

# REVISTA URUGUAYA de HISTORIA ECONÓMICA

Asociación  
Uruguaya de  
Historia  
Económica



Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica - Año IX - No. 16 - Diciembre de 2019

## ARTÍCULOS

PATRONES DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS DE TRABAJADORES  
EN BUENOS AIRES, ARGENTINA ENTRE 1907 Y 1933

**Esteban A. Nicolini y María Florencia Correa Deza**

DEL MERCADO CERRADO A LA APERTURA, LA FÁBRICA URUGUAYA DE  
NEUMÁTICOS S.A. (1974-2002)

**Sebastián Sabini**

## RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

"HISTORIA DE LA MINERÍA EN EL URUGUAY A COMIENZO DEL S. XX.  
1903-1930. UNA HISTORIA POCO CONOCIDA", DE NESTOR BAUMANN  
SANTANA

**Lucía Abbadie**

"LAS OBLIGACIONES FUNDAMENTALES: CRÉDITO Y CONSOLIDACIÓN  
ECONÓMICA DURANTE EL SURGIMIENTO DE BUENOS AIRES" DE  
MARTÍN WASSERMAN

**Tomás Guzmán**

"LOS FERROCARRILES EN AMÉRICA LATINA. HISTORIA Y LEGADO  
(SIGLOS XIX Y XX)" DE TERESITA GÓMEZ Y JAVIER VIDAL OLIVARES  
(COMP.)

**Silvana A. Palermo**

## CONFERENCIAS Y DEBATES

RESEÑA SOBRE EL CLADHE VI

**Carolina Román**

RESEÑA SOBRE LAS 7as JORNADAS URUGUAYAS DE HISTORIA  
ECONÓMICA

**Carolina Román**



REVISTA  
URUGUAYA de  
HISTORIA ECONÓMICA

Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica  
Año IX - No. 16 - Diciembre de 2019 - Montevideo, Uruguay

Asociación  
Uruguaya de  
Historia  
Económica





## Revista Uruguaya de Historia Económica

Año IX - No. 16 - Diciembre de 2019 - Montevideo, Uruguay

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

### Editor Responsable

Henry Willebald

### Comité editor

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

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

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

### Secretaría de Edición

Cecilia Moreira

Juan Geymonat

### Consejo Académico

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



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

[directiva@audhe.org.uy](mailto:directiva@audhe.org.uy)  
[www.audhe.org.uy](http://www.audhe.org.uy)

---

### Comisión Directiva

Ejercicio 2018-2021

#### Titulares

Carolina Román (Presidenta)

Reto Bertoni (secretario)

Melissa Henrández (Tesorera)

#### Suplentes Respectivos

Juan Pablo Martí

Pablo Castro

Gustavo Concari

#### Comisión Fiscal

##### Titulares

Gastón Díaz

Paola Azar

Ulises García Repetto

##### Suplentes Respectivos

Silvana Maubrigades

Henry Willebald

Cecilia Moreira

---

# TABLA DE CONTENIDOS

EDITORIAL	pág. 6
-----------	--------

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES	pág. 7
------------------------------------	--------

## ARTÍCULOS

PATRONES DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS DE TRABAJADORES EN BUENOS AIRES, ARGENTINA ENTRE 1907 Y 1933 Esteban A. Nicolini y María Florencia Correa Deza	pág. 10
---	---------

DEL MERCADO CERRADO A LA APERTURA, LA FÁBRICA URUGUAYA DE NEUMÁTICOS S.A. (1974-2002) Sebastián Sabini	pág. 26
---	---------

## RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

"HISTORIA DE LA MINERÍA EN EL URUGUAY A COMIENZO DEL S. XX. 1903-1930. UNA HISTORIA POCO CONOCIDA", DE NESTOR BAUMANN SANTANA Lucía Abbadie	pág. 50
--	---------

"LAS OBLIGACIONES FUNDAMENTALES: CRÉDITO Y CONSOLIDACIÓN ECONÓMICA DURANTE EL SURGIMIENTO DE BUENOS AIRES" DE MARTÍN WASSERMAN Tomás Guzmán	pág. 53
---	---------

"LOS FERROCARRILES EN AMÉRICA LATINA. HISTORIA Y LEGADO (SIGLOS XIX Y XX)" DE TERESITA GÓMEZ Y JAVIER VIDAL OLIVARES (COMP.) Silvana A. Palermo	pág. 56
--	---------

## CONFERENCIAS Y DEBATES

RESEÑA SOBRE EL CLADHE VI Carolina Román	pág. 59
---	---------

RESEÑA SOBRE LAS 7as JORNADAS URUGUAYAS DE HISTORIA ECONÓMICA Carolina Román	pág. 60
---	---------

---

## EDITORIAL

Nos complace comunicar a nuestros lectores una nueva edición de la Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE). En esta oportunidad, el volumen contiene dos artículos, tres reseñas bibliográficas y un par de contribuciones en Conferencias y Debates.

El primero de los artículos aborda la problemática relacionada con los niveles de vida en el Río de la Plata y se titula “Patrones de consumo de las familias de trabajadores en Buenos Aires, Argentina, entre 1907 y 1933”. La historia de los niveles de vida en Argentina a finales del siglo XIX y principios del XX requiere precisiones sobre los patrones de consumo, su evolución y cambio. Este artículo de Esteban Nicolini y María Florencia Correa Deza analiza reportes realizados por el Departamento Nacional del Trabajo en los cuales se da cuenta de resultados de encuestas referidas a gasto familiar en la Capital Federal para 1907, 1908, 1911, 1912 y 1933. En base a ellos, se aborda la transformación de la estructura de gasto en consumo y el impacto de los niveles de ingreso y del tamaño de la familia. A partir de estos resultados, el artículo propone estimaciones de las curvas de Engel, mostrando que el porcentaje de gasto en alimentos se reducía a medida que el ingreso (por adulto equivalente familiar) aumentaba, y que, para un ingreso dado, el porcentaje de gasto en alimentos aumentó sustancialmente en la década de 1930 en relación al período anterior a la IGM, dando cuenta de un efecto desplazamiento de la curva. Esta evidencia puede echar luz sobre algunas cuestiones aún no resueltas del período y abre oportunidades de avanzar en renovadas hipótesis de trabajo.

El segundo de los artículos representa una importante contribución en el campo de la historia empresarial. Se trata de “Del mercado cerrado a la apertura, la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. (1974-2002)”, de Sebastián Sabini. El artículo aborda la evolución de la empresa FUNSA, procesadora de productos derivados del caucho, durante 1974-2002. El estudio cubre un primer período (1974-1981) caracterizado por el auge exportador –fruto de los acuerdos comerciales con Brasil y Argentina–, la dura crisis nacional e internacional, así como su impacto sobre la empresa y la recuperación relativa (1982-1989), la respuesta al proceso de apertura arancelaria (1990-1997) y las causas de la venta a TITAN y de su cierre (1998-2002). Este estudio combina el análisis cuantitativo de variables de desempeño claves (producción, exportaciones, empleo), con el seguimiento de la estructura directriz de la firma y los vaivenes de las instituciones legales de protección que dieron soporte –y luego amenazaron– a la empresa en ese último cuarto del siglo XX.

Contamos, asimismo, con tres reseñas bibliográficas correspondientes a libros recientemente publicados. Lucía Abbadie reseña la obra “Historia de la minería en el Uruguay a comienzo del S. XX. 1903-1930. Una historia poco conocida”, libro escrito por Nestor Baumann en 2017. Por su parte, Tomás Guzmán reseña el libro “Las obligaciones fundamentales: Crédito y consolidación económica durante el surgimiento de Buenos Aires”, escrito por Martín Wasserman y publicado en 2018. Finalmente, Silvana Palermo comenta el libro “Los ferrocarriles en América Latina. Historia y legado (siglos XIX y XX)”, obra de compilación a cargo de Teresita Gómez y Javier Vidal Olivares, publicada en 2019.

Finalmente, en la sección Conferencias y Debates, Carolina Román realiza un repaso de las actividades desarrolladas en dos eventos académicos recientes que tuvieron una activa presencia y participación de miembros de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE): el VI Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE VI), celebrado en Santiago de Chile en julio de 2019, y las 7as Jornadas Uruguayas de Historia Económica, desarrolladas en Montevideo en diciembre de 2019.

Desde la RUHE agradecemos la lectura, difusión y referencia de estos trabajos por parte de nuestros lectores. El propósito de nuestra Revista es dar soporte a la extensión y consolidación de la historia económica como espacio de creación de conocimientos en el campo de las ciencias sociales y, para ello, las contribuciones de nuestros colegas de toda América Latina y la península Ibérica resultan de primordial importancia. La RUHE tiene el compromiso de someter a todos los trabajos a un proceso de evaluación académica calificada y de dedicada atención en la publicación y difusión de los resultados de investigación.

Comité Editor  
Revista Uruguaya de Historia Económica

---

## NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

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

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

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

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

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

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

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

- 1) Los originales irán precedidos de una hoja en la que figure el título del trabajo, el nombre del autor (o autores), su dirección electrónica y su afiliación institucional, en caso de tenerla.
- 2) Cada artículo deberá ir precedido de un resumen en español y un abstract en inglés, y cada uno no deberá exceder las 200 palabras. En caso de corresponder, los agradecimientos deberán ser incluidos también en hoja aparte.
- 3) La extensión de los artículos no superará las 12000 palabras, tamaño A4 con tipo de letra Times New Roman 12 puntos a espacio simple (incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas y bibliografía). Las colaboraciones destinadas a las secciones “*Notas de investigación*” cumplirán los mismos

---

requisitos, mientras que las correspondientes a “*Reseñas bibliográficas*” no deberán exceder de 1800 palabras.

- 4) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis, seguidos de dos puntos, y distinguiendo a, b, c en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), lugar de la publicación y editorial (en caso de libro), volumen y número de la revista. Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto.
- 5) Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a documentación de archivo, material estadístico o fuentes documentales, estas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el título *Fuentes*.
- 6) Las referencias en el texto irán a continuación de la cita, indicando entre paréntesis autor, año y página (Ejemplo: Thorp, 1988: 79), y en caso de varias obras de ese autor se las distinguirá con a, b, c, etc. Si se trata de fuentes editadas (prensa, revistas, repertorios documentales publicados por archivos, etc.) se ajustan a la normativa ya conocida. (Ejemplo de referencia de prensa: “El Industrial Uruguayo”, Año II, segunda época, N° 23; Montevideo, Junio 7 de 1907). Si se trata de fuentes inéditas organizadas en instituciones públicas se indicará en primer lugar el nombre de la institución, y a continuación el fondo consultado, cajas y /o carpetas y la numeración o fojas del documento si corresponde. En los casos de papelería de instituciones privadas o públicas que no se encuentre organizada se buscarán las formas que permitan la identificación del documento (Ejemplo: Archivo Camera di Commercio Italiana di Montevideo, en adelante ACCIM, Carpeta 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.



# PATRONES DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS DE TRABAJADORES EN BUENOS AIRES, ARGENTINA ENTRE 1907 Y 1933<sup>1</sup>

ESTEBAN A. NICOLINI\* Y MARÍA FLORENCIA CORREA DEZA\*\*

## Resumen

La historia de los niveles de vida en Argentina a finales del siglo XIX y principios del XX requiere precisiones sobre los patrones de consumo de las clases populares para poder construir índices de precios que permitan transformar variables nominales en reales. Existen diversos ejemplos de conjuntos de ponderaciones de los distintos tipos de gasto en las familias obreras en Argentina, sin embargo, esas proporciones no son coincidentes.

Este artículo analiza informes editados por el Departamento Nacional del Trabajo que publica los resultados de encuestas de gasto familiar en la Capital Federal realizadas durante los años 1907, 1908, 1911, 1912 y 1933 y analiza la evolución de los porcentajes de gasto de los principales rubros de consumo, sus variaciones en el tiempo y el impacto sobre ellos de los distintos niveles de ingresos y del tamaño de la familia.

Sobre la base de esos análisis, el estudio se propone estimar las curvas de Engel para los períodos 1907-12 y para 1933. Los resultados sugieren que el porcentaje de gasto en alimentos se reducía a medida que el ingreso por adulto equivalente familiar aumentaba y que, para un dado ingreso, el porcentaje de gasto en alimentos aumentó significativamente en la década de 1930 en relación al período anterior a la IGM.

Códigos JEL: E31, I31, N36

Palabras Clave: consumo, alimentos, gasto de los hogares, curva de Engel

## Abstract

The history of the standards of living in Argentina between the last decades of the 19th century and the beginning of the 20th century requires the knowledge of households' consumption patterns which are the base for elaborating adequate price indices. The literature has proposed several sets of weights for the different kind of goods consumed by working-class households in Argentina in this period and they are not always coincidental.

This article presents a new dataset of households expenditure of working class families collected by the Departamento Nacional del Trabajo in the years 1907, 1908, 1911, 1912 and 1933. With this information, we suggest some hypothesis about the evolution of the expenditure shares of the main items of consumption, its variations in time and the impact on them of the different income levels and the size of the family.

The estimation of the Engel curves for the periods 1907-12 and for 1933 suggests that the percentage of food expenditure was reduced as the income per adult equivalent of the family increased, but, for a given income, the percentage of food expenditure increased significantly in the 1930s in relation to the period before the WWI.

JEL codes: E31, I31, N36

Keywords: consumption, food, household's expenditures, Engel's curve

<sup>1</sup> Los autores agradecen los comentarios y discusiones anteriores sobre el tema con Florencia Aráoz y Alejandro Danón. Esteban Nicolini agradece el apoyo financiero del Ministerio de Ciencia e Innovación español a través del Proyecto ECO2011-25713, del CIUNT través del subsidio 26/F410 y de la Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino.

\*esteban.nicolini@gmail.com

CIEDH – Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino INVECO – Universidad Nacional de Tucumán

\*\* fcorradeza@gmail.com

INVECO – Universidad Nacional de Tucumán. FLACSO Argentina

## 1. Introducción

La Argentina experimentó importantes cambios en los patrones de desarrollo económico en el primer tercio del siglo XX. Hasta 1914 disfrutó de un período de significativo crecimiento del ingreso per cápita en el contexto de una profunda integración a los mercados mundiales de bienes y factores. Luego de la primera guerra mundial y la crisis de 1929 pasó a una estrategia concentrada en el mercado interno con menos relación con los mercados internacionales y una mayor intervención del gobierno en la economía; estas decisiones de políticas coincidieron con tasas de crecimiento más lentas<sup>2</sup>.

No resulta sencillo establecer con precisión cuál ha sido la evolución de los niveles de vida en las cuatro primeras décadas del siglo XX porque los indicadores que pueden usarse para caracterizarlos no siempre son coincidentes y a menudo acarrear problemas metodológicos que limitan el alcance de las conclusiones. En particular, la evolución de los indicadores de ingreso por persona (por ejemplo, PIB per cápita o salarios medios) parecen no dar un diagnóstico coincidente con lo que se observa en mediciones más asociadas a la alimentación (consumo de calorías o alturas promedio).

El PIB real per cápita (Ferrerres, 2010) muestra una tendencia creciente hasta 1912, seguida de una caída durante la primera guerra mundial y hasta 1917 y luego una recuperación muy pronunciada hasta 1929. Ya durante la Gran Depresión, la caída del PIB se extendió hasta 1932, año a partir del cual comienza a crecer de nuevo. Sin embargo, concluir sobre la evolución de los niveles de vida basado sólo en este indicador podría ser engañoso. Los salarios reales habrían comenzado el siglo estancados o con una tendencia declinante, con un mínimo en 1918 y luego una tendencia creciente hasta la segunda mitad de la década del 20, para estancarse luego hasta finales de la década del 30 (Cortés Conde 2001, p. 279). Estas estimaciones también poseen limitaciones derivadas de las fuentes de datos utilizadas por el autor.

Ante esta falta de coincidencia entre las medidas relativas a los ingresos, la estatura media puede brindarnos una buena aproximación al bienestar, pero, como todo indicador, debe ser tomado con cautela. Salvatore (2007) ha mostrado una baja absoluta de las alturas medias durante los primeros años del siglo XX y el sostenido crecimiento de la estatura promedio durante el período 1915-1950. Esta falta de concordancia entre indicadores asociados al ingreso medio y otros asociados a la salud o el bienestar biológico puede deberse a muchos factores. Al ser la altura promedio una medida muy sensible a cambios en la distribución del ingreso o a condiciones de explotación de la mano de obra, a menudo puede suceder que la evolución de los salarios reales o ingresos no sea acompañada por incrementos en las estaturas medias (Salvatore, 2007). También puede suceder que la relación entre el consumo de nutrientes o el bienestar biológico de las personas no siempre guarde una relación lineal con los ingresos de esas personas: cambios en los precios relativos, en las preferencias o en las condiciones ambientales pueden hacer que, dado un ingreso, el consumo de nutrientes y/o el bienestar biológico mejore o empeore<sup>3</sup>.

Una manera de aproximarse a la relación entre el consumo de alimentos y el ingreso es estudiando en detalle los tipos de bienes en los que las familias u hogares gastan sus ingresos o, dicho de otra manera, las canastas de consumo de las familias. Cómo son los distintos porcentajes del ingreso total destinados a los distintos grupos de bienes y cómo cambian esos porcentajes a medida que cambian ciertas características de las familias, representan un tema de estudio clásico en economía que se remonta al menos a Ernst Engel en el siglo XIX<sup>4</sup>.

La comprensión cabal de la evolución de los porcentajes de gastos de cada tipo de bien en el gasto total es imprescindible para elaborar las canastas de consumo que son la base para construir índices de precios adecuados. Sin embargo, incluso teniendo los porcentajes de gasto, la formulación de canastas de consumo supone consideraciones sobre el comportamiento de las familias que luego resulta muy difícil de plasmar en las mediciones. Los bienes consumidos cambian según el ingreso de las familias, según la localización y cambian a lo largo del tiempo. Las proporciones también cambian ante cambios

2 Existe debate sobre si el crecimiento más lento fue debido a factores externos como la crisis internacional de 1929 y la posterior depresión de los 30 o si se debió al cambio de política económica que comenzó en los 30 y se extendió a las dos décadas siguientes (Cortés Conde 1998)

3 Una discusión clásica en la literatura es sobre el llamado “Antebellum Puzzle”. Ver por ejemplo Haines, Craig y Weiss (2003).

4 Una referencia moderna sobre las curvas de Engel se encuentra en Moneta y Chai (2013).

en los ingresos, a lo largo del tiempo y, a menudo, dependen del espacio que estemos considerando<sup>5</sup>.

En la historiografía sobre los niveles de vida en Argentina en la primera mitad del siglo XX, diferentes estudios sobre la evolución de los niveles de vida y su comparación internacional se han basado en diversos supuestos sobre las composiciones de canastas de consumo (entre otros Bunge 1920, Cortés Conde 1979, Bértola et al. 1999) sin que se haya avanzado demasiado por comparar sistemáticamente sus características ni de testear su robustez o estabilidad a lo largo del tiempo y a través de los diferentes grupos de ingresos<sup>6</sup>.

Esta falta de precisión sobre cómo habrían evolucionado los patrones de consumo en el período en los diferentes grupos de ingresos dificulta la comprensión de los motivos de la falta de concordancia entre los indicadores de ingreso y los de resultados nutricionales que hemos mencionado en párrafos anteriores.

En este artículo reunimos una pequeña base de datos con información sobre patrones de consumo de familias de trabajadores en la ciudad de Buenos Aires entre 1907 y 1933 que nos permite analizar por primera vez de manera sistemática la composición del gasto en los diferentes tipos de bienes y formalizar cómo cambian esas composiciones en el tiempo y en los diferentes niveles de ingresos. La estimación de las Curvas de Engel para los períodos bajo estudio, dejará planteada una herramienta que será de utilidad para futuros estudios sobre consumo, ingresos reales, salarios reales y todas aquellas investigaciones que pretendan transformar variables nominales en reales.

El resto del artículo se organiza en las siguientes secciones: en la sección 2 presentamos una comparación de las versiones disponibles de canastas de consumo existentes en la literatura y una discusión sobre las diferencias entre ellas. En la Sección 3 presentamos los datos, en la Sección 4 realizamos un análisis descriptivo de los mismos y en la Sección 5 presentamos una estimación de la curva de Engel para alimentos. La Sección 6 presenta las conclusiones.

## 2. Las canastas de consumo en Argentina

Para estudiar los niveles de vida es imprescindible conocer en detalle los patrones de consumo familiar que permitan generar índices de precios aceptables. Los estudios realizados hasta ahora sobre los niveles de vida de las clases trabajadoras en Argentina están limitados por la carencia de encuestas sistemáticas de consumo de los hogares y ha generado una gran heterogeneidad de las canastas elaboradas y una significativa falta de consenso respecto de la conformación del consumo de las familias. Además, en algunos casos se usa una misma canasta durante largos períodos de tiempo, suponiendo que las pautas de consumo de los hogares se mantuvieron constantes a lo largo de contextos tan disímiles como fueron las primeras décadas del siglo XX; este problema se replica cuando consideramos diferentes niveles de ingreso a los cuales se les adjudican iguales ponderaciones.

En esta sección analizaremos cuatro canastas propuestas por diferentes autores que, en algunos casos tienen características similares pero presentan una fuerte heterogeneidad que afecta fuertemente la comparabilidad y el consenso<sup>7</sup>.

Una de las canastas más utilizadas por la literatura sobre niveles de vida es la construida por Cortés Conde (1979) que, basada en una investigación sobre la composición del consumo de familias obreras entre 1897 y 1907, está compuesta en un 50% por alimentos, en un 20% por vivienda, en un 15% por vestidos y el 15% restante correspondería a gastos varios<sup>8</sup>. A los fines de estudiar el comportamiento

5 Hay una importante bibliografía empírica sobre la primera fase de alta elasticidad-ingreso de la demanda de alimentos de calidad, lo que se ha denominado como la transición gastronómica que tiene importantes efectos en las balanzas comerciales de los países en sus procesos de desarrollo. (Rowthorn y Wells 1987, p.45-48, Bértola y Ocampo 2013, p. 38). Nuestro análisis se refiere a un período de tiempo corto en el cual es presumible que el tipo de alimentos incluidos en la canasta de consumo de las familias trabajadoras no se haya modificado sustancialmente y se base sobre todo en bienes producidos localmente

6 Una excepción a esto es el trabajo de Lanata Briones (2012) discutido en la sección 2.

7 Cuesta (2012) y Marshall (1981) también han propuesto canastas de consumo de trabajadores para analizar los cambios en los niveles de vida en Argentina en el largo plazo, pero no ofrecen suficientes detalles metodológicos como para ser incluidos en nuestro análisis.

8 El estudio de Cortés Conde extrae la información principalmente de reportes de Patroni (en García Costa 1990), Buchanan (1898) e informes del Boletín del Departamento Nacional del Trabajo que se basan en el estudio de familias obreras de la ciudad de Buenos Aires con cantidades de hijos que varían entre 1 y 4 (Cortés Conde 1979, Cuadro 10 del Apéndice Estadístico).

de salarios reales, Cortés Conde mantiene esta canasta desde 1882 hasta 1912. Por cuestiones de disponibilidad de series homogéneas y completas para todos los tipos de bienes durante el período, el autor recurre a la caracterización del consumo que realiza Bunge (1920) y termina proponiendo y usando un índice simplificado compuesto solamente por carne y pan en un 50% cada uno<sup>9</sup>, e infiriendo que el comportamiento del resto de los bienes del consumo de los hogares seguiría la tendencia de los bienes calculados.

Bunge (1920) considera que para abordar la cuestión del costo de la vida se debe tener en cuenta que el presupuesto de las familias incluye el consumo de alimentos, vivienda, luz y calefacción, indumentaria y otros gastos; a la vez reconoce la menor importancia de la calefacción y luz en Argentina y unifica este ítem en “otros gastos” (Bunge, 1920, p. 179). El índice de precios que elaboró este autor tiene como fuente una investigación sobre el presupuesto de la familia obrera llevada a cabo por el Departamento Nacional del Trabajo en 1913 y 1914, que arroja que el gasto de las familias obreras está compuesto por alimentos en un 42,2%, alquiler en un 18,6%, por “economías” en un 8,4% y por demás gastos en un 30,8%. Si bien Bunge utilizó esta encuesta de gasto como materia prima para elaborar su índice, introdujo algunas modificaciones. En virtud de encontrar reducido al máximo el ahorro, expuso que la distribución aproximada era de 50% en alimentos, 20% en alquiler y 30% en vestido, luz y otros gastos. Sin embargo, a la hora del cálculo consideró que, dado el altísimo precio de los alquileres en 1918 y el poco incremento de los salarios, las familias deberían haber ajustado el gasto en vestido, luz, etc. quedando el consumo compuesto por alimentos en un 50%, vivienda en un 26% y otros gastos 24%.

Respecto de la alimentación, consideró que la misma está compuesta en un 30% por carne (este 30% a su vez está compuesto por: 85% de carne vacuna, 10% de carne ovina y 5% de carne porcina), 30% por pan y 40% por otros alimentos (aceite, arroz, azúcar, carbón, café, leña, té, tabaco, yerba, papas, vino, grasa, harina y leche, todos con igual ponderación). El índice que corresponde a los cambios de precios en la alimentación resulta de un promedio ponderado de los índices respectivos (carne, pan y otros alimentos), ponderados por 30%, 30% y 40% respectivamente. Las oscilaciones de precios de alquileres tienen como fuente investigaciones del Departamento Nacional del Trabajo y sólo se expone la serie de índice de precios de este rubro entre 1910 y 1918. El ítem “Vestido, luz y otros gastos” incluye artículos de lana, algodón, y otros textiles (excepto la seda), herramientas, enseres, kerosene, pero como en el caso de los alquileres, no tenemos detalle de sus ponderaciones y simplemente se exponen los números índices correspondientes.

Finalmente, para arribar al Costo de la Vida, Bunge calculó el mismo como un promedio ponderado de los números índices de alimentación, alquiler y vestido y otros, ponderados por 50%, 26% y 24% respectivamente.

Bunge también introduce la posibilidad que la composición del gasto varíe conforme varía el ingreso familiar. En este sentido consideró que calcular el costo de la vida de una familia que gana 4000 \$ m.n anuales (las consideraciones iniciales se hicieron sobre un presupuesto de 1814,54 \$ m.n anuales) podría traer aparejado considerar el porcentaje de alimentación en un 35%, 20% de alquiler y 45% de otros gastos (Bunge, 1920, p. 269). Esta posibilidad se encuentra a tono con lo que se analizará más adelante en este artículo, respecto de la reducción de la proporción de alimentos conforme aumenta el ingreso familiar.

