

REVISTA URUGUAYA de HISTORIA ECONÓMICA

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica



Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica - Año V - No. 8 - Noviembre de 2015

ARTÍCULOS

INCOME DISTRIBUTION IN RURAL BUENOS AIRES, 1839-1867

Luis Bértola, Jorge Gelman y Daniel Santilli

A CONSTITUIÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO DO BRASIL, 1822-1835

Angelo Alves Carrara

ESTADO, BANCA PÚBLICA Y CRISIS: EL BANCO DE LA NACIÓN
ARGENTINA Y LOS GRANDES DEUDORES DURANTE LA CRISIS DE 1914-15

Andrés Regalsky

EL CONSUMO DE CARBÓN EN CHILE ENTRE 1933 - 1960.
TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y CAMBIO ESTRUCTURAL

Cesar Yáñez y Martín Garrido Lepe

NOTA DE INVESTIGACIÓN

REFLEXIONES SOBRE VARIEDADES DEL CAPITALISMO Y
SUS APORTES A LA COMPRESIÓN DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

Dominique Rumeau y Sabrina Siniscalchi

OBITUARIO

MARIO BUCHELI (1926-2015)

María Inés Moraes

REVISTA
URUGUAYA de
HISTORIA ECONÓMICA

Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica
Año V - No. 8 - Noviembre de 2015 - Montevideo, Uruguay

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica





Revista Uruguaya de Historia Económica

Año V - No. 8 - Noviembre de 2015 - Montevideo, Uruguay

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

Editor Responsable

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

Consejo Editorial

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

Consejo Académico

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

Diseño

Carina Custodio / custodio.carina@gmail.com

Diagramación

Manuel Serra



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

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

Comisión Directiva Ejercicio 2014-2015

Titulares

Reto Bertoni (Presidente)
Javier Rodríguez Weber (Secretario)
Carolina Román (Tesorera)

Suplentes Respectivos

María Camou
Gastón Díaz
Melissa Hernández

Comisión Fiscal

Titulares

Nicolás Bonino
Cecilia Lara
Rodolfo Porrini

Suplentes Respectivos

Jorge Álvarez
Ulises García Repetto
Inés Moraes

TABLA DE CONTENIDOS

EDITORIAL	pág. 6
NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES	pág. 7
ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA “PREMIO ANUAL AL MEJOR ARTÍCULO EN HISTORIA ECONÓMICA PROF. JULIO MILLOT”	pág. 9
NOTICIAS DE LA ASOCIACIÓN	pág. 10

ARTÍCULOS

INCOME DISTRIBUTION IN RURAL BUENOS AIRES, 1839-1867 Autores: Luis Bértola, Jorge Gelman y Daniel Santilli	pág. 14
A CONSTITUIÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO DO BRASIL, 1822-1835 Autor: Angelo Alves Carrara	pág. 29
ESTADO, BANCA PÚBLICA Y CRISIS: EL BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA Y LOS GRANDES DEUDORES DURANTE LA CRISIS DE 1914-15 Autor: Andrés Regalsky	pág. 48
EL CONSUMO DE CARBÓN EN CHILE ENTRE 1933 - 1960. TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y CAMBIO ESTRUCTURAL Autores: Cesar Yáñez y Martín Garrido Lepe	pág. 78

NOTA DE INVESTIGACIÓN

REFLEXIONES SOBRE VARIEDADES DEL CAPITALISMO Y SUS APORTES A LA COMPENSIÓN DEL CAMBIO INSTITUCIONAL Autoras: Dominique Rumeau y Sabrina Siniscalchi	pág. 98
--	---------

OBITUARIO

MARIO BUCHELI (1926-2015)L Autora: María Inés Moraes	pág. 119
---	----------

EDITORIAL

La Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) cierra su quinto año de existencia presentando el ejemplar número 8 de su colección. Como ha sido característico en estos años, la RUHE consolida su franca vocación internacional con la publicación de cuatro artículos referidos a la historia económica de países de América Latina. Este lanzamiento coincide con la realización de las 6tas Jornadas Uruguayas de Historia Económica –organizadas por la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE)– evento que, desde su génesis, estuvo pautado por esfuerzos específicos por convertirse en una referencia en el desarrollo de la disciplina en Iberoamérica. Este número dedica sus páginas a líneas de investigación tradicionales de la historia económica latinoamericana –banca y moneda– mostrando la persistencia de ciertos campos de estudio, junto a otras de corte más reciente –desigualdad y energía– que, progresivamente, se han hecho lugar con mucho suceso dentro de la disciplina.

El artículo de Luis Bértola, Jorge Gelman y Daniel Santilli se titula “*Income distribution in rural Buenos Aires, 1839-1867*”. Este trabajo presenta una estimación de la distribución del ingreso en el sector rural de la provincia de Buenos Aires en las décadas centrales del siglo XIX, etapa caracterizada por un importante crecimiento económico en el marco de la integración de la económica atlántica. Uno de los principales resultados del trabajo destaca que si bien se produjo un deterioro en la distribución del ingreso en términos de precios relativos de los factores y una concentración de la riqueza, la desigualdad total tendió a caer y el peso relativo de la masa salarial a aumentar, debido a la fuerte expansión del empleo rural.

El artículo de Ángel Carrara se titula “*A constituição do sistema monetário do Brasil, 1822-1835*” y tiene como propósito estudiar el proceso de constitución del sistema monetario en Brasil desde su independencia (en 1822) hasta 1835. Se trató de un período caracterizado por un acelerado proceso de deterioro de las cuentas públicas y el análisis se focaliza en dos tipos de acciones instrumentadas para hacer frente a esa evolución adversa –endeudamiento público y emisión monetaria– y sus consecuencias sobre el mercado monetario.

El artículo de Andrés Regalsky tiene como título “Estado, banca pública y crisis: el Banco de la Nación Argentina y los grandes deudores durante la crisis de 1914-15”. Su propósito es analizar la acción crediticia de dicha entidad bancaria en los meses que precedieron y sucedieron al estallido de la Primera Guerra Mundial, centrando el análisis en torno de aquellos grupos de grandes deudores que resultaron beneficiarios de dicha coyuntura crítica. Este trabajo procura esclarecer algunos rasgos del papel jugado por este banco oficial en su rol de regulador y organizador del mercado de créditos y que, en un sentido más amplio, puede entenderse como parte del camino que se estaba emprendiendo desde el Estado hacia una mayor intervención económica.

Finalmente, el artículo de César Yáñez y Martín Garrido, titulado “El consumo de carbón en Chile entre 1933 - 1960. Transición energética y cambio estructural”, tiene por objetivo analizar la trayectoria de los principales sectores productivos de la economía chilena entre 1933 y 1960, a través del consumo de carbón mineral. En este período, el carbón fue la principal fuente de energía del país, postergando la transición hacia el consumo de petróleo al menos por tres décadas. Se analiza, sobre todo, los efectos de la persistencia de la época carbonera sobre la estructura económica, bajo el entendido de que existiendo alternativas energéticas más modernas, el consumo finalista de carbón mineral podría estar señalando una dificultad para la consolidación del proceso de industrialización.

En este número se incluye, además, una nota de investigación de Dominique Rumeau y Sabrina Siniscalchi denominada “Reflexiones sobre Variedades del Capitalismo y sus aportes a la comprensión del cambio institucional”, y un recordatorio a la obra del Prof. Mario Bucheli, recientemente fallecido.

*Consejo Editorial
Revista Uruguaya de Historia Económica*

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Objetivo de la propuesta

Crear un Premio al mejor artículo de Historia Económica publicado por un socio de AUDHE (sólo o en coautoría) en una revista indexada. La convocatoria será bienal, realizándose la primera en 2013.

Fundamento

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

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

Denominación

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

Postulación y plazos

Los investigadores deberán postular sus artículos –o podrán ser postulados por terceros– para la obtención del premio con manuscritos publicados en los dos años anteriores al de su adjudicación, y será entregado en ocasión de celebrarse las Jornadas Anuales de Investigación de la Asociación. El plazo para la presentación de postulaciones vence el último día hábil del mes de marzo del año de adjudicación. (Aclaración: en 2013 se entregará el premio a los artículos publicados en 2011-2012; en 2015 se entregará el premio a los publicados en 2013-2014 y así sucesivamente).

Premio

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

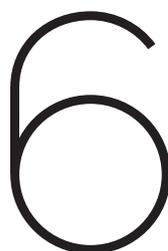
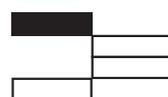
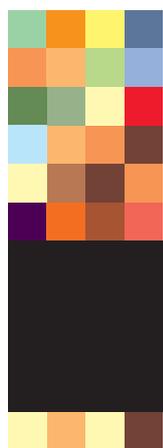
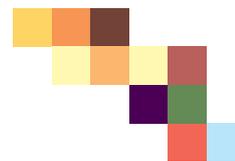
Evaluación

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

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

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

NOVEDADES DE LA ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA (AUDHE)

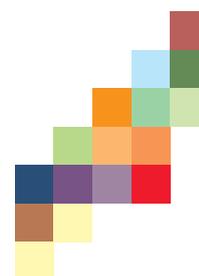
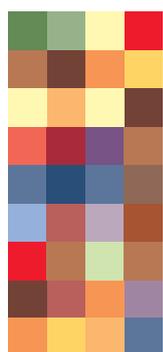


tas
**JORNADAS
URUGUAYAS
DE HISTORIA
ECONÓMICA**

RECONSTRUIR EL PASADO
ENTENDER EL FUTURO

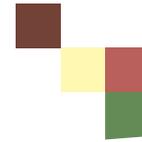
**2/3/4
de Diciembre
de 2015**

Montevideo - Uruguay
Facultad de Ciencias Sociales,
Universidad de la República



LISTA DE SIMPOSIOS

No.	TÍTULO	COORDINADORES
1	Banca y mercados financieros en América Latina.	Gastón Díaz Steinberg Mónica Gómez Cecilia Moreira Goyeneche
2	Desafíos del siglo XXI: La inmigración a debate.	Ana María De Luca Ofelia Beatriz Scher
3	Educación, Conocimiento y Desarrollo en perspectiva histórica.	Melissa Hernández Cecilia Lara Francisca Quinteros
4	El Estado empresario en Iberoamérica, desde fines del siglo XIX y hasta la actualidad. Concepciones, desempeño y papel en el desenvolvimiento económico.	Andrés Regalsky Magdalena Bertino Marcelo Rougier
5	Energía y desarrollo en América Latina: las fuentes y los usos en las transiciones energéticas.	Reto Bertoni Cristián Ducoing Mar Rubio
6	Equidad de Género, estructuras familiares y desarrollo.	Silvana Maubrigades María M. Camou
7	Esclavidão, economia e população no mundo ibero-americano (séculos XVIII e XIX).	Márcio de Sousa Soares Walter Luiz Carneiro de Mattos Pereira
8	Indústria de alimentos nos Pampas de América do Sul: Cultura, Economia, Sociedade e Território.	Carlos Alberto de Oliveira. Paulo Roberto Rodrigues Soares.
9	Las cooperativas como respuesta. Sus orígenes, su aporte al desarrollo latinoamericano y el papel de las públicas.	Ximena Colavecchia Juan José Rojas Herrera Javier Andrés Silva Daniel Plotinsky Juan Pablo Martí
10	Los instrumentos administrativos de recaudación fiscal en América Latina Siglos XVIII - XX.	Luis Jáuregui
11	Mercados y mundos del trabajo en América Latina (siglos XIX y XX).	Rodolfo Porrini Isabel Bilhão María M. Camou



12	Modelos de desarrollo, financiarización y crisis en América Latina y en la periferias europeas.	Joachim Becker Alexis Saludjian
13	MOxLAD: Nuevas y mejores estimaciones de variables relevantes sobre la historia económica de América Latina.	Luis Bértola
14	Nueva historia económica de las economías precapitalistas: regiones de América en los siglos XVIII y XIX.	Raúl Fradkin Maria Inés Moraes Helen Osório
15	Redes y circuitos mercantiles durante el Antiguo Régimen Iberoamericano y su crisis.	Fernando Jumar Antonio Ibarra Javier Kraselsky
16	Sistemas de Información Geográfica (SIG) en Historia Económica	Carlos Eduardo Valencia Villa
17	Sociedades de nuevo asentamiento europeo: patrones y trayectorias de largo plazo en perspectiva comparada, siglos XIX y XX.	Jorge Álvarez Richard Boast Andre Schlüeter Henry Willebald
18	Transportes e servicios nos mercados regionais e nacionais na América Latina (séculos XIX e XX).	Guillherme Grandi Ivanil Nunes Teresita Gómez
19	Productivity and real wages in comparative perspective.	Svante Prado Cecilia Lara



PROGRAMA GENERAL

Miércoles 2

9.00 - 10.00 (salón L1) Inscripciones
10:00 - 11:00 (salón de Actos L6) Inauguración y Bienvenida

11:00 - 12:00 (salón de Actos L6)
Conferencia Inaugural "Making global consumers: the social reach of 18th century trading companies"
Anne McCants (Massachusetts Institute of Technology;
Vice-Presidenta de la Asociación Internacional
de Historia Económica)

14:00 - 16:00 Simposios en sesiones paralelas
16:00 - 16:30 Coffee-break
16.30 - 18:00 Simposios en sesiones paralelas

18.30 - 20:00 (salón de Actos L6)
Mesa redonda: "La coyuntura actual de América Latina en perspectiva histórica"
Pablo Gerchunoff (Universidad Torcuato Di Tella)
Gabriel Palma (University of Cambridge)
Modera: Luis Bértola (Universidad de la República)

Jueves 3

9:00 - 10:30 Simposios en sesiones paralelas
10:30 - 11:00 Coffee-break
11:00 - 12.30 Simposios en sesiones paralelas
14:00 - 16:00 Simposios en sesiones paralelas
16:00 - 16:30 Coffee-break
16.30 - 18:00 Simposios en sesiones paralelas

18.00 - 20:00 (salón de Actos L6)
Mesa redonda "A 200 años del reglamento artiguista de tierras"
Carlos Demasi (Universidad de la República)
Ana Frega (Universidad de la República)
María Inés Moraes (Universidad de la República),
Modera: Javier Rodríguez (Universidad de la República)

Viernes 4

9:00 - 10:30 Simposios en sesiones paralelas
10.30 - 11:00 Coffee-break
11:00 - 12.30 Simposios en sesiones paralelas
14:00 - 16:00 Simposios en sesiones paralelas
16:00 - 16:30 Coffee-break
16.30 - 18:00 Simposios en sesiones paralelas
19:00 - 21:00 Cierre de las Jornadas y BRINDIS

INCOME DISTRIBUTION IN RURAL BUENOS AIRES, 1839-1867

LUIS BÉRTOLA*
JORGE GELMAN**
DANIEL SANTILLI***

Resumen

El trabajo presenta una estimación de la distribución del ingreso en el sector rural de la provincia de Buenos Aires en las décadas centrales del siglo XIX, una etapa de importante crecimiento económico en el marco de la incorporación en la económica atlántica. Luego de presentar los resultados de previas investigaciones sobre la distribución de la riqueza y la evolución de los precios relativos de factores, se presentan los resultados de la estimación de la distribución funcional y total del ingreso, a los que se arriba mediante la construcción de tablas sociales. Los resultados mejoran los anteriormente obtenidos, proponiendo una discusión metodológica relevante sobre la medición de la desigualdad en sociedades pre-estadísticas. El principal resultado es sugerente: mientras que, por un lado, se produce un deterioro en la distribución del ingreso en términos de precios relativos de los factores y una concentración de la riqueza, por otro lado, la desigualdad total tiende a caer y el peso relativo de la masa salarial a aumentar, debido a la fuerte expansión del empleo rural.

Abstract

This paper presents an estimate of income distribution in the rural sector of the Buenos Aires province during the central decades of the 19th century, a period featured by important economic growth framed by the incorporation to the Atlantic economy. After presenting the results of previous attempts to measure wealth inequality and relative factor prices, the results of an estimate of total and functional income distribution based on the construction of social tables are presented. The results improve previous achievements and open the way for methodological discussions on how to approach inequality in pre-statistical societies. The main result is challenging: while, on the one hand, income distribution as measured by relative price movements deteriorate and wealth is increasingly concentrated, total inequality diminishes and the wage share increases, due to the important expansion of agrarian employment.

* luis.bertola@cienciassociales.edu.uy
Programa de Historia Económica y Social de la Universidad de la República, Uruguay
** jorgegelman@gmail.com
Instituto Ravignani, Universidad de Buenos Aires/CONICET
*** dvsantilli@gmail.com
Instituto Ravignani, Universidad de Buenos Aires/CONICET

1. INTRODUCTION

Latin America is a continent that has grown at average world growth rates over the last two centuries. In a context featured by increasing gaps between world leaders and poor regions, Latin America appears to be a region that could grow, but could never converge and join the group of world leaders; on the contrary, divergence with world leaders has been the dominating trend.

One of the factors that often appear in the explanations for the lack of Latin American economic dynamism are the well-known high inequality levels of the region. While for some scholars, high inequality is an early feature of the Latin American economies, for others, the pattern of high inequality was consolidated later on, either during the First Globalization boom or even during the process of industrialization that took place during the middle decades of the 20th century. According to these views, what is important to explain is not that Latin America showed high inequality levels, but why Latin America was not able to reduce inequality during the 20th century, as most developed countries did. Coatsworth (2008) went even further, stressing that, in the 19th century, increasing inequality was almost a pre-condition for economic growth.

Less disagreement exists on the fact that inequality grew almost everywhere in Latin America during the last decades of the 20th century, before the very recent reduction of inequality levels.

Latin America has always been a problematic concept. While many common features are recognizable among these economies, the existence of important variations and differing patterns of development, even within each country, especially the larger ones, can also be noticed. There is a long tradition in the creation of different typologies for the study of Latin American economies. One common feature in all the attempts is the one that distinguishes between the Indo-American, the Afro-American and the Euro-American economies (for a recent discussion see Bértola & Ocampo, 2013). These economies show important differences in terms of climate, natural resources, population density, ethnic composition of the population, and, what is clearly most important, in the type of social relations prevailing, in particular, in labor and land markets. While Indo-American societies had a combination of peasant communities and the extraction of surplus labor by the haciendas, and in Afro-American societies slave labor dominated until well into the 19th century, the Euro-American economies showed the early presence of wage labor and individual landownership, even if their weights differed between countries and over time. Thus, it is reasonable to assume that the patterns of wealth and income distribution may have varied significantly across these different groups, as well as the way in which the surplus was appropriated and used.

The case of the Province of Buenos Aires is a good example of a Euro-American economy. At the end of the colonial period, Buenos Aires city was still demographically bigger than its countryside, and continued to be a trading post between the Atlantic economy and the inland cities, especially important for the exchange of “Castile goods” and African slaves for Andean silver. The rural area was only partially linked to cattle export markets and remained essentially a food and cattle supplying hinterland for the city and other internal markets (e.g. mules for the Andean markets). After the revolution of 1810, this circuit changed radically: the inland connections once so profitable for Buenos Aires merchants were then disrupted and new opportunities opened up for cattle export as the industrial revolution in the North Atlantic altered the terms of trade (Newland, 1998). Moreover, the advance in maritime navigation and commercial liberalization had a huge positive impact on the costs of the Atlantic exchange (O’Rourke & Williamson, 2006). Thus, Buenos Aires started the so-called “expansión ganadera” (cattle expansion) marked by the expansion of the frontier and increasing population. Land availability was decisive in the face of the high cost of capital and labor, a characteristic of this region that had only been strengthened by the wars that followed the 1810 revolution (Halperín Donghi, 1969).

The expansion of the frontier was not linear. It was very important between the 1820s and 1840s, when it tripled land availability in a few years. It retreated after Governor Rosas’ fall in 1852, when the treaties with some indigenous groups were broken. The frontier expanded again in the 1860s and 70s, recovering previously gained land, while economic growth continued and the population increased very fast. The military campaign of 1879 led to a definitive control of the remaining territories previously controlled by the indigenous population. The frontier was thus significantly expanded again, but population continued to grow at even higher rates.

