y como resultado de determinados fundamentos. Ambos autores se limitan a fuentes secundarias, y en algunos casos, confunden documentos estratégicos o declaraciones de funcionarios con medidas de política económica.
- Yaffé (op.cit.:176) agrega una conclusión original pero poco fundada “*La dictadura no implantó un nuevo modelo, sino que profundizó la implementación de un paradigma económico que se venía ensayando desde fines de 1959*”. En cambio Astori señala que “*la condición esencial de viabilidad del modelo neoliberal de política económica radicó en la nueva situación creada en el recinto político (1989:156), que la dictadura practicó*

(una política económica absolutamente negativa – por antinacional y antipopular... ” (1989:147) y subraya “La dictadura ha sido, entonces, una fase de la crisis ” (1989:147)

Caben algunas interrogantes:

- i) ¿Qué es un paradigma económico (que no se definió previamente en el trabajo) y que relación tiene con la categoría modelo?
- ii) ¿Cuáles son las continuidades que permiten hacer esa afirmación?
- iii) El “paradigma” al que se refiere Yaffé o el modelo de política económica de corte neoliberal de la dictadura que caracteriza Astori ¿cambiaron desde 2004?

7. CONCLUSIONES FINALES

El golpe de estado fue condición necesaria pero no suficiente para las estrategias diseñadas y las políticas económicas implementadas. Entre junio de 1973 y febrero de 1985, disuelto el Parlamento, prohibida y reprimida la actividad política y sindical, las decisiones de política económica, ejercicio del poder del Estado que afecta variables económicas, no tuvo las restricciones políticas, sociales o jurídicas que impone la democracia a los gobiernos.

Requirió, completando las condiciones necesarias, una base social de apoyo integrada por los actores sociales que aceptaron las medidas como marco para sus decisiones económicas y le dieron viabilidad. La base social de apoyo fue cambiando:

- a) hubo un decidido apoyo de la oligarquía local desde la congelación de precios y salarios del año 1968 resuelta por un gobierno que incorporó empresarios como Ministros y reprimió la actividad sindical. El deterioro de los partidos políticos tradicionales generó un espacio para que la oligarquía tomara directamente algunos resortes del estado. Continuó durante los primeros años de la dictadura, por ejemplo, en agosto de 1978 el conjunto de gremiales patronales rurales aparecieron en televisión junto al General Gregorio Álvarez diciendo que la liberalización de los precios de los productos de la ganadería era una medida patriótica. Se ha señalado que “Las medidas tuvieron como objetivo el aumento de los niveles de rentabilidad del sector” (Araújo 2008:2) así como “la relación entre los dirigentes de las gremiales y los técnicos del régimen fue mas que directa.” (Araújo op. cit. 48).
- b) desde el año 1980 se empezaron a sentir los efectos negativos del atraso cambiario, la “tablita” preanunciaba una devaluación muy inferior al aumento de los precios internos, generando un con-

junto de problemas que comenzaron por la incapacidad de los deudores agropecuarios de devolver los préstamos y llevó a que progresivamente distintos sectores de la oligarquía del país pasaran de beneficiarios a perjudicados, y de la base social de apoyo a la oposición. El primero fue la Federación Rural que en su 64° Congreso de junio de 1981 resolvió retirar la confianza al equipo económico del gobierno.

- c) En el tramo final de la dictadura, se aprecia un cambio significativo entre el período previo a la congelación de precios y salarios, con tres actores centrales que pugnaban por la redistribución del ingreso y el comienzo de la dictadura que puso en marcha un proceso en el cual, la exclusión social y política de los trabajadores permitió una importante y persistente contracción de sus ingresos. Esta situación permitió a Vegh Villegas repartir ese excedente entre los sectores agropecuarios e industriales, superar sus conflictos y articular una alianza oligárquica que fue el sustento de la estrategia y la política económica.

El experimento de la “tablita” terminó en una catástrofe económica y a medida que se expandían sus impactos negativos, los actores empresariales que se habían beneficiado durante varios años comenzaron a quitar el apoyo a la dictadura militar desde 1980. El estancamiento, la inflación y las crisis financieras ganaron la batalla, desarmaron la base social del gobierno y se convirtieron en las “Malvinas” uruguayas, contribuyendo a crear condiciones favorables para la transición a la democracia. Terminó con los ingresos de los trabajadores muy deprimidos y la hegemonía del capital financiero.

Cuando se constituyó la Concertación Nacional Programática, un frente social y político que podríamos considerar de “transición a la democracia”, estaban todas las organizaciones sociales, desde el PIT – CNT y la ASCEEP-FEUU hasta la Asociación Rural y la Cámara de Industrias. Sólo faltaban los militares y la Asociación de Bancos, los villanos de este proceso.

- d) Hay similitudes con la alineación de los ganaderos durante la dictadura de Terra. Sus primeras medidas como la devaluación, la reducción de la contribución inmobiliaria y los subsidios a las exportaciones tuvieron el total respaldo de las gremiales de los ganaderos. El Congreso de la Federación Rural de 1938 exige la reducción de los impuestos a las importaciones así como la derogación; en 1940 exigen la derogación de los impuestos al mayor valor de la producción ganadera y a las ganancias extraordinarias de la guerra, la supre-

sión del contralor de Cambios y la reducción de los gastos “inútiles” del Poder Central (Frega et al 1987 69:70)

e) Al finalizar la dictadura en 1984, los cambios en el Estado y en la economía derivaron en el ascendente protagonismo de un nuevo actor social. La alianza de clases dominantes se modificó durante el último cuarto del siglo veinte con la aparición de un socio hegemónico, el capital financiero. En torno a este se constituyó una “lumpenburocracia” de auditorías, estudios jurídicos y contables, que lucraron con las operaciones de venta cartera. Tiene su base en las instituciones de intermediación financiera y articula también a los acreedores externos y los propietarios de depósitos bancarios, residentes en el país o en el exterior. Fue el resultado de la liberalización de la tasa de interés, el destino del crédito y el movimiento internacional del capital.

De esta herencia, hay dos aspectos de la política económica que siguieron vigentes. Uno es la facultad del Poder Ejecutivo para fijar todos los precios y salarios, que se utilizó para fijar pautas salariales de modo que si los acuerdos de los Consejos de Salarios no estuvieran dentro de los límites establecidos, el

Poder Ejecutivo no los aprueba y no tendrán carácter obligatorio para todas las empresas de la actividad. Esta facultad se eliminó a fin de 2009 con la aprobación de la ley marco para las negociaciones colectivas del sector privado.

La segunda es la libertad sin restricciones del movimiento internacional de capitales y del mercado cambiario que permite el ingreso y el egreso de capitales por cualquier monto, por cualquier período y para cualquier uso. La volatilidad del tipo de cambio y del movimiento internacional de capitales que permite fue una de las condiciones de las crisis de 1982 y de 2002 (Hausman et al 2005) y en América Latina la mayor parte de los países se defienden del movimiento de los capitales especulativos con distintas medidas que restringen o desestimulan su ingreso. Stiglitz señala que “*Si la prematura y mal manejada liberalización comercial fue perjudicial para los países subdesarrollados, en muchos sentidos la liberalización del mercado de capitales fue incluso peor*” (2002).

Mao decía que durante la guerra revolucionaria el partido debía mandar al fusil; los militares uruguayos descubrieron que el partido, en este caso del capital financiero, podía hacer arrodillar al fusil.

NOTAS

- 1 Wilhem Reich llamó la atención sobre la “acción irracional inadecuada” y la necesidad de incorporar la psicología social en la explicación de algunos fenómenos económicos ya que el análisis económico resulta inoperante “*cuando el pensamiento o la acción están en contradicción con la situación económica, cuando una u otra no son racionales*” como por ejemplo para explicar “*porque la mayoría de los hambrientos no roban y porque la mayoría de los explotados no van a la huelga.*”
- 2 Sobre el papel de la clase obrera urbana ver Porrini (2005) y Frega, Maronna y Trochón (1985).
- 3 Desde marzo de 1972 hasta julio de 1974 se sucedieron cuatro ministros de Economías y Finanzas (Forteza, Cohen, Pazos y Vegh Villegas).
- 4 Que no era “*la fracción conservadora gobernante del Partido Colorado*” como se afirma Finch (2005:274). Los matices en el Partido Colorado estaban dados por la mayoritaria derecha pachequista, reeleccionista y con Bordaberry que fue el candidato por las dudas y por la lista 15, que proporcionaban los principales cuadros técnicos y políticos.
- 5 Yaffé (2009:167:168) comparte plenamente las conclusiones sobre los resultados económicos del período.
- 6 Si se pueden demostrar dificultades de acceso del Sector Privado al gobierno como afirma H. Finch, fueron irrelevantes (ver *La economía...*, op.cit.).
- 7 Yaffé (2010:168) se refiere a que la política económica “*se abocó a garantizar la supervivencia del sistema financiero*” es decir, a las instituciones autorizadas a realizar actividades de intermediación financiera, pero omite a los depositantes y a los acreedores externos del sistema. Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA

- ARAÚJO, María. (2008) *La liberalización del subsector ganadero en agosto de 1978. Una mirada desde el rol de los técnicos, militares y gremiales rurales* Monografía Final de Grado. Licenciatura de Ciencia Política. FCS UR
- ASTORI, Danilo. (1989) “La política económica de la dictadura” Segunda edición, 2004, en Appratto C. et al *El Uruguay de la Dictadura 1973 – 1985* Montevideo, EBO
- COURIEL, Alberto (2010) *La estrategia de desarrollo y las inversiones extranjeras directas*. Diario La República, Montevideo, 21 de julio. Año 11 - Nro.3691
- CUADRADO ROURA, J. R. (coord.) y otros (1995) *Introducción a la Política Económica*. Madrid. McGraw – Hill,
- (2000) *Política Económica. Objetivos e instrumentos*. Madrid. McGraw-Hill.
- DEMASI, C. (2010) “La evolución del campo político en la dictadura” en *La dictadura cívico militar. Uruguay 1973 – 1985* 17:116 Montevideo CEIU EBO
- FAROPPA, Luis (1965) *El desarrollo económico del Uruguay. Tentativa de explicación* Montevideo, CECEA, 1965, 168 páginas
- FINCH, Henry (2005) *La Economía Política del Uruguay Contemporáneo 1870 – 200* Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 346 páginas.
- FREGA, Ana; MARONNA, Mónica y TROCHÓN, Ivete (1985) “Los Consejos de Salarios como experiencia de concertación” *Cuadernos del CLAEH* no. 33 1985 – 1
- HAUSMAN, R., RODRÍGUEZ – CLARE, A., & RODRIK, Dany. (2005) *Towards a strategy for economic growth in Uruguay* Washington IADB

- INSTITUTO DE ECONOMÍA (IECON). (1969). *El proceso económico del Uruguay*. Montevideo, FCU –DP, 423 páginas
- (1973) *Estudios y Coyuntura No. 3 Un reajuste conservador*. Montevideo.
- KESSELMAN, R. (1973) *La estrategia como ideología* Buenos Aires KIRSCHEN, E. S. (ED.) *Nueva política económica comparada*. Barcelona 1978
- KIRSCHEN, E. S. y otros (1969) *Política económica contemporánea. Teoría General* Barcelona
- MACADAR, Luis (1981) *Uruguay 1974 – 1980: ¿un nuevo ensayo de reajuste económico?* Montevideo, EBO.
- MAO TSÉ – TUNG (1965) “Sobre la contradicción”. En *Cuatro tesis filosóficas*, Beijing. MATUS, Carlos (1972) *Estrategia y Plan* Santiago.
- NOTARO, Jorge (1983) *Política económica y contexto social. Apuntes metodológicos e hipótesis sobre el caso uruguayo, 1972 – 1982*, CIEDUR, Montevideo, 37 páginas
- *La política económica en el Uruguay (1968 – 1984) (1984)* Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 316 páginas
- (2003) “La batalla que ganó la economía. 1972 – 1984” en *El Uruguay del siglo XX. La economía*. Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 22 páginas
- (2007) *Los resultados económicos 2005 – 2006. Balance y perspectivas*. DT 05/07 IECON, 46 páginas
- (2010) *La economía del Uruguay. Hipótesis e interrogantes para una interpretación materialista* Ponencia para el taller del Grupo Interdisciplinario “Estado, Sociedad y Economía” en el Uruguay en los siglos XX y XXI (GIESE 2021), 27 páginas
- OFICINA DE PLANEAMIENTO Y PRESUPUESTO (OPP) (2009) *Estrategia Uruguay III Siglo. Aspectos productivos* OPP Montevideo.
- OLESKER Daniel (2001) *Crecimiento y Exclusión* Montevideo, Trilce.
- PORRINI, Rodolfo. (2005) *La nueva clase trabajadora uruguaya (1940 – 1950)* Montevideo, UDELAR, 366 páginas.
- REICH, Wilhem (1973) *La psicología de masas del fascismo* México
- STEIN, E. & TOMASI, M. (Eds.) (2010) *Policymaking in Latin America – How Politics Shapes Policies* Washington IADB
- STIGLITZ, Joseph (2002) *El malestar de la globalización* Madrid.
- TOURAINÉ, Alain (1987) *Actores sociales y sistemas políticos en América Latina*. Santiago de Chile, PREALC
- YAFFÉ, Jaime (2010) “Proceso económico y política económica durante la dictadura (1973 – 1984)” en *La dictadura cívico militar. Uruguay 1973 – 1985* 119:178 CEIU EBO Montevideo

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN EL SIGLO XX: UN ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA POR SEXO, EDAD Y GENERACIONES¹

Sebastián Fleitas*
Carolina Román**

1. INTRODUCCIÓN

Los cambios de largo plazo en la oferta de trabajo están relacionados con diversos aspectos de la actividad económica y del contexto socio-cultural. Parte de estos aspectos, señalados por Espino, Leites y Machado (2009), son el tamaño de la población y composición, la cantidad de personas en edad de trabajar que trabajan o buscan trabajo, la cantidad de horas trabajadas, los niveles de formación, la experiencia acumulada y la calidad de trabajo. A estas variables se les agrega otro conjunto de factores vinculados a aspectos institucionales (cambios en la seguridad social), los procesos de cambios estructural, la urbanización, los procesos migratorios, y otros más de carácter socio-cultural como modificaciones en la actitud hacia el trabajo remunerado.

Para estudiar las transformaciones estructurales en la oferta de trabajo, las principales contribuciones de este trabajo son, en primer lugar, aportar una estimación de largo plazo de la población económicamente activa en Uruguay, en términos agregados y desagregados, por sexo y tramos de edad. Además, realizar un análisis descriptivo de la evolución de estos indicadores, así como un estudio de los cambios intergeneracionales. Las estimaciones están basadas en datos censales y, por lo tanto, el período considerado, 1908-1996, corresponde al primer y último censo de población, que se realizaron en el siglo XX.

Utilizamos los indicadores convencionales del mercado de trabajo. La Población en Edad de Trabajar (PET) comprende a todas las personas mayores de 14

años y la Población Económicamente Activa (PEA) se define como el conjunto de personas en edad de trabajar que trabajan o buscan trabajo activamente. Además se utilizan indicadores de participación en el mercado de trabajo: la Tasa Global de Participación o Tasa de Actividad que es el cociente entre la PEA y la PET; y las Tasas Específicas de Actividad (ó tasas específicas de participación) que se calculan como el coeficiente entre la PEA de un grupo determinado y la PET de ese grupo (en particular, utilizaremos las tasas específicas de actividad para hombres y mujeres y para determinados tramos de edad). Cabe aclarar que en este artículo como categoría trabajo hacemos referencia al trabajo remunerado o lucrativo y no a otras formas de trabajo, como el trabajo doméstico.

El artículo contiene seis secciones. A continuación se presentan los antecedentes más importantes que han calculado la población económicamente activa en períodos históricos. En la sección tercera se describe la metodología utilizada para el cálculo de la serie de PEA de largo plazo, por sexo y tramos de edad, y sus principales limitaciones. En cuarto lugar se realiza un análisis descriptivo y por cohortes, se identifican los principales hechos estilizados del comportamiento de las series y se plantean algunas posibles interpretaciones. En la quinta sección se plantean algunos comentarios generales. Finalmente, se presenta la bibliografía y un anexo con las series utilizadas.

2. ANTECEDENTES SOBRE ESTUDIOS DE LARGO PLAZO DE LA PEA

2.1 ANTECEDENTES

“Los análisis económicos en nuestro país rara vez se han referido a la variable demográfica, y no es de extrañar: el Uruguay ostenta el dudoso privilegio de encabezar la lista de países que modernamente se han permitido ignorar las cifras más elementales de su población”. (Pereira y Trajtenberg, 1966: p.7).

* Área de Historia Económica y Área de Desarrollo del Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR.

** Área de Historia Económica y Área de Desarrollo del Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR.

La información sobre población en Uruguay para la primera mitad del siglo XX, y hasta la década de los sesenta, es escasa. De hecho, constituye una de las principales dificultades que se encuentran a la hora de hacer estudios que involucren la dinámica demográfica.

El primer Censo Nacional de Población del siglo XX fue realizado en 1908 y, el siguiente, recién en 1963². Entre ambas fechas no se realizaron censos de población, aunque hacia 1957 la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE) realizó una muestra sobre el Registro Nacional de Vecindad. A partir de 1963, la Dirección General de Estadística y Censos –posteriormente Instituto Nacional de Estadística–, comenzó a realizar censos nacionales de población en intervalos regulares: 1975, 1986 y 1996.

El antecedente más importante sobre un indicador de la evolución de la población económicamente activa durante la primera mitad del siglo XX es el trabajo de Juan José Pereira y Raúl Trajtenberg (1966) “Evolución de la Población total y activa en el Uruguay 1908-1957” (en adelante P-T), que realiza una estimación de la población total y activa entre 1908 y 1957. Estos autores calculan la población activa a partir de la aplicación de las tasas de actividad económica a la estructura de la población por sexo y edad. Para el cálculo de las tasas consideran la información en dos años de referencia, el Censo de población 1908 y el trabajo de la CIDE de 1957.

La mayor parte de los trabajos posteriores sobre la PEA se han basado en las estimaciones de P-T. Rial (1983) describe la estructura de la población en el periodo 1850-1930 e incluye un apartado de la población económicamente activa y su distribución por departamentos. Analiza la evolución de la población económicamente activa entre 1908 y 1939 a partir de los datos del censo de 1908 y de las estimaciones de P-T para 1919, 1929 y 1939. Noya, Pereira y Prieto (2003) analizan el rol del capital humano en el crecimiento económico de Uruguay entre 1942 y 1999, y presentan una serie de PEA a partir de estimaciones de la tasa de participación por edad y por sexo de P-T para el período 1909-1957, los datos del censo 1963 tomados de Niedworok (1979)³ y, a partir de 1975, utilizan las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística (INE) y del Centro Latinoamericano de Demografía de las Naciones Unidas (CELADE). Para obtener una serie continua estos autores realizan una interpolación lineal entre quinquenios y, dentro de cada uno, por sexo y cohortes tomados de a cinco años.

2.2 APORTES Y LIMITACIONES DE PEREIRA Y TRAJTENBERG

P-T aportan una estimación para Uruguay de la población activa entre 1908 y 1957 a partir de la población total y las tasas de actividad, ambas variables discriminadas por sexo y tramos de edad. Estas tasas se calculan para dos años de referencia definidos por la disponibilidad de información: los datos del Censo de población de 1908 y la muestra sobre el Registro Nacional de Vecindad de la CIDE para 1957.

La principal limitación de ambas fuentes de información, señalada por estos autores, es que no se conoce con precisión los criterios utilizados para relevar los datos de la población activa. En relación con el Censo de 1908, éste presenta datos de población activa clasificados por profesión, pero, según explican P-T, Klaczko (1979) y Rial (1986), algunos criterios son dudosos. Por un lado, no es seguro el alcance que se le ha dado al término “profesión”, en particular, no está claro si se incluye o no a los desocupados. Es posible que incluya a todos los ocupados y desocupados, en particular los desocupados zafralmente que declaraban como profesión “jornaleros”⁴. En segundo lugar, no se conoce el criterio utilizado con respecto al trabajo no remunerado, entendido como el trabajo doméstico. Al respecto P-T plantean que es probable que las personas que realizan tareas domésticas en el sector agropecuario estuvieran incluidas entre las personas que declaran tener profesión en el sector agropecuario. Por último, es probable que no se hayan incluido las personas que buscan trabajo por primera vez porque, seguramente, no se los haya comprendido entre las personas que tienen profesión (Pereira y Trajtenberg, 1966: 125).

Sobre el Registro Nacional de Vecindad de 1957 realizado por la CIDE, P-T plantean que tampoco están definidos los criterios utilizados para definir la población ocupada. Los desocupados sí estaban contabilizados, aunque persisten dudas sobre el tratamiento que se aplicó al trabajo no remunerado y a los que buscan trabajo por primera vez (Pereira y Trajtenberg, 1966: 125).

Partiendo de los dos años de referencia, 1908 y 1957, P-T describen tres métodos para aproximarse a la evolución de las tasas de actividad:

1. Interpolación lineal de la tasa de actividad global. Según este procedimiento, la curva queda determinada por la variación de la población total en el período y por la estimación de la variación en la actividad económica global.
2. Interpolación lineal de las tasas específicas de actividad de hombres y mujeres y de cada tramo de

edad. Este cálculo incorpora la incidencia de estas variables demográficas, tanto en la cantidad total como en la composición interna. La interpolación de las tasas de actividad se calcula siguiendo las tendencias de cada grupo de población permitiendo obtener una estimación más precisa.

3. En lugar de calcular una interpolación lineal de los coeficientes, se podría estimar la variación de las tasas específicas de actividad siguiendo una trayectoria en función de otras variables socio-económicas. Así por ejemplo, el ciclo económico podría brindar una aproximación de la tasa de actividad para un período.

P-T utilizan el segundo método para calcular la PEA. Estiman primero la evolución de la población total, discriminada por sexo y por edad, y, luego, calculan las tasas específicas de actividad de cada uno de esos grupos.

En primer lugar, para calcular la población total, toman los datos del censo de 1908 y consideran intervalos de tiempo quinquenales, salvo para dos periodos cortos (1909-1910 y 1955-1957). Para calcular la población al 31 de diciembre de 1909 se recurre al Censo de 1908 y a las estadísticas vitales y migratorias de los años 1908 y 1909.⁵ Para los demás años también se estima la población en base a los movimientos migratorios y otras variables demográficas. En base a estos cálculos llegan a la estimación de la población total para intervalos quinquenales entre 1909 y 1957.

En segundo lugar, calculan las tasas específicas de actividad para hombres y mujeres y por grupos de edad en base al Censo de 1908 y a la muestra de la CIDE de 1957⁶. Con esta matriz de coeficientes de actividad -por sexo y edad - multiplicada por su similar de la población total, calculan las cifras de población activa por sexo y edad. Para obtener la evolución a través de todo el período, se realiza una interpolación lineal de las tasas específicas de actividad, por sexo y grupo de edad, obteniendo datos para 1908 y 1957 e intervalos quinquenales entre 1909 y 1954.

La principal limitación de la estimación que proponen P-T para la PEA entre 1909 y 1957 es el extremo superior que toman como punto de referencia. En el momento que realizaron su estimación aún no estaba procesado el Censo de 1963, y por eso no pudieron tomar la información del mismo. Utilizan, entonces, los datos de la muestra que realizó la CIDE en 1957, que como se observó, además de no ser datos censales, surgían dudas sobre los criterios adoptados para medir la población económicamente activa. Esta limitación ha sido señalada por los propios autores en su publicación.

3. METODOLOGÍA

La estimación de largo plazo de la PEA que presentamos cubre el período comprendido entre 1908 y 1996. Nuestra serie intenta mejorar las estimaciones anteriores en dos aspectos. En primer lugar, utilizar los datos del Censo de 1908 y del Censo de 1963 para calcular una serie de la PEA. En segundo lugar, utilizar la estimación de la serie de población de largo plazo del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria como base para los cálculos de la estructura demográfica de la población total por sexo y edad.

3.1 FUENTES

Las principales fuentes a utilizar son los Censos Nacionales de Población realizados en el siglo XX: 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996.