Bértola, Camou y Porcile (1999) buscan elaborar una base de datos internacional para realizar una comparación de los salarios reales ajustados por poder de compra entre algunos países de América Latina y algunos de Europa. Para ello definen una canasta de consumo para Uruguay (de la cual poseían más información) y a partir de esa canasta elaboraron una similar para Inglaterra y para Argentina tomando como referencia el salario de un obrero no calificado de la industria de la construcción. En este sentido, los autores construyen, para 1914, una canasta compuesta por: té y café, azúcar, carne de vaca y ternera, manteca y margarina, papas, harina, pan, leche, huevos, yerba y alquiler; la lectura del cuadro 5 del mencionado estudio indica que los alimentos representan un 52,4% del total de ingresos, el alquiler un 46,9%. El cálculo para 1938 se basa en pan, harina, arroz, carne vacuna, tocino, leche, queso, huevos, papas, azúcar, café, yerba y alquiler. En este caso (cuadro 6) la importancia de la alimentación en el gasto total se redujo a 34,6%, el alquiler pasó a representar el 65,4%<sup>10</sup>.

9 La incorporación del pan en la canasta de consumo puede resultar criticable en virtud de contar con fuentes que dan cuenta de un consumo poco extendido de este bien. Ver Correa Deza y Nicolini (2013), Arcondo (2002), Biallet Massé (1985).

10 Bértola, Camou y Porcile (1999), Cuadros 5 y 6, páginas 7 y 8.

Otro estudio que permite discutir las ponderaciones de gasto de las familias obreras en Argentina en este período se origina en 1930, cuando con motivo de un conflicto ferroviario, el Poder Ejecutivo de la Nación ordenó la revisión de escalafones, convenios y reglamentos y uno de los puntos a considerar fueron las “condiciones del personal ferroviario con respecto al costo de la vida”<sup>11</sup>. En ese contexto, el documento expone tres presupuestos familiares, mensuales, correspondientes a una familia compuesta por un matrimonio y dos hijos. El primer presupuesto considera las siguientes ponderaciones sobre un ingreso mensual de 425,55 \$ m.n: alquiler 23,5%, alimentación 35,6%, vestido y calzados 9,4% y gastos generales 31,5%. El segundo presupuesto, teniendo en cuenta lo “absolutamente indispensable” considera, sobre un ingreso mensual de 220 \$ m.n: alquiler 18,1%, alimentos 48,7%, vestido 13,6% y gastos generales 19,6%. El último presupuesto que “obliga al hambre”, considera sobre un ingreso mensual de 150 \$ m.n. las siguientes ponderaciones: alquiler 16,7%, alimentos 55,4%, vestido 13,3% y gastos generales 14,6%.

Estas estimaciones ponen de manifiesto tres claras relaciones, a medida que se incrementa el presupuesto disminuye la proporción de alimentos y aumenta la proporción de alquiler y de gastos generales; mientras que el comportamiento de la vestimenta no es tan claro. Al pasar del presupuesto más bajo al presupuesto medio, casi no hay cambios, mientras que si se pasa al presupuesto más alto la ponderación de la vestimenta se reduce aproximadamente un 30%<sup>12</sup>.

Para un período posterior, 1943, encontramos la composición del consumo que utiliza Villanueva (1966) para elaborar un índice de costo de vida para la Capital Federal. La caracterización del consumo responde a una familia de clase trabajadora urbana, pero no se hacen referencias a categorías salariales. Dado el contexto de congelamiento de precios de alquileres y de tarifas, el autor elimina del gasto total los ítems de renta y de electricidad y considera a los alimentos en un 57,14%, los gastos del hogar en un 5,88%, el vestido un 24,25% y los gastos generales un 12,73%. Cuando incluye la renta y la electricidad las ponderaciones que considera son las siguientes: alimentos 47,6%, vestido 20,2%, misceláneas 10,6%, hogar 4,9% y renta y electricidad 16,7%. Dado que dentro del ítem “misceláneas” encontramos los gastos generales de limpieza, farmacia, atracciones, transportes, etc. y en “hogar” encontramos gastos de menaje, carbón, kerosene, etc. unificar estos ítems implicaría que la composición quede de la siguiente manera<sup>13</sup>: alimentos 47,6%, vestido 20,2%, alquiler y electricidad 16,7% y gastos generales 15,5%<sup>14</sup>.

Las consecuencias reales de estimar índices de precios con distintas canastas fueron advertidas por Lanata Briones (2012). En el artículo al que hacemos referencia, la autora releva la metodología utilizada en la realización de la encuesta de gasto de las familias trabajadoras llevada a cabo por el Departamento Nacional del Trabajo en 1933 y sugiere que existirían algunos errores metodológicos a la hora de procesar la información de base de las encuestas (información que forma parte del conjunto de datos usados en este artículo) para estimar el Presupuesto Teórico, principal insumo para elaborar el Índice de Costo de la Vida en Argentina entre 1933 y 1945.

Entre los puntos débiles de esta estimación, Lanata Briones advierte sobre los problemas de cobertura del índice, en virtud de representar sólo a familias de sectores más pobres de Buenos Aires, con lo cual el índice calculado estaría revelando los precios y preferencias de un cierto tipo de familia de

11 Argentina. Representantes de empresas y obreros ferroviarios. Comisión especial. (1930).

12 Es interesante en este punto explorar cuáles son los ítems que se eliminan o sustituyen a medida que los ingresos familiares se reducen. En este sentido es destacable como empeoran las comodidades del hogar alquilado, se pasa de una casa completa a una sólo con cocina de material y a una sólo con cocina de madera; en el caso de los alimentos se dejan de consumir conservas, aves y pescados, masas y dulces, se reduce el consumo de electricidad, se reducen los artículos de higiene, desaparecen los ítems de cultura física e intelectual, tabaco, y el fondo de reserva. Al pasar al presupuesto menor, la estrategia parece ser reducir el consumo de casi todos los ítems, en virtud de que el único ítem eliminable, que de hecho es eliminado, son las distracciones. De esto parece desprenderse que la estrategia a seguir entre el mayor presupuesto y el medio es mantener el consumo de alimentos casi inalterado y eliminar los gastos “suntuarios”, mientras que la estrategia al pasar al presupuesto más bajo parece ser ajustar las cantidades de alimentos en virtud de no poder eliminar más ítems sin afectar la supervivencia.

13 Esta unificación nos permitirá comparar esta composición de gasto con las consideradas anteriormente, dado que obtendremos los mismo rubros de gastos.

14 La información que brinda Villanueva relativa a las 3 primeras décadas de 1900 se refiere a las siguientes fuentes: Departamento Nacional del Trabajo; Informes diversos del Ministerio de Economía; Revista de Economía Argentina; Boletines Estadísticos del Banco Central de la República Argentina, Dirección Nacional de Estadísticas y Censos; Secretaría de Agricultura y Ganadería.

sólo una de las provincias de la Argentina. En definitiva el Departamento Nacional del Trabajo estaría estimando un índice de Costo de la Vida, con el cual luego se tomen decisiones de política pública y lo haría sobre la base de un presupuesto teórico representativo de 4 familias porteñas, que perciben un salario que les permite acceder al mínimo de bienes para subsistir y que además supone que la familia tipo iguala ingresos con gastos (Lanata Briones, (2012: 31).

**Cuadro 1.** Resumen. Conformación de las canastas de consumo según autores. Varios años.

	Cortés Conde	Bunge		Bértola et al.		Ferroviarios			Villanueva
	1897 - 1907	1918	1918	1914	1938	1930			1943
		1814,54 \$ m.n anual	4000 \$ m.n anual			425,55 \$ m.n por mes	220 \$ m.n por mes	150 \$ m.n por mes	
Alimentación	50.00%	50.00%	35.00%	52,40%	34.60%	35.60%	48.70%	55.40%	47.60%
Vivienda	20.00%	26.00%	20.00%	46.90%	65.40%	23.50%	18.10%	16.70%	16.70%
Vestido	15.00%					9.40%	13.60%	13.30%	20.20%
Gastos Varios	15.00%	24.00%	45.00%			31.50%	19.60%	14.60%	15.50%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%*	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: elaboración propia sobre la base de la bibliografía citada.

\*La suma de los porcentajes no es igual al 100% porque en el cuadro original de Bértola, Camou y Porcile (1999) la suma de los parciales no coincide por el redondeo. Esta canasta se centra sólo en los rubros de alimentos y vivienda. Si expandiéramos las ponderaciones de las otras estimaciones para hacer la suma de esos dos rubros igual al cien por ciento quedarían para alimentos y vivienda respectivamente como sigue: Cortés Conde, 71% y 29%; Bunge salario de 1814, 66% y 34 %, Bunge salario de 4000, 64% y 36%; Ferroviarios salario de 425, 60% y 40%, Ferroviarios salario de 220, 73% y 27%; Ferroviarios salario de 150, 77% y 23%; Villanueva, 74% y 26%.

De la tabla precedente se desprende, tal y como sugiriéramos anteriormente, la heterogeneidad de canastas que se consideran desde fines del siglo XIX hasta mediados del XX. Además de esto, también podemos corroborar que efectivamente pocos autores recurren a canastas diferentes conforme cambien los ingresos y que no es claro el comportamiento de los diferentes rubros de gasto conforme pasan los años.

### 3. Los datos

Las fuentes de datos que se utilizan en este trabajo corresponden a informes editados por el Departamento Nacional del Trabajo, en donde se publican los resultados de encuestas de gasto familiar en la Capital Federal realizadas durante los años 1907, 1908, 1911, 1912 y 1933.

El Boletín del Departamento Nacional del Trabajo, número 3 del año 1907 aborda las “Condiciones de trabajo en la Ciudad de Buenos Aires”. De acuerdo a inspecciones realizadas en industrias de la Capital, se enuncian salarios y demás condiciones laborales en curtidurías, casas de confección de ropas, fábricas de fósforos, entre otras. La segunda parte del informe está destinada al costo de la vida y a la conformación del presupuesto de familias obreras residentes en la ciudad de Buenos Aires, para lo cual inspectores del departamento relevaban los gastos de 10 familias obreras en distinta situación económica y con distinta cantidad de hijos.

Las condiciones de vida y de trabajo de los obreros del puerto de Buenos Aires son descriptas en el Boletín número 6 de 1908. En ese informe encontramos referencias a los salarios que percibían estibadores, elevadores, carboneros, capataces y peones de hierro y madera, entre otras actividades del puerto. La descripción de los presupuestos se realiza sobre la base de obreros sin familias, obrero con mujer y un sólo hijo, matrimonio y dos hijos y obrero con mujer y cuatro hijos

También con el objetivo de relevar la condición económica de las clases obreras, el boletín número 21 de 1912, describe las condiciones de habitación de familias trabajadoras de la ciudad de Buenos Aires, pero además busca investigar el aumento soportado entre 1900 y 1912 en los precios de artículos de consumo, vestido, alumbrado, habitación y salarios. Para cumplir con este objetivo, se describen presupuestos de obreros solteros, de familias con dos hijos, con 4 hijos y de un matrimonio con 7 hijos. Las categorías ocupacionales relevadas también son variadas, considerando pautas de consumo de baños, herreros, obreros de ladrillos, trabajadores del puerto, trabajadores de fundidoras, entre otros.

El informe correspondiente al año 1935, titulado “Costo de la vida. Presupuestos familiares. Precios de artículos de primera necesidad. Índices de costo de la vida”, realiza una serie de investigaciones de los presupuestos familiares de ciertas categorías de trabajadores de la Capital Federal, como medio para averiguar sus necesidades reales y establecer los índices de costo de vida. En este sentido, la publicación se propone caracterizar el costo de la vida y analizar las fluctuaciones del salario, también pretende clasificar las actividades profesionales del país y elaborar censos de patrones de obreros y asociaciones. De esta manera el informe constituye una serie regular con datos uniformes referidos a unas características-tipo que permiten la iniciación de series constantes fácilmente comparables a través del tiempo y busca aportar elementos sobre los cuales descansa la política social.

La encuesta fue realizada a 6000 familias de empleados y obreros cuyas retribuciones oscilaban alrededor 120, 140, 175, 200, 230, 250, 300, 350, 400 y 500 \$ m.n. por mes, considerándose dentro de cada grado de retribución sujetos casados sin hijos y con 1, 2, 3, 4, 5 o 6 hijos. Las consultas se efectuaron durante el mes de octubre de 1933, a los efectos de la encuesta, los interesados debían anotar las adquisiciones diarias indicando artículos comprados al contado o a crédito, cantidades invertidas en ferrocarril, tranvías, ómnibus, médico, farmacia, peluquería, diarios, útiles de colegio, cigarrillos, diversiones, comidas fuera del hogar, cuenta de los sindicatos, cooperativas, proveedurías y mutualidades a que pertenecieran.

Conociendo la cantidad total de dinero gastado en la compra de artículos y la lista de precios oficiales, se obtuvo la cantidad en unidades de medida consumida por una determinada familia. Con estos datos se consiguió la “Composición del presupuesto familiar” para cada categoría de sujetos consultados, teniendo en cuenta dos factores diferenciales: la retribución nominal familiar por mes y la composición familiar considerando el sexo y la edad de los miembros que componen un hogar<sup>15</sup>.

Tanto para obreros como para empleados se tuvieron en cuenta los mismos ítems de consumo. En el caso de los bienes alimenticios se relevaron cantidades consumidas de pan, papas, carne, aves, frutas, verduras, legumbres, huevos, pastas, pescados, aceites, conservas, embutidos, quesos, harina, yerba, azúcar, arroz, café, leche, vino, cerveza, soda, cigarrillos, comida afuera, varios. En el caso del “menaje” de corta duración, los bienes considerados fueron carbón, leña, kerosene, artículos de limpieza y se incluyó la categoría “varios” que no sabemos qué bienes incluye. Para valuar el “alojamiento” se consideraron en número de piezas, si era casa propia, cuota de amortización, el monto del alquiler, electricidad, gas y varios. En los “gastos generales” se incluyó locomoción, médico y farmacia, diarios, gastos escolares, peluquería e higiene, jubilación, cuota sindical cooperativa, diversiones y varios<sup>16</sup>.

A modo de conclusión podemos reconocer que, si bien el informe de 1935 es mucho más exhaustivo que los informes precedentes, la información con la que contamos nos permitió homogeneizar las estructuras de gastos en grandes rubros (alimentos, menaje, alojamiento y gastos generales), ejercicio que nos permitirá comparar el consumo a lo largo de las 3 décadas consideradas. De esta manera creemos que contamos con información suficiente, en cuanto a cantidad y calidad, como para realizar un estudio

15 En este punto la fuente sugiere que con estos datos es posible estimar un “presupuesto básico” que “...constituye un dato fijo que puede servir de referencia durante un período mínimo de 5 años, pues no varían frecuentemente los hábitos de un país para influenciar en la estructura de su presupuesto en cuanto se refiere a la alimentación”. A continuación aclaran que lo que si puede oscilar fuertemente son los precios de los bienes. (BDNT, “Costo de la vida. Presupuestos familiares. Precios de artículos de primera necesidad. Índices de costo de la vida”, Buenos Aires, 1935, p. 10).

16 El análisis de los resultados obtenidos por la encuesta se expondrá en la sección 4.

de pautas de consumo tendiente a establecer criterios objetivos que permitan, a futuros investigadores, elaborar canastas de consumo que respondan a cada momento del tiempo y a diferentes rangos salariales.

Para poner los datos de cada año en términos reales hemos realizado el empalme de tres series de precios con el objetivo de conseguir el índice relativo a cada año considerado. La serie de Cortés Conde (1979) que cubre el período 1882-1912 nos sirvió para completar el período 1907-1909 que falta en la serie de Bunge (1920), extendida entre 1910 y 1917. Finalmente, con esta última serie pudimos completar la de Díaz Alejandro (1981) que se extiende entre 1913 y 1976. De esta manera conseguimos el índice de precios necesario para deflactar las variables nominales en 1907, 1908, 1911, 1912 y 1933, obteniendo las variables reales valuadas en pesos de 1907.

#### 4. Análisis descriptivo de los datos

Como dijimos anteriormente, a los efectos de conseguir series de datos comparables en el tiempo, tuvimos que recurrir a clasificar el gasto de las familias en 4 grandes grupos: alimentos, menaje (para este rubro sólo tenemos datos en 1933), alojamiento y gastos generales. En esta sección presentamos los principales resultados descriptivos considerando como variables importantes las proporciones de cada uno de los rubros en el gasto total, la cantidad de miembros de la familia e intentaremos avanzar de manera exploratoria en cuestiones relacionadas con las pautas de ahorro y desahorro.

La primera aproximación que consideramos pertinente es la composición del consumo. En el Gráfico 1 a continuación mostramos la estructura del gasto en el período 1907-12 y en el año 1933<sup>17</sup>.

**Gráfico 1.** Composición del consumo de las familias trabajadoras de Buenos Aires, 1907-12 y 1933



Fuente: elaboración propia sobre la base de Presupuestos Familiares, DNT, varios años.

Las dos figuras del Gráfico 1 muestran que la proporción gastada en alimentos por las familias porteñas no tuvo modificaciones significativas hacia 1933. La proporción gastada en alojamiento es un poco más sugerente ya que entre 1907-12 y 1933 se vio incrementada en un 23% aproximadamente. El gasto en menaje sólo puede ser analizado en el año 1933 y su participación no alcanza el 5%. Si consideramos en 1933 los gastos generales más los gastos de menaje obtenemos una participación menor que la participación de los gastos generales en 1907-12, hecho que sugiere que entre los dos períodos considerados hubo un traslado de gastos generales a gastos de alojamiento.

Dos cuestiones subyacen a los efectos mencionados en el párrafo anterior. Por un lado, el incremento en la proporción de alojamiento puede deberse a un encarecimiento de la vivienda hacia 1933 (fenómeno sobre el que no tenemos información), o a la alta elasticidad-ingreso del gasto en alojamiento (nótese que el salario real promedio de los hogares de nuestra muestra en el período 1907-12 fue de 103,92 \$ m.n mientras que en 1933 fue de 195,33 \$ m.n.)<sup>18</sup>. La segunda cuestión es la poca significativa variación

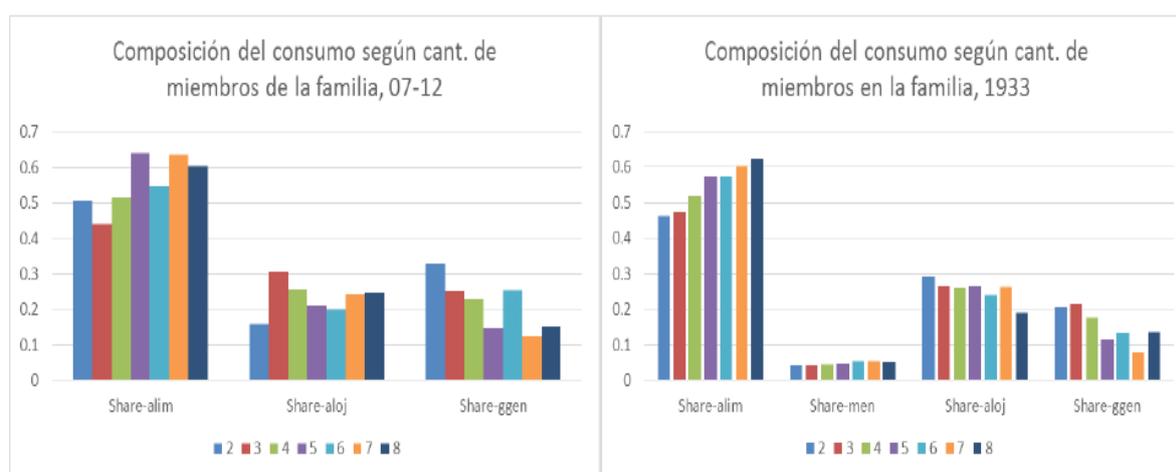
<sup>17</sup> Esta separación de los datos en dos períodos responde solamente a cuestiones de cantidad de información. Esto nos permitió contar con un caudal de datos similar en ambos períodos.

<sup>18</sup> A los efectos de testear la relación entre ingreso y gasto en alojamiento se evaluó el coeficiente de correlación el cual resultó positivo e igual a 0,92.

de la proporción de gasto en alimentos, pese al incremento del salario real promedio. En este caso, en lugar de comparar el período 1907-12 con todas las observaciones de 1933, decidimos limitarnos a la categoría obreros en 1933 que, con un salario real promedio de 130,80 \$ m.n., es más comparable con la submuestra 1907-12. Los resultados obtenidos muestran que en 1907-12 la proporción media de gasto en alimentos fue de 53,09%, mientras que la de los obreros en 1933 fue de 60,72%. Este resultado pone de manifiesto que, en 1933, en poblaciones comparables, se consumía más alimentos que en el período 1907-12, situación que cambia cuando agregamos los empleados de 1933, que ganan más y consumen proporcionalmente menos alimentos. Esta reducción es la que prevalece, haciendo que casi no se noten cambios en la proporción de alimentos cuando consideramos todas las observaciones.

Otra de las dimensiones que intentamos captar fue la relación de los rubros de gastos y el tamaño de la familia. En este caso obtuvimos las figuras presentadas en el Gráfico 2.

**Gráfico 2.** Composición del consumo de las familias trabajadoras, según cantidad de miembros de la familia. Buenos Aires, 1907-12 y 1933



Fuente: elaboración propia sobre la base de Presupuestos Familiares, DNT, varios años.

Lo primero que puede observarse es que los patrones de comportamiento son menos claros en el período 1907-12 que en el período 1933. Esta diferencia puede deberse a la naturaleza de ambas muestras. La de 1907-12 está basada en datos recolectados con diferentes metodologías y una menor cantidad de observaciones, mientras que la de 1933 fue realizada a una población más grande y con pautas metodológicas mucho más claras<sup>19</sup>. En este sentido, si tomamos como ejemplo la alimentación, en el primer subperíodo vemos que, pese a la tendencia creciente de la proporción, existe un máximo que se alcanza en las familias de 5 miembros y luego, cuando las familias se agrandan, las proporciones empiezan a reducirse. En el año 1933 esta relación no parece mostrar un máximo a partir del cual se generarían “economías de escala” en el consumo de alimentos. Por el contrario, a medida que se incrementa la cantidad de personas en las familias, la proporción de alimentos crece.

En el caso de la proporción de alojamiento, el período 1907-12 no muestra un comportamiento claro, ni creciente ni decreciente, en principio parecería incluso que dicha proporción se mantiene bastante estable conforme crece el número de integrantes de la familia. En el período 1933, esta relación se define más claramente y encontramos que el gasto en alojamiento se reduce conforme crece el número de integrantes de las familias, sugiriendo la presencia de economías de escala en la provisión de alojamiento. El comportamiento de los gastos generales y menaje es decreciente conforme crece el tamaño familiar y también es común en ambos períodos.

Respecto del ahorro, lo que se pudo corroborar es que en el período 1907-12 las familias, si bien desahoraron, el promedio fue muy bajo alrededor de 3,49% del salario real promedio, mientras que, en el

<sup>19</sup> La información de la base de datos para los años 1907-12 se basa en informes específicos recolectados con metodologías no homogéneas. En ese sentido es posible que haya un mayor nivel de error no debido a muestreo. En relación a los errores debidos a muestreo, no tenemos ningún motivo para pensar que haya algún sesgo sistemático que introduzca sesgos en nuestras estimaciones.

año 1933, el promedio de ahorro fue considerablemente mayor que cero, alrededor del 4,5% del salario real promedio. Tal y como sucediera con las proporciones de alimentos, en este caso encontramos que si comparamos los promedios de ahorro en 1907-12 con la muestra de obreros de 1933 (poblaciones comparables por sus niveles de ingreso) encontramos que los segundos poseen un promedio de desahorro bastante alto que alcanza el 7,6% del salario real promedio de los obreros, más de dos veces el desahorro de los trabajadores de 1907-12. Evidentemente la fuerza que está traccionando para que el promedio de ahorro de 1933, considerando las poblaciones de obreros y de empleados, sea positivo, es el altísimo ahorro de los segundos, que alcanza el 11,8% del salario real promedio de los empleados. Estos comportamientos sugieren que en niveles bajos de ingresos las familias tienden a desahorrar y, a medida que se incrementa el ingreso, se incrementa la propensión al ahorro.

## 5. La curva de Engel

La curva de Engel muestra la relación entre la cantidad demandada de un bien o servicio y la renta del consumidor. Su nombre proviene del estadístico alemán del siglo XIX Ernst Engel que estudió la relación entre el ingreso de las familias y la proporción de ese ingreso gastado en alimentación<sup>20</sup>.

La estimación econométrica de la curva de Engel permite formalizar la relación entre el consumo de un bien o grupo de bienes y el ingreso de una familia. En general, esta estimación define al porcentaje del gasto en alimentos como variable dependiente y el gasto per capita y otras características del hogar como variables independientes. En las primeras aproximaciones econométricas se realizaban estimaciones lineales entre el porcentaje de gasto y el logaritmo del gasto total (Working 1943), pero esta aproximación no generaba el mejor ajuste a los datos. Nuevas versiones han incluido formas polinomiales para incorporar la no linealidad en logaritmos en la estimación (Jorgen, Lau y Stokers 1982, Banks, Blundell y Lewbel 1997 y Pizzolito 2007). Prais y Houthakker (1955) sostienen que la especificación semi logarítmica es la mejor para los bienes de consumo necesarios, mientras que la especificación doble logarítmica es la mejor para bienes suntuarios. En nuestro caso, dado que nos focalizaremos sobre todo en la curva de Engel correspondiente a alimentos, usaremos la especificación semi-logarítmica.

En general, las estimaciones de la curva de Engel con el porcentaje de gasto en alimentos como variable dependiente proveen información potencialmente útil para la elaboración de las canastas de consumo de los diferentes grupos de ingresos. Si la curva de Engel tiene pendiente negativa (lo cual es cierto en general), el porcentaje del gasto en alimentos dentro del gasto total será más pequeño cuanto más alto sea el ingreso. Si esa pendiente negativa es grande en valor absoluto, significa que el porcentaje de gastos en alimentos se reduce rápidamente a medida que el ingreso de las familias aumenta; en este caso la tarea de definir una canasta “representativa” puede ser particularmente difícil y de hecho, puede cuestionarse la existencia de la misma.