Frontier expansion went hand in hand with important productive changes. While up to the 1840s ex-

tensive bovine cattle breeding was dominant, after that sheep breeding for the production of leather and wool became more and more important. This process was stimulated by relative price movements, and by the opportunities for a more intensive use of land, a factor that was becoming less and less abundant.

For the period under consideration here, the basic data is presented in Table 1.

TABLE 1
Population, territory and exports. Buenos Aires, 1815-1869

	1815	1838	1855	1869
Population				
City	49,737	65,344	91,548	177,787
Rural area	42,557	84,685	183,681	317,320
Total	92,294	150,029	275,229	495,107
Rural area (in Km2)	43,670	130,254	99,622	139,622
Rural population/per Km2 of rural area	0.97	0.65	1.84	2.27
Total exports value (in pesos fuertes) (*)	1,654,911	3,420,842	6,474,435	32,450,000

Sources: Population: 1815, Moreno and Mateo (1997); 1838, AGN (sala X-25-6-2); 1855 and 1869, Census of 1869 (INDEC 2003).
Rural area: Census of 1869 (INDEC 2003). Exports: Rosal and Schmit (2004).

(*): the year 1815 was replaced for 1814; 1838 for 1834, and 1855 for 1844; 1869, Barsky & Djenderdjian (2003).

These changing scenarios may produce quite different outcomes in terms of distribution. In any case, it is important to keep in mind that inequality trends and inequality levels are important for us, not only in terms of any concept of justice, but also in terms of their dynamic impacts on growth and development. The classical question is how large the economic surplus was, who appropriated it, and how it was used.

The most recent antecedents with respect to inequality measures in the Province of Buenos Aires are those of Gelman and Santilli. In several works, these authors estimated the distribution of land property, based on tax censuses for three years: 1839, 1855 and 1867.

TABLE 2
Population, Property and Wealth Inequality in Buenos Aires

	1839	1855	1867	GROWTH RATE		
				1839-55	1855-67	1839-67
Landowners	4,490	6,969	9,748	2.8	2.8	2.8
Population (1)	85,285	174,495	312,434	4.6	4.0	4.3
Capital (in \$f)	4,711,662	12,827,228	56,291,645	6.5	13.1	9.3
Capital per landowner	1.049	1.841	5.775	3.6	10.0	6.3
Median	405	751	2,005	3.9	8.5	5.9
20/20	53.6	36.6	35.2			
Richest 20%	69.7%	69.6%	72.0%	0.0	0.3	0.1
Poorest 20%	1.3%	1.9%	2.0%	2.4	0.6	1.6
Gini among landowners	0.668	0.659	0.675			
Gini in total UC	0.888	0.915	0.969			

(1) Census years are 1838, 1854 and 1869

Sources: Gelman and Santilli (2011)

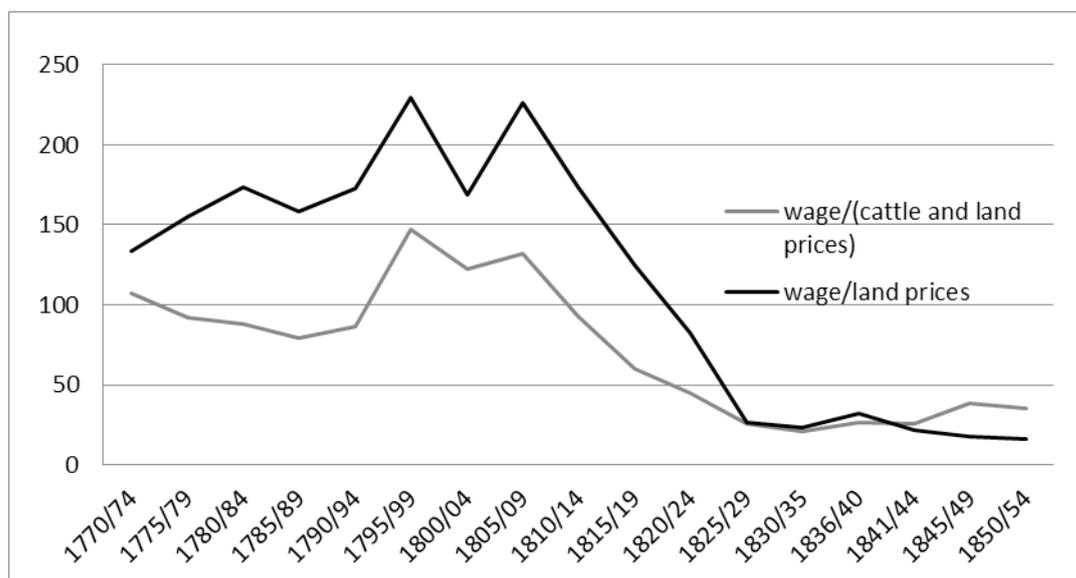
\$f= pesos fuertes, peso of silver, old colonial currency, replaced in Buenos Aires by paper money

Table 2 summarizes the available data for rural property. It shows a remarkable increase in total and per landowner real estate value, measured in *pesos fuertes*. In spite of this, the Gini-coefficient of wealth distribution among landowners does not increase. However, as the total amount of Census Units increases more than the number of landowners (4.3%, resp. 2.8% a year), total inequality between Census Units does increase to very high levels. In other words, considering wealth distribution, there was growing inequality, not because a redistribution of wealth between landowners, but due to the concentration of land in the hands of a smaller group of the total population. Even if the data only shows the distribution of land, and not that of total rural assets, the growing relative price of land makes landownership a good proxy for total wealth inequality.

The growing proportion of landless population could be expected to lead to a growing income inequality, not only because the worsened distribution of wealth, but also because of the impact of increasing labor supplies on relative prices.

Gelman & Santilli (2015) made a first attempt at measuring functional income distribution between 1770 and 1880 using the relation between wage and land price indices as a proxy. They also took into consideration the price of cattle, as a proxy for the income of landowners, as land, so abundant at the beginning of the period, may not have properly reflected the wealth of capital owners. This approach may give interesting results on a particular aspect of distribution. Gelman and Santilli concluded that in 1810-1880, land prices grew far more than wages, excepting for the period 1830-1850, during which both increased at similar rates. Similar trends, even if less pronounced, were found in the cattle/wage ratio. Graph 1 shows their results.

GRAPH 1
Relative factor prices, 1770-1854 (1770=100)



Sources: Gelman and Santilli (2015)

Nevertheless, this approach faces several problems, already mentioned in the literature (see, for instance, Bértola et. al 2010). i) These ratios are not able to show absolute values and cannot compare absolute levels of income and distribution. For instance, if we have rural and urban wages and we have nothing but the index, an increase in the urban/rural ratio may mean an increase or a decrease in inequality. ii) The ratios between two prices do not tell us anything about how the quantities of the two factors are combined, and, thus, how the total income is distributed among groups. For instance, if land prices grow more than wages, but land is constant and labor increases significantly, total income may move in favor of labor. The distributive outcome is dubious. iii) There are problems in the comparison of wages, which are the real income of workers, with land prices. Land prices are not necessarily proportional to the income of landowners and cattle-ranchers.

This paper constitutes an attempt to measure the functional distribution of income as well as total income distribution, based on the construction of social tables. In section 2 we will present the methodology and sources. In section 3 we present and discuss the results. We conclude in section 4.

2. METHODS AND SOURCES

In an attempt to overcome the criticisms previously mentioned, many scholars have constructed so-called social tables, or dynamic social tables (Milanovic, Lindert, & Williamson, 2007; Bértola, 2005; Bértola et.al, 2010; Rodriguez Weber, 2014, and many others).

In what follows such an attempt is done for the years 1839, 1855 and 1867. The reasons for selecting the period are essentially related to the availability of data. For these years we have both Census data and tax data. In the future, we aim to extend the period of analysis.

In any case, these three years are relevant: 1839 represents a year close to the climax of post-independence frontier expansion; 1855 is a year close to the bottom of the contractive cycle after Rosas' fall in 1852; 1867 is a year in which the occupied territory had slightly surpassed the levels of the 1830s. An important frontier expansion was to take place during the 1880s, in relation to the so-called *campaña del desierto*.

Categories

Our social tables are composed by the quantity and income of five different social groups or categories: *peones* (unskilled stable rural wage earners, UWE), *capataces* (stable employees with supervision

responsibilities, SWE), temporary wage earners (often skilled wage earners working during short periods of time, TWE), and landowners (LO). Given the fact that owners of small farms often could not get the necessary basic income, and were forced to work as wage earners during short periods of time, this fifth group was identified and quantified. We call this group temporary landowners (TLO).

Functions

The five categories are limited to three in order to estimate the functional income distribution. UWE, SWE and TWE are added as wage incomes. The two other categories remain as they are, one representing capitalists and the other a mixed group.

Quantities

The number of wage earners for 1867 is obtained from the Population Census of 1869 (INDEC, 2003) and for 1855 from the provincial Census (Estado de Buenos Aires, 1854), while for 1839 it is calculated with data from the 1815 and the 1838 censuses, by GIHRR (2004).

The number of landowners is taken from data obtained to collect capital taxes (*Contribución Directa*) for the years 1839, 1855 y 1867 (AGN Sala III 33-4-7, AGN Sala III 33-5-14, AGN Sala III 33-8-28 al 32). This tax was instituted in 1821.

The number of temporary landowners (TLO), as mentioned, is obtained once the income of landowners is estimated. Temporary landowners are defined as those who receive from the land an income below that of supervision workers (SWE).

Income

The income of the different categories is obtained as follows:

Wages: When available, the average of the previous five years is used, otherwise, values of the current year are used, taken from Gelman and Santilli (2014).

Landowners:

The income of the landowners is obtained through several steps.

1. Total gross value of production of the agrarian sector is estimated on the basis of four products: cattle, wool, sheep leather and wheat (see Appendix 1).
2. Different non-wage costs for the production of these goods are estimated in order to obtain gross value added (see Appendix 1)
3. The total wage bill is deduced from gross value added to obtain the total income of landowners.
4. Total income of landowners is distributed among them according to the capital owned by each of them according to the tax data.
5. The income of those landowners that obtain an income from land property lower than that of the SWE, is completed up to this level, to create the group of TLO.
6. The amount of income used to complement the income of the TLO is reduced from that of the TWE.
7. Table 3 summarizes our basic data.

TABLE 3
Gross Agricultural Value of Production and Value

		1839	1855	1867
GROSS AGRICULTURAL VALUE OF PRODUCTION				
Cattle		1,798,279	1,271,794	3,248,661
Wool			7,078,579	19,701,120
Leather			507,870	2,770,470
Wheat		559,908	2,367,399	2,361,423
Total GAVP		2,358,187	11,225,642	28,081,674
INPUTS				
Wool and leather			775,913	2,360,030
Wheat		167,972	710,220	708,427
Cattle		179,828	127,179	324,866
Total inputs		347,800	1,613,311	3,393,323
GROSS AGRICULTURAL VALUE ADDED				
Total		2,010,386	9,612,330	24,688,351
Labor		957,261	3,823,000	16,949,175
Wages	UWE	57.91	84.19	130.83
	SWE	69.36	126.00	240.58
	TWE	104.05	200.34	300.00
Numbers	UWE	11,176	28,089	77,413
	SWE	2,235	56,18	15,483
	TWE	1,490	3,745	10,322
Wage bill	UWE	647,184	2,364,865	10,127,885
	SWE	155,039	707,839	3,724,786
	TWE	155,039	750,296	3,096,505
Property incomes		1,053,125	5,789,330	7,739,176
Income shares				
Wages		0.476	0.398	0.687
Property incomes		0.524	0.602	0.313
GAVA/GAVP		0.853	0.856	0.879
GAVA/worker		134.9	256.7	239.2

Sources: Own estimates

3. GROWTH, SOCIAL CHANGE AND INEQUALITY

Inequality is a complex concept. All inequality measures are quite limited in the sense that they reproduce particular features or focus on particular aspects of the distribution. That is why it is always necessary to combine different inequality measures to get a more precise idea about distribution.

The question is an even more complex one when we study a period of very fast growth and deep structural change.

In what follows we will present different results of our estimates and we will attempt to interpret these results.

Growth and structural change

Measured in 1855 pesos Fuertes, agricultural production grew by a factor of 14 between 1839 and 1867. Cattle were the most important good in 1838. Up to 1855, total production increased five-fold, but the driving force since the late 1840s was sheep breeding: wool and sheep leather made up 2/3 of output by 1855, increasing to 70% in 1867. Sheep breeding was a much more labor and capital intensive activity than cattle. It demanded more labor and was suitable for production in a less extensive way and in relatively smaller estates. This change was also fueled by falling cattle prices. Land use was all in all more efficient, even in the case of cattle, which nevertheless remained extensive in nature. Cattle breeding moved to the lands close the frontier.

Changes in the social structure

Following the changes in the productive structure, the social structure changed significantly during these 30 years. We have already seen in Table 1 that the rural area showed a cycle with bottom values in the 1850s, but without any significant increase between 1838 and 1869. The huge expansion had taken place in the 1820s and 1830s. However, the rural society increased its population at a rate of 4.4% a year. The number of wage earners increased seven-fold, while the number of landowners only doubled. As shown in Table 4, wage earners went up from 76% of our income-earners in 1839, to 91% in 1867.

Changes in inequality

Inequality changes were really contradictory. The process was clearly one of polarization, in the sense that the average income of landowners increased in relation to the mean and in relation to that of the other social categories. As shown in Table 4, the relative mean income of landowners increased steadily and went up from 3.5 to 5.7 times the population mean.

However, both the Gini-coefficient and the Bourguignon and Theil indices, show decreasing trends between 1839 and 1867. This is because the base of the social pyramid was clearly widened and inequality among wage earners was very low. As one can see in Table 5, the decomposition of the inequality indices shows that inequality within the groups makes a much smaller contribution to total inequality than inequality between groups. The moderate increasing inequality among landowners is not enough to counteract this general trend.

In short, what we can see is a contradictory movement in inequality: a general decline of the general indices, but an increase in polarization between wage earners and landowners. In other words: class inequality was increased (landowners vis-à-vis workers), but general inequality did not because of the increasing weight of wage earners.

TABLE 4

Income shares and relative income by categories and functions, 1839, 1855 and 1867

	1839			1855			1867		
	Population Share	Income share	Relative mean	Population Share	Income share	Relative mean	Population Share	Income share	Relative mean
Unskilled wage-earners	0.598	0.322	0.538	0.637	0.246	0.386	0.694	0.410	0.591
Supersvisors	0.120	0.077	0.645	0.127	0.074	0.578	0.139	0.151	1.087
Temporary wage-earners	0.043	0.041	0.967	0.077	0.071	0.919	0.080	0.108	1.355
Temprary land-owners	0.099	0.064	0.645	0.039	0.023	0.578	0.036	0.039	1.087
Land-owners	0.141	0.496	3.524	0.119	0.587	4.930	0.051	0.292	5.689
All wage-earners	0.760	0.440	0.579	0.842	0.390	0.464	0.913	0.669	0.733

Sources: Own estimates

The second trend, increasing inequality through polarization, is what is expected to happen according to conventional theory. In a process of market integration, the abundant factor, land, will increase its price in relation to the scarce one, labor. The rental-wage ratio will be expected to increase. However, the outcome in total inequality, as captured by the different indices, will also be affected by many other forces, factor supplies among them. If, for example, land supply grows faster than labor supply, i.e., the land-labor ratio increases, then the opposite trend can be expected. Likewise, if the supply of labor increases significantly, the widened base of the pyramid may produce a fall in total inequality, as in our case.

TABLE 5
Inequality measures, 1839, 1855 and 1867

	1839	1855	1867
<i>d90/d/50</i>	2.23	2.68	2.29
99/10	34.90	69.37	32.16
999/100	106.70	219.50	124.01
<i>Gini total</i>	0.421	0.561	0.356
Gini within land-owners	0.539	0.595	0.593
<i>Bourguignon Index</i>	0.291	0.544	0.208
Within categories	0.024	0.021	0.006
Between categories	0.267	0.524	0.202
Within functions	0.038	0.091	0.065
Between functions	0.253	0.453	0.144
<i>Theil Index</i>	0.360	0.589	0.268
Within categories	0.069	0.074	0.031
Between categories	0.290	0.515	0.237
Within functions	0.078	0.111	0.077
Between functions	0.282	0.478	0.191

Sources: Own estimates

The polarization trend, however, is not noticed in the reported relation between deciles. The reason is that polarization is such, that wage earners are present even in the tenth decile. Following recent trends in income inequality studies, we can focus on top incomes. Table 6 reports these results. The polarization trend is clearly noticed here during the first period, but not in the second one, where we find a new reversal of inequality. The relative mean of the richest percentile goes back to its original values in 1867, but the income of the richest one per thousand, remains at levels much higher than those of 1839.

TABLE 6
Top incomes

	1839		1855		1867	
	share of income	relative mean	share of income	relative mean	share of income	relative mean
1%	0.188	18.8	0.268	26.8	0.190	19.0
1‰	0.058	57.4	0.085	84.7	0.074	73.3

Source: Own estimates

In Table 5 we also report top income in relation to the income of unskilled wage earners, the bottom 10%. We get a similar pattern: inequality first rises, but then diminishes. In the case of the top 1%, all gains were later lost, but in the case of the 1 o/oo, (Table 6) they still remain above their 1839 relative levels. This confirms that the increasing inequality shown by the income of landowners in relation to the mean is due to the fact that the mean is diminishing because of the higher weight of wage earners, and not because of diminishing income differences.

Two trends, two stories

If we now try to sum up our information, it seems clear that we have two different periods, with different trends and underlying forces.

Between 1839 and 1855 the frontier retreated, mainly due to political instability after 1852 and the lack of security in the regions where land was disputed with the indigenous population. While the land area in use diminished quite severely after Rosas' fall, labor expanded significantly, mainly due to the productive changes introduced by sheep breeding. The value of production increased at high rates, especially in relation to the surface area in use. Even if wages increased noticeably during the period, landowner's income increased even more. As a result, all the indices showed increasing inequality, even within the landowning class. Even if the share of wage earners in the total population increased, and in spite of increasing real wages (as proxied by the wage/agrarian price index), the wage share was reduced, because of the significant increase in production. The income share of the large landowners rose radically as well as their relative income. Thus, this is not only the typical case of market integration leading to the valorization of the abundant resource. It seems that the only explanation for this increasing inequality is the significant increase in land productivity (not only increasing prices), which is also expressed in the increasing relative value of land, as shown in Table 7.

