

boletín de HISTORIA
ECONÓMICA

AÑO I - Nº 2

ASOCIACIÓN
URUGUAYA de
HISTORIA
ECONÓMICA



■ **LOS ESTUDIOS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA**

¿El debate interminable? - *Mario Cerutti*

■ **INNOVACIÓN Y (SUB)DESARROLLO**

El caso de la energía eléctrica en Uruguay - *Reto Bertoni*

■ **LA MALDICIÓN DE MAUÁ**

Crisis bancarias en Uruguay (1868-2002) - *Jaime Yaffé*

■ **¿A DÓNDE HA IDO LA HISTORIOGRAFÍA ECONÓMICA LATINOAMERICANA** - *Luis Bértola*



AUDHE

**Asociación Uruguaya de
Historia Económica**

(Miembro pleno de la Asociación
Internacional de Historia
Económica)

Minas 1483 – Piso 3 – CP 11200 –
Telefax (005982) 400 08 71
Montevideo – Uruguay
audhe@fcsu.edu.uy - http://
www.fcsu.edu.uy/multi/phes/audhe

Comisión Directiva
Ejercicio 2002-2003

Titulares

Luis Bértola (Presidente)
Ana Frega (Secretaria)
Reto Bertoni (Tesorero)

Suplentes respectivos

María Inés Moraes
Rodolfo Porrini
Silvana Maubrigades

Diseño Gráfico:
Fernando Saravia / saravia@adinet.com.uy

Impreso en Uruguay en Imprenta XXXXXXXXX
Dirección jhdhfkjhsdkjfh djhksdh

Depósito Legal Nº 1232345/03
Comisión del papel. Edición amparada al Decreto 218/96.

Foto de Tapa:
Carro de venta de pan en Pocitos,
Montevideo a comienzos del siglo XX.
Archivo Fotográfico de la I.M.M.

EL BOLETÍN DE HISTORIA ECONOMICA

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

Redactor Responsable

Alcides Beretta Curi
Durazno 1826 – CP 11200
Montevideo – Uruguay

Consejo Editorial

Alcides Beretta Curi
Nelly da Cunha
Juan Pablo Martí
Reto Bertoni

Consejo Consultor

Magdalena Bertino (magda@iecon.ccee.edu.uy)
Luis Bértola (lbertola@fcsbd.edu.uy)
Carlos Demasi (cdemasi@adinet.com.uy)
Ana Frega (dana@chasque.apc.org)
Raúl Jacob (rjacob@chasque.apc.org)
Julio Millot (letiju@adinet.com.uy)
María Inés Moraes (imoraes@fcsu.edu.uy)
Benjamín nahum (clarisaf@adinet.com.uy)
Juan A. Oddone
José Rilla (jrilla@clae.org.uy)
Ana María Rodríguez Ayçaguer
(amra@adinet.com.uy)
Lucía Sala (touron@netgate.com.uy)
Judith Sutz (jsutz@csic.edu.uy)
José Claudio Williman

Año I - Número 2 - Montevideo, junio de 2003

ÍNDICE

Circular 1/03
Normas para el envío de originales 1

ARTÍCULOS

Los estudios empresariales
en América Latina.
¿El debate interminable? 3

Mario Cerutti

Innovación y (Sub)Desarrollo
El caso de la energía eléctrica
en Uruguay 10

Reto Bertoni

NOTAS Y DEBATES

La maldición de Mauá
Crisis bancarias en Uruguay
(1868-2002) 21

Jaime Yaffé

¿A dónde ha ido la historiografía
económica latinoamericana? 27

Luis Bértola



CIRCULAR 1/03

Normas para el envío de originales para el Boletín de la Asociación Uruguaya de Historia Económica

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

Los trabajos con pedido de publicación deberán ser enviados al Redactor Responsable (Dr. Alcides Beretta, Durazno 1826, Montevideo, Uruguay). Deberán ser inéditos y no estar aprobados para su publicación en otras revistas en el país o en el exterior.

El Boletín tendrá una periodicidad semestral y se editará en los meses de mayo y octubre. Las colaboraciones deberán ser **entregadas antes del 31 de mayo** para la edición del segundo semestre y antes del 30 de noviembre para la edición del primer semestre.

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

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

- 1) Deberán enviarse dos copias impresas de los trabajos para su evaluación por dos de los integrantes del Comité Consultivo, y un archivo en disquete en formato Word o RTF.
- 2) Los originales irán precedidos de una hoja en la que figure el título del trabajo, el nombre del autor (o autores), su dirección, el teléfono, dirección electrónica y su afiliación institucional, en caso de tenerla.
- 3) La extensión de los artículos no superará las 15 páginas, tamaño carta con tipo de letra Times New Roman 12 puntos a espacio simple (incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas y bibliografía). Las

colaboraciones destinadas a las secciones “*Notas y Debates*” y “*Reseñas bibliográficas*”, no deberán exceder de dos páginas.

- 4) Las notas se ubicarán al final del artículo y precediendo a la Bibliografía.
- 5) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), lugar de la publicación y editorial (en caso de libro), volumen y número de la revista. Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto.
- 6) Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a documentación de archivo, material estadístico o fuentes documentales, estas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el título *Fuentes*.
- 7) Las referencias en el texto irán a continuación de la cita, indicando entre paréntesis autor, año y página (Ejemplo: Thorp, 1988: 79), y en caso de varias obras de ese autor se las distinguirá con a, b, c, etc. Si se trata de fuentes editas (prensa, revistas, repertorios documentales publicados por archivos, etc.) se ajustan a la normativa ya conocida. (Ejemplo de referencia de prensa: «El Industrial Uruguayo», Año II, segunda época, N° 23; Montevideo, Junio 7 de 1907). Si se trata de fuentes inéditas organizadas en instituciones públicas se indicará en primer lugar el nombre de la institución, y a continuación el fondo consultado, cajas y /o carpetas y la numeración o fojas del documento si corresponde. En los casos de papelería de instituciones privadas o públicas que no se encuentre organizada se buscarán las formas que permitan la identificación del documento (Ejemplo: Archivo Camera di Commercio Italiana di Montevideo, en adelante ACCIM, Carpeta caratulada «Relazione sommaria dell’anno 1890”, Nota de la Camera di Commercio ed Arti di Firenze a la CCIM; Firenze, 27 Luglio 1890.) En síntesis, las referencias de fuentes inéditas se presentarán de la forma más adecuada para identificar el documento.
- 8) Las citas textuales, si exceden de tres líneas irán con sangría a ambos lados. En dichas citas los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.
- 9) Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente, tener un breve título que los identifique e indicación clara de sus fuentes.

LOS ESTUDIOS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA

¿El debate interminable?

Mario Cerutti *

1. Los años 70

Los años 70 del siglo XX abrieron una etapa crítica para las economías avanzadas y, de paso, golpearon de manera inusitada a las sociedades latinoamericanas. El período de crecimiento y bienestar inaugurado tras la Segunda Guerra --agotado en vísperas de la crisis del petróleo-- terminó de estallar en 1973: a partir de entonces, una no menos prolongada fase de incertidumbre y dificultades habrían de lastimar al sistema capitalista en general y a su espacio atlántico en particular.

El Estado de Bienestar construido de manera firme desde 1945 en muchas economías avanzadas comenzó a ser objeto de críticas sistemáticas, mientras el llamado neoliberalismo ganaba posiciones con cierta rapidez tanto en el diseño de las políticas públicas como en el plano académico. Augusto Pinochet en Chile, Margaret Thatcher en la Gran Bretaña y Ronald Reagan en Estados Unidos serían, entre 1976 y 1982, los abanderados gubernamentales de este nuevo enfoque traducido a políticas económicas.

Entre las respuestas que se brindaron a tan crítica coyuntura conviene destacar dos: a) la incorporación al mundo de la producción y de los servicios de las innovaciones que una acelerada transformación tecnológica ponían al alcance de las empresas y los empresarios; b) la integración de bloques económicos multinacionales que, basados en el éxito de la Comunidad Europea, procuraban rebasar la estrechez y limitaciones de los mercados nacionales: el Mercado Común del Sur (Mercosur), construido desde 1985, y el Tratado de Libre Comercio para la América del Norte (TLCAN, puesto en marcha a fines de 1993) fueron ejemplos visibles de este fenómeno.

En las sociedades latinoamericanas más industrializadas los años 70 terminaron de dejar en evidencia los problemas derivados del modelo sustitutivo de importaciones. La propuesta de crecimiento sustentada en el mercado nacional, en un desarrollo industrial con escasos contactos con el mercado internacional y en una intensa intervención del Estado en la economía se mostraba agotada. La crisis de 1982, desatada por la enorme deuda externa y detonada precisamente en México, significó la ruptura con y del modelo sustitutivo, y arrastró hacia la apertura comercial tras décadas de insistente protección.

2. Controversias

La amarga coyuntura de 1973-1982 incentivó dos líneas de controversia en el mundo atlántico y en la misma América Latina: a) cuales debían ser las funciones y el tamaño del Estado; b) cuantas y cuales de sus estructuras era necesario reorganizar, desregular y privatizar.

Lo primero se relacionaba con el nivel de intervención que el Estado podía asumir con cierta eficacia. En este sentido no sólo se aludía al plano económico: también se demandaban respuestas sobre su ingerencia en materias social, laboral, educativa y sociopolítica. Lo segundo estaba más directamente vinculado a las empresas paraestatales, a todas aquellas actividades que el Estado había ido controlando o copando desde los años 20 en los ámbitos de la producción, los servicios, el comercio, los recursos naturales, las comunicaciones y la infraestructura.

Junto con ello estalló en Latinoamérica una discusión que mucho tiene que ver con lo que aquí se analizará: cuánto, qué y como se debía privatizar de esas actividades (productivas o no). Qué iba a suceder, además, con las consideradas estratégicas (transporte, comunicaciones, energía, petroquímica, carreteras, petróleo, compañías de aviación, siderurgia).

En una América Latina con experiencias muy profundas de intervencionismo estatal, con movimientos sociopolíticos que habían sustentado sus proyectos de reforma social y desenvolvimiento económico en una vigorosa expansión del Estado, dichos temas no podían sino provocar agrias discusiones. A la vez, todo ello suponía ubicar como uno de los ejes del debate a un par de actores frecuentemente marginados en las Ciencias Sociales latinoamericanas: la empresa privada y el empresariado. Por lo tanto una consecuencia adicional fue incorporar a la controversia:

- a) el papel que debían jugar el empresariado autóctono y la empresa privada tanto en el nuevo orden a construir como --y sobre todo-- en el desarrollo económico;
- b) cuánto habría que reformar en materia institucional (con aspectos tan sensibles como el laboral o las inversiones extranjeras) para que empresa privada y empresariado asumieran con eficacia su nueva y preponderante responsabilidad;
- c) y cual sería, en ese contexto, el peso de la inversión extranjera, de la asociación mixta de capita-

* Universidad Autónoma de Nuevo León (Monterrey, México).

les, de las alianzas estratégicas y de la transferencia tecnológica.

3. Los estudios empresariales

En ciertos escenarios académicos latinoamericanos, mientras tanto, los estudios empresariales se habían tornado más frecuentes desde mediados de los años 70. En realidad, eran más aceptables y aceptados, aunque muy “en los márgenes” de algunas Ciencias Sociales (Historia y Sociología, sobre todo). Dentro de la disciplina histórica, los estudios empresariales tomaron cierto auge desde principios de los 80 como una rama de lo que podríamos llamar historia socioeconómica, que muchas veces se confundía con la aún incipiente historia económica.

Ello explica que desde mediados de los 80 (es decir: no hace más de veinte años) se observara un ascenso en la cantidad y en la calidad en las investigaciones emprendidas y en sus resultados, aunque con componente diferenciados según cada situación nacional. Lo que sí podía comprobarse era que con tal esfuerzo: a) se abordaron y explotaron nuevas fuentes, públicas y privadas; b) se manifestaba una más expresiva preocupación por lo teórico y lo comparativo; c) se generaron espacios más amplios para los estudios empresariales en universidades, institutos de investigación, congresos y publicaciones; d) se insistía en forma más notoria en los empresarios (más que en la empresa), en su evolución como figura burguesa y en el mundo del capital, en sus actividades y sus mecanismos de acumulación, en sus entrelazamientos familiares y sus vínculos con el poder político en tanto agente económico.

Este devenir académico, ligado estrictamente al desenvolvimiento de la investigación y a lo que los archivos y otras fuentes comenzaban a mostrar y demostrar, fue paralelo y simultáneo a la creciente pérdida de centralidad de la Historia Económica en los estudios históricos, a la centralidad que se brindaba a los fenómenos económicos en la explicaciones más generales, en las interpretaciones de tipo estructural. Fue un desplazamiento que liberó a la Historia Económica (y a la Socioeconómica) de su obligación de ser una herramienta explicatoria global, de toda la historia acontecida, de toda la realidad estudiada.

Esa pérdida de centralidad, con sus claros efectos liberadores, brindó a la Historia Económica una posibilidad menos pretenciosa y más efectiva: la de especializarse dentro de las disciplinas históricas y dentro del generoso universo de las Ciencias Sociales. La Historia Económica se convirtió entonces en una ventana más, una herramienta más para la producción de conocimientos, con sus reconocidas y reconocibles virtudes y limitaciones.

Y fue en tal contexto que poco a poco, entre las ventanas conexas, asomaron la historia empresarial y los estudios empresariales. Hay que apuntar que, como ya se detallará, sobresalieron al comienzo los estudios sobre las personas, los agentes individuales, los empresarios. De ellos se pasó en forma casi lógica, ya en los 90, a la empresa, cuya especificidad es menester remarcar desde el punto de vista de la investigación. México y Colombia pueden resultar dos vigorosos ejemplos en este sentido. La otra vía, la de entrar directamente al mundo de la empresa, se utilizó menos (en Argentina disfrutó de cierta relevancia), aunque observando con demasiada frecuencia a este tipo de organizaciones como una construcción muy ligada al capital extranjero, como expresión casi exclusiva de la inversión y el ingenio provenientes de las sociedades avanzadas.

Existía cierta contradicción inicial entre ambos enfoques. Los estudios sobre empresarios reconocían la existencia histórica de estos agentes económicos en no pocas regiones del continente. ¿Por qué? Simplemente porque habían indagado y seguido, a veces con minuciosidad, la configuración de ágiles burguesías regionales en el siempre incierto contexto latinoamericano del siglo XIX. Se trataba casi siempre de burguesías de origen comercial, vinculadas casi naturalmente al préstamo y muy dispuestas a quedarse con la tierra rural y urbana si las circunstancias lo permitían. Esas investigaciones habían detectado —y de nuevo Colombia y México resultaron arquetípicos en tal punto— que el surgimiento de empresariados industriales, de burguesías dedicadas a la producción urbano-fabril, se había manifestado como prolongación o como diversificación de la actividad comercial-financiera.

Quienes, por el contrario, entraron en forma directa al mundo de la empresa (fabril, de transportes, minera) parecían encerrados en la más prejuicioso suposición que vinculaba capacidad empresarial a inversión extranjera (y, por ello, a apellidos anglosajones o franceses). No poco contribuyeron a esta distorsión muchos laboriosos colegas estadounidenses y euroanglosajones quienes, en su intento nada académico por reivindicar a los expoliados latinoamericanos, sugerían que toda empresa digna de llamarse así no podía ser sino fruto de la expansión imperialista.

Es importante señalar que esta ascendente significación de los estudios empresariales coincidió con el paralelo auge de la Historia Económica y de esos mismos estudios en otras latitudes. España, por su cercanía cultural, por su obvia vinculación lingüística y por el impresionante avance que vivió en estos campos a partir de 1975, ejerció una influencia muy particular. Influencia que se acrecentaba por la tra-

ducción al castellano –desde Barcelona o Madrid– de obras que consideraban de manera más académica al empresariado y a la empresa.

Simultáneamente los estudios empresariales cubrían espacios más generosos en congresos generales o más dirigidos al tema (las conferencias internacionales sobre historia de empresas en Brasil son un buen ejemplo) y en reuniones especializadas. La fundación de tres nuevas asociaciones de historia económica durante los 90 (la uruguayana, la del norte de México y la brasileña), y su incorporación a la Asociación Internacional en 1994, en Milán, incentivaron el interés en este tipo de investigaciones, en su desarrollo teórico y en la necesidad de interrelacionarse con los grandes centros académicos de Estados Unidos, Europa y Asia. Los libros colectivos, las publicaciones periódicas, los seminarios, dejaron de ser desde principios de los 90 algo tolerado y se convirtieron en foros relativamente respetables en las universidades pública y privada.

4. El debate que no acaba

Sin embargo, en pleno 2003, aún encontramos que empresarios, empresas y temas conexos prosiguen situados como eje de agrios debates en Latinoamérica.

Fuera del ámbito académico parece evidente que se trata de una controversia sociopolítica con cargas ideológicas no demasiado alejadas a las de los años 60 y 70: en no pocas ocasiones está conectado con discusiones partidarias y casi inevitablemente enredados en y con la ligereza periodística. Las posiciones planteadas durante los recientes 90 en torno a las privatizaciones y al papel del Estado, así como las escaramuzas sobre manejo del presupuesto, del déficit fiscal, el tipo de cambio, la independencia o no de las autoridades monetarias o la supuesta prioridad de ciertos “gastos sociales” han enmarcado e incentivado aquellas controversias.