La inclusión de otras variables de control (cuando hay datos disponibles) permite analizar los cambios del porcentaje de gastos en alimentos debido a otras variables. Un candidato natural a incluir en la estimación es el tamaño de la familia medido, en general, por la cantidad de miembros del hogar. El interés, en este caso, es confirmar si, para un ingreso dado, un aumento en el número de miembros del hogar, al reducir el ingreso por miembro, genera un aumento del porcentaje total destinado a alimentación.

El interés por el análisis de las canastas de consumo y por la evolución del nivel de vida de los grupos de menos ingresos ha generado varias estimaciones de la curva de Engel en varias partes del mundo. Para el caso argentino, la primera que conocemos es la de Pizzolito (2007), que ha estimado estas curvas para los hogares argentinos en 2002 usando diversas funciones. Este autor concluye que las especificaciones no lineales representan mejor la curva de Engel de alimentos<sup>21</sup> y que el tamaño del hogar (logaritmos de cantidad de miembros) influye negativamente en la proporción de gasto destinado a alimentos, cumpliéndose en este caso la llamada paradoja de Deaton y Paxson (1998).

Para construir la variable de ingreso por adulto equivalente hemos usado la información de la cantidad de miembros del hogar y hemos asumido que para cada hogar con más de dos miembros, todos los

20 Aunque la ley de Engel se refiere a gasto en alimentos, la investigación original de Engel se refiere a una categoría que en inglés es llamada “nourishment,” y que incluye gastos en alcohol y tabaco entre otras cosas. (Chai y Moneta 2010).

21 Las diferencias de ajuste entre las diferentes formas no es muy grande; los R2 son 0.1003 para la forma semilineal y 0.1133 para las formas que incluyen hasta un término cuadrático (Pizzolito 2007, p. 9).

que exceden de dos son equivalentes a medio adulto<sup>22</sup>.

En nuestro caso el primer modelo econométrico estimado será:

$$PorcAlim_i = \alpha_0 + \beta_1 \log(gasto_i) + \beta_2 [\log(gasto_i)]^2 + \beta_3 [\log(gasto_i)]^3 + \beta_4 [\log(gasto_i)]^4 + \beta_5 D_i + e_i$$

Donde *PorcAlim* es el porcentaje del gasto en alimentos en el gasto total del hogar *i*, *gasto<sub>i</sub>* es el gasto total real por adulto equivalente del hogar *i* en pesos de 1907 y *D<sub>i</sub>* es un variable dummy que es igual a uno si la observación pertenece a 1933 y es igual a cero si es del período anterior. Esta variable permitiría detectar desplazamientos de la curva de Engel según el año en el cual se realiza la medición. La variable de logaritmo del gasto al cuadrado permite la aproximación no lineal mencionada en los párrafos anteriores.

La segunda especificación econométrica será

$$PorcAlim_i = \alpha_0 + \gamma_1 gasto_i + \gamma_2 gasto_i^2 + \gamma_3 gasto_i^3 + \gamma_4 gasto_i^4 + \gamma_5 D_i + e_i$$

Donde la variable independiente *gasto<sub>i</sub>* se introduce en forma lineal y en forma no lineal a través de los términos elevados a las potencias de dos, tres y cuatro. En nuestros datos tenemos información sobre el tamaño del hogar pero su inclusión en la regresión se asocia a parámetros no significativos estadísticamente. Los resultados de las estimaciones están en la Tabla 2.

**Cuadro 2.** Resultado Estimaciones Curva de Engel

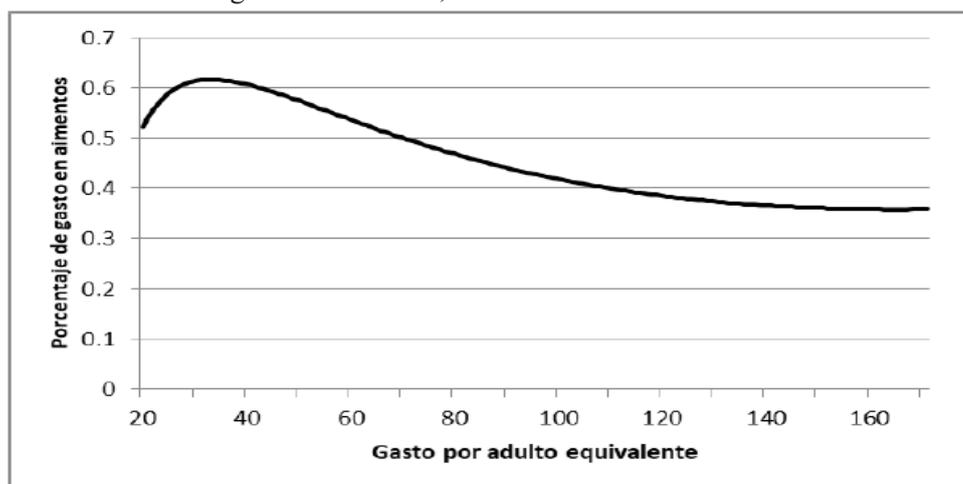
Dependent variable: <i>Porc Alim</i>						
Log-gasto-pc	0.598** (2.26)	6.71** (2.55)	27.507 (1.21)	---	---	---
Log-gasto-pc2	-0.092*** (-2.82)	-1.61** (-2.48)	-9.467 (-1.11)	---	---	---
Log-gasto-pc3	---	0.12** (2.34)	1.430 (1.01)	---	---	---
Log-gasto-pc4	---	---	-0.081 (-0.92)	---	---	---
Gasto-pc	---	---	---	-0.002** (-8.25)	-0.003*** (-2.90)	0.000 (0.02)
Gasto-pc2	---	---	---	---	0.000 (0.70)	-0.000 (-0.87)
Gasto-pc3	---	---	---	---	---	0.000 (0.98)
Dum35	0.039** (2.13)	0.032* (1.78)	0.033* (1.84)	0.042** (2.34)	0.044** (2.40)	0.040** (2.15)
Constant	-0.390 (-0.74)	-8.48*** (-2.42)	-28.947 (-1.29)	0.644*** (33.68)	0.665*** (18.37)	0.600*** (7.95)
R-squared	0.472	0.506	0.512	0.457	0.460	0.466
Adj R-squared	0.453	0.481	0.480	0.443	0.440	0.439
F-statistic	23.88	20.27	16.35	34.05	22.72	17.27
N	84	84	84	84	84	84

La estimación genera parámetros estadísticamente significativos para las variables asociadas al gasto en varias de las especificaciones y para la dummy correspondiente a 1933 en todas las especificaciones. En todas las especificaciones en las cuales existen parámetros estadísticamente significativos, la curva resultante tiene pendiente negativa. También es destacable la robustez de los parámetros asociados a la variable Dum35 mostrando que el desplazamiento de la curva de Engel en la década del '30, de entre tres y cuatro puntos porcentuales, no depende de la especificación econométrica.

Estos resultados parecen sugerir que la estimación con la variable dependiente en logaritmos y término hasta la potencia de tres (especificación 2) puede ser la mejor y es la utilizada para la simulación presentada más adelante.

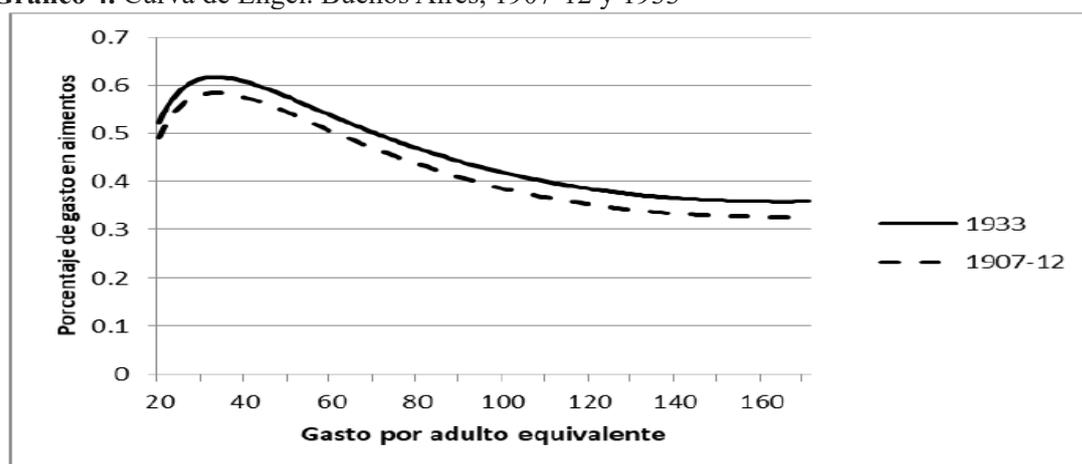
Con los parámetros de esta regresión se puede graficar la curva de Engel el año 1933. Esta curva se presenta en el Gráfico 3.

<sup>22</sup> En las estimaciones actuales de los adultos equivalentes del INDEC en Argentina, los menores de 10 años cuentan entre 0.33 y 0.72 y los mayores de 9 y menores de 18, entre 0.73 y 1.05. (Morales 1988).

**Gráfico 3.** Curva de Engel. Buenos Aires, 1933

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNT 1933.

La especificación no lineal hace que la relación entre el ingreso del hogar y el porcentaje de alimentos sea creciente en un tramo pequeño de ingresos y luego tenga pendiente negativa<sup>23</sup>. Nuestra estimación nos permite predecir que el porcentaje de alimentos puede cambiar mucho a medida que el ingreso aumenta: mientras un hogar con un ingreso de 34 \$ m.n. por adulto equivalente destina más de un 60% de sus ingresos a alimentos, uno con un ingreso de 140 \$ m.n. al mes destinaría menos del 37%. En la gráfica 3 también puede observarse que a partir de ingresos de aproximadamente 130 pesos mensuales, la curva de Engel se estabiliza en aproximadamente 36%; esto significaría que aumentos del ingreso generarían un aumento proporcional del consumo en alimentos lo cual indicaría una elasticidad ingreso unitaria. Por el contrario, en los tramos bajos de ingresos (pero por encima de aproximadamente 33 pesos en nuestra estimación), si el ingreso aumenta, baja el porcentaje del gasto destinado a alimentos y por lo tanto la elasticidad ingreso de los alimentos sería menor que uno. Esta información puede ser útil para afinar estimaciones macro del consumo de alimentos como las propuestas por Álvarez y Prados de la Escosura (2007) o Allen (2000) en las cuales la elasticidad ingreso del consumo de alimentos es crucial.

**Gráfico 4.** Curva de Engel. Buenos Aires, 1907-12 y 1933

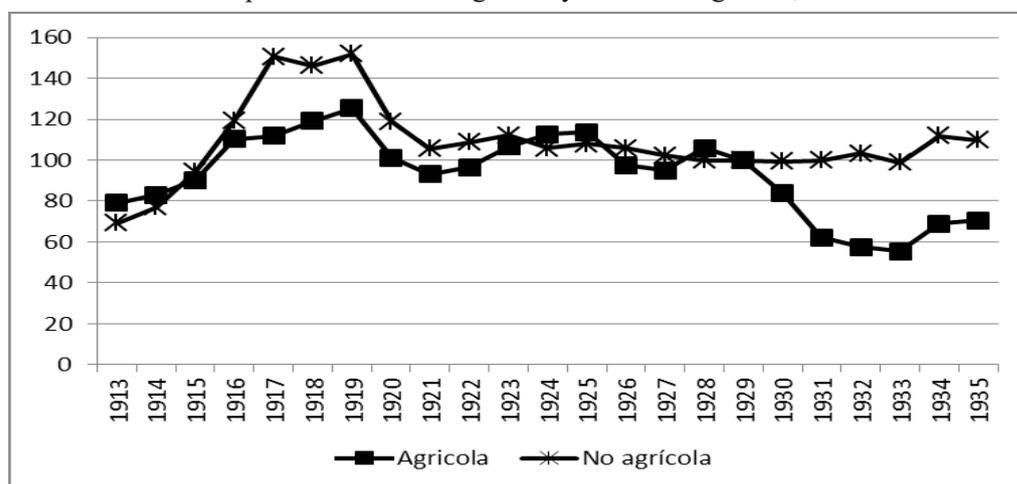
Fuente: elaboración propia en base a datos de DNT varios años.

23 Pizzolito (2007, p. 11) encuentra una situación similar para Argentina en 2002. Esto podría deberse, tal como sugiere ese autor, a que en el tramo de los hogares más pobres, no se alcanza a cubrir las necesidades alimenticias básicas y se enfrenten a gastos fijos inamovibles como el de vivienda. Para estos hogares, un aumento de los ingresos se vería completamente dedicado a alimentos, aumentando el porcentaje de este rubro de gasto en el gasto total.

Al mismo tiempo existe un cambio significativo en los porcentajes de gasto dedicados al consumo de alimentos entre las décadas anteriores a la primera guerra mundial y mediados de la década de 1930. El gráfico 4 muestra el desplazamiento de la curva de Engel entre 1907/1912 por un lado, representada por la línea punteada y 1933 por otro lado representada por la línea llena. Este desplazamiento se produce al calcular los valores predichos por la regresión dando a la variable dum35 un valor de cero o un valor de uno. El parámetro asociado a la variable dum35 en la estimación es 0.032 (estadísticamente significativo) sugiriendo que, para un mismo nivel de ingresos, a mediados de los 30 los hogares habrían consumido más de 3 puntos porcentuales más de su ingreso en alimento de lo que habrían consumido entre 1907 y 1912.

La causa de ese desplazamiento de la curva de Engel no es clara pero una hipótesis plausible para investigación futura es que la mayor autarquía económica del país en esa época con menores niveles de conexión al mercado internacional habría reducido los precios relativos de los bienes exportables (carne y cereales, materia prima para la producción de los alimentos básicos) y eso habría reducido en términos relativos los precios de los alimentos. Aunque no existen datos de precios al por menor de alimentos y de otros ítems de la canasta básica entre 1907 y 1935, si existen índices de precios de bienes agrícolas y de bienes no agrícolas entre 1913 y 1935<sup>24</sup> (Della Paolera y Taylor, 2011), lo cual puede ofrecer un indicador indirecto del comportamiento de los precios relativos de los alimentos.

**Gráfico 5.** Índices de precios del sector agrícola y sector no agrícola, 1929=100



Fuente: elaboración propia en base a datos de Della Paolera y Taylor (2011).

En el gráfico puede observarse que, a partir de comienzos de la década de 1930, con el comienzo del incremento de las barreras al comercio internacional, el índice de precios agrícola se reduce significativamente y en pocos años llega a niveles de apenas el 60% del índice de precios No Agrícola. Es posible que este cambio en precios relativos asociado al nivel de apertura de la economía ayude a explicar, aunque sea parcialmente, el cambio observado en la composición de la demanda de las familias de trabajadores<sup>25</sup>.

24 Datos extraídos del apéndice estadístico de Della Paolera y Taylor (2011).

25 La reducción de los precios de los alimentos documentada en el artículo es una reducción en términos relativos y por lo tanto genera un efecto sustitución que implica un desplazamiento del consumo total del hogar a una mayor cantidad de alimentos. Dada la reducción del precio de los mismos, la pregunta es si el gasto total en alimentos aumenta o disminuye; y la respuesta a esta pregunta es una cuestión empírica dado que a priori ambas cosas son posibles. Que se observe un aumento en el gasto total de alimentos supone una elasticidad precio relativamente alta dado que la reducción de precios empuja a un aumento de cantidad mayor.

## 6. Conclusiones

Hasta ahora la elaboración de las canastas de consumo en Argentina en la primera mitad del siglo XX se basó en parte en decisiones relativamente subjetivas sobre las ponderaciones a usar para cada grupo de bienes y produjeron resultados con una gran heterogeneidad, con lo cual resulta difícil construir consensos sobre la evolución del nivel de precios, de los niveles de vida y de las comparaciones internacionales de poder de compra de los salarios.

Este artículo ha generado más evidencia empírica sobre la evolución de los patrones de consumo de las familias en los diferentes niveles de ingreso en las primeras décadas del siglo XX y creemos que plantea un nuevo elemento a considerar en la elaboración de series de salarios reales, así como en todos aquellos estudios que busquen transformar variables nominales en reales. El análisis descriptivo de los datos sobre canastas reunidos en este artículo muestra que entre 1907 y 1933 los promedios de porcentajes de gastos en alimentos de las familias de Buenos Aires varían entre aproximadamente el 45% y el 65% mientras que los de vivienda entre 19% y 34%. Por un lado, esto muestra que la variabilidad de los promedios anuales es grande pero, al mismo tiempo, que algunas ponderaciones existentes en la literatura no parecen plausibles.

El análisis econométrico de la curva de Engel muestra que es posible detectar un patrón de comportamiento del porcentaje del gasto en alimentos dentro del gasto total tanto a través del tiempo como a través de los grupos de ingresos. Para un tamaño de familia dado, el aumento de los ingresos familiares por adulto equivalente, de \$30 a \$150 por mes, implicaría una reducción del porcentaje de alimentos en más de veinte puntos porcentuales.

El análisis meramente descriptivo para caracterizar los cambios de los porcentajes de alimentos en el gasto total entre el período previo a la primera guerra mundial y la década de 1930, puede resultar engañoso. Tomando sólo los promedios de los datos disponibles, pareciera que el porcentaje del gasto en alimentos en 1933 es ligeramente menor que el del período 1907-12. Sin embargo, los resultados de la estimación de la curva de Engel muestran que esa pequeña reducción encubre dos movimientos con resultados opuestos. Por un lado, una tendencia a un mayor gasto en alimentos para un ingreso dado, que significaría un desplazamiento hacia arriba de la curva de Engel representada en el Gráfico 4. Por otro lado, un mayor ingreso medio en la muestra en 1933 que en 1907-12, que está asociada a un desplazamiento hacia la derecha por la curva.

El desplazamiento de la curva de Engel podría ser uno de los motivos de la falta de coincidencia entre el estancamiento de los salarios reales y del PIB per cápita en la década de 1930, mostrados por Cortés Conde (2001) y Ferreres (2010), y el aumento de la estatura documentada por Salvatore (2009) en esa misma década. O sea que, para niveles de salarios similares, las familias habrían desplazado su consumo más hacia alimentos y habrían aumentado su nivel de bienestar biológico. El abaratamiento relativo de los alimentos luego de la crisis de 1930, se presenta como una hipótesis plausible de la causa del desplazamiento de la curva de Engel.

## Bibliografía

ALLEN, R. (2000). Economic structure and agricultural productivity in Europe, 1300–1800. *European Review of Economic History* 4, 1, pp. 1–25.

ALVAREZ, C. y PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2007). The decline of Spain (1500–1850): conjectural estimates. *European Review of Economic History* 11, pp. 319–366.

ARCONDO, A., (2002). *Historia de la Alimentación en Argentina. Desde los orígenes hasta 1920*. Ferreyra Editor, Córdoba.

Banks, J., Blundell, R. y LEWBEL, A. (1997). “Quadratic Engel Curves and Consumer Demand”. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 79, No. 4. (Nov., 1997), pp. 527–539.

BÉRTOLA, L., CAMOU, M. y PORCILE, G., (1999). “Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales de los países del Cono Sur, 1870–1945”. Ponencia presentada en

el simposio “Mercado de trabajo y nivel de vida” de las Segundas Jornadas de Historia Económica, Montevideo.

BERTOLA, L. y OCAMPO, J.A. (2013). El desarrollo de América Latina desde la Independencia. Fondo de Cultura Económica, México.

Bialet Massé, J., (1985). Informe sobre el estado de la clase obrera, (Tomos I y II). Hyspamérica Ediciones Argentina S.A, Madrid.

BUCHANAN, W. La moneda y la vida en la República Argentina, Revista de Derecho, Historia y Letras, año 1, Tumo 11, Buenos Aires, 1898.

Bunge, A. E., (1920). Los problemas económicos del presente, (Vol. I), Buenos Aires.

CORREA DEZA, M. F. y NICOLINI, E. A. (2013). “Diferencias regionales en el costo de vida en Argentina a comienzos del siglo XX”. Investigaciones en Historia Económica,.

CORTÉS CONDE, R., (1979). El progreso argentino. Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

CORTÉS CONDE, R., (1998). Progreso y declinación de la economía argentina: un análisis histórico institucional. Fondo de Cultura Económica.

CORTÉS CONDE, R. (2001). “The vicissitudes of an exporting economy. Argentina (1870-1930)”. En Cárdenas, E., Ocampo, J.A. y Thorp, R. (eds.). An Economic History of Twentieth Century Latin America, Palgrave.

CUESTA, E.M.. (2012). “Precios y Salarios en Buenos Aires durante la gran expansión 1850-1914”. Revista de Instituciones, Ideas y Mercados, 159-179.

DEATON, A., and PAXSON, C. (1998). “Economies of Scale, Household Size, and the Demand for Food.” Journal of Political Economy 106, 897-930.

DELLA PAOLERA, G. y TAYLOR, A. (2011). A new economic history of Argentina. Cambridge University Press.

DIAZ ALEJANDRO, C. (1981). “Tipo de cambio y términos de intercambio en la República Argentina 1913-1976”. N° 22. C. E. M. A. Buenos Aires.

FERRERES, Orlando J. (2010). (Dir.). Dos siglos de economía argentina 1810-2010: historia argentina en cifras. 1a ed. El Ateneo; Fundación Norte y Sur. Buenos Aires.

GARCÍA COSTA, V. (1990). Adrián Patroni y "Los trabajadores en la Argentina", Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

HAINES, M., CRAIG, L. y WEISS, T. (2003). “The Short and the Dead: Nutrition, Mortality, and the "Antebellum Puzzle" in the United States”. The Journal of Economic History 63, 2, 382-413.

JORGENSEN, D. W., LAU, L.J. y STOKER, T. M., (1982). “The Transcendental Logarithmic Model of Aggregate Consumer Behavior”, en R. Basman and G. Rhodes,(eds.), Advances in Econometrics, Greenwich: JAI Press.

LANATA BRIONES, C. T. (2012). “Methodological revision of the cost of living index of the city of Buenos Aires, 1933-1945”. Estadística e Sociedades. N.2, nov. 2012. Porto Alegre. 24-41.

MARSHALL, A. (1981). La composición del consumo de los obreros industriales de Buenos Aires, 1930-1980. Desarrollo Económico, 21. 351-374.

MONETA, A. y CHAI, A. (2014). “The evolution of Engel curves and its implications for structural change”. Cambridge Journal of Economics, 38, 4. 895-903.

MORALES, E. (1988). “Canasta básica de alimentos - Gran Buenos Aires. Documento de trabajo n° 3”. INDEC / IPA.

PIZZOLITTO, G. (2007). “Curvas de Engel de alimentos, preferencias heterogéneas y características demográficas de los hogares: estimaciones para Argentina”. Documento de Trabajo Nro. 45. CEDLAS. La Plata.

PRAIS, S.J. y HOUTAKKER, H.S. (1955). *The analysis of family budgets*. Cambridge University Press.

ROWTHORN, R.E. y WELLS, J.R. (1987). *De-industrialization and foreign trade*. Cambridge University Press, Cambridge.

SALVATORE, R. (2007). "Heights, nutrition, and well-being in Argentina, CA. 1850-1950. Preliminary results. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*. Año XXV. Primavera 2007. N° 1: 53-86.

SALVATORE, R. (2009). "Stature growth in industrializing Argentina: the Buenos Aires industrial belt 1916-1950". *Explorations in Economic History*, 46. 70-92

SALVATORE, R. (2010). "Better-off in the thirties: Welfare indices for Argentina, 1900-1940". En Salvatore, Ricardo; Coatsworth, John H.; Challú, Amílcar E. (eds.). *Living Standards in Latin American History: Height, Welfare, and Development, 1750-2000*. David Rockefeller Center for Latin American Studies.

VILLANUEVA, J. (1966). "The inflationary process in Argentina, 1943-1960". Working Paper. Instituto Torcuato Di Tella. Centro de Investigaciones Económicas. 2da. Edición. Buenos Aires.

WORKING, H., (1943). "Statistical Laws of Family Expenditure". *Journal of the American Statistical Association*, 38, 43-56.

### **Fuentes**

Argentina. Representantes de empresas y obreros ferroviarios. Comisión especial. (1930) *Revisión de escalafones, convenios y reglamentos*. Gmo. Kraft Ltda. Buenos Aires.

Boletín del Departamento Nacional del Trabajo. N° 3 – Diciembre 31 de 1907. Buenos Aires

Boletín del Departamento Nacional del Trabajo. N° 6 – Septiembre 30 de 1908. Buenos Aires

Boletín del Departamento Nacional del Trabajo. N° 21 – Noviembre 30 de 1912. Buenos Aires.

Costo de la vida. Presupuestos familiares. Precios de artículos de primera necesidad. Índices de costo de la vida. Departamento Nacional del Trabajo. Buenos Aires. 1935.

## DEL MERCADO CERRADO A LA APERTURA, LA FÁBRICA URUGUAYA DE NEUMÁTICOS S.A. (1974-2002)

SEBASTIÁN SABINI\*

### Resumen

El artículo analiza el derrotero de la empresa FUNSA, procesadora de productos derivados del caucho, en el periodo 1974-2002, considerando diferentes periodos que transitaron desde el auge exportador fruto de los acuerdos comerciales con Brasil y Argentina (1974-1981), la dura crisis nacional e internacional, su impacto sobre la empresa y la recuperación relativa (1982-1989), la respuesta al proceso de apertura arancelaria (1990-1997) y las causas de la venta a TITAN y de su cierre (1998-2002). Este relato se coteja con diferentes indicadores como valor bruto de producción, exportaciones y ocupación de FUNSA y del sector caucho, así como de la evolución del directorio, considerando los vaivenes de las instituciones legales de protección. El marco teórico aborda elementos del institucionalismo y considera aportes chandlerianos y postchandlerianos, a su vez de tomar en consideración antecedentes académicos. Se trata de un estudio de caso, que desarrolla análisis heurístico y hermenéutico de fuentes primarias y secundarias, se nutre de diversas técnicas y estrategias propias de la historia empresarial e intenta desplegar las mismas a través del método inductivo-deductivo.