TABLE 7
Relative prices of wages, agrarian products and land, 1839-1867 (1855=100)

	1839	1855	1867
Gross Agrarian Value Added			
Current GAVP (\$ Fuertes)	2,358,187	11,225,642	28,081,674
Real GAVP	1,657,676	11,225,642	22,998,608
Price indices			
Agrarian price index	142.26	100.00	122.10
Wage index	62.9	100.0	160.9
Land price index	10.5	100.0	129.5
Relative prices indices			
Wages/agrarian prices	44.2	100.0	131.7
Wages/land prices	600.8	100.0	124.2
Land prices/agrarian prices	7.4	100.0	106.1
Growth rates			
	1839-55	1855-67	1839-67
Gross Agrarian Value Added			
Current GAVP	10.2	7.9	9.3
Real GAVP	12.7	6.2	9.8
Price indices			
Agrarian price index	-2.2	1.7	-0.5
Wage index	2.9	4.0	3.4
Land price index	15.1	2.2	9.4
Relative prices indices			
Wages/agrarian prices	5.2	2.3	4.0
Wages/land prices	-10.6	1.8	-5.5
Land prices/agrarian prices	17.7	0.5	10.0

Source: Own estimates

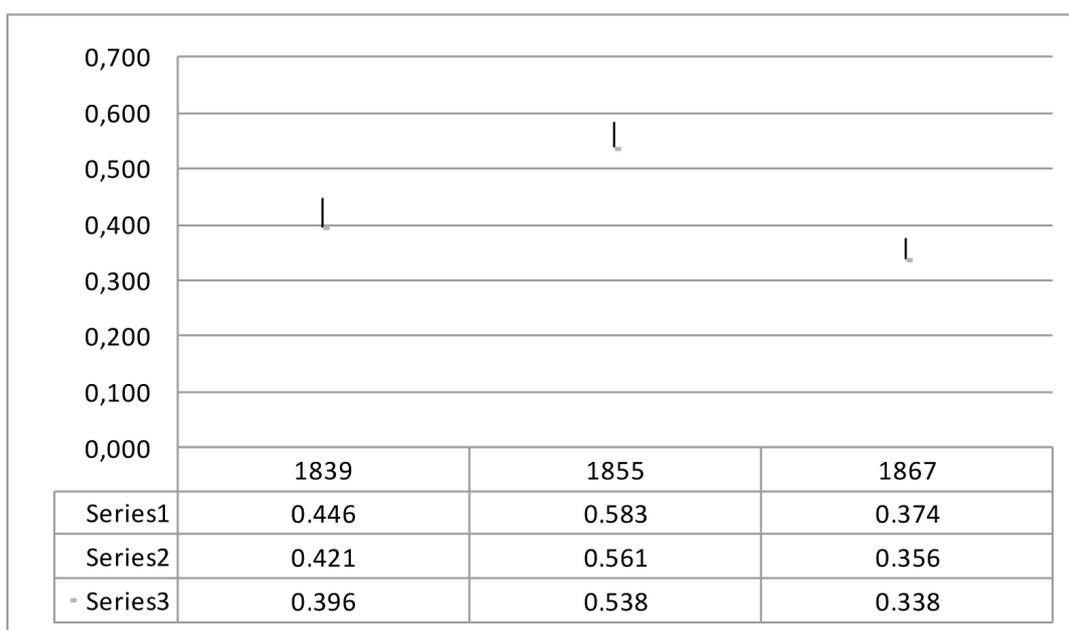
The second period is quite different. Production continued to grow, even if more slowly (6.2 vs the previous 12.7% annual growth rate, as in Table 7), particularly if we consider that the frontier expanded again. With the structural change produced by sheep breeding having a less important impact, it seems that the earnings of landowners could not grow as much as during the previous period. Besides, the structure of production was now demanding more labor, and the base of the social structure widened at a faster rate. Moreover, wage increased both in relation to the prices of the agrarian production and land prices. This explains the reduction of total inequality. If wages had remained constant in terms of their purchasing power of agrarian products in 1839, the income of landowners would have increased 30% in 1867 and their share of total income would have increased from 30 to 40% that year.

While inequality among landowners did not increase, the income share and the relative mean income of the richest 1% of the income takers went back to the levels of 1839. Nevertheless, the very rich really were able to accumulate more wealth and income and they could retain an important part of the share and relative income they had gained during the first period. These elites were so rich, that their income went, on average, up from three to four times the income of the richest 1%.

Finally, in order to get an idea about how sensible our estimates are with respect to our sources of information, we constructed two alternative scenarios for each of three years. The two alternative scenarios were: one in which wages were assumed to be 5% higher and agrarian prices 5% lower; and an opposite one, in which wages were 5% lower and agrarian prices higher. In this way we let change total value added (through higher or lower agrarian prices) and the wage bill, both impacting the income distribution in the same direction; either in favor of labor or in favor of landowners income. As shown in Graph 2, the new results fit the main trends found before, telling us that our results seem to be rather robust.

GRAPH 2

Gini-coefficients with +/- 5% variation in wages and agrarian prices, 1839, 1855 and 1867



Source: Own estimates

4. CONCLUSIONS

This article estimates income distribution in rural Buenos Aires in the years 1839, 1855 and 1867. These three years are good benchmarks. After independence, the agrarian frontier expanded significantly. This expansion came to an end in the late 1830s and early 1840s. A reduction of the available land took place at the beginning of the 1850s, because of political and military instability in the Con-

federation. The frontier expanded again during the 1860s, recovering lost ground, yet without greatly surpassing the 1839 levels.

Across the contractive and expansive cycles, the number of wage earners increased at very high rates, increasing the number of employees per land unit.

Agrarian value added increased at very high rates, particularly up to the 1850s, mainly due to the important structural change produced by the introduction of sheep breeding for the production of leather and wool. Sheep breeding was much more labor-demanding than cattle breeding.

The distributional outcomes of this process are contradictory. Two trends can be found in the two different periods.

Up to 1855 inequality increased, mainly because of the huge increase in value added. In spite of improved real wages relative to agrarian prices, and in spite of the increasing amount of wage earners, profits skyrocketed thanks to the important increase in value added per worker. All inequality indices showed rising values, as well as the average income of landowners in relation to the measured population mean, and to wages. Income was particularly concentrated in the top 1% and the top 10/100.

Between 1855 and 1867, two contradictory movements can be found. The Gini coefficient, as well as the Bourguignon and Theil indices, shows an important reduction to levels even lower than those of 1839. In contrast, the average income of landowners continued to grow in relation to the mean and to wages. In spite of the expansion of the frontier, wage earners grew at a much faster rate than the increases in land area in use. In addition, real wages in terms of agrarian prices continued to grow. While value added continued to grow fast, it did so at lower rates than in the previous period. Productivity per worker decreased somewhat. The landowners could thus appropriate a shrinking share of total income, but income was still growing fast and average income of landowners improved in relation to the average income of the increasing landless labor force. This is the main explanation for why land prices continued to rise.

In summary, the whole 1839-1867 period was one of very fast growth of agrarian value added, without any significant expansion of the frontier. Labor increased significantly in relation to land. Real wages grew faster than agrarian prices, but value added per worker rose significantly. While landowners captured a reduced share of total income, average income of landowners, as well as the value of land, increased in relation to wages. Nevertheless, total income inequality as measured by the Gini-coefficient and general entropy indices decreased.

Income inequality trends contrast with wealth inequality trends, as a smaller and smaller part of the population had access to land.

These results show the complexity of distributional issues and warn us about the use of simplified proxies to approach income inequality. The Inequality Possibility Frontier approach, for example, as developed by Milanovic, Lindert and Williamson, sustains that inequality cannot be high if per capita incomes are low. The whole approach is based on the use of the Gini-coefficient and the inequality indicator. As shown here, decreasing Gini-coefficients are compatible with increasing factor price inequality and increasing polarization.

Future research will try to expand the analysis to the very interesting period covering the rest of the century, in which an important expansion of the frontier took place, together with rising agrarian prices and continued immigration and population growth.

Appendix 1

Estimation of Gross Agrarian Value of Production

Bovine cattle ranching.

In order to estimate the annual cattle production, an extraction rate of 22% of the stock was assumed, following Gelman and Santilli (2006, p. 106). The stock of cattle was estimated as follows:

1839: 1839 Contribución Directa, (AGN Sala III 33-4-7).

1855 and 1867. As Contribución Directa did not include cattle, we followed the estimates of Chiaramonte (1986, p. 42) based in turn on Ortiz (1974), for 1855, and of Sábato (1989, pág. 36), for 1867. Other costs are estimated as being 10% of total value of production.

Cattle prices were taken for 1838 & 1855 from Gelman & Santilli (2015); 1867 from Anales de la Sociedad Rural (1867, p. 426).

Sheep ranching: wool and leather

This was a very small sector in 1839, which is why a separate estimate was not performed. The number of sheep was taken from Chiaramonte (1986, p. 42). The production of wool and leather per sheep, as well of the respective prices, were taken from Sábato (1989, p. 151-3).

Wheat

For 1839 and 1867, we estimated the harvest departing from the estimates of per capita production by Djenderedjian (2008, p. 382). For 1855, Registro Estadístico del Estado de Buenos Aires, as in Gelman & Santilli (2011, p. 206-7).

Prices are taken from Gelman & Santilli (2014), excepting for 1867, taken from Anales de la Sociedad Rural (1867, p. 426). Following Djenderedjian (2008, p. 272), 10% of the harvest is kept as seed and other related costs amount to 20% of the value of the harvest.

REFERENCES

- BARSKY, O., & Djenderedjian, J. (2003). *La expansión ganadera hasta 1895*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BÉRTOLA, L. (2005). A 50 años de la curva de Kuznets. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870. *Investigaciones de Historia Económica*(3), 135-176.
- BÉRTOLA, L., & Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. México: FCE.
- BÉRTOLA, L., Castelnovo, C., Rodríguez Weber, J., & Willebald, H. (2010). Between the colonial heritage and the first globalizatio307-341n boom: on income inequality in the Southern Cone?. *Revista de Historia Económica- Journal of Iberian and Latin American Economic History*(28), 307-341.
- CHIARAMONTE, J. C. (1986). *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina*. Buenos Aires: Hyspamerica.
- COATSWORTH, J. H. (2008). Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 40(3), 545-569.
- DJENDEREDJIAN, J. (2008). *La agricultura pampeana en la primera mitad del siglo XIX*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Estado de Buenos Aires. (1854). *Registro estadístico del Estado de Buenos Aires*. Buenos Aires: Imprenta del Orden.
- GARAVAGLIA, J. C. (1999a). *Pastores y labradores de Buenos Aires. Una historia agraria de la campaña bonaerense 1700-1830*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.
- GELMAN, J., & Santilli, D. (2006). *De Rivadavia a Rosas. Desigualdad y crecimiento económico*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- GELMAN, J., & Santilli, D. (2010). Una creciente desigualdad. La propiedad de la tierra en Buenos Aires entre 1839 y 1855. *Investigaciones en Historia Económica*(18), 11-33.
- GELMAN, J., & Santilli, D. (2011). ¿Cómo explicar la creciente desigualdad? La propiedad de la tierra en Buenos Aires entre 1839 y 1867. En J. Gelman (comp.), *El mapa de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX* (págs. 171-218). Buenos Aires: Prohistoria.
- GELMAN, J., & Santilli, D. (2014). Mar de fondo. Salarios, precios y los cambios en las condiciones de vida de los pobladores de Buenos Aires en una época convulsa, 1810-1870. En D. Santilli, R. Fradkin, & J. Gelman (comps.), *Rebeldes con causa. Conflicto y movilización popular en la Argentina del siglo XIX* (págs. 121-148). Buenos Aires: Prometeo.
- GELMAN, J., & Santilli, D. (2015). Salarios y precios de los factores en Buenos Aires, 1770-1880. Una aproximación a la distribución funcional del ingreso. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic*

History(33), 153-186.

HALPERÍN DONGHI, T. (1969). La expansión ganadera en la campaña de Buenos Aires (1810-1852). En T. Di Tella, & T. Halperín Donghi (comps.), *Los fragmentos del poder: De la oligarquía a la oliarquía argentina* (págs. 21-73). Buenos Aires: Jorge Álvarez.

INDEC. (2003). *Historia Demográfica Argentina 1869-1914*. (I. N. (INDEC), Ed.) Buenos Aires.

MILANOVIC, B., Lindert, P. H., & Williamson, J. G. (2007). Measuring Ancient Inequality. *NBER Working Paper No. 13550*(13550). Obtenido de www.nber.org/papers/w13550

MORENO, J. L., & Mateo, J. (1997). El `redescubrimiento` de la demografía histórica en la historia económica y social. *Anuario IEHS*(12), 35-56.

NEWLAND, C. (1998). Exports and Terms of Trade in Argentina, 1811-1870. *Bulletin of Latin American Research*, 17(3), 409-416.

ORTIZ, R. M. (1974). *Historia económica de la Argentina*. Buenos Aires: Plus Ultra.

RODRIGUEZ WEBER, J. (2014). La economía política de la desigualdad de ingreso en Chile, 1850-2009. Montevideo: Tesis de Doctorado en Historia Económica presentada en la Universidad de la República (inédita).

ROSAL, M. A., & Schmit, R. (2004). Las exportaciones pecuarias bonaerenses y el espacio mercantil rioplatense (1768-1854). En R. Fradkin, & J. C. Garavaglia (comps.), *En busca de un tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia, 1750-1865* (págs. 159-194). Buenos Aires: Prometeo.

SÁBATO, H. (1989). *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: La fiebre del lanar 1850-1890*. Buenos Aires: Sudamericana.

A CONSTITUIÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO DO BRASIL, 1822-1835

ANGELO ALVES CARRARA*

Resumo

Este artigo tem por objetivo estudar o processo de constituição do sistema monetário do Brasil entre a independência do país, em 1822, e 1835. Este período é caracterizado por um acelerado processo de deterioração das contas públicas, em especial da dívida flutuante. O estabelecimento do sistema monetário brasileiro após a independência consumiu um amplo e notável esforço de quantos estavam mais diretamente nele interessados, materializado em relatórios de comissões do Senado e da Câmara dos Deputados, abaixo-assinados de comerciantes, provisões do Tribunal do Tesouro Público Nacional, propostas e pareceres de projetos de lei, emendas, declarações de votos, apartes, votos em separado. As medidas determinadas pela lei de 11 de outubro de 1837 marcam de fato o encerramento dos esforços no sentido de dotar o país de um sistema monetário verdadeiramente nacional e uniforme. A partir de então, os tomadores de decisão seguiam envolvidos nos problemas rotineiros de qualquer Estado, com seus períodos de bonança abalados por tempestades de natureza vária. Mais, a circulação monetária nessa sociedade não experimentara uma transformação de fundo. Sua nova forma, contudo, era indispensável não apenas para o governo, mas para certos agentes econômicos desempenharem suas funções com maior eficiência, e em especial para os grupos direta ou indiretamente envolvidos nas atividades portuárias: os produtores escravistas e toda a cadeia de agentes ligados à exportação e importação de mercadorias, mas igualmente os profissionais liberais e todos quantos dependiam indiretamente do bom desempenho do setor exportador.

Abstract

This article aims to study the building of the monetary system in Brazil since the country's independence in 1822 to 1835. This period is characterized by a strong deterioration of public accounts and the growth of debt. To establish a Brazilian monetary system after independence took an extensive and remarkable effort from the political and economic elites. The law passed in October 11 of 1837 marked the closure of the prolonged efforts to provide the country with a truly national and uniform monetary system. The new system was crucial not only for the government but for certain economic agents involved in port activities: slave traders, general traders and an array of professionals and workers indirectly related to the export sector.

* Departamento de História Universidade Federal de Juiz de Fora

Este artigo tem por objetivo estudar o processo de constituição do sistema monetário do Brasil entre a independência do país, entre 1822 e 1835, período caracterizado por um acelerado processo de deterioração das contas públicas, em especial da dívida flutuante. De imediato advirta-se que a história do sistema monetário nacional que aqui será contada não apresentará dados diferentes ou novos do que há mais de um século é relativamente bem conhecido. No século XIX os livros de Julius Meili e Amaro Cavalcanti sistematizaram boa parte das fontes fundamentais. Por esta razão, o estudo de Pandiá Calógeras publicado em 1910 constitui em grande medida uma síntese de ambos, ou como ele próprio o assinala na apresentação, “*l'exposition des faits ne présente que les grandes lignes du sujet*”.¹

Outro texto que também deve ser invocado sobre a história monetária do Brasil é o livro de Carlos Manuel Peláez e Wilson Suzigan, publicado originalmente em 1976.² Igualmente fundada nas mesmas fontes de Calógeras, os autores centraram sua análise nas transformações levadas a efeito pela reforma do sistema bancário brasileiro. Como decorrência desta ênfase, a periodização por eles adotada toma a década de 1850 como o momento da consolidação do sistema monetário brasileiro.

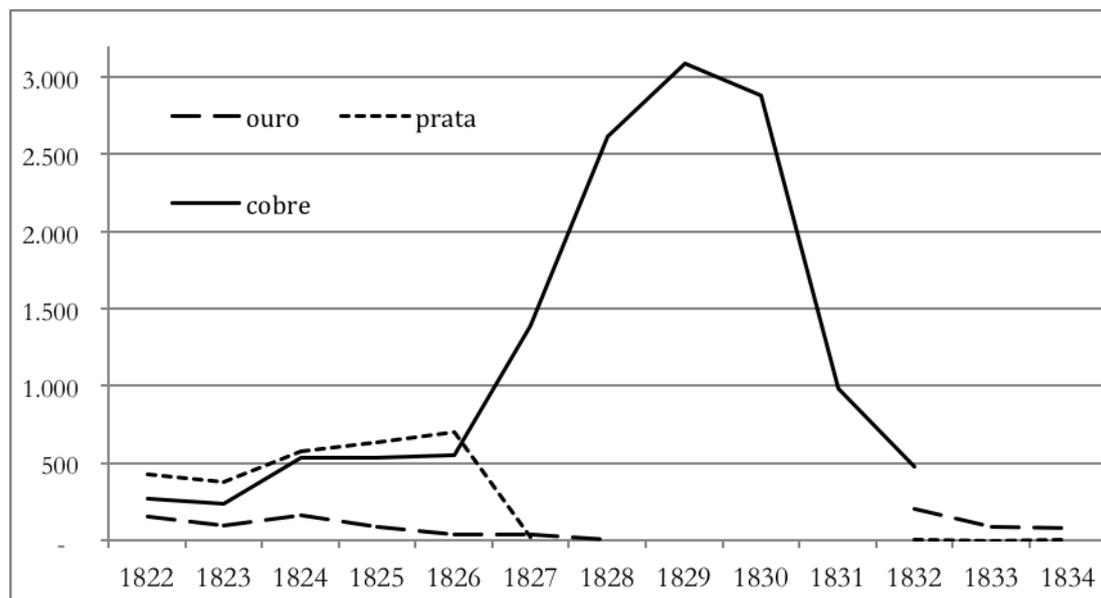
A narrativa que o leitor encontrará aqui, no entanto, diferencia-se desses trabalhos por introduzir a história fiscal na história monetária e relacioná-las ambas à história da construção do Estado nacional, o que implica, por conseguinte, uma distinta escansão do processo. A ênfase na moeda metálica, por exemplo, levou Calógeras, por exemplo, a tomar como uma nova fase, “de paz e de desenvolvimento econômico”, o período a partir da execução da lei de 11 de setembro de 1846, que estabeleceu o valor das moedas de ouro e prata no país. Em sua avaliação, esta norma correspondia ao “triunfo da lógica”. Já Peláez e Suzigan centraram a atenção no estabelecimento dos bancos privados instituídos a partir de 1849.³

No que respeita à deterioração das contas públicas, de fato os gastos com a tropa do sul e a Marinha saltaram de 1.880.515.545 réis em 1822 para 2.677.764.603 em 1823. A dívida pública que até 30 de junho de 1822 estava na casa de pouco mais de 10 mil contos de réis, montara a mais de 12 mil contos. Diante da veemente recusa da Assembleia Legislativa em criar novos tributos ou elevar os existentes, o período que se abriu com a independência em 1822 foi dominado por dois expedientes para fazer face às despesas crescentes que se transformaram nos esteios mesmos da fiscalidade brasileira até 1830, e cujo aprofundamento ao longo dos anos seguintes viria a provocar a ruptura definitiva com as estruturas fiscais vigentes ao longo do Antigo Regime. O primeiro deles, a tomada de empréstimos dentro e fora do país. Internamente, além de somas menores recebidas de credores nacionais, os empréstimos mais volumosos foram contraídos com o Banco do Brasil, principalmente a partir de 1826. Já o recurso aos empréstimos externos foi inaugurado com o que se contraiu em Londres em 1824 no valor nominal de 3.686.200 libras esterlinas. Originalmente destinado a cobrir o déficit nas contas correntes, a maior parte deste empréstimo foi, contudo, despendida com missões diplomáticas na Europa, compra de equipamentos navais e militares em seguida aplicados na Guerra Cisplatina.⁴

O segundo expediente, a emissão descontrolada de moeda de cobre foi outro ingrediente pernicioso sobre as finanças nacionais. A cunhagem do cobre como recurso financeiro data de maio de 1821 (gráfico 1). Uma portaria de 6 de setembro do ano seguinte dirigida à Casa da Moeda do Rio de Janeiro mandara proceder à cunhagem “na maior porção que fosse possível”. A esta, seguiram-se outras em 9 e 26 do mesmo mês, com o mesmo fim para a Casa da Moeda da Bahia, bem como tratando da implantação do processo em São Paulo, Goiás e Mato Grosso.