Sobre el censo de 1908 ya hemos comentado sus características en las secciones anteriores. El censo de población de 1963 presenta información de la población económicamente activa de todo el país, por sexo, incluye ocupados, desocupados y personas que buscan trabajo por primera vez⁷. El censo define la edad de 10 años como límite inferior de la Población en Edad de Trabajar (PET) y en relación con la definición de la población ocupada se considera la actividad desarrollada el día anterior al empadronamiento. Luego de 1963 se realizaron Censos Nacionales de Población en 1975, 1985 y 1996. Estos censos informan sobre la estructura de la población activa por sexo y tramos de edad. Consideran los 12 años como edad mínima de la población en edad de trabajar y para definir la situación de las personas entrevistadas se les preguntaba por la actividad laboral realizada en la semana anterior⁸.

Los censos de población nos permiten obtener información de la población económicamente activa (teniendo en cuenta que las definiciones adoptadas para la PET tienen algunas diferencias entre sí) por sexo y categorías de edad, así como la estructura de la población total por sexo y tramos de edad.

3.2 CONSTRUCCIÓN DE LAS SERIES

A partir de la discusión de las fuentes comentadas en las secciones anteriores se construyó una serie de PEA, discriminada por sexo y tramos de edad, para los años comprendidos entre 1908 y 1996. El procedimiento consistió en cinco pasos.

En una primera etapa, en base a los Censos Nacionales de Población (1908, 1963, 1975, 1986 y 1996) se calcularon las tasas de actividad globales y las ta-

sas específicas de actividad, por sexo y edad, para cada año censal. Las tasas específicas de actividad se calcularon a partir de los datos de población económicamente activa (por sexo y tramos de edad) y los grupos de población total respectivos (por sexo y edad). Se obtuvieron, de esta manera, las tasas específicas de actividad para hombres y mujeres, dentro de cada grupo de edad y la tasa global de actividad. Se recurrieron a las siguientes fuentes: para 1908 se obtuvieron las cifras censales corregidas por P-T, que por lo tanto conservan los problemas antes señalados; los datos de los censos de 1963, 1975 y 1986 se tomaron de la publicación de CELADE (1990); y finalmente, los datos de 1996 fueron elaborados a partir del procesamiento de los microdatos del censo de 1996.

En segundo lugar, se calculó el crecimiento de las tasas de actividad entre los años censales con el objetivo de estimar cifras anuales. La mayor dificultad es el largo período sin datos censales que transcurre entre 1908 y 1963. Se exploraron diversas alternativas intentando mejorar la estimación que proponían P-T para el período 1908-1959, pero la escasa disponibilidad de fuentes complementarias, tal como lo señalaban estos mismos autores, no han dejado mucho margen de acción. Se optó, siguiendo la metodología de P-T, por realizar una interpolación lineal entre los dos puntos de referencia de las tasas específicas de actividad por sexo y tramos de edad, cada cinco años (con excepción de los años 1908-1909). A partir de 1963, los censos tienen mayor frecuencia y también se realizaron interpolaciones lineales anuales entre los datos censales.

Un tercer paso consistió en obtener cifras continuas de la estructura de población total por sexo y tramos de edad. Se tomaron las proyecciones de la estructura de población total, por sexo y edad, para períodos quinquenales entre 1908 y 1949 del trabajo de P-T. Luego, para el período 1950-1996 se tomaron las estimaciones y proyecciones anuales de población, por sexo y edades, de CEPAL/CELADE (2000).

En cuarto lugar, se utilizó la serie de largo plazo de la población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales para multiplicar por las estructuras de población total, por sexo y tramos de edad, calculados en el paso anterior. El resultado es una estructura de población, por sexo y tramos de edad, ajustada por las series de población proyectadas por la Facultad de Ciencias Sociales que cubren todo el período de estudio.

Finalmente, el quinto paso consistió en aplicar las tasas de actividad específicas, por sexo y tramos

de edad (calculadas en los pasos 1 y 2), a las estructura de población, por sexo y edad, ajustada por las cifras de población total de la Facultad de Ciencias Sociales (pasos 3 y 4). De esta manera, se obtuvo una estimación de la PEA, para hombres y mujeres y por tramos de edad, con cifras cada cinco años para el período 1908-1949 y anualmente para 1950-1996⁹.

3.3 LIMITACIONES DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA

La serie de PEA propuesta en este trabajo, si bien mejora las estimaciones existentes para el largo plazo, presenta algunas limitaciones que se examinan a continuación.

Una primera limitación se relaciona con el procedimiento utilizado para interpolar las tasas de actividad entre cada período intercensal. La interpolación lineal calculada para obtener la evolución de la serie deja de lado aspectos demográficos así como movimientos de la actividad económica provocados por las fluctuaciones cíclicas de variables, como por ejemplo la producción de bienes y servicios. Por lo tanto, esta estimación asume una determinada tendencia de la evolución de la actividad económica y no incorpora las consecuencias de los movimientos migratorios internacionales, lo cual constituye una limitación del procedimiento utilizado. En relación con la migración internacional su dinámica tiende a ser sensible al contexto coyuntural y tiene efectos sobre el ritmo de crecimiento de la población total afectando especialmente a los tramos de edad más jóvenes, además de ser selectiva por sexo y niveles de educación (Pellegrino, 2003). En particular, durante la primera mitad del siglo XX, Uruguay se caracterizó por recibir inmigración mientras que a partir de los sesenta el fenómeno se revirtió y se produjo un aumento de la emigración.

En segundo lugar, la estimación se ve influida por las características particulares de los puntos de referencia (*benchmarks*) seleccionados. Si consideramos la evolución cíclica del nivel de actividad medido por el PBI, 1908 y 1996 son años de expansión económica que pertenecen a la fase alta del ciclo, mientras que el año 1963 y el 1985 pertenecen a la parte baja del mismo. Por su parte, el año 1975 parece tener un perfil cíclico neutro. Dado el procedimiento de interpolar las tasas de crecimiento, lo más conveniente hubiera sido que los puntos de referencia respondieran a los mismos momentos del ciclo de actividad. Obviamente, esta decisión depende de la disponibilidad de información.

4. LA EVOLUCIÓN DE LA PEA EN EL LARGO PLAZO

Las estimaciones realizadas de la PEA nos permiten describir las principales tendencias observadas en el siglo XX, para luego plantear, a partir de otros trabajos más recientes, algunas posibles interpretaciones que expliquen su comportamiento. Se siguen dos estrategias de análisis: un primer estudio descriptivo de las series totales y desagregadas por sexo y tramos de edad, y un análisis de cohortes (o generaciones).

4.1 LAS TASAS DE ACTIVIDAD EN BASE A LOS CENSOS DE POBLACIÓN

Como se planteó en las secciones anteriores, la estimación de la PEA para el siglo XX se elaboró a partir de las tasas de actividad que se registran en los Censos Nacionales de Población. Estas tasas, para hombres y mujeres, y por tramos de edad, se presentan en el Cuadro 1. En función de los datos censales, teniendo en cuenta que estos no permiten analizar directamente la evolución y que las comparaciones deben realizarse con cierta cautela, pueden extraerse algunas tendencias.

En primer lugar, se observa una fuerte tendencia de descenso de la tasa global de actividad masculina mientras que la tasa de actividad femenina muestra un aumento de mayor magnitud. La tasa masculina de actividad descende de 95% en 1908 a 76% en 1963 y luego fluctúa en torno a ese valor hasta alcanzar el 75% en 1996. En el caso de las mujeres, la tasa global, 19% en 1908, presenta una tendencia creciente que aumenta fuertemente en la última década hasta alcanzar 47% en 1996.

Cuando se analizan las tasas de actividad por tramos de edad se observan otros comportamientos a resaltar. Atendiendo a los movimientos de las tasas masculinas de actividad por edades, el principal hecho estilizado que puede apreciarse es que la estructura por edades sufre un cambio permanente entre 1908 y 1963, fundamentalmente por la reducción de la tasa de actividad de los dos tramos más jóvenes - 15 a 19 años y 20 a 24 años- y los dos más viejos, 60 a 64 años y 65 años y más. En el caso de los tramos que involucran las edades más jóvenes, entre 15 y 19 años y, en menor medida, de 20 a 24 años, la reducción puede explicarse por el desarrollo del sistema educativo formal.

En los tramos de mayor edad, la reducción significativa de 90% en 1908 a 50% en 1963 en el tramo de 60 a 64 años, y de 80% a 20% respectivamente en el último, se vincularía con el establecimiento del sistema de seguridad social durante la primera mitad del siglo XX. En 1919 se promulgó una ley sobre Pensiones a la Vejez que creaba un mecanismo de protección de riesgos de vejez, invalidez e indigencia destinado a las personas mayores de 60 años que no contara con medios de subsistencia. También se creó la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Empleados y Obreros de los Servicios Públicos. Posteriormente, en 1928 se creó el Fondo de Sociedades Anónimas y Similares que se integró a la Caja de Servicios Públicos. A este Fondo ingresarán los trabajadores de la industria y el comercio. Luego, en 1934, la Caja pasó a denominarse Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Industria, Comercio y Servicios Públicos y en 1948 cambió su nombre por Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Industria y Comercio. En 1954, todos los trabajadores del sector privado pasaron a incorporarse al sistema de previsión de esta Caja y pasó a ser un derecho universal (Azar, et. al. 2009: 256)¹⁰.

Cuadro 1. Tasas de actividad específicas a partir de los Censos de Población del Siglo XX.

Edad	HOMBRES					MUJERES				
	1908	1963	1975	1985	1996	1908	1963	1975	1985	1996
15 a 19	89%	58%	62%	52%	52%	20%	24%	27%	22%	32%
20 a 24	96%	85%	90%	88%	86%	21%	36%	42%	46%	62%
25 a 29	98%	92%	95%	96%	93%	19%	35%	42%	51%	66%
30 a 34	98%	94%	97%	97%	95%	19%	32%	40%	50%	67%
35 a 39	98%	93%	97%	97%	95%	19%	30%	40%	49%	69%
40 a 44	98%	93%	97%	96%	94%	18%	29%	38%	48%	68%
45 a 49	97%	91%	95%	94%	93%	18%	26%	35%	45%	65%
50 a 54	96%	84%	90%	89%	90%	18%	21%	29%	37%	59%
55 a 59	95%	70%	81%	80%	85%	17%	15%	22%	25%	43%
60 a 64	90%	50%	59%	52%	59%	17%	9%	12%	13%	26%
65 y más	80%	20%	21%	16%	23%	13%	3%	4%	4%	9%
TOTAL	95%	76%	78%	75%	75%	19%	24%	29%	34%	47%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990) y Micro datos del Censo Nacional de Población de 1996.

En relación con la evolución de las tasas de actividad femenina por edad puede visualizarse un incremento secular en todos los tramos de edad salvo en el tramo de más de 65 años en el cual se reduce levemente la tasa de actividad (de 13% en 1908 a 9% en 1996). En este último tramo el descenso de 13% en 1908 a 3% en 1963 también puede estar vinculado a la ampliación de la cobertura de jubilaciones y pensiones. Al mismo tiempo, otra cambio en la regulación que también puede estar afectando la tasa de actividad femenina es la denominada Ley Madre que permitía el acceso a jubilaciones anticipadas. En 1923 una ley incorporó la maternidad como causal de jubilación, en principio para las maestras con más de 10 años de servicio, y luego fue sucesivamente ampliándose el derecho hasta que en 1950 se generalizó el beneficio para las trabajadoras de todas las cajas con 10 años de servicio y un hijo menor de 14 años y 10 años de servicio. Esta ley fue luego derogada durante la dictadura (Azar et al 2009: 257). El incremento en las tasas de actividad de los tramos más jóvenes se vincularía con el proceso de incorporación al mercado de trabajo. De cualquier forma, al igual que en el caso de los hombres, en los dos tramos más jóvenes de edad, fundamentalmente de 15 a 19 pero también de 20 a 24, el aumento fue menos significativo, lo cual se vincula también al desarrollo de la educación formal. Por último, puede observarse también que a diferencia de los hombres,

la tasa de actividad femenina desciende en tramos de edad más temprano. Así el tramo de edad de 50 a 54 presenta tasas de actividad más bajas que las que se registran en los tramos de edad anteriores y esta disminución es ya significativa en el tramo de 44 a 59 años.

4.2 UNA PRIMERA DESCRIPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA PEA

A partir de la metodología utilizada, la interpolación lineal de las tasas de actividad y la estimación de la población ajustada, por sexo y tramo de edad, podemos presentar una serie de la PEA y de la tasa de actividad para períodos quinquenales entre 1908 y 1949 (con la excepción de 1908-1909) y cifras anuales a partir de 1950. Es decir, obtenemos de esta manera una aproximación a la dinámica de las tasas de actividad y de la PEA¹¹.

El resultado de este ejercicio se presenta en los gráficos que siguen a continuación. Los Gráficos 1 y 2 presentan las tasas de actividad para hombres y mujeres, respectivamente. Tal como se planteara, se verifica la caída secular de la tasa de actividad masculina, más marcada durante la primera mitad del siglo y el aumento secular de las tasas de actividad femenina, pero en este caso con un aumento más marcado en la segunda mitad del siglo y, fundamentalmente, durante las últimas décadas.

Gráfico 1. Tasas de actividad de hombres en % (1908-1996)

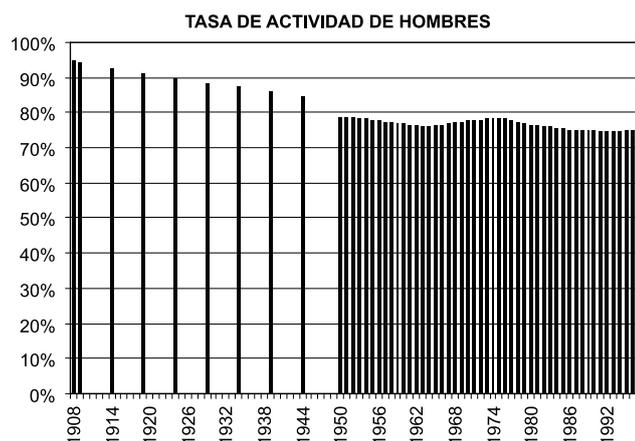
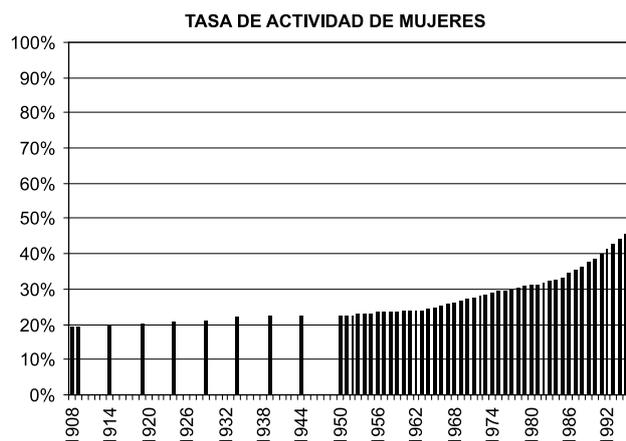


Gráfico 2. Tasa de actividad de mujeres en % (1908-1996)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990), Microdatos del Censo de 1996. Datos de población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales.

Gráfico 3. Población económicamente activa hombres - en miles (1908-1996)

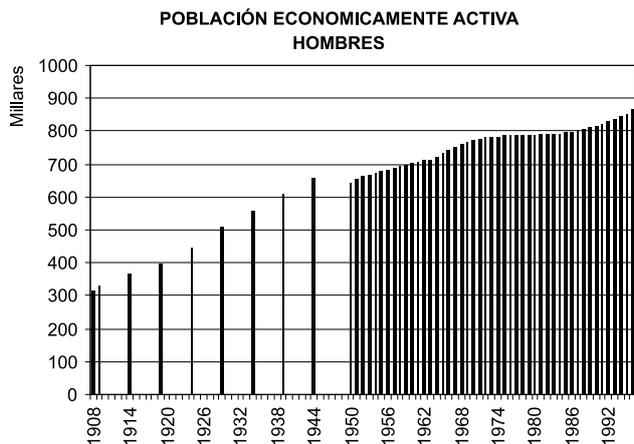
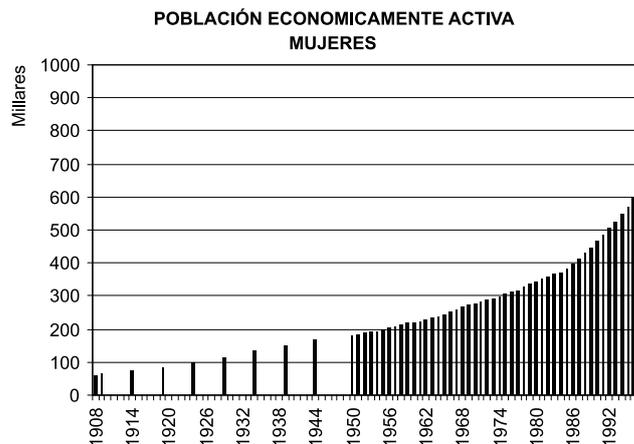


Gráfico 4. Población económicamente activa mujeres- en miles (1908-1996)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990), Microdatos del Censo de 1996. Datos de población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales.

Los gráficos 3 y 4 presentan la PEA para hombres y mujeres, respectivamente. La oferta de trabajo masculina se incrementa a lo largo del siglo, acompañado el aumento de la población, desde aproximadamente 300 mil personas en 1908 hasta 850 mil personas en el año 1996. Sin embargo, este aumento fue más marcado durante la primera mitad del siglo. A su vez, los movimientos de la población y en particular de su estructura (recordando que se asume una evolución lineal de la tasa de actividad) explican los movimientos de la PEA durante los años sesenta y setenta. Esta evolución podría vincularse a los flujos emigratorios que el país vivió desde principios de los sesenta, que cambiaron la evolución de la población total pero, fundamentalmente, la estructura de poblaciones por edades (Wonsewer y Teja, 1983).

La oferta de trabajo femenina presenta un incremento persistente durante el siglo que, a diferencia del caso de los hombres, se acelera en las últimas décadas del siglo. Así, la oferta de trabajo femenina aumenta desde menos de 100 mil personas en 1908 hasta aproximadamente 600 mil en 1996.

Producto de la combinación de la evolución por sexo de la PEA puede analizarse el comportamiento de la PEA total y la tasa de actividad total (Gráficos 5 y 6). Como resultado de la caída de la tasa masculina, el aumento de la femenina y la evolución de la población por sexo y edad, la población activa creció secularmente pasando de menos de 400 mil personas en 1908 hasta más de un 1,4 millones en 1996.

Gráfico 5. Población económicamente activa (1908-1996)

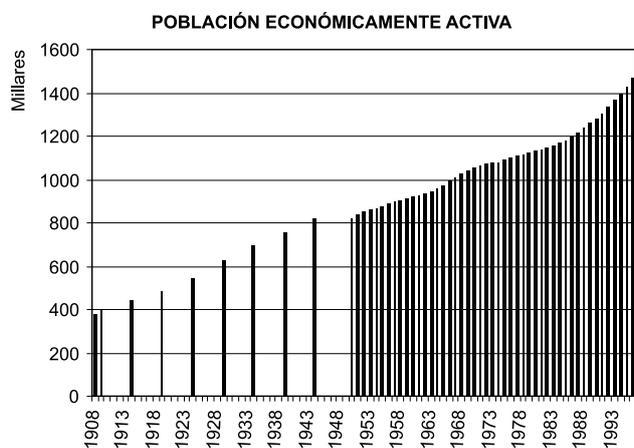
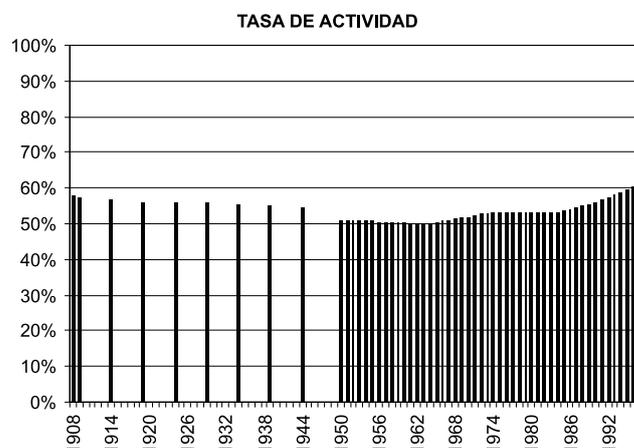


Gráfico 6. Tasa de actividad (1908-1996)

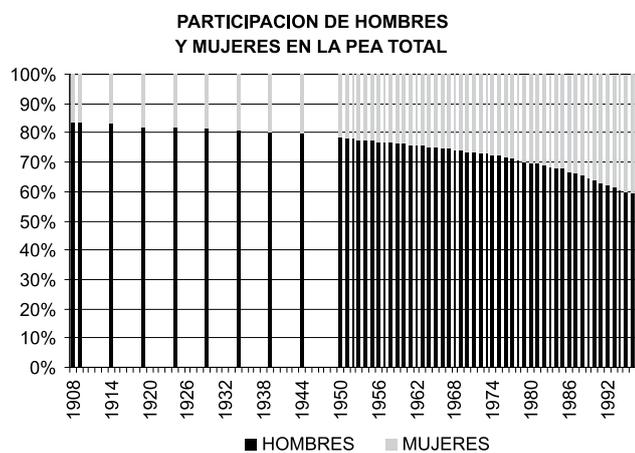


Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990), Microdatos del Censo de 1996. Datos de población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales.

Sin embargo, este marcado incremento de la oferta de trabajo no se debió a un aumento de la tasa de actividad sino a un aumento de la población, ya que la tasa de actividad presentó una caída hasta el año 1963 seguido por un aumento moderado, hasta 1996, ubicándola a fines del período en los mismos niveles que 1908, en torno al 60%.

Este comportamiento de los indicadores cambió la composición de la PEA por sexo (Gráfico 7). En 1908 la participación de las mujeres en el mercado de trabajo representaba menos del 20% de la oferta total pero tras el proceso secular, lento primero y luego más acelerado, de incorporación de la mujer al mercado de trabajo, este porcentaje se elevó al 40% para 1996.

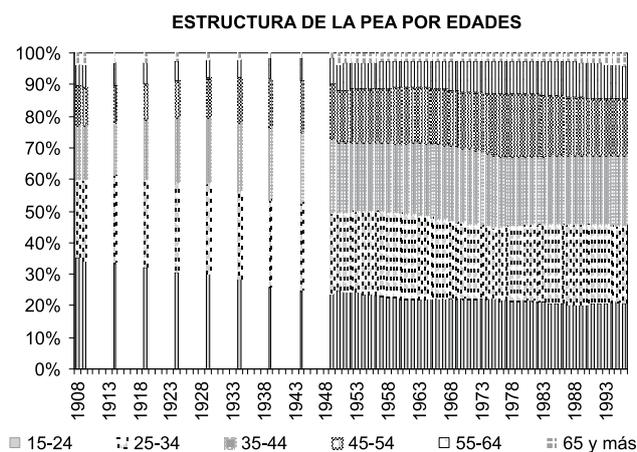
Gráfico 7. Participación de hombres y mujeres en la PEA total en %



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990), Microdatos del Censo de 1996. Datos de población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales.

Estos efectos agregados de las tasas de actividad y de la población total, determinaron también cambios en la estructura por edades de la PEA (Gráfico 8). Tomando el período de estudio, 1908-1996, se verificaron cambios en la oferta total de trabajo. En particular, el tramo de edad más joven, 15 a 19 años, presentó una significativa caída en su participación (14%) durante ese período mientras que el tramo de 20 a 24 disminuyó su participación en 1%. La contracara de este proceso es el incremento de la participación de los tramos etarios de 35 a 44 (5%), de 45 a 54 (5%), y 55 a 64 (44%). Por último cabe destacar que, aunque la tasa de actividad de los segmentos de más de 65 años disminuyó considerablemente en el período, el efecto de envejecimiento de la población provoca que la participación de ese tramo de edad en el total permanezca incambiada aunque, como puede verse en el gráfico, su participación resulte reducida.

Gráfico 8. Estructura de la PEA por tramos de edad (1908-1996)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990), Microdatos del Censo de 1996. Datos de población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales.

4.3 CAMBIOS INTERGENERACIONALES.

Por último, la descripción de la evolución de la PEA, global, por sexo o tramo de edad, no considera algunos fenómenos que pueden observarse a partir de los cambios intergeneracionales. Para este análisis se utiliza una aproximación a la metodología de cohortes utilizado por Espino y Leites (2008). A diferencia de estos autores, que utilizan los datos de las Encuestas de Hogares 1981-2006, en este trabajo aplicamos esta metodología a las series estimadas a partir de los datos censales.