Palabras clave: Industria, FUNSA, Historia de Empresas

### Abstract

The article analyzes the evolution of the FUNSA company, processor of rubber products, in the period between 1974 and 2002, considering the different periods through which it transited, from the export boom that resulted from the trade agreements with Brazil and Argentina (1974-1981), to the deep national and international crisis, its impact on the company and partial recovery (1982-1989), the response to the tariff lowering process (1990-1997) and the causes of the sale to TITAN and its closure (1998-2002). This story is threaded with different indicators, such as Gross Production Value, exports, and employment at FUNSA and in the Rubber Sector as a whole, as well as the evolution of the board, considering the vagaries of the legal framework. The theoretical framework addresses elements of institutionalism, considers Chandlerian and post-Chaldean contributions, and takes into account academic antecedents. This is a case study, which develops heuristic and hermeneutic analysis of primary and secondary sources, draws on various techniques and strategies of business history, as also attempts to deploy them through the inductive-deductive method.

Keywords: Industry, FUNSA; Business history

## 1. Introducción

La empresa FUNSA, fundada con capitales nacionales, fue la primera fábrica de neumáticos y productos del caucho en Uruguay, y nació al influjo de las políticas dirigistas y proteccionistas de los gobiernos de mediados de 1930. Hasta 1960 se caracterizó por un desarrollo explosivo, tanto en variedad de productos como de acuerdo su producción y ocupación. Basada en protecciones legales y acuerdos técnicos con empresas norteamericanas y europeas, llegó a contar con más de dos mil trabajadores y, entre 1960 y 1974, tuvo que afrontar los vaivenes económicos locales (Sabini, 2018a). Vale indicar que fue considerada dominadora del mercado local durante décadas (Buxedas, et al., 1987; Aguirre, et al., 2004), elemento que será discutido a continuación. Este artículo se propone desarrollar el periodo 1974-2002, sobre el cual no se cuentan antecedentes desde la historia de empresas y supuso un fuerte avance exportador e impulso expansivo en base al mercado regional hasta la crisis de 1981, el posterior endeudamiento fruto de la fuerte crisis económica y los primeros signos de apertura, así como los diferentes intentos de reestructura, la venta a TITAN y el cierre de actividades.

El marco teórico toma elementos del institucionalismo, pero también considera aportes chandlerianos y postchandlerianos como aspectos esenciales de la Historia de Empresas y Empresarios; a su vez, se toma en consideración los antecedentes académicos de la temática los cuales incluyen en forma agregada en FUNSA. A través de la elaboración de diferentes indicadores, como valor bruto de producción, exportaciones y ocupación de FUNSA y del sector caucho, así como de la evolución del directorio, se busca establecer un relato sobre el periodo y las diferentes etapas que la empresa debió afrontar. Se trata de un estudio de caso, que desarrolla análisis heurístico y hermenéutico de fuentes primarias y secundarias, se nutre de diversas técnicas y estrategias propias de la historia empresarial, e intenta desplegar las mismas a través del método inductivo-deductivo.

La evolución del producto industrial para el periodo 1974-2002 supone unos primeros años de optimismo, fundamentalmente por los acuerdos bilaterales con Argentina y Brasil, luego, el abandono del régimen cambiario supuso una profunda crisis y caída de la demanda interna y regional, de más de un 20% entre 1979 y 1984. La apertura democrática en 1985, significó un nuevo impulso de la demanda y exportaciones, con una nueva meseta prolongada hasta 1991, aunque sin volver a los niveles anteriores. La década de los noventa serán malas noticias para el sector industrial, con la apertura comercial y priorización del sector servicios e importaciones, la desregulación del mercado de trabajo y el ancla cambiaria, las cuales dejarían una caída constante del producto industrial, llegando a niveles, en el año 2001, cercanos al 50% de 1980 (Bértola y Bittencourt, 2014).

El artículo detalla la evolución de la legalidad de Uruguay, como instrumento de las políticas proteccionistas que iba dejando atrás, siendo parte fundamental del ordenamiento institucional que influye en el desempeño económico de las empresas. Por otro lado, analiza la evolución del directorio de FUNSA, actores centrales de la gestión. En tercer lugar, considera cuatro etapas en las cuales se divide el periodo 1974-2002; la primera etapa es 1974-1981, “los años dorados”, caracterizados por la expansión y fuerte avance exportador. La segunda, “caída y recuperación entre 1981 y 1989”, caracterizada por los cambios institucionales, la crisis económica y el optimismo tras la apertura democrática, con un fuerte endeudamiento. La tercera etapa, 1990-1997, se destaca por la apertura arancelaria y el signo negativo de los balances, marcada por la reestructura de deudas, pérdidas de mercados y los fuertes conflictos. Por último, la venta a TITAN y el cierre 1997-2002, deja a FUNSA bajo control de capitales norteamericanos, una reestructura, planes fallidos de inversión y el fin de la empresa luego de años de caída de sus principales actividades.

En el periodo analizado, FUNSA pasó de tener un mercado nacional y regional protegido a la apertura comercial, primero con el gobierno de facto, luego con el nuevo gobierno democrático y, finalmente, con el ingreso al MERCOSUR por parte del gobierno blanco. El primer impulso aperturista se agudizó con la crisis económica de 1981, que profundizó las deudas existentes. En todo el periodo, los principales indicadores de la empresa cayeron; ocupación, valor de la producción y ventas. Las instituciones de protección cambiaron, pero los directivos de la empresa se mantenían en la lógica de mercado cerrado, razón por la cual culpaban al gobierno de los malos resultados. El directorio de FUNSA siempre se había movido apelando a sus redes políticas lo cual había logrado acceso a créditos y diferentes privilegios de mercado, pero eso no fue suficiente dada la relación pasivo/activo. La venta parecía ser el único camino posible, la aparición de TITAN inyectaba capitales, pero el proceso de pérdida de mercado, sumado a la

baja productividad, la maquinaria obsoleta y el cierre de diferentes líneas de producción, así como las deudas, habrían precipitado el cierre.

## **2. Marco Teórico y antecedentes**

### **2.1 Marco Teórico**

En el marco teórico propuesto, se considera que las instituciones afectan el desarrollo y desempeño empresarial (North, 1990) y que ante los cambios institucionales las empresas establecen estrategias de adaptación y aprendizaje (Zeitlin y Label, 1997), con estrategias de desarrollo de escala y especialización de sus gestores (Chandler, 1990). Para North (1990), las instituciones, convenciones o normas formales o informales, establecen estructuras de incentivos en materia política, económica y social. Ellas determinan el desarrollo económico, y de ellas se derivan intereses sin implicar eficiencia “paretiana”. La valoración que la teoría económica realiza sobre el rol de los empresarios en el proceso productivo ha ido variando con el tiempo. Mientras que para la economía clásica los empresarios eran simples capitalistas, los neoclásicos les atribuyeron un valor organizativo, Veblen y Keynes los consideraban parásitos del proceso productivo que solo buscaban su beneficio, Schumpeter los ubicó en el lugar central del proceso productivo, como principal agente de innovación y cambio económico por su capacidad de combinar los factores productivos, inaugurando una época en donde su consideración iría en aumento (Valdaliso y López, 2011). Por su parte, Chandler (1990), partiendo de un análisis de fuentes primarias, se enfocó en analizar las grandes empresas del “capitalismo gerencial”, que contaban con economías de escala, gerentes especializados (no propietarios) y tomadores de decisiones estratégicas para obtener posiciones dominantes. Entiende que es la sumatoria de esta infinidad de decisiones realizadas por empresarios individuales, gerentes y propietarios la que define, en gran medida, la historia institucional, produciendo patrones de cambio, y determinando el lugar que ocupaban estas empresas en el mercado. Sabel y Zeitlin (1997) cuestionan algunos de los principales aspectos de su interpretación, destacando, en lugar de la masificación, la flexibilidad de las pequeñas empresas en adaptarse a las diferentes condiciones de mercado, e indican que hay que considerar que es necesario analizar las estrategias, las redes empresarias y familiares, los vínculos políticos, la historia y la cultura y la capacidad de aprendizaje de las organizaciones.

### **2.2 Antecedentes**

En Uruguay, la historia de empresas y empresarios, como subdisciplina de la historia económica, tiene un desarrollo tímido, escasa discusión teórica y baja producción académica, fundamentalmente por razones de masa crítica (Jacob, 2008). En este sentido, el artículo busca aportar en esa construcción, desarrollando una mirada sobre fuentes no exploradas de una empresa emblemática de la industria en el siglo XX. Este artículo puede ser considerado la segunda parte de uno de similares características que abordaba el período fundacional de la empresa hasta 1974 (Sabini, 2018a) al tiempo que traza algunos de los principales resultados de la Tesis de Maestría de mi autoría (2018b) con algunos complementos.

En cuanto a los antecedentes, éstos se nutren de diversos aportes de la historia de la manufactura de caucho, en particular trabajos desde la Business History, tales como French (1993), McGovern (2011) y Pozzi (2014), así como de la Tesis Doctoral de María Inés Barbero (2012) en perspectiva comparada y su investigación sobre Pirelli en Argentina (Barbero, 1990). En relación con los estudios sobre FUNSA, el análisis del economista Juan Manuel Rodríguez (1992) sobre las vicisitudes de los conflictos entre los trabajadores y el directorio en el contexto aperturista y la perspectiva de la empresa ayudan a confirmar algunos elementos que se presentan en el debate sobre las causas del cierre; la investigación de González Sierra (1998), desde la mirada social y sindical, aporta inestimable información sobre las relaciones laborales y otros aspectos de la empresa; y la Tesis de Grado de Aguirre et al. (2004) realiza una breve reseña de los aspectos histórico-económicos desde la década de 1990 de suma trascendencia para este trabajo. A su vez, sobre el análisis de su evolución y desempeño, una extensa literatura brinda importantes indicios vinculados con la evolución del Producto Bruto Interno (PBI) de Uruguay en el Siglo XX, y más específicamente sobre el producto industrial, donde se pueden encontrar referencias sobre la evolución del sector caucho. Para la segunda mitad del siglo XX, se identifican dos importantes y recientes revisiones: la ampliación de Finch de su obra de 1980 (2005), y Bértola y Bittencourt (2014), quienes han establecido una evolución del desempeño industrial a lo largo de todo el siglo XX y su

diálogo académico. Asimismo, diferentes instituciones públicas brindan información relevante para el sector caucho en todo el periodo estudiado: el Banco Central del Uruguay (1969; 1984; 1989; 1991), así como el Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales (2017) contienen información del sector de las manufacturas del caucho, tanto en ocupación como índice de volumen físico (IVF) de la producción como valor bruto de la producción (VBP).

### 3. La evolución de las instituciones legales en torno a FUNSA

Las líneas principales de producción de FUNSA referían a neumáticos para automóviles, camiones y ómnibus, los productos de uso doméstico eran de una gran variedad incluyendo calzados, baterías, ventiladores, guantes de goma, bolsas de agua caliente, etc. Su producción se realiza con materias primas importadas (fundamentalmente caucho natural como sintético y negro de humo), lo que provoca, entre otros fenómenos, la necesidad permanente de divisas (con una dependencia grande de las decisiones gubernamentales) y el uso de maquinaria con tecnología de las grandes empresas productoras a nivel global (Sabini, 2018a.; Aguirre, et al., 2004).

Si, como se ha indicado, las instituciones son aspecto clave del desempeño económico (North, 1990) interesa evaluar la evolución de las instituciones legales, como marco de desarrollo de la empresa y cómo su mutación impacta tanto en la toma de decisiones como en el funcionamiento empresarial.

#### 3.1 Continuidad de la protección y apoyo de los gobiernos

Mientras que con los gobiernos democráticos FUNSA se valdría de diferentes declaraciones de interés, el control de precios y el acceso a créditos blandos, la estrategia de desarrollar las exportaciones no tradicionales por parte del gobierno de facto desde 1974, sumado a la Ley de Promoción Industrial, darían a la empresa un nuevo contexto de apoyo gubernativo otorgando acceso a los mercados de Brasil y Argentina, aunque, como se verá luego, las tendencias de liberalización entrarían en contradicción con esta orientación (Finch, 1980)

La década de 1970 será de importantes logros en materia legal para FUNSA, los cuales suponen ventajas tributarias. Por un lado, el artículo 434 de la Ley N° 13.892 de 19 de octubre de 1970 establece:

“Declarase de interés Nacional que los vehículos automotores que se libren al uso permanente dentro del territorio de la República, cualquiera sea el régimen al amparo del cual se autorice su circulación en el mismo, sean suministrados por la industria ensambladora nacional y sean equipados con componentes fabricados en el país, de conformidad con las disposiciones reguladoras y de formato de la industria automotriz en vigor a la fecha de la presente ley, y las que se dictarán en el futuro nacional.”

A su vez, un decreto presidencial declara de interés nacional la fabricación de cámaras y cubiertas para vehículos y, dos años después, una nueva declaratoria para el proyecto de ampliación de la línea de neumáticos con importantes exoneraciones impositivas (FUNSA, Acta de Directorio N° 1505, s/p). Ya con el gobierno de facto, esa línea se extiende exonerando del impuesto único a la actividad bancaria cuando reciba préstamos para remodelación, refaccionamiento y ampliación. En 1977, se le exonera del 3% a las capitalizaciones y recibe dos nuevas Declaratorias de Interés, una para la remodelación y ampliación de su sector neumáticos de fabricación de neumáticos radiales con telas de acero y nylon, y otra para el proyecto de inversión en la fábrica de cables de aluminio (FUNSA, Memoria y Balance, 1981, s/p).

#### 3.2 El fin de la protección

Sin embargo, pese a las declaratorias de interés, la empresa comienza a notar que las reglas de juego estaban cambiando. En la Memoria y Balance de 1981, FUNSA realiza un repaso del sistema legal vigente, ante la caída del régimen automotriz, que evalúa positivamente lo logrado hasta el momento, pero comienza a ver con preocupación algunas señales.

El decreto 736/78 establece una rebaja de aranceles desde el 1 de enero de 1980 del orden del 16%; la tributación se ve como un arancel interno frente a la industria extranjera que es desgravada y subvencionada en origen, y la empresa señala el ingreso de diecinueve nuevas marcas de neumáticos al mercado local. “En la medida que se siga avanzando en el programa de rebaja arancelaria se producirá

una inevitable reducción del nivel de actividad, alejando cada vez más el objetivo de lograr una escala mínima de producción.” Según la empresa, la rebaja arancelaria debería ir de la mano de una reducción de la presión fiscal. Sin embargo, el gobierno avanza con dos decretos que ponen en suspenso el sistema de integración automotriz, que “cambiaron bruscamente la orientación de 14 años de una política tendiente a impulsar y desarrollar” (FUNSA, Memoria y Balance, 1981, s/p). Aguirre, et al. (2004, p. 71) indican su efecto:

“La industria nacional debió competir en las empresas importadoras, manteniéndose las mismas alícuotas de impuestos internos, lo que significó un golpe para la competitividad de estas.” [...] “...en un plazo de dos años cambia totalmente la realidad de FUNSA, continuando la década en una profunda reorganización que le permitiese superar el nuevo escenario nacional. Este proceso reorganizativo se basa en reducir costos y mejorar la productividad, así como también adaptar las distintas líneas de producción. La empresa en esta estrategia clausura distintas líneas de producción, manteniendo solo la producción de neumáticos y guantes.”

A partir de 1985, el nuevo gobierno democrático había alentado esperanzas proteccionistas. Finch indica que las “políticas de liberalización financiera y de apertura comercial fueron mantenidas y extendidas” con una fuerte contradicción entre los objetivos ‘programáticos’ interventores del nuevo gobierno y la política aplicada” (Finch, 2005, p. 317). En este sentido, el Decreto 152/85 permite introducir al país neumáticos libres de todo gravamen, incluido el recargo mínimo que debe pagar al importar las materias primas para fabricarlo ocupando mano de obra local, en tanto que la empresa luchará por volver a las protecciones (FUNSA, Memoria y Balance, 1987, p. 4).

El proceso de apertura fue lento pero inexorable. Mientras que en 1979 las materias primas pagaban entre 0-18% de tasa arancelaria, en 1994 se situaba en 0-6%, pero el cambio más radical se produjo en los bienes intermedios pasando del 22-94% al 15% y en los artículos de consumo final de 76-116% al 20% (Macadar, 1993, p.40, citado en Finch, 2005, p. 340). El ingreso al MERCOSUR supuso un gran cambio en materia de las reglas del juego; la reducción de aranceles máximos a terceros países pasa, a raíz del decreto del 26 de marzo de 1991, del 40% al 24% y, a partir del 1 de enero de 1993, al 20% lo que representa un descenso del 50% en 16 meses (Memoria y Balance, FUNSA, 1992, s/p).

#### **4. Evolución del Directorio entre 1974 y 2002**

La empresa contaba con directivos que pertenecían a la “elite dirigente” de la sociedad uruguaya (Real de Azúa, 1969), la mayor de las veces vinculados a otras actividades económicas, comerciales, agrarias, industriales y financieras, así como a los principales grupos económicos del país (Stolovich, et al., 1987, pp. 360-361).

Las características más salientes del directorio es la estabilidad en el tiempo, con pequeños cambios de un periodo a otro y sin transiciones dramáticas. La larga trayectoria de los directivos en la empresa daba un conocimiento muy grande sobre sus actividades y la forma de desarrollar las tareas. Como se puede ver en el Cuadro 1, la mayoría de los mismos eran accionistas de origen nacional, inclusive, considerando la venta a TITAN, la continuidad de los cuadros directrices es una característica que permanece durante todo el periodo estudiado.

##### **4.1 El tiempo de Egon Einöder 1972-1989**

El periodo 1972-1989 es de una gran estabilidad con la presidencia de Egon Einöder, con dos momentos bien marcados y con 1985 como límite.

Entre 1972 y 1985, casi no existen cambios en el directorio, coincidiendo casi en forma exacta con el gobierno de facto. En 1973, ingresa como vocal Raúl Fernández Lladó “destacado accionista y hombre de negocios” (FUNSA, Memoria y Balance, 1973: s/p) e hijo de Saturnino Fernández. En esta primera etapa, se modifica el rol del “Tesorero”, que ahora pasa a denominarse “Vicepresidente Tesorero”, y será el General (r) Tydeo Larre Borges quien ocupará el cargo. Por otro lado, el Ing. José Luis Torres, encargado de los planes de producción y ampliación de la empresa hasta ese momento (en la empresa desde 1951), se pasa a desempeñar como Secretario (FUNSA, Memoria y Balance, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984). Serán el Dr. Arturo Lerena Acevedo y

dos accionistas, Dr. Héctor Bove Macció y el Ing. Santiago A. Damonte “con 27 años de vinculación habiendo sido gerente de fábrica y gerente de comercialización” (FUNSA, Memoria y Balance, 1972: s/p.), quienes completan el directorio en este periodo de estabilidad política interna. En 1984, ingresa el Dr. Alfredo Cambón vinculado profesionalmente a FUNSA por treinta años, quien se mantiene por dos años. En el segundo periodo, 1985-1989, ingresan Juan Antonio Otegui y Hugo Fernández Echeverría (accionista) como “Vicepresidente Tesorero”. Hacia 1987 se retira el Ing. Santiago Damonte e ingresa en su lugar el Cr. Antonio Mujica quien se desempeñaba como Gerente de Ventas, y Alfredo Cambón es sustituido por Eduardo Vargas Garmendia. Es en este directorio que encontramos el último de la empresa, al menos en su continuidad como capital nacional antes de la venta a TITAN. Luis Fernández Echeverría ocuparía el lugar de Vicepresidente, hermano de Hugo Fernández Echeverría, e ingresa Raúl Fernández Lladó, accionista, empresario agropecuario, industrial y comercial. Eduardo Álvarez Acevedo será el síndico hasta 1979, vinculado a la empresa desde 1945, ocupado su rol por Nilo Berchesi (FUNSA, Memoria y Balance, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989).

#### 4.2 La supremacía de los hermanos Fernández Echeverría 1990-1997

En una relativamente rápida carrera de ascenso, el Cr. Hugo Fernández Echeverría había ingresado al directorio como vocal en 1984, dos años después ocupaba la vicepresidencia durante cinco años, para pasar a la presidencia en 1990. Como vimos, su hermano, Luis Fernández Echeverría (quien había ingresado al directorio en 1988), sería su Vicepresidente hasta la venta del capital accionario a TITAN en 1998. Como se observa en el Cuadro 1, la estabilidad de los directivos fue la norma en FUNSA.

**Cuadro 1.** Permanencia y cargos ocupados por principales directivos, Directorio de FUNSA 1971-1997

NRO	NOMBRE	CARGO OCUPADO	PERÍODO	DURACIÓN
1	EGON EINÖDER	SECRETARIO/ PRESIDENTE	1961-1989	28
2	ING. JOSÉ LUIS TORRES	SECRETARIO	1972-1993	21
3	DR. ARTURO LERENA ACEVEDO	VICEPRESIDENTE	1972-1985	20
4	TYDEO LARRE BORGES	VOCAL/ VICEPRESIDENTE/ TESORERO	1965-1983	18
5	ING. SANTIAGO A. DAMONTE	VOCAL	1972-1985	13
6	CR. HUGO FERNÁNDEZ ECHEVERRÍA	VOCAL/ VICEPRESIDENTE/ TESORERO/ PRESIDENTE	1984-1997	12
	DR. HÉCTOR BOVE MACCIÓ	VOCAL	1972-1983	11
9	RAÚL FERNÁNDEZ LLADÓ	VOCAL	1974-1984	10
10	CR. ANTONIO MUJICA	VOCAL/ SECRETARIO	1987-1996	9
12	LUIS FERNÁNDEZ ECHEVERRÍA	TESORERO/ VICEPRESIDENTE	1988-1996	8

Fuente: elaboración propia en base a FUNSA, Memoria y Balances 1974-1997.

Probablemente, a causa de las dificultades que enfrentaba la empresa, el directorio se reduce, pasando de siete a cinco miembros. En 1993 se retira el Ing. José Luis Torres, de larga trayectoria en la empresa (más de cuatro décadas) y ocupa su lugar de Secretario el Cr. Antonio Mujica. Ese año se produce otro hecho particular, el Cr. Alberto Bensión, pasa de ser Vocal a Síndico, desplazando a Nilo Berchesi. Tras el retiro del Dr. Alvarez Garmendia y la salida del directorio de Alberto Bensión, asumen este último periodo el Dr. Carlos Balsa (FUNSA, Memoria y Balance, 1993, s/p).

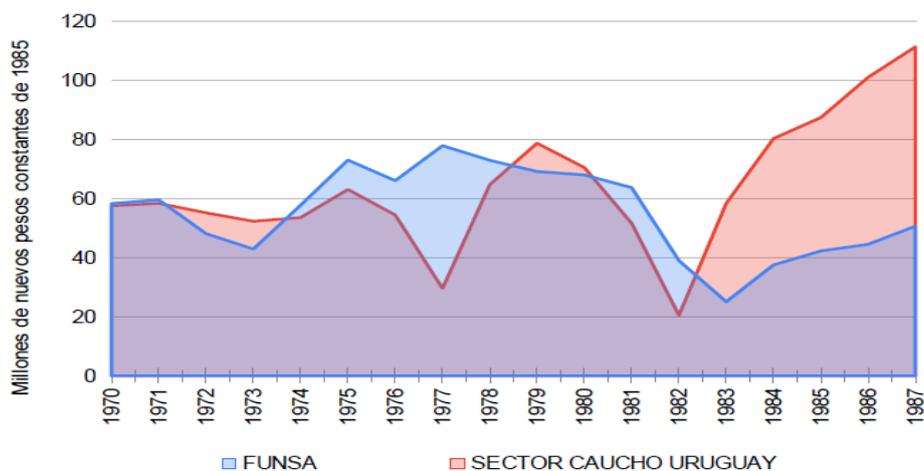
#### **4.3 El directorio en la época de FUNSA-TITAN**

En 1998, con la llegada de TITAN, Maurice Taylor Jr., empresario y político norteamericano, ejercería la presidencia de FUNSA (El País, Montevideo, 8 de agosto, 1998; Mate Amargo, Montevideo, 29 de octubre de 1998). Antonio Mujica, quien había sido diez años directivo sería el Gerente General de FUNSA-TITAN, encargado de llevar adelante la tarea de la reestructura (El Observador, Montevideo, 20 de agosto de 1998), acompañado en la tarea por César Villar como Gerente Comercial (Guía, Montevideo, 26 de julio de 1998) y luego como Gerente de Calidad y Producto. Otro alto cargo de la empresa era ocupado por el contador Alberto Broix como Gerente de Ventas (El País, Montevideo, 2 de marzo de 1999). TITAN proveía los fondos para que FUNSA pudiera funcionar y los directivos tomaban decisiones productivas sobre FUNSA, la cual parecía convertirse en una filial de la empresa estadounidense (El Observador, Montevideo, 30 de setiembre de 1998). La empresa había llegado a un acuerdo con el Estudio Jurídico Posadas, Posadas y Vecino para su gestión. Hacia el 2000, la vicepresidencia era ocupada por Ignacio de Posadas, junto a su sobrino, Fernando de Posadas, integrante del directorio. La Gerencia General estaba en manos de Oscar Vázquez Gallinal (La República, Montevideo, 12 de noviembre de 2000) y la Gerencia de Recursos Humanos por parte de Walter Bravo (La República, Montevideo, 3 de julio de 2001).

### **5. FUNSA entre 1974 y 2002**

#### **5.1 Introducción**

La historia de FUNSA entre 1974 y 2002 puede descomponerse en cuatro períodos, los cuales se detallan a continuación. El primer período, 1974-1981, supone una potente expansión de las exportaciones, grandes inversiones y diversificación de la producción, hasta la gran crisis de 1981, en un periodo indudablemente optimista y de desarrollo. Este período también estuvo marcado por las excelentes relaciones con el gobierno dictatorial, la ausencia de libertades sindicales y, por lo tanto, de conflictos con los trabajadores, donde la empresa, considerando ventas, exportaciones y seguros contratados (Gráficos 2, 3 y 4), tuvo su valoración financiera más elevada. “La caída y recuperación entre 1981 y 1989” es un periodo marcado por dos hechos, el fin del sistema de integración automotriz que propicia fuertes críticas por parte de la empresa al gobierno, y el fin del mercado cerrado para FUNSA. A su vez, la potente crisis económica que paralizó la planta dejó al menos un millar de trabajadores en la calle. La apertura democrática dará un nuevo impulso optimista, así como cambios en la gestión y preocupación por la productividad. El periodo comprendido entre 1990 y 1997 se caracteriza por la apertura arancelaria que redujo la protección a la industria local. Con un gobierno de orientación liberal, la empresa no tendría la misma capacidad de influir en las decisiones gubernamentales, las deudas bancarias, los conflictos laborales marcados por la ineludible reestructura y una posible venta o asociación fueron característicos de esta etapa. Por último, entre 1998 y 2002, el paquete accionario de FUNSA fue adquirido por TITAN de capitales norteamericanos, la cual intentaría llevar adelante modificaciones en la estructura de costos. La crisis económica en Brasil y la crisis de 2002, las crecientes deudas y conflictos, así como un plan de inversiones incompleto, terminaron por clausurar la fábrica.