GRÁFICO 1

Cunhagem de moedas de ouro, prata e cobre na Casa da Moeda do Rio de Janeiro, em contos de réis – 1822-1834



Fonte: CAVALCANTI 1983, p. 528

Uma comparação da intensidade do recurso à emissão tanto de bilhetes do Banco do Brasil quanto de moedas de cobre para financiamento das despesas do Estado mostra que, no primeiro caso, o ano crítico foi 1827, quando mais de 8.000 contos foram colocados em circulação sem o correspondente resgate; já no segundo caso, o ano de 1827 correspondeu ao arranque da emissão, que se manteve em níveis máximos entre 1828 e 1830. Se a emissão de bilhetes do Banco do Brasil sem o correspondente lastro provocou a desvalorização acentuada deles próprios, a consequência imediata do aumento vertiginoso da emissão de moeda de cobre foi o desaparecimento da moeda de prata e ouro ainda em circulação, em perfeito cumprimento da lei de Gresham. Na Bahia, a situação entre 1827 e 1829 foi sem dúvida a mais grave.⁵

Ao terminar o ano de 1824, a dívida contraída pelo Estado estava na casa dos 12.000.000 contos, a maior parte dos quais – 7.099.735.193 réis, ou 60% – correspondiam a operações com o Banco do Brasil. Só a despesa com a Tropa do Sul consumiu um terço da dívida total. Em 1825, o montante da dívida não apresentava variação notável em comparação com o ano anterior. No entanto, enquanto algumas rubricas experimentavam leve redução, as despesas com a Tropa do Sul subiram quase 25%. Foi nesse ambiente que entrou em cena o primeiro empréstimo externo do Brasil, cujo montante total, ao final de apenas um

Diante do agravamento deste quadro, a Assembleia Legislativa na sessão de 27 de junho de 1828 apresentou um longo parecer em que elencava os resultados da acumulação do papel-moeda: desaparecimento total dos metais preciosos; baixa extraordinária do câmbio; espantoso crescimento do preço de todos os gêneros, ágio de 30% sobre o valor do cobre – “que veio a ser a única moeda geral do país”. De fato, a taxa de câmbio que entre 1821 e 1826 oscilou de 4.630 a 5.000 réis por libra esterlina iniciou a partir de então uma trajetória ascendente, atingindo 6.803 réis em 1827, 7.752 em 1828, 9.709 em 1829 e espetaculares 10.494 réis por libra em 1830 (gráfico 2).

GRÁFICO 2
Pence por mil-réis, 1815-1839



Fonte: SAY, Horace. *Histoire des relations commerciales entre la France et le Brésil et considérations générales sur les monnaies, les changes, les banques et le commerce extérieur*. Paris: Guillaumin, 1839, p. 298-300.

A dívida contraída pelo governo com o Banco do Brasil até 31 de dezembro de 1827 chegara a 19.033.474.600 réis, um aumento de quase 140% em apenas dois anos. Em janeiro de 1828 as notas do Banco do Brasil sofriam uma depreciação de 20% em relação ao cobre; 48 em relação à prata e 100% em relação ao ouro; em abril do ano seguinte, o ágio dobrara: subira para 40% em relação ao cobre, 110% contra a prata e de 190% com respeito ao ouro. Como se viu acima, a desvalorização do mil-réis em relação à libra esterlina nos três meses entre os fins de 1828 até essa data foi da ordem de 30%: despencou de 32,3 para 23 pence por 1\$000 réis⁶. Em síntese, grave desequilíbrio financeiro em meio a instituições incapazes de gerenciar com eficiência os negócios da Fazenda.

Este agravamento da situação deve ter atuado no sentido de se acelerar a tomada de decisões no sentido de uma solução imediata. Menos de seis meses foram suficientes para que uma comissão criada para proceder-se aos atos de liquidação gradual das operações do Banco chegasse à proposta da sua própria extinção, o que ocorreu por lei promulgada em 23 de setembro de 1829. Nas palavras de Bernardo Franco, “depois de muitos exames em que só o Tesouro despendeu com suas comissões a quantia de 33.561.000 réis, verificou-se que da soma dos bilhetes em circulação”, no total de 19.017.430.000, “somente 18.773.803.000 réis concorreram à substituição, faltando 243.627.000 réis que se julgaram extraviados”. Após a liquidação do Banco, seu capital foi distribuído pelos acionistas, que receberam perto de 81% do valor primitivo das ações. Além disto, continuaram a receber dividendos que totalizaram entre 14 de dezembro de 1833 a 3 de dezembro de 1839 809.114,7 réis por ação.⁷

No final da história, os bilhetes do Banco do Brasil foram substituídos por notas “denominadas do novo padrão, tão inconversíveis como as primeiras. Se, de um lado, os problemas do Banco do Brasil recebiam toda a atenção e caminhavam para uma solução, o ministro da Fazenda vinha mais uma vez em relatório datado de 15 de maio de 1829 entoar a ladainha de sempre relacionada à inconsistência dos dados disponíveis ao seu Ministério.

O estabelecimento do sistema monetário brasileiro após a independência consumiu um amplo e notável esforço de quantos estavam mais diretamente nele interessados, materializado em relatórios de comissões do Senado e da Câmara dos Deputados, abaixo-assinados de comerciantes, provisões do Tribunal do Tesouro Público Nacional, propostas e pareceres de projetos de lei, emendas, declarações de votos, apartes, votos em separado. O próprio ministro da Fazenda em seu relatório de 8 de maio de 1835 declarou que, a despeito de haver nomeado uma – dentre outras tantas que até então foram formadas

– “comissão de cidadãos de reconhecida capacidade para que, por amor da pátria, se ocupassem deste importante objeto”, julgava “esgotada a matéria sobre que tanto se há escrito”, que a referida comissão nada pudesse “acrescentar sem o risco de repetir ideias já emitidas”. Ocorre que além de deputados e senadores, novos atores foram chamados a participar do debate, em particular “as pessoas recomendáveis pertencentes em totalidade à classe dos comerciantes ou proprietários entendidas” nas matérias de interesse, reunidas em comissões nomeadas pelo governo “a fim de sondar a opinião do público”.⁸

Ao longo das sessões legislativas de 1832 nada de concreto veio a lume quanto ao meio circulante. Nesse ano, uma comissão especial encarregada pela Câmara dos Deputados para propor medidas com vistas ao “melhoramento do meio circulante” apresentou ao menos um esboço das bases que mais tarde seriam estabelecidas para o padrão do sistema monetário. A este respeito, uma emenda substitutiva ao parecer da comissão de autoria do deputado Gervásio Pires Ferreira, de 17 de junho de 1832, constituía uma síntese das linhas fundamentais mais tarde adotadas no estabelecimento do novo padrão monetário.⁹

As mudanças mais profundas começaram em verdade a aparecer quase simultaneamente no ano seguinte de 1833. Em 8 de janeiro de 1833 o governo havia publicado um decreto criando “uma comissão incumbida de discutir os meios de remover os inconvenientes do estado atual do meio circulante”. As “pessoas recomendáveis” nomeadas foram Inácio Ratton, Francisco José da Rocha, João Martins Lourenço Viana, José Antônio Lisboa, Henrique Riedy, George March e Carlos Baker.¹⁰

Além disto, a Assembleia Geral fora extraordinariamente convocada pela Regência para o dia 10 de abril com o fim exclusivo de “ocorrer com providências legislativas ao progresso dos males provenientes da ruinosa moeda de cobre que na maior parte constitui o meio circulante do Império”, isto é, instituir “medidas tendentes ao pronto melhoramento da nossa circulação monetária”. No dia 12 de abril o ministro da Fazenda apresentou seu relatório em que sublinhava os desafios: estabelecer os meios para impedir a introdução e circulação da moeda falsa de cobre; retirar do cobre “o foro de moeda, quaisquer que sejam ... o seu peso e forma”; e “dar ao papel circulante uma garantia que o torne menos dependente das oscilações do mercado até sua final amortização”. A resposta a estes desafios seria dada com a fixação de um novo padrão monetário.¹¹

O relatório do ministro da Fazenda abriu concretamente o debate. A urgência na busca das soluções pode ser julgada pela rapidez com que foram tomadas as primeiras medidas. Já em 1º de junho de 1833 um decreto autorizou o governo a substituir as chamadas “notas do novo padrão” do extinto Banco do Brasil, por notas do Tesouro Nacional. Além disto, previa a abertura de outra estampa, em que, no lugar das palavras “o tesoureiro da Junta do Banco do Brasil” viriam “No Tesouro Nacional”, e em lugar de “pagará á vista”, “se pagará”. Estas medidas eram praticamente as mesmas assinaladas pelo deputado Gervásio Pires em sua emenda de junho do ano anterior. Outro decreto, do dia 4 do mesmo mês e ano, determinou que a substituição das notas do Banco do Brasil do antigo padrão finalizasse em 31 de julho desse ano. Este novo papel não só serviu para substituir as notas antigas do Banco do Brasil e as cédulas da Bahia, mas igualmente as cédulas emitidas para a substituição da moeda de cobre.

Amaro Cavalcanti era de opinião de que foi a partir da execução do decreto de 1º de junho que começou no país “o emprego do papel moeda do Tesouro como meio circulante nacional”. O decreto “não só se manda substituir as notas circulantes do Banco [do Brasil] por notas especiais do Tesouro, como ainda que nestas se diga, em lugar das palavras “pagará á vista”, as seguintes: “se pagará”, somente, o que importava ordenar a emissão de papel moeda, isto é, a emissão de um título fiduciário sem prazo certo de pagamento”¹².

Pouco depois, outra lei em 3 de outubro estendeu a medida para a substituição da moeda de cobre. Para sua execução foi baixado o regulamento de 8 de outubro do mesmo ano, no qual se determinava, no caso de a quantidade de notas impressas não atender à demanda, proceder-se à troca pela “metade da quantia devida em cédulas e a outra metade em conhecimentos circuláveis debaixo de certas condições a ser remidos por cédulas ao passo que estas se forem prontificando”. Dava-se assim início ao processo de “melhoramento do meio circulante” do país.¹³

Ainda está por escrever-se a história da recepção pela população destas medidas. No que respeita ao cobre, há registros muito claros de forte aversão inicial a elas. Afinal, cuidava-se na prática de reduzir à metade o valor das moedas em poder do público. Em Minas Gerais, pelo menos, há registros de que as coisas não correram com a tranquilidade desejada. Em 13 de novembro de 1833 chegou às mãos do juiz municipal da vila do Tamanduá José da Silva Rosa o ofício do inspetor da Fazenda Provincial Manuel Rodrigues Jardim determinando a permuta da moeda de cobre. O juiz imediatamente o fez público

“não por assim o dever, como pela agitação, já nascida da desconfiança de pessoas menos entendidas entre os povos, de ser toda a moeda de cobre falsa, suscitando-se com isso uma tal desordem, a ponto de haverem algumas ameaças da parte da plebe, e até feitas mesmo em minha presença, pela rejeição que dela fizeram alguns negociantes que parecem acreditados neste País”.

Por conta disto, “querendo prevenir desavenças ou um modo sedicioso que pouco e pouco ia aparecendo”, o juiz, além de dar publicidade ao edital, estabeleceu à suas custas “uma espécie de permuta com 200.000 réis em moeda de toda [sic] legítima. Em seguida, e como resultado de uma representação que fez à Câmara Municipal, decidiu-se levar o fato ao conhecimento do governo da província a fim de dar a “providência que possa melhor remediar um iminente perigo, e salvar as vidas dalguns concidadãos”, o que se fez por meio de ofício datado de 5 de dezembro de 1833. A correspondência em que se relatavam “os terríveis resultados da desconfiança, que os povos nutriram e ainda nutrem a respeito da moeda de cobre” foi encaminhada pelo inspetor da Fazenda ao presidente da província Antônio Paulino Limpo de Abreu em 15 de janeiro de 1834.¹⁴

O mesmo problema afetava Minas Novas. O administrador dos dízimos de Minas Novas José Felizardo da Costa escrevera em 23 de novembro de 1833 ao mesmo inspetor da Fazenda requisitando-lhe

“os precisos esclarecimentos sobre a aplicação de cento e tantos mil réis que existem de cobranças em cobre de 40, 20, e 10 réis cunhadas na Bahia, anterior ao ano de 1820, pois não tem sido possível dar-lhe saída por via da apresentação das letras, dificultando este inconveniente e adiantamento das cobranças com excessivo prejuízo meu nas repetidas jornadas dos cobradores, como se tem verificado todas as vezes que têm ido a Rio Pardo, aonde os povos, de prevenção do que devem, cumprindo em consequência exigir ao dito respeito explícitas ordens de Vossa Senhoria para poder com segurança ampliá-las aos cobradores. Acontece também há poucos dias introduzir-se neste termo um boato de que está proibida a circulação da maior parte dos cobres ainda cunhados com as armas do império, especialmente as de 20 réis, que já não aceitam no mercado público (...) não obstante julga difícil no presente ano e no imediato colher dos devedores quantia alguma, máxime a rigorosa esterilidade de todos os gêneros de sustentação vital, e sem esperança de melhoramento no próximo futuro ano, continuando a fome e a seca de maneira tal, que faz lástima, e tolhe toda a lembrança de exigir dinheiro em conjuntura semelhante”.

Pouco depois, em 23 de janeiro de 1834 o inspetor escreveu ao presidente da província solicitando esclarecimento a respeito, “visto que ninguém quer receber tal moeda”.¹⁵

De fato, os dados disponíveis sobre a substituição das moedas de cobre, cédulas e conhecimentos até 1835 e 1836 podem ser tomados tanto como uma cartografia da distribuição da moeda no território nacional quanto um termômetro de sua efetiva aplicação (tabela 9). Estes dados devem fazer parte de uma história da recepção destas medidas exatamente pela maioria da sociedade, pelas mãos da qual circulava a maior parte das moedas de mais baixo valor. A tabela 8 mostra que até 1835 a operação no Rio de Janeiro já se encontrava concluída, e o montante recolhido nas províncias da Bahia, Maranhão, Rio Grande do Sul, Pará Pernambuco, Santa Catarina, Espírito Santo, Sergipe, Paraíba e Rio Grande do Norte era elevado em relação ao total recolhido até abril de 1836. No entanto, em Minas Gerais, São Paulo, Alagoas, Ceará, Piauí, Mato Grosso e Goiás, o processo só parece ter-se iniciado em 1835. Como se assinalou anteriormente, a falta de estudos a respeito nos impedem de avançar qualquer conjectura quanto a estas divergências. Variáveis como a distância devem ser de imediato afastadas. É inevitável pensar aqui no caso de Minas Gerais, que tinha já uma longa história de medidas semelhantes. O ouro em pó, sua moeda efetiva ao longo de todo o século XVIII, teve sua circulação proibida e sua substituição por bilhetes impressos determinada pelos alvarás de 1o de setembro e 12 de outubro de 1808. Segundo Cunha Matos, o alvará de 1o de setembro foi “a peça legislativa que maiores estragos tem causado na Província de Minas Gerais; ... aumentou os extravios de ouro e deu lugar à falsificação dos bilhetes”. Dez anos depois, uma provisão de 19 de dezembro de 1819 determinava a compra de ouro em pó e em barras. Segundo o mesmo Cunha Matos, “ninguém confiou no governo, ninguém quis fazer manifestos [de ouro], ninguém quis os bilhetes do Banco [do Brasil] – o metal desapareceu”.¹⁶

TABELA 1

Total de moedas de cobre recolhidas e trocadas por cédulas até abril de 1835, e abril de 1836, em réis.

Província	1835		1836	
	A	B	A	B
Rio de Janeiro	1.164.840.960	1.214.000.000	1.164.840.960	1.214.000.000
Minas Gerais	0	1.200.000.000	1.627.846.869	1.400.000.000
Bahia	1.057.527.040	898.000.000	1.140.482.580	1.238.000.000
Maranhão	1.345.573.400	788.000.000	1.345.573.400	1.145.20.000
Rio Grande do Sul	1.051.807.160	732.000.000	1.128.572.000	1.060.000.000
Pará	887.897.227	698.000.000	887.897.227	718.000.000
São Paulo	0	588.000.000	1.294.258.752	800.000.000
Pernambuco	648.798.244	494.000.000	648.798.244	698.000.000
Santa Catarina	196.485.720	194.400.000	195.692.000	198.400.000
Espírito Santo	98.598.400	150.400.000	103.545.000	153.400.000
Sergipe	62.426.800	56.400.000	62.426.800	56.400.000
Paraíba	63.568.560	56.400.000	63.568.560	56.400.000
Rio Gde. do Norte	40.076.000	56.400.000	40.076.800	62.400.000
Alagoas	0	56.400.000	3.715.840	56.400.000
Ceará	0	56.400.000	224.783.360	262.400.000
Piauí	0	56.400.000	80.762.880	56.400.000
Mato Grosso	0	56.400.000	2.379.895	56.400.000
Goiás	0	56.400.000	105.482.409	90.400.000
total	6.617.599.511	7.408.000.000	10.120.703.576	8.177.000.000

Abreviaturas: A: valor total das moedas de cobre recolhidas;

B: valor total das cédulas disponíveis nas províncias para substituição das moedas de cobre

Fontes: BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. Relatório da Repartição dos Negócios da Fazenda apresentado à Assembleia Geral Legislativa na sessão ordinária de 1835. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1835; BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. Relatório da Repartição dos Negócios da Fazenda apresentado à Assembleia Geral Legislativa na sessão ordinária de 1836. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1836.

Por fim, a lei número 59 de 8 de outubro de 1833, que não obstante ter como um dos objetos a fixação do novo padrão monetário, em sua maior parte dedicou-se a cuidar do estabelecimento de um “banco de circulação e depósito”, novamente com a denominação de Banco do Brasil, além de autorizar o governo a celebrar com particulares ou companhias contratos para a mineração dos terrenos da nação, alterar o imposto do selo e criar a taxa anual dos escravos. Sobre o padrão monetário foram dedicados apenas os dois primeiros artigos: o primeiro, que determinou o valor de 2.500 réis para a oitava de ouro de 22 quilates na receita e despesa das estações públicas; e o segundo, que mandou que as moedas de meia onça de ouro continuassem a ser cunhadas sem que nelas se imprimisse o valor nominal. Ou seja, continuariam a ser cunhadas com o valor de face de 6.400 réis, quando seu valor intrínseco devia ser 10.000 réis. Concretamente a lei de 1o de junho de 1833 abriu o caminho para a implantação do que pouco depois veio a de fato constituir-se o sistema monetário nacional, no qual o papel moeda era um dos elementos axiais. À substituição dos bilhetes do extinto Banco do Brasil pelas chamadas “cédulas do novo padrão” seguiu-se de modo inevitável a extensão da operação para o resgate das moedas de cobre, determinado pela lei de 3 de outubro de 1833.

No ano de 1834 uma das poucas medidas dignas de menção foi o decreto de 13 de março que extinguiu a casa da moeda da Bahia e estabeleceu a do Rio de Janeiro como a única do Império. Foi no ano de 1835 que todo esse esforço chegou a um termo, no qual a participação de Manuel do Nascimento Castro e Silva, ministro da Fazenda desde 7 de outubro de 1834, parece ter sido determinante. A ele deve-se também um amplo programa de redução e sistematização de impostos e reforma das instituições da Fazenda, em especial a Alfândega.