Lo alarmante es que estas posturas suelen prolongarse al intercambio académico. La antigua proclividad latinoamericana de mezclar discrepancia académica con contienda ideológica y hasta con militancia político/partidista sigue viva en algunos ámbitos. Como ello hace dudar que en tales casos se opere en procura de conocimientos nuevos, encauzados por la investigación, el método y la teoría, conviene a esta altura de la exposición y del problema plantearse las siguientes preguntas:

I. ¿Por qué continúan vivas tales manifestaciones en no pocos medios del escenario académico latinoamericano?

II. ¿Se justifica la animadversión a la empresa, a los empresarios o los grupos empresariales desde quie-

nes deberían dedicarse a la investigación científica, a la generación sistemática de conocimiento nuevo y confiable (es decir: a la producción de conocimiento intercambiable y universal, controlable metodológicamente, contrastable, comparable, distinguible del debate ideologizado)?

III. ¿Realmente se puede producir conocimiento confiable en semejantes contextos socio-político-académicos?

IV. ¿Influyó o modificó algo el desenvolvimiento de los estudios empresariales durante un cuarto de siglo, de tantos años de investigación relativamente responsable en países como Colombia, Brasil, México, Argentina, Uruguay, Costa Rica, Chile o Venezuela?

VII. Finalmente: ¿estamos ante un clásico debate que lleva a la producción de conocimientos o se trata de una incurable propensión latinoamericana?

Quizá resulte necesario esbozar antecedentes de esta historia. Y un dato útil para recordar lo constituyen aquellos estudios de los años 60 y 70 del siglo XX, con sus prolongadas polémicas sobre las burguesías latinoamericanas y sobre la existencia, o no, de un auténtico empresariado autóctono. Entre sus características más llamativas destacaban:

I. Una excesiva inserción y dependencia del debate ideológico, típico de una época que se autodefinía como revolucionaria, como transformadora del mundo (en especial tras el triunfo de la revolución cubana). El “nacionalismo burgués”, el “reformismo populista”, la crítica sistemática al sistema capitalista, a las inversiones externas y al “estado burgués”, la denodada y frustrada búsqueda de burguesías nacionales y la preocupación por la revolución guiaban con extrema asiduidad el intercambio de ideas y la investigación.

II. La confusión entre lo que se consideraba una “auténtica” burguesía y el empresariado industrial. La CEPAL y las corrientes dependencistas contribuyeron con énfasis a difundir la concepción de que sólo el empresario fabril y urbano era realmente un empresario. La banca, las finanzas, el comercio, la agricultura, la ganadería, los servicios, la minería, las explotaciones forestales, la pesca y el turismo, por citar sólo diez actividades que requieren indudable destreza empresarial, no resultaban evidencia suficientes para probar la existencia de empresarios en América Latina (o de las burguesías nacionales).

III. De allí la censura explícita o implícita a todo propietario de tierra o a todo comerciante. Los primeros eran categorizados inevitablemente como atrasados, retardatarios, oligarcas, no racionales y hasta feudales. Los segundos, además, habían funcionado como parásitos y agentes que desangraban todo sistema productivo.

IV. De la crítica sistemática a los grupos propietarios de la tierra, los bienes y el capital se pasaba con insistencia a la censura/condena. De la condena al desprecio. Del desprecio a la aseveración de inexistencia. Ni empresarios ni, mucho menos, auténticas burguesías. El término *lumpenburguesía*, diseñado por el célebre Andre Gunder Frank, no sólo recorría con éxito los laberintos académicos: expresaba además el círculo que se extendía del debate ideológico a la supuesta producción de conocimiento en el ámbito de las Ciencias Sociales.

V. Una excesiva, casi monopolítica concentración historiográfica en las ciudades capitales, cuyos estudios operaban como portadores de la historiografía nacional. Era una atribución que también se asignaban, a veces con énfasis aún mayor, los sociólogos y los miembros de disciplinas conexas. Que sociedades como la venezolana, la brasileña, la argentina, la mexicana o la colombiana manifestaran todavía serias desigualdades regionales, diferencias profundas en los mapas de la cultura, lo étnico o la lengua, no parecía significativo para estos homogeneizadores de la historia, del devenir socioeconómico, del discurrir político/institucional. Vale la pena advertir, en este sentido, que no se modificaba demasiado el enfoque si el estudioso era “de izquierda” o “de derecha”.

VI. Una escasa aproximación a las labores de indagación empírica, un indisimulable disgusto frente a los archivos, una aversión más que notoria a la organización de materiales útiles para describir, resumir, cuantificar o mostrar situaciones específicas. En los grandes debates de los años 60 y principios de los 70 brillaba una gran estrella: el marco teórico. Tan luminosa que, al menos en los temas que aquí consideramos, solía enceguecer a la mayoría de los que participaban en la controversia.

5. Otros senderos

El mundo académico, por suerte, poco tiene de homogéneo. Ni siquiera en esta Latinoamérica tan fecunda en discusiones y tan menesterosa en seriedad institucional. Y podrían probarlo los senderos paralelos que se fueron abriendo desde fines de los 70 y durante los 80 en los entrecruzados planos de la Historia Económica y de lo que hoy definimos como historia empresarial.

Creo que será de utilidad aludir a las experiencias de investigación que tanto en Colombia como en México, en forma bastante simultánea, se comenzaron a manifestar desde mediados de los 70. Era una vía casi similar (lo que hoy facilita el cotejo), con dos elementos que es pertinente remarcar de entrada: a) la gran importancia que se asignó al siglo XIX; b) y —como no podía ser de otra manera, dada la época

indagada— la regionalización del objeto de estudio.

Si en Colombia, dada la extrema y aceptada diferenciación regional del país, esta combinación parecía normal, en México (donde la diferenciación regional también era evidente pero su aceptación era menos asimilable) supuso una paulatina construcción, estimulada por la fundación y desarrollo de nuevos centros académicos en numerosas ciudades de su compleja geografía.

Podríamos sintetizar en pocos apartados lo que fue destilando la investigación regional dedicada a la historia económica y socioeconómica en Colombia y México entre mediados de los 70 y fines de los 80:

I. Se ocupó de detectar con bastante minuciosidad los mecanismos que permitieron: a) la construcción histórica del empresariado; b) el concomitante proceso de formación de capitales. Si en México quedó en evidencia que esos orígenes podían remontarse a los años 40 y 50 del siglo XIX, en Colombia —sin negar lo anterior— casos como el de Antioquia obligaron a revisar porciones del siglo XVIII.

II. El seguimiento detallado de estos actores económicos, a veces día a día o mes por mes, demostró con amplitud que el comercio, la actividad comercial, no sólo se confundía con esos orígenes y con la fase de consolidación de estas burguesías. La documentación dejaba en claro que, por las características de la actividad y por las circunstancias en que se desenvolvía, el comercio significaba un inestimable escuela de experiencia empresarial. Experiencia que poco a poco, por cierto, iría envolviendo —según las regiones y momentos— otras actividades: las finanzas, el control y explotación de tierras rurales y urbanas, la minería, la agricultura, la ganadería, la banca y hasta la industria fabril.

III. Por lo tanto, las empresas que surgían y la organización que las regía resultaban expresión de la misma experiencia acumulada, fruto de la dinámica emprendida por estos núcleos y familias de comerciantes/propietarios. Esa dinámica producida históricamente —y escudriñada gracias a la indagación empírica en fuentes poco utilizadas hasta entonces— derivaba de:

- a) las características del desarrollo regional, que con demasiado frecuencia poco tenía que ver con el a veces inexistente desarrollo nacional (algo que se explica porque a mediados del XIX, y aun en sus años 80, pocos Estados-nación estaban realmente integrados a escala latinoamericana, y los que los estaban presentaban aún agudas diferencias regionales);
- b) el tipo de mercados (o la combinación de mercados) para los que se operaba, a los que se procuraba satisfacer o usufructuar;

- c) las coyunturas históricas y los cambiantes escenarios institucionales (operar en tiempos de guerra interior o exterior, actuar en momentos de estabilidad);
- d) la prosperidad/habilidad de los mismos agentes estudiados, su capacidad para establecer nexos intra e interregionales e internacionales;
- f) el entrelazamiento y promoción simultánea de diversas actividades económicas (comercio, agricultura, servicios, banca, industria);
- g) la secundariedad de las actividades fabril/urbanas, a las que se llegará a fines del XIX en algunos casos como una posibilidad más del desenvolvimiento empresarial (en lugar de ser la expresión empresarial, como hubiesen preferido cepalinos y dependentistas);
- h) la vital instrumentación de las redes familiares como componente estratégico de desenvolvimiento empresarial, válida para todas las actividades emprendidas;
- i) el impacto de las demandas internacionales concitadas por la revolución industrial, en especial en su segunda fase.

IV. Estos resultados, por lo tanto, asignaban al siglo XIX —tanto en Colombia como en México (aunque también en Argentina, Brasil o Uruguay)— un papel decisivo como espacio histórico en el que se nutrieron los primeros grupos empresariales de importancia tras la separación de España y Portugal, y en el que se efectuó la primera fase de acumulación. Las fuentes comprobaban que habían existido empresarios y empresas (e industria fabril, sociedades anónimas y hasta industria pesada) mucho antes de los tiempos venturosos del Estado-creador-de-empresarios y de la no menos renombrada sustitución de importaciones.

Era notoria, por otro lado, la disidencia existente entre la perspectiva regional y regionalizada de estos Estados-nación en construcción y los épicos enfoques nacionales de una historiografía que parecía siempre presta a contribuir con proyectos afines al poder central. Al menos lo era en el plano de la historia económica y de su flamante ventana, la historia empresarial.

6. Lista de tareas

El libro *Empresa e historia en América Latina*. Un balance historiográfico, coordinado por el también colombiano Carlos Dávila y publicado en Bogotá en 1996, ayudó a confirmar que, pese a todo, la historia empresarial había logrado cierto desenvolvimiento en Iberoamérica, aunque con altibajos, a partir de los años 80. Había un camino trazado, pese al empecinamiento ideológico y a la disputa politizada.

Las tareas del investigador, empero, tienden acrecentarse en lugar de aproximarse a la conclusión de sus quehaceres. El flujo teórico que acostumbra llegar de Europa o los Estados Unidos y corrientes tan renovadoras como las que cimbraron la historiografía española estimulan y, a la vez, generan más investigación.

Es pertinente recordar aquí ensayos como el de Eugenio Torres Villanueva quien, en 1997, colaboró en el volumen colectivo que editaron precisamente en España los también jóvenes Santiago López García y Jesús María Valdaliso. Titledo “Funciones empresariales y desarrollo económico”, el capítulo de Torres Villanueva sitúa los análisis sobre el empresario en un contexto histórico y teórico útil para quienes intentan trabajar esta materia con la genuina idea de generar conocimiento nuevo.

Tras invitar a reflexionar “sobre el papel del empresario en la actividad económica” y sobre “la relación existente entre las funciones desempeñadas por los empresarios y el desarrollo económico”, Torres enumera tres resultados posibles de la actividad de estos agentes sociales: a) que la función empresarial brinde frutos productivos y contribuya al desarrollo económico; b) que resulte improductiva; c) que se manifieste como algo destructivo, que puede lastimar el tejido socioeconómico.

Lo interesante de este planteamiento —visible en lo que describen, asimismo, numerosas investigaciones recientes— es que toma distancia tanto de quienes sostienen que el empresario es por naturaleza un héroe del desarrollo como de quienes —con tantos prejuicios como los anteriores— le imputan diversas e intrínsecas maldades. Torres insiste además en un dato que pocas veces ha estado presente en los debates latinoamericanos: que el marco institucional —es decir, el entorno creado por el propio Estado y por la misma sociedad civil— suele condicionar o incentivar a la función empresarial, y derivarla hacia “lo productivo”, “lo improductivo” o “lo destructivo”.

Si en torno al empresario y al empresariado hay todavía mucho por hacer, más extensa parece la serie de tareas a efectuar en derredor de la empresa, su funcionamiento y su historia. La lista se presenta tan abrumadora que su sola enumeración indica la relativa pobreza de nuestra producción. Al menos habría que acentuar la preocupación por estudiar la empresa como:

- a) organización (tanto en su estructura como en su evolución y sus dinámicas internas);
- b) como producto histórico e institucional;
- c) como fruto de específicos y distintos comportamientos empresariales;
- e) como célula de un grupo industrial o de un grupo económico;

- f) como parte de un sector económico;
- g) como respuesta a mercados específicos;
- h) como expresión familiar o gerencial;
- i) como escenario de auténticas burocracias de gestión;
- j) como espacio donde se manifiestan la transferencia y la reconversión tecnológicas;
- k) como componente de una red regional, interregional, nacional o internacional;
- l) como jugadora de la globalización;
- m) como impulsora, o no, de capital humano y de centros educativos especializados,

7. Conclusiones

¿Cuales conclusiones podríamos extraer tras este breve repaso? Al menos contamos con tres:

I. La Latinoamérica política continúa sumida y absorbida por su interminable debate sobre los empresarios y sobre la empresa privada.. Esta “ira” contra empresarios y empresas, que suele manifestarse muchas veces en acciones de gobierno, ¿no tendrá relación con el también persistente atraso de nuestras economías?

II. La controversia no deja de repercutir en el mundo académico, que por su lado prosigue bastante

propenso a contaminarse con discusiones reñidas con la investigación. Lo más sano desde el mundo de la investigación sería poner distancia de tan sinuoso debate, y procurar que nuestras indagaciones estén guiadas por el método, sustentadas en fuentes confiables y apoyadas por herramientas teóricas que hayan demostrado su eficacia en otras latitudes.

III. La historia y los estudios empresariales se tornarán una disciplina más sólida en América Latina cuando menos ideologizados sean sus planteamientos; cuando menos dependiente se manifieste, como disciplina, de las interminables coyunturas de la política vernácula; cuando más atenta esté a la producción de conocimiento universal, de conocimiento intercambiable con colegas que indagan en otros ámbitos regionales y nacionales; cuando más propensa se muestre al uso de nuevas fuentes, cualquiera sea su procedencia; cuando más lúcida sea para reconocer los rasgos diferenciales que han gestado tanto las experiencias regionales como los rasgos básicos de las sociedades periféricas; cuanto más consciente sea de la diversidad histórica y organizacional del mundo empresarial y de la empresa; y cuando más capaz y desprejuiciada se muestre para entablar un intercambio responsable con el empresariado y con sus organizaciones económicas.

NOTAS

- 1) Wee, 1986; Oszlac, 1994.
- 2) Ominani, 1986; Valdalisio y López, 2000.
- 3) Entre los más reconocidos y estudiados pueden citarse el varguismo, el peronismo y los tiempos de Lázaro Cárdenas en México. Fueron casos precedidos tanto por la temprana experiencia uruguaya como por las medidas que en los años 20 adoptó el Estado derivado de la revolución mexicana.
- 4) No eran objeto de discusión exclusivamente latinoamericanos. Francia, Inglaterra, Italia y España, por ejemplo, enfrentaron debates similares.
- 5) Un fenómeno que también se observaba en España y Portugal, aun que con un desenvolvimiento mucho más marcado en el primer caso.
- 6) Dos antecedentes durante la segunda mitad de los años 70, en este sentido, fueron las tareas, seminarios y publicaciones de la Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales (FAES), en Medellín (Colombia), y la aparición, en 1978 y en México, del libro colectivo “Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX” coordinado por Ciro Cardoso (1978) y auspiciado previamente por el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH). En Brasil, en tanto, ya se conocían los trabajos de Fernando Enrique Cardoso y se difundían los de Warren Dean.
- 7) Poco a poco los adoradores del marco teórico (verdadera especie dentro del mundo académico latinoamericano entre 1965 y 1975) dejaban de censurar a quienes visitaban en forma sistemática los archivos, a quienes realizaban encuestas o concretaban entrevistas, imputados hasta entonces de empiristas, positivistas y adjetivos parecidos.
- 8) Carlos Marichal resumía años más tarde que “la tendencia a la especialización constituye desde hace algún tiempo una de las características más importantes en la evolución de las Ciencias Sociales, pudiendo afirmarse que en el caso de la investigación en historia el fenómeno ha llegado a ser particularmente notorio. Incluso dentro de disciplinas históricas con un perfil ya bien diferenciado, como es la Historia Económica, se está

intensificando esta misma tendencia...La historia empresarial y la historia de empresas constituyen precisamente uno de estos nuevos campos de investigación y docencia”. Marichal, 1997, p.9.