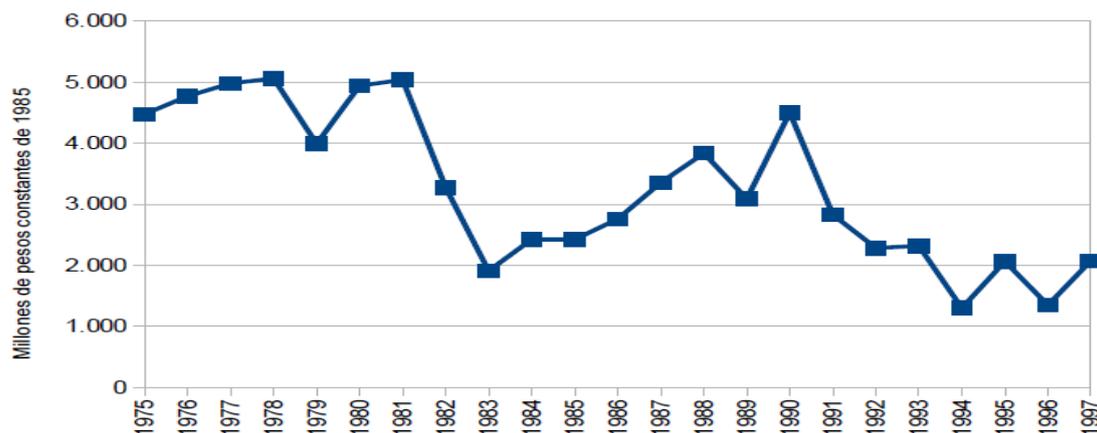
**Gráfico 1.** Comparativo de los VBP de FUNSA y del Sector Caucho en Uruguay (1970-1987)

Fuente: elaboración propia en base a FUNSA, Memoria y Balance, 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987; para caucho 1970-1982 en BCU (1989) para 1983-1987 en BCU (1991) (dados algunos cambios metodológicos en las estimaciones del BCU, no es posible extender la comparación más allá de 1987).

Como se ha indicado, Buxedas et al. (1987) se refieren a la existencia de varias empresas en el sector caucho con FUNSA como la dominante en un contexto de alta concentración. Por otro lado, Aguirre, et al. (2004) asumen que era una empresa monopólica pero que a medida que avanzaba la década de 1980 iba perdiendo terreno. Para tener una imagen de este proceso es posible analizar la evolución del VBP de la empresa y el sector caucho (Gráfico 1). FUNSA fue la empresa monopólica al menos hasta fines de la década de 1970 y, al inicio de la nueva década, comienza a retroceder en la producción local. Como se verá luego, el proceso de apertura económica y la crisis de 1981 parecen ser los factores determinantes en la pérdida de preponderancia en el mercado.

## 5. 2. Evolución del VBP de FUNSA, 1975-1997

La evolución del VBP de FUNSA en 1975-1997 muestra, en buena medida, una historia de caída a lo largo de todo el periodo, aunque con fluctuaciones. La crisis de 1981, sumado al ingreso de la competencia desde un año antes, producen una caída drástica del VBP de más del 150%, luego de un breve periodo de recuperación, que no llega a los niveles anteriores y que coincide con la apertura democrática de Uruguay. Sin embargo, desde 1990, la caída del VBP es constante, coincidiendo con otros indicadores que hemos mencionado –como el volumen de ocupación de FUNSA y el aumento de las deudas–, este proceso además se vincula con un hecho destacado por Aguirre, et al. (2004) que significó la pérdida de mercados en ese periodo.

**Gráfico 2.** VBP de FUNSA, millones de nuevos pesos constantes de 1985 (1975-1997)

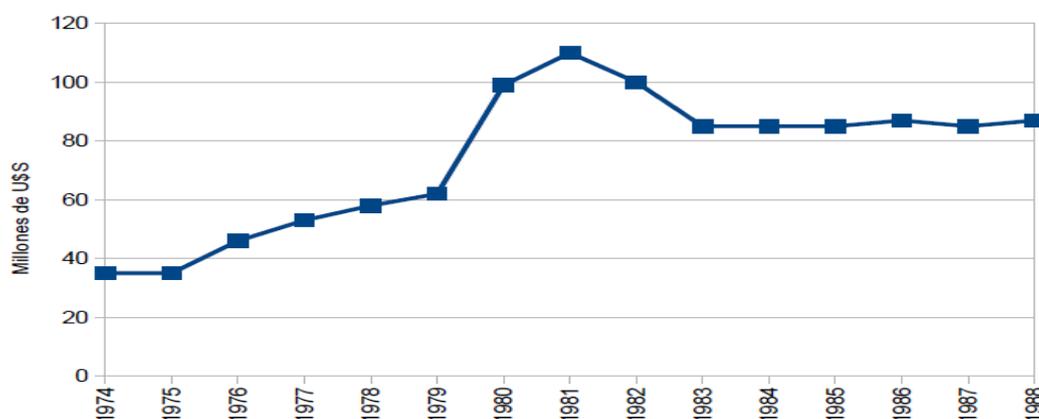
Fuentes: Valor Bruto de Producción como ventas totales de mercadería, elaboración propia en base a FUNSA, Memoria y Balances, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997.

### 5.3. El período 1974-1981, “los años dorados”

#### 5.3.1 Aspectos generales

El periodo que consideramos a continuación representa una expansión en todos los órdenes: ventas, producción en volumen y diversidad, y mercados. Parte fundamental de esta expansión se explica por los acuerdos comerciales de orden regional que habían alcanzado los gobiernos de la época: “Los acuerdos regionales reforzados, CAUCE con Argentina y PEC con Brasil, completaron el menú ofreciéndoles en bandeja un mercado ampliado, protegido y subvencionado” (Quartino et al., 1992, p. 64).

En 1974 aumentan las ventas un 129%, la producción de neumáticos 26,5%, y se duplican las exportaciones (FUNSA; Balance y Memoria, 1974, s/p). Un año después, FUNSA festeja cuarenta años con un acto, prelude de lo que sería su mayor ciclo expansivo (El Día, 4 de junio de 1975). Un indicador posible del valor de la empresa, y cómo éste evoluciona en el periodo, puede ser el monto de los seguros contratados para maquinaria, mercaderías y edificios: en 1974 y 1975 eran de 35 millones de dólares, en 1976 de 46 millones, en 1977 de 53 millones, en 1978 de 58 millones, en 1979 de 62 millones, en 1980 de 99 millones y, en 1981, llegaban a 110 millones (Gráfico 3). En un periodo de ocho años, la empresa pasa a contratar seguros triplicando el valor inicial, lo que da una idea del crecimiento.

**Gráfico 3.** Seguros contratados por FUNSA al Banco de Seguros del Estado por maquinaria, mercadería y edificios (1974-1988)

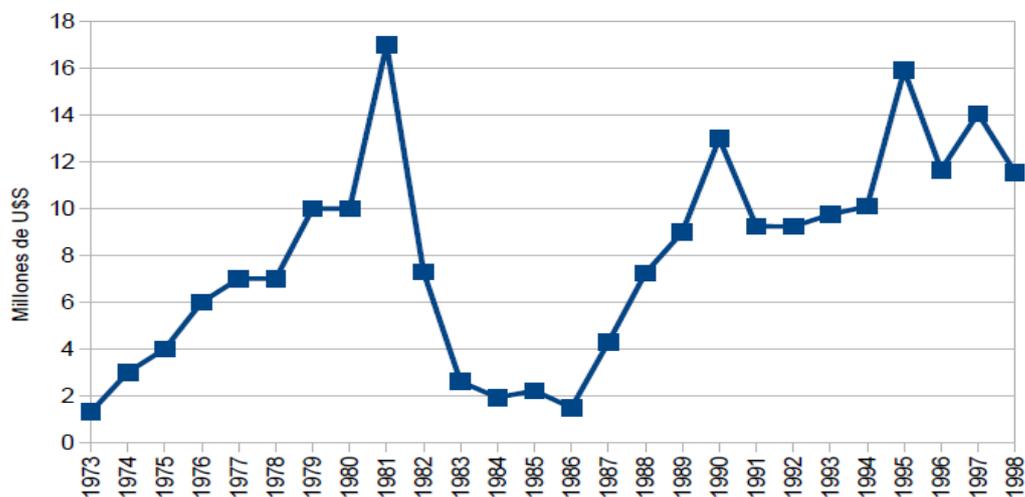
Fuente: elaboración propia en base a FUNSA, Memoria y Balance, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988.

### 5.3.2 La explosión exportadora desde 1970

Desde 1970 las exportaciones pasan a jugar un rol fundamental en la empresa, destacándose un crecimiento y expansión que llevaría a FUNSA a tener una facturación histórica hacia fines de esa década (Gráfico 2).

El crecimiento en los primeros cinco años es sostenido. Una de las características salientes es la diversidad de productos que desarrolla, y para ello la importación de materias primas de diferentes orígenes, con compras por 8,9 millones de dólares; en el mercado local se destaca la compra de textiles, cuero, óxido de zinc, plomo, estaño, cartones, cajas, productos químicos, combustibles, lubricantes, y servicios de metalúrgicas, matricería, construcción, barracas, ferreterías, instalaciones eléctricas destacado como elemento dinamizador de la actividad interna que "... sustituye importaciones por un valor de 0,5 millones de dólares, lo que conduce a utilizar al máximo los recursos nacionales existentes." (FUNSA, Memoria y Balance, 1976, s/p).

**Gráfico 4.** FUNSA, evolución de exportaciones en millones de dólares, 1973-1998.



Fuente: elaboración propia en base a FUNSA, Memoria y Balance, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998.

En el bienio 1976-1977 se destaca el crecimiento de ventas y producción por encima del PBI (Gráfico 1), y el directorio analiza la escala de la empresa, sus inversiones y la relación con las ventas:

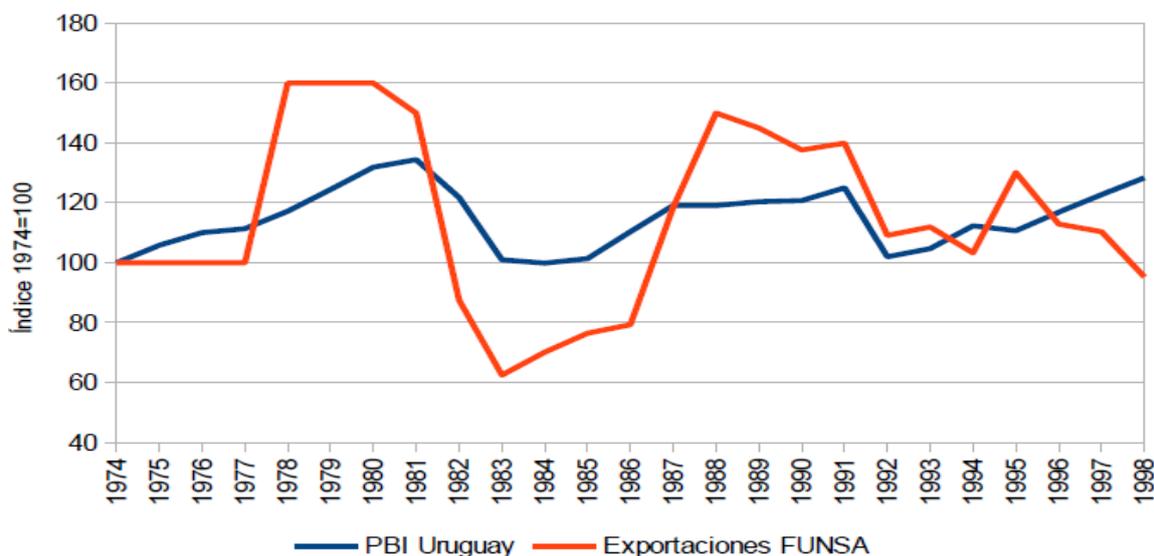
"...industrias con grandes inversiones en equipos pesado de alta tecnología como las de FUNSA, solo una expansión permanente de ventas permitirá absorber costos de amortización y estructura, reduciendo su influencia en el costo unitario del producto. La rigidez del mercado interno sólo puede ser compensada por un aumento en las exportaciones." (FUNSA, Memoria y Balance, 1977, p. 3)

Si bien se sigue en una fase claramente expansiva, algunos indicios comienzan a preocupar a los directivos, entre ellos, el ingreso de 15.000 cubiertas importadas: "Nuestro objetivo es planificar una industria sólida, eficiente y competitiva a niveles internacionales, basada en un creciente adelanto tecnológico y organizativo" (FUNSA, Memoria y Balance, 1979, p. 3).

Hacia 1978, las exportaciones siguen aumentando, principalmente a Brasil, Argentina, y en menor medida a Bolivia; los principales rubros fueron neumáticos, calzado de cuero, correas transportadoras, guantes, baterías, y capa butílica (producto para impermeabilización). La empresa reconoce que el aumento de las exportaciones es crucial para mantener adecuadas economías de escala, mientras diversifican las

exportaciones con guantes, capa butílica, correas transportadoras y de transmisión, calzado, cámaras de cubiertas de ciclomotores, etc. (FUNSA, Memoria y Balance, 1978, 1979, s/p). Logrando un nuevo récord de exportaciones por casi 10 millones de dólares, que dos años después alcanzarán los 17 millones de dólares (Gráfico 4).

**Gráfico 5.** Relación entre PBI y exportaciones de FUNSA



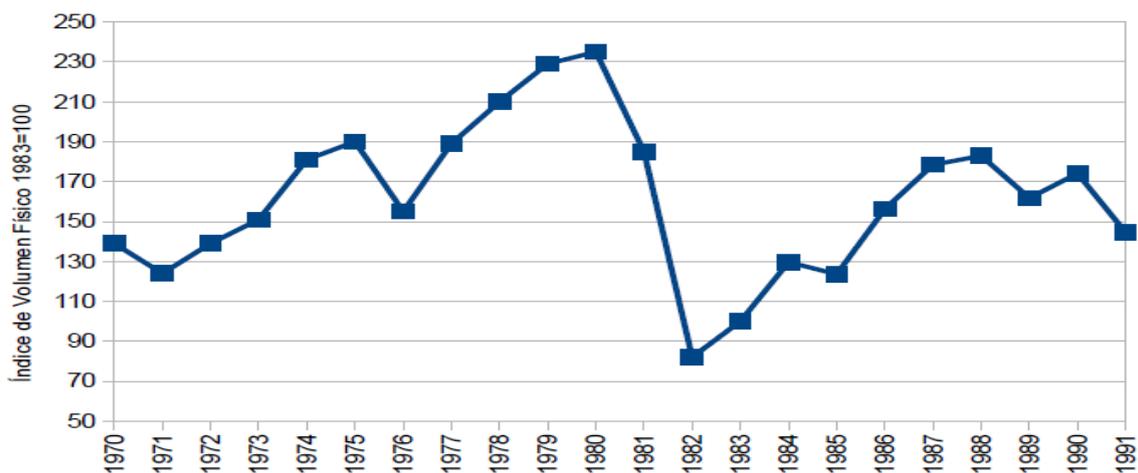
Fuente: elaboración propia en base a: PBI Uruguay, MoxLad (<http://moxlad.cienciassociales.edu.uy/>); para exportaciones, FUNSA, Memoria y Balance, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998)

Entre 1979 y 1981, el escenario mundial era marcado por el aumento del precio de petróleo y la inestabilidad económica con recesión, desempleo e inflación. Si bien por el momento no se sufrían las consecuencias, en parte contrarrestadas por las inversiones públicas en Salto Grande y Palmar y por la incidencia de la región en la empresa, el escenario cambiaría rápidamente y se identifican elementos recesivos en la segunda mitad de 1981 expresado en la iliquidez de la plaza y la fuga de consumidores de Uruguay a los países de frontera. Hacia 1980, la empresa contaba con 2.000 trabajadores, producción y ventas por U\$S 91 millones y activos por 76 millones, una red de 8.500 clientes y 800 proveedores, importaba materias primas por 20 millones de dólares, pagaba salarios por 13 millones y abonaba 23 millones en impuestos al Estado (FUNSA, Memoria y Balance, 1981, s/p).

## 5.4 La caída y recuperación entre 1981 y 1989

### 5.4.1 Aspectos generales

Si la década de 1980 comenzó con la desarticulación del sistema de integración automotriz, y se caracterizaba por el ingreso de nuevas marcas de neumáticos, la crisis económica llevaría a la empresa a unas nuevas y serias dificultades, solo vividas en 1960-1961 (Sabini, 2018a), obligando nuevamente a detener el pago de dividendos a sus accionistas en 1982-1985. La crisis internacional afectaría enormemente a FUNSA provocando falta de divisas y acceso a créditos y mercados. Si, como se ha indicado antes, FUNSA era la empresa dominante del mercado nacional para esa época, el IVF de las manufacturas del caucho entre 1970 y 1991 puede darnos una imagen de la dimensión de la crisis y la evolución de la misma (Gráfico 6). Como se verá luego, el descenso se explica, en parte, por la caída de la producción de FUNSA combinado por el ingreso de nuevas marcas al mercado local.

**Gráfico 6.** Índice de Volumen Físico de Manufacturas del Caucho, Uruguay 1970-1991

Fuente: elaboración propia, para el periodo 1970-1983 BCU, Producto e Ingreso Nacionales, 1989, p. 41; para el periodo 1983-1991 en BCU (ponderaciones 1983 en base a índices del INE reponderados) del Banco de Datos de la FCS-UdelaR, empalmadas con base 1983=100.

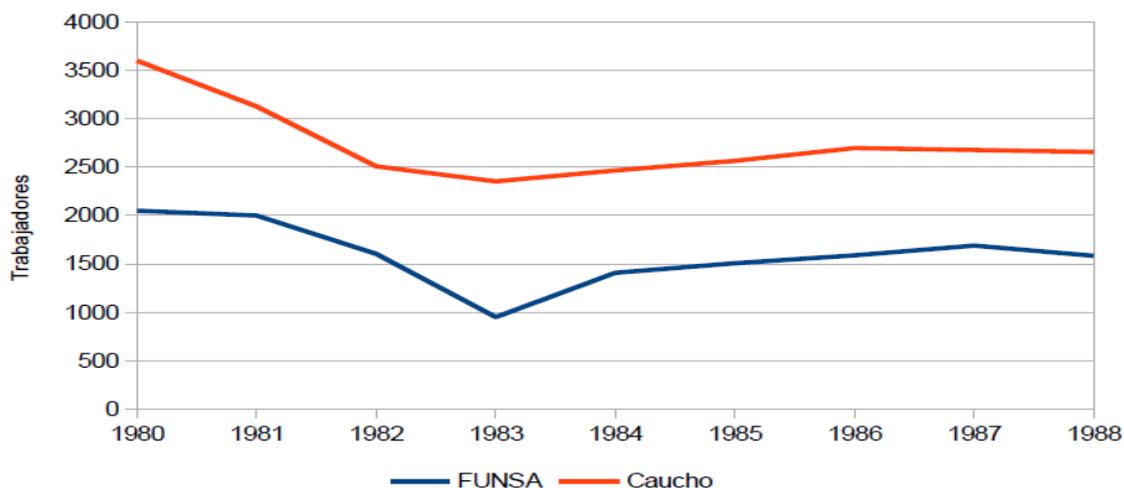
En este sentido, la empresa culpa al decreto N°736/78 del Poder Ejecutivo por el ingreso de diecinueve nuevas marcas al mercado interno, e indicaba: “En la medida que se siga avanzando en el programa de rebaja arancelaria se producirá una inevitable reducción del nivel de actividad, alejando cada vez más el objetivo de lograr una escala mínima de producción.” Asimismo, realiza una serie de propuestas de corte impositivo tendientes a mejorar la situación del sector: rebaja arancelaria, eliminación del impuesto al patrimonio, absorción de las cargas sociales y eliminación de tributos a las materias primas (FUNSA, Memoria y Balance, 1981). Los primeros efectos de la crisis se manifiestan en la brusca caída de las exportaciones; en 1982 las ventas caen 22% y las exportaciones 43%. La caída de las ventas impacta en la producción y, fruto del peso determinante de FUNSA en el sector, en la caída del IVF a escala nacional (Gráfico 4) con una reducción dramática llegando en torno al 66%. La situación no conoce precedentes y se toman medidas drásticas: detención de todas las inversiones en bienes de capital; reducción de gastos y stocks; egresos voluntarios en edad jubilatoria, reducción de rendimientos, horas y días de trabajo, tanto de operarios como de estructura. Se envía al seguro de paro a 363 personas, y se evalúa qué “nuevas decisiones restrictivas deben ser tomadas en el futuro inmediato, entre ellas el envío transitorio de la casi totalidad al seguro de paro” (FUNSA, Memoria y Balance, 1982, p. 5). Para tener una dimensión de la crisis podemos observar el nivel de trabajadores de la empresa, que pasó de tener alrededor de 2.000 trabajadores en 1981, a 1.600 en 1982 y 950 en 1983 (Gráfico 7). La fuerte devaluación, que en 1982 fue de 175%, “...trajo como consecuencia el alza abrupta de los costos y fue acompañada por una drástica reducción de los aranceles, medida que mantuvo efectos negativos hasta el final del ejercicio...” y “...la situación es particularmente delicada por cuanto las empresas fueron inducidas a endeudarse en dólares” (FUNSA, Memoria y Balance, 1983, p.3). Una crónica de la publicación Radical explicaba la crítica situación hacia fines de 1982:

“Verdadero desánimo provoca la noticia difundida en estos días, sobre la paralización operada en FUNSA, [...] Empresa que daba trabajo a más de dos mil personas, la misma ha venido produciendo únicamente con mil doscientos trabajadores, según cifras que se nos alcanzan pero que no hemos podido confirmar de modo fehaciente. Sí en cambio, estamos en condiciones de confirmar que unos mil trabajadores pasan ahora a seguro de paro, como consecuencia del cese de producción” (Montevideo, 27 de octubre de 1982).

La crítica situación de más de 1.400 empleados en el seguro y la inseguridad laboral habían llevado, en enero de 1983, a los trabajadores de FUNSA a solicitar una entrevista al Presidente de facto Gregorio

Álvarez en el reclamo de soluciones para la empresa (“Opinar”, Montevideo, 21 de enero de 1983) y la tensión con la empresa iba en aumento “...la incertidumbre es para todos. [...] No podemos aceptar que el bajo salario de estos compañeros sean el factor económico para la subsistencia de la Empresa.” (“Aquí Semanario”, Montevideo, 14 de junio de 1983). En 1984, los reclamos salariales continúan, y la Comisión Provisoria de la Unión de Obreros, Empleados y Supervisores, promovía paros por esta causa (El Día, 8 de agosto de 1984).

**Gráfico 7.** Ocupación de FUNSA y el Sector Caucho y sus manufacturas 1980-1988



Fuente: elaboración propia en Base a FUNSA, Memoria y Balance 1980, 1981, 1982. FUNSA Libro de Ingresos, 1975-1979; 1980-1990; 1991-2000; Libro de Egresos, 1975, 1980-1989, 1990-2002; Caucho y sus manufacturas: Banco de Datos FCS, 2017.

Entre 1984 y 1987 se comienzan a dar las primeras señales de recuperación, aunque manteniendo una gran capacidad ociosa, y se retoman las exportaciones a Argentina en bajos volúmenes. En 1984 suben las ventas un 19%, y en 1987 30%, alcanzando 47,4 millones de dólares, éstas, además de neumáticos, implican baterías, calzado, colchones, guantes, conductores eléctricos y neumáticos para bicicleta. Las exportaciones totalizaron 4,2 millones de dólares triplicando la alcanzada en el periodo anterior “pero... lejos del objetivo trazado para que el neumático vuelva a ser el más importante producto en las exportaciones compensatorias del régimen automotriz...”. En 1988 las ventas se incrementan un 27%, la recuperación permite en 1987, 1988 y 1989 volver a cobrar dividendos por 12%, 25% y 30%, y aumentar el capital integrado por 680, 1.200, y 1.800 millones de nuevos pesos, con la emisión de nuevas acciones (FUNSA, Memoria y Balance, 1984, 1987, 1988 y 1989). Pero en 1989 volverían las dificultades, con la reducción del 10% de ventas por el ingreso de productos importados y contrabando, sumado a la interrupción de compras estatales por parte la empresa Usinas Termoeléctricas del Estado (UTE) y una sorpresiva rebaja arancelaria a mediados de ese año (FUNSA, Memoria y Balance, 1989, p. 3).