O relatório que apresentou na Câmara dos Deputados em 8 de maio de 1835, reflete nitidamente a urgência da matéria, e no qual sublinhava a “vacilação e descrédito” em que se achava a circulação:

“papéis fiduciários de distinta origem sem amortização fixa ou eventual, e sem mais crédito que a garantia que lhes dá a boa fé nacional, com ágios entre si segundo o crédito que merecem à população e distintos em frente das espécies metálicas a ponto de sofrerem essa perda em alguns lugares na competência da moeda fraca e depreciada de cobre”.¹⁷

Para o ministro, esse meio circulante apenas podia reputar-se papel moeda na falta de verdadeiros valores na circulação. Em cores carregadas, chamava a atenção para a ameaça à “total ruína do nosso crédito” provocada pelo “excessivo cunho de imperfeita moeda de cobre e sua conseqüente emissão falsa”, de um lado; e o “cancro que dilareça as entranhas do Estado” representado pelo papel fiduciário. A lei de 3 de outubro de 1833 fora apenas um paliativo para o mal. Ao permitir, “à vontade do possuidor, o troco da sua moeda de cobre por cédulas circuláveis”, teria deixado como legal essa moeda, “limitando somente o seu giro nas estações públicas, pelo mesmo valor nominal”. Havia ademais, dificuldades na execução da lei, como a incapacidade de fornecimento imediato da soma de cédulas com o valor mínimo de mil réis e o máximo de cem. Isto explicaria o cronograma apresentado na tabela 1. Segundo o ministro, a escassez de cédulas disponíveis para o troco do cobre foi “remediada com a profusão de conhecimentos que seriam substituídos por cédulas que deviam remeter-se em seguimento e se continuavam a prontificar”. Como resultado, generalizou-se a desconfiança, porquanto “as cédulas não apresentavam uma garantia de realização em valores reais, nem mesmo promissória”. Além disto os conhecimentos no valor de 500.000 e 1.000.000 reis “deixavam a maior parte das somas inúteis à circulação”, e a facilidade de imitação fraudulenta das cédulas elevou ainda mais o descrédito do meio circulante. As soluções para esta desordem de que algumas províncias lançaram mão provocaram ainda mais confusão, e expressa em plenitude a absoluta urgência da matéria. O Pará e o Maranhão adotaram cédulas provisórias; Pernambuco subdividiu os conhecimentos de 500.000 e 1.000.000 em outros de valor menor; o Ceará e o Maranhão reduziram a moeda de cobre, a primeira à metade e a segunda à quarta parte do seu valor nominal. A “gravidade do negócio” e suas conseqüências no caso de anular-se “medidas que se diziam de salvação pública” impediu o governo de chamar à responsabilidade as autoridades provinciais responsáveis. No Rio de Janeiro, a situação era outra: o cobre não preenchia as funções do meio circulante, e sim de troco; a circulação nessa província “constava em geral de muitos milhões de notas do Banco do Brasil, além de outros recursos auxiliares como apólices da dívida pública, letras, etc”.¹⁸

Por fim apresentou o ministro a proposta da total extinção da moeda de cobre como meio circulante e sua introdução apenas para representar frações ou pequenos trocos como “radical cura deste flagelo”, e que o papel moeda (que ele denominava de “papel promissório”) só circulasse com valor acima de mil réis.

A posição do ministro parece expressar a perspectiva mais comum ao menos entre os maiores comerciantes e proprietários rurais. Três dias antes da apresentação do relatório do ministro fora publicada uma avaliação da matéria por José Antônio Lisboa, um dos consultados pelo governo imperial quanto ao melhoramento do meio circulante em 1833, na qual posicionava-se a favor de um sistema monetário baseado em moeda forte, isto é, baseado unicamente no peso e toque do metal que se empregar; no tipo e cunho e na relação dos metais entre si. Lisboa tinha consciência de que o alvará de 18 de abril de 1809 foi responsável pelo desmonte de todo o sistema monetário vigente até então, e que estava “acomodado às circunstâncias da época”. Para ele, o problema estava em que o meio circulante no momento em que escrevia eram as notas do extinto Banco do Brasil, convertidas em “papel moeda do governo, e cobre emitido pelo mesmo governo, isto é, títulos fiduciários”. Esta era, aliás, a posição compartilhada por economistas como Horace Say, para quem as cédulas e as moedas de cobre no Brasil não passariam de “signos representativos de uma porção da dívida pública”, a qual, dividida ao infinito seria de certa forma repartida em cupons miúdos que circulam incessantemente de mão em mão, e a propriedade do título muda de um indivíduo a outro sem que seja necessária a assinatura de transferência nas repartições públicas. O problema estava em que o valor variaria constantemente em razão do maior ou menor grau de confiança inspirado pelo governo como devedor, e da maior ou menor necessidade dos agentes em transações de compra e venda. Em síntese, a nação seria “toda ela devedora da dívida pública”.¹⁹

Segundo os cálculos por ele apresentados, de 1810 a 1832 o Tesouro Público comprou para cunhar

11.190.801 libras de cobre. O preço mínimo desta compra fora de 350 réis a libra, e o máximo, de 850 réis. Como havia-se comprado pouco mais da metade deste cobre pelos preços mais altos, o preço médio ficaria em cerca de 656,37 réis por libra “e a importância real e exata que o Tesouro Público tem pago é de 7.345.409.865 réis”. O custo máximo de fabricação das moedas de 80 réis foi de 18 réis a libra, e para as demais, de 36 réis. Considerando-se assim o preço médio de 16 réis, teriam sido gastos na cunhagem das 11.190.801 libras de cobre cerca de 179.052.816 réis. Este montante somado ao valor gasto na compra do cobre comprado resultou num custo total de 7.524.462.681 réis. Se as 11.190.801 libras de cobre fossem cunhadas pelo governo a 1.280 réis a libra – isto é, pela metade do valor que então se lhes atribuía – o total amoedado chegaria a 14.324.225.280 réis. Deduzida desta quantia os gastos com a compra do metal e amoedação (7.524.460.681 réis), restaria um saldo positivo para o Tesouro Público de 6.799.764.599 réis. Este saldo, segundo ainda Lisboa, permitiria que o Tesouro Público pagasse o resgate de metade das cédulas em circulação, restando aos portadores a outra metade (5.000 contos). Ou seja, um lucro líquido para a Fazenda nacional da ordem de 1.799.764.599 réis. Estas providências eram por ele reputadas urgentes, em razão das necessidades prementes de várias províncias: a Bahia, necessitada de moeda de cobre para pagamento do soldo à tropa e outras despesas miúdas, propunha trocar as próprias cédulas que emitiu pelo cobre que recolheu, o que inutilizava completamente a providência da lei; o Ceará, por sua vez, propunha-se a “reduzir a atual moeda de cobre à metade do seu valor, arrogando a si um poder que lhe não compete”; o Maranhão, reduzindo à quarta parte a atual moeda de cobre e o Pará desejava seguir os mesmos passos.

Para ele, devia-se, em primeiro lugar, “conservar o valor nominal do cobre e emití-lo por um valor nominal mais aproximado ao seu valor real e intrínseco”. Em segundo lugar, conservar a antiga moeda de ouro “como padrão monetário em harmonia com todas as nações do mundo com quem o Brasil tem relações comerciais e um câmbio direto ou indireto e com quem está ligado por títulos onerosos”. Por fim, desfazer “o que se tem feito desde 1809 até o presente”, isto é, resgatar-se “os títulos fiduciários como seja a moeda fraca de cobre pelo mesmo preço por que o governo a emitira e acabando o papel moeda por um sistema de amortização gradual”. Quanto à moeda de cobre, o autor propunha reduzir seu valor à metade do que então se lhe atribuía, “isto é, a dar a uma onça de cobre puro, cunhado com a maior perfeição possível, o valor de 40 réis”.²⁰

Estas propostas foram efetivamente estabelecidas com a lei no 53, de 6 de outubro de 1835 e o regulamento para sua execução, de 4 de novembro de 1835, que concluíram a reforma do meio circulante. Na realidade, esta lei cumpriu o papel de dar efetiva execução aos decretos de 1º de junho e 3 de outubro de 1833. Não é outra a razão pela qual as notas impressas em 1835 traziam inscrito do lado direito o instrumento legal de sua criação: “decreto de 1º de junho de 1833”. Como resultado, foram generalizados e uniformizados em todo o império tanto o papel moeda como as moedas metálicas. As moedas de cobre nacionais, isto é, cunhadas no Rio de Janeiro e na Bahia, foram desvalorizadas em 50%; já nas chamadas moedas provinciais, cunhadas em Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais e São Paulo, a desvalorização chegou a 75%. Num primeiro momento, as moedas de cobre em circulação receberam um “carimbo geral” segundo seu peso e conforme a proposta de Antônio Lisboa: as de uma onça ou oito oitavas – 28,68 gramas – receberam o carimbo de 40 réis; as de meia onça ou quatro oitavas, de 20 réis; e as de um quarto de onça ou duas oitavas, de 10 réis. Igualmente para as moedas de ouro e prata adotaram-se os mesmos princípios da relação entre o valor extrínseco e intrínseco. As moedas de ouro de meia onça ou quatro oitavas da lei de 22 quilates receberam o cunho de 10.000 réis, isto é, o ouro puro amoedado equivalia a 2.727,27 réis a oitava. Já as moedas de prata com peso de sete oitavas e meia (26,89 gramas) e teor 916 (ou 11 dinheiros, isto é, com 8% de liga), foram cunhadas por 1.200 réis, isto é, atribuía-se o valor de 174,5 réis por oitava de prata pura amoedada. Portanto, a razão legal ouro/prata estabelecida pelo novo sistema monetário era de 15,625, ou seja, um uma libra de ouro equivalia a 15,625 libras de prata com o mesmo grau de pureza. Esta relação era praticamente a mesma (15,5) determinada em Portugal em 1688 e que vigorou ao longo de todo o século XVIII, bem como à estabelecida por Isaac Newton, então Master da Casa da Moeda da Inglaterra (cargo equivalente ao de superintendente em sua homóloga portuguesa), em 1717. O novo sistema revestia-se ainda de um inegável simbolismo, ao estampar a efígie do imperador menino nas moedas de mais alto valor, as de ouro.²¹

As providências tomadas entre 1833 e 1835, apesar de cumprirem rigorosamente a proposta do ministro da Fazenda e de Antônio Lisboa quanto à padronização dos valores das moedas cunhadas, não apenas manteve, como reforçou o lugar do papel moeda no meio circulante nacional. Enquanto as notas

foram impressas em 1833 pela Tipografia Nacional, no Rio de Janeiro, a partir de 1835 a impressão ficou a cargo da firma londrina Perkins, Bacon & Petch, em cujo portfólio constavam, além da impressão de livros, cédulas bancárias e selos postais, a impressão do “penny black”, o primeiro selo postal do mundo, impresso na Inglaterra em 1840.²²

No final, combinou-se a aplicação de um princípio quase unânime entre os economistas e os negociantes – o da moeda com valor intrínseco – com a de outro que o contrariava: o de cédulas com curso forçado, e – novidade brasileira – emitidas pelo Tesouro Nacional, e não por um banco emissor, como o fizera antes o Banco do Brasil, e como era usual nos países mais desenvolvidos da época, como a Inglaterra e a França.²³ No entanto, a tiragem das moedas de ouro e prata nos anos seguintes a este conjunto de medidas mostra de modo inequívoco o impacto pouco significativo na circulação monetária: não só a quantidade de moedas era muito baixa, como também o montante emitido em réis (tabela 2 e gráfico 3).

TABELA 2
Tiragem das moedas de ouro e prata, 1833-1845.

ano	valor das moedas em réis					
	10.000	1.200	800	400	200	100
1833	7.304					
1834	5.617	891				
1835	13.294	10.616	1.698		4.894	
1836	10.864					5.592
1837		6.304		7.837	5.007	9.562
1838	482		497			
1839	567	186				
1840	4.462	633	145		624	910
1841	345					
1842	1.146					
1843	544	1.803	127	161		
1844	1.989		628	649	893	
1845	3.834	292		179		

Fonte: MALDONADO, 2011; pp. 705-711.

Observação: os dados faltantes para alguns anos devem-se à ausência de informação relativa à tiragem.

Avaliadas pelo seu valor de face, as emissões dos montantes mais elevados ocorreram entre 1833 e 1836, nos quais o total emitido não chegou a 400 contos de réis (gráfico 12).

GRÁFICO 3
Valor total das moedas de ouro e prata cunhadas de 1833 a 1845



Fonte: MALDONADO, 2011; pp. 705-711.

Observação: os dados faltantes para alguns anos devem-se à ausência de informação relativa à tiragem.

Situação inversa se verificou com as notas impressas na Inglaterra. Só o primeiro lote de cédulas encomendadas montou a 36.000.000.000 réis. Desse total, foram excluídas 4.601 cédulas de 1.000 réis e 1.554 de 2.000 réis (o que perfazia o total de 7.709.000 réis), por estarem deterioradas. Por sua vez, deu-se a falta de uma cédula de 500.000 réis e outra, de 200.000 réis veio a mais. Feitas as contas ($-7.709.000 - 500.000 + 200.000 = 7.409.000$), 35.992.591.000 réis em cédulas achavam-se disponíveis para ser postas em circulação (tabela 3). É igualmente notável a rapidez com que se apresentaram cédulas falsas: só na Diretoria da Assinatura e Substituição do Papel Circulante na Corte e Província do Rio de Janeiro até 23 de abril de 1836, três cédulas de 1.000 réis; duas de 2.000; 14 de 5.000; 20 de 20.000 e 11 de 50.000 réis, num total de 1.027.000 réis em notas falsificadas.²⁴

TABELA 3
Notas do novo padrão recebidas de Londres em abril de 1836

	valor das cédulas								
	1.000	2.000	5.000	10.000	20.000	50.000	100.000	200.000	500.000
A	4.000.000	2.000.000	800.000	400.000	200.000	80.000	40.000	20.000	8.000
B							15.500	12.001	5.999
C	2.545.399	848.446	140.000	115.000	19.000	64.000			
D	1.450.000	1.150.000	660.000	285.000	181.000	16.000	24.500	8.000	2.000
E	100.000	50.000	10.000	21.500	18.500	5.000	8.000	5.000	1.000
F	100.000	10.000	60.000	20.000	10.000		5.000		
G	100.000	10.000	5.000	10.000	10.000	3.000	4.000	1.000	
J	200.000	100.000	40.000	20.000	10.000	4.000	2.000	1.000	
I	100.000	100.000	20.000	10.000	8.000	3.000	4.000		

Fonte: BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Relatório da Repartição dos Negócios da Fazenda* apresentado à Assembleia Geral Legislativa na sessão ordinária de 1836. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1836, tabela anexa ao final do relatório.

Abreviaturas: A: total de cédulas recebidas pelo Tesouro Nacional; B: cédulas examinadas mas ainda sob custódia do Tesouro Nacional; C: cédulas por examinar; D: cédulas recebidas na Tesouraria Geral; E: cédulas remetidas para a Diretoria da Substituição do Papel Circulante na Corte e Província Rio de Janeiro; F: cédulas remetidas para a Diretoria da Substituição do Papel Circulante na Província de Minas Gerais; G: cédulas remetidas para a Diretoria da Substituição do Papel Circulante na Província do Maranhão; H: cédulas remetidas para a Diretoria da Substituição do Papel Circulante na Província de São Paulo; I: cédulas remetidas para a Diretoria da Substituição do Papel Circulante na Província da Bahia.

Observações: 1. foram inutilizadas 4.601 cédulas de 1.000 réis, e 1.554 de 2.000 réis; 2. veio a mais uma cédula de 200.000 réis e faltou uma de 500.000 das que foram encomendadas, o que explica a divergência na linha C.

Do total de 8.710.000.000 réis até então colocado à disposição das províncias, quase 40% (3.385.000.000 réis) destinaram-se ao Rio de Janeiro, enquanto Minas Gerais, Maranhão, São Paulo e Bahia ficaram com algo entre 18% (São Paulo) e 14% (Maranhão). Ou seja, o total de moedas de ouro e prata cunhadas entre 1833 e 1836 correspondia a 4,25% do total de cédulas do novo padrão impressas em Londres que começavam a ser postas em circulação. A despeito dessa incongruência entre teoria e prática, a solução adotada entre 1833 e 1835 para o meio circulante do país mostrou-se algo consistente no mundo real.²⁵ Uma avaliação a esse respeito deveria iniciar-se com a resposta à indagação de a quem de fato interessava todo esse esforço por dotar o país de um sistema monetário unificado. A resposta satisfatória a esta questão requer como indispensável a cartografia da distribuição do meio circulante no período, que pode ser desenhada por meio 1) do montante de bilhetes do antigo Banco do Brasil emitidos e resgatados entre 1810 e 1829, e substituídos pelas cédulas do novo padrão entre 1830 e 1835; e 2) do volume da moeda de cobre resgatada entre 1833 e 1835 (tabela 4).

TABELA 4

Valor dos bilhetes do Banco do Brasil emitidos e resgatados entre 1810 e 1829, em contos de réis.

	Rio de Janeiro	Bahia	Minas Gerais	São Paulo
A	27.016.450.000	1.490.000.000	390.000.000	300.000.000
B	9.651.530.000	400.000.000		
C	17.364.920.000	1.090.000.000	390.000.000	300.000.000
D	17.547.687.000	1.069.840.000		294.440.000

Abreviaturas: A: bilhetes emitidos entre 1810 e 1829; B: bilhetes resgatados entre 1811 e 1829; C: bilhetes por resgatar no fim de 1829; D: valor total dos bilhetes antigos substituídos pelas cédulas do novo padrão entre 1830 e 1835.

Fonte: CAVALCANTI, 1983; pp. 78-79 (cf. as observações do autor quanto às divergências dos valores).

Observações: 500 contos de réis em notas destinadas a Pernambuco nunca chegaram a circular nessa província, pelo que foram destruídas; 2. os bilhetes emitidos para Minas Gerais foram substituídos pela caixa do Rio de Janeiro.

O Rio de Janeiro concentrou algo em torno de 90% do valor das cédulas emitidas pelo Banco do Brasil entre 1810 e 1829 e substituídas pelas do novo padrão entre 1830 e 1835. Os restantes 10% distri-

buíam-se pela Bahia, Minas Gerais e São Paulo. As cédulas impressas a partir de 1835 variavam de 500 a 500.000 réis, prestando-se, portanto, ao comércio de maior vulto. Explica-se, assim, o empenho dos comerciantes na Corte em dar solução ao tema. Por Rio de Janeiro, contudo, deve-se obrigatoriamente entender um espaço geográfico muito mais amplo que a cidade ou a província homônima. Lembrando a expressão que em 1817 Spix empregou, o porto do Rio era a “escala-depósito para todos os numerosos pequenos portos ao longo da costa brasileira”, da Bahia a Montevideú. O fato de que os dois gêneros de exportação de maior participação nas rendas da Alfândega serem o algodão de Minas Novas e os couros de boi do Rio Grande do Sul nesse momento diz muito sobre a cartografia do meio circulante no período, e sobre aqueles a quem interessava diretamente a implantação do sistema monetário nacional.²⁶

Já com respeito às moedas de cobre, Amaro Cavalcanti avaliou seu montante em cerca de 18.000.000.000 réis em 1831: as moedas legalmente cunhadas de 1821 a 1831 corresponderiam a 13.000.000.000 réis, e o cobre falso em cerca de 5.000.000.000.²⁷

Estas moedas eram as que de fato tinham elevada capilaridade na economia, em razão de seus pequenos valores: 10, 20 e 40 réis. Apesar de o montante aproximar-se do que foi substituído por cédulas, sua difusão no território nacional era muito maior. Apesar de não dispormos ainda de dados seguros quanto à sua distribuição territorial no período, pode-se avançar provisoriamente a hipótese de que elas se concentravam nas áreas de comércio mais intenso e regular. A concentração de moedas de cobre correspondia à relação diretamente proporcional ao volume do comércio num dado espaço econômico. Na região amazônica, por exemplo, Belém devia certamente cumprir o papel de polo irradiador em torno do qual gravitavam outros centros de importância regional desse vasto espaço econômico.²⁸

De fato, numa economia caracterizada por severa carestia de moedas de ouro e prata, as moedas de cobre cumpriam o papel efetivo de meio circulante para a maior parte da população, que seguia vivendo fundamentalmente sob as mesmas circunstâncias do passado colonial. Não obstante a profunda transformação vivida nos portos de maior consideração, os sistemas econômicos predominantes no Brasil não apenas não experimentaram qualquer mudança verdadeiramente estrutural, como mantiveram-se mesmo em vigor por algumas décadas. Escravismo e campesinato continuaram a responder pelas estruturas de produção no país. As peças do vestuário podiam ter mudado, os tecidos eram já outros, aqui e ali começavam a tornar-se mais comuns utensílios de ferro e aço e outras tantas novidades que pouco ou nada alteravam as rotinas de trabalho nas lavouras, tanto de gêneros de exportação, quanto de consumo próprio dos lares camponeses. Um capitalista nessa sociedade continuava a ser tão somente, como ensinava Moraes e Silva em seu dicionário nos finais do século XVIII, a “pessoa que tem grandes cabedais e dinheiros para as suas negociações e meneio”, e a Revolução Industrial apenas deixava-se entrever sob a forma de uns tantos objetos novidadeiros que em nada alteravam a natureza das relações sociais do passado colonial.