- 9) Los estudios empresariales agruparon, además de las históricas, investigaciones realizadas desde otras disciplinas de las Ciencias Sociales.
- 10) A principios de los años 80 se podían encontrar en hemerotecas como la de la Universidad Autónoma de Barcelona decenas de excelentes artículos sobre los espacios regionales que configuraron la economía española de los siglos XVIII y XIX.
- 11) Y que comenzaron a llamar la atención sobre aspectos menos atendidos en Latinoamérica: los distritos industriales, tan indagados por los italianos desde la primera mitad de los 80, caben en esta referencia.
- 12) Como escuchamos cierta vez en un comentario inicial a una ponencia sobre empresarios mexicanos: “Es que es impresionante la voracidad de estos señores”. Si así comenzaba el “análisis” de la ponencia, bien puede suponerse lo que vino después. ¿Hasta donde es realmente diferente tal punto de vista (recordando que se trata de una reflexión científica) con lo que plantea la frase que leímos en un muro del interior asturiano: “Los obreros al sillón, el patrón al paredón”?
- 13) En realidad, búsqueda de datos para “explicar” (justificar?) un resultado que se conocía antes de iniciar la indagación.
- 14) La investigación posterior, por el contrario, habría de mostrar cuanta capacidad empresarial se manifestaba en los ámbitos rurales y del comercio latinoamericanos ya en pleno siglo XIX. Marco Palacios, que ya a fines de los 70 mostraba un tono y una perspectiva completamente diferentes, señalaría en su historia del café colombiano: “Desde la segunda mitad del siglo pasado se demostró que la iniciativa y capacidad para establecer empresas agrícolas de exportación provenían casi exclusivamente de las oligarquías regionales y dentro de éstas, el grupo más dinámico y que mayores aptitudes demostraba para asimilar normas y valores de la práctica capitalista era el de los comerciantes. El hacendado-exportador consi-

que echar a andar un engranaje de instrumentos crediticios y comerciales muy ligados a las estructuras de parentesco, las relaciones políticas y la pertenencia o representación de intereses provinciales bien delimitados (...) Además, el tabaco había sido una verdadera escuela de enseñanzas comerciales. Puso en contacto a los comerciantes antioqueños y bogotanos con el resto del mundo. Comprendieron la importancia que tiene la información básica sobre mercados, precios, costos de transporte, rutas, competidores e idiosincrasia de los compradores". Palacios, 1983, pp.67-68.

15) Tanto en México como en Colombia, en general, se llegó a los estudios de empresa tras profundizar en el mundo de los empresarios. No podía, así, haber sorpresas. Tampoco podía asumirse que el desarrollo empresarial –y de sus organizaciones, incluidas fabriles, bancarias y mineras– había sido ocasionado por la inversión extranjera. ¿Quién podía dudar que un empresario del norte mexicano en 1902, tras haber participado en una sociedad anónima que invirtió cinco millones de dólares en una planta de siderurgia integrada, no era capaz, al mismo tiempo, de ser accionista influyente en decenas de compañías mineras?. Sobre Monterrey y el norte de México, Cerutti, 1992 y 2000.

16) Conclusión que se puede ampliar, claro está, a la historia sociopolítica.

17) Hay versión en inglés coeditada con Rory Miller y publicada por Liverpool University Press en 1999.

18) López y Valdalisó, 1997.

19) La discusión sobre cada posibilidad en Torres Villanueva, 1997, a partir de p.63.

20) Torres Villanueva concluye su ensayo (p.82) apuntando: a) "el análisis de la actividad empresarial no puede prescindir de la consideración del marco institucional en el que se inserta"; b) "el Estado y sus miembros con capacidad de decisión política", en tanto tienen "la responsabilidad de producir una parte notable de las reglas de juego" (y de hacerlas cumplir), "deben orientar su actividad a configurar un entramado que favorezca la asignación de funciones empresariales hacia actividades productivas", en detrimento de las improductivas o destructivas.

21) Entre otros grandes temas: a) empresariado y desarrollo regional; b) empresariado y beneficio burgués; c) empresariado y Estado; d) tipos de empresarios e instituciones; e) empresariado y redes familiares y/o étnicas.

22) Dos libros que apuntan con firmeza en este sentido son los de Peres (1998, sobre grandes empresas y grupos latinoamericanos), y Kosacoff y otros (2001, que alude a un caso específico en Argentina).

BIBLIOGRAFÍA

- CARDOSO, Ciro (coord., 1978), Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX, México, Siglo XXI Editores.
- CERUTTI, Mario (1992), Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910), México, Alianza Editorial/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- ---- (2000), Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México, México. Siglo XXI Editores.
- DAVILA L. DE GUEVARA, Carlos (comp., 1996), Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico, Bogotá, Tercer Mundo Editores/ColCencias.
- ---- y RORY MILLER (1999), Business History in Latin America: the Experience of Seven Countries, Liverpool, Liverpool University Press.
- KOSACOFF, Bernardo, y otros (2001), Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor, Bogotá, McGraw Hill/Booz.Allen&Hamilton.
- LOPEZ GARCIA, Santiago y VALDIVISO, Jesús María (1997), ¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea, Madrid, Alianza Universidad.
- MARICHAL, Carlos (1997), "Avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México". En:

Carlos Marichal y Mario Cerutti, Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930, México, FCE/Universidad Autónoma de Nuevo León.

- OMINAMI, Carlos (ed. 1986), La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- OSZLAK, Oscar (1996), "Estado y sociedad: las nuevas fronteras". En: Bernardo Kliksberg (comp.) El rediseño del Estado. Una perspectiva internacional, México, INAP/FCE.
- PALACIOS, Marco (1983), El café en Colombia, 1850-1970. Una historia económica, social y política, México, El Colegio de México.
- PERES, Wilson (coord., 1986), Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, México, Siglo XXI Editores.
- TORRES VILLANUEVA, Eugenio (1997), "Funciones empresariales y desarrollo económico". En: López García y Valdalisó, citado.
- VALDALISO, Jesús María y Santiago (2000), Historia económica de la empresa, Barcelona, Crítica.
- WEE, Herman van der (1986), Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980, Barcelona, Crítica.

INNOVACIÓN Y (SUB)DESARROLLO. EL CASO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA EN URUGUAY¹

Reto Bertoni *

En un trabajo más extenso me he aproximado a los ritmos y las características con que tuvo lugar la adopción y difusión de la energía eléctrica en el Uruguay (Bertoni, 2002). Allí, el manejo de algunas variables vinculadas al fenómeno permitió el análisis comparativo a nivel internacional; a través de ese ejercicio se pudo constatar un retraso relativo de Uruguay en cuanto a la dinámica de la electrificación desde sus orígenes, a pesar que el contacto con la frontera tecnológica fue fluido. Así mismo, quedó de manifiesto la imposibilidad de “acortar distancia”, no sólo con respecto a los líderes, sino también respecto a otras economías estructuralmente más parecidas.

Esta aparente paradoja se convirtió en motivo de reflexión de uno de los capítulos de aquel trabajo, e inspira –a su vez– este artículo. La intención es discutir los problemas asociados a la transferencia internacional de tecnología y, especialmente, los fenómenos que pueden retrasar la adopción y difusión de todas las potencialidades de un sistema técnico, en el país receptor.

La estructura del trabajo que se presenta es la siguiente. En una primera sección la estrategia es ubicar el fenómeno de la electrificación en el marco del crecimiento económico moderno, para ello se explicita las relaciones que hubo entre la difusión de la energía eléctrica y el desarrollo.

La sección II constituye una aproximación al desempeño relativo de una muestra de países, a través de la utilización de la variable “consumo de energía eléctrica por habitante”. Los resultados obtenidos ilustran acerca del retraso relativo de Uruguay en lo que respecta a la intensidad con que fue adoptada esta nueva forma de energía.

La sección III presenta de manera muy esquemática las posibles explicaciones de aquella performance a partir de conceptos vinculados a la oferta y demanda energética en función de los recursos naturales disponibles y la estructura económica predominante.

En la sección IV se discute, con herramientas teóricas provenientes de corrientes neoschumpeterianas y evolucionistas, los fenómenos asociados a la dinámica de la transferencia tecnológica en un “pequeño país periférico” como lo es Uruguay. Este abordaje

permite incursionar en el análisis de los canales de transmisión de la tecnología generada fuera de fronteras y en las características del sustrato cultural que opera como vehículo de la difusión en la sociedad receptora.

Finalmente, en la sección V, se realiza una síntesis de los resultados de la investigación y se presentan sumariamente algunas conclusiones.

I. El sistema técnico de la energía eléctrica y el desarrollo

Los primeros años del siglo XX coinciden con novedades sustanciales en la tecnología energética disponible. La electricidad y los derivados del petróleo configuraron un nuevo escenario energético que ofreció la posibilidad de incrementar notablemente la productividad de la industria, el desarrollo de los transportes y el nivel de vida de gran parte de la población. Estas transformaciones tuvieron lugar en los países capitalistas avanzados, pero se difundieron rápidamente a las demás regiones del mundo, aunque con grados de penetración muy dispares.

La electricidad se convirtió en una realidad comercial en la década de 1880, provocando cambios fundamentales en el uso de la energía moderna. Desde entonces, la electricidad desafió al paradigma dominado por el carbón y la máquina de vapor, en aquellos países en que se procesaba el crecimiento económico moderno. La máquina de vapor era un convertidor eficiente sólo en potencias relativamente elevadas y resultaba muy inflexible: en las fábricas había un centro generador de energía que luego era distribuida a diversas máquinas mediante un engorroso sistema de barras, poleas y correas. Un considerable número de actividades industriales no podían acceder a la mecanización bajo este sistema.

La electricidad era una energía secundaria que para producirse necesitaba de un generador: máquina de vapor o turbina hidráulica. Esta transformación de energía implicaba inevitablemente pérdidas, pero su ventaja estribaba en la flexibilidad. Podía utilizarse para generar luz, calor o fuerza y se transportaba con facilidad a domicilios y fábricas.

Por sobre todas las importantes cuestiones referidas, la electricidad ofreció la posibilidad de que la producción de energía se separara de la producción de bienes, liberándola de las rigideces de dimensión

* Magíster en Historia Económica. Investigador de la Universidad de la República, Programa de Historia Económica y Social (Facultad de Ciencias Sociales) y Área de Historia Económica del Instituto de Economía (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración) bertoni@fsum.edu.uy

y localización impuestas por la máquina de vapor o la turbina. Su aplicación, primero limitada a la generación de luz, se amplió en los primeros años del siglo XX con el desarrollo del motor eléctrico y de los avances tecnológicos que permitieron su transmisión a grandes distancias y con ello la explotación a gran escala de la energía hidráulica para su generación. La mecanización pudo extenderse, de esa manera, a muchos procesos productivos hasta entonces manuales; pero además, permitió el desarrollo de otros absolutamente nuevos como la electrólisis del aluminio y un nuevo tipo de bienes: los electrodomésticos.

En síntesis, la difusión de la energía eléctrica supuso la incorporación de la energía moderna en gran cantidad de actividades en las que hasta ese momento primaban la fuerza del hombre y de los animales. Fue un factor determinante del incremento de la productividad, resultó decisiva en los cambios producidos en la iluminación pública y privada, así como en los bienes de consumo puestos a disposición de la población y jugó un papel destacado en la modernización de los transportes. La posibilidad de apropiarse de la tecnología asociada a la misma se constituyó en un factor decisivo del sendero de crecimiento de las economías.

II. El rezago uruguayo

El Cuadro 1 permite apreciar el consumo de energía eléctrica por habitante en Uruguay, en los países líderes de la economía mundial y también en dos economías mediterráneas, que forman parte de lo que se ha caracterizado como periferia europea.

Hacia 1900 claramente pueden definirse, en términos relativos, tres situaciones distintas: Estados

Cuadro 1. Consumo de Electricidad por habitante (kwh)

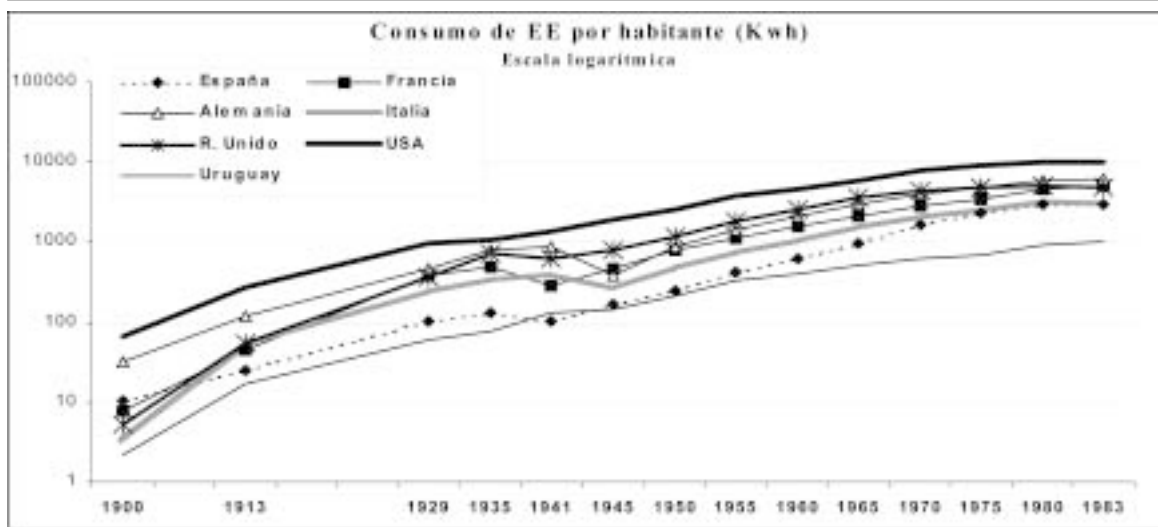
Año	España	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido	U.S.A.	Uruguay
1900	10	8	32	3	5	65	2
1913	25	45	119	55	54	273	17
1929	105	378	473	243	371	959	62
1935	129	495	807	350	711	1.092	76
1941	104	284	902	399	622	1.362	131
1945	170	463	387	273	786	1.939	146
1950	249	790	891	497	1.201	2.554	219
1955	414	1.144	1.464	746	1.837	3.862	325
1960	614	1.582	2.098	1.075	2.619	4.674	401
1965	994	2.079	2.941	1.549	3.619	5.958	496
1970	1.681	2.772	4.006	2.140	4.479	7.999	615
1975	2.323	3.394	4.884	2.610	4.840	9.277	686
1980	2.946	4.580	5.996	3.293	5.061	10.340	929
1983	3.030	5.142	6.058	3.171	4.895	10.088	1.011

Fuente: Sudrià, C. y Antolin, F. (1994); Bertoni (2002).

Unidos que ostenta un nivel de consumo per capita muy alto, Alemania que lo sigue pero con un nivel de consumo que se ubica en la mitad del mismo y finalmente un grupo de países con un consumo menor a la sexta parte del de Estados Unidos. Uruguay integra ese grupo aunque en el último lugar, muy cerca de Italia.

Hasta 1929, con excepción de Uruguay y España, los países del tercer grupo muestran tasas de crecimiento del consumo muy altas que les permiten acortar distancia con Alemania y Estados Unidos. Este fenómeno es particularmente intenso en Francia y el Reino Unido. En el caso de Uruguay, después de un shock positivo hasta 1913 se vuelve a perder posiciones hacia el final de la tercera década del siglo. El comportamiento más parecido es el de España, tanto en niveles de consumo como en el ritmo de creci-

Gráfico 1.



Fuente: Cuadro 1.

miento, pero aún en ese caso Uruguay, que en 1913 había alcanzado un consumo equivalente al 68% del español, en 1930 sólo llegaba al 59% del mismo.

Al iniciarse la década de 1980, el escenario internacional (representado en la muestra) parece poder definirse nuevamente apelando a tres categorías de países: los Estados Unidos con un consumo que supera los 10.000 Kwh. por habitante; los países europeos cuyo nivel de consumo se ubica en un rango que va de 3.000 a 6.000 Kwh.; y un tercer nivel de consumo que apenas se aproxima a los 1.000 Kwh.: allí se ubica Uruguay. El Gráfico I permite observar la evolución referida.

El manejo de algunas cifras puede ayudar a visualizar mejor las características de este rezago relativo del país. Para alcanzar el nivel de consumo de Estados Unidos en 1900, Uruguay demoró treinta años, para llegar a un consumo similar al de aquel país en 1913 algo así como cuarenta y para acercarse al consumo de 1929, cincuenta años (Cuadro 2).

Cuadro 2. Dimensión del rezago de Uruguay

Nivel de consumo de Energía Eléctrica por habitante (Kwh/hab)	U.S.A. (año)	Uruguay (año)
65	1900	1929/30
273	1913	1950/55
959	1929	1980/83

Fuente: Cuadro 1.

En definitiva, hacia 1980, Uruguay alcanzaba un nivel de consumo de energía eléctrica por habitante similar al de Estados Unidos en 1930 y en ningún momento pudo estar por encima del diez por ciento del consumo de energía eléctrica por habitante de ese país. Con respecto al promedio de los líderes europeos, el nivel crítico parecería haber sido el veinte por ciento. En momentos de importante crecimiento del consumo en Uruguay y/o de problemas en aquellos países del viejo continente, se logró quebrar esa marca pero, visto en el largo plazo parecerían haber sido situaciones episódicas. Finalmente, la relación con la periferia europea parece mostrar más variantes pero con un denominador común: un importante proceso de divergencia después de 1950.

¿Cómo la Historia Económica puede contribuir a desentrañar la dinámica del cambio técnico en un país de escaso desarrollo relativo? ¿Qué problemas del (sub)desarrollo pueden visualizarse a través de los fenómenos de adopción-difusión de tecnología? ¿Qué fuerzas económicas y sociales están presentes en la actividad innovativa?

III. A la búsqueda de una explicación

Intentaremos responder –al menos parcialmente– algunas de estas interrogantes a partir del análisis de los factores que estuvieron presentes en el proceso de adopción y difusión de la energía eléctrica en el Uruguay.

La estructura productiva del país puede dar una primera respuesta por el lado de la demanda. Algunos trabajos, a nivel internacional, insisten en la existencia de evidencia que permite asociar los diferentes niveles de consumo de energía eléctrica por habitante con el grado de industrialización y, especialmente, con la participación en ese sector de aquellas ramas que demandan intensivamente energía.