## 5.5 La apertura arancelaria y el signo negativo, 1990-1997

### 5.5.1 Aspectos generales del periodo de apertura

Este periodo se caracteriza por el impacto del acuerdo MERCOSUR, lo que provoca la caída de los aranceles, junto a un gobierno de orientación liberal y la crisis de precios del caucho a nivel mundial, todo lo cual obliga a la empresa a llevar adelante profundas reestructuras afectando la producción con la resistencia de los trabajadores. En suma, el escenario de protección histórico donde la empresa se sentía en comodidad se modifica con una apertura que obliga a adecuar la estructura de precios y costos de producción. El resultado será negativo considerando el alto nivel de endeudamiento y la presión que

ejercen proveedores y acreedores. Hacia 1992 el presidente de FUNSA realizaba una evaluación de la situación:

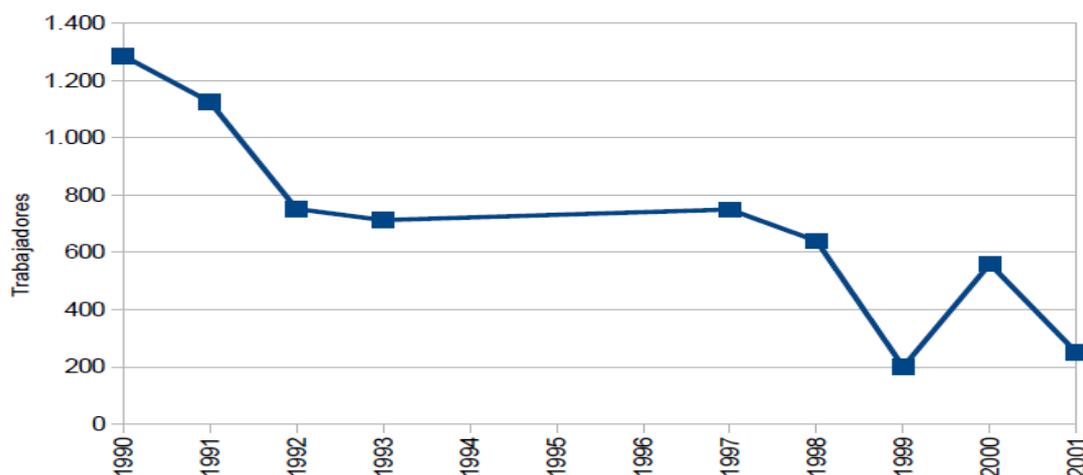
“Los gobiernos de nuestro país han estado abocados desde siempre a atraer inversiones para desarrollar su economía y mejorar la vida de su gente. Nada más necesario que –al tiempo que se cumple con ese propósito– evitar que las industrias ya establecidas, que cuentan con tradición de buen servicio, tecnología avanzada y trabajo nacional, sufren quebrantos que las pongan en dificultades para su desenvolvimiento. Para construir o reconstruir hay que empezar por no destruir. La responsabilidad del Estado –si así procediera– sería grave e inexcusable. El mercado nacional debe servir de ayuda económica para abatir costos y precios que permitan colocar más fácilmente el producto en el exterior. La apertura comercial o económica indiscriminada, agrade irracionalmente esfuerzos de larga data y, de igual modo, abre anchas puertas a aquellas grandes industrias internacionales no radicadas en el país que no ocupan mano de obra uruguaya, que no tributan al estado, en suma, que nada aportan a la República, sino que aquella nación en la que se desarrollan y se las protege.” (Memoria y Balance, FUNSA, 1992, s/p).

Uno de los puntos más altos de este conflicto entre empresa y gobierno tiene que ver con el establecimiento de los Precios Mínimos de Exportación (PME), un mecanismo antidumping que aún quedaba en manos del Poder Ejecutivo y que funcionaba como herramienta de protección de la producción nacional. La empresa venía presionando para extenderlos, y lo logra por cuatro meses, entre octubre de 1993 y enero de 1994, aunque se entiende como insuficiente (FUNSA, Memoria y Balance, 1993, s/d). En febrero de ese año solicita la revisión integral de los PME y que se consideren aspectos vinculados a la tecnología de los neumáticos radiales, uno de sus principales productos (Búsqueda, Montevideo, 17 de febrero de 1994, p. 13). El informe técnico que sostenía su posición había sido elaborado por Ariel Davrieux y Mario Buchelli y publicado en la prensa especializada (El Observador Económico, 11 de febrero de 1994, p. 6). En marzo obtenía la extensión de los PME y FUNSA lo siente como una victoria (FUNSA, Memoria y Balance, 1994, s/d), el sindicato también se mostraba conforme y expresaba “el gobierno ha tenido sensibilidad con la empresa” (La Mañana, 31 de marzo, 1994, p. 45), aunque el Ministro de Economía, Ignacio de Posadas, sostenía que no se modificaban los niveles de protección efectiva y que FUNSA “es una empresa que está siendo subsidiada por la población” (El País, 24 de febrero de 1994).

#### **5.4.2 La reestructura y la relación con los trabajadores**

FUNSA buscaba llevar adelante una reestructura que permitiera bajar los costos de producción para ser competitivos en el mercado regional, así se explicaba en 1992: “La necesidad impostergable de que FUNSA se adecue a las nuevas realidades comerciales e industriales que venimos de reseñar, motivó una profunda y onerosa reestructura interna.” La cual dejó una plantilla de 752 trabajadores “sin reducir la capacidad de producción” y supuso un costo extraordinario de 2,5 millones de dólares (FUNSA, Memoria y Balances, 1992).

Gráfico 8. Ocupación de trabajadores FUNSA 1990-2002



Fuente: elaboración propia en base a FUNSA, Saldo Neto de Libros de Egresos e Ingresos de FUNSA; FUNSA, Memoria y Balance 1991/1992 y 1992/1993; 1997: estimación de Luis Romero para este trabajo; 1998: El País, "Se vendió FUNSA a firma norteamericana" 23 de mayo de 1998; 1999: La mañana, 4 de noviembre de 1998 y La República, 11 de setiembre de 1999; 2000: El País, 24 de abril de 2001; 2001: La Juventud, 5 de junio de 2001.

La reestructura provocó la ocupación de planta por tres meses, contabilizando únicamente 213 días de trabajo, sumado a otros paros y conflictos. Reduciendo la participación en plaza en 25% ocupado por productos de Brasil, aunque se había trabajado en conjunto con el sindicato para que esto no ocurriera (La República, Montevideo, 23 de febrero de 1992, p. 36). En 1994 se busca realizar una nueva reestructura y se analizan diferentes medidas donde destacan: acuerdo salarial; acceso a la tecnología Bridgestone/Firestone; reducción de personal; reducción de precios para aumentar participación en el mercado interno; aumento de la producción; perforación de pozos de agua semisurgente y reducción del *scrap*<sup>1</sup> (FUNSA, Memoria y Balance, 1994, s/p). Uno de los directores de la empresa, quizás como forma de presionar al gobierno, declaraba que "ya no es un problema de eficiencia de la empresa sino de los efectos adversos de la política económica que se viene aplicando" (El Observador, Montevideo, 11 de febrero de 1994, p. 6), aunque como veremos la productividad y eficiencia de la empresa estaba muy por debajo de los márgenes internacionales (ver sección 5.6 La venta a Titan y el cierre, 1997-2002).

Hacia 1996 se detiene la planta para tareas de mantenimiento y la licencia anual; había trabajado durante 16 meses corridos, lo cual no tenía precedentes. La venta de neumáticos de camión, principal rubro de ventas tuvo una contracción de la demanda de Brasil, lo que obligó a suprimir por varios meses el trabajo de la planta durante los sábados. "Si bien con esa medida se logró mantener los stocks de neumáticos en cifras razonables de manera de no afectar el equilibrio financiero, la menor absorción de los costos fijos por la menor producción y venta de 1.900 toneladas, con un valor de casi 8 millones de dólares, fue la causa de los resultados negativos del ejercicio". La empresa se encontraba en uno de sus peores momentos en lo financiero y no había claridad sobre la salida (FUNSA, Memoria y Balances, 1996, s/d.).

### 5.5.3 Las ventas en exportaciones y mercado interno

Los principales destinos de exportación en este período son Brasil y Argentina, aunque en los primeros años la crisis económica que sufre Brasil redujo las mismas. Los acuerdos económicos, el Régimen de Intercambio Automotriz con Brasil (que daba ingreso a camiones Mercedes Benz y Volvo) y el cupo CAUCE (cubiertas) con Argentina aseguran a FUNSA volúmenes de exportación, lo que llevó a la empresa a comenzar gestiones ante la Dirección de Comercio Exterior para un aumento del mismo

<sup>1</sup> Productos terminados no comercializables.

(Memoria y Balances, FUNSA, 1991, s/p). Por esa época se abriría, aunque en forma poco relevante, el mercado de Paraguay.

Resulta significativo que si a nivel de facturación estaban por debajo del mercado interno, las exportaciones suponían niveles de kilaje y/o unidades superior al 50% de la producción de neumáticos; en 1992 el 55% de las unidades físicas se iba al exterior, en 1994 el 55% de la producción era exportada (en valores, 10 millones de dólares), con un crecimiento de 2% con respecto al año anterior, en 1995, con el impacto positivo del plan real, a los compradores tradicionales de Brasil se suma Bridgestone/Firestone lo que provocaría la utilización del 100% de la capacidad instalada (el mejor año del periodo con 15,8 millones de dólares exportados, lo cual lleva incluso a tomar 50 nuevos operarios); el 60% de los kg vendidos de neumáticos es exportado, lo que representa 4.800 toneladas. En 1996, el 56% de los kilos vendidos fueron a exportación y en 1997 las exportaciones representan el 59% del total vendido en kilos (14 millones de dólares, 4.050 toneladas de neumáticos) (Memoria y Balance, FUNSA, 1992, 1994, 1995 1996 y 1997). En este sentido Aguirre, et al. (2004) han sugerido que se trataba de una estrategia permanente de la empresa desde su fundación:

“Esta regulación, que abarcaba todo el sector automotriz, le permitió a FUNSA establecer precios discriminantes para el mercado interno y externo. FUNSA como empresa dominante en los neumáticos de gama media, era capaz de determinar el precio, mientras su segmento competitivo en precio aceptante. Este precio era mayor al que ofrecía en el mercado externo, donde no tenía los privilegios establecidos, debiendo competir en iguales condiciones con otras empresas de igual o mayor porte que ésta.” (p. 64)

Esto da una idea del rol que jugaba el mercado interno para FUNSA, donde los neumáticos se colocaban a precios superiores que en el exterior, así “El mercado nacional debe servir de ayuda económica para abatir costos y precios que permitan colocar más fácilmente el producto en el exterior (Memoria y Balance, FUNSA, 1992, s/p). A lo largo de sus memorias, queda claro que la principal fortaleza, a entender de la empresa, es la red de distribución en todo el país, así como la calidad de sus productos y la confianza de los clientes. Mientras que la empresa no podía ya imponer que los vehículos importados ingresen sin cubiertas, mantenía acuerdos con armadores nacionales de FIAT, GM y Toyota y grandes clientes como CUTCSA y COPRATA (FUNSA, Memoria y Balance, 1995).

El volumen de ventas físicas se mantuvo relativamente estable en torno a las 2.500 toneladas en todo el periodo (con un pico en 1995), aunque los precios debieron reducirse por los PME y el ingreso de productos importados, hacia 1994, con el mismo nivel de toneladas, la facturación se redujo en 1 millón de dólares (FUNSA, Memoria y Balance, 1994, s/p). El ajuste fiscal en 1995, con sus efectos recesivos, que había sido calificado por el dirigente sindical Luis Romero como “un acto criminal” (La Juventud, Montevideo, 5 de abril de 1995, p. 9), y la ruptura de maquinaria en 1997 no permitieron llegar a las 3.100 toneladas que había previsto la empresa como cifra necesaria para superar la situación financiera negativa (FUNSA, Memoria y Balance, 1997, s/p).

#### 5.5.4 Otros productos

Es necesario mencionar la evolución de otros productos que FUNSA manufacturaba, ya que muchos de ellos ven finalizada su etapa en este período.

El 30 de junio de 1990 se discontinúa definitivamente la producción de la división calzado (Industrializadora de Calzado, conocida como Incal). “La alta incidencia de la mano de obra en los costos, los constantes cambios de modelos que obligan a liquidar existencias y una creciente importación, fueron las razones que determinaron la decisión” (FUNSA, Memoria y Balance, 1991, s/p.). Esta producción había acompañado a FUNSA prácticamente desde su fundación.

En esa lógica entraría la denominada línea de producción “B”, compuesta por bolsas de agua caliente, baldosas y artículos varios, hacia 1993; se entiende que para que produjeran ganancias era necesario

realizar inversiones y con un retorno que no se evalúa razonable también se “discontinúa su producción”.

FUNSA también perdía participación en el mercado con neumáticos de bicicletas y ciclomotores, perdiendo el 6% del mercado interno, y arrojando resultados negativos hacia 1995 (FUNSA, Memoria y Balance, 1995). La estrategia, que había comenzado en 1991, fue la de importar productos y revenderlos en el mercado local. Se comenzó con neumáticos radiales Bridgestone y repuestos para bicicletas, hacia 1995 ya era un hecho habitual y había aumentado un 35% con respecto al año anterior llegando a facturar 4,1 millones de dólares, donde se incluyen, además, botas de pvc y bolsas de agua caliente. En 1997, ya se indicaba que en la venta de neumáticos importados hay buena aceptación de las radiales Bridgestone y hay crecimiento de la representada Cooper Tire U.S.A., en las líneas de pasajero y camioneta (FUNSA, Memoria y Balance, 1997, s/p).

Hacia 1997, dos proyectos que quedan por el camino impactan fuertemente en la reducción de la facturación, por un lado, el desprendimiento de la planta de conductores eléctricos, sumamente dependiente de la estatal UTE, representaba un sector de la empresa rentable. Y, por otro lado, el desprendimiento de FANAESA, una subsidiaria que producía baterías y estaba perdiendo terreno con los productos importados; ambos proyectos supusieron una rebaja en la facturación de 7 millones de dólares (FUNSA, Memoria y Balance, 1995, 1997, s/p).

### **5.5.5 Las deudas bancarias**

Uno de los problemas más grandes que enfrentaba FUNSA era la deuda con las instituciones bancarias, tanto con instituciones públicas como privadas con montos de deuda similares. Hacia 1992 se esperaba poder reperfilas las deudas con los privados acordando nuevas líneas de crédito otorgados por la banca pública, específicamente con el Banco República (BROU), (Memoria y Balance, FUNSA, 1992, s/p). Luego de dos años de negociaciones, se llega a un acuerdo con los ocho principales bancos privados por 6 millones de dólares, que implicaba la venta de la planta de conductores, mejorando los vencimientos y con bajas tasas de interés. La operativa estaba asegurada porque el BROU ponía e a disposición líneas crediticias con ese fin. Hacia 1996 el endeudamiento total rondaba los 14,7 millones de dólares, y la empresa presenta un nuevo plan de pago con diez amortizaciones semestrales a pagar la primera cuota el 31 de mayo de 1997. En 1997 el pasivo era de 19,3 millones de dólares y el activo 37,9 millones (FUNSA, Memoria y Balance, 1996, 1997).

## **5.6 La venta a TITAN y el cierre 1997-2002**

### **5.6.1 TITAN y sus planes para FUNSA**

Los repetidos balances negativos y el creciente pasivo cuestionaban la viabilidad de la empresa y venían sugiriendo en FUNSA la posibilidad de una asociación o venta (Aguirre, et al., 2004, p. 75). En 1992, la prensa local manejaba rumores de una posible venta (El Día, Montevideo, 5 de diciembre de 1992, p. 5); en 1993, esto se menciona como una posibilidad por parte de la empresa (FUNSA, Memoria y Balance, 1993, s/p), y ya en 1994 se habían mantenido conversaciones con Pirelli (La Mañana, Montevideo, 27 de febrero de 1994, p. 39). Finalmente, en 1997 toma forma definitiva como un objetivo ineludible:

“Además de encarar reestructuras de todos los niveles de su organización para abatir los costos, se buscó permanentemente analizar la posibilidad de concretar alianzas estratégicas con otro fabricante de neumáticos que pudiera tener interés en marcar presencia en la región. Con este objetivo prioritario, hoy estamos conversando con algunas multinacionales que han mostrado interés en transitar por este camino”. (Memoria y Balance, FUNSA, 1997: s/p.)

En junio de 1998, TITAN,<sup>2</sup> representada en Uruguay por el ex Ministro de Economía Ignacio de Posadas (El Observador, Montevideo, 13 de mayo de 1998, p. 14), compra el 82% del paquete accionario; la venta en 2,8 millones de dólares, según el Diario La República, implicaba la transacción de 320.000

acciones de las 400.000 existentes, pagando 8,75 dólares por cada 100 pesos frente a una cotización de mercado de 2,4 dólares (La República, Montevideo, 28 de mayo de 1998, p. 34). Su idea era fortalecer la integración vertical de la empresa ofreciendo llantas con neumáticos dentro del rubro llantas para maquinaria fuera de carreteras; se identificaba con productos de elevada calidad, diseños exclusivos y durabilidad con una mano de obra calificada. Para FUNSA, la decisión parecía ineludible como forma de enfrentar la crisis:

“En las memorias del balance que cierra en junio de 1998, se puntualiza los inconvenientes que atraviesa la empresa, donde se indica la necesidad de aumentar el volumen de producción, invirtiendo en maquinarias, ya que definen a esta como obsoleta. También se plantea el aumentar la capacidad productiva de la mano de obra, indicando la necesaria voluntad de los trabajadores para introducir estas mejoras” (Aguirre, et al., 2004, p. 76).

Sin embargo, la conflictividad avanza cuando TITAN busca establecer una serie de reformas, aumentando los cargos gerenciales y de confianza, y cerrando sectores y reduciendo personal (Aguirre, et al., 2004, p. 27). En una entrevista concedida a El País, en agosto de 1998, su presidente, Maurice Taylor, indica que el objetivo es duplicar las ventas, realizar inversiones de hasta 12 millones de dólares y que necesariamente se debe reducir el personal (El País, Montevideo, agosto, p. 10), lo cual provocó el rechazo del sindicato (La República, Montevideo, 9 de agosto de 1998, p. 11). El primer objetivo era cerrar la planta de llantas de bicicletas; Antonio Mujica, quien había mantenido su cargo, indicaba que su fabricación era inviable debido a la competencia asiática (El Observador, Montevideo, 14 de agosto de 1998, p. 12). El 30 de setiembre de 1998, la Unión de Obreros, Empleados y Supervisores de FUNSA ocupaba la planta (Búsqueda, Montevideo, 1° de octubre de 1998, p.12), dando lugar a un conflicto que duraría cuarenta días. Paralelamente, la empresa decide enviar al seguro de paro a 380 trabajadores de la división cubiertas y solicita la desocupación por parte del Ministerio del Interior. Una vez avanzado el conflicto, en noviembre, se suman administrativos, mandos medios y planta, totalizando 530 trabajadores al seguro de desempleo (El Observador, Montevideo, 1° de octubre de 1998, p. 15). El mismo se resolvería a través de un plebiscito organizado por el sindicato para decidir si se profundizaban las medidas de lucha; se trataba de respaldar o no a la dirigencia sindical. Con 473 habilitados, y una participación de 435, 227 votaron en forma negativa “y derrotaron en consecuencia su proyecto de poner en marcha nuevas medidas de fuerza” (El País, Montevideo, 1° de diciembre de 1998). Para el sindicato “la empresa creó un clima de terror con el cierre de la fuente laboral” (La Juventud, Montevideo, 2 de diciembre de 1998, p. 7) pero también pagó un precio alto por la inexperiencia de la nueva dirigencia. FUNSA-TITAN dice haber perdido clientes y 5 millones de dólares en ventas por este conflicto (Aguirre, et al., 2004, p. 78). El plan era reducir en 200 trabajadores la plantilla; Antonio Mujica expresaría, en el transcurso del mismo, “la vieja FUNSA quedó por el camino, ningún gobierno le va a dar protección y hay que hacer mejores cosas para sacar la empresa adelante” (La Mañana, Montevideo, 4 de noviembre de 1998, p. 7). Finalmente, en setiembre de 1999, la empresa enviaba a 250 trabajadores al seguro de paro (más los 40 del año anterior), según La República (Montevideo, 1° de setiembre de 1999, p. 41), la empresa contaba en ese momento con un total de 200 trabajadores activos (Gráfico 8). El proceso de descomposición parecía inevitable.

En febrero de 1999, se presenta el proyecto de inversión al Presidente de la República, Dr. Julio María Sanguinetti (El País, Montevideo, 2 de febrero de 1999) y, en marzo de ese año, se alcanza el decreto N° 684/99 del 18 de agosto de 1999, pudiendo importar maquinaria sin impuestos y reducciones impositivas (Aguirre, et al., 2004, p. 76). Triplicando la idea inicial la empresa esperaba invertir 28,8 millones de dólares (El Observador, Montevideo, 26 de febrero de 1999, p. 13) aunque finalmente invirtió 20 millones (Aguirre, et al., 2004, p. 77). Se buscaba llevar las ventas a 60 millones en 24 meses, duplicando la capacidad productiva de la empresa, “la mayor parte del equipamiento será para fabricar cubiertas, reforzando la línea de neumáticos para automóviles, camiones, ampliando la línea de neumáticos agrícolas y fuera de camino”. La gerencia entendía que existía un problema de productividad y que la conflictividad había hecho perder clientes a FUNSA.

“Las relaciones con el sindicato de trabajadores de FUNSA han sido conflictivas y difíciles, en particular en relación a las demandas salariales y pérdida de productividad... [...] La huelga de 1992 fue la que tuvo peores consecuencias para FUNSA. Comenzó cuando la compañía demostró que era posible aumentar la productividad y se solucionó la huelga... [...] En el año 1990 la productividad era de 17,83 libras hora-hombre y en 1992 había aumentado a 25,56 libras/horas hombre. La huelga de 1992 le costó a FUNSA U\$S 3 millones y FUNSA también perdió clientes, en tanto la representación de Firestone fue asumida por RASA, que era cliente de la compañía. [...] Si bien la productividad siguió creciendo llevo a 28 libras/horas hombre en 1999, este crecimiento no fue suficiente, ya que las empresas rivales del MERCOSUR registran niveles de 60 libras/horas hombre. Asimismo, en las plantas de neumáticos de Titán en los Estados Unidos, la productividad es de aproximadamente 90 libras/horas hombre.” (Memoria de Concordato FUNSA-Titan en ob. cit.: 7).

Hacia comienzos del año 2000 la empresa había retomado una buena parte de los trabajadores, con un nivel de ocupación de 560, el sindicato denunciaba que se habían perdido, desde la llegada de TITAN, 175 puestos de trabajo (La Juventud, Montevideo, 5 de junio de 2001). Por esa época exporta a Argentina, Brasil, México, Estados Unidos, y a nivel local estimaba que tenía un 30% del mercado, trabajando con la planta a pleno, las perspectivas parecían mejorar, en palabras del directivo Vázquez “Estamos en un proceso de recuperación de la empresa que aún tiene que consolidarse, luego de años muy difíciles” (El País, Montevideo, 24 de abril de 2000, p. 17).

En diciembre de ese año la gestión de la empresa estaba en manos del Estudio Jurídico Posadas y Vecino, la vicepresidencia recaía en Ignacio de Posadas, y el sindicato denunciaba una gestión “caótica”, en la cual se había reducido a la mitad la producción y la ocupación (La República, Montevideo, 12 de noviembre de 2000) y que, en junio de 2001, la intención era transformar a FUNSA en importadora. Por último, acusa la enorme estructura burocrática como uno de los principales problemas: “En el mes de abril de acuerdo a los últimos datos que tenemos, 187 trabajadores contra 83 jerarcas lo que arroja una proporción de 2 a 1 empeorando los costos...ellos reconocen que es un disparate” (Ídem.).

### **5.6.2 El cierre y sus principales causas**

Desde la desprotección en los ochenta, la industria del caucho sufre de vaivenes, y desde 1995 la caída en ventas sería constante, de 65 millones de dólares, se pasa a 41 millones en 1998 y en el año 2000 a 20 millones. Paralelamente se ve un aumento de las importaciones sustituyendo a FUNSA (Aguirre, et al., 2004, p. 53, 68-69). Algunas razones del cierre, a opinión de los autores, es la maquinaria antigua y el proceso tradicional; rezago tecnológico con respecto a la industria mundial; tomadora de precios de materias primas y materiales y fuerte rigidez y condicionamiento del margen de ganancia (Ídem, p. 29).

El economista Luis Stolovich explica que la rigidez de FUNSA sería un problema, sumado al escaso poder disciplinario y la existencia de grupos que manejaban la empresa en función de sus intereses particulares (Ídem, p. 27).

Por su parte, el sindicato hace una serie de denuncias por vaciamiento de FANAESA, vendiendo todo y sin posibilidad de cobro de despidos; en 2001, se envían al seguro 249 trabajadores, al tiempo que se denuncian proyectos productivos inviábiles y estructuras gerenciales y administrativas exageradas en esa empresa, con pérdidas por 1,5 millones de dólares (Ídem, p. 79-80).

En la memoria explicativa del concordato, la empresa adjudica distintas causas del cierre, en primer lugar, al gobierno por su papel negativo para la industria: derechos de importación, tipo de cambio, industria automotriz, deterioro de leyes laborales. A los trabajadores, por la huelga que “dejó a la empresa en una situación crítica”, y su actitud frente a las intenciones de mejora de la productividad. Asimismo, por los aumentos de costos en la producción por salarios (debido a la eliminación del sistema de incentivos), a la baja relación energía/kg, a la pérdida de productividad, a la reducción de precio de venta en relación a importados; por las pérdidas financieras por pasivo financiero (desde 1998 al cierre el 50% de las pérdidas fiscales fueron por intereses y diferencias en el tipo de cambio); y, por último,

---

2 Para una referencia de TITAN, ver Aguirre et al. (2004), p. 63.

referido a la devaluación del real respecto al dólar (Ídem, p. 80-81). Estas causas habían sido anticipadas por Rodríguez (1992?), señalando las dificultades que presentaba FUNSA ante la apertura y los desafíos en materia de relaciones laborales que suponía la reconversión.

En febrero de 2002 la empresa solicita concordato judicial, obtiene una moratoria en resolución 502/2002 del Juzgado Letrado de Primer Instancia de Concursos de Segundo Turno. Se realizaba una propuesta que implicaba el pasaje de deudas a moneda nacional, quitas del 50% y espera de 24 meses. La propuesta es rechazada y la Liga de Defensa comercial en nota del 22 de octubre de 2002 afirma que los acreedores quirografarios (sin garantías y quienes resuelven sobre el concordato) eran incobrables. La planta prácticamente no tenía producción y TITAN manifiesta su intención de retirarse del país. La empresa había presentado a los efectos del concordato su última Memoria, un patrimonio negativo de 4,5 millones de dólares. El principal acreedor era el BROU con 4,5 millones de dólares y varios bancos de plaza en segundo grado. Con un pasivo de 30 millones, de los cuales las deudas financieras excedían los 12 millones. En resolución del juez 3857/2003 del 18 de diciembre de 2002 decreta la liquidación judicial, solicitada por el interventor y representante de la empresa Cr. Miguel Navajas (Ídem, p. 81).

En una perspectiva histórica, parece que hay un conjunto de factores que coadyuvaron al cierre definitivo de la empresa en su formación capitalista clásica: por un lado, la empresa había nacido en un mercado protegido, reservando su mercado interno y transfiriendo ineficiencias a precios internos para competir en el plano internacional. Una cierta cultura empresarial, que ponía el foco en la carga impositiva, quizás fruto de las políticas proteccionistas trasladaba en forma permanente las responsabilidades a los diferentes gobiernos de turno, con reclamos permanentes en relación a la carga tributaria y el acceso a créditos blandos. Por otro lado, las deudas que se contrajeron en la década de 1980 –profundizadas por las consecuencias de la crisis–, la persiguieron hasta la década de los noventa obligando a desprenderse de alguno de los sectores más productivos de la misma y quitando liquidez y, por lo tanto, capacidad de acción. La apertura quitaba lentamente mercado interno, sin una respuesta clara desde el directorio en una empresa con evidente rezago tecnológico y alta conflictividad en las relaciones laborales. Estos elementos fueron decisivos a la hora de bloquear las posibilidades de una reestructura para transformar la productividad en términos de competencia internacional.