Los Gráficos 9 y 10 describen la evolución de las tasas de actividad para hombres y mujeres, respectivamente, considerando la edad y las generaciones. Las series se construyen para cada tramo de edad (cohortes que incluyen cinco generaciones hasta llegar a 65 años y más, que quedan reflejados en el eje de las abscisas), y se analizan los cambios en las tasas de actividad (eje de las ordenadas) por generaciones (reflejadas en cada línea trazada). Este análisis nos permite seguir el comportamiento de cada generación a lo largo de su ciclo de vida y, a su vez, compararlo con el de las otras generaciones. Dado el largo horizonte temporal del análisis, que abarca del censo de 1908 hasta el de 1996, quedan comprendidas, con al menos un dato de la tasa de actividad para el rango de edades, las cohortes (entendidas cada cinco años) que han nacido entre los años 1840-1845 y los años 1975-1979.

Como limitaciones de esta estrategia empírica cabe destacar que Espino y Leites (2008) señalan que, aún con datos de encuestas continuas de hogares, la comparación de las cohortes puede estar afectada por el efecto del ciclo económico, contrastando generaciones que en diferentes tramos de edad se encontra-

ban en etapas diversas de la actividad económica. Las limitaciones que este trabajo presenta en relación con este problema derivado del uso de datos censales y de la interpolación lineal, ya fueron advertidas, y la evolución que se presenta a continuación tiene por objeto, más que aportar evidencia concluyente, plantear un conjunto de hipótesis a investigar.

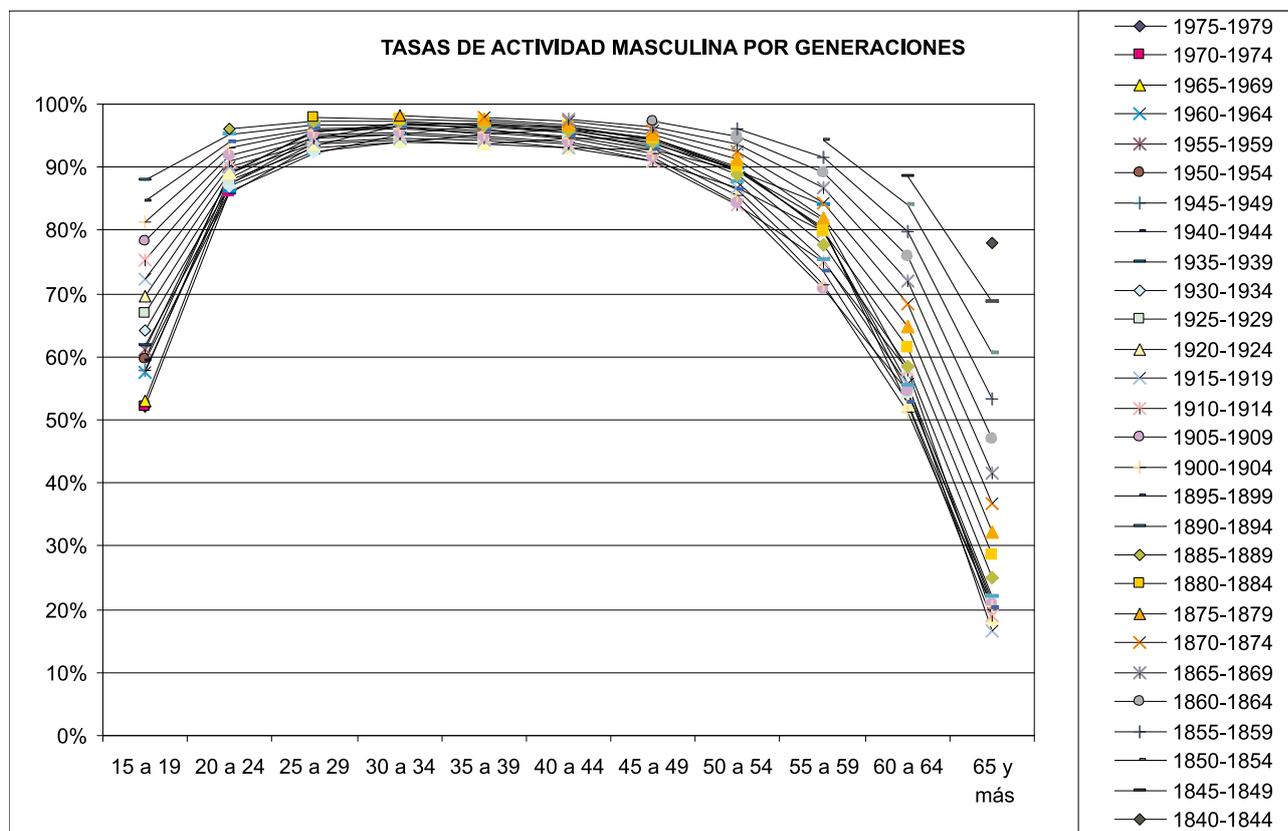
Del Gráfico 9, que describe las tasas de actividad masculina por generaciones, puede desprenderse que los niveles se mantienen por encima del 90% para las edades comprendidas entre los tramos de 25 a 29 y los de 50 a 54. En este caso, las transformaciones generacionales han provocado que las generaciones más jóvenes ingresen relativamente más tarde al mercado de trabajo, dada la caída de la tasa de actividad en el tramo de 15 a 19 años, y el descenso, más marcado aún, de la actividad en los tramos mayores de 50 años, pero fundamentalmente en el tramo de 60 a 64 y el de 65 años y más. Así, este análisis gráfico permite señalar que la caída en la tasa de actividad de los hombres que se verificaba a nivel global es producto de lo que está sucediendo en los tramos de edad extremos y no de lo que sucede en las edades centrales, en las cuales tanto las generaciones de mediados del ochocientos (1840-

1844) como las de finales de los setenta (1975-1979) presentan una tasa de actividad de más del 90%.

En el caso de las mujeres (Gráfico 10) el análisis gráfico permite describir fenómenos más cambiantes que los señalados para los hombres. En primer lugar, y tal como fuera planteado, el incremento de la participación de las mujeres en el tramo de 15 a 19 fue marcadamente inferior al registrado en los siguientes tramos de edad, seguramente provocado, además de la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo, por otros factores con mayor incidencia como la educación.

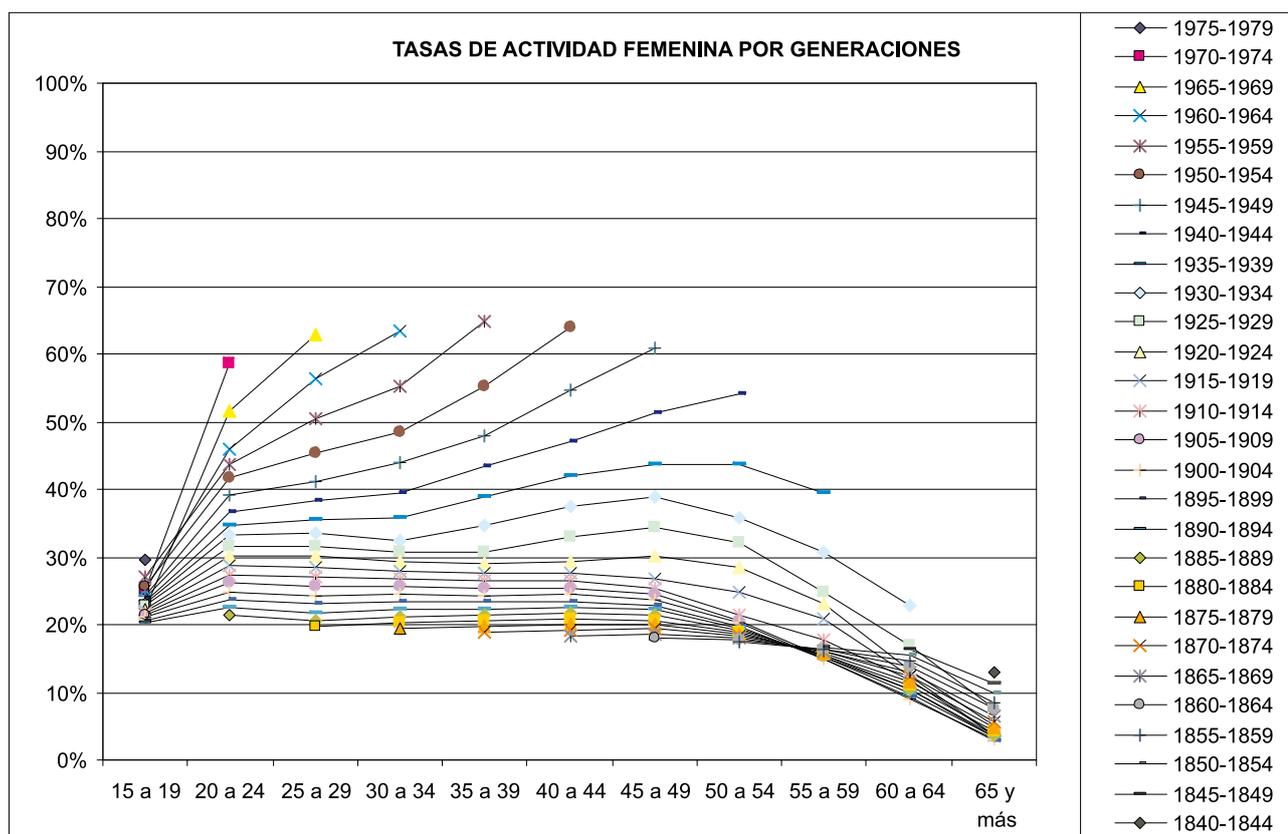
En la otra punta de los tramos de edades, el comportamiento de la tasa de actividad presenta transformaciones entre generaciones. Así, si bien las generaciones más antiguas presentaban, en general, bajas tasas de actividad, menores al 20%, estas permanecían más tiempo en el mercado de trabajo exhibiendo una disminución menor de su tasa de actividad aún en edades superiores a los 65 años. A medida que nos vamos acercando a las generaciones recientes, la tasa de actividad tiene a decrecer rápidamente incluso de manera significativa a partir de los tramos de 50 años de edad. Esto provoca el “cruce” de las líneas, que representan las generaciones, que se observa en el gráfico.

Gráfico 9. Tasa de actividad masculina por generaciones en %



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990), Microdatos del Censo de 1996. Datos de población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales.

Gráfico 10. Tasa de actividad femenina por generaciones en %



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales de Población de 1908, 1963, 1975, 1985 y 1996, tomados de Pereira y Trajtenberg (1966), CELADE (1990), Microdatos del Censo de 1996. Datos de población total del Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales.

Respecto al tramo de edades intermedias, puede percibirse un aumento secular, aunque acelerado en las generaciones más recientes de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo. En el gráfico 10 esto queda reflejado en que las líneas de las generaciones más recientes, en los tramos intermedios, se encuentran siempre por encima de las generaciones anteriores. Esto quiere decir que las mujeres más jóvenes presentan a la misma edad una tasa de actividad mayor que sus generaciones anteriores. Esta situación es tal, que desde la generación 1925 a 1929, la curva de las generaciones muestra una pendiente positiva, lo cual significa que esas mujeres que ingresan al mercado de trabajo a lo largo de su ciclo de vida van incrementando su participación.

Este comportamiento, que se verifica ya desde generaciones tempranas, cuestiona la idea de un estancamiento en la tasa de actividad femenina en la primera parte del siglo e incluso hasta los cincuenta (Espino y Azar, 2006). En los tramos de edad centrales la participación de las mujeres es secularmente creciente, y el hecho de que la tasa de actividad global femenina se mantenga relativamente estable (como muestra el Gráfico 1) puede responder a cambios en el comportamiento de las distintas generaciones en los

tramos de edades más avanzados. Así, la tasa de actividad global encubriría el proceso de incorporación permanente de las mujeres en el mercado de trabajo durante las edades centrales debido a la reducción de la actividad en los tramos más avanzados vinculada a los cambios en la regulación de la seguridad social.

Por último, el análisis de cohortes permite discutir el comportamiento de las mujeres en edades reproductivas, aún con las limitaciones planteadas de la metodología. En este sentido, Espino y Azar (2006) al analizar la estructura de tasas de actividad por tramos de edad, para 1908, 1957 y 1963, sugieren que durante la primera mitad del siglo XX las mujeres en edades reproductivas presentaron una menor participación en el trabajo remunerado¹². Sin embargo, el análisis por cohortes no parece ir en línea con esta hipótesis. En las edades reproductivas la tasa de actividad parece mantenerse en las diversas generaciones aunque pueden identificarse comportamientos diferentes. Para las generaciones más antiguas la participación laboral durante las edades reproductivas se mantiene. Para las intermedias se podría identificar un leve aumento de la participación en el segundo tramo de edad considerado y luego una leve disminución para volver a subir (dando lugar a una especie de curva con forma de M como la identi-

cada en la literatura). Por último, para las generaciones más jóvenes el proceso de participación en el mercado de trabajo aumenta considerablemente. De aceptarse la falta de evidencia fuerte sobre la caída de la actividad a las edades reproductivas, la participación de las mujeres en la oferta de trabajo estaría más ligada a otros factores que determinan su participación que a la situación de la edad reproductiva o el cuidado de los hijos.

5. COMENTARIOS FINALES

Este trabajo aporta una estimación de la serie de PEA, por sexo y tramos de edad, entre 1908 y 1996, contribuyendo en tres aspectos. Por un lado, se procura mejorar la información que presentaba P-T, al utilizar los datos del Censo de 1963 para las estimaciones de las tasas de actividad entre 1908 y 1963. En segundo lugar, se presenta una visión de largo plazo, calculando las tasas de actividad, y luego la PEA, a partir de las cifras de los censos y realizando interpolaciones lineales, cada cinco años entre 1908 y 1949, y anualmente entre 1950 y 1996. De esta manera, se cuenta con una estructura de tasas de actividad y PEA, para hombres y mujeres y por tramos de edad, que cubren todo el siglo XX. A su vez, se realizó un análisis descriptivo y se construyeron cohortes para analizar el comportamiento por generaciones e identificar cambios en el tiempo y en el ciclo de vida.

Es importante tener presente las limitaciones de la metodología para extraer conclusiones a partir de esta información. Más allá de la advertencia, y con los cuidados pertinentes, la información que se presenta permite analizar mejor algunos procesos que han tenido lugar en la oferta de trabajo de Uruguay a lo largo del siglo XX. Así, aparecen como los más importantes dos procesos de largo plazo: la disminución de las tasas de actividad de los hombres y la incorporación de la mujer en la oferta de trabajo. Como resultado de estos procesos, las mujeres pasaron de representar menos del 20% de la oferta total de trabajo en 1908 a aproximadamente 40% en el año 1996.

Adicionalmente, aparecen como otros fenómenos importantes los marcados cambios en las tasas de actividad en los tramos avanzados de edad, vinculados al desarrollo de la seguridad social; y el diferente comportamiento de los tramos más jóvenes de edad (fundamentalmente de 15 a 19, pero también de 20 a 24) vinculados con el desarrollo de la educación. Por último, el análisis de las cohortes permite brindar una aproximación a la dinámica y la dirección de estos cambios de acuerdo al comportamiento de las generaciones.

ANEXOS

Cuadro 1. TASAS DE ACTIVIDAD POR SEXO Y EDAD. CENSOS DE POBLACIÓN

	HOMBRES				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996
15 a 19	0.89	0.58	0.62	0.52	0.52
20 a 24	0.96	0.85	0.90	0.88	0.86
25 a 29	0.98	0.92	0.95	0.96	0.93
30 a 34	0.98	0.94	0.97	0.97	0.95
35 a 39	0.98	0.93	0.97	0.97	0.95
40 a 44	0.98	0.93	0.97	0.96	0.94
45 a 49	0.97	0.91	0.95	0.94	0.93
50 a 54	0.96	0.84	0.90	0.89	0.90
55 a 59	0.95	0.70	0.81	0.80	0.85
60 a 64	0.90	0.50	0.59	0.52	0.59
65 y más	0.80	0.20	0.21	0.16	0.23
TOTAL	0.95	0.76	0.78	0.75	0.75
	MUJERES				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996
15 a 19	0.20	0.24	0.27	0.22	0.32
20 a 24	0.21	0.36	0.42	0.46	0.62
25 a 29	0.19	0.35	0.42	0.51	0.66
30 a 34	0.19	0.32	0.40	0.50	0.67
35 a 39	0.19	0.30	0.40	0.49	0.69
40 a 44	0.18	0.29	0.38	0.48	0.68
45 a 49	0.18	0.26	0.35	0.45	0.65
50 a 54	0.18	0.21	0.29	0.37	0.59
55 a 59	0.17	0.15	0.22	0.25	0.43
60 a 64	0.17	0.09	0.12	0.13	0.26
65 y más	0.13	0.03	0.04	0.04	0.09
TOTAL	0.19	0.24	0.29	0.34	0.47
	TOTAL				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996
15 a 19	0.54	0.41	0.44	0.37	0.42
20 a 24	0.58	0.61	0.65	0.67	0.74
25 a 29	0.58	0.63	0.68	0.73	0.79
30 a 34	0.60	0.62	0.68	0.72	0.81
35 a 39	0.60	0.61	0.68	0.72	0.82
40 a 44	0.61	0.61	0.67	0.71	0.81
45 a 49	0.60	0.58	0.65	0.68	0.79
50 a 54	0.60	0.53	0.60	0.62	0.74
55 a 59	0.61	0.43	0.51	0.51	0.63
60 a 64	0.56	0.30	0.34	0.31	0.41
65 y más	0.48	0.11	0.11	0.09	0.15
TOTAL	0.58	0.50	0.53	0.53	0.60

Fuentes:

1908: Tasa de actividad por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 63 y 64

1908: Población total por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 55 y 56

1963, 1975, 1985: Población económicamente activa y Población total por sexo y edades.

Censos de población de CELADE (1990)

1996: Población económicamente activa y población total, micro datos del Censo de 1996

Cuadro 2. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, SEXO Y EDAD. CENSOS DE POBLACIÓN

	HOMBRES				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996
15 a 19	52,213	59,325	72,750	60,418	69,266
20 a 24	51,965	81,342	89,673	99,229	105,612
25 a 29	46,633	84,143	88,070	101,327	100,408
30 a 34	35,921	93,123	85,325	91,961	101,414
35 a 39	30,482	87,091	83,119	84,334	97,830
40 a 44	24,915	78,435	87,123	79,083	87,945
45 a 49	21,956	66,207	83,646	73,584	77,577
50 a 54	17,956	60,103	71,137	71,874	68,564
55 a 59	14,548	42,047	52,598	61,285	59,297
60 a 64	9,387	25,761	35,329	33,586	39,387
65 y más	13,271	17,737	24,925	22,474	37,627
TOTAL	319,247	695,314	773,695	779,155	844,927
	MUJERES				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996
15 a 19	12,624	24,807	32,115	26,229	40,575
20 a 24	11,791	35,166	43,673	54,926	75,012
25 a 29	9,620	33,309	40,221	58,281	72,093
30 a 34	6,640	32,309	36,426	51,281	74,069
35 a 39	5,406	28,484	36,088	47,247	74,283
40 a 44	4,054	23,564	35,479	42,976	66,940
45 a 49	3,520	19,277	31,733	38,377	57,694
50 a 54	2,720	14,509	23,626	31,728	48,112
55 a 59	1,976	8,510	14,581	21,113	33,778
60 a 64	1,442	4,548	8,046	9,623	20,008
65 y más	2,088	3,126	5,411	6,874	21,719
TOTAL	61,881	227,609	307,399	388,655	584,283
	TOTAL				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996
15 a 19	64,838	84,132	104,865	86,647	109,841
20 a 24	63,756	116,508	133,346	154,155	180,624
25 a 29	56,253	117,452	128,291	159,608	172,501
30 a 34	42,560	125,432	121,751	143,242	175,483
35 a 39	35,887	115,575	119,207	131,581	172,113
40 a 44	28,968	101,999	122,602	122,059	154,885
45 a 49	25,476	85,484	115,379	111,961	135,271
50 a 54	20,676	74,612	94,763	103,602	116,676
55 a 59	16,524	50,557	67,179	82,398	93,075
60 a 64	10,829	30,309	43,375	43,209	59,395
65 y más	15,359	20,863	30,336	29,348	59,346
TOTAL	381,127	922,923	1,081,094	1,167,810	1,429,210

Fuentes:

1908: Tasa de actividad por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 63 y 64
1908: Población total por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 55 y 56
1963, 1975, 1985: Población económicamente activa y Población total por sexo y edades. CELADE (1990)
1996: Población económicamente activa y población total, micro datos del Censo de 1996

Cuadro 3. POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR POR SEXO Y EDAD. CENSOS DE POBLACIÓN

		HOMBRES				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996	
15 a 19	58,865	103,012	118,085	115,826	132,931	
20 a 24	53,962	95,222	100,121	112,707	123,067	
25 a 29	47,585	91,398	92,746	105,553	107,769	
30 a 34	36,579	99,542	88,013	94,739	106,954	
35 a 39	31,072	93,198	85,645	87,115	103,041	
40 a 44	25,475	84,526	90,264	82,284	93,306	
45 a 49	22,565	73,143	88,227	78,013	83,498	
50 a 54	18,646	71,973	78,888	80,377	76,376	
55 a 59	15,346	60,247	65,074	76,565	69,908	
60 a 64	10,488	51,035	60,261	64,857	66,890	
65 y más	16,589	88,614	119,864	138,397	165,942	
TOTAL	337,172	911,910	987,188	1,036,433	1,129,682	
		MUJERES				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996	
15 a 19	62,189	102,838	118,052	119,749	128,536	
20 a 24	55,356	97,319	103,659	118,402	121,422	
25 a 29	49,588	95,542	96,112	113,491	109,461	
30 a 34	34,581	101,389	90,290	103,433	110,407	
35 a 39	28,907	95,250	90,339	96,668	107,978	
40 a 44	22,274	82,581	92,414	89,522	98,330	
45 a 49	19,667	73,848	90,380	85,509	88,542	
50 a 54	15,542	69,976	80,312	86,572	81,661	
55 a 59	11,833	57,704	67,588	83,760	77,771	
60 a 64	8,738	51,396	66,555	72,736	77,201	
65 y más	15,584	107,712	152,952	190,271	238,901	
TOTAL	324,259	935,555	1,048,653	1,160,113	1,240,210	
		TOTAL				
Edad	1908	1963	1975	1985	1996	
15 a 19	121,054	205,850	236,137	235,575	261,467	
20 a 24	109,318	192,541	203,780	231,109	244,489	
25 a 29	97,173	186,940	188,858	219,044	217,230	
30 a 34	71,160	200,931	178,303	198,172	217,361	
35 a 39	59,979	188,448	175,984	183,783	211,019	
40 a 44	47,749	167,107	182,678	171,806	191,636	
45 a 49	42,232	146,991	178,607	163,522	172,040	
50 a 54	34,188	141,949	159,200	166,949	158,037	
55 a 59	27,179	117,951	132,662	160,325	147,679	
60 a 64	19,226	102,431	126,816	137,593	144,091	
65 y más	32,173	196,326	272,816	328,668	404,843	
TOTAL	661,431	1,847,465	2,035,841	2,196,546	2,369,892	

Fuentes:

1908: Población total por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 55 y 56

1963, 1975, 1985: Población económicamente activa y Población total por sexo y edades. Censos de población de CELADE (1990)

1996: Población económicamente activa y población total, micro datos del Censo de 1996