En Uruguay los modestos niveles de industrialización a fines del siglo XIX y el lento ritmo de crecimiento del producto industrial hasta la década de 1920, contrastan con el acelerado proceso de industrialización que vive contemporáneamente el “centro” y también algunos países de la “periferia europea”. Seguramente parte del retraso relativo encuentra explicación en este fenómeno:

*“Si la aceleración en el desempeño económico en este periodo estuvo principalmente relacionada a la introducción de nuevas tecnología en el sector manufacturero, entonces el tamaño relativo de este sector estaría determinando el impacto de la introducción de estas tecnologías en la economía. Esto indica que los beneficios de la difusión de la electricidad fueron mayores donde ya había un alto grado de industrialización. De ello se desprende que la difusión de la electricidad produce un aumento de la divergencia económica entre los países industrializados y en vías de industrialización”.*² (Ristuccia & Solomou, 2002: 21)

Una segunda vertiente explicativa deriva del lado de la oferta. En este sentido, la escasez de ciertos recursos naturales puede ser considerada como una limitante al desarrollo de la electrificación. La presencia o no de caídas de agua u otras formas de energía hidráulica accesibles o, subsidiariamente, combustibles para la generación de electricidad ofrecen escenarios muy diferentes para adoptar y difundir el sistema técnico de la energía eléctrica. Uruguay cuenta con una red hidrográfica amplia pero cuya hidrolicidad es muy irregular y carece totalmente de combustibles minerales en su territorio. A pesar de una estructura productiva similar, la respectiva dotación de recursos hidráulicos podría explicar las diferencias en los ritmos de electrificación entre nuestro país y Nueva Zelanda, en las primeras décadas del siglo XX. Según Myllyntaus,

*“En los comienzos del siglo XX, los contemporáneos ya habían observado que los países con considerable dotación de energía hidráulica tendían a gozar de más electricidad para consumir que otros países”.*³ (Myllyntaus, 1990: 94)

Habría una tercera y complementaria explicación que apuntaría a conjugar las fuerzas de oferta y demanda en la comprensión de ciertas rigideces en lo que respecta a la implantación en el país de la energía eléctrica. Se trata de la potencial restricción que puede representar la escala óptima que exige la industria eléctrica para el aprovechamiento de todo su potencial y el carácter de “monopolio natural” que se asocia generalmente a su desarrollo. Es posible aplicar estos conceptos para aproximarse a las dificultades de la adopción y la difusión en un “pequeño país periférico”, deformado por una acentuada macrocefalia capitalina y en el que dominan –desde comienzos del siglo XX– ciertas concepciones respecto al monopolio de los servicios públicos.

IV. La internación del sistema técnico y sus problemas

Un nuevo ángulo de abordaje complementa los anteriores y amplía los posibles factores explicativos del retraso relativo de Uruguay en la adopción y difusión de la energía eléctrica. Los fenómenos asociados a la dinámica de la transferencia tecnológica ofrecen importante evidencia que enriquece el estudio del proceso de electrificación. Se trata de incorporar al análisis de un país como Uruguay, que no pertenece a la frontera tecnológica, la forma en que se comportan ciertos canales de transmisión de la tecnología generada fuera de fronteras y las características del sustrato cultural que opera como vehículo para la difusión de aquella en el seno de la sociedad receptora.

En lo que sigue se indaga en los problemas que tuvo la transferencia de la tecnología asociada a la energía eléctrica en los primeros años de su implantación. Con ello se busca dar respuesta al retraso relativo de Uruguay en el desarrollo de la electrificación, fenómeno que la evidencia manejada ha constatado.

IV.i. Canales de transmisión

Timo Myllyntaus identifica, para el caso finlandés, *“siete diferentes canales a través de los cuales fue adoptado el conocimiento extranjero”* (Myllyntaus, 1990: 64). Estos canales serían: el bajo costo de difusión de una tecnología fácilmente accesible, por ejemplo a través de la prensa u otro tipo de publicaciones; el estudio de nacionales en instituciones técnicas extranjeras; viajes al exterior por parte de empresarios e

ingenieros con fines de aprendizaje; el reclutamiento de especialistas extranjeros; la adquisición de licencias y patentes, para la producción doméstica de artefactos electrotécnicos; la importación de equipamiento eléctrico, que implicaba la necesidad de aprender su manejo; y las inversiones extranjeras directas.

Los conocimientos necesarios para el desarrollo del sistema técnico asociado a la energía eléctrica habrían penetrado en Finlandia a través de dichos canales. Los mismos se constituyeron, de esa manera, en sendos factores explicativos de la dinámica de la electrificación en aquel país.

El sugerente enfoque de Myllyntaus inspira un posible abordaje de los problemas de la adopción y difusión de la electricidad en Uruguay. Debido a las dimensiones y los objetivos de este trabajo sólo se busca una primera aproximación al tema. Se trata de discutir los canales de transmisión para el caso uruguayo e indagar sobre su comportamiento. Por cierto que deben tenerse en cuenta las especificidades de cada país, pero la metodología parecería justificarse. Al fin y al cabo, como dice Myllyntaus, Finlandia era hacia fines del siglo XIX –al igual que Uruguay– *“un pobre país periférico”*.

Se presentan a continuación posibles canales a través de los cuales habría llegado al Uruguay la tecnología asociada a la energía eléctrica, se estudia alguno de ellos y se sugiere el estudio de otros que no ha sido posible abordar en esta instancia.

La importación de equipamiento eléctrico constituye un canal privilegiado para tomar contacto con las innovaciones de la frontera tecnológica. Un relevamiento parcial de esa información consultando los “Anuarios Estadísticos” permite observar que la introducción de equipamiento y artículos eléctricos en volúmenes considerables, recién tuvo lugar en Uruguay, en la segunda y tercera década del siglo XX.

Queda planteado para una futura investigación indagar sobre el desafío que implicó para los técnicos la llegada de tecnología nueva y la necesidad de hacer posible su aplicación. Ciertamente que muchas veces correspondió a técnicos contratados en el exterior el montaje y la “puesta en marcha” de los equipos, pero también es cierto que los técnicos nacionales tuvieron la oportunidad de aprender interactuando con la máquina, accediendo a folletos e instructivos e incluso discutiendo con los técnicos foráneos. Hacia 1920 se llevó a cabo, por primera vez bajo la dirección de un técnico nacional, el montaje de un grupo turbo-generador de 10.000 Kw. (turbina importada “Curtis General Electric”) en la usina térmica de Montevideo, *“tareas éstas que anteriormente eran realizadas únicamente por técnicos especialistas de fábricas constructoras...”* (Coppetti, 1949: 23).

Estrechamente ligados al comercio de importación encontramos a los representantes de firmas extranjeras en el ramo de la electrotécnica. Algunos de ellos cumplieron un rol muy importante como agentes difusores del progreso técnico.

La empresa FIAT-LUX, establecida hacia 1908, era representante exclusiva en Uruguay de los establecimientos “GAIFFE – GALLOT & PILON” de París, una de las casas más fuertes y acreditadas en el mundo en la construcción de aparatos electro-medicales y radiológicos. Según testimonio de la época esta firma se preocupaba por contar con *“todos los progresos que en materia de electricidad se anotan diariamente en el mundo entero”*. Pero, además, potenciaba su rol difusor realizando *“importantes instalaciones eléctricas, particulares para simple alumbrado e industriales para calefacción, teléfonos, timbres, fuerza motriz y aparatos médicos”* (El Libro del Centenario, 1925: 973).

La firma Eugenio Barth y Cía, instalada en 1897, tenía la representación exclusiva de “Siemens” en Uruguay y en tal función estuvo íntimamente ligada al desarrollo de la Usina Eléctrica de Montevideo, proveyéndola de gran parte de materiales y maquinaria (cables, sub-estaciones, etc.). Pero el papel jugado parece haber sido todavía mayor:

“...no hay organización electrotécnica de algún vuelo en el interior que no haya sido la obra de sus oficinas, de sus talleres y de sus técnicos. Barth y Cía llevó a cabo la reforma de la Usina de Salto (concesión privada) y poco después la firma compraba esta Usina... Y luego, a la Usina de Salto siguieron las de Rivera, Durazno, Florida, Colonia, Trinidad y Rocha; todas ellas instaladas íntegramente por la empresa Eugenio Barth y Cía. Y las de San José, Paysandú, Mercedes y Minas que fueron provistas de maquinarias e instalaciones modernas poniéndolas a la altura de sus necesidades” (El Libro del Centenario, 1925: 973).

La casa de artículos para electricidad que giraba con el nombre comercial de OSCAR PINTOS fue representante exclusivo para el país de las lamparillas “PHILLIPS” hasta que la transnacional holandesa instaló su sucursal en el país en el año 1927. La firma ofrecía maquinarias completas para montar usinas e incluso contratos para la entrega de usinas con red completa de distribución (El Libro del Centenario, 1925: 974).

SERRATOSA & CASTELLS -firma instalada en 1917- consiguió, al promediar la década siguiente, la distribución exclusiva para el Uruguay de la poderosa firma americana “WESTINGHOUSE ELECTRIC INTERNATIONAL”. Esta representación abarcaba

desde los más poderosos dinamos y turbinas a las lamparillas (El Libro del Centenario, 1925: 758).

La firma RAYMON JANSSEN, fundada en el año 1906 representaba en cables y material eléctrico a la “HACKETHAL DRAHT & KABEL WERKE” de Hannover, fábrica universalmente conocida que suministró gran cantidad de material a la Usina Eléctrica de Montevideo (El Libro del Centenario, 1925: 942).

ENERGÍA Y LUZ inició sus actividades el 1º de marzo de 1909. Aunque no contó con la representación exclusiva de ninguna firma internacional, su relevante actividad de difusión de las innovaciones vinculadas a la electricidad hace que merezca nuestra consideración ya que la preocupación por generar un mercado para el desarrollo de sus negocios, se combinó con una interesante labor de promoción de la utilidad de la energía eléctrica:

“Desarrollando un plan de popularización para la fuerza motriz eléctrica, llegó a instalar en su propio local variadas exposiciones de motores eléctricos y material ad-hoc, creando asimismo, cursos destinados a la demostración científica y sencilla a la vez, de la practicabilidad y de las singulares ventajas que entrañaba la electricidad como factor de fuerza motriz de las industrias. Del mismo modo, con sus cursos y sus exposiciones demostraba públicamente las diversas aplicaciones que, fuera del alumbrado, podía tener en la vida doméstica, la electricidad, con preferencia en lo relativo a la calefacción, exhibiendo y practicando coram-populi, estufas, cocinas, hornos, planchas, etc., llevando así al ánimo de gran parte de la población el convencimiento de las ventajas que aquellas ofrecían, tanto por la limpieza como por la economía y rapidez de funcionamiento” (El Libro del Centenario, 1925: 756).

La política comercial de muchas de las empresas mencionadas coincidía con una necesidad de inducir la demanda promoviendo el conocimiento de las bondades de la nueva forma de energía y especialmente sus aplicaciones domésticas e industriales. En ese sentido es que debe rescatarse su papel como transmisoras del sistema técnico asociado a la electricidad.

El capital extranjero y, particularmente las empresas transnacionales, acudieron tarde y sólo parcialmente a participar del mercado eléctrico en Uruguay. De preferencia se buscaron distribuidores o representantes que exploraran las condiciones existentes y bregaran por la imposición de sus productos en el mercado local. Ninguna de las grandes empresas (General Electric, Siemens, etc.) se interesaron por obte-

ner concesiones para el establecimiento de usinas generadoras y el respectivo monopolio para la distribución. Seguramente las dimensiones del mercado explican esta omisión, en un contexto mundial de fuerte competencia entre aquellas firmas. Antes de 1930 se establecieron filiales de General Electric (1916) y Phillips (1927) sólo para incursionar en la comercialización de materiales eléctricos y algunos electrodomésticos. Recién durante el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones aprovecharon las condiciones de mercado cautivo, que ofreció el modelo, para incursionar en las actividades manufactureras.

Un caso distinto lo constituyen las Empresas de Tranvías. “La Comercial” (capitales británicos) y “La Transatlántica” (capitales españoles) cumplieron una rol fundamental en la electrificación del transporte de Montevideo. El despliegue tecnológico utilizado para llevar a cabo esa labor no sólo ofreció a la población capitalina la posibilidad de contar con esta innovación, sino que permitió a técnicos uruguayos tener su primera experiencia en la materia, trabajando en la realización de la obra.⁴

Aún resta por realizar la revisión de materiales que permitan un acercamiento al fenómeno de difusión de la nueva tecnología a través de la prensa u otro tipo de publicaciones periódicas. Este es un campo que puede ofrecer interesante información sobre la fluidez con que el país participó de las novedades de la frontera tecnológica y el nivel de conocimiento sobre las mismas que circulaba en el ámbito doméstico.

Otra interesante vía a través de la cual podría haberse canalizado la transferencia de tecnología sería la realización de exposiciones y ferias. Los materiales preparados por los expositores, así como los catálogos que frecuentemente promocionaban la realización de estos eventos constituyen fuentes a consultar para avanzar en la evidencia vinculada a la difusión tecnológica. Como en el caso anterior, en esta oportunidad no se llevó a cabo una búsqueda rigurosa, sin embargo merece una mención el hallazgo relativamente fortuito de material vinculado a la que posiblemente pueda considerarse primera exposición de materiales y artefactos eléctricos en el país.

En el año 1909, la Usina Eléctrica de Montevideo había culminado “la gran transformación” y, para informar al público del desarrollo adquirido por la misma, los servicios que brindaba y las ventajas que ofrecía el consumo de la corriente eléctrica, se organizó una “Exposición de Aplicaciones Eléctricas Modernas”. El folleto con el cual se promocionó el evento constituye un ejemplo de la riqueza que puede encontrarse en materiales similares (Usina Eléctrica de Montevideo, 1909).

La importancia de la inmigración, como vehículo de la difusión de conocimientos y técnicas, parece un

tema fuera de discusión. El importante caudal de europeos que llegaron al Río de la Plata y al Uruguay en las últimas décadas del siglo XIX y primeras del siglo XX, ofrecieron un privilegiado canal a través del cual pudieron llegar al país los saberes y/o las experiencias, en relación a la nueva forma de energía que conquistaba el mundo. Revisar resultados de importantes trabajos sobre la inmigración y su relación con la “industria temprana” podría ofrecer material valioso para avanzar en este campo.⁵

Finalmente, los materiales consultados son muy sugerente respecto a la importancia que pudo tener la contratación de técnicos extranjeros y los estudios realizados por nacionales en instituciones técnicas del exterior. la impresión es que las fuentes existentes permitirían tener una idea bastante clara de la participación de los primeros en la Administración y en empresas del ramo así como de los saberes con que regresaban de su formación fuera de fronteras los segundos.

IV.ii. El sustrato cultural y los recursos humanos

La llegada al país de los saberes asociados a la producción y utilización de la energía eléctrica es condición necesaria pero no suficiente para que se concrete exitosamente la transferencia tecnológica. Además de la viabilidad económica de la innovación, se requiere un ambiente propicio para la adopción y difusión. En este sentido las características culturales de la sociedad receptora, junto a recursos humanos capaces de ser portadores y potenciadores del proceso innovativo aparecen como factores importantes.

Una aclaración se impone al iniciar este apartado. Las mentalidades y la oferta educativa prevalecientes en un momento histórico dado están en gran medida determinadas por la realidad material. En ese sentido, el Uruguay de fines del siglo XIX y comienzos del XX que se caracteriza por el predominio de un modelo pecuario exportador y de servicios, no es natural demandante de una especial formación de recursos humanos en las “nuevas tecnologías”. No obstante, la postulada “autonomía relativa” del Estado uruguayo y los avances del estatismo desde la década de 1890 y especialmente con la llegada de José Batlle y Ordóñez al gobierno, podrían haber generado condiciones para una oferta educativa distinta.

Hasta 1887 el país no contó con una carrera de

Cuadro 3. Ingenieros egresados

Período	Total	Promedio Anual
1892 - 1917	121	5
1918 - 1938	128	12
1939 - 1948	209	21

Fuente: Coppetti, M. Nuestros Ingenieros... pp.299 y ss.

ingeniería y, aún entonces, el perfil de los egresados fue el de “Ingeniero de puentes, caminos y calzadas”. El plan de estudios omitía cualquier referencia a la electrotécnica. En 1906, un nuevo plan de estudios incorporó cursos de Ingeniería Sanitaria e Hidráulica Agrícola pero deberá esperarse al año 1924 para que, al crearse la carrera de “Ingeniero Industrial”, se defina un perfil del egresado más acorde con el desarrollo de la tecnología asociada a la electricidad. Según publicación de la Asociación de Ingenieros del Uruguay, esta nueva carrera “susceptible de división especializada futura puede decirse que corresponde a *electromecánico e industrial*” (*Asociación de Ingenieros del Uruguay, 1949: 318*).

La formación de ingenieros puede considerarse un indicador indirecto de la actitud hacia la ciencia y la tecnología en una sociedad. En el Cuadro 3 se presenta el número de ingenieros egresados entre 1892 (primera generación) y 1948. Los períodos seleccionados se corresponden con una significativa variación del promedio anual de egresos.

Las preferencias intelectuales de la sociedad Uruguaya corrían por otros carriles. Entre 1892 y 1917 el promedio de egresos en la Facultad de Derecho fue de 12 y en la Facultad de Medicina de 16 esto es, dos abogados y tres médicos por cada ingeniero. En el período siguiente (1918-1938) egresan 25 abogados y 46 médicos por año.

Si se suma los egresados de la Universidad de la República y las reválidas otorgadas por la misma, el número de profesionales que actuaron en el país vinculados -directa o indirectamente- a la Ingeniería Eléctrica, en los cincuenta años considerados, se llega a la cifra de 77. De ellos, catorce son extranjeros que revalidaron su título y sesenta y tres son egresados de la Facultad en la Carrera de Ingeniero Industrial que recién se creó en 1924.