## 7. Conclusiones

El caso de FUNSA, como parte de una empresa no tradicional surgida y desarrollada bajo los parámetros de mercados protegidos, permite cotejar algunas de las premisas teóricas que he mencionado, referidas al rol de las decisiones empresariales, la producción en masa y dominio de mercado, el impacto de las instituciones en el desempeño económico y la existencia de redes políticas para sostener empresas.

En primer lugar, parece que la preocupación por el marco normativo estaba entre las prioridades de los directivos de la empresa; las Memorias y Balances de FUNSA consultadas así lo explicitan, como hemos documentado. De ella se desprendían beneficios de renta que no tenían que ver con la eficiencia de la empresa en un contexto de competencia. De hecho, a medida que se iban perdiendo las protecciones legales, la empresa era puesta en tensión. Las instituciones en sentido northiano establecieron incentivos para una fuerte preocupación por mantener la posición dominante y la protección estatal, dejando de lado la competitividad de la empresa, la presión hacia el gobierno de facto en 1974 solicitando declaraciones de interés, las quejas por el cambio en el sistema de protección desde 1978-1980, y las constantes quejas desde 1990 con la crisis en el mercado interno, evidencian la puesta en marcha de las redes políticas de las que nos hablan Sabel y Zeitlin (1997), y su peso en la gestión cotidiana de la empresa como parte de una estrategia de mercado. Los vínculos políticos, empresariales y familiares, determinaron estrategias de crecimiento y posición dominante de mercado, tanto por integración vertical como por preferencias estatales, protecciones y adquisición de préstamos blandos.

Si pensamos en el empresario schumpeteriano, motor de la innovación y cambio económico, no parece ajustarse a la medida de los directivos de FUNSA, aunque preocupados por la tecnología, especialmente por su adquisición, pero no por la innovación en términos creativos, probablemente

producto de limitaciones propias de la escala y otras del contexto como la poca masa crítica científica y la ausencia de políticas, aspecto que debe ser retomado con más profundidad en el futuro.

Por otro lado, considerando algunas de las preposiciones de Chandler, FUNSA tenía una estrategia de producción masiva, lo que le permitió tener una posición dominante en la escala doméstica, pero esa escala no era competitiva en el mercado mundial concentrado. Era una empresa con directivos altamente especializados, sobre la permanencia del directorio y que el proceso de recambio casi siempre se produjo con cuadros de la empresa que revestían de enorme trayectoria en la misma, sin duda eran los que tomaban las decisiones estratégicas.

En una primera mirada, parece que FUNSA comparte una serie de características de la “modern enterprise” de Chandler: directores altamente especializados en sus tareas con un creciente dominio del mercado local, hasta conformar un monopolio, así como la búsqueda de expansión hacia mercados regionales. Sin embargo, una constante en la historia de la empresa será la dependencia tecnológica, que será suministrada por empresas norteamericanas o europeas, en forma alternativa. Aunque la primera será la dominante (Sabini, 2018a). A su vez, combinaría el predominio de mercado de la industria moderna con una tecnología superior en lo local, masificación, gigantismo y la renta derivada de las protecciones surgidas de la ley. Una empresa que ha delegado sus funciones en una gerencia que centraliza las decisiones operativas, comerciales y estratégicas, separadas de la gran masa de accionistas que participan únicamente en las asambleas anuales, aunque en forma paralela, la mayor parte de los directivos son accionistas prominentes. A diferencia del gerente chandleriano, los directivos de FUNSA, especializados sí, pero también, propietarios.

El período analizado (1974-2002) encierra grandes variaciones por lo que se ha subdividido para su mejor comprensión. Entre 1974 y 1981, la empresa vive probablemente su mayor proceso expansivo, el indicador de las exportaciones lo hace evidente. En el período 1981-1985 la desarticulación del sistema de protección, la escasez de divisas a causa de la fuerte devaluación y la caída de la demanda nacional e internacional detuvieron las actividades y generaron endeudamiento y la crisis. La apertura democrática, hacia 1985, daría un nuevo impulso y cierto optimismo, aunque en ningún caso se recuperaron los niveles anteriores. El período 1990-1997 estuvo caracterizado por una constante caída del nivel de ocupación (Gráfico 8), la negociación de las deudas bancarias y la política de apertura comercial propiciada por el establecimiento del MERCOSUR. Un intento de reestructura que llevó a un enorme conflicto con los trabajadores trajo como consecuencia la pérdida de mercados y un pasivo en aumento. El VBP de FUNSA tuvo una caída constante desde la década de 1980 (Gráfico 2). La aparición de TITAN supuso la inyección de capital que FUNSA necesitaba. La empresa se proponía una fuerte inversión, pero, tanto factores internos como externos, dificultaron su concreción. La empresa culpaba al gobierno por las dificultades por derechos de importación, el tipo de cambio y el deterioro de las leyes laborales, al tiempo que hablaba de baja productividad. El sindicato denunciaba vaciamiento, proyectos inconclusos y una exagerada estructura gerencial. A su vez, la maquinaria antigua y los procesos tradicionales, el rezago tecnológico con respecto a la industria mundial, el hecho de tomar precios de materias primas y materiales, la fuerte rigidez y condicionamiento del margen de ganancia por las deudas fueron las principales causas del cierre, en línea con lo indicado por Aguirre et al. (2004, p. 29). El patrimonio negativo y las deudas financieras finalmente propiciaron que, en diciembre de 2002, se liquidará la empresa bajo la presión de los acreedores.

## Bibliografía

AGUIRRE, Gustavo; DELLEPIANE, Adrián; DUARTE, Horacio. (2004). Aspectos de la estructura y producción de neumáticos en el Uruguay: el caso FUNSA. Tesis de Grado. Montevideo: Universidad de la República.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (BCU). (1991). Cuentas Nacionales, Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (BCU). (1989). Producto e Ingreso Nacionales,

Montevideo.

BARBERO, María Inés. (2012). Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización argentina (1870-1930). Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Historia e Instituciones Económicas.

BARBERO, María Inés (1990). Grupos Empresarios, Intercambio Comercial e Inversiones Italianas en Argentina. El Caso de Pirelli (1910-1920). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires y Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos (CEMLA), Estudios Migratorios Latinoamericanos, Año 5, N° 15-16, p. 311- 342.

BÉRTOLA, Luis; BITTENCOURT, Gustavo. (2014). Un balance histórico de la Industria Uruguaya: entre el “Destino Manifiesto” y el Voluntarismo. Montevideo: MIEM-DNI / UdelaR- Facultad de Ciencias Sociales.

BUXEDAS, Martín; ROCCA, José; STOLOVICH, Luis. (1987). La Estructura de la Industria Uruguaya, Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria-CIEDUR.

CHANDLER, Adam J. (1990). Scale and Scope. USA: Harvard.

FINCH, Henry. (1980). La Economía Política del Uruguay contemporáneo 1870-2000, Montevideo: Colección Heber Raviolo, 2014. (primera edición 1980, corregida y aumentada en 2005).

FRENCH, Michel. (1993). Structure, Personality, and Business Strategy in the U.S. Tire Industry: The Seiberling Rubber Company, 1922-1964. *Business History Review* 67, p. 247-268.

GONZÁLEZ SIERRA, Yamandú. (1998). Un sindicato con Historia. Montevideo: Unión de Obreros, Empleados y Supervisores de FUNSA / Federación de Caucho / PIT-CNT, Tomo III.

JACOB, Raúl. (2008). “La historia de empresas en Uruguay”, en BARBERO, María Inés; JACOB, Raúl (coord.) *La nueva historia de empresas en América Latina y España*, Buenos Aires: Temas.

MCGOBERN, Tom. (2017). “The Decline of the British tyre industry: An evaluation of the policies of the Tyre Industry Sector Working Party”. *Business History*, 53:4, p. 600-616.

NORTH, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. USA: Cambridge Univ. Press.

POZZI, Daniele. (2017). “An elastic managerial revolution: Family, managers and multidivisional organisation at Pirelli (1943-56)”. *Business History*, 56:5, p. 765-788.

QUARTINO, Jorge; ARCE, Gustavo; ROCA, Jorge; TAJAM, Héctor. (2017). *Sur, Mercosur y Después*. Montevideo: TAE.

REAL DE AZÚA, Carlos. (1969) *La Clase Dirigente*. Montevideo: Nuestra Tierra, Colección Nuestra Tierra, Tomo 34.

RODRIGUEZ, Juan Manuel (1992?). “La industria ante la reconversión y la integración”. Montevideo, Centro Uruguay Independiente.

SABINI, Sebastián. (2018a). “Breve historia de la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. en el Uruguay (1935-1974)”, *Revista de la Asociación Brasileira de Pesquisadores em História econômica* vol. 21 no 2, pp. 447-477. Recuperado en diciembre de 2019,

<http://www.abphe.org.br/revista/index.php/rabphe/article/view/542>

SABINI, Sebastián. (2018b). *Del mercado cerrado a la apertura, Historia de la Fábrica*

Uruguaya de Neumáticos S.A. (1935-2002). Tesis de Maestría. Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales.

STOLOVICH, Luis; RODRÍGUEZ, Juan Manuel; BÉRTOLA, Luis. (1987). El Poder Económico en el Uruguay Actual. Montevideo: CUI.

VALDALISO, Jesús María; LÓPEZ, Santiago. (2011). Historia económica de la empresa. Barcelona: Crítica/Historia del Mundo Moderno, (1<sup>o</sup> edición en 2007).

ZEITLIN, Jonathan y SABEL, Charles. (1997). "World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization", Maison des Sciences de l'Homme-Cambridge University Press, Cambridge.

## Fuentes

### Fuentes primarias

FUNSA, Memoria y Balance, 1974, 1975, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997.

FUNSA Libro de Ingresos, 1975-1979; 1980-1990; 1991-2000, Montevideo, Uruguay.

FUNSA, Libro de Egresos, 1975, 1980-1989, 1990-2002, Montevideo, Uruguay.

### Fuentes secundarias

"Aquí Semanario", Tensión en FUNSA, Montevideo, 14 de junio de 1983.

"Búsqueda", Ocuparon FUNSA, Montevideo, 1<sup>o</sup> de octubre de 1998.

"Búsqueda", FUNSA reclama que se le otorgue una devolución de impuestos, Montevideo, 17 de febrero de 1994.

"El Día", Expansión Ejemplar de FUNSA al celebrar su 40 aniversario. Montevideo, 4 de junio de 1975

"El Día", FUNSA sigue acaparando la atención del inversionista, Montevideo. 5 de diciembre de 1992

"El Día", Paros Diferidos de Una Hora en FUNSA Hubo Ayer Por Postulados Sindicales, Montevideo, 8 de agosto de 1984,

"El Observador Económico", La crisis de la industria de nuevo en el tapete, Funsa ante un futuro incierto, Montevideo, 11 de febrero de 1994,

"El Observador", FUNSA ocupada por sus trabajadores, Montevideo, 1<sup>o</sup> de octubre de 1998

"El Observador", FUNSA instó a sus accionistas a vender, Montevideo, 13 de mayo de 1998, p. 14

"El Observador", FUNSA cierra la fábrica de llantas para bicicletas, Montevideo, 14 de agosto de 1998.

"El Observador", Montevideo, 20 de agosto de 1998. s/d.

"El Observador", Titan invertirá US\$ 28,8: en FUNSA, Montevideo, 26 de febrero de 1999

"El Observador", Montevideo, 1<sup>o</sup> de setiembre de 1999, p. 41.

- “El País”, Sensatez, Montevideo, 1° de diciembre de 1998.
- “El País”, Funsas-Titan confirma inversión y proyecto de US\$ 28.8 millones para mayor producción, Montevideo, 2 de febrero de 1999,
- “El País”, Se vendió FUNSA a firma norteamericana., Montevideo, 23 de mayo de 1998.
- “El País”, Funsas se levanta y rueda. Montevideo, 24 de abril de 2000, p. 17.
- “El País”, Posadas, Nada Cambió Para FUNSA por Recientes Decretos. Montevideo, 24 de febrero de 1994.
- “El País”, Montevideo, 2 de marzo de 1999.
- “El País”, Montevideo, 8 de agosto de 1998. S/d.
- “La Juventud”, Sindicato de Funsas: ‘la empresa creó un clima de terror con el cierre de la fuente laboral. 2 de diciembre de 1998,
- “La Juventud”, “Luis Romero (Funsas): El paquete de medidas es un acto Criminal. Montevideo, 5 de abril de 1995, p. 9,
- “La Juventud”, FUNSA se está transformando en importadora. Montevideo, 5 de junio de 2001,
- “La Mañana”, FUNSA solicitó ayuda. Montevideo, 17 de febrero de 1994.
- “La Mañana”, Se consolida situación de la empresa FUNSA y desaparece peligro de cierre, Montevideo, 31 de marzo de 1994, p. 45,
- “La Mañana”, Difícil situación en FUNSA. 4 de noviembre de 1998,
- “La Mañana”, Montevideo, 4 de noviembre de 1998, p. 7. S/d.
- “La Mañana”, Presidente de Funsas no descartó para el futuro posible fusión con Pirelli. 27 de febrero de 1994, p. 39.
- “La República”, Montevideo, 1 de setiembre de 1999. S/d.
- “La República”, Atribuyen la situación ‘caótica’ en Funsas-Titan a gestión de De Posadas, Montevideo, s/p. 12 de noviembre de 2000.
- “La República”, Funsas-Titan decidió enviar hoy a 250 trabajadores al seguro de Desempleo, Montevideo, 11 de setiembre de 1999,
- “La República”, Primer acuerdo desde el comienzo del conflicto, Funsas y los huelguistas acordaron sacar neumáticos acopiados para no perder mercados y puestos de trabajo. Montevideo, 23 de febrero de 1992. p. 36,
- “La República”, Estadounidense Titan controlará desde el lunes el 80% de Funsas, Montevideo, 28 de mayo de 1998, p. 34
- “La República”, Funsas, que llegó a emplear a 3000 obreros, hoy tiene 187, Montevideo, 3 de julio de 2001.
- “La República”, Sindicato de Funsas contra reducción de personal anunciada por Titán, Montevideo, 9 de agosto de 1998,
- “Opinar”, De los obreros al Presidente, Montevideo, 21 de enero de 1983,
- “Radical”, Mil Trabajadores van Funsas al seguro de Paro, Montevideo, 27 de octubre de 1982.

## RESEÑA DEL LIBRO "HISTORIA DE LA MINERÍA EN EL URUGUAY A COMIENZO DEL S. XX. 1903-1930. UNA HISTORIA POCO CONOCIDA", DE NESTOR BAUMANN SANTANA

LUCÍA ABBADIE \*

El derrotero de la minería en Uruguay es, como se señala en el título de este libro, una historia poco conocida, en especial en nuestro país. Desde los inicios de la colonización del territorio oriental, la actividad minera ha estado presente pero invisibilizada en los relatos de la historia hegemónica, por tratarse de una actividad con desempeño marginal en cuanto a indicadores económicos a nivel nacional. Sin embargo la minería ha sido estructuradora de paisajes, tanto en lo profundo de nuestro interior rural, como en la inmediaciones de la periferia urbana; ha dinamizado la economía de varios pueblos y ciudades en distintos departamentos de Uruguay, provocando ciclos de auge y también profundas crisis; caracterizando con historias y relatos estos territorios. También ha dado nombres a pueblos y localidades que desarrollaron su economía en función de ella.

El libro de Néstor Baumann recupera un período de la actividad minera a comienzos del siglo XX, y da cuenta del impacto de la misma en múltiples territorios y a distintos niveles: el legal y político, contemplando el derecho minero y el papel del Estado; el económico, considerando las principales explotaciones minerales, las formas de explotarlas y la incorporación de tecnología, o, como la denomina el autor, la transferencia científico-tecnológica; y la estructura social, realizando un análisis de los trabajadores, sus luchas y reivindicaciones, y de los empresarios. De esta forma recupera la historia de una actividad extractiva por excelencia, que en general provoca impactos ambientales profundos.

Al explicitar el por qué de una historia de la minería en Uruguay, el autor menciona la importancia que tiene conocer la historia para poder elegir entre "la dominación y la autonomía":

"...La investigación científica aporta conocimiento valioso sobre la realidad y el mundo. Cuando ésta se realiza teniendo como objeto de estudio el desarrollo de las sociedades en el pasado, nos permite conocer lo que sucedió, ponernos de pie frente a ese pasado y tomar decisiones sobre el futuro..." (Baumann, 2017, p. 13)

Esa capacidad de pensar los vínculos dialógicos entre pasado, presente y futuro enriquece la lectura del libro, que abunda en datos y citas obtenidos de documentos, haciendo una recopilación de valiosa información de cada uno de los yacimientos según mineral.

La información fue relevada por Baumann, Licenciado en Historia, a lo largo de su trabajo en el Museo Geológico de la Dirección Nacional de Minería (DINAMIGE), y mediante una recuperación de archivo de los documentos del Museo, el autor logra sistematizar datos, poniéndolos al acceso de los lectores en minucioso detalle.

Si bien el texto describe y analiza el período 1903 a 1930, el autor no se restringe a analizar esos años, ya que de hecho abunda en datos e información sobre períodos anteriores también. La primer presidencia de Batlle y Ordoñez sirve como punto de partida del análisis, y se eligió como final el año en el que llega la crisis de 1929 a nuestro país. Este período coincide con la llamada "era batllista", pe-

\* Lic. en Ciencias Antropológicas y Magíster en Historia Económica. Su tesis de maestría se denominó "La minería en Uruguay 1880-2010. Evolución, balance y perspectiva histórica."

riodo de la historia del Uruguay signada por cambios reformistas, que marcaron el devenir de nuestro país en la historia latinoamericana. El período analizado, además, coincide con un momento histórico atravesado por el fin de la primera globalización y el comienzo de un momento de transición y crisis económica.

El libro consta de cinco partes, precedidas por un prefacio que es una auténtica introducción al libro, donde se explicita cómo surge la obra, por qué tiene importancia realizar una historia de la minería en Uruguay, las dificultades y los nuevos aportes de este trabajo, así como los aspectos teóricos y metodológicos donde se abordan distintos ámbitos que dan particularidades a la historia de la minería en nuestro país.

La parte I se centra en el rol del Estado y consta de cuatro capítulos, donde se hace foco en el contexto político de Uruguay y el mundo, el surgimiento y rol del Ministerio de Industria, el desarrollo de la legislación y los vericuetos administrativos que habilitan la existencia de la minería en el período analizado. En cada uno de estos capítulos se va entrelazando la importancia que el Estado tuvo con esta actividad productiva, comenzando, en el primero de ellos, por una contextualización histórico-política de nuestro país en el panorama mundial, y profundizando en el capítulo 2, con la creación del Ministerio de Industria, realizando una descripción minuciosa de su composición en general y, en particular, en lo que refiere a minería y geología. El tercer capítulo se centra en la legislación, haciendo un recorrido histórico desde la época colonial y el Régimen Jurídico Hispánico, del cual Uruguay hereda su posicionamiento con respecto a la propiedad estatal de los recursos del subsuelo, hasta llegar al análisis del Código de Minería de 1884, vigente para el período que se analiza en el libro, y su modificación de 1913. El último capítulo de esta primera parte se enfoca en el devenir de dos instituciones: la Dirección de Minas –órgano dependiente, en un primer momento, del Ministerio de Hacienda y luego del de Industria– y el Instituto de Geología y Perforaciones, órgano estatal que cumplió un rol fundamental en las perforaciones del subsuelo en el período analizado, también dependiente del Ministerio de Industria. De este último capítulo es particularmente interesante el racconto de las investigaciones científicas llevadas adelante y de los investigadores que participaron en ellas.

La parte II, denominada “Recursos minerales”, está compuesta por seis capítulos. El capítulo 5, denominado “Economía y recursos minerales”, se enfoca en la viabilidad de explotar los recursos minerales, y presenta el capital invertido, en particular su origen, el mercado y la política impositiva, así como una categorización de los minerales, que sirve de antesala de los siguientes cuatro capítulos. En el sexto y séptimo capítulo se analizan los minerales metálicos, y minerales no metálicos, disponibles y explotados, por yacimiento y departamento de ubicación, dedicando al oro una descripción cronológica detallada. El octavo capítulo se centra en los minerales energéticos, la importancia de la búsqueda del petróleo en este período, así como también de carbón y esquistos bituminosos, apuntando a una política energética estatal. En el capítulo noveno se abordan las gemas y las aguas subterráneas que, aunque distintas en su composición y utilidad, el autor señala su importante valor económico para nuestro país. Por último, se abordan las dificultades de la industria minera, entre las que figuran: la especulación, las dificultades en el transporte, la falta de estudios geológicos, los riesgos de la inversión minera y la tecnología.

La parte III, denominada “Minería y Sociedad”, está compuesta por dos capítulos. En el primero se hace foco en los trabajadores y empresarios, haciendo primero un racconto del estado de situación de los trabajadores, su origen, su situación socio-económica, formas de vida y el movimiento sindical, siempre en un relato que excede el ámbito de la minería y que de a poco se adentra, desde lo general a lo particular, en la especificidad minera. La descripción del empresariado también ocurre de la misma forma y se realiza una descripción de las organizaciones del período, el vínculo de los empresarios con la política en términos generales, para adentrarse, posteriormente, en una descripción de los empresarios de la minería. El siguiente capítulo se denomina “Minería y demografía” y se centra mayoritariamente en la conformación de centros poblados que se generan en torno a la minería, realizando incluso una descripción de los principales centros urbanizados.

La parte IV se enfoca en el desarrollo de la geología como ciencia, y allí encontramos dos partes que se entrelazan y dialogan: por una parte, la contextualización del desarrollo de la geología ligada al surgimiento y consolidación de un proyecto científico tecnológico, donde el Estado resulta el epicen-

tro del mismo, y, por otro, el desarrollo de la geología en Uruguay, donde se enfoca la investigación científica en torno a la geología, los investigadores y los apoyos recibidos para su desenvolvimiento en nuestro país.

Por último, se realiza un resumen que aglutina algunas consideraciones finales y un Anexo, con una cronología, un documento del Ministerio de Industria, y mapas de recursos minerales.

El libro resulta entretenido a pesar de su longitud, y si bien algunos temas podrían haberse comprimido en capítulos más breves, interrelacionando temas que aparecen en distintas partes, y evitando citas especialmente largas, parece que el autor optó por no escatimar en detalles, lo que también resulta interesante para quien desea conocer e investigar sobre la temática. Otro detalle no menor fue incluir una fotografía de época, vinculada a la actividad minera, al comienzo de cada una de las cinco partes.

En resumen, este es un libro que aporta información relevante sobre la historia de la minería en nuestro país. Una historia invisibilizada, poco conocida y poco estudiada, sobre la que merece investigarse aun más.

## RESEÑA DEL LIBRO " LAS OBLIGACIONES FUNDAMENTALES: CRÉDITO Y CONSOLIDACIÓN ECONÓMICA DURANTE EL SURGIMIENTO DE BUENOS AIRES", DE MARTÍN WASSERMAN

---

TOMÁS GUZMÁN \*

Una productiva tradición historiográfica ha contribuido al conocimiento de las economías y las sociedades coloniales americanas desde el punto de mira de las provincias de la cuenca del Plata en el siglo XVII. C. Garzón Maceda, C. S. Assadourian, J. C. Garavaglia, E. Saguier, J. Gelman o Z. Moutoukias son algunos de los nombres fundamentales de aquella serie. Al tomar el crédito como interacción económica y relación social y, desde ese objeto, desplegar sólidamente los aspectos claves de la expansión económica del puerto de Buenos Aires en aquel siglo original, el libro de Martín Wasserman se inscribe de pleno derecho en aquella tradición, a la vez que la renueva. Sus ideas se plasmaron, primero, como tesis doctoral defendida en la Universidad de Buenos Aires, que mereció el premio otorgado a la mejor tesis por la Asociación Argentina de Historia Económica en 2016, y la consecuente publicación como libro.

En *Las obligaciones fundamentales...* Wasserman sostiene que el crédito fue decisivo para explicar por qué la economía bonaerense del siglo XVII logró dinamizarse, pervivir y consolidarse. El crédito, en su multiplicidad de prácticas, fue condicionante y sostenedor del crecimiento económico, poblacional, social y político de esta ciudad marginal de la frontera sur del Imperio hispánico. ¿Cuál fue el secreto de aquel rol positivo? Aquí está el argumento nodal del libro: que lejos de definiciones esquemáticas, esa economía funcionaba y prosperaba por el complejo engarce de actores, dispositivos institucionales, criterios de asignación de recursos, contextos relacionales y formas ideológicas, jurídico-políticas, que no se basaban con exclusividad ni en el orden emanado de las redes de relaciones primarias, familiares o parentales, basadas en la confianza y la reciprocidad, ni en los intercambios anónimos o cuasi-anónimos mediados por reglas legales generales. La combinación de estas formas económicas —que no eran sólo “económicas” en el sentido estrecho, pues pueden ser mejor entendidas desde una perspectiva que piensa a las acciones económicas como encastradas en los vínculos sociales y las normas culturales— es reconstruida por Wasserman a través del estudio concreto y detallado del crédito y sus modalidades. Esa combinación permitía superar limitaciones muy notables en aquel contexto, reducir riesgos/costos, aprovechar oportunidades en la búsqueda del interés material y, por lo tanto, ampliar la acumulación económica local y enlazarla con otras regiones. Como en aquella tradición historiográfica, que trató de repensar las dicotomías vigentes en el debate —economía natural/monetaria, feudal/capitalista, extracción hacia la metrópolis/mercado interno, comercio/tierra, legal/ilegal—, Wasserman revisa las alternativas y prueba, con buenas bases metodológicas y empíricas, el entrelazamiento intrincado de formas económicas que permitió el surgimiento de la sociedad porteña.