Cuadro 4a. TASAS DE ACTIVIDAD, SEXO Y EDAD, QUINQUENALES: 1908, 1909-1949

HOMBRES										
Edad	1908	1909	1914	1919	1924	1929	1934	1939	1944	1949
15 a 19	0.89	0.88	0.85	0.81	0.78	0.75	0.72	0.70	0.67	0.64
20 a 24	0.96	0.96	0.95	0.94	0.93	0.92	0.91	0.90	0.89	0.88
25 a 29	0.98	0.98	0.97	0.97	0.96	0.96	0.95	0.95	0.94	0.94
30 a 34	0.98	0.98	0.98	0.97	0.97	0.96	0.96	0.96	0.95	0.95
35 a 39	0.98	0.98	0.98	0.97	0.97	0.96	0.96	0.95	0.95	0.95
40 a 44	0.98	0.98	0.97	0.97	0.96	0.96	0.95	0.95	0.94	0.94
45 a 49	0.97	0.97	0.97	0.96	0.95	0.95	0.94	0.93	0.93	0.92
50 a 54	0.96	0.96	0.95	0.94	0.92	0.91	0.90	0.89	0.88	0.87
55 a 59	0.95	0.94	0.92	0.89	0.87	0.84	0.82	0.80	0.78	0.75
60 a 64	0.90	0.89	0.84	0.80	0.76	0.72	0.68	0.65	0.62	0.58
65 y más	0.80	0.78	0.69	0.61	0.53	0.47	0.42	0.37	0.32	0.28
Total	0.947	0.943	0.925	0.907	0.889	0.872	0.855	0.838	0.822	0.806
MUJERES										
Edad	1908	1909	1914	1919	1924	1929	1934	1939	1944	1949
15 a 19	0.20	0.20	0.21	0.21	0.21	0.22	0.22	0.22	0.23	0.23
20 a 24	0.21	0.22	0.23	0.24	0.25	0.26	0.27	0.29	0.30	0.32
25 a 29	0.19	0.20	0.21	0.22	0.23	0.24	0.26	0.27	0.28	0.30
30 a 34	0.19	0.19	0.20	0.21	0.22	0.23	0.24	0.26	0.27	0.28
35 a 39	0.19	0.19	0.20	0.21	0.21	0.22	0.23	0.24	0.25	0.27
40 a 44	0.18	0.18	0.19	0.20	0.21	0.22	0.23	0.23	0.24	0.25
45 a 49	0.18	0.18	0.19	0.19	0.20	0.21	0.21	0.22	0.23	0.24
50 a 54	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.19	0.19	0.19	0.20	0.20
55 a 59	0.17	0.17	0.16	0.16	0.16	0.16	0.16	0.16	0.15	0.15
60 a 64	0.17	0.16	0.15	0.15	0.14	0.13	0.12	0.12	0.11	0.10
65 a 69	0.13	0.13	0.11	0.10	0.09	0.07	0.07	0.06	0.05	0.04
Total	0.191	0.192	0.196	0.201	0.205	0.210	0.214	0.219	0.224	0.229

Fuentes:

1908: Tasa de actividad por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 63 y 64

1963, 1975, 1985: Población económicamente activa y Población total por sexo y edades. Censos de población de CELADE (1990)

1996: Población económicamente activa y población total, micro datos del Censo de 1996

1908-1949: Estructura de la población total, sexo y edades: Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 55 y 56

1950-1996: Estructura de la población total, hombres y mujeres, edades. CEPAL/CELADE (2000)

1908-1996: Población total, Programa de Población, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR

Cuadro 4b. TASA DE ACTIVIDAD, HOMBRES Y EDAD, ANUALES 1950-1996

HOMBRES																	
Edad	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964		
15 a 19	0.64	0.63	0.63	0.62	0.62	0.61	0.61	0.60	0.60	0.59	0.59	0.59	0.58	0.58	0.58		
20 a 24	0.88	0.88	0.87	0.87	0.87	0.87	0.87	0.87	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.85	0.86		
25 a 29	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92		
30 a 34	0.95	0.95	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94		
35 a 39	0.95	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.93	0.94		
40 a 44	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93		
45 a 49	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.91	0.91	0.91	0.91	0.91	0.91	0.91	0.91	0.91	0.91		
50 a 54	0.86	0.86	0.86	0.86	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85	0.84	0.84	0.84	0.84	0.84	0.84		
55 a 59	0.75	0.75	0.74	0.74	0.73	0.73	0.73	0.72	0.72	0.71	0.71	0.71	0.70	0.70	0.71		
60 a 64	0.58	0.57	0.57	0.56	0.55	0.55	0.54	0.54	0.53	0.53	0.52	0.52	0.51	0.50	0.51		
65 y más	0.28	0.27	0.26	0.26	0.25	0.24	0.24	0.23	0.23	0.22	0.22	0.21	0.21	0.20	0.20		
Total	0.803	0.799	0.796	0.793	0.790	0.787	0.784	0.781	0.778	0.775	0.772	0.769	0.765	0.762	0.764		
	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979		
15 a 19	0.58	0.59	0.59	0.59	0.60	0.60	0.60	0.61	0.61	0.61	0.62	0.61	0.60	0.59	0.58		
20 a 24	0.86	0.86	0.87	0.87	0.87	0.88	0.88	0.89	0.89	0.89	0.90	0.89	0.89	0.89	0.89		
25 a 29	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.94	0.94	0.94	0.94	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95		
30 a 34	0.94	0.94	0.95	0.95	0.95	0.96	0.96	0.96	0.96	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97		
35 a 39	0.94	0.94	0.95	0.95	0.95	0.96	0.96	0.96	0.96	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97		
40 a 44	0.93	0.94	0.94	0.94	0.95	0.95	0.95	0.96	0.96	0.96	0.97	0.96	0.96	0.96	0.96		
45 a 49	0.91	0.92	0.92	0.92	0.93	0.93	0.93	0.94	0.94	0.94	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95		
50 a 54	0.85	0.85	0.86	0.86	0.87	0.87	0.88	0.88	0.89	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90		
55 a 59	0.72	0.72	0.73	0.74	0.75	0.76	0.77	0.78	0.79	0.80	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81		
60 a 64	0.52	0.52	0.53	0.54	0.54	0.55	0.56	0.56	0.57	0.58	0.59	0.58	0.57	0.56	0.56		
65 y más	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21	0.20	0.20	0.19	0.19		
Total	0.766	0.768	0.770	0.771	0.773	0.775	0.777	0.778	0.780	0.782	0.784	0.780	0.777	0.774	0.771		
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
15 a 19	0.57	0.56	0.55	0.54	0.53	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52	0.52
20 a 24	0.89	0.89	0.88	0.88	0.88	0.88	0.88	0.88	0.87	0.87	0.87	0.87	0.87	0.86	0.86	0.86	0.86
25 a 29	0.95	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.95	0.95	0.95	0.95	0.94	0.94	0.94	0.94	0.93	0.93
30 a 34	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.95	0.95	0.95	0.95
35 a 39	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.95	0.95	0.95	0.95
40 a 44	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.94	0.94
45 a 49	0.95	0.95	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.94	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93
50 a 54	0.90	0.90	0.90	0.90	0.89	0.89	0.89	0.89	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90
55 a 59	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.81	0.81	0.82	0.82	0.83	0.83	0.83	0.84	0.84	0.85
60 a 64	0.55	0.54	0.54	0.53	0.52	0.52	0.52	0.53	0.54	0.54	0.55	0.56	0.56	0.57	0.58	0.58	0.59
65 y más	0.18	0.18	0.17	0.17	0.17	0.16	0.17	0.17	0.18	0.18	0.19	0.19	0.20	0.21	0.21	0.22	0.23
Total	0.768	0.764	0.761	0.758	0.755	0.752	0.751	0.751	0.751	0.750	0.750	0.750	0.749	0.749	0.749	0.748	0.748

Cuadro 4c. TASAS DE ACTIVIDAD, MUJERES Y EDAD, ANUALES 1950-1996

		MUJERES															
Edad	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964		
15 a 19	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24		
20 a 24	0.32	0.32	0.33	0.33	0.33	0.33	0.34	0.34	0.34	0.35	0.35	0.35	0.36	0.36	0.37		
25 a 29	0.30	0.31	0.31	0.31	0.32	0.32	0.32	0.33	0.33	0.33	0.34	0.34	0.34	0.35	0.35		
30 a 34	0.28	0.29	0.29	0.29	0.29	0.30	0.30	0.30	0.30	0.31	0.31	0.31	0.32	0.32	0.32		
35 a 39	0.27	0.27	0.27	0.27	0.28	0.28	0.28	0.28	0.29	0.29	0.29	0.29	0.30	0.30	0.31		
40 a 44	0.26	0.26	0.26	0.26	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.28	0.28	0.28	0.28	0.29	0.29		
45 a 49	0.24	0.24	0.24	0.24	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.26	0.26	0.26	0.26	0.27		
50 a 54	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21		
55 a 59	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15		
60 a 64	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09		
65 y más	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03		
Total	0.230	0.231	0.232	0.233	0.234	0.235	0.236	0.237	0.238	0.239	0.240	0.241	0.242	0.243	0.247		
	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979		
15 a 19	0.25	0.25	0.25	0.25	0.26	0.26	0.26	0.26	0.27	0.27	0.27	0.27	0.26	0.25	0.25		
20 a 24	0.37	0.38	0.38	0.39	0.39	0.40	0.40	0.41	0.41	0.42	0.42	0.43	0.43	0.43	0.44		
25 a 29	0.36	0.36	0.37	0.38	0.38	0.39	0.39	0.40	0.41	0.41	0.42	0.43	0.44	0.44	0.45		
30 a 34	0.33	0.34	0.34	0.35	0.36	0.37	0.37	0.38	0.39	0.40	0.40	0.41	0.42	0.43	0.44		
35 a 39	0.31	0.32	0.33	0.34	0.35	0.35	0.36	0.37	0.38	0.39	0.40	0.41	0.42	0.42	0.43		
40 a 44	0.30	0.31	0.32	0.32	0.33	0.34	0.35	0.36	0.37	0.37	0.38	0.39	0.40	0.41	0.42		
45 a 49	0.27	0.28	0.29	0.30	0.30	0.31	0.32	0.33	0.33	0.34	0.35	0.36	0.37	0.38	0.39		
50 a 54	0.22	0.23	0.23	0.24	0.25	0.25	0.26	0.27	0.28	0.29	0.29	0.30	0.31	0.31	0.32		
55 a 59	0.16	0.16	0.17	0.17	0.18	0.18	0.19	0.20	0.20	0.21	0.22	0.22	0.22	0.23	0.23		
60 a 64	0.09	0.10	0.10	0.10	0.10	0.11	0.11	0.11	0.11	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.13		
65 y más	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04		
Total	0.251	0.255	0.259	0.263	0.267	0.271	0.275	0.280	0.284	0.289	0.293	0.297	0.301	0.305	0.309		
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
15 a 19	0.24	0.24	0.23	0.23	0.22	0.22	0.23	0.23	0.24	0.25	0.26	0.27	0.28	0.29	0.30	0.31	0.32
20 a 24	0.44	0.45	0.45	0.46	0.46	0.46	0.48	0.49	0.50	0.51	0.53	0.54	0.56	0.57	0.59	0.60	0.62
25 a 29	0.46	0.47	0.48	0.49	0.50	0.51	0.53	0.54	0.55	0.56	0.58	0.59	0.60	0.62	0.63	0.64	0.66
30 a 34	0.45	0.46	0.47	0.48	0.49	0.50	0.51	0.52	0.54	0.55	0.57	0.58	0.60	0.62	0.63	0.65	0.67
35 a 39	0.44	0.45	0.46	0.47	0.48	0.49	0.50	0.52	0.54	0.55	0.57	0.59	0.61	0.63	0.65	0.67	0.69
40 a 44	0.43	0.44	0.45	0.46	0.47	0.48	0.50	0.51	0.53	0.55	0.56	0.58	0.60	0.62	0.64	0.66	0.68
45 a 49	0.40	0.41	0.42	0.43	0.44	0.45	0.46	0.48	0.50	0.51	0.53	0.55	0.57	0.59	0.61	0.63	0.65
50 a 54	0.33	0.34	0.34	0.35	0.36	0.37	0.38	0.40	0.42	0.44	0.45	0.47	0.50	0.52	0.54	0.56	0.59
55 a 59	0.23	0.24	0.24	0.24	0.25	0.25	0.26	0.28	0.29	0.31	0.32	0.34	0.36	0.37	0.39	0.41	0.43
60 a 64	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	0.14	0.15	0.16	0.17	0.18	0.19	0.20	0.22	0.23	0.24	0.26
65 y más	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05	0.06	0.06	0.07	0.08	0.08	0.09
Total	0.313	0.318	0.322	0.326	0.331	0.335	0.346	0.356	0.368	0.379	0.391	0.403	0.416	0.429	0.443	0.457	0.471

Cuadro 5a. PEA, SEXO Y EDAD, QUINQUENALES 1908, 1909-1949

Edad	HOMBRES									
	1908	1909	1914	1919	1924	1929	1934	1939	1944	1949
15 a 19	54,276	55,197	59,475	60,508	62,049	73,211	66,527	68,309	68,331	64,240
20 a 24	53,520	54,966	61,136	64,029	71,493	76,256	88,086	81,914	85,994	89,199
25 a 29	46,017	49,230	55,139	59,017	67,151	79,403	79,447	90,660	93,553	89,481
30 a 34	34,361	37,833	47,138	51,890	58,936	70,120	78,961	78,896	89,261	83,471
35 a 39	32,267	31,989	34,741	43,947	50,180	58,498	67,841	77,277	76,672	87,741
40 a 44	23,128	25,931	28,563	31,506	41,616	48,162	55,536	65,520	74,336	74,318
45 a 49	23,286	22,911	22,976	25,551	28,997	38,940	44,537	52,266	61,496	70,268
50 a 54	16,711	18,630	20,018	20,002	22,436	25,386	34,315	39,633	46,223	54,510
55 a 59	14,677	15,001	15,510	16,642	16,615	18,087	20,276	27,964	31,749	36,724
60 a 64	7,969	9,464	11,356	11,315	11,947	11,646	12,496	13,671	19,046	21,138
65 y más	12,295	12,504	12,040	12,052	11,761	11,470	11,057	10,673	10,446	12,262
Total	318,506	333,655	368,093	396,460	443,180	511,179	559,080	606,784	657,107	683,352
Edad	MUJERES									
	1908	1909	1914	1919	1924	1929	1934	1939	1944	1949
15 a 19	13,431	13,422	13,483	14,824	15,726	20,049	19,231	20,974	22,088	22,512
20 a 24	12,018	12,582	14,297	14,841	17,195	18,988	24,860	24,605	27,599	30,285
25 a 29	9,459	10,284	11,482	13,237	14,067	16,659	18,508	24,163	23,777	27,127
30 a 34	5,936	7,065	10,120	11,312	13,100	14,055	16,699	18,170	23,431	23,107
35 a 39	5,894	5,745	6,742	9,816	11,004	12,758	13,905	16,415	17,678	22,959
40 a 44	3,536	4,292	5,420	6,440	9,505	10,650	12,537	13,700	16,061	17,421
45 a 49	3,889	3,731	4,049	5,165	6,092	9,047	10,263	12,062	12,983	15,252
50 a 54	2,193	2,856	3,422	3,658	4,608	5,339	7,988	8,933	10,261	10,871
55 a 59	2,193	2,056	2,460	2,887	3,027	3,727	4,258	6,294	6,805	7,637
60 a 64	1,084	1,473	1,673	1,939	2,192	2,197	2,639	2,895	4,145	4,300
65 a 69	1,965	1,981	1,900	1,837	1,893	2,026	2,073	2,205	2,312	2,811
Total	61,598	65,487	75,047	85,955	98,408	115,495	132,961	150,416	167,142	184,282
Edad	TOTAL									
	1908	1909	1914	1919	1924	1929	1934	1939	1944	1949
15 a 19	67,707	68,618	72,958	75,332	77,774	93,260	85,758	89,283	90,419	86,752
20 a 24	65,538	67,548	75,433	78,870	88,688	95,243	112,946	106,519	113,593	119,484
25 a 29	55,476	59,513	66,621	72,254	81,218	96,062	97,955	114,823	117,330	116,608
30 a 34	40,297	44,898	57,258	63,202	72,036	84,174	95,660	97,066	112,693	106,578
35 a 39	38,162	37,733	41,483	53,763	61,184	71,256	81,746	93,692	94,350	110,700
40 a 44	26,664	30,223	33,984	37,946	51,121	58,812	68,074	79,220	90,397	91,738
45 a 49	27,175	26,642	27,025	30,716	35,089	47,987	54,800	64,328	74,479	85,520
50 a 54	18,904	21,486	23,440	23,660	27,044	30,725	42,303	48,566	56,484	65,381
55 a 59	16,870	17,057	17,969	19,529	19,642	21,814	24,533	34,258	38,554	44,361
60 a 64	9,052	10,938	13,029	13,253	14,140	13,844	15,135	16,566	23,191	25,438
65 a 69	14,260	14,485	13,940	13,889	13,653	13,496	13,130	12,878	12,758	15,073
Total	380,105	399,142	443,141	482,415	541,588	626,674	692,041	757,200	824,249	867,634

Fuentes:

1908: Tasa de actividad por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 63 y 64
 1963, 1975, 1985: Población económicamente activa y Población total por sexo y edades. Censos de población de CELADE (1990)
 1996: Población económicamente activa y población total, micro datos del Censo de 1996
 1908-1949: Estructura de la población total, sexo y edades: Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 55 y 56
 1950-1996: Estructura de la población total, hombres y mujeres, edades. CEPAL/CELADE (2000)
 1908-1996: Población total, Programa de Población, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR

Cuadro 5b. PEA, HOMBRES Y EDAD, ANUALES 1950-1996

Edad	HOMBRES											
	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	
15 a 19	64,225	64,116	63,840	63,220	62,601	62,057	61,832	61,575	61,107	60,756	60,585	
20 a 24	86,092	87,104	87,775	87,840	87,758	87,623	87,795	87,786	87,329	86,886	86,542	
25 a 29	83,778	86,111	88,104	89,432	90,502	91,361	92,420	93,206	93,382	93,386	93,263	
30 a 34	74,853	76,946	79,183	81,127	82,998	84,692	86,691	88,652	90,104	91,317	92,197	
35 a 39	76,063	74,142	73,410	73,256	73,657	74,280	75,702	77,785	79,869	81,942	83,680	
40 a 44	67,764	71,262	73,295	74,024	74,231	74,398	74,565	74,049	73,030	72,299	72,321	
45 a 49	61,149	61,089	61,703	62,494	63,463	64,359	65,661	67,223	68,515	69,566	70,135	
50 a 54	48,720	50,580	51,962	52,794	53,440	54,049	54,786	55,288	55,478	55,734	56,203	
55 a 59	35,792	36,089	36,597	37,089	37,640	38,177	38,933	39,768	40,445	41,059	41,541	
60 a 64	23,096	23,166	23,238	23,226	23,239	23,285	23,468	23,667	23,794	23,956	24,162	
65 y más	24,118	23,751	23,347	22,837	22,338	21,869	21,519	21,168	20,748	20,363	20,027	
Total	645,649	654,357	662,451	667,338	671,866	676,150	683,371	690,169	693,800	697,263	700,656	
	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
15 a 19	60,867	61,324	61,573	62,835	64,001	65,055	66,061	67,040	68,016	69,011	70,041	71,089
20 a 24	86,551	86,527	86,144	86,676	87,398	88,476	89,865	91,323	92,598	93,439	93,604	93,252
25 a 29	93,269	93,017	92,197	91,988	91,864	91,863	91,909	91,950	91,932	91,800	91,406	90,782
30 a 34	93,030	93,533	93,345	93,619	93,767	93,778	93,606	93,266	92,772	92,138	91,177	89,875
35 a 39	85,449	87,153	88,297	89,833	91,043	91,929	92,547	92,891	92,952	92,723	92,029	90,870
40 a 44	73,563	75,436	77,265	79,651	81,715	83,548	85,363	87,022	88,382	89,298	89,696	89,664
45 a 49	70,189	69,627	68,563	68,320	68,754	70,100	72,077	74,353	76,587	78,436	79,907	81,226
50 a 54	57,243	58,544	59,590	61,146	62,256	62,665	62,523	62,197	62,063	62,504	63,695	65,393
55 a 59	41,981	42,272	42,313	43,290	44,421	45,845	47,508	49,214	50,760	51,928	52,474	52,518
60 a 64	24,537	24,982	25,318	26,277	27,153	27,904	28,564	29,193	29,856	30,617	31,563	32,655
65 y más	19,808	19,615	19,357	19,734	20,135	20,575	21,054	21,554	22,056	22,542	23,001	23,445
Total	706,488	712,030	713,963	723,367	732,509	741,737	751,079	760,004	767,973	774,439	778,593	780,768
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
15 a 19	72,135	73,157	74,131	73,601	73,023	72,320	71,427	70,278	68,659	66,610	64,531	62,796
20 a 24	92,736	92,413	92,647	93,207	94,117	95,214	96,334	97,317	98,292	99,322	100,281	101,045
25 a 29	90,151	89,740	89,774	90,348	91,198	92,252	93,439	94,688	96,145	97,815	99,546	101,182
30 a 34	88,510	87,367	86,734	86,583	86,734	87,120	87,675	88,330	89,155	90,155	91,286	92,508
35 a 39	89,500	88,175	87,157	86,267	85,389	84,616	84,038	83,743	83,818	84,168	84,715	85,383
40 a 44	89,305	88,727	88,034	86,863	85,225	83,446	81,847	80,744	80,245	80,103	80,206	80,442
45 a 49	82,373	83,331	84,079	84,416	84,484	84,278	83,795	83,032	81,771	79,980	78,040	76,329
50 a 54	67,360	69,356	71,131	72,332	73,431	74,374	75,114	75,601	75,889	75,976	75,838	75,446
55 a 59	52,394	52,457	53,079	53,816	54,975	56,338	57,687	58,809	59,775	60,700	61,523	62,182
60 a 64	33,772	34,789	35,571	35,130	34,344	33,461	32,716	32,333	32,410	32,768	33,254	33,720
65 y más	23,890	24,353	24,848	24,744	24,646	24,529	24,371	24,152	23,864	23,517	23,147	22,790
Total	782,128	783,864	787,183	787,308	787,565	787,948	788,442	789,027	790,023	791,116	792,368	793,823
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
15 a 19	61,754	62,566	64,014	65,776	67,474	68,794	69,842	70,841	71,623	72,086	72,130	72,152
20 a 24	101,489	101,144	100,249	99,319	98,772	99,119	100,730	103,273	106,157	108,894	111,010	113,661
25 a 29	102,568	103,209	103,687	104,050	104,252	104,351	104,110	103,522	102,924	102,747	103,415	106,224
30 a 34	93,779	94,885	96,145	97,462	98,650	99,621	100,407	101,091	101,610	101,997	102,285	103,140
35 a 39	86,093	86,631	87,255	88,000	88,822	89,763	90,954	92,382	93,834	95,187	96,318	98,117
40 a 44	80,701	80,804	81,007	81,328	81,713	82,187	82,771	83,465	84,222	85,076	86,061	88,072
45 a 49	75,223	74,710	74,670	74,943	75,306	75,608	75,865	76,190	76,552	76,992	77,551	78,942
50 a 54	74,774	73,609	71,946	70,163	68,573	67,561	67,261	67,431	67,860	68,398	68,901	69,997
55 a 59	62,616	63,178	63,574	63,801	63,797	63,565	62,918	61,862	60,662	59,647	59,150	59,824
60 a 64	34,028	35,008	35,981	36,920	37,765	38,487	39,101	39,627	40,030	40,310	40,470	40,748
65 y más	22,476	23,441	24,465	25,557	26,703	27,911	29,202	30,583	32,025	33,527	35,089	37,076
Total	795,501	799,184	802,993	807,319	811,826	816,966	823,161	830,268	837,498	844,862	852,381	867,955