Dejando de lado la enseñanza superior, otro ámbito en que la electrotécnica podría haberse desarrollado era la enseñanza industrial. En Uruguay a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, esta función fue cumplida por la “Escuela de Artes y Oficios” y luego por las “Escuelas Industriales” (dependientes de la Dirección de Enseñanza Industrial desde 1916). En este terreno, recién en 1922, se inauguró la “Escuela de Mecánica y Electrotecnia”.

La ausencia de ámbitos de formación de recursos humanos capaces de contribuir al desarrollo de las “nuevas tecnologías”, en los albores de la electrificación, queda de manifiesto en las palabras del Ingeniero Monteverde -Decano de la Facultad de Matemáticas- en un folleto que circuló en 1899

“... las aplicaciones de las máquinas se han multiplicado extraordinariamente en el país, sin embargo sólo por excepción se encontrará

un capataz de taller, un director técnico de fábrica, un mecánico, un conductor de máquinas de locomotoras que sea del país; los telégrafos, los teléfonos y el alumbrado público, tienden sus hilos por todo el país y la tracción eléctrica impone ya como una necesidad en nuestra capital sin que tengamos personal nacional apto para atender a tantos servicios como requieren esos adelantos modernos” (*Martínez Montero & Villegas Suárez, 1967: 82*).

Este testimonio parece fortalecer la idea de que, al comenzar el siglo XX, el país tenía contacto con la frontera tecnológica, pero las condiciones locales para la adopción y difusión daban cuenta de una importante restricción en cuanto a recursos humanos nacionales capaces de conducir y potenciar el proceso. La permanencia de este factor limitante constituye uno de los motivos inspiradores del proyecto de Ley de creación de la Enseñanza Industrial, que eleva el Poder Ejecutivo al Parlamento en febrero de 1915. En el mismo, Don José Batlle y Ordóñez describe la situación

“A una doble necesidad, cultural y económica, responde el adjunto proyecto de ley. A la insuficiencia de nuestra vida industrial, que no ha logrado tonificar un régimen de derechos protectores, se une, para acentuar la deficiencia de nuestra producción fabril, la carencia de instituciones adecuadas para la formación de personal técnicamente capaz, con la instrucción científica que la explotación industrial moderna exige... La solución a darse al segundo problema, el de la cultura industrial, contribuirá también al acrecentamiento de la riqueza pública, pues llevará al aprovechamiento total de las energías productoras neutralizadas hoy en parte por insuficiencia técnica, por falta de adaptaciones inteligentes, y hasta por la imposibilidad de organizar formas económicas y modernas de explotación que, aunque necesarias para asegurar el éxito de la industria, resultan superiores a la capacidad profesional de nuestros obreros” (*Martínez Montero & Villegas Suárez, 1967: 104*)

La extensión de la cita se justifica por la riqueza de la misma en cuanto a la descripción de la situación. La debilidad de la “cultura industrial” aparece como un diagnóstico muy preciso de los problemas que estarían afectando a la difusión de la nueva tecnología. Uruguay no habría logrado, al menos hasta promediar la segunda década del siglo XX, formar los recursos humanos suficientes para concretar -parafraseando a Batlle- “adaptaciones inteligentes” de las nuevas tecnologías. Esta realidad puede expli-

car la preferencia por los técnicos extranjeros en los orígenes de la electrificación del país.

En una fecha tan avanzada como 1930, el ingeniero alemán Adolfo Ludín fue el artífice del anteproyecto de construcción de las obras hidroeléctricas en Rincón del Bonete. Es de destacar, sin embargo, que para entonces, los ingenieros uruguayos ya concentraban un caudal de “saberese” que permitió su activa participación en el debate sobre la pertinencia técnica y económica del “proyecto Ludín” (Ruiz et al, 1997).

Hasta la década de 1920 habría prevalecido una carencia en cuanto a cuadros técnicos formados que pudieran explotar las potencialidades del sistema técnico de la electricidad. Generalmente se apeló a especialistas extranjeros para cubrir esas falencias, aunque se hicieron esfuerzos, de parte de los particulares y desde el Estado, para completar la formación en el exterior de técnicos nacionales.

IV.iii. El “aprendizaje en obra”

Aunque Uruguay no contó hasta la década de 1920 con instituciones que formaran técnicos con un perfil de egreso acorde al desarrollo de una tecnología asociada a la electricidad, esto no significa que no hubieran surgido esfuerzos muy importantes tendientes a captar todas las potencialidades que se derivaban de la aplicación de las nuevas tecnologías emergentes en la frontera del conocimiento.

La reparación de las propias máquinas e instalaciones de las usinas se convirtió en un desafío desde el comienzo. Así, cuando aún se hallaba en manos privadas la Usina de Montevideo, en la Memoria correspondiente al año 1894 se expresa:

“Existe la idea de establecer en la Usina del Arroyo Seco, en condiciones modestas, algunos talleres, los cuales, a la par de representar serias economías para la Empresa en los trabajos que se practiquen, darán ocupación con preferencia a muchos obreros nacionales, y tendrán ocasión de hacer su aprendizaje algunos compatriotas que quieran iniciarse en los diversos ramos que abarca una Usina” (Medina Vidal, 1952: 189-190).

El dato más antiguo ubicado, en relación a la preocupación por formar cuadros técnicos para viabilizar el desarrollo de las instalaciones eléctricas desde el interior de la industria, corresponde al hecho siguiente: “[hacia 1900] don Carlos Ricci y Toribio [jefe de instalaciones] se ofreció para dar clases de electricidad gratuitamente al personal, siendo luego designado en el Presupuesto como Profesor con \$30” (Medina Vidal, 1952: 94). Esta referencia estaría indicando la necesidad de la propia empresa de formar

in situ a los operarios ante la ausencia de cursos curriculares y/o la posibilidad de contratar personal idóneo.

Estas “clases para electricistas” fueron institucionalizándose y dieron lugar a que, ya constituida la Administración de las Usinas Eléctricas del Estado, se hablara de la “Escuela de Electrotécnica fundada por aquella institución” (Coppetti, 1949: 110). Un interesante fenómeno de interacción entre la esfera productiva y el sistema educativo tuvo lugar entonces. Con la decisiva participación del Directorio del ente energético y de la Dirección de Enseñanza Industrial se constituyó una “Comisión Mixta de Enseñanza Industrial – Usina Eléctrica” cuya labor culminó con la creación de la “Escuela de Mecánica y Electrotecnia” que quedó inaugurada el 8 de mayo de 1922. La importancia de este instituto y la seriedad del emprendimiento queda de manifiesto al designarse al ex presidente de las Usinas Eléctricas del Estado, el Ingeniero Bautista Lasgoity como Director de dicha Escuela.⁶

El papel jugado por las Usinas Eléctricas del Estado, en lo relativo a los esfuerzos domésticos de aprendizaje, no se limitó a lo expresado. Un número considerable de estudiantes de ingeniería encontraron en aquella empresa estatal un campo de aprendizaje muy fértil en la tecnología asociada a la electricidad. La contratación de estudiantes como “Ayudante de Ingeniero” se constata desde 1914 y para muchos fue el comienzo de una carrera profesional en el campo de la tecnología eléctrica (Coppetti, 1949). Es necesario resaltar este rol cumplido por el ente energético por la oportunidad de aprendizaje que ofreció a su personal, en una rama con muy escaso desarrollo en el medio.

Finalmente, cabe reconocer la labor de la Asociación de Ingenieros del Uruguay, entidad que promovió la discusión de la temática referida a las fuentes energéticas y participó activamente, en las décadas de 1920 y 1930, en todo lo relativo al aprovechamiento hidroeléctrico del Río Negro. A partir de los años veinte habría madurado la comunidad de los ingenieros y conseguido un nivel de formación tal que le permitió acercarse a la problemática de la electrificación y desplegó en ese, como en otros campos, un “nacionalismo tecnológico” acusadamente crítico de los proyectos foráneos (Ruiz, 1999).

IV.vi. Adopción y conflicto

Los procesos de innovación tecnológica generalmente encuentran diversos grados de resistencia social propios de la inseguridad que acompaña al cambio. Estos fenómenos, muchas veces expresan el legítimo derecho de las sociedades a integrar las nove-

dadas al esquema de valores vigentes, un ejemplo bien cercano lo representan los debates en curso respecto a los efectos provocados (buscados o no) por las tecnologías de la información y la biotecnología. Desde el temor hasta los cuestionamientos éticos se puede apreciar un abanico de actitudes frente al cambio y las mismas reflejan el conflicto subyacente a toda innovación. Pero también el freno al cambio puede provenir de intereses particulares o corporativos. En cualquier caso lo nuevo genera conflicto y, del carácter del mismo y de la manera que se resuelva, depende en gran medida la viabilidad del cambio.

La adopción de la energía eléctrica en Uruguay generó ciertos conflictos. Alguno de ellos porque la introducción de este tipo de energía lesionaba intereses económicos, otras veces pudo estar en juego el temor a la innovación o el sentimiento de inseguridad individual o colectiva que acompaña a todo cambio, en otros, finalmente, se puso en el tapete un problema de fueros sobre la competencia institucional. En todo caso, corresponde señalar que la dinámica de la innovación estuvo condicionada en parte por este tipo de fenómenos.

El primer conflicto tuvo lugar cuando se concretó la primera concesión para el alumbrado eléctrico de Montevideo (1886). La Compañía del Gas consideró lesionados sus derechos pues, aunque estaba caducando su concesión para el alumbrado de la capital, entendía que la nueva técnica de iluminación se convertía en una competencia muy peligrosa. Se sucedieron acciones judiciales y presiones políticas varias pero, finalmente, predominó la decisión gubernamental de otorgar a la Compañía de Luz Eléctrica la concesión respectiva.

Otra situación conflictiva tuvo lugar una década después, cuando la empresa responsable del servicio público de electricidad en Montevideo no pudo garantizar el normal suministro. Esta vez el problema se generó entre la Junta Económico-Administrativa de Montevideo y el Gobierno Central por una cuestión de fueros: ¿a quién correspondía la administración (y/o propiedad) del servicio público de energía eléctrica en la ciudad capital? Este entredicho ocupó casi diez años y se resolvió compulsivamente bajo el gobierno de José Batlle y Ordóñez a favor del gobierno central: por ley de 1906 se abrió el camino al futuro monopolio estatal que se concretaría en 1912.

Con respecto al ambiente socio-cultural, en un sentido más amplio, puede señalarse como un hecho interesante la conflictividad desatada a raíz del intento de electrificación del transporte tranviario en Montevideo. Las empresas concesionarias de este servicio público solicitaron la autorización correspondiente para operar el tránsito de la tracción a sangre a la tracción eléctrica en 1898. Esto generó un importante

debate en la sociedad montevideana debido a los temores que provocaba en muchas personas el tendido de hilos con electricidad por las calles. Seguramente hubo otros intereses que también incidieron en aquel entredicho pero lo cierto es que la electrificación se aprobó cinco años después y los primeros tranvías eléctricos recién circularon a fines del año 1906.

Seguramente un seguimiento más prolijo permitiría detectar más conflictos generados en torno al proceso de adopción. Aunque en los casos traídos a colación no se trata de grandes disputas, alguno de estos hechos o las actitudes sociales que ellos expresan de manera particular, podría ayudar a explicar algunas inconsecuencias en la dinámica innovativa.

Para terminar esta parcial recorrida por los posibles conflictos asociados al proceso de adopción y difusión de la energía eléctrica se sintetiza los avatares de la relación entre dos agentes claves para entender la dinámica de la implantación: el gobierno y los ingenieros. En general podría decirse que, desde tiendas gubernamentales y de la academia, hubo consenso en cuanto a la necesidad de arbitrar las mejores soluciones para asegurar el avance de la electrificación y no aparecen, al menos de manera explícita, discrepancias en cuanto a las fuentes primarias capaces de resolver el problema del lado de la oferta. En todo momento parece haberse concebido la generación térmica como una necesidad y el aprovechamiento de la fuerza hidráulica como un objetivo deseable al principio y una imposición de las fuerzas económicas, después.

Las diferencias entre gobierno e ingenieros surgieron fundamentalmente en lo relativo a quién debía asumir la responsabilidad de proyectar el aprovechamiento hidroeléctrico de los ríos. En este punto, la tradicional preferencia por las consultorías extranjeras—cuestión imbricada en la sociedad uruguaya como un fenómeno de larga duración—chocó con un gremio de ingenieros que en la década de 1920 mostraba ya signos de madurez y que defendía los principios de un verdadero “nacionalismo tecnológico”.

En definitiva, el conflicto inherente a la adopción de una nueva tecnología estuvo presente en los orígenes de la electrificación en el país. No tuvo ribetes espectaculares, pero generó algunos “cuellos de botella” que pueden ayudar a explicar algunas de las debilidades que mostró la sociedad receptora en cuanto a la capacidad de innovación.

IV. Reflexiones Finales

Estas páginas ofrecen evidencia, testimonios y argumentos que sustentan la idea de que en Uruguay, el retraso relativo en la difusión del sistema técnico vinculado a la energía eléctrica, encuentra parte de su

explicación en un ambiente poco propicio a la adaptación innovativa.

A pesar de una fluida relación con la frontera tecnológica, que ofreció la oportunidad de conocer las características y las bondades de la nueva forma de energía que conquistaba el mundo, el país tuvo muchas dificultades para internalizar la tecnología asociada. Sólo al promediar la segunda década del siglo XX hubo conciencia plena del problema y se comenzaron a instrumentar medidas tendientes a subsanar el mismo y, en este proceso, el Estado batllista jugó un rol fundamental. Los años veinte fueron una década decisiva en la maduración de los recursos humanos capaces de potenciar el desarrollo de las nuevas tecnologías.

Lamentablemente, el ritmo con que se consumió este fenómeno, no permitió revertir sustancialmente la brecha tecnológica. Los esfuerzos domésticos, que al menos parcialmente han quedado presentados, constituyeron un extraordinario emprendimiento para conseguir avanzar en la capacidad tecnológica nacional, pero no lo suficientemente intensos como para superar el retraso relativo. La brecha inicial parece condenar al país en el largo plazo.

Existe, indudablemente, una dimensión material que determina limitaciones importantes para la adopción del nuevo sistema técnico. La estructura productiva de fines del siglo XIX y los recursos naturales con que contaba el país, no ofrecían un escenario especialmente propicio para estimular un acelerado proceso de electrificación. Pero a ello se sumaron otro tipo de restricciones.

En el fracaso relativo o más precisamente, el retraso con que Uruguay incorpora las innovaciones del “cambio de siglo”, debe reconocerse —al decir de José Batlle y Ordóñez— un problema de “cultura industrial”. La sociedad uruguaya de comienzos del siglo XX, “el Uruguay del novecientos”, no ofreció condiciones propicias para la difusión del sistema técnico aso-

ciado a la energía eléctrica. En el proceso de adopción y difusión, implícito en la transferencia tecnológica, habría fracasado el vehículo.

Hubo aislados esfuerzos de algunos pocos “empresarios schumpeterianos” que sacudieron la “siesta” oriental, apelando a estrategias innovadoras en el plano de la aplicación y difusión de la nueva forma de energía. Pero lo predominante fue la anémica participación del capital local y la tardía y parcial intervención en el mercado uruguayo de las empresas transnacionales.

El Estado desplegó importantes programas para fomentar cambios en el terreno educativo pero encontró fuertes restricciones económicas y políticas a la hora de poner en marcha las reformas. No obstante, la acción estatal que se expandió al terreno empresarial, creó un interesante circuito innovativo, en el marco de la Administración de las Usinas Eléctricas.

Por su parte los ingenieros representaron el tercer vértice del “triángulo de Sábado”. La maduración de una ideología comprometida con un proyecto de “nacionalismo tecnológico” encontró manifestación concreta a través de la acción de la Asociación de Ingenieros del Uruguay, especialmente a partir de la década del veinte.

Debemos aceptar que los protagonistas capaces de sustentar la dinámica del proceso innovativo y aprovechar las potencialidades del sistema técnico de la electricidad, estaban presentes; pero no pudieron revertir una mentalidad dominante poco receptiva al desarrollo científico-tecnológico. Hubo logros parciales, pero fallaron los vínculos que interrelacionaron los vértices del “triángulo”.

Parece ineludible tener presente, al reflexionar en estos términos, que la historia es pródiga en ejemplos de los tiempos necesarios para que una sociedad articule un andamiaje institucional y un sistema educativo capaces de viabilizar y potenciar el desarrollo del cambio técnico.

NOTAS

1) Este trabajo presenta algunos resultados de la investigación que culminó con la redacción de la Tesis para aspirar al título de Magister en Historia Económica en la Facultad de Ciencias Sociales bajo el título “Economía y Cambio Técnico. Adopción y difusión de la Energía Eléctrica en Uruguay (1880-1980)”. Dicha investigación contó con el apoyo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) a través del Proyecto de Iniciación a la Investigación (1999) “El sistema de innovación industrial en Uruguay. Una perspectiva histórica. 1930-1974”.

2) Traducción libre del autor.

3) Traducción libre del autor.

4) Sólo para mencionar algunos nombres: Víctor Sudriers fue ingeniero de la firma J.G. White en la electrificación de los tranvías de “La Comercial”; Alfredo De Santiago formó parte, entre 1905 y 1907 del personal técnico de la misma firma; Bautista Lasgoity fue gerente de “La Transatlántica”.