Em síntese, a circulação monetária nessa sociedade não experimentara uma transformação de fundo. Sua nova forma, contudo, era indispensável não apenas para o governo, mas para certos agentes econômicos desempenharem suas funções com maior eficiência, e em especial para os grupos direta ou indiretamente envolvidos nas atividades portuárias: os produtores escravistas e toda a cadeia de agentes ligados à exportação e importação de mercadorias, mas igualmente os profissionais liberais e todos quantos dependiam indiretamente do bom desempenho do setor exportador.

Para concluir a tarefa de implantação do sistema monetário metalista no Brasil faltava, contudo, como corolário das medidas determinadas pelas leis sobre a moeda de 1835, providências com relação ao próprio papel moeda. Com efeito a lei de 11 de outubro de 1837 que cuidou da “amortização do papel moeda”. Note-se de imediato o termo adotado: “amortização”, isto é, o papel moeda em circulação, resultante em sua origem da troca das “notas do antigo padrão” do Banco do Brasil, fora até então considerado uma dívida. Pela lei, a partir de 1º de julho de 1838 seria arrecadado 1% adicional ao imposto do expediente das Alfândegas, e 1,75% ao de armazenagem. Além disto, todas as loterias concedidas seriam de 120 contos de réis, e delas se deduziriam 8% para a amortização do papel, mais 12% para aqueles a quem fossem concedidas. No fim de cada trimestre, todo o papel moeda arrecadado por conta destes impostos e rendas devia ser “golpeado”, sendo em seguida remetidos pelo Tesouro Público ou pelas tesourarias provinciais à Caixa da Amortização, onde seria queimado “com toda a publicidade, em dia e hora anteriormente marcados”. Quando o valor do papel moeda fosse igual ao do padrão monetário, as receitas fiscais previstas na lei seriam empregadas em fundos públicos determinados pela Assembleia Geral. Na prática, esta medida buscava responder simultaneamente e de modo definitivo a

dois problemas que se arrastavam há mais de uma década: o primeiro, de adequação do papel moeda em circulação ao novo sistema monetário de natureza metalista; o segundo, a amortização dos débitos que o Estado assumiu pelo decreto de 23 de março de 1821, que declarou como dívida pública nacional os desembolsos efetuados pelo Banco do Brasil em favor do governo. Por conseguinte, a partir desse momento elimina-se da rubrica da dívida flutuante as notas do Banco do Brasil, denominadas do antigo padrão.

O resgate teve começo em 13 de dezembro de 1837. Parece que a medida exerceu certo impacto sobre a taxa de câmbio, que experimentou alguma melhora entre fins de 1838 e 1841 em relação aos anos de 1837 e 1838. No entanto, este movimento foi subitamente interrompido com a emissão de mais de 6.112.730.173 réis em notas do Tesouro, autorizada pela lei de 23 de outubro de 1839, em razão do déficit crescente das finanças públicas. Esta emissão neutralizou os efeitos do resgate que se operava desde 1837. Pouco depois, ocorreram emissões da ordem de 5.854.529.000 réis de 11 de julho de 1842 a 3 de agosto de 1842.²⁹

Até março de 1844, haviam sido emitidas e achavam-se em circulação 80.581.157.000 réis em cédulas, concentradas a sua maior parte no Rio de Janeiro.³⁰

As medidas determinadas pela lei de 11 de outubro de 1837 marcam de fato o encerramento dos esforços no sentido de dotar o país de um sistema monetário verdadeiramente nacional e uniforme. A partir de então, os tomadores de decisão seguiriam envolvidos nos problemas rotineiros de qualquer Estado, com seus períodos de bonança abalados por tempestades de natureza vária.

A crença na quimera da validade de um padrão monetário metalista para o país ainda levaria a outra mudança pouco depois. A lei no 401 de 11 de setembro de 1846 mandou que se recebessem nas “estações públicas as moedas de ouro de 22 quilates na razão de 4.000 réis por oitava, e as de prata na razão que o governo estabelecer, o que foi feito pelo decreto de 28 de novembro de 1846, que manteve a razão legal ouro/prata estabelecida pelo sistema monetário em vigor, de 15,625, ou seja, uma libra de ouro equivalia a 15,625 libras de prata com o mesmo grau de pureza. Pouco depois o decreto nº 475 de 20 de setembro de 1847 autorizou o governo a mandar cunhar moedas de ouro de vinte e dez mil réis, e de prata de quinhentos réis, um e dois mil réis. As moedas só começaram a ser cunhadas, contudo, em 1849, em cumprimento ao regulamento dessa lei, o decreto de 28 julho de 1849, que manteve o valor das moedas de ouro de cinco oitavas da lei de 22 quilates, mas determinou que as peças de prata do mesmo teor com o peso de sete oitavas e oito grãos (25,50 gramas) valeriam 2.000 réis. Com isto, alterava-se a razão legal ouro/prata: em lugar da razão anterior de 15,625 passava a valer desde então a de 14,22.³¹

Ambas as medidas buscavam consolidar a adoção, pelo Brasil do padrão ouro adotado pela Inglaterra. O próprio texto do decreto de 28 de novembro de 1846 explicitava a relação direta do valor entre as moedas brasileiras com peso igual a duas oitavas e 18 grãos – avaliadas em 9.000 réis, e o soberano inglês, com peso de duas oitavas e 16 grãos, avaliado em 8.890 réis. Eram inegáveis as vantagens dessas medidas para um conjunto de pessoas em particular: o dos exportadores, que recebiam em libras esterlinas o valor dos gêneros exportados. Na prática, a valorização das moedas de ouro e prata em 60% equivalia a tornar seus débitos com o Estado correspondentemente 60% mais baratos. Para o Estado representava, ademais, a possibilidade de elevar o encaixe em moedas de ouro e prata.

Estas normas vigoraram até o início do século XX, quando a lei no 1.453, de 30 de dezembro de 1905 fixou o novo título em 900 milésimos para as moedas de 500, 1.000 e 2.000 réis. Em seguida, a lei no 1.841 de 31 de dezembro de 1907 autorizou a cunhagem das moedas de prata para substituir as cédulas de 2.000, 1.000 e 500 réis. Com isto, as moedas de prata passaram a conter uma liga de 90% de prata e 10% de cobre. Em pouco tempo, as moedas em circulação deixariam de conter qualquer porcentagem de ouro ou prata.

NOTAS

1. CALÓGERAS, 1910. Além destes dois autores, Calógeras recorre também a Liberato Carreira (CARREIRA, Liberato de Castro. *História financeira e orçamentária do Império do Brasil desde a sua fundação*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1889) e ao Retrospecto Comercial do Jornal do Comércio do Rio de Janeiro.
2. PELÁEZ, SUZIGAN. 1976, em especial os capítulos 3 e 4.
3. CALÓGERAS, 1910, p. 69. Outra diferença é a atenção que Calógeras empresta ao papel dos bancos (capítulos 7 a 12), das crises financeiras e atenção à história numismática.
4. BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. Relatório ou exposição do ministro da Fazenda [visconde de Baependi] sobre o estado da administração respectiva [em 27 de junho de 1826]. Rio de Janeiro: Rio de Janeiro, Tipografia Imperial e Nacional, 1826, p. 116-138, 142-143; no mesmo volume cf. o parecer da Comissão de Fazenda da Câmara dos Deputados sobre este relatório, p. 11-15.
5. CAVALCANTI. A lei de Gresham, aliás, era muito bem conhecida por alguns deputados, como Bernardo Pereira de Vasconcelos, que em sessão na Câmara em 5 de novembro de 1830 afirmou: “logo que entra moeda forte na circulação, a fraca que existe ao mesmo tempo tem força suficiente para fazer sair a forte”. Segundo um autor anônimo (*Datas e fatos relativos à história política e financeira do Brasil*. Recife: M. Figueiroa de F. & Filhos, 1885, p. 69-70), “depois de extinto o Banco [do Brasil], achando-se o governo em face de despesas sempre crescentes, recorreu a um expediente singular: mandou cunhar moedas de cobre em alta escala e emitiu-as pelo quádruplo do seu valor. (...) Desta sorte, o vil cobre, que até então tinha sido empregado somente como moeda subsidiária, passou a ter a honra de padrão monetário com um valor fictício o preço do cobre animou dentro em pouco a falsificação da moeda e a impossibilidade de reprimir esse abuso levou o governo a reconhecer a necessidade de substituir o cobre que se achava em circulação e a propor ao parlamento alteração do padrão monetário”.
6. Relatório apresentado pelo ministro da Fazenda Miguel Calmon du Pin e Almeida em sessão de 4 de abril de 1829. Os dados são também reproduzidos por FRANCO, 1983 [1. ed. 1848], p. 20.
7. CAVALCANTI, 1983, p. 143-150; FRANCO, 1983 [1. ed. 1848], p. 23, 25.
8. BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Relatório da Repartição dos Negócios da Fazenda* apresentado à Assembleia Geral Legislativa na sessão ordinária de 1835 pelo respectivo ministro e secretário de Estado Manuel do Nascimento Castro e Silva. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1835 (relatório apresentado em 8 de maio de 1835). A sondagem da opinião pública como critério para o recurso a comissões formadas por “pessoas recomendáveis” foi explicitada pelo ministro da Fazenda em seu relatório apresentado em 12 de abril de 1833 à Assembleia Legislativa (CAVALCANTI, Amaro. *O meio circulante nacional (1808-1835)*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1983, p. 368).
9. CAVALCANTI, 1983, p. 332-336.
10. O negociante Inácio Rattón, uma das grandes fortunas cariocas da primeira metade do século XIX, era “pessoa de influência no comércio do Rio de Janeiro”. Em 1834 participou de outra comissão para organizar um projeto de Código Comercial. Quatro anos mais tarde fundou o Banco Comercial do Rio de Janeiro do qual foi presidente. Em 1845 encabeçava a comissão da Praça do Comércio (cf. CARDOSO, 2011, p. 405, nota 1019; ALMANAQUE, 1844, p. 230). Francisco José da Rocha (1806-1883), 2º barão, visconde e conde de Itamarati, era negociante, “grande capitalista e proprietário”, membro da Junta Administrativa da Caixa da Amortização da Caixa Econômica e Monte de Socorro (VASCONCELOS Y VASCONCELOS, 1918, p. 207). João Martins Lourenço Viana foi comissário brasileiro encarregado da liquidação do valor das embarcações das nações neutras aprisionadas no Rio da Prata pela Esquadra Brasileira (Dinamarca, França e Suécia) e presidente da Câmara Municipal do Rio de Janeiro de 1837 a 1841 e conselheiro. (BRASIL/MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS/Relatório apresentado à Assembleia Geral Legislativa na sessão ordinária de 1833. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1833 [26 de abril de 1833], p. 8 e 39). José Antônio Lisboa (1777-1850) serviu como ministro da Fazenda pelo brevíssimo período de um mês (de 2 de outubro de 1830 a 3 de novembro de 1830). Deve ser mencionada sua obra sobre diversos assuntos relativos às finanças públicas: “Reflexões sobre o Banco do Brasil” (1821); “observações sobre o melhoramento do meio circulante no Império do Brasil” (1835); e o “Projeto de lei sobre o sistema monetário” (1835). George March (1781-1845) te-se-ia estabelecido em 1813 na rua dos Pescadores, atual Visconde de Inhaúma, no 32, indo logo morar numa chácara em Botafogo. Segundo Gilberto Ferrez, “negociava com ferro, aço e piche, alcatrão e pinho vindo da Suécia; carvão em pedra, trigo e provavelmente, com tecidos, máquinas e tudo que a Inglaterra nos enviava”. Teria também formado uma sociedade com capitais ingleses para a “extração de ouro, prata, platina, cobre e outros minerais e pedras preciosas, à exceção de diamantes, que parece não deu resultados”. Por volta de 1818 George March arrendou a fazenda de Santa Ana do Paquequer, na serra dos Órgãos, constituída de quatro sesmarias de uma légua quadrada cada uma, cuja maior parte – terras, benfeitorias, casas, etc. – comprou em 20 de julho de 1843 por 14.660.000 réis (FERREZ, 1970, p. 34-36). Uma decisão do Ministério do Império de 29 de agosto de 1825 concedeu “isenção de direitos de importação aos animais cavалares, lanígeros e vacuns destinados às fazendas de criação” estabelecidas por Jorge March na Serra dos Órgãos, “para o melhoramento e perfeição das raças, principalmente do gado cavalар”. Não encontrei dados sobre Henrique Riedy e Carlos Baker (cujos nomes são grafados respectivamente “Riedel” e “Baheer” no referido decreto).
11. CAVALCANTI, 1983, p. 367-372.

12. CAVALCANTI, 1983, p. 422. E na p. 423: “se não havia a possibilidade de termos a moeda real, houvesse ao menos uma moeda fiduciária, de valor legal uniforme para todo o país, emitida sobre a base do crédito público”.
13. Os diferentes tipos de papéis são apresentados por AMATO, NEVES Y SCHÜTZ, 1997, p. 17-20; [AMARAL, José Vinicius Vieira]. *Catálogo J. Vinicius de cédulas do Brasil*. São Paulo: ed. do Autor, 1981, p. 12-15.
14. APM/ PRESIDÊNCIA DA PROVÍNCIA/Correspondência Recebida/Fazenda Geral: Diversos Assuntos [PP 1/14, cx. 11, doc. 05];
15. APM/PRESIDÊNCIA DA PROVÍNCIA/Correspondência Recebida/Fazenda Geral: Diversos Assuntos [PP 1/14, cx. 11, doc. 08].
16. CUNHA MATOS, 1979/1981, vol. 1, p. 296. Em Minas Gerais, a permuta efetiva das cédulas, conhecimentos e moedas de cobre antigas pelas do novo padrão parece ter-se iniciado apenas em meados de 1835, a julgar pelos primeiros livros da série “receita e despesa do troco do cobre” da Coleção Casa dos Contos de Ouro Preto sob custódia do Arquivo Nacional do Rio de Janeiro. O da Vila do Príncipe, por exemplo, apesar de trazer a data de abertura 10 de junho de 1834, contém registros de 2 de maio a 30 de junho de 1835 (AN/CC/1588). Datas próximas trazem os das vilas seguintes: Araxá (abertura em 16 de junho de 1834 e registros de 30 de abril a 30 de junho de 1835 – AN/CC/1595); São Romão (abertura em 14 de novembro de 1834 e registros de 6 de maio a 30 de junho de 1835 – AN/CC/1584). Isto explicaria os valores na tabela 1 relativos pelo menos a Minas Gerais. No entanto, a documentação relativa a esta operação não se acha inventariada, o que permitiria conhecer as séries e subséries eventuais a ela ligadas e que poderiam ter consequências sobre as datas de início e término.
17. BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Relatório da Repartição dos Negócios da Fazenda apresentado à Assembleia Geral Legislativa* na sessão ordinária de 1835 pelo respectivo ministro e secretário de Estado Manuel do Nascimento Castro e Silva. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1835 (relatório apresentado em 8 de maio de 1835).
18. BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Relatório da Repartição dos Negócios da Fazenda apresentado à Assembleia Geral Legislativa* na sessão ordinária de 1835 pelo respectivo ministro e secretário de Estado Manuel do Nascimento Castro e Silva. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1835 (relatório apresentado em 8 de maio de 1835).
19. LISBOA, 1835; SAY, 1839, p. 240-245.
20. LISBOA, José Antônio. *Observações sobre o melhoramento do meio circulante do Império do Brasil*. Rio de Janeiro: R. Ogier, 1835.
21. AMATO, NEVES Y SCHÜTZ, 1997, p. 21-51; [AMARAL, José Vinicius Vieira]. *Catálogo J. Vinicius de cédulas do Brasil*. São Paulo: ed. do Autor, 1981, p. 15-40; MALDONADO, 2011, p. 655-712; CUHAJ, 2010, p. 135-136 SOUSA, 2006, p. 260; MARCUZZO, OFFICER, ROSSELLI, (eds.). 1997, em especial p. 94-95, 106-149.
22. HEATH, 1913; DE WORMS, 1953.
23. O Bank Charter Act (por vezes denominado Peel’s Act), em 1844, foi o primeiro passo no sentido de tornar o Bank of England o único emissor de papel moeda. Além disto, determinou que toda emissão de cédulas devia ser garantida integralmente pela aquisição de ouro ou prata de toque 12. Para a Inglaterra cf. ANDERSON, COTTRELL, 1974. Para a França, cf. GASTON-BRETON, 2007.
24. A operação de recebimento das cédulas e os procedimentos posteriores para colocá-las em circulação foi o seguinte: “logo que se abriam as caixas fez-se a conferência pelas faturas, por maços de valores, não sendo possível, sem a demora de muitos meses, o conferenciar nota por nota; e nesta conformidade se fez a primeira carga ao tesoureiro geral. Imediatamente se procedeu à conferência por notas, e ao mesmo tempo a entrega à Diretoria da Numeração, servindo este exame para a competente escrituração; não cessando a verificação diária, como se vê da segunda parte deste quadro. A ruína procede do capim que se introduziu nas caixas; estas notas foram carimbadas com a marca – inutilizadas” (BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Relatório da Repartição dos Negócios da Fazenda* apresentado à Assembleia Geral Legislativa na sessão ordinária de 1836. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 1836, tabela anexa ao final do relatório).
25. “A moeda não-conversível do Brasil funcionou. Sem impor a rigidez de um verdadeiro padrão ouro, a elite brasileira chegou a 1875 com o mil-réis sendo negociado livremente a 27 pence, sua paridade oficial desde 1864 e com uma economia em rápido crescimento” (SCHULZ, 1996, p. 48).
26. SPIX, 1981, v. 1, p. 70, 78. Nesse mesmo ano, o café já respondia por 25,23% dos direitos de exportação pagos na Alfândega do Rio de Janeiro, e o açúcar, 20,04%.
27. CAVALCANTI, 1983, p. 321. Segundo o relatório do ministro da Fazenda de 12 de abril de 1833, o montante de cobre legalmente cunhado seria de 16.605.000.000 réis.
28. Apesar de referente à segunda metade do século XIX, cf. BATISTA, 2004 (dissertação de mestrado), p. 32-104, e em especial o mapa na p. 58.
29. BRASIL/MINISTÉRIO DA FAZENDA/RELATÓRIO [apresentado em 30 de abril de 1860] da Comissão de Inquérito, nomeada por aviso do Ministério da Fazenda de 10 de outubro de 1859. s.l.: s.d., p. 30-31 (fonte: sistema financeiro) :
30. BRASIL/Ministério da Fazenda/ *Proposta e relatório* da Repartição dos Negócios da Fazenda apresentado à Assembleia Geral Legislativa na 3ª sessão da 5ª legislatura pelo respectivo ministro e secretário de Estado dos Negócios da Fazenda Manuel Alves Branco. Rio de Janeiro: Tipografia Nacional, 184e (relatório apresentado em 8 de maio de 1844), quadro no

12: “quadro das emissões do papel moeda que tem havido desde 24 de dezembro de 1835 até 31 de março de 1844 e do que se tem recolhido no dito tempo, existente nos cofres da Seção da Substituição na Caixa de Amortização”

31. A este respeito, cf. MALDONADO, 2011, p. 713-736; MEILI, 1905, p. 249-250

BIBLIOGRAFÍA

ANDERSON, Bruce Louis; COTTRELL, Philip L. *Money and banking in England; the development of the banking system, 1694–1914*, Newton Abbott: David & Charles, 1974.