Cuadro 5c. PEA, MUJERES Y EDAD, ANUALES 1950-1996

Edad	MUJERES											
	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	
15 a 19	22,970	23,202	23,373	23,416	23,456	23,522	23,707	23,880	23,970	24,105	24,312	
20 a 24	30,761	31,523	32,177	32,621	33,015	33,390	33,887	34,320	34,580	34,842	35,137	
25 a 29	26,313	27,566	28,703	29,618	30,443	31,196	32,013	32,726	33,219	33,646	34,028	
30 a 34	21,184	22,069	23,060	24,014	24,973	25,889	26,920	27,976	28,888	29,719	30,418	
35 a 39	20,745	20,255	20,164	20,296	20,627	21,045	21,733	22,674	23,658	24,660	25,561	
40 a 44	16,830	18,385	19,409	19,977	20,338	20,672	20,953	20,955	20,773	20,681	20,870	
45 a 49	14,269	14,238	14,524	14,960	15,498	16,022	16,689	17,501	18,269	18,947	19,416	
50 a 54	10,436	10,869	11,202	11,426	11,624	11,835	12,091	12,307	12,473	12,678	12,963	
55 a 59	6,976	7,088	7,220	7,337	7,460	7,583	7,747	7,921	8,063	8,201	8,328	
60 a 64	4,063	4,106	4,142	4,157	4,172	4,189	4,226	4,261	4,279	4,301	4,330	
65 y más	4,052	4,017	3,976	3,917	3,858	3,801	3,764	3,726	3,673	3,623	3,578	
Total	178,600	183,317	187,951	191,739	195,463	199,142	203,729	208,248	211,845	215,403	218,940	
	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
15 a 19	24,717	25,211	25,620	26,262	26,827	27,280	27,659	28,009	28,376	28,810	29,323	29,885
20 a 24	35,567	35,979	36,241	36,786	37,427	38,255	39,250	40,285	41,225	41,926	42,207	42,146
25 a 29	34,455	34,780	34,886	35,251	35,657	36,113	36,588	37,070	37,544	37,996	38,375	38,687
30 a 34	31,069	31,589	31,859	32,497	33,107	33,680	34,189	34,640	35,039	35,394	35,614	35,682
35 a 39	26,478	27,398	28,150	29,358	30,467	31,463	32,368	33,177	33,888	34,498	34,906	35,091
40 a 44	21,495	22,358	23,246	24,625	25,941	27,227	28,562	29,885	31,131	32,227	33,110	33,809
45 a 49	19,633	19,596	19,380	19,652	20,188	21,086	22,250	23,573	24,936	26,209	27,396	28,581
50 a 54	13,438	14,032	14,580	15,495	16,264	16,779	17,090	17,323	17,621	18,144	18,968	20,008
55 a 59	8,457	8,563	8,630	9,050	9,542	10,161	10,900	11,689	12,448	13,086	13,511	13,759
60 a 64	4,384	4,445	4,487	4,711	4,934	5,147	5,352	5,565	5,801	6,077	6,426	6,842
65 y más	3,551	3,525	3,485	3,615	3,750	3,892	4,041	4,197	4,357	4,521	4,685	4,850
Total	223,245	227,476	230,564	237,304	244,103	251,082	258,249	265,413	272,366	278,889	284,520	289,340
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
15 a 19	30,480	31,092	31,707	31,421	31,154	30,842	30,426	29,856	29,038	28,014	26,964	26,053
20 a 24	41,995	42,019	42,497	43,546	45,014	46,681	48,318	49,692	50,806	51,790	52,654	53,413
25 a 29	39,005	39,408	39,977	41,003	42,124	43,364	44,750	46,308	48,177	50,338	52,641	54,925
30 a 34	35,728	35,892	36,322	37,209	38,340	39,628	40,981	42,296	43,540	44,761	46,033	47,435
35 a 39	35,185	35,332	35,689	36,208	36,837	37,573	38,409	39,336	40,416	41,647	42,979	44,359
40 a 44	34,386	34,908	35,450	35,942	36,309	36,635	37,012	37,537	38,243	39,059	39,981	41,007
45 a 49	29,741	30,851	31,883	32,861	33,706	34,453	35,137	35,798	36,389	36,856	37,284	37,770
50 a 54	21,194	22,447	23,676	24,775	25,900	27,011	28,061	29,003	29,817	30,508	31,109	31,654
55 a 59	13,943	14,187	14,633	15,134	15,798	16,556	17,340	18,075	18,790	19,526	20,248	20,919
60 a 64	7,283	7,703	8,053	8,153	8,142	8,091	8,070	8,154	8,376	8,687	9,047	9,418
65 y más	5,020	5,203	5,402	5,555	5,718	5,883	6,044	6,192	6,326	6,447	6,563	6,685
Total	293,961	299,041	305,289	311,806	319,042	326,716	334,547	342,247	349,918	357,631	365,504	373,637
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
15 a 19	25,429	26,551	27,972	29,595	31,281	32,904	34,516	36,212	37,887	39,456	40,828	42,205
20 a 24	54,080	55,364	56,412	57,449	58,670	60,350	62,691	65,572	68,752	72,033	75,194	79,069
25 a 29	57,014	58,961	60,800	62,553	64,188	65,735	67,022	68,020	68,952	70,132	71,900	75,155
30 a 34	49,056	51,328	53,939	56,748	59,546	62,158	64,565	66,879	69,074	71,187	73,262	75,779
35 a 39	45,730	47,511	49,297	51,182	53,226	55,547	58,308	61,481	64,859	68,273	71,531	75,280
40 a 44	42,131	43,769	45,595	47,574	49,620	51,688	53,726	55,773	57,894	60,219	62,893	66,693
45 a 49	38,416	39,581	40,895	42,361	43,943	45,644	47,521	49,603	51,818	54,135	56,520	59,445
50 a 54	32,180	33,306	34,356	35,411	36,529	37,823	39,329	41,004	42,829	44,820	46,995	49,865
55 a 59	21,499	22,705	23,870	25,016	26,149	27,302	28,434	29,514	30,588	31,743	33,085	34,961
60 a 64	9,758	10,612	11,539	12,525	13,540	14,555	15,554	16,545	17,533	18,539	19,592	20,850
65 y más	6,819	7,557	8,380	9,302	10,324	11,459	12,730	14,155	15,732	17,469	19,376	21,673
Total	382,113	397,243	413,055	429,716	447,017	465,164	484,397	504,759	525,917	548,006	571,175	600,976

Cuadro 6a. PEA TOTAL Y EDAD, QUINQUENALES 1908, 1909-1949 Y ANUALES 1950-1996

Edad	1908	1909	1914	1919	1924	1929	1934	1939	1944	1949
15 a 19	67,707	68,618	72,958	75,332	77,774	93,260	85,758	89,283	90,419	86,752
20 a 24	65,538	67,548	75,433	78,870	88,688	95,243	112,946	106,519	113,593	119,484
25 a 29	55,476	59,513	66,621	72,254	81,218	96,062	97,955	114,823	117,330	116,608
30 a 34	40,297	44,898	57,258	63,202	72,036	84,174	95,660	97,066	112,693	106,578
35 a 39	38,162	37,733	41,483	53,763	61,184	71,256	81,746	93,692	94,350	110,700
40 a 44	26,664	30,223	33,984	37,946	51,121	58,812	68,074	79,220	90,397	91,738
45 a 49	27,175	26,642	27,025	30,716	35,089	47,987	54,800	64,328	74,479	85,520
50 a 54	18,904	21,486	23,440	23,660	27,044	30,725	42,303	48,566	56,484	65,381
55 a 59	16,870	17,057	17,969	19,529	19,642	21,814	24,533	34,258	38,554	44,361
60 a 64	9,052	10,938	13,029	13,253	14,140	13,844	15,135	16,566	23,191	25,438
65 y más	14,260	14,485	13,940	13,889	13,653	13,496	13,130	12,878	12,758	15,073
Total	380,105	399,142	443,141	482,415	541,588	626,674	692,041	757,200	824,249	867,634
Edad	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
15 a 19	87,195	87,318	87,213	86,636	86,058	85,578	85,539	85,455	85,077	84,860
20 a 24	116,853	118,627	119,952	120,461	120,773	121,013	121,681	122,106	121,910	121,728
25 a 29	110,091	113,677	116,807	119,050	120,944	122,556	124,433	125,933	126,601	127,031
30 a 34	96,036	99,015	102,243	105,141	107,971	110,581	113,611	116,628	118,992	121,037
35 a 39	96,808	94,397	93,574	93,552	94,284	95,324	97,434	100,458	103,527	106,602
40 a 44	84,594	89,648	92,704	94,001	94,569	95,070	95,518	95,004	93,803	92,980
45 a 49	75,418	75,327	76,227	77,454	78,960	80,381	82,350	84,724	86,784	88,513
50 a 54	59,156	61,449	63,164	64,220	65,064	65,884	66,876	67,595	67,951	68,413
55 a 59	42,769	43,177	43,817	44,426	45,100	45,760	46,680	47,689	48,508	49,259
60 a 64	27,159	27,272	27,379	27,383	27,410	27,473	27,694	27,928	28,073	28,257
65 y más	28,170	27,768	27,323	26,753	26,196	25,671	25,284	24,894	24,420	23,986
Total	824,249	837,675	850,403	859,078	867,329	875,293	887,099	898,417	905,646	912,666
Edad	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
15 a 19	84,897	85,584	86,535	87,193	89,096	90,827	92,335	93,720	95,049	96,392
20 a 24	121,678	122,119	122,506	122,385	123,463	124,825	126,730	129,116	131,608	133,823
25 a 29	127,292	127,724	127,796	127,084	127,239	127,521	127,976	128,497	129,020	129,476
30 a 34	122,615	124,099	125,122	125,205	126,116	126,874	127,458	127,795	127,906	127,811
35 a 39	109,241	111,927	114,551	116,447	119,191	121,510	123,392	124,915	126,068	126,841
40 a 44	93,191	95,057	97,795	100,511	104,276	107,657	110,775	113,925	116,907	119,513
45 a 49	89,551	89,822	89,223	87,944	87,972	88,942	91,186	94,327	97,925	101,523
50 a 54	69,165	70,681	72,576	74,170	76,641	78,520	79,444	79,613	79,520	79,683
55 a 59	49,868	50,439	50,835	50,943	52,340	53,963	56,006	58,408	60,903	63,207
60 a 64	28,492	28,921	29,427	29,805	30,987	32,087	33,050	33,916	34,758	35,657
65 y más	23,606	23,359	23,140	22,842	23,348	23,885	24,467	25,095	25,751	26,413
Total	919,596	929,732	939,507	944,527	960,670	976,612	992,819	1,009,328	1,025,416	1,040,339

Fuentes:

1908: Tasa de actividad por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 63 y 64

1963, 1975, 1985: Población económicamente activa y Población total por sexo y edades. CELADE (1990)

1996: Población económicamente activa y población total, micro datos del Censo de 1996

1908-1949: Estructura de la población total, sexo y edades: Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 55 y 56

1950-1996: Estructura de la población total, hombres y mujeres, edades. CEPAL/CELADE (2000)

1908-1996: Población total, Programa de Población, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR

Cuadro 6b. PEA TOTAL Y EDAD, QUINQUENALES 1908, 1909-1949 Y ANUALES 1950-1996

Edad	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
15 a 19	97,822	99,364	100,974	102,615	104,249	105,838	105,022	104,176	103,162
20 a 24	135,365	135,811	135,398	134,731	134,432	135,144	136,753	139,131	141,895
25 a 29	129,796	129,780	129,469	129,157	129,147	129,751	131,351	133,322	135,616
30 a 34	127,533	126,791	125,557	124,239	123,259	123,056	123,793	125,074	126,748
35 a 39	127,221	126,935	125,961	124,685	123,507	122,846	122,474	122,226	122,189
40 a 44	121,525	122,806	123,473	123,691	123,634	123,484	122,805	121,534	120,081
45 a 49	104,645	107,303	109,807	112,115	114,182	115,962	117,277	118,190	118,731
50 a 54	80,649	82,663	85,400	88,554	91,802	94,807	97,107	99,331	101,385
55 a 59	65,014	65,985	66,277	66,337	66,644	67,712	68,951	70,773	72,894
60 a 64	36,695	37,989	39,497	41,055	42,492	43,623	43,283	42,486	41,551
65 y más	27,063	27,686	28,295	28,911	29,555	30,250	30,298	30,363	30,412
Total	1,053,327	1,063,113	1,070,108	1,076,089	1,082,905	1,092,472	1,099,113	1,106,606	1,114,664
Edad	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
15 a 19	101,853	100,134	97,697	94,624	91,495	88,848	87,183	89,117	91,985
20 a 24	144,652	147,008	149,098	151,111	152,935	154,458	155,569	156,507	156,662
25 a 29	138,189	140,997	144,322	148,153	152,187	156,106	159,582	162,170	164,487
30 a 34	128,655	130,626	132,696	134,916	137,319	139,944	142,835	146,213	150,084
35 a 39	122,446	123,079	124,234	125,815	127,694	129,742	131,822	134,141	136,552
40 a 44	118,859	118,281	118,488	119,162	120,188	121,449	122,832	124,573	126,602
45 a 49	118,932	118,829	118,159	116,836	115,325	114,099	113,639	114,291	115,565
50 a 54	103,175	104,604	105,705	106,485	106,947	107,100	106,955	106,915	106,303
55 a 59	75,027	76,884	78,565	80,226	81,771	83,101	84,115	85,883	87,444
60 a 64	40,786	40,487	40,786	41,455	42,301	43,138	43,786	45,620	47,520
65 y más	30,415	30,345	30,191	29,964	29,711	29,474	29,295	30,997	32,845
Total	1,122,989	1,131,273	1,139,941	1,148,747	1,157,872	1,167,460	1,177,614	1,196,427	1,216,048
Edad	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
15 a 19	95,370	98,755	101,697	104,358	107,054	109,510	111,543	112,958	114,356
20 a 24	156,769	157,442	159,469	163,421	168,845	174,909	180,927	186,204	192,730
25 a 29	166,603	168,441	170,085	171,132	171,542	171,876	172,879	175,315	181,379
30 a 34	154,211	158,197	161,778	164,972	167,970	170,684	173,184	175,547	178,920
35 a 39	139,182	142,048	145,310	149,262	153,863	158,694	163,459	167,848	173,397
40 a 44	128,901	131,333	133,875	136,498	139,238	142,116	145,294	148,953	154,765
45 a 49	117,304	119,248	121,252	123,386	125,793	128,370	131,127	134,071	138,387
50 a 54	105,573	105,102	105,384	106,590	108,436	110,689	113,218	115,896	119,862
55 a 59	88,817	89,946	90,867	91,353	91,376	91,250	91,391	92,236	94,785
60 a 64	49,446	51,304	53,042	54,655	56,173	57,562	58,849	60,062	61,598
65 y más	34,859	37,027	39,370	41,932	44,738	47,756	50,996	54,465	58,750
Total	1,237,035	1,258,844	1,282,131	1,307,558	1,335,027	1,363,415	1,392,867	1,423,556	1,468,931

Cuadro 7. SERIES TOTALES

	PEA HOMBRES	PEA MUJERES	PEA TOTAL	TA HOMBRES	TA MUJERES	TA TOTAL	PET HOMBRES	PET MUJERES	PET TOTAL	POBL TOTAL
1908	318,506	61,598	380,105	0.95	0.19	0.58	336,293	321,833	658,126	1,114,347
1909	333,655	65,487	399,142	0.94	0.19	0.57	353,549	340,716	694,266	1,141,674
1914	368,093	75,047	443,141	0.92	0.20	0.57	397,332	379,980	777,312	1,283,004
1919	396,460	85,955	482,415	0.91	0.20	0.56	435,329	423,898	859,226	1,401,970
1924	443,180	98,408	541,588	0.89	0.21	0.56	493,572	472,394	965,966	1,543,318
1929	511,179	115,495	626,674	0.87	0.21	0.56	577,889	540,380	1,118,269	1,699,451
1934	559,080	132,961	692,041	0.85	0.21	0.56	638,653	604,734	1,243,387	1,841,795
1939	606,784	150,416	757,200	0.84	0.22	0.55	703,436	671,130	1,374,566	1,966,948
1944	657,107	167,142	824,249	0.82	0.22	0.55	774,593	733,317	1,507,910	2,081,122
1949	683,352	184,282	867,634	0.81	0.23	0.54	823,861	797,515	1,621,375	2,212,422
1950	645,649	178,600	824,249	0.80	0.23	0.51	817,353	795,356	1,612,709	2,236,000
1951	654,357	183,317	837,675	0.80	0.23	0.51	830,458	811,116	1,641,574	2,271,077
1952	662,451	187,951	850,403	0.80	0.23	0.51	842,743	826,272	1,669,015	2,306,154
1953	667,338	191,739	859,078	0.79	0.23	0.51	850,973	837,561	1,688,534	2,331,769
1954	671,866	195,463	867,329	0.79	0.23	0.51	858,835	848,516	1,707,351	2,357,385
1955	676,150	199,142	875,293	0.79	0.23	0.51	866,556	859,292	1,725,848	2,383,000
1956	683,371	203,729	887,099	0.78	0.24	0.51	878,171	873,946	1,752,117	2,420,139
1957	690,169	208,248	898,417	0.78	0.24	0.51	889,337	888,219	1,777,556	2,457,279
1958	693,800	211,845	905,646	0.78	0.24	0.50	896,584	898,567	1,795,150	2,484,186
1959	697,263	215,403	912,666	0.77	0.24	0.50	903,846	908,844	1,812,690	2,511,093
1960	700,656	218,940	919,596	0.77	0.24	0.50	911,339	919,212	1,830,551	2,538,000
1961	706,488	223,245	929,732	0.77	0.24	0.50	922,401	933,071	1,855,472	2,574,455
1962	712,030	227,476	939,507	0.77	0.24	0.50	933,451	946,859	1,880,310	2,610,910
1963	713,963	230,564	944,527	0.76	0.24	0.50	940,037	956,019	1,896,056	2,634,557
1964	723,367	237,304	960,670	0.76	0.25	0.50	949,284	967,761	1,917,046	2,665,023
1965	732,509	244,103	976,612	0.77	0.25	0.50	958,118	978,941	1,937,058	2,693,381
1966	741,737	251,082	992,819	0.77	0.25	0.51	966,952	989,907	1,956,859	2,720,503
1967	751,079	258,249	1,009,328	0.77	0.26	0.51	975,883	1,000,776	1,976,659	2,746,874
1968	760,004	265,413	1,025,416	0.77	0.26	0.51	984,290	1,011,021	1,995,312	2,771,188
1969	767,973	272,366	1,040,339	0.77	0.27	0.52	991,553	1,020,120	2,011,672	2,792,140
1970	774,439	278,889	1,053,327	0.77	0.27	0.52	997,050	1,027,546	2,024,596	2,808,426
1971	778,593	284,520	1,063,113	0.78	0.28	0.52	999,919	1,032,150	2,032,070	2,817,569
1972	780,768	289,340	1,070,108	0.78	0.28	0.53	1,000,575	1,034,283	2,034,858	2,820,440
1973	782,128	293,961	1,076,089	0.78	0.28	0.53	1,000,310	1,035,667	2,035,978	2,820,751
1974	783,864	299,041	1,082,905	0.78	0.29	0.53	1,000,417	1,038,029	2,038,446	2,822,215
1975	787,183	305,289	1,092,472	0.78	0.29	0.53	1,002,187	1,043,090	2,045,277	2,828,542
1976	787,308	311,806	1,099,113	0.78	0.30	0.53	1,007,655	1,053,417	2,061,072	2,845,347
1977	787,565	319,042	1,106,606	0.78	0.30	0.53	1,013,161	1,064,949	2,078,110	2,862,260
1978	787,948	326,716	1,114,664	0.77	0.31	0.53	1,018,640	1,076,937	2,095,577	2,879,282
1979	788,442	334,547	1,122,989	0.77	0.31	0.53	1,024,024	1,088,645	2,112,669	2,896,415
1980	789,027	342,247	1,131,273	0.77	0.31	0.53	1,029,245	1,099,344	2,128,589	2,913,658
1981	790,023	349,918	1,139,941	0.76	0.32	0.53	1,034,519	1,109,158	2,143,677	2,932,332
1982	791,116	357,631	1,148,747	0.76	0.32	0.53	1,039,427	1,118,078	2,157,505	2,951,129
1983	792,368	365,504	1,157,872	0.76	0.33	0.53	1,044,349	1,126,674	2,171,023	2,970,050
1984	793,823	373,637	1,167,460	0.75	0.33	0.53	1,049,660	1,135,519	2,185,179	2,989,097
1985	795,501	382,113	1,177,614	0.75	0.34	0.54	1,055,736	1,145,183	2,200,919	3,008,269
1986	799,184	397,243	1,196,427	0.75	0.35	0.54	1,061,712	1,154,863	2,216,575	3,025,000
1987	802,993	413,055	1,216,048	0.75	0.36	0.54	1,068,287	1,165,208	2,233,496	3,042,000
1988	807,319	429,716	1,237,035	0.75	0.37	0.55	1,075,665	1,176,235	2,251,900	3,060,000
1989	811,826	447,017	1,258,844	0.75	0.38	0.55	1,083,087	1,186,907	2,269,994	3,077,000
1990	816,966	465,164	1,282,131	0.75	0.39	0.56	1,090,849	1,197,340	2,288,189	3,094,000
1991	823,161	484,397	1,307,558	0.75	0.40	0.57	1,099,594	1,208,109	2,307,702	3,112,000
1992	830,268	504,759	1,335,027	0.75	0.42	0.57	1,109,356	1,219,391	2,328,747	3,131,000
1993	837,498	525,917	1,363,415	0.75	0.43	0.58	1,118,987	1,230,124	2,349,111	3,149,000
1994	844,862	548,006	1,392,867	0.75	0.44	0.59	1,128,400	1,240,413	2,368,813	3,167,000
1995	852,381	571,175	1,423,556	0.75	0.46	0.60	1,137,516	1,250,370	2,387,886	3,186,000
1996	867,955	600,976	1,468,931	0.75	0.47	0.60	1,156,671	1,271,361	2,428,032	3,235,549

Fuentes:

1908: Tasa de actividad por sexo y edades, Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 63 y 64
1963, 1975, 1985: Población económicamente activa y Población total por sexo y edades. Censos de población de CELADE (1990)
1996: Población económicamente activa y población total, micro datos del Censo de 1996
1908-1949: Estructura de la población total, sexo y edades: Pereira y Trajtenberg (1966): cuadros 55 y 56
1950-1996: Estructura de la población total, hombres y mujeres, edades. CEPAL/CELADE (2000)
1908-1996: Población total, Programa de Población, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR

NOTAS

- 1 Los autores agradecen especialmente los comentarios y sugerencias realizadas por Alma Espino. Todos los errores son de nuestra responsabilidad.
- 2 Durante el siglo XIX se realizaron dos censos: 1852 y 1860, siendo el segundo cuestionado por su verosimilitud. Rial (1983).
- 3 Niedworok, N (1979): "Algunas cifras sobre la fuerza de trabajo en el Uruguay", CIESU, Montevideo, citado en Noya et al (2003).
- 4 Rial (1986).
- 5 El censo de 1908 se realizó el 12 de octubre, por lo que primero calculan la población al 31 de diciembre de dicho año, luego se le resta la mortalidad de 1909 y se suma el saldo migratorio neto y la natalidad. Pereira y Trajtenberg (1966): 113.
- 6 Advierten que los datos de 1908 tuvieron que ser ajustados porque presentaban oscilaciones periódicas para ambos sexos que posiblemente se debía a un error de contabilización. "El ajuste procuró en lo posible preservar la forma de la curva y los totales de actividad". Pereira y Trajtenberg (1966): 127.
- 7 El censo de población se realizó el 16 de octubre de 1963.
- 8 Los resultados de los censos de 1975 y 1985 se reportan en CELADE (1990).
- 9 No fue posible calcular la PEA anualmente entre 1908-1949 porque solo contábamos, a partir de las cifras de P-T, con información quinquenal de la estructura de población.
- 10 "En relación con las condiciones para acceder a la jubilación hasta 1979 se exigía: a) en la Caja de Industrias y Comercio, 30 años de servicio y 50 años de edad al hombre, y a la mujer 25 años de servicio y 50 años de edad (ó más servicios y menos edad sólo para las mujeres), b) en la Caja Rural 30 años de servicio y 60 de edad para el hombre y 25 años de servicio y 55 de edad para la mujer (ó mas servicios y menos edad para ambos sexos), c) en la Caja Civil, 30 años de servicio y 60 de edad en el hombre, y 25 de servicio y 50 de edad para las mujeres (ó mas servicios y menos edad para ambos sexos). Luego de 1979 los criterios se unificaron para todas las cajas, exigiéndose 60 años de edad y 30 años de servicio para hombres y 55 y 30 para las mujeres, y se elevó a 70 los años de edad para las pensiones a la vejez. Finalmente, la reforma de 1995 volvió a elevar esos criterios de accesos, unificando en 60 años de la edad requerida y aumentando a 35 los años de aporte". Azar et al (2009): 273 y 274.
- 11 Teniendo en cuenta que los resultados estimados están determinados por el cálculo utilizado (como fue explicado en la sección 3.3).
- 12 Espino y Azar (2006) utilizan datos de 1908 de Prates, Susana (1987): *Las trabajadoras domiciliarias en la industria del calzado: descentralización de la producción y domesticidad*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental & CIESU; y para 1950-1970 de CELADE. Espino y Azar (2006): 12.