5) Los trabajos de Alcides Beretta son un claro referente al respecto.

6) El Ing. Lasgoity era considerado una verdadera autoridad en asuntos de electricidad. Egresado en 1905 de la Facultad de Ingeniería, desde 1905 a 1909 viajó por Europa y USA, donde cursó estudios de Mecánica y Electricidad habiendo sido laureado como “Ingeniero Electricista” en el renombrado Instituto de Montefiori (Lieja), con la especial mención de haberse distinguido brillantemente en los estudios. Durante cinco años desempeñó la Presidencia de las Usinas Eléctricas del Estado. Fue Gerente de “La Transatlántica”. En la Facultad de Ingeniería dictó durante 20 años la Cátedra de Electrotécnica.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

- Asociación de Ingenieros del Uruguay (1949) Síntesis histórica de la Ingeniería en el Uruguay. Montevideo.
- Beretta, A. (1996) El Imperio de la Voluntad. Ed. Fin de Siglo. Montevideo.
- Bértola, L. (2000) Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990. TRILCE, Montevideo.
- BERTONI, R. (2002) Economía y Cambio Técnico. Adopción y Difusión de la Energía Eléctrica en el Uruguay (1880-1980). Tesis para aspirar al título de Magister en Historia Económica en la Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo (mimeo).
- Coppetti, M. (1949) Nuestros ingenieros. Montevideo, Asociación de Ingenieros del Uruguay.
- El Libro del Centenario del Uruguay (1925). Montevideo.
- Freeman Ch. (1989) "The Third Kondratieff Wave: Age Of Steel, Electrification and Imperialism". En: Festschrift till Lars Herlitz Samhällsvetenskap, ekonomi och historia. Ed. Daidalos, Göteborg.
- Katz, J. (1987) La teoría del cambio tecnológico y su adecuación al caso de los países de industrialización tardía. Buenos Aires.
- Landes, D. (1969) Progreso tecnológico y revolución industrial, Madrid, Editorial Tecnos.
- Martínez Montero, A. y Villegas Suárez, E. (1967) Historia de la Universidad del Trabajo del Uruguay. Montevideo.
- Medina Vidal, M. (1952) Reseña Histórica de la UTE. Mdeo, Ed. Medina.
- Myllyntaus, T. (1990) Industrialising Finland as an Adopter of New Technology. Communications - Institute of Economic and Social History, University of Helsinki.
- Ristuccia, C.A. & Solomou, S. (2002) Electricity difusión and Trend Acceleration in Inter-War Manufacturing Productivity. Paper EH-Net, Febrero.
- Ruiz, E., Martínez, M^a L., de León M. (1997) Memorias de una profesión silenciosa. Historia de la Ingeniería en el Uruguay. Mdeo. Facultad de Ingeniería, UDELAR.
- Ruiz, E. (1999) La Comisión técnico financiera del Río Negro (RIONE) como instrumento de desarrollo y acumulación de conocimiento científico-tecnológico en el Uruguay (1938-1945). Ponencia presentada al Simposio Ciencia Tecnología y Sociedad en las II Jornadas de Historia Económica, Montevideo.
- Sudrià, C. y Antolin, F. (1994) "Policy and performance in the Spanish electricity utility industry, 1939-1983: from rationing to excess capacity". En Beltran, A. and Morsel, H. (Ed.) Electricity generation and supply: regulation, market, competition. International comparisons. XI International Economic History Congress, Milan.
- Administración General de las Usinas Eléctricas del Estado. Memoria. Varios Ejercicios.
- Dirección General de Estadística. Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay.
- Usina Eléctrica de Montevideo (1909) U.E.M. 1909. Societá Anónima L'Italia al Plata, Montevideo.

LA MALDICIÓN DE MAUÁ

CRISIS BANCARIAS EN URUGUAY (1868-2002)¹

Jaime Yaffe *

Hay distintas interpretaciones acerca de la naturaleza y los orígenes de la crisis bancaria que el Uruguay afrontó a mediados de 2002. Si fue el punto culminante de la crisis económica iniciada en 1998 o aún podemos caer más profundo también es materia de especulación. Hacia fines del 2001 e inicios del 2002 casi nadie, ni entre los defensores ni entre los críticos del modelo económico impulsado por los últimos gobiernos, esperaba que la situación se deteriorara tanto como para hacer trastabillar, hasta el borde de la debacle, a la niña mimada de la economía uruguaya de las últimas tres décadas: la “plaza financiera”.

Hoy, levantando la mirada apenas unos años más atrás comenzamos a incorporar análisis y diagnósticos que señalan hasta qué punto este fue un resultado ampliamente comprensible dadas las tendencias de la economía y la sociedad uruguayas en los noventa. Se argumenta en forma convincente que los sucesos de mediados del 2002 terminaron de correr el velo que nos impedía ver los problemas estructurales que ahora se revelan en toda su magnitud, mostrando el “otro país” en el que ya vivíamos desde hace tiempo³. Pero, en su momento, los alcances de la crisis económica y, sobre todo, la magnitud de la crisis bancaria, nos sorprendieron aún a los más críticos y/o pesimistas.

Cuando en enero de 2002 los depósitos de no residentes aumentaban el nivel de las reservas uruguayas en perjuicio de las argentinas, parecía confirmarse el papel de la banca uruguaya como refugio de los ahorros que huían asustados por la inestabilidad de otras plazas regionales. Pero la relativa ilusión que esto pudo haber despertado en una opinión pública temerosa de la posibilidad del contagio de la crisis argentina y su manifestación más temida -“el corralito”- no llegó a hacer un verano. En febrero la intervención del Banco de Galicia y, más importante aún, la pérdida del “Grado de Inversión” y los subsiguientes informes de calificadoras de riesgo internacionales dando cuenta de la vulnerabilidad de la banca uruguaya frente a la crisis argentina, marcaron el inicio del camino que acabó configurando la crisis bancaria hasta llegar al decreto que estableció el fe-

riado bancario del 30 de julio de 2002, levantado el 4 de agosto una vez que se aprobó la Ley de Estabilidad del Sistema Financiero.

Pues bien. Partiendo de la convicción de que los historiadores no deben renunciar al análisis de la coyuntura, sino que por el contrario deben contribuir al mismo desde su ángulo específico, “historizandola” para mejor comprenderla, nos proponemos en este breve artículo ubicar la última crisis bancaria en perspectiva histórica, reseñando brevemente cuáles han sido las crisis del pasado, cuáles fueron sus características más relevantes, y, finalmente, qué lecciones nos dejan la que acabamos de sortear y sus antecesoras.⁴

Para rehacer esa historia de las crisis bancarias en el Uruguay debemos remontarnos a 1868 cuando quebrara, entre otros, el Banco Mauá. Había sido el primer banco del Uruguay. Fundado en 1856 por Irineo Evangelista de Souza -quien ostentaba el título de Barón de Mauá- obtuvo autorización para funcionar a partir de 1857. Eran tiempos del “bimetalismo” y de la convertibilidad del papel moneda. Los bancos privados autorizados por el gobierno, emitían sus propios billetes de acuerdo al nivel de sus reservas en oro y/o plata según una proporción legalmente estipulada. Luego de un período de recuperación y prosperidad que sucedió al fin de la Guerra Grande en territorio uruguayo (1851) y hasta de un auge comercial y financiero en el contexto de la Guerra del Paraguay (1865-1870), dos factores convergieron para provocar a fines de la década del sesenta la primera crisis bancaria que registra la historia uruguaya. Por un lado, un persistente déficit comercial se inició en 1867, producto del crecimiento de las importaciones y de la caída del valor de las exportaciones, erosionando la base metálica que respaldaba la emisión circulante. Por otra parte, el crónico déficit fiscal del Estado se venía enjugando con la perversa práctica de solicitar préstamos a los bancos de plaza, entregando a cambio títulos de deuda pública. Para efectivizar estos préstamos los bancos que accedían al pedido sobreemitían, es decir emitían papel moneda aún cuando sus reservas en oro no aumentasen o, como sucedió desde 1867, bajasen. Precisamente el Banco Mauá fue el más comprometido en esta práctica.

* Profesor de Historia y Licenciado en Ciencia Política. Investigador del Instituto de Ciencia Política (Facultad de Ciencias Sociales) y del Instituto de Economía (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración) de la Universidad de la República.

Cuando la crisis económica se hizo evidente, la desconfianza acerca del verdadero respaldo del papel moneda cundió. Los tenedores de billetes acudieron a las ventanillas de los bancos que, en su mayoría, no pudieron responder al reclamo de conversión. Luego de frustrados intentos de rescate que incluyeron decretos de inconversión y curso forzoso de los billetes circulantes, en mayo de 1868 el Banco Mauá dio quiebra y tras él siguieron el Montevideano, el Italiano y el Navia. En el contexto de la prolongación del déficit comercial externo lo mismo que del déficit fiscal, se desató entonces la conocida pugna entre “cursistas” (partidarios del curso forzoso del papel moneda) y los “oristas” (los partidarios del restablecimiento de la convertibilidad en oro de los billetes). Finalmente, el Estado restableció la convertibilidad garantizándola con sus propios fondos cuando los bancos emisores no pudiesen responder con sus reservas. Para que el Estado, que acusaba un marcado déficit, pudiese honrar tal garantía debió conseguir un préstamo de oro en la plaza londinense. Así, una crisis bancaria originada en el déficit comercial externo del país y en el de las cuentas públicas, acabó con una solución que implicó que el Estado, incrementando el endeudamiento externo, se hizo cargo de los compromisos que los bancos privados no podían afrontar.

En 1887, treinta años después de la inauguración del Mauá, inició sus operaciones el Banco Nacional. Desde los tiempos del militarismo de Latorre el “patrón oro” había sucedido al bimetalismo como base del sistema monetario. La emisión funcionaba y se regulaba de la misma forma pero el respaldo de la moneda, y su convertibilidad, pasó a ser únicamente en oro. El personaje central de esta historia fue otro financista, Emilio Reus, quien logró reunir un grupo de inversores argentinos que lo acompañaron en el emprendimiento. Contó además con el apoyo del gobierno de la época que, deseoso de librarse de las duras condiciones impuestas por el “círculo orista”, vio en esta empresa la posibilidad de tener una vía de escape para sus apremios financieros. El país venía de diez años consecutivos de superávit comercial iniciado en la época del militarismo. Esto determinó una importante acumulación de reservas auríferas que fueron la base de dos procesos: el auge especulativo (financiero e inmobiliario) y el crecimiento de las importaciones. Nacido en ese contexto de expansión, el Nacional se estructuró en dos secciones: Comercial, para atender al financiamiento de la producción y el comercio, e Hipotecaria, para financiar la compra venta de terrenos y la construcción. Desarrolló una red de sucursales a lo largo del país, extendiendo así por primera vez la red física del sistema financiero fuera de las fronteras de la capital.

Desde fines de los ochenta, el comercio exportador entró en declive. Sin embargo la especulación, en particular la inmobiliaria, y el crecimiento de las importaciones persistieron. Esto último provocó un déficit comercial que, acumulado años tras año, fue reduciendo el nivel de reservas que respaldaban la emisión monetaria de los bancos de plaza, lo mismo que sus créditos. Cuando a ello se sumó una fuerte crisis financiera europea -de la que la quiebra de la Baring Brothers es el episodio más sonado y conocido- las plazas locales se vieron sacudidas. En Montevideo, se produjo una corrida a la que el Banco Nacional, con sus reservas disminuidas y muy comprometido en la especulación inmobiliaria -que era uno de los negocios fuertes de Reus-, no pudo responder debiendo cancelar la conversión a oro de sus billetes. A ello se sumó la deliberada campaña de los bancos oristas (el Banco Comercial y el Banco de Londres) que acudieron a la conversión masiva del papel moneda del Nacional para hacerlo caer. El gobierno intentó salvarlo decretando el curso forzoso de los billetes por seis meses y mientras gestionaba en Europa la obtención de un crédito para capitalizarlo. Pero en ambas medidas fracasó. Los grandes comerciantes y los dos bancos mencionados proclamaron que no aceptarían billetes del Nacional invalidando de hecho el curso forzoso. Por otra parte, el gobierno no obtuvo el préstamo que procuraba. En 1891 el Banco Nacional quebró, procediéndose a la liquidación de su sección comercial y preservándose la sección hipotecaria que, transferida a sus accionistas, dio lugar años más tarde a la fundación del Banco Hipotecario. Otra vez el desequilibrio del comercio exterior había llevado a la crisis financiera provocando una crisis bancaria.

En 1912, el Estado adquirió el Banco Hipotecario⁵. Para ello había colocado una deuda de corto plazo a través de sus agentes en Londres. A su vencimiento en julio de 1913, Uruguay enfrentaba, otra vez, una fuerte restricción comercial y financiera⁶. Entre 1905 y 1912 el país había vivido una etapa de crecimiento impulsado por un auge exportador acompañado por un moderado crecimiento de la industria manufacturera orientada al consumo interno y de la construcción. Abruptamente en 1913 culminó esa fase expansiva dando lugar a una fuerte caída del producto que se profundizaría con la guerra. En ese año se produjo un nuevo descalabro financiero en Europa, también en Estados Unidos, que restringió fuertemente la disponibilidad del crédito externo. Cuando el Estado uruguayo debió hacer frente al vencimiento de la deuda antes mencionada, tenía dificultades para hacer efectiva su amortización. Buscó entonces una refinanciación, pero la misma sólo le fue concedida parcialmente a cambio de un depósito en garantía por

el 50% del monto de la deuda. El Banco de la República debía constituir esta garantía en la sucursal del Banco de Londres en Montevideo. Ello afectó seriamente el nivel de las reservas del República que eran el respaldo de su emisión monetaria⁷. Los viejos bancos "oristas", los mismos que habían acicateado la crisis del Nacional 23 años antes, aprovecharon la debilidad del República para someterlo a una dura prueba: realizaron conversiones masivas de billetes a oro, provocando una notoria caída de sus ya disminuidas reservas. Cuando estos hechos (depósito en garantía de la deuda y grandes conversiones de los bancos Comercial y de Londres) ganaron la calle, impactaron sobre una opinión pública ya afectada por las noticias de la crisis financiera europeo-norteamericana y sus repercusiones en la vecina Buenos Aires. Se desató una fuerte corrida contra el República reclamando la conversión de sus billetes. Las reservas llegaron a un límite peligroso para la sobrevivencia del banco. Se salvó de la bancarrota porque los dos grandes bancos privados visualizaron que la caída del República generaría un estado de desconfianza generalizada y una cadena de quiebras que podrían arrastrar tras de sí al resto de la banca. Entonces, luego de dos semanas alentando la corrida que el BROU apenas soportara, estos bancos cesaron la conversión e hicieron un llamado público declarando su confianza en la reputación del República y en el papel moneda por el emitido. Maltrecho, el Banco estatal sorteaba así la primera crisis de su historia la cual lo puso al borde de la quiebra en el momento previo a la finalización de hecho del patrón oro del sistema monetario.⁸

En Uruguay, la crisis de los años treinta, la más profunda de la historia del capitalismo, no derivó en crisis de la banca. De hecho, en los años treinta, en particular en la segunda mitad de la década cuando aparecen los primeros síntomas de recuperación, el número de instituciones bancarias y la envergadura de los negocios manejados por el sistema bancario creció. Esta no ocurrencia de una crisis bancaria no deja de ser un hecho llamativo. Sin embargo, no lo es tanto si se presta atención a dos hechos fundamentales. En primer lugar, el BROU, además de consolidar su papel como banco comercial, agregó a su función de autoridad monetaria, crecientes atribuciones en la supervisión del sistema financiero. En segundo lugar, el Estado uruguayo estipuló una serie de medidas (control de cambios, contralor del comercio exterior y hasta la suspensión provisoria del pago de la deuda externa) que impidieron que el déficit comercial y la parálisis del financiamiento externo, provocasen una crisis financiera que arrastrase a la banca. Con estas medidas, el Estado aseguró hasta cierto punto, la retención de un nivel de reservas que hizo posible so-

brellevar lo peor de la crisis en la primera mitad de los treinta. La correa de transmisión que iba de la crisis comercial y financiera internacional a la crisis bancaria doméstica fue cortada mediante la decidida intervención del Estado en la retención de las divisas generadas por el disminuido comercio exportador.

Recién en los años sesenta se produjo una nueva crisis bancaria. En un contexto de persistente estancamiento agropecuario y de crisis de la industria sustitutiva de importaciones -que tuvo su auge en los años cuarenta y primeros cincuenta- el Uruguay se enfrentó nuevamente a la crisis financiera. Con un producto estancado se desató una fuerte lucha distributiva entre sectores sociales y grupos económicos, una de cuyas expresiones fue el proceso inflacionario que se verificó por esos años. De igual forma, floreció una creciente actividad especulativa que dio lugar a la proliferación de instituciones bancarias y para-bancarias, muchas de las cuales incumplían abiertamente con las disposiciones reguladores de la intermediación financiera. La capacidad de supervisión del BROU sobre la banca privada era, con criterios actuales, limitada. Ello resultaba altamente riesgoso, dado que el sistema que debía contralorar se había vuelto más amplio y complejo. Se abrió un amplio margen para la ocurrencia de operaciones altamente especulativas y riesgosas sin que mediaran controles efectivos. Los propios bancos participaban de las mismas mediante empresas financieras "colaterales" que, por no ser bancos propiamente dichos, no estaban sometidas a la supervisión y las regulaciones estipuladas.