BATISTA, Luciana Marinho. *Muito além dos seringais: elites, fortunas e hierarquias no Grão-Pará, ca. 1850 - ca. 1870*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004 (dissertação de mestrado).

CALÓGERAS, João Pandiá. *La politique monétaire du Brésil*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1910.

CAVALCANTI, Amaro. *O meio circulante nacional (1808-1835)*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1983.

CUHAJ, George S. (ed.). *Standard catalog of world paper money; general issues, 1368-1960*. 13. ed., Iola: Krause Publications, 2010.

DE WORMS, Percy. *Perkins Bacon Records*. Londres: Royal Philatelic Society, 1953.

GASTON-BRETON, Tristan. *Indispensable billet; petites et grandes histoires du billet de banque en France*. Paris: Le Cherche Midi, 2007.

HEATH, George. *Records of the Heath family; selected and arranged by George Heath for private circulation*. s.l.: ed. do Autor, 1913.

MALDONADO, MALDONADO, Rodrigo. *Catálogo oficial das moedas brasileiras*. [Turim]: MBA Editores Associados, 2011.

MARCUZZO, Maria Cristina; OFFICER, Lawrence H.; ROSSELLI, Annalisa (eds.). *Monetary standards and exchange rates*. Londres: Routledge, 1997.

MEILI, Julius. *Das Brasilianische Geldwesen*. J. Frey: Zurique, 1905

LISBOA, José Antônio. *Observações sobre o melhoramento do meio circulante do Império do Brasil*. Rio de Janeiro: R. Ogier, 1835.

SAY, Horace. *Histoire des relations commerciales entre la France et le Brésil et considérations générales sur les monnaies, les changes, les banques et le commerce extérieur*. Paris: Guillaumin, 1839.

(SCHULZ, John. *A crise financeira da Abolição, 1875-1901*. São Paulo: Edusp, 1996.

SOUSA, Rita Martins de. *Moeda e metais preciosos no Portugal setecentista*. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2006.

ESTADO, BANCA PÚBLICA Y CRISIS: EL BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA Y LOS GRANDES DEUDORES DURANTE LA CRISIS DE 1914-15

ANDRÉS REGALSKY*

Resumen

En agosto de 1914 tomó cuerpo en la Argentina una severa crisis comercial y financiera, con fuertes repercusiones en el nivel de la actividad económica, que en rigor venía incubándose desde tiempo atrás. La declaración de guerra entre las principales potencias europeas, en los primeros días de agosto, produjo una interrupción de los flujos financieros internacionales y una fuerte alteración en el movimiento comercial, que vino a agravar una situación recesiva que ya se percibía en el país desde mediados de 1913, y que culminaba una desaceleración en el ritmo de los negocios que se venía experimentando al menos desde un par de años antes. El cambio en las condiciones internacionales para una economía tan fuertemente imbricada con los mercados internacionales tuvo un directo impacto en el sector financiero, en el inmobiliario y en otras actividades conexas, con una importante secuela de quebrantos empresariales.

En ese contexto de retracción generalizada y aguda iliquidez, el Banco de la Nación Argentina, que venía asumiendo cada vez mayor protagonismo por la creciente masa de recursos que movilizaba y su amplio despliegue territorial, iba a cumplir un rol esencial en la atención de la demanda de financiamiento requerida por variados actores y sectores de la actividad económica.

En este presente trabajo nos proponemos examinar la acción crediticia del Banco en los meses que precedieron y sucedieron al estallido bélico, para centrar el análisis en torno de aquellos grupos de grandes deudores que resultaron beneficiarios en esa coyuntura crítica. Esto contribuirá a esclarecer algunos rasgos del papel jugado por esta entidad oficial como reguladora y organizadora en el mercado de créditos, que en un sentido más amplio puede entenderse como parte del camino que se estaba emprendiendo desde el Estado hacia una mayor intervención en la vida económica.

Las actas del directorio de la entidad, donde eran procesados los pedidos de crédito a la casa matriz, son la base de un análisis para el que se cuenta asimismo con las memorias y balances, así como diversas fuentes y publicaciones de la época.

Abstract

In August 1914, with the outbreak of World War II, took shape in Argentina a severe commercial and financial crisis with strong impact on the level of economic activity, which in fact had been incubating for some time. The interruption of external financial flows, which were already slowing down since the crisis in the Balkans, had a direct impact on the financial sector, real estate and other related activities with a major sequel of business losses. In this context of widespread and severe illiquidity the Banco de la Nación Argentina would play an essential role in addressing the demand for liquidity by various stakeholders and industries.

This paper analyzes the credit Bank action in the months preceding and following the outbreak of war, with emphasis on those groups of large borrowers who were beneficiaries in this critical juncture. This will help to clarify some features of the role played by this government agency as a regulator and organizer in the credit market, which in a broader sense can be understood as part of the road that was being undertaken by the state toward greater intervention in economic life.

* CONICET- Univ.Nac.Luján- Univ.Nac.Tres de Febrero

1. UN CONTEXTO INTERNACIONAL TURBULENTO: LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL Y SU IMPACTO EN EL ESCENARIO MACROECONÓMICO ARGENTINO

El estallido de la Primera Guerra Mundial en agosto de 1914 supuso un quiebre en el orden económico y financiero vigente, que se vio trastocado desde los primeros días por una serie de medidas adoptadas por los principales países: la suspensión del patrón oro en casi todos ellos, el desplazamiento de los mercados cambiarios y la restricción de los movimientos internacionales de capitales. La Argentina no fue una excepción, y el régimen de conversión monetaria debió ser suspendido, disponiéndose asimismo la prohibición de la salida de metálico, y otras medidas dirigidas a contener el pánico en la plaza financiera local.¹

El comercio internacional pronto comenzó a ser afectado, por las restricciones que afrontó la navegación de ultramar, la retracción de la oferta de manufacturas de una serie de países que encaminaban su esfuerzo industrial a la fabricación de material de guerra y, la virtual desaparición – en términos de mercados- de ciertas regiones que pasaron a ser escenario de las operaciones bélicas. El impacto en el sector rural argentino vino a profundizar una tendencia esbozada en los años previos en provecho de la ganadería, mientras que el sector agrícola se vio castigado por el encarecimiento de la bodega disponible, que afectaba a los productos de menor valor unitario.² El menor requerimiento de mano de obra, por la caída de la construcción urbana, de obras públicas y ferrocarriles, así como en el comercio y los servicios, coadyuvaron a un aumento del desempleo y un efecto macroeconómico global negativo (cuadros 1, 2 y 3).

CUADRO 1
Exportaciones, importaciones y deuda pública total de la Argentina, 1910-1915

Años	Exportaciones		Importaciones		Deuda Pública Total	
	millones pesos corrientes	Índice 1913=100	millones pesos corrientes	Índice 1913=100	millones pesos corrientes	Índice 1913=100
1910	882	77	861	79	1137	89
1911	779	68	923	85	1236	97
1912	1129	99	1007	92	1258	98
1913	1140	100	1091	100	1280	100
1914	919	81	891	82	1392	109
1915	1266	111	609	56	1500	117

Fuentes: Balboa (1972, pp. 152-53 y 163), Diéguez (1972, p.334), Gerchunoff y Llach (2003, pp. 491-92), MH (1910-1920, passim).

CUADRO 2
Quiebras comerciales 1912-1931 (en miles de pesos corrientes)

Años	Convocatorias	Pasivos totales
1912	52.858	93.109
1913	104.314	198.386
1914	345.537	440.078
1915	106.563	197.824
1913-15 promedio	185.471	278.763
1928	78870	133.667
1929	119.356	173.010
1930	164.826	247.769
1931	222.781	358.285
1929-31 promedio	168.988	259.688

Fuentes: Revista de Economía Argentina, vol. 20, 1928, passim, y vol.33, 1934, p. 49.

El gran peso del endeudamiento previo a la Guerra, sobre valores inmobiliarios que experimentaron un profundo declive, acentuó la vulnerabilidad de muchos actores empresariales. Es que al deterioro de las condiciones macroeconómicas se agregaban los efectos de la restricción del crédito bancario y el alza de la tasa de interés. Como se puede apreciar en el cuadro 2, el crecimiento de las quiebras comerciales fue de magnitud similar al que habría de experimentarse más adelante, con la crisis iniciada en 1929. Más aun, el promedio de quiebras de 1913 a 1915 fue mayor al de 1929 a 1931, y el pico máximo de 1914 fue superior al del peor año de la gran crisis, 1931.

Lo mismo puede decirse en lo que atañe a la evolución de las rentas generales y el producto bruto interno. En rigor, el comportamiento de las rentas generales y del principal ingreso tributario fue más negativo en los primeros años de la Gran Guerra, que en los de la Gran Crisis, al igual que la evolución del producto bruto. La caída del 10% estimada para 1914 fue muy superior a la de 1929-30, y equivalente a la acumulada entre 1929 y 1931.

CUADRO 3
Rentas Generales y Producto Bruto Interno en la Argentina, 1912-1931
(en millones de pesos)

Años	Impuestos a la Importación		Rentas Generales		Rentas Grales/PBI	PBI-CEPAL	Indice Precios
	\$ ctes		\$ ctes		(CEPAL)	\$1914	1914=1
1912	188,4	193,8	338,7	348,4	7,3	4762	0,972
1913	199,2	199,2	353,7	353,7	7,4	4812	1,000
1914	118,2	118,4	250,1	250,1	5,8	4313	1,000
1915	94,9	87,6	237,2	219,0	5,1	4336	1,083
1928	330,1	249,7	702,9	528,9	6,6	8015	1,329
1929	337,9	258,3	718,0	546,0	6,5	8385	1,315
1930	281,3	212,8	621,4	467,6	5,8	8038	1,329
1931	255,1	224,2	662,6	579,2	7,7	7480	1,144
1913-14	0,59	0,59	0,71	0,71		0,90	
1913-15	0,48	0,44	0,67	0,62		0,90	
1929-30	0,83	0,82	0,87	0,86		0,96	
1929-31	0,75	0,87	0,92	1,06		0,89	

Fuentes: datos en precios corrientes extraídos de MH (1910-1911) y MCGN (1912-1932), convertidos en pesos de 1914 mediante los datos del índice de precios consumidor. PBI \$1914: datos en pesos de 1950 de la serie de CEPAL (1958, p.3), convertidos en pesos de 1935 mediante los datos del índice de precios implícitos de 1935-1950: Cavallo, Mundlak y Domenech (1986, pp.130-33) y Ferreres (2005, 204-207), y transformados a su vez en pesos de 1914 mediante el índice de precios consumidor: Bunge (1920, pp.253-61) y Díaz Alejandro (1981, tabla S3).

De todos modos, el buen comportamiento de las exportaciones en 1915, y la restricción obligada en el nivel de importaciones, generaron a partir de ese año un superávit en la balanza de pagos, cuya monetización bajo el régimen de conversión parcial vigente, traería un cierto alivio al sector financiero.³ De hecho, la ola de quebrantos disminuyó sensiblemente en relación a 1914 (cuadro 2), aunque la restricción crediticia en el sistema bancario se mantendría por un tiempo. En ese contexto, sería la banca pública, a través del Banco de la Nación Argentina, la que asumiría un papel más activo en materia crediticia, con las nuevas líneas que se fueron implementando de acuerdo a las orientaciones dispuestas por el gobierno nacional.

Otro aspecto significativo concierne a la imbricación que fue ganando el mercado financiero local con las finanzas públicas. La brusca caída de la recaudación aduanera, por el descenso de las importaciones durante los años de la guerra, acarrió un enorme déficit fiscal, que no era ciertamente novedoso pero que ahora encontraba al gobierno sin posibilidad de recurrir a los mercados externos para su financiamiento a largo plazo, como se hacía antes de 1914. El recurso al endeudamiento de corto plazo será entonces la nota distintiva. En 1914 tomó la forma principalmente de créditos de corto y mediano plazo en el exterior, sobre todo en los Estados Unidos.⁴ Sin embargo, a partir de 1915 comenzó a adquirir importancia la emisión de deuda flotante en pesos papel (Letras de Tesorería), colocada en la plaza financiera porteña.⁵ De este modo, un nueva modalidad de financiamiento del sector público a través del sistema bancario local comenzaba a tomar forma, y en éste, el papel del Banco de la Nación habría de ser fundamental.

CUADRO 4
Deuda Pública Nacional de la República Argentina, 1913-1915
(en millones de pesos moneda nacional)

Deuda Pública Nacional	Deuda Consolidada	Deuda Flotante	Deuda Flotante Externa	Deuda Flotante Interna
1913	1238,7	41,2		
1914	1238,7	153,1	138,2	14,9
1915	1221,7	277,8	155,5	122,4

Fuente: MCGN (1913-1920), *passim*

2. EL BANCO NACIÓN ANTE EL ESTALLIDO DE LA CRISIS, DESAFÍOS Y TRANSFORMACIONES

A comienzos del siglo XX, el sistema bancario argentino, que penosamente había logrado recuperarse -al cabo de una década- de la gran crisis de 1890-91, experimentó una fuerte expansión que en pocos años llevó a multiplicar el volumen de los depósitos y créditos más de tres y cuatro veces, respectivamente, hasta 1913 (ver cuadro 5). Dicha expansión tuvo como uno de sus fundamentos la fuerte expansión del circulante, que casi se triplicó en el mismo lapso. En el marco del régimen monetario vigente, de estricta adhesión al patrón oro, al que se había regresado por la ley de conversión de 1899, esto fue fruto de la monetización de los continuos superávits del balance de pagos argentino.⁶

Uno de los principales protagonistas de esta expansión fue el Banco de la Nación Argentina (en adelante, BNA). Creado en 1891, en reemplazo del Banco Nacional, que debió cerrar sus puertas durante el pánico bancario de ese año, su carácter de banco público (estatal) resultó en principio de circunstancias fortuitas, al fracasar la convocatoria del gobierno al sector privado para la suscripción de su capital. Por otra parte, la caída del anterior banco oficial influyó para que su política crediticia se ajustara a las pautas más ortodoxas y fuera durante todos los años 90 sumamente restrictiva, con un encaje del orden del 70% de los depósitos. De todos modos, desde un principio se lo concibió con un gran despliegue territorial, abriendo desde el primer año más de 60 sucursales en todas las provincias del país, sobre todo en aquellas donde estaba teniendo lugar el mayor desarrollo agropecuario (Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba).⁷

En 1904 una reforma de estatutos ratificó su condición de banco estatal, al tiempo que le daba mayor flexibilidad a su operatoria. En 1908-09 se dispuso un fuerte aumento de su capital integrado, de 50 a 100 millones de pesos. En esos años la creación de nuevas sucursales y agencias se hizo a un ritmo acelerado, pasando de 77 en 1898, y 83 en 1904, a 105 en 1908, 142 en 1912 y 153 en 1914,⁸ en su mayor parte en las provincias ya mencionadas. En este último año, el conjunto de las sucursales y agencias del BNA sumaban más de la mitad del total de oficinas bancarias existentes en el país.

Esto vino de la mano de un fuerte crecimiento de los depósitos recibidos por el Banco, que se duplicaron entre 1900 y 1907, lo hicieron nuevamente entre ese último año y 1911, y aumentaron aún en un tercio adicional en los siguientes cuatro años (ver cuadro 5).

CUADRO 5

Evolución de los depósitos y préstamos bancarios, 1900-1915 (millones de pesos corrientes)

	Depósitos por Grupos de Bancos				Préstamos por Grupos de Bancos			
	BNA	Otros Bancos Nacionales	Total	BNA/ Total %	BNA	Otros Bancos Nacionales	Total	BNA/ Total %
Dic.1900	95,600	149,840	399,720	23,9	84,930	122,350	332,600	25,5
Dic.1907	203,796	348,250	783,276	26,0	218,682	319,750	764,082	28,6
Dic.1909	346,596	527,050	1157,096	30,0	302,360	505,360	1052,390	28,7
Dic.1911	413,435	644,090	1374,775	30,1	414,720	748,930	1471,380	28,2
Dic.1913	489,118	597,630	1411,248	34,7	495,650	746,520	1558,770	31,8
Jun.1914	506,185	561,030	1380,275	36,7	488,400	669,580	1451,720	33,6
Dic.1914	552,697	365,410	1189,327	46,5	540,610	478,380	1239,500	43,6
Jun.1915	617,716	410,480	1340,096	46,1	513,410	508,670	1252,300	41,0
Dic.1915	641,706	435,050	1419,486	45,2	503,850	536,910	1301,160	38,7

Fuentes: BNA (1900-1915), IEB (1937).

Su participación en el total de depósitos del sistema, que ya era significativa en 1900 (casi un 24%), pasó en 1909 al 30%, y nuevamente se incrementó en 1912 y 1913, llegando al 34,7%, para alcanzar, en junio de 1914, el 36,7%. Esto no incluía los fondos recibidos de otros Bancos (del orden de los 50 millones de pesos), en razón de funcionar en su sede la primera Cámara Compensadora oficial de clearing bancario.

A esto debe agregarse la influencia de las voluminosas existencias en poder del BNA, que lo venían situando desde los años 90 como el banco con los niveles de encaje más altos. Si bien los porcentajes en la primera década del siglo XX habían disminuido un poco, se ubicaban en torno del 50%, bien por arriba de la media general (ver cuadro 6). Su participación en el total de las existencias bancarias se situaba por encima del 30% y frecuentemente del 40%, lo que permite apreciar la influencia que las políticas del Banco podían tener sobre el grado de liquidez de todo el sistema. Una parte no desdeñable provenía del Fondo de Conversión constituido al retornarse al patrón oro, que había sido confiado en custodia del BNA para ser empleado exclusivamente en operaciones de cambio y ayudar a mitigar las fluctuaciones que el carácter fuertemente estacional de las exportaciones producía.⁹ Dicho Fondo alcanzaba en 1910 los 30 millones de pesos oro (68 millones de pesos papel), es decir, más de un tercio de las reservas de efectivo de la institución.

CUADRO 6

Evolución de las existencias bancarias y el encaje (millones de pesos corrientes)

	Existencias por categorías de bancos					
	BNA	Encaje %	Otros Bancos Nacionales	Encaje %	TOTAL	Encaje %
Dic.1907	97,4	48	116,6	33	311,7	40
Dic.1909	194,3	56	160,4	30	472,4	41
Dic.1911	177,0	43	190,2	30	486,5	35
Dic.1913	201,2	41	183,2	31	523,4	37
Jun.1914	225,8	45	197,2	35	562,5	41
Dic.1914	206,5	37	107,4	29	465,7	39
Jun.1915	319,4	52	127,7	31	603,4	45
Dic.1915	334,9	52	122,3	28	608,6	43

Fuentes: BNA (1900-1915), IEB (1937). Nota: el encaje está expresado como porcentaje de las existencias sobre los depósitos.