BIBLIOGRAFÍA

- AZAR, Paola; BERTONI, Magdalena; BERTINO, Reto; FLEITAS, Sebastián; GARCÍA REPETTO, Ulises; SANGUINETTI, Claudia; SIENRA, Mariana y TORRELLI, Milton (2009): *¿De quiénes, para quienes y para qué? Las finanzas públicas en el Uruguay del siglo XX*, Editorial Fin de Siglo, Montevideo.
- CENTRO LATINOAMERICANO DE DEMOGRAFÍA DE LAS NACIONES UNIDAS (CELADE) (1990): URUGUAY- estimaciones y proyecciones de la población económicamente activa por área, sexo y grupos de edades. 1975-2025
- CEPAL (2006): "Población económicamente activa", América Latina y el Caribe, Observatorio demográfico, Año 1, N°2, Octubre 2006.
- CEPAL / CELADE (2000): América Latina: Población por años calendario y edades simples 1995-2005, *Boletín demográfico*, No. 66, julio de 2000, División de Población.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (DGEC) (1911): "Censo General de la República en 1908", *Anuario Estadístico 1907/1908*, Tomo II, parte II, Uruguay.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (1969): *IV Censo de Población, II de Vivienda*, Fascículo I Demografía y Fascículo III Población Económicamente Activa, Uruguay.
- ESPINO, Alma y AZAR, Paola (2006): "Changes in Economic Policy Regimes in Uruguay from a Gender Perspective, 1930-2000" in *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*, Routledge Editors, July, 2006. <http://www.routledgeeconomics.com/books/Social-Justice-and-Gender-Equality>
- ESPINO, Alma, LEITES, Martín y MACHADO, Alina (2009): "Cambios en la conducta de la oferta laboral femenina: el incremento de la actividad de las mujeres casadas. Diagnóstico e implicancias. Uruguay: 1981 -2006", Documento de Trabajo, 03/09, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.
- ESPINO, Alma y LEITES, Martín (2008): Oferta laboral femenina en Uruguay: evolución e implicancias: 1981-2006. Documento de Trabajo 07/08. Instituto de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.
- GAUDIANO, Marcos; FORTUNA, Juan Carlos; PETRUCCELLI, Jorge; VEIGA, Diego y AGUIRRE, Rosario (1976): Uruguay datos Básicos. Salud-Educación- Población Activa- Vivienda. Fundación de Cultura Universitaria.
- KLACZKO, Jaime (1979): "La población económicamente activa del Uruguay de 1908 y su incidencia en el proceso de urbanización", *Serie de Documentos de Trabajo*, 18/79, Centro de Informaciones y estudios del Uruguay, CIESU.
- MERCOSUR: *Evolución de las variables demográficas*, Ministerio de Salud Pública (1990).
- NOYA, Nelson; PEREIRA, Marcelo y PRIETO, Gerardo (2003): "Crecimiento y capital humano en Uruguay: 1940-1999", XVIII Jornadas Anuales de Economía, Banco Central del Uruguay.
- PELLEGRINO, Adela (2003): "Caracterización Demográfica del Uruguay". Documento preparado como texto para uso de los estudiantes. Facultad de Ciencias Sociales.
- PEREIRA, Juan José y TRAJTENBERG, Raúl (1966): *Evolución de la población total y activa en el Uruguay 1908-1957*, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.
- RIAL, Juan (1983): *Población y desarrollo en un pequeño país. Uruguay 1830-1930*. Economía y Sociedad, Serie A. CIESU.
- WONSEWER, Israel y TEJA, ANA (1993): *La emigración uruguaya 1963-1975*, CINVE, EBO, Montevideo.

CONOCIMIENTO HISTÓRICO Y CONMEMORACIONES: ALGUNOS APUNTES EN TIEMPOS DE BICENTENARIOS

Ana Frega*

En el marco del ciclo de conmemoraciones de las independencias iberoamericanas que se abrió en 2008, Uruguay se apronta a celebrar en 2011 el “Bicentenario del Proceso de Emancipación Oriental”. No es el propósito de esta intervención analizar los fundamentos y contenidos de tal propuesta sino esbozar algunos consensos y líneas de investigación historiográfica que se están desarrollando sobre las revoluciones de independencia.

Los momentos de conmemoración revitalizan la discusión sobre los “relatos fundantes de la Nación”. A diferencia de un siglo atrás, los avances en el conocimiento histórico han permitido cuestionar los enfoques en clave “nacionalista”, propios de la etapa de construcción de las identidades nacionales, y proponer modelos explicativos que así como ubican los acontecimientos en su contexto regional y mundial, atienden la peculiar constelación de fuerzas políticas y sociales en cada etapa.¹ Es un desafío no resuelto, sin embargo, el diálogo entre el saber especializado y el “hacer memoria juntos”. Los caminos de la reflexión historiográfica y de las conmemoraciones suelen encontrar pocas intersecciones, entre otras razones, porque estas últimas constituyen actos políticos en sentido amplio, donde mediante una cierta “instrumentalización” del pasado procuran reforzar sentimientos de identidad y proyectar el futuro de la nación.

Entre los consensos a los que ha arribado la historiografía podría señalarse, en primer lugar, la distinción conceptual entre el proceso de independencia y la formación de la nación. Junto a ello, que el tema de la unidad o la fragmentación de los territorios americanos –y con ello la disputa acerca de la “patria grande” o la “disgregación” ya fuera por el efecto de los “caudillos” o de la “mano balcanizadora” de Gran Bretaña– debe revisarse en función de que la América española era una reunión de provincias, reinos, dominios, etc. con diversas divisiones administrativas, militares y eclesiásticas, y que la conformación territorial de las nuevas repúblicas fue fruto de la co-

relación de fuerzas políticas y sociales en esa coyuntura. Veamos en forma sucinta el proceso en la Banda Oriental en la primera etapa de la Revolución del Río de la Plata (1810-1820).²

1810 fue el “Año primero de la Libertad”. “El día veinticinco de este mes de Mayo expiró en estas Provincias del Río de la Plata la tiránica jurisdicción de los virreyes, la dominación despótica de la Península española y el escandaloso influjo de todos los españoles”, asentó en el Libro 1º de Defunciones el cura de la Parroquia de Santo Domingo Soriano, Tomás Xavier de Gomensoro.³ Al dorso, con fecha 12 de junio de 1810, Gomensoro retomó las anotaciones habituales en un libro de esa naturaleza, hasta que en octubre de ese año debió pasar a Buenos Aires, “huyendo de las violencias y persecuciones de los Sarracenos.”⁴ Las proclamas hablaban de “ruptura de cadenas”, “mundo nuevo”, “regeneración política”. La noción de independencia cambiaba su significado al calor de los tiempos.

En la Banda Oriental del Río de la Plata el término “independencia” circulaba con varios sentidos a fines del siglo XVIII. Uno de sus usos refería a las relaciones entre las personas, donde su adjetivo “independiente” significaba “libre, y que no depende ni está sujeto a otro”.⁵ Esta acepción también contenía valoraciones negativas, como se aprecia en las consideraciones vertidas por Félix de Azara en su *Memoria rural del Río de la Plata*, fechada en Batoví el 9 de mayo de 1801. Luego de señalar la falta de reglas de la “gente campesina”, anotaba sobre sus hijos: “se acostumbran a lo mismo y a la independencia; no conocen medida para nada, [...] criándose sin instrucción ni sujeción”.⁶

En los textos jurídicos y de doctrina política, independencia se aplicaba a la relación entre cuerpos políticos o territorios. En un libro frecuente en las bibliotecas montevidéas, *El Derecho de Gentes* de Emmerich de Vattel, independencia nombraba un atributo de los Estados soberanos: “el cuerpo de la nación, el estado, permanece libre e independiente respecto de otros hombres y de otras naciones, salvo que voluntariamente se someta a ellos.”⁷ También refería a las relaciones entre los distintos territorios,

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

estamentos y corporaciones en una monarquía. En ese caso, los reclamos de independencia aludían a la defensa de los fueros y privilegios de cada “cuerpo moral” en relación con los demás, sin cuestionar la sujeción al Rey. Por ejemplo, la Junta de Comerciantes de Montevideo resolvió el 14 de febrero de 1794 protestar ante el Virrey contra la fijación de una carga extraordinaria a la comercialización de frutos del país con el propósito de socorrer a España en la guerra contra Gran Bretaña. Se sostenía “que el dicho comercio de la Capital de Buenos Aires es enteramente independiente del de esta Plaza, el cual por lo mismo nunca ha estado, ni está subordinado, a las determinaciones de aquel en ninguna clase, ni especie que sea, como no lo está tampoco ninguno de los de las demás ciudades, y cabezas de Partido de las restantes Provincias de este Río de la Plata como son Paraguay y Tucumán”. Advertían también sobre el carácter “irrito y nulo” de resoluciones tomadas sin “la necesaria anuencia, y consentimiento bajo las sabias formalidades que están prescriptas por derecho”.⁸

A partir del último cuarto del siglo XVIII se propagó en Europa y en América otro sentido del término. Por independencia se entendió también la acción o el proceso de dejar de depender o de estar sujeto a un Estado. Aunque había ejemplos históricos de esta acepción –la independencia de los Países Bajos en el siglo XVI, entre otros–, fue en la “era de las revoluciones” que se multiplicó este uso. Ello contrasta con la relativamente tardía incorporación de este sentido en el *Diccionario de la lengua castellana*. Fue en la décima edición, publicada en 1852, cuando apareció la mención a independencia como “libertad, y especialmente la de una nación que no es tributaria ni depende de otra”. Como sinónimo de independencia política se utilizaba la voz “emancipación”. En su sentido original, el término se empleaba con respecto a la patria potestad o la manumisión de los esclavos, aplicándose por extensión a la relación del monarca con sus súbditos o a las etapas de la evolución de un pueblo. Su forma verbal –“emancipar”– figuraba desde la primera edición del *Diccionario de la lengua castellana*, a diferencia de la derivada de independencia –“independizar / independizarse”– que fue recogida como neologismo recién en el *Diccionario manual e ilustrado de la lengua española* editado en 1927. La búsqueda y el logro de la “independencia” o la “emancipación” expresaron proyectos de futuro. Cargados de valoraciones opuestas según la posición del emisor del discurso, la independencia fue entendida como el logro de la libertad o como la disolución o desintegración del Estado.

En un contexto de gran incertidumbre sobre el futuro de la Corona, la Junta de gobierno formada en

Montevideo el 21 de setiembre de 1808 congregó a los españoles europeos y españoles americanos que mantenían su fidelidad a España y a Fernando VII, así como a “los amigos de la Independencia de América”, tal como los llamó dos décadas más tarde, hacia 1829, Lucas José Obes, quien había actuado como Asesor de la Junta. Según sus “Apuntes relativos to the early part of the revolution Monte Video”, el hecho de que el virrey fuera francés y la noticia sobre la formación de la Junta de Sevilla habían abierto la posibilidad de un “gran paso hacia la separación de las Relaciones del Río de la Plata con la España Francesa”.⁹ Coincidían con el grupo mayoritario en el desconocimiento de la autoridad de José I y en que esa era una oportunidad para solicitar mayores privilegios a las autoridades que en la península gobernaban en nombre de Fernando VII. Pero enfatizaban los reclamos de igualdad de derechos entre europeos y americanos y la defensa del principio del consentimiento como base de la legitimidad. La coyuntura fue propicia para la formulación de otros proyectos que –aunque minoritarios– consideraron la posibilidad de dejar de integrar la Corona española y exploraron potenciales alianzas con Portugal, Gran Bretaña o bajo la regencia de Carlota Joaquina, hermana de Fernando VII. A distintos niveles se expresaban los temores frente a un enemigo “externo” que ya había demostrado sus intenciones y capacidades, así como ante la especulación de los grupos que aspiraban a asumir mayores poderes o a incidir en la formación de nuevas relaciones de poder.

La crisis de la monarquía y el inicio de la revolución fueron dando un nuevo color al concepto. La independencia pasó a describir o proyectar procesos de reestructuración política de los territorios del Virreinato del Río de la Plata y sur del Brasil. Durante el proceso de formación de esas nuevas unidades políticas quedó en evidencia la necesidad de adjetivar el vocablo para expresar mejor los distintos proyectos en juego. El historiador uruguayo Eugenio Petit Muñoz llamó la atención sobre la necesidad de distinguir en los textos de época las menciones a la “independencia absoluta”, de aquellas que se referían a la “independencia” a secas.¹⁰ Mientras que las primeras apuntaban al significado en nuestros días, las segundas expresaban la libertad de gobernarse por sus propias leyes o elegir sus autoridades, y no eran contradictorias con distintas formas de unión o asociación con otras unidades políticas. Como ha resaltado el historiador argentino José Carlos Chiaramonte, estas posibilidades estaban presentes en distintos tratados sobre el Derecho Natural y de Gentes de uso frecuente en la época y a los que se recurrió en más de una oportunidad para fundamentarlas.¹¹

En junio de 1810 el Cabildo de Montevideo debatió el reconocimiento o no de la autoridad de la Junta Provisional que se había instalado en Buenos Aires. Desde la perspectiva de un “español americano” que había integrado la Junta montevideana en 1808, no debía verse en aquella “miras de total independencia”. En una carta dirigida en setiembre de 1810 al miembro “por las Américas” del Consejo de Regencia, Miguel de Lardizábal y Uribe, el presbítero José Manuel Pérez Castellano señalaba que en las ciudades del Virreinato podían formarse juntas subalternas a la Provisional de Buenos Aires y enviar los diputados que había solicitado. Distinguía claramente la retroversión de la soberanía al pueblo, de cualquier intento separatista o independentista. Para el presbítero, solicitar que se nombrara un “Capitán General de la Banda Oriental del Río de la Plata” —lo cual suponía extender la jurisdicción de Montevideo—, “sin más dependencia del gobierno de Buenos Aires, que la que tiene del de Lima el Presidente de Chile”, no era contradictorio con su firme adhesión al monarca preso.¹² Pérez Castellano, quien mantuvo su fidelidad a Fernando VII hasta su muerte en 1815, sostuvo en 1813 que la Banda Oriental tenía el mismo derecho “para substraerse al gobierno de Buenos Aires”, que el que éste había ejercido con respecto a la “metrópoli en España”.¹³ Dos elementos interesan de esta línea argumental. Por un lado, la consideración de la igualdad de derechos —americanos/europeos, ciudades/pueblos— y por otro, la oposición a la sujeción al gobierno instalado en la antigua capital virreinal, reclamando mayor autonomía.

La insurrección armada en la Banda Oriental comenzó en febrero de 1811, bajo la regencia de la Junta de Buenos Aires. A fines de ese año, un armisticio entre el gobierno revolucionario y el gobierno españolista de Montevideo, celebrado en octubre de 1811, dejó en evidencia la disparidad de objetivos y estrategias. La Banda Oriental y algunos pueblos de la banda occidental del río Uruguay pasaban a estar bajo la autoridad del Virrey Elío, lo que provocó la emigración de una porción importante de la población, siguiendo la retirada del ejército oriental comandado por José Artigas. Ese hecho, tal como denunciaron los jefes del Ejército Oriental al Cabildo de Buenos Aires en agosto de 1812, provocó la ruptura del “lazo (nunca expreso)” que los ligaba al “Gobierno superior” y los habilitó a celebrar “el acto sacrosanto siempre de una constitución social”.¹⁴ Esta representación, profusamente analizada por la historiografía uruguaya como el pacto constitutivo del “pueblo oriental”, se relaciona con una de las acepciones de independencia. Inspirada en un texto de Thomas Paine según Petit Muñoz, la argumenta-

ción se funda en los principios del Derecho Natural y de Gentes: los hombres en el estado de naturaleza eran libres e independientes, y esas cualidades se trasladaban a la asociación política que voluntariamente constituyeran. Los habitantes al este del río Uruguay no solamente habían asumido su soberanía, sino que formaron un cuerpo político nuevo, libre e independiente, con capacidad de asociarse, pactar o integrarse a un cuerpo político mayor. La representación referida contenía menciones a las relaciones de federación o confederación entre los pueblos del Río de la Plata. Expresaba también que el “título de *gobierno superior* de las provincias unidas” era debido “solo a la política por la necesidad de girar con más acierto el resorte de las relaciones extranjeras”. “La soberanía particular de los pueblos será precisamente declarada y ostentada, como objeto único de nuestra revolución”, reclamó el artiguismo.¹⁵ No se trataba solamente de un cambio de personas, y tampoco de someterse a un nuevo gobierno central, sino de sentar las bases de una liga o asociación entre las provincias, nuevos sujetos soberanos formados a partir de la revolución.

Estos planteos se concretaron en abril de 1813 con la constitución de una nueva provincia en el antiguo territorio del Virreinato del Río de la Plata: la Provincia Oriental del Uruguay. El proyecto político reclamaba la “independencia absoluta de estas colonias” respecto de la “Corona de España y familia de los Borbones”, a la par que defendía la capacidad de los “pueblos libres” de intervenir en la formación de la naciente asociación política y conservar “su soberanía, libertad, e independencia, todo poder jurisdicción y derecho” que no hubieran “delegado expresamente por la confederación a las Provincias unidas juntas en Congreso”.¹⁶ En estos artículos de las instrucciones dadas en abril de 1813 a los diputados que debían incorporarse a la Asamblea General Constituyente reunida en Buenos Aires quedaban expuestos dos niveles del concepto analizado. Por un lado, la “independencia absoluta” de la metrópoli; planteando la separación definitiva. Por otro, la “independencia” frente a la nueva unidad política a construir, reservándose ciertos derechos y poderes para la provincia. En la Oración inaugural del Congreso que tomó estas decisiones, Artigas había indicado que el reconocimiento a dicha Asamblea debía conciliarse con la “libertad inviolable” de los pueblos, lo que “ni por asomos, se acerca a una separación nacional”.¹⁷ La expresión sintética de este programa, “Libertad y unión”, se popularizó por diversos medios. Estas propuestas se nutrieron de distintas fuentes doctrinarias así como de las experiencias revolucionarias de la época. Entre las referencias más próximas se en-

cuentran los artículos publicados por Mariano Moreno en la “Gazeta de Buenos-Ayres” —especialmente la serie “Sobre el Congreso convocado y Constitución del Estado” aparecida entre 1º de noviembre y el 6 de diciembre de 1810- y la obra publicada en Filadelfia en 1811 por Manuel García de Sena bajo el título *La independencia de la Costa firme justificada por Thomas Paine treinta años ha*. Además de los ensayos de Paine, este libro contenía la traducción de documentos fundamentales de la nueva organización política de las antiguas colonias inglesas. Ahora bien, tal como se acordó en el Plan para el “restablecimiento de la fraternidad y buena armonía” entre Artigas y los comisionados del Directorio en abril de 1814 y no ratificado por las autoridades de Buenos Aires, el hecho de que los pueblos Orientales o los del Entre Ríos se declararan “por sí mismos independientes”, no debía considerarse “una independencia nacional”. Como agregaba el documento, esta resolución no tendía a “separar de la gran masa a unos ni a otros pueblos, ni a mezclar diferencia alguna en los intereses generales de la revolución.”¹⁸

En junio de 1814 el gobierno españolista de Montevideo capituló ante las fuerzas del Directorio de las Provincias Unidas. En febrero del año siguiente este ejército fue derrotado por las tropas artiguistas, que lograron el control de toda la Provincia Oriental. Ante la comunicación del Congreso de Tucumán acerca de la declaración de independencia, José Artigas contestó el 24 de julio de 1816 que hacía más de un año que la Banda Oriental había jurado su “Independencia absoluta y respectiva”.¹⁹ El “Sistema de los Pueblos Libres”, que en el momento de mayor expansión abarcó Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Santa Fe y Córdoba, había roto los lazos con la metrópoli sin una declaración expresa de independencia. En mayo de 1813, el juramento de las autoridades locales incluía la defensa de la libertad, soberanía e independencia de la provincia, así como la condena a la “adhesión, sujeción y obediencia al Rey, Reina, Príncipe, Princesa, Emperador o Gobierno español y a todo poder extranjero cualquiera que sea”.²⁰

La “temprana” derrota de los españoles y los enfrentamientos con los gobiernos de Buenos Aires por el reconocimiento de las soberanías provinciales, junto a las medidas para la reconstrucción económica de la provincia que propiciaban un cierto igualitarismo social, dejaron en segundo plano la lucha por la independencia respecto a una fuerza extranjera. Sin embargo, los planteos del artiguismo en la etapa radical fueron enfrentados por una alianza que reunió antiguos enemigos como la corona portuguesa, los emigrados españoles en Río de Janeiro, los expatriados de la facción de Carlos María de

Alvear, el Directorio de las Provincias Unidas y un sector de las élites orientales. Con fecha 19 de julio de 1815, el Dr. Nicolás Herrera, oriundo de Montevideo y exilado en Río de Janeiro tras la caída de Alvear, presentó una memoria al Ministro lusitano con proposiciones para terminar con los males de “esta malhadada revolución”. Desde su perspectiva, no se trataba de una simple guerra. Argumentaba que la revolución “vino a dividir entre sí a los blancos” —españoles europeos y criollos— y abrió un espacio para que “el odio del populacho y la canalla” se desplegara “con furia contra las cabezas de cuantos hasta allí miráronse como superiores.” Por estas razones, entendía que la corona portuguesa tenía “un derecho indisputable para emplear su poder en la pacificación del Río de la Plata”.²¹ En correspondencia “muy reservada” con José Rondeau, entonces Director de las Provincias Unidas, fechada el 22 de agosto de 1815, Herrera ahondaba sobre los males que se habían producido a partir del inicio de la revolución. En un balance primario del lustro transcurrido, consideraba que buscar la independencia en 1810 había sido “una empresa gloriosa, justa y necesaria”, pero que “desde el principio, nuestras pasiones, o nuestros errores, empezaron a paralizar su ejecución.” Al indicar el curso no buscado ni deseado de los acontecimientos —“los partidos se multiplicaron con las frecuentes revoluciones populares”—, Herrera retomaba el viejo sentido del concepto asociado con el alboroto, la alteración del orden, la lucha de facciones, el agotamiento de los recursos y el riesgo de la disolución social. Por ello, confesaba a José Rondeau que siendo un republicano de la primera hora, había llegado a la conclusión de que América “jamás estará tranquila mientras no tenga al frente una persona que [se] imponga a los Pueblos por la Majestad del Trono.”²²

Tras la ocupación lusitana de la ciudad puerto de Montevideo en enero de 1817, el cuerpo capitular envió una misión a Río de Janeiro. Los comisionados fueron el Síndico procurador del “Cabildo representante de toda la Banda Oriental del Río de la Plata” y el presbítero Dámaso A. Larrañaga, quien entre otros títulos lucía el de “Vicario General y Comisario de la Santa Cruzada en las tres Provincias de esta Banda Oriental del Paraná”. El apoyo a Portugal se sustentaba en la conservación de su “existencia política” frente al “terror y la anarquía”, aunque se mantenían las definiciones territoriales obtenidas bajo la protección del Jefe de los Orientales, tanto en la jurisdicción del cabildo como en la eclesiástica. En sus instrucciones se les prevenía que solicitaran: “extraernos del degradante Estado de Colonias, y elevar todo aquel territorio de este

lado del Río de la Plata al alto rango de Reino con el nombre de Reino Cisplatino, uniéndolo al poderoso Reino Lusitano.” Se pretendía, además, obtener un compromiso de la Corona portuguesa para el mantenimiento de los cabildos y la forma de elección instaurada con la revolución, la conservación de las leyes, usos y costumbres; el ejercicio de por lo menos las dos terceras partes de los empleos por parte de “hijos del país”, el respeto de ciertos derechos individuales y la libertad de comercio, industria y agricultura, entre otros aspectos.²³ La misión retornó sin respuesta. Si bien la nueva denominación –Cisplatina- procuraba tomar distancia del “tiempo de los orientales”, los puntos solicitados expresaban el interés por conservar la autonomía de la provincia que se había obtenido, precisamente, bajo el concurso de Artigas. A comienzos de 1820 se produjo la capitulación de los jefes militares y los cabildos que mantenían la resistencia, quedando la provincia bajo dominio luso-brasileño.²⁴

Se cerraba de esa forma la primera etapa de la revolución de independencia, aunque seguían presentes las divisiones que habían contribuido a la derrota del artiguismo. Uno de los temas pendientes en esta época de conmemoraciones es precisamente el carácter o “los resultados” de la independencia para los sectores populares. Como planteó el historiador José Pedro Barrán, el “miedo a la revolución social” condicionaba las alianzas políticas y sociales de las élites.²⁵ Las dificultades experimentadas para conformar gobiernos estables remitieron una y otra vez al debate sobre la viabilidad de los territorios al este del río Uruguay como estado “independiente” y a la posibilidad de incorporarse o anexarse a un estado más poderoso. De

ello dio cuenta el Cónsul británico, Thomas S. Hood a su llegada a Montevideo en 1824. En esa oportunidad, “dos caballeros” “de la mayor respetabilidad” le propusieron que Gran Bretaña estableciera un protectorado, afirmando que “lo más cercano a ser independientes por sí mismos, [era] pertenecer a un Estado Poderoso y Libre”.²⁶ Visto el proceso “desde abajo”, es necesario profundizar los estudios acerca de lo que podía significar luchar “por la patria” para quienes, a veces a la fuerza, engrosaron los ejércitos de uno y otro bando; indagar sobre la participación y formas de resistencia de los afrodescendientes en un contexto donde pervivían las discriminaciones y la esclavitud, estudiar la participación de las distintas comunidades de ascendencia amerindia en la guerra revolucionaria; retomar las investigaciones sobre los alcances, avances y retrocesos de la distribución de tierras y ganados, entre muchos otros temas.