Como en 1868 y en 1890, el auge especulativo y la dura competencia entre grupos económicos se producía con el telón de fondo de una economía productivamente estancada y comercialmente desequilibrada. Con el agregado de una importante salida de capitales hacia otras plazas (en particular hacia la banca norteamericana), el resultado fue, una vez más, la crisis financiera. Después de 52 años sin crisis bancarias, la quiebra del Banco Transatlántico en 1965 provocó una nueva ruptura de la confianza en el sistema financiero uruguayo⁹. Aunque en los años inmediatamente anteriores habían quebrado algunos bancos menores¹⁰ y en 1964 había sido intervenido el Banco Regional, fue la bancarrota e intervención del Transatlántico -que era el segundo banco de la plaza- la que expandió el temor de los depositantes y generalizó la corrida contra los bancos. Para detenerla, AEBU se declaró en huelga. Los bancos permanecieron cerrados durante varias semanas hasta que las medidas tomadas por el gobierno¹¹ permitieron restablecer un clima adecuado para retomar la actividad con cierta

normalidad. Pero ni la crisis económico-financiera ni el proceso especulativo se detuvieron. Hubo aún tiempo y espacio para otro sacudón en la banca¹² antes de que la economía uruguaya ingresase en una nueva época de reajuste y crecimiento.¹³

El sistema financiero contaba desde 1967 con una nueva autoridad monetaria: el Banco Central del Uruguay. Como resultado de la nueva orientación de política económica aplicada por la dictadura desde 1974, la economía se había abierto y desregulado (en particular se había operado una liberalización del mercado financiero) apostando a un nuevo impulso exportador basado en ramas “no tradicionales” que suponían un desarrollo de algunos sectores manufactureros, pero bajando al mismo tiempo el nivel de protección de la producción local y eliminando las limitaciones a los movimientos de capitales. Hasta 1981 la economía mostró una evolución positiva con tasas crecientes del producto, un buen desempeño exportador, un cierto desarrollo de las actividades manufactureras vinculadas al mismo y una acrecida entrada de capitales recepcionado por un sistema financiero en crecimiento, al tiempo que se produjo un notable incremento del comercio importador y del endeudamiento externo.

Desde 1980 el panorama de la economía uruguaya comenzó a mostrar algunos síntomas negativos: las importaciones siguieron creciendo pero el ritmo exportador comenzó a decaer, la actividad manufacturera mostró desde 1981 una caída en el nivel de producción, en el sector financiero se revertió el sentido de los flujos de capital: se redujo la recepción de depósitos e incrementó la salida hacia otras plazas, con lo cual el nivel de reservas se redujo notoriamente. Otra vez la crisis comercial coincidió con la financiera. La cesación de pagos y la insolvencia crecientes de los deudores se hicieron evidentes en 1982. Algunos bancos extranjeros hicieron saber al gobierno que les sería difícil sortear la situación. Una nueva crisis bancaria asomaba. El episodio terminó con una operación de salvataje conocida como “compra de carteras”, concretada entre 1982 y 1983¹⁴. El Estado se hizo cargo de las carteras de deudores incobrables de la banca privada según listados que los propios bancos presentaron al BCU, salvando así a la banca privada (nacional y extranjera) a costa de un incremento del ya abultado endeudamiento externo.

Hecho el racconto histórico, resulta que lo peculiar de esta última crisis bancaria¹⁵, la del 2002, no es su profundidad sino su impacto potencial y efectivo sobre el resto de la economía, dado el nuevo y preeminente lugar que la banca y el sistema financiero ocu-

pan. Una cosa es una crisis bancaria en una economía de base agro-exportadora o en una economía cuya base combina la agro-exportación y la manufacturación mercado-internista, cuando en ambos casos la banca cumple su tradicional rol de intermediación financiera sin ser el eje central de la estructura económica, y otra cosa muy distinta es el impacto de una crisis del sistema financiero en una economía altamente bancarizada.

Más allá de esta peculiaridad, hay una reiteración tan frecuente cuando se mira la secuencia histórica de las crisis bancarias en Uruguay que no registrarla es perder la oportunidad para aprender de ellas y tomar nota en la perspectiva de futuro. La salud y la liquidez del sistema financiero del Uruguay siempre han dependido del flujo de divisas provenientes del sector externo, ya fuera por la vía del comercio exterior ya por la del endeudamiento. La secuencia que va del desequilibrio externo en cuenta corriente a la corrida bancaria, el salvataje (de bancos privados y públicos) y el endeudamiento externo, pasando por las insuficiencias en el control de la operativa financiera y por las expectativas retractivas y la generalización de la desconfianza de los agentes, es una constante que aparece en todos los casos revisados.

La cuestión bancaria es bastante más que un problema económico-financiero. el Estado como agente, como fijador y/o formalizador de las reglas del juego y como supervisor del sistema, es un decisor eminentemente político. Elegir entre: incrementar la ya pesada deuda externa que debemos pagar los uruguayos de esta y la siguiente generación en U\$S 1500 millones adicionales para salvar al sistema financiero y evitar así los males de su ruptura; o no asistir a la banca dejando que buena parte del sistema se enfrentase a su hundimiento con el previsible efecto que ello hubiera tenido sobre el conjunto de la ya maltrecha economía, pero evitando de esa forma el sobreendeudamiento y la restricción de la soberanía en materia de legislación y orientación económica; es una cuestión eminentemente política. La política es el ámbito de las decisiones públicas, el lugar donde se ventilan los asuntos colectivos y se toman las decisiones atinentes a ellos. Y vaya si este de la crisis bancaria -y más en general de la cuestión financiera en una economía para la que el desarrollo económico y social es una perspectiva estratégica aún pendiente- lo es y lo será.

Y en materia de Desarrollo y del papel que el sistema financiero debe ocupar en la necesaria agenda del desarrollo para el Uruguay de la que desde hace algún tiempo se viene hablando sin demasiadas con-

creciones por el momento¹⁶, la última crisis bancaria, como sus antecesoras, vuelve a ponernos por delante varios asuntos que no deberían quedar fuera de tal agenda, ni de las medidas de corto y mediano plazo.

En primer lugar, está el tema del control efectivo del sistema financiero por parte de los poderes públicos. El Estado, deberá tener un fuerte poder de control y supervisión sobre el sistema financiero privado. Los detalles que dan cuenta de la forma en que fueron “vaciados” algunos de los bancos intervenidos, muestran la total libertad con que esto pudo hacerse sin que el BCU, reaccionara más que tardía e inútilmente cuando los hechos estaban consumados. No habrá sistema financiero estable, ni ahorristas tranquilos, mientras el Estado no tenga las potestades y los instrumentos necesarios para supervisar permanentemente el cumplimiento de las reglamentaciones y tomar, con la debida antelación, las medidas necesarias para evitar situaciones como las que se produjeron en el Banco Comercial y en el Banco de Montevideo. Este no es el único problema, pero resulta clave ya que en las crisis anteriores la confianza en la banca se había roto porque el público percibió situaciones de insolvencia. En cambio -como lo ha señalado Luis Porto en su libro- en la última crisis parece haber, hasta cierto punto, una inversión de estos términos, ya que una buena parte de las instituciones -esto es particularmente evidente para el caso del Banco República y de las filiales de bancos transnacionales- no se encontraron en situación de insolvencia. Sin embargo, fueron fuertemente afectados por la corrida. En estos casos fue la crisis de confianza la que terminó generando la crisis de solvencia. Para restablecer la confianza, no bastará con asegurar la solvencia. En este sentido, el refuerzo de los sistemas de supervisión jugará un papel clave junto con el establecimiento de sistemas de garantía y seguro de depósitos que reduzcan los riesgos, y con ellos los miedos, de los depositantes.

En segundo lugar, hay que discutir el tema de las condiciones en que se produce la afluencia y salida del capital financiero internacional a la plaza local y arbitrar las medidas necesarias para evitar la perniciosa vulnerabilidad a que la actual liberalidad nos somete. Dado que el papel de ese capital es y será clave para el funcionamiento de la economía y para el financiamiento del desarrollo en el largo plazo es entonces imperioso establecer algún tipo de condicionamiento a los movimientos de los depósitos de no residentes en la plaza local. Si cualquier variable del contexto internacional o regional -que por definición están fuera del control nacional- puede hacer que se evaporen nuestras reservas, sin que me-

die ningún mecanismo de defensa, entonces no habrá solución a la inestabilidad. En este sentido, hay una sola forma de reducir la vulnerabilidad y poder contar con un necesario margen de estabilidad y predictibilidad: el establecimiento de regulaciones que desincentiven las salidas, minimicen los depósitos a corto plazo y prioricen los depósitos a mediano y largo plazo.

En tercer lugar, deben redefinirse los respectivos papeles del aparato productivo y del sistema financiero, así como del ahorro nacional y del endeudamiento externo, en la estructura económica y en las perspectivas de su desarrollo. En el largo plazo, ninguna economía puede funcionar permanentemente en base al endeudamiento externo. En la economía internacional la disponibilidad de capitales, se produce por la sencilla razón de que a unas economías les sobra ahorro y a otras les falta. Lo que determina estas diferentes situaciones es que unos países son superavitarios en cuenta corriente¹⁷ lo que les genera excedentes de ahorro volviéndose potenciales acreedores. Otros países son deficitarios por lo que necesitan equilibrarse con el ingreso del ahorro disponible en las economías acreedoras. Así, la cuenta capital¹⁸ debe, mediante el ingreso de capitales procedentes de los países superavitarios, equilibrar el balance de pagos del país deficitario. Cuando estos capitales no ingresan en forma de inversiones directas, los países deficitarios deben endeudarse, ya sea captando depósitos de no residentes, ya sea emitiendo deuda. El endeudamiento externo es pues la manifestación de un desequilibrio estructural de la economía. Mientras ese desajuste no se resuelve, el endeudamiento sigue siendo una necesidad para sobrevivir. Pero el endeudamiento tiene un límite, y ese límite está dado por la capacidad de pago, la cual sólo puede apoyarse en el funcionamiento de la otra parte de la economía, aquella que se registra en la cuenta corriente. En definitiva, no hay perspectiva de desarrollo en el largo plazo si esa parte de la economía no se vuelve el motor del funcionamiento.

Uruguay, como otros países latinoamericanos, viene de experimentar los resultados de la apuesta al crecimiento basado en el endeudamiento externo. Ese endeudamiento ya llegó a un nivel tan elevado que el gobierno ha debido buscar su “reperfilamiento”. Parece ser una buena y necesaria oportunidad para repensar cuál es la estrategia de desarrollo para el país y qué lugar le caben en ella al aparato productivo (el generador de la riqueza y el ahorro nacional) y al sistema financiero (el captador y oferente del ahorro nacional y extranjero). La crisis bancaria no es un fenómeno que se explique por sí mismo, es el resultado

de factores estructurales que involucran a la especialización productiva del país, su inserción internacional, sus apuestas energéticas y tecnológicas, sus alternativas de endeudamiento externo. En todos estos factores residen algunas de las bases fundamentales de nuestra actual vulnerabilidad. Si no se quiere se-

guir apostando a la “prosperidad frágil”¹⁹, como moderadamente acabó siendo la de los noventa, cualquier agenda para el desarrollo del Uruguay deberá considerar estos asuntos. Tal vez de esa forma, algún día podamos librarnos de esta persistente “maldición de Mauá”.

NOTAS

1) Agradezco los comentarios que a una versión anterior de este artículo realizaron Fernando Antía, Magdalena Bertino, Reto Bertoni, Gabriel Bucheli, Raúl Jacob, Benjamín Nahum, Luis Porto y Héctor Tajam. No obstante ello, como es de rigor, lo aquí dicho corre por mi exclusiva cuenta y responsabilidad.

2) Profesor de Historia y Licenciado en Ciencia Política. Investigador del Instituto de Ciencia Política (Facultad de Ciencias Sociales) y del Instituto de Economía (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración) de la Universidad de la República.

3) En este sentido, varias de las contribuciones que figuran en el último Informe de Coyuntura del Observatorio Político del Instituto de Ciencia Política (Otro país, Informe de Coyuntura N° 3, ICP-Trilce, 2002), apuntan en esta dirección. Véanse en particular los artículos de Gerardo Caetano, Fernando Filgueira y Luis Bértola. De igual forma, el libro de Luis Porto dedicado al análisis de esta crisis bancaria (Para entender la crisis bancaria, FCEyA-EBO, 2002) la ubica en el contexto de la crisis del patrón de crecimiento uruguayo de los años 90.

4) El mismo ejercicio de historización de la coyuntura se ha realizado en anterior oportunidad en referencia más general a la crisis económica que vive el Uruguay desde 1998. Véanse en este sentido los artículos de Luis Bértola (2002) “La crisis actual y la historia” y Jaime Yaffé (2001) “Las crisis uruguayas en la historia” publicados en el Informe de Coyuntura del Instituto de Ciencia Política, Nos. 3 y 2 respectivamente (ICP-Trilce, 2002 y 2001).

5) Tras la crisis de 1890 y el fracaso del Nacional, el Estado uruguayo no renunció al proyecto de contar con un banco nacional asociado a las cuentas públicas. En 1896 se concretó la creación del BROU como una experiencia de banca nacional de capital mixto público-privado. En 1911 acabó siendo 100% estatal. Para entonces ya se había transformado en la principal institución bancaria del país como parte del conglomerado de la banca pública que se terminó de configurar en 1912 con la creación del BSE y la estatización del BHU.

6) La más completa descripción y análisis de la crisis de 1913 se encuentra en el libro de José Pedro Barrán y Benjamín Nahum: “Crisis y radicalización, 1913-1916”, tomo 6 de la serie Batlle, los estancieros y el imperio británico (EBO, 1985).

7) Desde 1907 el BROU era el único banco emisor del peso uruguayo por lo que no circulaban otros billetes que los suyos con el respaldo de sus reservas en oro.

8) Una vez que el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914 bloqueó los traslados de oro entre países, la convertibilidad de las monedas

nacionales fue suspendida por sus respectivos gobiernos. En el caso de Uruguay la inconversión entonces decretada nunca fuea levantada.

9) El único estudio específico que existe sobre esta crisis es la ponencia de Daniel Vaz titulada La crisis bancaria uruguayo de 1965 presentada en las I Jornadas de Historia Económica (AUDHE, Montevideo, 1995).

10) El Banco de Comercio Minorista y Agrario en 1962 y el Banco Industrial en 1963 según se detalla en la ponencia de Daniel Vaz antes mencionada.

11) Entre ellas la intervención de varias instituciones muy comprometidas y la garantía parcial (hasta \$50.000) del BROU sobre los depósitos en la banca privada.

12) En 1971 quebraron otras 5 instituciones, entre las que destacaba el Banco Mercantil, segundo de la plaza.

13) En el contexto político de la dictadura militar (1973-1985) se implementó, a partir de 1974, un plan de reajuste económico de contenido liberal, aperturista y desregulador, que tuvo en la “plaza financiera”, liberalizada, un eje central.

14) Un amplio y documentado estudio de este episodio puede leerse en el libro de Olesker, Pomi, Porto, Rodríguez y Stolovich titulado Compra de carteras. Crisis del sistema bancario uruguayo. Estudio y documentos, (EBO, 1986).

15) Sobre esta última crisis bancaria puede consultarse, además del libro de Luis Porto antes mencionado, un breve artículo de Fernando Antía titulado “La crisis bancaria de 2002 y las perspectivas de corto plazo de la economía uruguayo” publicado en el 2002 en el Botelín técnico del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay.

16) La Comisión para el Desarrollo, la Inversión y la Competitividad (CODEICO), creada en el ámbito del Ministerio de Industrias en agosto de 2002 a instancias del entonces Ministro Sergio Abreu, se insinuó como una buena señal frustrada rápidamente y ya completamente olvidada.

17) El registro contable de las transacciones comerciales con el resto del mundo.

18) El registro contable nacional de los movimientos de capital.

19) Expresión que Barrán y Nahum utilizaran en el tomo 5 de la Historia Rural del Uruguay moderno para referirse a los claroscuros del desempeño económico del país en el XIX y la época batllista, que bien viene para ilustrar el caso que nos convoca.

¿A DÓNDE A IDO LA HISTORIOGRAFÍA ECONÓMICA LATINOAMERICANA?

.....

Luis Bértola

La preocupación de este comentario es el estado en que se encuentra la producción de trabajos histórico-económicos sobre América Latina, no en el sentido de una sumatoria de estudios nacionales, sino propiamente, en el sentido de estudios agregados y comparativos sobre el conjunto o, al menos, partes importantes de la región.

Ya es mucho lo que se ha escrito sobre la tensión de la Historia Económica, cabalgando entre la cultura de la Economía y la de la Historia. Se seguirá escribiendo sobre el tema, más ahora que la Economía está dando lugar a herejías institucionalistas que la ponen de amores con la Ciencia Política y la jurisprudencia, cuando los ataques teóricos a la racionalidad sustantiva nos llevan a planos sociológicos para entender el comportamiento de los agentes y cuando, a fuerza de crisis y corcoveos, se comprende que el cambio tecnológico no es una externalidad y que la historicidad de este componente es insoslayable. Se seguirá hablando porque la Historia no podrá dar la espalda al innegable hecho de que las civilizaciones se sustentan en la vida material y porque nos seguiremos dejando tentar por la posibilidad de explicar las determinantes del cambio histórico y los caminos al bienestar. Probablemente, pronto ya no estaremos enfatizando tanto estos gruesos aspectos, pero sigue siendo necesaria una tarea de crítica y de de-construcción, porque el Estado del Arte no nos satisface, porque la Historia Económica que tenemos todavía es hija de un desencuentro.