Este argumento se despliega en los ocho capítulos del libro (más una introducción, uno de conclusiones y varios apéndices). El capítulo 1 ofrece el contexto económico e institucional básico para sumergirse en la Buenos Aires del siglo XVII. Nuevamente fundada en 1580, la ciudad contaba con alrededor de 4.000 habitantes a mediados del siglo, y con una gran parte de población móvil o flotante. Sus funciones era la defensa de lo conquistado y la articulación comercial entre la minería andina —y sus regiones relacionadas— con los circuitos atlánticos. Un aparato burocrático algo sobredimensionado para la nueva ciudad, enlazado a una tumultuosa elite local, operaban privilegiadamente en este contexto. El capítulo

---

\* Universidad de Buenos Aires

2 avanza sobre los elevados réditos y riesgos de aquel comercio –marcado por las restricciones legales impuestas por la Corona y por su aparente contracara, el contrabando–, así como sobre los problemas monetarios de esta economía –la escasez general de moneda y la concentración de la disponible en unas pocas manos–, que, en conjunto, hacían tan necesaria la apelación a la práctica crediticia. Entre otros aspectos relevantes, vemos cómo el crédito aceptaba las interacciones económicas no sólo en el comercio atlántico e interregional de plata, esclavos y mercaderías europeas y americanas, sino también a nivel local, en los tratos cotidianos de la subsistencia<sup>1</sup>. Las modalidades del crédito basadas en los lazos fuertes de confianza interpersonal son tratados aquí también, pues resultaba una primera forma preferida por quienes contaban con sobrado capital económico y relacional.

El capítulo 3 brinda un panorama de las diversas formas crediticias y sus instrumentos públicos y privados, orales y escritos, de acuerdo con la información que proveen las acreencias y deudas declaradas en los testamentos. Este capítulo permite observar la extensión estructural del crédito, pero también las desigualdades sociales dentro de los perfiles de acreedores y deudores. El discurso jurídico y religioso de “dar para recibir” servía como “correlato simbólico” (p. 126) de la difusión de las prácticas crediticias. Entonces, Wasserman define la lógica de los diferentes soportes crediticios, que comprendía consideraciones variables sobre las sumas involucradas, el carácter de las relaciones personales entre acreedores/deudores, y el marco normativo para hacer cumplir las deudas, de manera tal de mostrar, en concreto, las alternativas puestas en juego por la tesis central de libro. Por un lado, “La confianza, derivada de la proximidad relacional en ciertos casos, de la reputación social en otros, o de ambos elementos conjugados, otorgaba a algunos actores un crédito personal que les permitía ofrecer su compromiso verbal como garantía suficiente y reaseguro de la obligación crediticia...” (pp. 144-45), por otro, “El crédito escriturado notarialmente, cuyas obligaciones se configuraban con base en una legalidad ubicua y preexistente al trato asentado, expresan las obligaciones crediticias desplegadas entre sujetos cuyos lazos no siempre se hallaban sostenidos en la confianza interpersonal, resguardados por la proximidad relacional...” (pp. 145-46).

El capítulo 4 da una visión general de las escrituras públicas de crédito: obligaciones de pago, ventas, censos consignativos, cesiones de deuda y compañías (y considera en detalle estos dos últimos tipos). Tales escrituras provienen del análisis del total de registros protocolizados ante la Escribanía pública y de Cabildo durante cuatro coyunturas claves en la historia de la región (1619-1628, 1635-1644, 1656-1665 y 1676-1685), y constituyen el núcleo documental del libro. Las obligaciones de pago, que fueron las que canalizaron la mayor parte del crédito notariado, en número de operaciones y valores, son tratadas en el capítulo 5. Como conclusión de este análisis, el autor resalta la relevancia de este instrumento para la redistribución local e interregional del “gran comercio”. Era la forma de dar legalidad a negocios ilegales, lo que se traducía en el predominio del mutuo (préstamo monetario), que disimulaba el intercambio de bienes, entre ellos los esclavos, cuyo comercio no estaba permitido por la legislación real.

En esta sección, como en el resto del libro, Wasserman desmenuza la base de datos resultante de las operaciones crediticias con detalladas descripciones cuantitativas, que incluyen el análisis gráfico y estadístico de redes sociales. Asimismo, el autor atiende al valor de la dimensión simbólica del lenguaje, a la materialidad discursiva que atraviesa a las escrituras, pues la palabra era “medio de cambio” (p. 294) y la interacción económica se daba en un contexto cultural determinado. Esta heterogeneidad metodológica se revela pertinente para pensar el objeto de estudio y el argumento defendido. Y se corresponde con la apertura de las herramientas teóricas del libro, que no pueden ser sólo las de la teoría económica estándar, sino que se nutren de las provenientes de la antropología y de la sociología económicas y, en términos historiográficos, de la nueva historia del derecho y la política, y de los enfoques que hacen hincapié en la lógica histórica irreductible de las economías de “Antiguo Régimen”.

---

1 El señalamiento del papel fundamental del crédito en las transacciones locales y cotidianas, que involucraban a pulperos, tenderos y sus marchantes, y a las pequeñas obligaciones de los pobres, resulta un aporte destacado del libro. Se trasluce en la imagen de la portada, que no muestra las escrituras de obligación de pago que constituyen las transacciones del “gran comercio”, sino las modestas tachaduras de un pulpero. El análisis de Wasserman sobre cómo lidiaban cotidianamente la gente de pueblo con la falta de moneda, la cultura del fiado y las cuentas corrientes, con su necesidad periódica de saldos, con las formas de trabajo anudadas por la obligación crediticia, y con la base normativa en el concepto de reciprocidad, permite pensar en una historia social del crédito (si usamos historia social en un sentido restringido, asociada lo subalterno/popular). Tal historia está, en buena medida, por hacerse para el mundo rioplatense.

Los capítulos 6 y 7 se vuelcan a la parte central de la tesis sobre la naturaleza de los intercambios económicos apoyados en vínculos por fuera y en los márgenes de las redes de relaciones interpersonales, familiares o de parientes. El capítulo 6 muestra, primero, las limitaciones que pesaban sobre la tasa de interés como criterio para asignar el crédito. Según los principios jurídico-sociales rectores, el crédito no resultaba de la búsqueda de un beneficio material, sino de las virtudes personales del acreedor que realizaba una buena obra, en un gesto de amistad hacia el deudor. Era una economía en la que el interés, componente central del crédito tal como hoy lo concebimos, no puede decir su nombre, y tiene que transfigurarse. Y, segundo, que la distribución del crédito notariado –su bajo grado de concentración, la baja recurrencia de lazos entre los mismos actores, la red dispersa de vínculos entre acreedores y deudores– muestra que el criterio fundamental no era el de la sociabilidad próxima, sino el de contextos relacionales más débiles, por fuera o al margen de aquella. La comparación entre la red de relaciones familiares y de parentesco sacramental (compadrazgo) y los lazos crediticios notariados muestra que eran dos entornos relacionales distintos, que raramente se superponían. Y les correspondían órdenes normativos distinguibles, uno el sacro-comunitario de la institución parental, otro el de la ley y el derecho escrito de jurisdicción regia.

Para inscribir la obligación crediticia en este último orden operaba el escribano. Entonces se revela la función mediadora de la institución de la escribanía, quien no se limitaba a “dar fe” con su firma, sino que intervenía activamente para relacionar a las partes sin, o con bajo, conocimiento interpersonal previo, brindando información y contratos apropiados al marco legal vigente. Vale la pena citar, sobre este papel del escribano y sus consecuencias: “...conducía (...) a ampliar el universo potencial de interacciones económicas para el crecimiento inicial de una sociedad en construcción. La intermediación institucional contribuía a desplazar la frontera de las interacciones económicas viables...” (p. 295).

El capítulo 8 retoma otra de las formas crediticias, el censo consignativo, que permite a Wasserman evaluar el rol de las instituciones eclesiásticas en el crédito local; un tema clásico de la historiografía. En la Buenos Aires del siglo XVII, el peso del crédito de origen eclesiástico era reducido, aunque mostraba un rol debilitador pues imponía un costoso gravamen hipotecario sobre una infraestructura urbana todavía precaria.

Este somero repaso de la estructura del libro sugiere las piezas fundamentales que el autor utiliza para probar, con éxito, su tesis de que el crédito fue central para la expansión de la economía de Buenos Aires como puerto articulador entre el Atlántico y el espacio peruano en el siglo XVII, y a través de qué lógicas y mecanismos las prácticas crediticias se desplegaron en aquel contexto histórico.

Se trata, entonces, de un libro que interesará no sólo a los dedicados al caso rioplatense, o a temáticas similares en otras economías mercantiles de la globalización temprana. Las hipótesis y el enfoque teórico-metodológico podrán ser útiles para aquellos preocupados por la problemática del crédito y su vinculación con la historia de los sistemas económicos en el largo plazo. En este punto, el rol cambiante del crédito cuando la economía de “Antiguo Régimen” deje su lugar a una nueva configuración económico-social constituye otro conjunto de preguntas que *Las obligaciones fundamentales...* puede ayudar a contestar. Apostamos a que éstas y muchas otras lecturas posibles serán deudoras de este libro.

## RESEÑA DEL LIBRO “LOS FERROCARRILES EN AMÉRICA LATINA. HISTORIA Y LEGADO (SIGLOS XIX Y XX)” DE TERESITA GÓMEZ Y JAVIER VIDAL OLIVARES (COMP.)

SILVANA A. PALERMO\*

El campo de estudios sobre los ferrocarriles en América Latina exhibe hoy una indudable renovación, que no puede menos que celebrarse. La publicación de esta obra colectiva a cargo de dos reconocidos especialistas, Teresita Gómez y Javier Vidal Olivares, por parte de la editorial Eudeba bien lo documenta. Esta nutrida y sólida compilación reúne catorce capítulos sobre el desarrollo ferroviario en distintos países de América Latina que exploran desde el inicio y la época de esplendor de este medio de transporte en la segunda mitad del siglo XIX hasta el período en que, cuestionado como factor de progreso, el ferrocarril es objeto de controversias y propuestas orientadas a su racionalización y modernización a partir de la segunda posguerra hasta fines del siglo XX. La compilación traduce la fecundidad de una reflexión compartida, que ha permitido construir, en virtud de diálogos sostenidos, una agenda de indagación nutrida de temas diversos. Nada de esto sorprende, pues se trata de un libro que pone a disposición de un público más general buena parte de los trabajos presentados al VI Congreso de la Asociación Internacional de Historia Ferroviaria, celebrado en Santiago de Chile en septiembre de 2013. Estas reuniones científicas, resultado de la labor de la Asociación, prueban ser un ámbito propicio para la renovación historiográfica para un objeto de estudio como el ferrocarril, indudablemente relevante para la historia económica, pero también política, social y cultural de América Latina en los siglos XIX y XX. Así lo advierten en su presentación Henry Jacolin y Javier Vidal Olivares, presidente y vicepresidente de dicha institución respectivamente y, de la misma manera, lo explicitan Teresita Gómez y una vez más Vidal Olivares, ambos compiladores de esta obra, en sus lúcidas páginas introductorias.

La primera parte, titulada “Dimensión pública del Ferrocarril en América Latina”, demuestra que la literatura sobre el desarrollo ferroviario honra la sugerencia formulada, hace ya varias décadas, por la socióloga norteamericana Theda Skocpol respecto a la necesidad de reubicar al estado en el foco de nuestros análisis.<sup>1</sup> En efecto, el protagonismo de los estados nacionales en materia de desarrollo ferroviario se examina aquí a partir de su papel como promotor y regulador o bien como empresario, en la etapa inicial de la construcción de los sistemas de transporte o ante los dilemas que suscita su modernización. Mario Justo López indaga el desarrollo ferroviario en la Argentina desde sus inicios a mediados de 1850 hasta prácticamente la segunda posguerra. Distingue las diferentes formas en que el estado nacional y los estados provinciales incentivaron la inversión ferroviaria, poniendo particular atención al sistema de garantías y la sanción de la llamada ley Mitre (1907). Analiza los logros y puntos débiles de la emergencia de un sistema mixto, resultado de la presencia de la multiplicación de empresas privadas y la emergencia de algunas públicas, financiadas precisamente con recursos del estado nacional o provinciales. Pese a reconocer la primacía de los dictados de la urgencia ante la planificación y la existencia de conflictos en la relación entre estado y empresas, el balance, en su criterio, arroja un saldo positivo en términos del dinamismo de la expansión ferroviaria y la solvencia en la prestación del servicio hasta bien avanzada la década de 1930. Completa este cuadro, sobre el caso argentino, la reconstrucción que Elena Salerno brinda sobre la consolidación y trayectorias de los profesionales que promovieron la organización y gestión de los Ferrocarriles del Estado en Argentina entre 1910 y 1948. A partir de una sólida investigación, la autora argumenta que la Administración General de los Ferrocarriles del Estado fue una empresa estatal, pese a sus limitaciones y vaivenes y, en tanto tal, se nutrió y sirvió de ámbito

\* Universidad Nacional General Sarmiento /Conicet

para la conformación de una burocracia técnica, integrada por ingenieros, abogados, contadores, que se estabilizó en la dirección de dicha entidad.

Otra fue la complejidad de los desafíos que enfrentó el estado como administrador ferroviario desde mediados de siglo XX, cuando el ferrocarril comenzara a perder su protagonismo como medio de transporte de carga y pasajeros a manos del transporte carretero. De esta cuestión, se ocupan los estudios de Rodrigo Martínez Muñoz para el caso de Chile, Magdalena Bertino, Gastón Díaz y Cecilia Moreira, dedicado a la empresa estatal en el Uruguay, y los capítulos de Daniel Cardozo, por una parte, y Tere-sita Gómez, por otro, ambos centrados en la gestión ferroviaria de las presidencias de Juan Perón en Argentina, ya tras la nacionalización de las empresas extranjeras. En su conjunto, estos trabajos ponen de manifiesto los difíciles dilemas que los gobiernos de las naciones del Cono Sur confrontaron a la hora de redefinir la función del ferrocarril en países que buscaban transformar su estructura productiva a partir de la industrialización, ansiaban dinamizar sus mercados internos, procuraban diseñar una política ferroviaria en el marco de una política de transportes más amplia y lidiaban con los ensayos organizativos e institucionales que les exigía el responsabilizarse de un servicio complejo, demandante, cruzado por múltiples y contradictorios intereses, a escala nacional. Diversos constreñimientos –falta de capital, limitaciones del mercado y competencia del automotor, dependencia tecnológica y legados problemáticos (sobredimensionamiento de la red en el caso de Uruguay o la diversidad de trochas en Argentina)– explican, a criterio de estos autores, los magros resultados obtenidos por las gestiones a manos de las autoridades estatales y los crónicos déficits de explotación de estas empresas. Asimismo, sus estudios apuntan a las inconsistencias que en la política estatal generaron los cambios de gobiernos de distinto signo partidario o las propias improvisaciones, como por ejemplo el hecho de que la nacionalización de las empresas extranjeras sea calificada de una “agenda impuesta” para el gobierno peronista en la Argentina.

La segunda parte, “Las compañías ferroviarias en América Latina: una visión comparativa”, ilustra los aportes que las perspectivas y métodos de la historia de las empresas brindan al estudio del ferrocarril en América Latina. El contrapunto de los estudios sobre el ferrocarril en la frontera colombiano-venezolana y en Uruguay, a cargo de Yesyd Fernando Pabón Serrano y de Enrique Bianchi y Werther Halarewicz, respectivamente, viene a documentar los avatares de los inicios del desarrollo ferroviario en las nacientes naciones del cono sur, en la segunda mitad del siglo XIX. Junto a las autoridades nacionales y locales encargadas de incentivar las construcciones y otorgar las concesiones, reponen el protagonismo de hombres de negocios, comisionistas, comerciantes involucrados en negocios de corto plazo, especulaciones inmobiliarias o comisiones, tal como se evidencia en la reconstrucción de los orígenes del “Ferrocarril Central del Uruguay” y se ponen de manifiesto las necesidades de productores y comerciantes vinculados a la exportación cafetalera, para quienes el Ferrocarril de Cúcuta resultó fundamental. Por su parte, apelando a una mirada explícitamente comparativa, Alberto Müller pondera similitudes y divergencias en los resultados de las reformas ferroviarias en Argentina y Estados Unidos. Argumenta, de manera convincente, que las reformas presentan analogías, pero también diferencias sustantivas, subrayando la viabilidad del negocio ferroviario en Estados Unidos y las dificultades, en el corto y mediano plazo, de los empresarios privados en la Argentina. Si las reformas se postularon como instrumentos para superar cuadros de inviabilidad, lo cierto es que sus consecuencias pueden ser disímiles y que, más allá del marco regulatorio, la escala del mercado, las posibilidades de complementariedad con el transporte automotor constituyen variables a considerar. Así, concluye que la reforma no ha logrado cerrar la “añosa `cuestión ferroviaria” en la Argentina. También, a partir de un análisis comparado de los negocios ferroviarios en Argentina y Brasil, Ivanil Nunes reconsidera la situación de este sector entre 1950 y 1990, etapa que marca el tránsito de un sistema basado en el control estatal a uno a manos de concesionarios privados. Su estudio invita a reconsiderar la periodización sobre el supuesto “fin de la era del ferrocarril” en la década de 1960. Más bien, en su criterio, lo que existió fue una remodelación de los negocios ferroviarios, sobre la base de la eliminación de los servicios ineficientes y la reducción de los costos operativos que, en consecuencia, posibilitó el retorno de la participación privada en el sector.

La tercera parte del libro reúne cuatro capítulos bajo el título: “Impacto económico, social y cultural del ferrocarril.” Tres de ellos indagan las relaciones laborales, tomando el caso argentino y brasilero. Devenidas en las primeras grandes empresas de la revolución industrial, los ferrocarriles emplearon una multiplicidad de trabajadores de distintos oficios y grados de calificación. Interrogarse por sus estrate-

gias respecto a las formas de reclutamiento, de formación y capacitación laboral es uno de los propósitos de Laura Badaloni, sobre la base del examen del Ferrocarril británico Central Argentino a fines del siglo XIX. La autora reconstruye, en detalle, la diversidad de programas destinados a empleados, trabajadores de oficio y a los hijos de los trabajadores, que interpreta como parte de una estrategia de disciplinamiento, adaptación productiva de los trabajadores e identificación con la empresa. Que este tipo de estrategias no siempre conducían al resultado esperado por gerencias y administradores y que los ferrocarriles devinieron escenarios de intensas disputas laborales lo prueban los estudios sobre la huelga de 1906 en la Compañía Paulista de Estradas de Ferro por parte de Guilherme Grandi y sobre la huelga de 1961 en Argentina, de autoría de Fernando Ariel Ortega. Por su tiempo de duración, el grado de involucramiento de distintos trabajadores, su repercusión social y política es evidente que el protagonismo de los trabajadores y sus organizaciones gremiales no puede desestimarse al escribir la historia del ferrocarril en el siglo XX. Y que, como ambos capítulos documentan, a su turno, estas indagaciones aportan a la renovación del campo de estudios del movimiento obrero, las izquierdas y los movimientos sociales en la región. Claro que la relevancia social del ferrocarril también puede advertirse en su impacto en la infraestructura urbana, en los modos en que transformó la cotidianeidad y sociabilidad de pasajeros y habitantes de las ciudades latinoamericanas, tal como lo analiza Sabina Arigón en su examen de la Estación Central de Montevideo, otrora símbolo de la modernidad edilicia del gran Montevideo y recientemente caída en el olvido, pese a haber sido declarada monumento histórico nacional a mediados de 1970.

Por la amplitud de temáticas y enfoques, por su vocación de estrechar diálogos entre distintos abordajes y casos nacionales, por invitar a reconsiderar interpretaciones clásicas a la luz de nuevos y bien nutridos estudios empíricos, esta compilación se convertirá, sin duda, en una referencia obligada en los estudios sobre la historia del ferrocarril, en particular, y los transportes, en general. No deja dudas, a su vez, sobre la centralidad que una historia renovada sobre el ferrocarril puede adquirir para comprender las transformaciones de las naciones latinoamericanas, mucho de su pasado y también de su presente.

## RESEÑA SOBRE CLADHE VI

CAROLINA ROMÁN \*

Entre los días 23 y 25 julio de 2019 tuvo lugar el VI Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE VI), en Santiago de Chile, organizado por las Asociaciones de Historia Económica de Argentina, Brasil, Chile, Caribe, Colombia, México, Perú y Uruguay, así como las de España y Portugal en condición de invitadas. La organización local estuvo a cargo de la Asociación Chilena de Historia Económica y del Centro Internacional de Historia Económica, Empresarial y de la Administración Pública de la Facultad de Administración y Economía, de la Universidad de Santiago de Chile.

El Congreso incluyó dos conferencias principales, cuatro mesas redondas y cuarenta simposios temáticos.

La conferencia de apertura estuvo a cargo de la profesora Carmen Diana Deere (FLACSO, Ecuador), mientras que la conferencia de cierre fue dictada por el profesor Leandro Prados de la Escosura (Universidad Carlos III de Madrid, España).

Se desarrollaron cuatro mesas redondas sobre temáticas generales de la Historia Económica y problemáticas centrales que atañen a América Latina. Las mesas y participantes principales fueron:

¿Pobreza de clio? Francesco Boldizzoni, Jörg Baten, Julio Pinto y Luis Bértola

¿Qué rol tienen (o deberían tener) los grandes empresarios en el desarrollo económico de América Latina? Ricardo Nazer, Javier Vidal, Erica Salvaj y Arnaldo Dalla Costa

Desafíos de financiamiento de sistemas de seguridad social y políticas de superación de la desigualdad. María Dolores Lorenzo, Javier Rodríguez Weber, Claudia Sanhueza y José Pablo Arellano.

¿Qué puede aportar la historia económica a la formulación de políticas de desarrollo en América Latina? Adolfo Meisel, Sandra Kuntz, Patricio Meller e Ignacio Briones.

En el Congreso funcionaron 40 simposios temáticos que recorrieron un amplísimo abanico temático y metodológico y que nuclearon centenares de participantes de la región y otros países, lo cual le dio un carácter internacional muy enriquecedor. Los simposios recorrieron temas tan variadas como inversión extranjera directa; transportes y servicios; fiscalidad; empresas y empresarios; sector público; servicios; banca; alimentación; recursos naturales; redes sociales; sector agrario y propiedad de la tierra; historia colonial; economía social; niveles de vida; desigualdad; sistema de información geográfica; sector agrario; estadísticas económicas; globalización; economías regionales; usos del agua; el Estado; la Globalización; las dictaduras; estructura ocupacional; instituciones e innovación; mercado laboral; innovaciones tecnológicas; educación. En particular, queremos destacar la realización del simposio 25 “Retos de la Enseñanza de Historia Económica”, que fue organizado en conjunto entre las directivas de las Asociaciones de Historia Económica de Argentina, Chile, México y Uruguay. El simposio se organizó en dos bloques de presentaciones que fueron seguidos por una instancia de discusión y debate. El primer bloque fue sobre la enseñanza en historia económica y economía y, en el segundo, se realizaron presentaciones sobre recursos didácticos en la enseñanza de la historia económica.

\* IECON, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay. [croman@iecon.ccece.edu.uy](mailto:croman@iecon.ccece.edu.uy)

## RESEÑA SOBRE LAS 7AS JORNADAS URUGUAYAS DE HISTORIA ECONÓMICA 2019

CAROLINA ROMÁN \*

Los días 4 y 5 de diciembre de 2019, se realizaron las 7mas. Jornadas Uruguayas de Historia Económica (JUHE VII) organizadas por la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE). Las Jornadas Uruguayas, que se han desarrollado cada cuatro años sin interrupción desde 1994, constituyen una de las principales actividades académicas organizadas por la Asociación. En esta oportunidad, el evento se celebró en el Edificio de Investigación y Posgrados de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEA), Universidad de la República.

En la inauguración, nos acompañaron la decana de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS), Dra. Carmen Midaglia, y el decano de la FCEA, Cr. Jorge Xavier, quienes dieron una calurosa y motivadora bienvenida a los participantes.

El día martes 3 tuvo lugar la Mesa Redonda “The current situation of Latin America in historical perspective”, actividad co-organizada entre Research Institute for Development, Growth and Economics (RIDGE) y AUDHE en el marco de sus 7as Jornadas. La mesa estuvo integrada por prestigiosos y reconocidos expertos de América Latina: Enrique Cárdenas (economista mexicano, profesor investigador de la Universidad Ibero Puebla), José Antonio Ocampo (economista colombiano, profesor en la Universidad de Columbia, y co director del Banco de la República) y Luis Bértola (historiador económico, profesor de la Universidad de la República), acompañados por el Cr. Enrique Iglesias, actual presidente de la Fundación Astur, quien actuó como moderador. En la mesa se intercambiaron distintas y complementarias visiones desde la historia económica sobre los desafíos principales que enfrenta América Latina. Sin dudas, el debate aportó elementos para la comprensión y la reflexión sobre la coyuntura actual.

El programa se organizó en torno a 10 mesas que recorrieron tópicos en un amplio abanico temático: desempeño comparado; banca y mercados financieros; concentración, desigualdad y relaciones de poder; economía social; educación, conocimiento y desarrollo; empresas y empresarios; estado social y de bienestar; innovación y cambio tecnológico; trabajo y negociación colectiva; y transiciones energéticas. En total, se presentaron más de 70 ponencias en donde se intercambiaron investigaciones de América Latina con experiencias de otras regiones; y dialogaron aproximaciones de largo plazo con otras focalizadas en períodos más específicos. A las Jornadas asistieron más de 80 participantes entre ponentes, coordinadores y asistentes, del ámbito local pero también de otras regiones de América Latina (Argentina, Brasil, Chile) y Europa (España, Italia, Suecia).

Desde AUDHE estamos convencidos de que estas Jornadas constituyen un espacio de encuentro, discusión, reflexión y colaboración que refuerza los vínculos que unen a la comunidad de historiadores económicos de Uruguay con colegas de otros países, así como de otras disciplinas de las ciencias sociales. Al mismo tiempo, se trata de un espacio de fomento y difusión de la Historia Económica como disciplina, y responden a la convicción de que la Historia Económica en diálogo y fertilización recíproca con otras tradiciones disciplinarias, incrementa su potencial como herramienta idónea en la reconstrucción del pasado y en la búsqueda de explicaciones a los desafíos que nos ocupan en el presente.

\* IECON, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay. [croman@iecon.ccee.edu.uy](mailto:croman@iecon.ccee.edu.uy)



Asociación  
Uruguaya de  
Historia  
Económica