En tiempos de festejos bicentenarios los historiadores tenemos una doble tarea. Debemos renovar y profundizar los abordajes de la revolución de independencia teniendo como norte la “historia total” a que nos convocaba Pierre Vilar, estudiando “los hechos y los problemas históricos en toda su complejidad”. Junto a ello, debemos detenernos en el análisis de las conmemoraciones pasadas y presentes, como reclama Michel Bertrand, preguntándonos por las maneras y las esperanzas que cada grupo o colectivo pone en ellas. Debemos asumir el desafío y en tanto comunidad de historiadores, proponer y desarrollar actividades que permitan acortar la brecha entre la investigación y la divulgación y contribuyan, de esa manera, a la elaboración de los contenidos de la agenda de conmemoraciones.

NOTAS

- 1 Véase Ana Frega (coord.), *Historia regional e independencia del Uruguay. Proceso histórico y análisis crítico de sus relatos*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 2009.
- 2 A continuación se presentan algunos avances de mi participación en el proyecto “Iberconceptos: Historia comparada de los conceptos políticos y sociales iberoamericanos” dirigido por Javier Fernández Sebastián (Universidad del País Vasco) y coordinado en Uruguay por Gerardo Caetano (Facultad de Ciencias Sociales).
- 3 Libro 1º de Defunciones de Santo Domingo Soriano, f. 85. Agradezco a Alfonso Arias haberme proporcionado una transcripción de la misma.
- 4 Libro 1º de Bautismos de Santo Domingo Soriano, f. 332 vta.
- 5 *Diccionario de la lengua castellana*, [1ª. ed. 1734], p. 250. Versión electrónica: www.rae.es
- 6 Félix de Azara, *Memorias sobre el estado rural del Río de la Plata en 1801; demarcación de límites entre el Brasil y el Paraguay á últimos del siglo XVIII, é informes sobre varios particulares de la América Meridional española. Escritos póstumos de Don...*, Madrid, Imprenta de Sanchiz, 1847, p. 5. Versión electrónica: openlibrary.org/books.

- 7 Emmerich de Vattel, [1ª. ed. 1758], *The Law of Nations or Principles of the Law of Nature, Applied to the Conduct and Affairs of Nations and Sovereigns*, Edición revisada, corregida, enriquecida con valiosas notas nunca antes traducidas al inglés. Londres, G. G. and J. Robinson, 1797, capítulo LVI. Versión electrónica: books.google.com
- 8 Juan E. Pivel Devoto, *Raíces coloniales de la revolución oriental de 1811*, Montevideo, Monteverde 1952, pp. 121-123. Nótese la similitud de términos con la declaración de independencia del 25 de agosto de 1825.
- 9 Flavio A. García, “Apuntes de Lucas Obes sobre la Revolución de Mayo enfocada desde Montevideo” en *Historia*, n° 21, Buenos Aires, 1960, pp. 173-192.
- 10 Eugenio Petit Muñoz, *Artigas y su ideario a través de seis series documentales*, Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias, 1956.
- 11 José Carlos Chiaramonte, *Ciudades, provincias y Estados: Orígenes de la Nación Argentina (1800-1846)*, Buenos Aires, Ariel, 1997 y *Nación y Estado en Iberoamérica, El lenguaje político en tiempos de las independencias*, Buenos Aires, Sudamericana, 2004.
- 12 Fernando Mañé Garzón, *El glorioso montevideano, Vida y obra de José Manuel Pérez Castellano (1742-1815)*, Montevideo, MEC-AGN-Centro de Difusión del Libro, 2003, t. III, pp. 163-196.

- 13 Comisión Nacional "Archivo Artigas", *Archivo Artigas* (en adelante CNAA), Montevideo, Monteverde, 1974, tomo XI, pp. 245-262.
- 14 CNAA, Montevideo, Monteverde, 1968, t. IX, pp. 47-50.
- 15 CNAA, Montevideo, Monteverde, 1968, t. IX, p. 249. Art. 8 de las instrucciones dadas por José Artigas al Dr. Tomás García de Zúñiga en febrero de 1813 para desempeñar una negociación ante el gobierno de Buenos Aires.
- 16 CNAA, Montevideo, Monteverde, 1974, t. XI, pp. 103-104.
- 17 *Ibidem*, pp. 70-78.
- 18 CNAA, Montevideo, Monteverde, 1976, t. XIV, pp. 217-219.
- 19 CNAA, Montevideo, Monteverde, 1981, t. XXI, p. 308.
- 20 CNAA, Montevideo, Monteverde, 1974, t. XII, pp. 17-19.
- 21 CNAA, Montevideo, Ecler, 1998, t. XXX, pp. 10-16.
- 22 *Ibidem*, pp. 21-26.
- 23 Juan E. Pivel Devoto; Rodolfo Fonseca Muñoz (compilación y advertencia), *La diplomacia de la Patria Vieja*, Montevideo, Ministerio de Relaciones Exteriores, 1990, pp. 348-352.
- 24 Véase Ana Frega. "Después de la derrota. Apuntes sobre la recomposición de los liderazgos rurales en la campaña oriental a comienzos de la década de 1820", en Raúl Fradkin; Jorge Gelman (comps.). *Desafíos al orden. Política y sociedades rurales durante la Revolución de Independencia*, Rosario, Prohistoria Ediciones, 2008, pp. 131-152.
- 25 [25] José Pedro Barrán, "La independencia y el miedo a la revolución social en 1825", en Revista de la Biblioteca Nacional, n° 24, Montevideo, diciembre 1986, pp. 65-77
- 26 José Pedro Barrán; Ana Frega; Mónica Nicolliello, *El Cónsul Británico en Montevideo y la independencia del Uruguay, Selección de los informes de Thomas Samuel Hood (1824-1829)*, Montevideo, Dpto. de Publicaciones de la UdelaR, 1999, pp. 51-52. Informe fechado el 22 de abril de 1824.

LA CRISIS DEL ORDEN COLONIAL Y LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS. UN DEBATE EN CURSO Y UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN¹

Jorge Gelman*

No resulta sencillo trazar un panorama razonablemente fundado sobre la evolución de las economías latinoamericanas en el medio siglo que sigue a la crisis del orden colonial. No sólo porque el desarrollo historiográfico sobre el tema para cada país y región es muy desigual, sino también porque en casi todos los casos carecemos de buenas fuentes para reconstruir el comportamiento de las principales variables económicas del período. Entre un siglo XVIII caracterizado por un gran esfuerzo de los Borbones por controlar y conocer todo lo que pasaba en sus colonias (y así cobrar más y mejores impuestos), generando una enorme masa de información que abarrotó los archivos americanos y peninsulares o la etapa que sigue a la mitad del siglo XIX en que se consolidan los estados nacionales y se empiezan a forjar los sistemas estadísticos modernos, las décadas que siguen a las revoluciones independentistas parecen un largo paréntesis en la generación de datos económicos por parte de la administración. La persistencia de las guerras y la debilidad de los gobiernos hace que tengamos poca información y que la disponible sea poco confiable como expresión de lo que realmente pasaba en esos territorios.

De todos modos en varios casos hay fuentes que han permitido lograr avances de la investigación en los últimos tiempos. Ya sea a través del estudio del comportamiento demográfico, del comercio exterior o de otros fenómenos que los gobiernos trataban de controlar, por su dependencia en el caso de la primera variable para la constitución de los ejércitos y en el caso de las otras, como sus principales fuentes fiscales (para sostener esos ejércitos). Por otro lado, en varios estudios se han hecho esfuerzos de cruzar la información estatal disponible con fuentes de tipo privada, de manera de controlar las primeras (más generales y con cobertura más universal, pero poco confiables) con las segundas (con mucha menor cobertura, pero más certeras en la información proporcionada).

Estos esfuerzos de investigación resultan fundamentales, y es necesario redoblarlos. La primera mitad del siglo XIX es una etapa de fuertes cambios en la orientación económica de muchas regiones americanas, en la que se sientan las bases del modelo agro-exportador que dominará desde la última parte del siglo. Pero además se trata de una etapa que la historiografía reciente ha señalado de manera insistente como de estancamiento económico y que explicaría en gran medida el atraso relativo de América Latina en relación a las principales economías del planeta. Este atraso, según estas visiones, no se habría producido durante la etapa colonial, ni mucho menos en la agro-exportadora, en que muchos países latinoamericanos crecen a ritmos similares o aún superiores a las economías del norte, sino precisamente en las 4 o 5 décadas que siguen a la crisis del orden colonial.

En las explicaciones de la “crisis” de las economías latinoamericanas de la etapa considerada se esgrimen argumentos diversos, que se enfatizan o complementan.

El primero de ellos remite a las propias guerras de independencia y civiles, que generaron destrucción de población y recursos, desorganización de la producción y de los mercados de trabajo, huida de los capitales, etc. Otro grupo de explicaciones remite a la dotación de factores y la geografía, que habrían sido bastante mezquinos para la integración de la mayoría de las regiones americanas en el nuevo tipo de economía mundial que está generando desde fines del XVIII el proceso de industrialización del norte del Atlántico. Y finalmente un tercer conjunto de explicaciones refiere sobre todo a las instituciones y a las políticas de los gobiernos latinoamericanos que, según se señala, no habrían sido favorables al crecimiento económico en el nuevo contexto económico y tecnológico internacional. En mi opinión las investigaciones sobre las economías latinoamericanas de los últimos tiempos cuestionan esta visión de una crisis más o menos general del sub-continente y a la vez ello permite poner en discusión la importancia relativa de las explicaciones brindadas. El estudio que vengo realizando desde hace un tiempo sobre el comportamiento de las diversas economías regionales del territorio argentino me

* Instituto Ravignani/Universidad de Buenos Aires/CONICET

ha permitido proponer la hipótesis de la divergencia regional como característica de este período². Y creo que ese mismo modelo interpretativo puede ser útil para pensar lo que sucede en gran parte del territorio americano³.

Lo primero que es necesario señalar sobre esta divergencia, que a mi juicio se produce tanto entre los países que se están constituyendo en esta etapa como entre las regiones al interior de muchos de ellos, es que se trata de un fenómeno específico de esta primera mitad del siglo XIX. O al menos que la diversidad de comportamiento en las economías regionales parece mucho más fuerte que en la etapa previa, colonial, y que en la etapa que sigue, desde los años 60 o 70 del siglo XIX en que muchas más regiones americanas logran integrarse exitosamente al modelo agro-exportador. Parece bastante claro por los numerosos estudios disponibles, que en la segunda mitad del siglo XVIII (y en algunos casos desde inicios de este siglo) se produce un crecimiento económico bastante generalizado en las colonias americanas. Por un lado las economías mineras del interior de los grandes virreinos españoles recobran dinamismo (resultado en algunos casos de razones fortuitas como el descubrimiento de nuevas vetas muy productivas y en otros de medidas de fomento de la Corona que reaniman a antiguos centros mineros alicaídos) y con ello se revitaliza un conjunto muy amplio de regiones productivas del interior continental que dependían en alta medida de esos centros mineros como mercado de destino de sus producciones. También cobran gran dinamismo las economías de plantación del Caribe y del continente (especialmente la colonia francesa de Saint-Domingue y las islas azucareras británicas, aunque también se reanima la economía de plantación del Brasil, luego de una crisis prolongada) y se nota un proceso de crecimiento económico en algunas regiones antes marginales del imperio español, como las del Río de la Plata o Venezuela, que empiezan a vincularse comercialmente con las economías noratlánticas en proceso de industrialización. Aunque esto último todavía se realiza de manera modesta, dado lo incipiente del proceso de industrialización, como por los altos costos que el monopolio comercial español imponía a esa articulación.

Luego de la crisis del orden colonial, cambian muchas de estas condiciones. Por un lado es verdad que las guerras afectan fuertemente a las economías latinoamericanas. Aunque lo hacen de manera muy desigual. En un extremo de este cuadro podríamos ubicar a Saint Domingue, en donde la durísima guerra derivada de la revolución que consigue la libertad para los esclavos y la constitución de la primera república independiente latinoamericana en 1804, tiene un

costo altísimo en término de vidas humanas y de recursos. En el otro extremo de este cuadro podríamos ubicar a la vecina isla de Cuba, que no sólo no sufre las guerras sino que, permaneciendo como colonia española, se beneficia del drama de Haití, al recibir capitales, recursos humanos y convertirse en la mayor receptora de esclavos del momento, hasta reemplazar a Saint Domingue como primer productor mundial de azúcar. Está claro que cuando hablamos del beneficio de esta situación para Cuba, pensamos únicamente en la suerte de sus cifras macroeconómicas y especialmente en el beneficio de sus elites azucareras. Difícilmente los cientos de miles de esclavos que llegaron a Cuba para permitir ese crecimiento compartieran esta visión optimista. Los efectos de las guerras en el resto del territorio americano los podemos ubicar en distintos puntos en el medio de estos extremos, donde seguramente México se acerque más al caso haitiano y Brasil al cubano, gracias a su transición independentista conservadora, aunque no por ello exenta de conflictos y guerras internas y externas.

Pasado lo peor de las guerras, las distintas regiones intentan reorganizar sus economías, pero lo hacen con suertes muy diversas. No puedo detallar aquí dichas situaciones, pero se podría decir que en general las economías que dependían de los mercados interiores animados por las minerías de metales preciosos van a conocer períodos prolongados de crisis o estancamiento. En efecto tenemos los datos del comportamiento de las minerías americanas y todas entran en crisis, de la que no logran salir todavía hacia mediados del siglo XIX. Tanto la minería de oro colombiana, como las de plata de México, Perú o Bolivia transcurren el primer medio de siglo de vida independiente con una producción menor que a fines de la colonia. A veces mucho menor. La única excepción en este cuadro es la minería chilena, que crece fuertemente, sobre todo desde los años 30' cuando se descubren en el norte algunas minas muy ricas que se ponen en explotación. Pero Chile casi no existe en el mercado minero americano a inicios de esta etapa, y su desempeño excepcional no le permite alcanzar el nivel de las minerías del resto del espacio americano para mediados del siglo independiente.

De esta manera no sólo entran en crisis las minerías, sino que van a conocer serios problemas todas aquellas regiones americanas que orientaban sus economías hacia esos mercados. Especialmente las regiones interiores que, ante la decadencia de la minería, van a tener serias dificultades para insertarse en la nueva economía dinámica del momento, que es la creada en el mundo atlántico por el proceso de la revolución industrial. En efecto, el desarrollo de este nuevo motor económico está cambiando rápidamente

las cosas en el comercio internacional, favoreciendo una nueva división internacional del trabajo, inducida por un cambio fuerte y prolongado en los términos de intercambio que beneficia el poder de compra de quienes pueden proveer de materias primas a las industrias del norte y de alimentos a sus poblaciones cada vez más urbanas. Pero para poder aprovechar este poderoso motor hacen falta algunas condiciones básicas: ante todo la adecuada dotación de factores para producir esos bienes cuyos precios relativos están creciendo de manera sostenida (y en esta etapa en que el trabajo más bien escasea por las propias guerras y el capital también es poco y caro, esa dotación remite sobre todo a la disponibilidad de tierra barata para realizar una producción de tipo extensiva) y junto a ello otra condición fundamental, la cercanía a los puertos.

La libertad de comercio adoptada por casi todos los nuevos países americanos luego de la crisis del orden colonial facilita la comunicación con el mercado mundial, pero no se puede decir lo mismo de los medios de transporte. Mientras la navegación ha mejorado mucho por entonces, permitiendo una comunicación fluida, segura y más rápida entre los puertos, no ha pasado lo mismo todavía con la comunicación terrestre que sigue siendo lenta y carísima. Me parece que aquí reside la diferencia central en la distinta capacidad de las regiones americanas para enfrentar la crisis de los mercados internos y aprovechar las oportunidades que genera esta nueva economía atlántica. Distintas regiones (Chile, el Río de la Plata, Venezuela, algunas regiones del Brasil, Cuba, etc.) van a disponer de los factores adecuados para producir distintos bienes demandados por este mercado y además dichas producciones se podrán realizar en regiones muy cercanas a puertos o vías navegables a ellas comunicadas. Mientras tanto las regiones interiores, más allá de su dotación de factores, tendrán serias dificultades para llegar con sus productos a los puertos, en un momento en que los mercados interiores desfallecen. Inclusive algunas de estas regiones interiores van a perder progresivamente algunos de sus mercados de destino tradicional, especialmente los ubicados en zonas costeras, que van a pasar a ser abastecidos más eficientemente por barco, debilitan-

do aún más la relación entre costa e interior, que durante el período colonial era medular. De esta manera, muchas de las regiones antes centrales en el cuadro demográfico, económico y político del período colonial, como México, Colombia, Perú o Bolivia, van a conocer un proceso de crisis o estancamiento, que va a durar hasta que encuentren los bienes que les van a permitir vincularse con el mercado mundial y hasta que el desarrollo ferrocarrilero abarate radicalmente los costos del transporte interno hasta los puertos, permitiendo hacia finales del siglo XIX el inicio del boom agro-exportador que entonces permitió la inclusión de grandes porciones del interior americano.

Por lo dicho, y para terminar de manera provocativa y algo brutal, poco parecen tener que ver las condiciones institucionales y las políticas en el desempeño económico de las regiones americanas durante la primera mitad del siglo XIX. No es que no hubiera diferencias, a veces apreciables, en estos factores entre las distintas regiones. Pero un análisis más cercano, que todavía nos debemos, parece mostrar que allí donde hubo oportunidades de inserción exitosa en la nueva economía internacional, las instituciones se fueron adaptando y los gobiernos aplicaron políticas que en general favorecían esa inserción. Mientras tanto las regiones que sólo sufrían los cambios del período aplicaron políticas proteccionistas para tratar de salvar lo que quedaba del modelo anterior, así como tuvieron que reforzar instituciones preexistentes para sostener el edificio del estado. Como ejemplos de lo dicho se encuentran el restablecimiento del tributo indígena (que implicaba también la continuidad del control territorial por parte de las comunidades afectadas) o el fortalecimiento de las alcabalas internas (que trababan el comercio y la constitución de mercados nacionales), en aquellos países o regiones que no lograban insertarse eficazmente en el nuevo comercio internacional y por lo tanto carecían de los recursos fiscales que a los más exitosos les proveían los impuestos aduaneros.

En fin, me temo que he hecho una presentación muy esquemática y simplificadora, pero que quizás sirva para estimular las investigaciones sobre este tema fundamental, aunque sea para refutar las hipótesis demasiado fuertes que he propuesto.

NOTAS

1 Este texto resume la conferencia dictada en las **Séptimas Jornadas de Investigación en Historia Económica**, organizadas por Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo 4 y 5/8/2010. Agradezco a la AUDHE esta invitación que ha sido una buena oportunidad para continuar el diálogo con los colegas 'orientales' sobre estos temas y de ponerme al día con las agendas de investigación que llevan a cabo.

2 "La Gran Divergencia. Las economías regionales en Argentina después de la Independencia", en S. Bandieri (comp.), **La historia económica y los procesos de independencia en la América hispana**, AAHE/Prometeo Libros, Buenos Aires, 2010, pp 105-129.

3 Hice un primer ensayo comparativo más allá del caso argentino en "¿Crisis postcolonial en las economías sudamericanas? Los casos del Río de la Plata y Perú", en E. Llopis y C. Marichal (coords.), **Latinoamérica y España, 1800-1850. Un crecimiento económico nada excepcional**, Marcial Pons Historia-Instituto Mora, Madrid, 2009, pp. 25-64. Dado el límite del espacio del que dispongo no citaré ninguno de los numerosos trabajos en que se basan estas reflexiones. Se puede encontrar un listado básico en los dos textos aquí citados.

THE INDUSTRIOUS REVOLUTION. CONSUMER BEHAVIOR AND THE HOUSEHOLD ECONOMY 1650 TO THE PRESENT.

Autores: Jan De Vries, Cambridge University Press, 2008, United States of America.

Por Carolina Román

El debate sobre las explicaciones de la Revolución Industrial (RI) en Inglaterra ha sido de los más intensos en la historia económica. La contribución principal de Jan de Vries, plasmada en su artículo del *Journal of Economic History* de 1994, es la introducción de un nuevo concepto para comprender mejor la Revolución Industrial: la Revolución Industriosa¹. La idea principal es que existió un proceso previo a la RI caracterizado por cambios en la cultura de trabajo y nuevas pautas de consumo entre los obreros ingleses hacia mediados del siglo XVII y definió estas transformaciones como una “Revolución Industriosa”. Estos cambios ocurren a nivel de la economía doméstica e implicaron nuevas decisiones de los hogares respecto a la redistribución de sus recursos, principalmente el factor trabajo, más trabajo y menos ocio, resultando en un aumento de la oferta de trabajo (en horas y la incorporación de nuevos miembros), y la asignación del trabajo hacia bienes comercializables más que a bienes de subsistencia (aumento de la oferta de bienes). Como resultado se produjo un aumento de la demanda de bienes. La revolución industriosa define entonces un conjunto de cambios en el comportamiento de los hogares con importantes consecuencias sobre la demanda, que precedieron la RI, fenómeno tradicionalmente explicado por el lado de la oferta.

Jan De Vries es profesor de Historia y Economía del Departamento de Historia de la Universidad de California en Berkeley desde el año 1973. En el libro “The industrious revolution. Consumer behavior and the household economy 1650 to the present”, cuya primera publicación es del 2008, de Vries desarrolla extensamente el concepto de Revolución Industriosa, que si bien caracteriza el período entre mediados del siglo XVII y el siglo XVIII, lo extiende hasta la actualidad. El tema central de su libro abarca el análisis del comportamiento de consumidor y la economía doméstica en un horizonte de largo plazo. Según explica el autor, en “largo siglo” XVIII nuevas aspiraciones

de consumo junto con un nuevo comportamiento industrial alteran la cultura material del Noroeste de Europa y de América del Norte. En este contexto es que ocurre la Revolución Industrial y el crecimiento económico. El libro explora los factores que explican la importancia de los bienes de consumo y el comportamiento de consumo de los hogares.

El libro contiene seis capítulos. En el primero se ocupa de la transformación del consumo en el “largo” siglo XVIII. El segundo capítulo describe los orígenes de la Revolución Industrial. En el capítulo tres el foco es la oferta de trabajo mientras que en cuarto se explica la demanda de consumo. En el quinto capítulo se estudian los cambios al interior de los hogares, principalmente el nuevo rol del jefe del hogar (*the bread winner-homemaker household*). Finalmente, en el último capítulo analiza las características de una segunda revolución industriosa que el autor identifica a partir de mediados del siglo XX.