La Economía actualmente predominante postula la existencia de leyes universales y en el mejor de los casos tiende a creer que su validación requiere una mayor cantidad de estudios aplicados. El de la teoría económica ha sido un proceso centrípeto y ascendente en términos de abstracción. El problema de la historicidad de la teoría es un campo de reflexión cultivado de manera marginal, aunque creciente. La Historia ha tendido a tener el problema opuesto, lo que ha sido exacerbado por el derrumbe de las macroteorías, tales como los enfoques de los *Annales*, el marxismo, las teorías de la modernización y otras. Ante estas crisis, la Historia ha experimentado un proceso centrífugo y decreciente en términos de concreción, de pérdida de capacidad generalizadora y teorizadora y de crecientes particularismos.

La Historia Económica latinoamericana y sobre Latinoamérica ha padecido ambos procesos. A su vez,

estos movimientos académicos no han podido escapar a procesos más amplios, de carácter político e ideológico, que bien podrían de manera estilizada caracterizarse como el resultado de la globalización y el predominio de los movimientos políticos pro-globalización en la América Latina de las últimas tres décadas.

En esta breve reflexión pretendo ilustrar cómo esa combinación de procesos académicos y político-ideológicos afectaron la producción de obras sobre la historia económica latinoamericana en las últimas tres décadas. El artículo apunta a señalar simplemente algunos cambios muy marcados en la producción académica y de ello saca algunas conclusiones para delinear estrategias de investigación.

Dos grandes quiebres

La Historia Económica de América Latina de las últimas tres décadas (reitero, las obras de amplia cobertura) ha experimentado dos grandes cambios. El primero de ellos es el peso decreciente de historiadores económicos latinoamericanos en dichos trabajos y un papel creciente y determinante de autores y editores de origen anglosajón en las nuevas contribuciones. El segundo cambio es un doble proceso. Por un lado implicó el creciente abandono de teorías dependentistas y desarrollistas. Este movimiento se orientó muchas veces en favor de enfoques de tipo neoclásico, de acuerdo al predominio de la Nueva Historia Económica, recientemente matizados con enfoques de tipo neo-institucionalista (la llamada Nueva Economía Institucional) y de nueva economía política, ambos igualmente de inspiración neoclásica en sus versiones más difundidas. El revisionismo histórico tendió a rescatar los logros de América Latina en la primer globalización y demonizar la sustitución de importaciones y la intromisión del Estado. Por otro lado, se ha producido una diáspora temática y metodológica, una verdadera pulverización de enfoques y objetos de estudio, con una muy fuerte de-teorización como compañero de viaje y un verdadero efecto centrífugo hacia las particularidades. Entre esas dos polaridades dominantes han perseverado diversos intentos de mantener una investigación con una importante vocación de combinar teoría y generalización con una sólida investigación empírica y cuantitativa. Por momentos la investigación ha mantenido paradigmas

teóricos más tradicionales; en otros casos la renovación teórica ha sido importante y ha buscado complementarse con determinantes internacionales con el estudio de procesos domésticos, capaces de dar cuenta de dispares desempeños económicos a nivel comparativo.

El primer quiebre

La publicación de la *Cambridge History of Latin America* a mediados de la década de 1980 puede ser considerado un hito que da comienzo a un nuevo período con respecto a cómo se escribe la Historia Económica de América Latina. Antes de ello, los trabajos más interesantes fueron escritos predominantemente por académicos latinoamericanos, solos o a dúo, en español o portugués; entre otros: Celso Furtado, *La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana* (México, 1974); Tulio Halperin Donghi, *Historia Contemporánea de América Latina* (Madrid, 1969), Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y Desarrollo en América Latina* (Siglo XXI, 1967); Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo* (México, 1970); Ciro Flamarion Cardoso y Héctor Pérez Brignoli, *Historia Económica de América Latina I-II* (Barcelona, 1979); Agustín Cueva, *El Desarrollo del Capitalismo en América Latina* (México, 1978). Esta literatura estuvo dominada por el pensamiento estructuralista y desarrollista; por el marxismo y los *Annales*, y los estudios generales estuvieron sólidamente apoyados en, y estimularon, una serie de estudios nacionales que seguían similares líneas interpretativas: Caio Prados Jr., *Historia Económica do Brasil* (1945); Celso Furtado, *Formação Econômica do Brasil* (Río de Janeiro, 1959); Werner Baer, *The Brazilian Economy: Its Growth and Development* (Columbus Grit, 1979); Nathaniel Leff, *Brazilian Economic Development* (Cambridge, 1961); los trabajos del equipo de la Torre, Lucía Sala y Julio Rodríguez; José Pedro Barrán y Benjamín Nahum, *Historia Rural del Uruguay Moderno, I-VII* (Montevideo, 1967-1978, y *Battle, los Estancieros y el Imperio Británico. I-VII*, Montevideo, 1979-1985); Henry Finch, *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo* (Montevideo, 1980); Aldo Ferrer, *La Economía Argentina: las etapas de su desarrollo y los problemas actuales* (México, 1963); Guido Di Tella y Manuel Zymelman, *Las Etapas del Desarrollo Económico Argentino* (Buenos Aires, 1967) y *Los Ciclos Económicos Argentinos* (Buenos Aires, 1973); Anibal Pinto, *Chile: una economía difícil* (Ciudad de México, 1964); Federico Brito Figueroa, *Historia Económica y Social de Venezuela* (Caracas, 1966); Marco Palacio, *El Café en*

Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política (Bogotá, 1979); José Antonio Ocampo, “Desarrollo exportador y desarrollo capitalista colombiano en el Siglo XIX: una hipótesis” (*Desarrollo y Sociedad* 1/79); Mario Arango, *El Proceso del Capitalismo en Colombia I-IV* (Medellín, 1977-78); Heraclio Bonilla, *Burguesía y Guano en Perú* (Lima, 1974); Francisco López Cámara, *La Estructura Económica y Social en México en la Época de la Reforma* (México, 1967); David A. Brading, *Los Orígenes del Nacionalismo Mexicano* (México, 1973).

Por el contrario, desde mediados de los años '80 los principales trabajos sobre la historia económica de América Latina han sido escritos primero en inglés y en la mayoría de los casos por autores de origen anglosajón. Tomemos por ejemplo *The Cambridge History of Latin America: Volume IV: c 1870 to 1930*, editado por Leslie Bethell (Cambridge, 1986). Contiene excelentes artículos sumamente generalizadores a la vez que eruditos y bien escritos: Arnold Bauer, “Rural Spanish America, 1870-1930,” que resume extraordinariamente décadas de discusión sobre la transición agraria al capitalismo en las regiones andinas y las alturas centroamericanas y de México; William Glade, “Latin America and the International Economy, 1870-1914,” que analiza la formación de los diferentes mercados de factores cuidando de la enorme variación regional, sin renunciar a la vocación generalizadora y comparativa; y Rosemary Thorp, “Latin America and the International Economy from the First World War to the World Depression,” que mapea sutilmente las fortalezas y debilidades del crecimiento hacia fuera y el inicio de los procesos hoy llamados de-globalizadores ya desde la década de 1910.

The Cambridge History of Latin America Vol VI: Latin America since 1930: Economy, Society and Politics editado también por Leslie Bethell (Cambridge, 1994), contiene dos capítulos muy relevantes, escritos por Rosemary Thorp y Victor Bulmer-Thomas, respectivamente. Estos dos autores habrían de ser los responsables de los dos libros más importantes de los que hoy disponemos sobre la historia económica de América latina, escritos en los años noventa. *The Economic History of Latin America since Independence* de Victor Bulmer-Thomas (Cambridge, 1994) es analíticamente penetrante a partir de un enfoque dualista, a la vez que respetuoso de la importante diversidad de trayectorias. El libro de Rosemary Thorp *Progress, Poverty and Exclusion: an Economic History of Latin America in the 20th Century* (Inter-American Development Bank, 1998), es el resultado de un proyecto financiado por el BID, a iniciativa de su Presidente, Enrique Iglesias, para conmemorar los 50 años de la institución, y participó en él un numero-

so equipo de académicos. Las contribuciones de estos investigadores fueron publicadas en tres volúmenes complementarios, editados por Enrique Cárdenas, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (Basingstoke, 2001).

En síntesis, parece que los historiadores económicos latinoamericanos ya no están produciendo trabajos de tipo general sobre América Latina (tampoco parece ser el caso de la Historia en general). Este tipo de trabajos parece estar requiriendo de la iniciativa de poderosos editores que pueden coordinar el trabajo de varios investigadores. Los trabajos individuales de escritores de habla inglesa parecen haberse apoyado directa (Thorp) o indirectamente (Bulmer-Thomas) en la iniciativa de editores que promueven trabajos colectivos. Actualmente se está editando la *Cambridge Economic History of Latin America* en dos volúmenes y 28 artículos, todos ellos abordando temáticas que cruzan y abarcan a toda América Latina. La tendencia parece reforzarse, más allá de que en estos esfuerzos la presencia de autores latinoamericanos no sea despreciable.

El segundo quiebre

El segundo quiebre es más difícil de seguir en el poco espacio de que disponemos. Además, y afortunadamente, creo ver muchos caminos de salida a la polaridad descrita anteriormente. Se trata de profundizarlos. Empecemos por los estereotipos.

La versión más economicista de la historia económica ha tendido a abrazar los enfoques de inspiración neoclásica. Se han hecho contribuciones sumamente importantes, a la vez que se ha revolucionado la elaboración y manejo de evidencia cuantitativa. Se dan situaciones fuertemente provocativas y paradójicas: se han realizado importantes trabajos de compilación estadística y de interpretación comparativa promovidos por historiadores económicos que ni siquiera son latinoamericanistas. Mientras tanto, los latinoamericanos ni siquiera nos hacemos esas preguntas. Puede sostenerse que, más allá de las opiniones que nos merezcan unas u otras teorías, la reflexión teórica ha puesto en marcha y estimulado una serie de trabajos comparativos de nuestra región, que estarían muy lejos de abordarse, de quedarnos librados a nuestras propias cavilaciones. A título de ejemplo puedo poner el trabajo de Coatsworth y Williamson, "The Roots of Latin American Protectionism", en el que la experiencia tarifaria latinoamericana en 1870-1940 es puesta en perspectiva histórica e intercontinental, o el del propio Williamson "Real Wages, Inequality, and Globalization in Latin America before 1940" (*Revista de Historia Económica*, 17, número especial: 101-42), en el que se estudia la con-

vergencia de precios de factores en la primer globalización y su impacto sobre la equidad. Por momentos, estas versiones se presentan como arrolladoras y apriorísticas, pasando fácilmente por arriba de matices, circunstancias y evidencia desfavorable. Consecuentes con el *mainstream*, parten de supuestos duros. En estos casos que hemos citado hay una fuerte idea de que el proteccionismo es dañino y que redujo la capacidad de desarrollo en los tiempos de la primer globalización y el enfoque está claramente centrado en la asignación de recursos sin dar mayor crédito a las determinantes últimas del crecimiento económico. A la vez, se ve en los efectos no deseados de la globalización sobre la distribución del ingreso, algunas de las fuentes de la reacción antiglobalizadora que tanto daño le habría hecho a las economías latinoamericanas. Más allá de las limitaciones de las teorías en las que se inspiran, es realmente muy potente la capacidad propositiva y analítica de este tipo de trabajos y su contribución a la identificación y formulación de problemas, redundando en la proliferación de programas de investigación.

Por otra parte, hemos visto florecer una enorme cantidad de estudios empíricos de empresas, de localidades, de regiones, de grupos sociales, de políticas e instituciones, a la vez que reconstrucciones estadísticas de diversa índole, que constituyen una muy amplia base para estudios generalizadores y comparativos, de forma que fácilmente pueden encontrarse las limitaciones y exageraciones de las teorías generales extremadamente simplificadoras. Sin embargo, muchas de estas valiosas contribuciones pierden gran parte de su potencial al desarrollarse en ámbitos muy cerrados, con estrategias y perspectivas teóricas de investigación muy acotadas, sin enmarcarse en perspectivas comparativas serias ni reflexiones teóricas fundadas. De esta manera, el colectivo de historiadores económicos latinoamericano ha ido acumulando una enorme cantidad de información y discusiones parciales, pero le ha estado faltando constituirse en una comunidad académica que sea capaz de regular y conformar una reflexión profunda y crítica, que guíe y articule la acción colectiva.

Las buenas sendas

Empecemos por la soberanía. Es necesario volver a pensar Latinoamérica "desde adentro", para parafrasear a Sunkel. Esto no es un problema de chauvinismo, ni provincianismo, ni de autarquía. Hay que historizar la teoría para el desarrollo latinoamericano y hay que teorizar la, y a partir de la, experiencia latinoamericana. No importa quién lo haga, no se trata de echar a los gringos. Al contrario. Resulta fundamental, empero, sustentar la reflexión teórica y

generalizadora latinoamericana en la integración de una comunidad académica latinoamericana. Al igual que en la primera globalización nuestros mercados estaban más conectados con el centro que entre sí, en esta nueva ola globalizadora nuestras comunidades académicas se comunican entre sí a través de la academia anglosajona y crecientemente en inglés. Eso de por sí está muy bien, si estuviera acompañado de una potente vida académica latinoamericana. No es casual que la visión latinoamericana de la historia latinoamericana haya sido el resultado de los procesos de desarrollo hacia adentro. Estamos aprendiendo, de a poco, a integrarnos; no debemos repetir los errores del pasado, debemos aceptar el desafío de integrarnos de manera abierta, también en la academia.

Los avances de los últimos años en el Cono Sur han sido llamativos y son halagüeños. Primero empezamos participando en las Jornadas de nuestros vecinos. De manera creciente organizamos simposios conjuntos. Vamos tejiendo redes temáticas, circuitos de intercambio supranacional. Hemos logrado, al mismo tiempo, un muy fluido intercambio con la comu-

nidad internacional y organizado un congreso mundial en Buenos Aires con involucramiento de tres países en la organización.

Parece llegado el tiempo de plantearse desafíos más ambiciosos aún:

- Crear una red electrónica de Historia Económica de América Latina, en la que divulguemos resúmenes y artículos, en la que reseñemos trabajos, en la que desarrollemos debates, en la que presentemos nuestras bases de datos, en las que presentemos nuestras ofertas educativas y programas de estudio.
- Editar una revista electrónica estrictamente referada y que nos sirva de nexo con la comunidad internacional.
- Fomentar proyectos de investigación supranacional y esfuerzos de elaboración conjunta, que involucren colectivos de investigadores.

Estas tareas son de rendimiento en el largo plazo, pero pueden dar resultados antes de que estemos muertos...en varios sentidos.

¿¿¿¿????

¿¿¿¿????

PROGRAMA

Miércoles 9 de julio

10:00 a 12:00

Salón Azul de la Intendencia Municipal de Montevideo

Apertura: Presidente de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE), Profesor Luis Bértola

Conferencia: Presidente de la Asociación Internacional de Historia Económica (IEHA), Profesor Richard Sutch: "Toward a Unified Approach to the Economic History of Settler Economies".

14:00 a 18:00

Sesiones en la Facultad de Ciencias Sociales

18:30 a 20:20

Mesa Redonda 1: "La Enseñanza de la Historia Económica"

Jueves 10 de julio

9:00 a 18:30

Sesiones en la Facultad de Ciencias Sociales

11:10 a 13:00

Mesa Redonda 2: "Objeto y Método de la Historia Económica"

14:00 a 18:30

Sesiones en la Facultad de Ciencias Sociales

19:00 a 20:50

Sala Maggiolo de la Universidad de la República Mesa Redonda 3: "Preservación de Archivos de Empresas"

Viernes 11 de julio

9:00 a 16:50

Sesiones en la Facultad de Ciencias Sociales

17:10 a 19:00

Mesa Redonda 4: "El Mercosur en los '90"

20:00

Cabildo de Montevideo Brindis de Clausura

3^{as} Jornadas de Historia Económica

Montevideo 9 al 11 de Julio de 2003

Comité Académico

Rodrigo Arocena, Celia Barbato, Luis Bértola, Mario Bucheli, Julio de Brun, Ramón Díaz, Raúl Jacob, Julio Millot, Benjamín Nahum, Juan Oddone, José Pedro Rilla, Lucía Sala, José Claudio Williman

Comité Organizador

Luis Bértola, Reto Bertoni, Ana Frega, Juan Pablo Martí, Silvana Maubrigades, María Inés Moraes, Rodolfo Porrini, Ana María Rodríguez Ayçaguer

Auspician

Banco Central del Uruguay, Escuela Municipal de Arte Dramático, Escuela Técnica de Turismo y Hotelería, Fundación Bank Boston, Intendencia Municipal de Montevideo, PLUNA, Rumbos Turismo,

y

Universidad de la República Oriental del Uruguay:

- Comisión Sectorial de Investigación Científica,
- Escuela Universitaria de Música,
- Instituto Escuela Nacional de Bellas Artes,
- Facultad de Ciencias,
- Facultad de Ciencias Económicas y Administración,
- Facultad de Ciencias Sociales,
- Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.

ASOCIACIÓN
URUGUAYA de
HISTORIA
ECONÓMICA



Minas 1483 Piso 3
CP 11.200 - Montevideo - Uruguay
Tel.: 408 8560 - Fax: 400 0871
audhe@fcsun.edu.uy
www.fcs.edu.uy/multi/phes/audhe