El primer capítulo, más bien teórico, se ocupa de la transformación del deseo de consumo en el largo siglo XVIII. Se hace un recorrido desde las teorías de consumo más convencionales, se discuten sus limitaciones y se presentan nuevos enfoques teóricos. El autor comienza por preguntarse sobre el carácter histórico del comportamiento del consumo y si existe un proceso lineal en la evolución del consumo, o si por el contrario, han existido puntos de quiebre o de divergencia en su evolución. Explica que estas preguntas esconden un dilema fundamental en función de cómo se considera a los individuos en su relación con el consumo: si estos son agentes activos y creativos ó si se asume que sus decisiones están determinadas por fuerzas externas. Se plantea que tanto los historiadores como los economistas han investigado el comportamiento del consumidor adoptando una de estas dos posiciones dejando poco espacio para una historia del comportamiento del consumo que articule impulsos individuales con las fuerzas más culturales, sociales, económicas e institucionales. El autor construye su argumento, discutiendo los aportes de diversos autores, Adam Smith, Marshall, Becker, Schumpeter, Weber, Keynes, Veblen, Duesenberry y Lancaster. Cuestiona que si bien los economistas

¹ DE VRIES, Jan (1994): “The Industrial Revolution and the Industrious Revolution”, *The Journal of Economic History*, Vol. 54, No. 2, 249-270.

analizan los problemas considerando la oferta y la demanda como dos fuerzas que determinan el mercado no se admite a la demanda con un rol causal en el proceso de crecimiento económico. Por el contrario, el crecimiento económico moderno ha sido estudiado, fundamentalmente, desde el lado de la oferta. Ya Adam Smith planteaba “*el consumo es el único fin y propósito de toda la producción*” dejando claro la causalidad entre la oferta y la demanda: el consumo responde al desarrollo de las fuerzas productivas. En este marco, la RI ha sido explicada como un fenómeno de la oferta y de Vries reconsidera la importancia del papel de la demanda. El interés por la demanda lo lleva al consumo, y entender el comportamiento del consumidor lo lleva a ocuparse de la familia y de la economía doméstica. Se busca relacionar el comportamiento de los hogares con el del mercado y pensar en esta interacción como un fenómeno histórico. Un hogar es una entidad que cumple diversas funciones, de reproducción, producción, consumo, distribución de recursos entre sus miembros, transferencia de riqueza entre generaciones, que además interactúan y se relacionan con los intereses de otros individuos, lo que genera que las decisiones de los hogares resulte compleja. En este libro, de todas estas funciones se centra en la producción y el consumo que a nivel de los hogares están muy relacionadas entre sí. Este marco de análisis lo aplica a su hipótesis: el noroeste de Europa y Estados Unidos experimentaron una revolución industrial durante el largo siglo XVIII, 1650-1850, durante la cual un creciente número de hogares reasignaron sus recursos productivos (asignación de tiempo) de manera tal que incrementaron la oferta orientada al mercado, las actividades remuneradas, y la demanda de bienes. Al mismo tiempo, la mayor especialización en la producción de los hogares le permitió aumentar su acceso al consumo.

El planteo del autor se ubica en una posición intermedia, entre los determinantes puros del mercado -precios relativos y salarios reales- y los rasgos típicos del comportamiento de los hogares, por eso habla de interacción entre las relaciones del mercado y los hogares. Los hogares son comprendidos como agentes activos, con familias tradicionalmente “débiles”, entendidas como familias pequeñas formadas por los miembros nucleares más dependientes de instituciones externas como la iglesia o la comunidad civil. ¿Qué formas toma esta interacción entre los hogares y el mercado, a medida que se desarrolla la economía de mercado? De Vries parte de la teoría económica convencional, según la cual los consumidores son agentes maximizadores que elegirán la combinación de bienes sujeta a su restricción presupuestal que les reporte más utilidad, e incorpora

un comportamiento más complejo del consumidor. Distingue diversos tipos de utilidad y se asume al consumidor como un agente activo, que forma sus preferencias a partir de su interacción con la oferta de bienes, donde sus decisiones se describen por procesos de acierto y error, y desarrolla complementariedades con otras formas de consumir. La utilidad del individuo no depende únicamente de las cualidades intrínsecas de los bienes consumidos, sino que también dependen del conocimiento y la experiencia, el denominado “capital de consumo” (*consumer capital*), y de la combinación de los bienes disponibles. El concepto de consumo es más amplio que la utilidad física de los bienes. Introduce la distinción de Lancaster entre los “bienes” que son comprados y sus “características” que brindan utilidad y son las que finalmente son consumidas. Estos conceptos permiten definir la “tecnología de consumo” como el proceso a través del cual los hogares convierten los bienes en características consumidas. Este concepto había sido desarrollado por Becker, al caracterizar la nueva economía doméstica, que ubica al hogar como unidad de análisis. Los individuos consumen en el contexto de los hogares, y estos últimos, al igual que las empresas combinan insumos (inputs) para producir bienes de acuerdo a su función de producción, los hogares combinan bienes comprados y el trabajo para producir la combinación de bienes de acuerdo a las tecnologías de consumo disponibles. Las decisiones de los hogares sobre qué consumen sus miembros no son arbitrarias, ni tampoco están determinadas por fuerzas externas. Las experiencias de consumo generan “capital de consumo”, y esto se ve influido por las propias decisiones de los hogares que pueden alterarse por nuevas oportunidades de mercado, pero también por nuevas aspiraciones de los consumidores en su búsqueda activa.

El segundo capítulo describe los orígenes de la Revolución Industrial. El argumento histórico que plantea es que “en largo siglo XVIII” tanto la demanda de consumo como la oferta del mercado de trabajo crecieron a partir de la reasignación de los recursos productivos de los hogares. Esta redistribución, entre tiempo y ocio, está en el punto central de la división de trabajo que Adam Smith utiliza para explicar el crecimiento económico. Surgían oportunidades en el mercado para los hogares: especialización agrícola, producción proto industrial, trabajo asalariado y actividades comerciales. La mayor parte de los miembros del hogar comenzaron a participar de estas actividades y la economía doméstica pasó a estar más especializada. A través de la especialización y el “aprender haciendo” (*learning by doing*) se aspiraba alcanzar una mayor productividad.

En el tercer capítulo se desarrolla uno de los aspectos más importantes de la revolución industrial: los cambios en la oferta de trabajo. La pregunta central del largo siglo XVIII que se formula es si el objetivo de los hogares al aumentar su trabajo fue la aspiración a consumir más y/o diversificar su consumo. Compara la revolución industrial en el Este en contraste con Occidente. En Asia se ha aludido al concepto de revolución industrial para describir los cambios en lo campesinos y sus métodos de cultivo, un proceso de industrialización intensivo en trabajo en lugar de capital y recursos como el que siguieron las economías de occidente. Argumenta que el crecimiento de la productividad alcanzado en occidente antes del siglo XIX no se basaba en cambios demográficos ni tecnológicos, sino en la reorganización de los hogares como una entidad económica, quienes reasignan los recursos como respuesta a las oportunidades de mercado. Los hogares pasaron de la venta de bienes complementando la producción del hogar a una producción orientada al mercado. Analiza los distintos factores que impulsaron la revolución industrial: los ingresos de los hogares, los días de trabajo, la especialización agrícola, la proto-industria, los cambios en la vestimenta, el aumento de la oferta y la intensidad de trabajo.

En el capítulo cuarto analiza como las transformaciones en el comportamiento de los hogares y la oferta de trabajo implicaron cambios en la demanda de consumo. La nueva industrialidad estuvo motivada por nuevas aspiraciones de consumo. La demanda de consumo estaba asociada con una mayor capacidad de elección de tecnologías de consumo. Un aumento de la sustituibilidad entre bienes y trabajo hizo posible redistribuir los factores productivos del hogar y al mismo tiempo reasignar los recursos de consumo al interior del mismo. La demanda de consumo se desarrolló a través de la interacción entre el mercado y el sistema productivo del hogar. El surgimiento de nuevos bienes consumidos por determinados grupos (*incentive goods*) generaron nuevas demandas de otros grupos.

En el capítulo quinto se ocupa de los cambios en la composición familiar, en particular el nuevo rol del jefe del hogar (*the bread winner-homemaker household*). Los cambios en la composición familiar no constituyeron un proceso lineal. La nueva economía doméstica paso a orientar su producción hacia el mercado y surgen nuevos perceptores de ingreso y una especialización al interior del hogar. Esta reorganización de los hogares de la clase trabajadora, luego de 1850 fue motivada, en parte, por cambios en las aspiraciones de consumo de la familia.

Finalmente, en el último capítulo se analizan las transformaciones que ocurren a partir de la segunda mitad del siglo XX que de Vries identifica como características de una nueva Revolución Industrial. Analiza estos cambios a través de la interacción entre el trabajo y el consumo al igual que estudió el siglo XVIII. Esta segunda revolución industrial tiene similitudes con la primera en términos de los cambios en las decisiones del hogar sobre los objetivos de consumo y la forma de alcanzarlos: incorporación de la mujer al mercado laboral, surgimiento de hogares con varios perceptores de ingresos, trabajo reorientado al mercado, introducción de tecnologías de consumo menos intensivas en el uso de trabajo doméstico, traslado de las preferencias de consumo hacia servicios, consumo público e individual. Las diferencias que surgen en el siglo XX, son sobre todo en torno al rol del Estado afectando el comportamiento de los hogares: la participación del estado en las decisiones de los hogares (a través de políticas de educación, leyes sobre el trabajo infantil, sistema de seguridad, el sistema de impuestos sobre el ingreso), afectan la permanencia de la fuerza de trabajo al igual que las formas de participación. El estado también influye en la organización de la economía doméstica a través de la redistribución de ingreso entre los hogares y muchas veces dentro de estos. El desarrollo del estado de bienestar estimula el consumo de determinados bienes y servicios ya sea a través de subsidios o provisión directa (educación, salud, cuidado de los niños, vivienda, bienes culturales, etc.). Otro factor ha sido la transición demográfica que afecta el tamaño y la estructura de los hogares. La sociedad experimenta una larga transición desde familias extendidas hacia familias nucleares y hacia el individualismo que necesariamente genera el debilitamiento de la unión familiar. Al contrario que las interpretaciones lineales, la revolución industrial comenzó antes del aumento de la industria moderna y llevó hacia formas de organización del hogar y el consumo que no pueden reducirse a la oferta de productos de la industria moderna. No hay procesos lineales en los cambios familiares o del comportamiento de consumo. Sin dejar de lado el efecto de la educación, la tecnología, las políticas de gobierno y el control de la fertilidad en las formas que adoptan los hogares y la asignación del tiempo, se cuestiona si la línea de causalidad se origina en estas variables. La velocidad y la fuerza de los cambios de estas variables están relacionadas con decisiones tomadas dentro del hogar en relación con los bienes consumidos, las opciones de tecnologías de consumo para alcanzar las aspiraciones y la especialización entre los miembros del hogar. Estos cambios hay que

entenderlos como las acciones de los hogares, para concretar aspiraciones de consumo y la asignación del tiempo al trabajo y al ocio.

A manera de conclusión, el autor a lo largo de su libro busca articular su enfoque desde el lado de la demanda con el nivel micro de los hogares en un horizonte de largo plazo que abarca trescientos años. Su estudio brinda una historia de la economía doméstica como unidad de análisis para explicar el comportamiento del consumo en el largo plazo. Como dice el autor, su aspiración con este trabajo es desafiar el supuesto que el crecimiento económico está directamente relacionado con el incremento del bienestar y centrar la atención en el rol de los hogares y sus estrategias para alcanzar aspiraciones de consumo. De Vries le asigna un rol importante a la economía doméstica y a su dinámica dentro del proceso de crecimiento económico. Esta contribución es relevante en la medida que la mayor parte de la investigación en la historia económica ha estado volcada a explicaciones por el lado de la oferta, esto es, los factores que explican la evolución de la pro-

ducción de bienes y servicios. De Vries se focaliza en explicar el comportamiento del consumo de los hogares, un componente fundamental de la demanda agregada que hoy explica cerca de las dos terceras partes de la demanda total de bienes y servicios. Otro aspecto interesante del libro, es la aplicación del marco analítico que contiene la Revolución Industrial, un fenómeno típicamente del siglo XVII y XVIII para poder aplicarlo a transformaciones que se han dado hacia mediados del siglo XX. En este sentido, la Revolución Industrial deja de ser un fenómeno exclusivamente histórico, para convertirse en un marco de análisis posible de aplicar a otras realidades y períodos. Fortalecer esta línea de investigación, aportando elementos del lado de la demanda, y en particular, de los cambios en los patrones de consumo de los hogares, puede permitir aportar nueva luz sobre los procesos de desarrollo económico. El estudio de De Vries está centrado en la experiencia del Noroeste de Europa y Estados Unidos y sería interesante poder aplicar el análisis al caso de algunas regiones de América Latina.

ESTUDIOS SOBRE LA INDUSTRIA ARGENTINA

Autores: Martín Fiszbein, Silvia Simonassi, Claudio Castro, Mario Raccanello, Andrés Lajer Baron, María Celeste Tempestuoso, Cecilia Dethiou, Marcelo Rougier, Juan Odisio y Graciela Pampin. Marcelo Rougier (director), Ed. Lenguaje Claro, Buenos Aires, 2010.

Por Magdalena Bertino

Esta obra es producto de sucesivos proyectos de investigación desarrollados desde 2004 en el ámbito de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, orientados al estudio sectorial de la industria argentina durante el período de industrialización por sustitución de importaciones. El equipo de investigación, dirigido por Marcelo Rougier, ha estado integrado, entre otros investigadores, por los autores de esta obra. El avance hacia la historia sectorial tiene como antecedente inmediato el libro dirigido también por Rougier “Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980” (2007), que contiene una serie de artículos sobre empresas y subsectores de la industria metalúrgica, configurando fragmentos fundamentales de una futura historia del sector metalúrgico.

La fuerza que van adquiriendo los estudios sobre la industria en Argentina se evidencia en la realización de las Primeras y Segundas Jornadas sobre la Industria y los Servicios (2007 y 2009) y la aparición de la revista *H-Industri@* en 2007. El libro que se reseña es también, detrás de la modesta simplicidad de su título, una buena muestra del renacer del interés sobre los estudios industriales luego de casi dos décadas de aparente pérdida de interés por la temática, mientras transcurría el proceso de des-industrialización de la economía argentina.

Ese renacimiento se ha apoyado sobre el importante desarrollo que ha tenido en la historiografía argentina de las últimas décadas la Historia de Empresas, la que ha acumulado un importante bagaje de conocimientos sobre grupos y empresas industriales. La expansión de los estudios empresariales ha contrastado con la escasez, casi ausencia, de trabajos sobre los sectores industriales y sobre sus mercados.

El libro está estructurado, de acuerdo a la metodología fijada por el equipo de investigación, en tres ejes: las políticas públicas hacia la industria, la evolución de los sectores industriales y las dinámicas de las estrategias empresariales. La primera y la tercera dimensión han sido logradas en todos los trabajos. La segunda dimensión, la perspectiva sectorial, en cambio, se encuentra, como señala Rougier en la in-

troducción, más avanzada en los artículos dedicados al estudio de la industria del tractor y del complejo celulésico-papelero.

El trabajo sobre la industria del tractor durante el largo período que se extiende desde el Segundo Plan Quinquenal del peronismo hasta la convertibilidad menemista, muestra como una industria creada bajo una activa y exitosa promoción estatal puede ser destruida por los cambios estructurales promovidos desde la política económica.

Por su parte, el estudio sobre el complejo celulésico-papelero muestra, en comparación con versiones anteriores del trabajo, el pasaje de la visión micro empresarial a la consolidación de la imagen sectorial, así como la importancia de la promoción estatal y la fuerza de los frenos que pueden imponer los grupos económicos.

Los tres primeros capítulos acentúan el enfoque sobre las políticas públicas. El primero estudia la dinámica de la planificación económica en la Argentina entre 1945 y 1975, durante las tres décadas en las que se suceden las políticas peronistas, desarrollistas, de la dictadura militar de Onganía y la segunda etapa de gobierno peronista, subrayando el hilo conductor industrialista presente en estas políticas. El artículo es un importante aporte, que, junto a otras contribuciones sobre las políticas de promoción y de financiación de la industria, va en el camino de una síntesis sobre la política industrial en el período ISI. El segundo artículo estudia la interacción entre empresarios industriales y gobierno en la Provincia de Santa Fe, agregando la dimensión provincial a las políticas públicas hacia la industria. El tercero, referido a la instalación en el país de una fábrica de tubos sin costura, estudia la interacción Estado-empresariado, en el logro de la aplicación de nuevas técnicas en la metalúrgica básica.

Los últimos capítulos refieren a cuatro emprendimientos bien diferentes realizados en el subgrupo producción de máquinas de la industria metalúrgica (producción de cardas para la industria textil), en la rama del vidrio, la petroquímica y la industria química. Los dos primeros muestran la expansión de dos empresas durante el período ISI, las dificultades para sobrevivir

con la disminución de la protección y las posteriores fluctuaciones de la economía argentina. Los últimos se refieren a grandes proyectos estatales para el logro de la producción de insumos básicos para la industria.

El libro muestra, también, la consolidación de los avances logrados en el trabajo antes mencionado de 2007 respecto al estudio de la rama metal mecánica. Tres de los artículos pertenecen a esa rama, dos referidos a la construcción de maquinaria y un tercero a la fabricación de tubos sin costura. Sumados estos aportes a otros referentes al desarrollo de la metálica básica en manos del Estado o de determinados grupos económicos, se puede esperar que no esté lejano el arribo a una historia del sector.

Sugerimos que sería un avance significativo en los siguientes trabajos de este equipo, la inclusión de un estado del arte sobre el estudio de la industria argentina y sobre las concepciones implícitas en las grandes obras generales que, como dice en la introducción, apuntalan los estudios particulares desde una visión de largo plazo (Dorfman, Ferrer, Katz y Kosacof, Schvarzer), así como también de aquellas que plantean visiones más negativas sobre el período de sustitución de importaciones en Argentina. Sin olvidar la contrastación de las diferentes interpretaciones con la evidencia proveniente de los estudios desagregados.

ANGUS MADDISON (1926-2010)

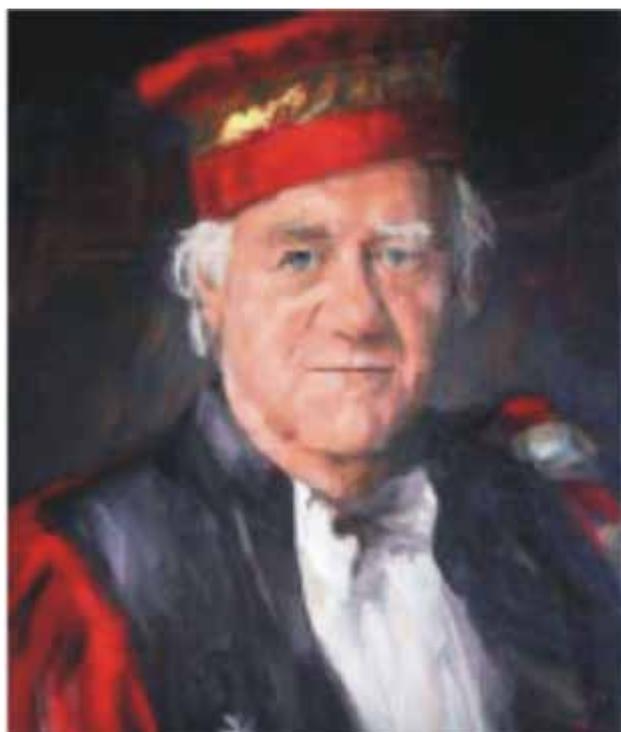
Por Luis Bértola

Angus Maddison nació en Newcastle-upon-Tyne, en el Reino Unido y falleció el 20 de abril del 2010 a la edad de 83 años. Estudió en las universidades de Cambridge, McGill y John Hopkins. Su carrera como economista empezó a finales de 1940, trabajando para la OCE, la OECD y en países del tercer mundo como Brasil, Pakistán, Ghana, Guinea, y también en la URSS y Japón.

Desde 1978 se instaló como profesor en la Universidad de Groningen (Holanda) desde donde se dedicó por completo al estudio de los problemas del crecimiento y el desarrollo.

Desde 1982, Angus Maddison comenzó a publicar, con regularidad e intervalos de algunos años, un conjunto de libros de análisis de la economía mundial en el largo plazo, que progresivamente iban ampliando el espacio geográfico y el espacio temporal. A su vez, su creciente base de datos se fue independizando como un producto específico, lo que de ninguna manera supuso que Angus abandonara sus trabajos interpretativos.

Desde este punto de vista, y como bien señala van Ark (<http://www.ggdc.net/maddison/Personal/In%20Memoriam.pdf>), su aportes fueron muy importantes e influyentes. Se destacan su visión del desarrollo de largo plazo en términos de fases antes que de ciclos de tipo Kondratieff, poniendo énfasis en visiones más gradualistas de la difusión del cambio técnico y la existencia de shocks sistémicos, como accidentes históricos que aparejan cambios en las expectativas y en las ideas predominantes en materia de política económica. También es conocido por introducir la diferencia entre las causas próximas y últimas del desarrollo. Entiendo por las primeras a los componentes del proceso de crecimiento económico (capital físico y humano, trabajo, tecnología) y por las últimas a los aspectos institucionales, políticos y culturales que lo hacen posible. Estos desarrollos teóricos e interpreta-



tivos contrastan con su aparente fijación con las interpretaciones puramente cuantitativas.

De todas formas, no escapa a nadie que su gran aporte ha sido justamente la construcción de una impresionante base de datos internacional de PBI, población, productividad y un amplio conjunto de variables, así como sus esfuerzos por construir esa base de forma tal de permitir comparaciones internacionales e intertemporales. Como se decía anteriormente, su base de datos fue ampliándose cada vez a más países y en el plano temporal se aventuró a realizar estimaciones sobre el producto per cápita en el año 1 D.C. y también miró al futuro con estimaciones al 2030. Tan importante fue esta vocación que Angus se definió a sí mismo como un “cifrófilo”.

La página personal original de Maddison:
<http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm>.
 La página del Maddison Project:
<http://www.ggdc.net/maddison/>.

Sus estimaciones siempre han sido objeto de acalorados debates y de duras críticas. Se dice que alguna vez Angus llegó a decir que cualquier número es mejor que ninguno. Esta puede llegar a ser una afirmación imperdonable desde el punto de vista de los amantes de la realidad tal cual es, sin mediación alguna entre el documento y el investigador. Sin embargo, desde la perspectiva de quien concibe el conocimiento como un proceso de aproximaciones a la realidad, esa afirmación puede ser entendida como una hipótesis de trabajo, que abre caminos a la investigación y a la búsqueda de diversas vías de aproximación a esa realidad, procurando encontrar respuestas a preguntas importantes.

Nadie puede dudar de que esa postura existencial y metodológica de Angus haya dado extraordinarios resultados. Su base de datos ha sido no solo ampliada sino mejorada sucesivamente y ha sido utilizada en muy diversos contextos. Angus ha marcado la agenda de numerosos y muy destacados investigadores.

Algo realmente conmovedor tuvo lugar a principios del mes de noviembre en la ciudad de Amsterdam. Allí se dio inicio al llamado Maddison Project. Unas 70 personas, incluidos los familiares de Angus, se reunieron a conmemorar la vida y obra de Angus, en un ambiente de tristeza por su pérdida, pero al mismo tiempo de alegría y optimismo. En primer lugar, porque Angus, como alguien dijo con acierto, amaba

los grandes números, pero también era grande el número de los que amaban a Angus, entre otras cosas por su permanente alegría y por la cercanía personal con que se vinculaba con los demás. Y en segundo lugar, porque esa reunión se realizaba para continuar la enorme obra por él realizada. Una veintena de destacados investigadores presentaron sus actuales proyectos, reconociendo explícitamente cómo ellos emanaban de las preguntas, paradojas, hipótesis e incongruencias resultantes del gran mapa del desarrollo mundial presentado por Angus. Y ello, a su vez, resulta de que en su trabajo Angus logró construir una verdadera comunidad de investigadores a quienes fue entrelazando con su trabajo, sus preguntas, sus hipótesis y sus impertinentes pedidos que todo el mundo contemplaba con cariño.

En el International Social History Institute de Amsterdam quedará el archivo personal de Angus, muy cerca del archivo de Marx y Engels, cosa que él contempló con orgullo y satisfacción. En la página web del Maddison Project quedará por siempre la última versión de la base de datos producida por Maddison. El Maddison Project ofrecerá otra base, que continuará siendo mejorada, transformada, ampliada, revisada en muchos de sus fundamentos teóricos y metodológicos. El legado de Maddison estará siempre presente, así como el gran cariño que muchos sentimos por él.

ASOCIACIÓN
URUGUAYA de
HISTORIA
ECONÓMICA