La expansión del sistema bancario llegó a su término hacia 1913, como se puede apreciar en el cuadro 5, pero en realidad venía desacelerándose desde hacía tiempo, tal vez desde fines de 1911, lo que puede relacionarse con el agotamiento de algunas de las líneas de negocios prevalecientes, basados en la continua entrada de capitales externos y la consecuente valorización de la tierra en las regiones más prósperas.¹⁰ Las tensiones europeas de esos años (crisis en Marruecos, guerra en los Balcanes), jugaron un papel en este resultado, al acarrear una retracción en el flujo de inversiones de ese origen.

En cualquier caso, con el estallido de la Primera Guerra Mundial, este freno a la expansión devino en una severa crisis, la más grave en el ámbito local desde 1890. Las memorias del BNA constituyen un buen mirador de este proceso. Luego de haberse referido, en la memoria de 1911, a los problemas financieros de ese año como un fenómeno pasajero, en la de 1912 ya se comenzaba a hablar de “un movimiento de reacción que ha detenido los progresos, no siempre sanos, de la especulación”. En la de 1913 se caracterizaba la situación por la que pasaba la plaza como la de una “verdadera perturbación de los negocios”, aunque “sin revestir <todavía> los caracteres de una honda crisis”, para pasar a referirse a continuación a la sucesión de quiebras y a la parálisis en el mercado de tierras.

Así se llegaba a 1914, año que según destacaba la propia memoria “quedará señalado en la historia económica argentina por las grandes enseñanzas que nos deja para el futuro”. Ahora ya se hablaba directamente de una crisis, “iniciada por las exageraciones en que el país había caído durante los últimos años” y en la que “los desastres comerciales y particulares asumieron proporciones extraordinarias... y... las pérdidas por la desvalorización de propiedades ... <son> inmensas”. En un contexto de extrema fragilidad previa, la conflagración vino a determinar la caída “de muchas situaciones comprometidas”.

El impacto de la crisis sobre el sistema bancario en 1914 fue notable. Hasta diciembre de ese año la caída de los depósitos alcanzó los 220 millones de pesos (ver cuadro 5), lo que representaba el 15% del total inicial, pero si se compara con el mejor mes del año anterior, habría totalizado 300 millones, lo que implicaba una pérdida del 20% de los recursos.¹¹ El BNA fue el único establecimiento que no experimentó una baja de sus depósitos. Antes bien, los mismos aumentaron al cabo del año en más del 10%. Por el contrario, los bancos privados nacionales, que eran los que más se habían expandido previamente, fueron los que sufrieron el mayor retiro de fondos, de más del 40% respecto de sus niveles máximos anteriores y debieron encarar, consecuentemente, una fuerte reducción de su cartera. Lo mismo ocurrió, aunque en desigual grado, con el conjunto de los bancos extranjeros de capital extranjero.

Esto dejó al Banco de la Nación como el único prestamista de fondos frescos de la plaza. Los cuadros 5 y 6 muestran que aumentó sus préstamos durante 1914 en más de 40 millones de pesos (cerca del

10%), al tiempo que reducía su encaje al nivel del promedio del sistema, cuando antes se ubicaba muy por encima. Sin embargo, este moderado incremento crediticio habría de revertirse en 1915, mientras el resto del sistema acentuaba la contracción de su cartera. En tanto, sus depósitos continuaron aumentando con significativa intensidad, ubicándose en torno al 46% de los de todo el sistema, lo que constituyó su mayor marca histórica. Consecuentemente, sus encajes en 1915 volvieron a ubicarse en los niveles máximos tradicionales, por encima del 50%.

El examen de los balances del Banco nos permite una aproximación más ajustada de algunos de los componentes de esta evolución, tanto de la cartera como de los depósitos. En este último caso los datos salientes, que presentaron una cierta continuidad con los años de preguerra, fueron el crecimiento de los depósitos en cajas de ahorro, sobre la base del aumento del número de cuentas, que superaban desde 1913 al monto de los depósitos en cuenta corriente. Hacia 1915 alcanzaron el 48% del total de depósitos (véase el cuadro 7).

CUADRO 7
Depósitos en el Banco de la Nación Argentina, 1911-15
(saldos al 31 de diciembre, en millones de pesos corrientes)

Años	1 Cajas de Ahorro	2 Plazo Fijo	3 Ctas. Ctes	4 Judiciales	A=1+2+3+4 Total Depósitos	1/A %	b Dep. en Sucursales	b/A %
1911	147,74	33,61	192,62	39,46	413,43	36	196,2	47
1912	168,48	36,54	197,23	45,08	447,33	38	227,72	51
1913	215,26	41,86	188,18	43,81	489,11	44	s/d	s/d
1914	231,97	49,97	229,38	41,36	552,68	42	264,11	48
1915	311,02	55,11	232,13	43,44	641,7	48	335,84	52

Fuentes: BNA (1911-1915).

En forma concordante, también aumentó la participación de las sucursales y agencias, de donde procedían la mayor parte de las cajas de ahorro, y que daban cuenta, hacia 1915, de más de la mitad de los depósitos. Esto reflejaba por un lado la captación de un público más amplio que la clásica clientela bancaria y que empezaba a ser “bancarizado” por primera vez, atraído por la mayor seguridad que inspiraba esta institución y también por los intereses ofrecidos (que se elevaron en 1915).

Los cambios en la composición de los préstamos, por su parte, nos remiten al turbulento contexto generado a raíz del estallido de la Primera Guerra Mundial. La noticia del estallido bélico produjo, según la memoria institucional, un “movimiento de desorientación en los espíritus”. El 2 de agosto, tras una urgente reunión de gabinete, el gobierno dispuso un feriado cambiario y bancario por toda la semana, que luego se prorrogó por dos días más por el fallecimiento del presidente Sáenz Peña. También se ordenó la clausura de la Caja de Conversión y la convocatoria, a través del BNA, a una reunión de gerentes de todos los bancos.¹² De esa reunión, que se extendió dos días, salieron varios acuerdos que se tradujeron en otras tantas leyes, sancionadas por el Congreso durante la semana de feria. Por ellas se dispuso el cierre (o suspensión de operaciones) de la Caja de Conversión, la prohibición de la exportación de oro y metálico, la moratoria en las operaciones internacionales y también para los pagos locales, y la habilitación del depósito de oro en las legaciones argentinas en el exterior.¹³

En cuanto concernía al BNA, se lo facultó, por la ley 9479, para el redescuento de letras y pagarés de otras entidades bancarias, movilizándolo a tal efecto el Fondo de Conversión, y pudiendo, llegado el caso, cambiar esos valores por dinero efectivo en la Caja de Conversión. Este mecanismo, inspirado en el que regía en diversos bancos centrales europeos, aunque opuesto al modelo inglés que se había adoptado en la Argentina (que ligaba la emisión a la entrega de oro), venía siendo reclamado desde hacia algunos años por algunos exponentes del empresariado local. En la práctica, el Banco recurrió a sus fondos propios “para evitar que nuevas emisiones aumentaran el circulante”¹⁴. Al 31 de diciembre de 1914 el Banco declaraba redescuentos a otras entidades por unos 43 millones de pesos papel, lo que era

casi equivalente a los 20 millones de pesos oro del Fondo de Conversión que se convirtieron en papel.

La evolución de los créditos en esta coyuntura, y su composición, según los balances oficiales del BNA, presentó algunos rasgos contradictorios. Globalmente considerado, el total de créditos aumentó unos 20 millones en 1914 (alrededor de un 4%), específicamente en el rubro de “documentos descontados y redescuentos”. Sin embargo, si se restan los 43 millones a que ascendieron los redescuentos, y aún si se suman los adelantos en cuenta corriente, el conjunto de la cartera comercial habría experimentado en 1914 una merma de casi 20 millones de pesos, concentrada sobre todo en las sucursales. Esto sin embargo debe ser reconsiderado, tomando en cuenta que ese año se resolvió separar de la cartera activa más de 60 millones de créditos cuyo servicio se había interrumpido parcial o totalmente. Agregándolos a la cartera, ésta se habría incrementado en cerca de un 10%, lo que se condice más con la imagen de una liquidación paulatina, con amplio refinanciamiento, de las deudas comerciales (cuadro 8).

CUADRO 8

Composición de los préstamos del Banco de la Nación Argentina, 1912-1915
(saldos al 31 de diciembre, en millones de pesos corrientes)

	1912	1913	1914	1915
1. “Documentos y Redescuentos”	382,68	419,94	445,49	328,99
1.a Documentos descontados	373,77	412,26	402,31	315,59
1.a1 Sucursales	226,67	245,68	227,70	196,22
2. “Adelantos y cauciones”	36,94	57,75	51,17	115,59
2a Adelantos	36,94	57,75	51,17	57,79
A. Cartera Comercial = 1a+2a	410,71	470,02	453,47	373,39
1b Redescuentos	8,91	7,68	43,19	13,40
B. Cartera Sector Público =2b Cauciones	0,00	0,00	0,00	57,79
C. TOTAL CREDITOS = (1+2) = (A+B+1b)	419,62	477,70	496,66	444,58
A/C (%)	97,9	98,4	91,3	84,0
B/C (%)	0,0	0,0	0,0	13,0
1b/C (%)	2,1	1,6	8,7	3,0
D. Cartera comercial morosa	14,13	11,43	64,52	72,57
A+D. Cartera Comercial Activa y Morosa	424,83	481,45	517,99	445,96
C+D. Total Créditos Activos y Morosos	433,75	489,13	561,18	517,15

Fuentes: BNA (1910-1920), passim; BNA (1928), 10. IEB (1937), BNA (1941); Jascavech (1917)
Redescuentos: solo los de Casa Central.

En 1915 el volumen total de préstamos experimentó un fuerte retroceso, por alrededor de 50 millones de pesos. El rubro en el que se concentró la caída fue el de los “Documentos y Redescuentos”, por casi 120 millones, mientras que el de “Adelantos y cauciones” aumentó en casi 60 millones de pesos. Por el lado del primer rubro, sabemos que los redescuentos bajaron, en alrededor de 30 millones. También, que el segmento de morosos se incrementó en otros 10 millones. Aún así la reducción neta habría ascendido a los 70 millones, un 14% de la cartera comercial. Una parte (30 millones) correspondió a los préstamos otorgados por las sucursales, pero la parte mayoritaria de la reducción, a diferencia de 1914, correspondió a los créditos comerciales efectuados por Casa Central.

En cuanto al aumento del rubro “Adelantos y cauciones”, el mismo se debió, en su mayor parte, a la aparición de una nueva línea, las “cauciones”, que en rigor consistían en un crédito indirecto al sector público. En efecto, se trataba de operaciones “combinadas” (según la expresión que se usaría más adelante en las memorias), por las cuales el BNA otorgaba adelantos a un importante número de bancos privados de la plaza porteña, con caución de Letras de Tesorería que previamente habían sido tomadas (“descontadas”) por dichos bancos al Estado o a diversas reparticiones públicas. El mecanismo, que otorgaba una suerte de subsidio al sector privado del sistema bancario, que había descontado dichas letras al 6% y recuperaba los fondos a una tasa sensiblemente menor, permitía al mismo tiempo eludir los límites estatutarios que tenía el Banco Nación para prestar directamente al Estado (25% de su capital, según la carta orgánica, lo que equivalía por entonces a 32 millones).

En consonancia con la aparición de estos rubros (redescuento a bancos en 1914, cauciones en 1915) que se otorgaban por casa central, el papel de las sucursales como receptoras del crédito disminuyó en esos años. Mientras en 1910-12 absorbían un 55% de los préstamos, en 1914-15 su participación había bajado al 45%. Al mismo tiempo, estaban proveyendo al Banco más del 50% de los recursos prestables.

Es curioso que este fenómeno ocurriera al mismo tiempo que el Banco desplegaba toda una serie de nuevas herramientas, diseñadas desde el Ministerio de Agricultura y canalizadas precisamente a través de las sucursales, con el fin de sostener a los productores agropecuarios en tiempos de una “anormalidad” tan marcada. Las nuevas modalidades estuvieron en relación con las leyes 9643 y 9644, sancionadas sobre el fin de las sesiones parlamentarias, y puestas en vigor en noviembre de 1914, de warrants y de prenda agraria, respectivamente. Mediante dichos instrumentos legales se procuraba brindar acceso directo al crédito bancario a los pequeños productores rurales no propietarios, que de otro modo dependían exclusivamente del crédito “informal” que le podían ofrecer, a mayor costo, diversos agentes de la cadena de comercialización de esos productos.¹⁵

En las semanas y meses subsiguientes a la promulgación de esas leyes, el Directorio del BNA emitió sucesivas circulares que fueron autorizando el uso de la prenda agraria para créditos a pequeños agricultores y ganaderos, de la región pampeana y de todo el país, así como a obrajeros forestales del nordeste, agricultores cañeros de la provincia de Tucumán, viñateros y bodegueros de la zona cuyana y criadores de ovinos de la Patagonia, entre otros. A fines de ese año, se daba cuenta de poco más de 8 millones de pesos “destinados al exclusivo objeto del levantamiento de la cosecha”. Un año después el saldo arrojaba 18 millones, aunque ya era superado por el de los préstamos “con prenda ganadera”, también sustentados en la misma ley, que ascendían a 23,5 millones.

Por entonces ya se habían diferenciado los préstamos para levantamiento de cosechas (que se otorgaban hacia noviembre para la cosecha fina, y en marzo para la de maíz) de los preñarios destinados a financiar el almacenamiento del grano (todos, por un máximo de 180 días) con el fin de evitar su “ruinosa realización”, en un contexto de fuerte variabilidad de los precios y notoria escasez de bodegas para su transporte. El presidente de la institución definía entonces al Banco como un

“poderoso regulador del crédito y aún de los negocios, evitando quebrantos comerciales y particulares, velando por el productivo y seguro desarrollo de la agricultura, la ganadería y toda industria merecedora de los estímulos del crédito”.¹⁶

De 1915 data también la decisión de crear una red de 24 agencias rurales, que se sumarían a las 158 sucursales y agencias que el Banco tenía habilitadas en todo el país. Dichas agencias iban a ser abiertas en los siguientes tres o cuatro años, en su mayor parte en las provincias de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos.

La distribución de descuentos y adelantos que publicaba la propia oficina de estadística del Banco muestra sin embargo el lugar limitado que estas operaciones tenían en el conjunto de la actividad del banco (cuadro 8). El sector agrícola apenas evidenciaba un mínimo aumento en su participación entre

1913 y 1915, del 10 al 11%. El sector industrial, de menor peso en 1913, lograba en 1914 equiparar el volumen de créditos recibidos por la agricultura, para disminuirlo en 1915. Este comportamiento podría expresar, con toda probabilidad, la incidencia de los ingenios azucareros del norte, que distaban del modelo de pequeña empresa que desde lo discursivo se procuraba alentar.

CUADRO 9

Distribución de los descuentos y adelantos entre los principales sectores de actividad, 1894-1930
(sumatoria de los créditos anuales- en miles de pesos corrientes)

Años	Comercio	%	Ganadería	%	Agricultura	%	Industria	%	Subtotal
1913	339,110	49,1	219,800	31,9	71,515	10,4	59,659	8,6	690,084
1914	286,044	44,0	218,675	33,6	71,883	11,1	73,773	11,3	650,375
1915	180,337	35,0	227,613	44,2	58,506	11,4	48,621	9,4	515,077

Fuente: BNA 1929, p.34

Los dos grandes rubros seguían siendo, como en el pasado, el comercio y la ganadería, pero allí sí habían ocurrido cambios. Mientras la participación (y el valor absoluto) de los créditos destinados a las empresas del sector comercial bajaron sustantivamente (5 puntos porcentuales en 1914, otros 9 puntos en 1915), la ganadería aumentaba simétricamente la suya (más de 12 puntos entre 1913 y 1915), quedando como el principal receptor de créditos del Banco. Esto implicaba por un lado, los préstamos de prenda “agraria” destinados al sector, pero también aquellos otorgados mediante el descuento de letras y pagarés convencionales, e incluso los concedidos desde casa central, generalmente a los actores de mayor fuste. En el próximo apartado se aportarán elementos que pueden ayudar a esclarecer un poco más este punto.

3. EL BANCO NACIÓN AL RESCATE DE LOS DEUDORES EN CRISIS: BANCOS, GRANDES EMPRESARIOS Y GRUPOS ECONÓMICOS

El examen del papel desempeñado por el Banco durante la crisis puede ser examinado desde otro ángulo, el de la evolución de los créditos otorgados a los grandes deudores en los meses que van desde fines de 1913 hasta bien entrado el año 1915, tal como aparecen en los libros de actas del directorio en ese período. El análisis se realizó mediante el relevamiento de más de 1800 operaciones de más de 100.000 pesos cada una, asentadas en unas 380 actas a lo largo de ese período.

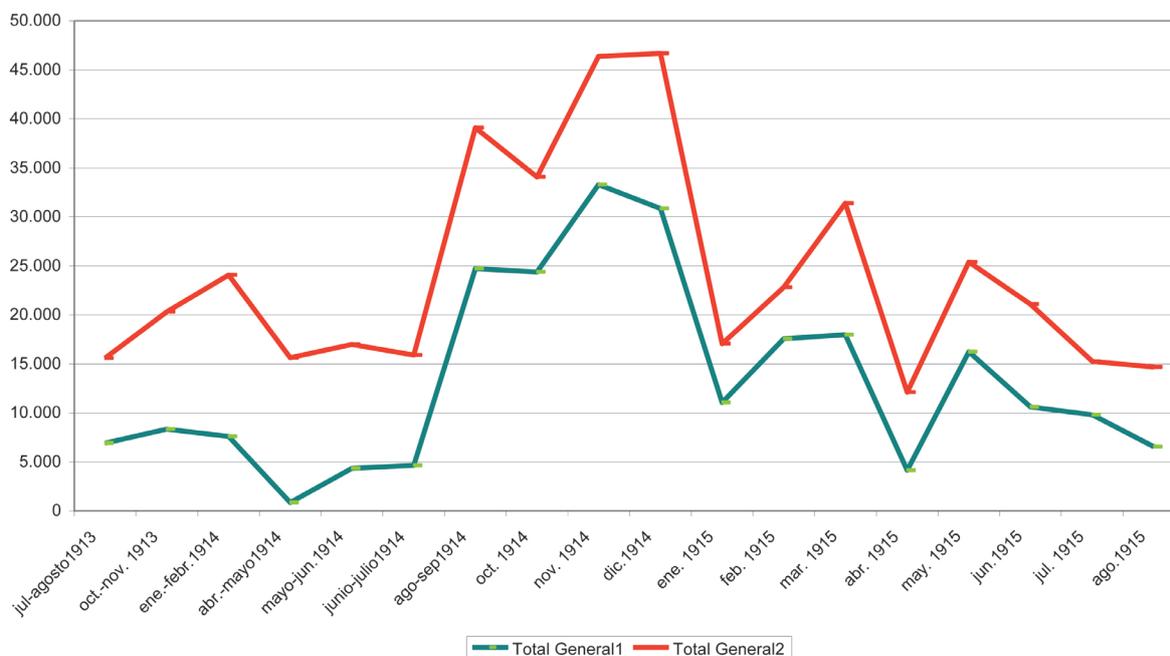
De una primera aproximación surge la importancia que asumieron dos rubros específicos, los establecimientos bancarios (especialmente las grandes entidades de la Capital) y las compañías azucareras del norte del país, que comprendían un 20 % de las operaciones relevadas. Por ese motivo y por tratarse de un universo más acotado, incluimos en esos dos rubros operaciones por debajo del límite puesto para la generalidad de los casos. Cabe señalar que el número de operaciones azucareras excedía en casi 2 a 1 al de las operaciones con los bancos, pero estas últimas representan montos holgadamente superiores a las primeras. El resto del rubro “Otros” que daba cuenta del otro 80% de las operaciones, correspondía a empresas y empresarios de variados sectores, con una fuerte presencia de los exponentes del comercio y la ganadería (estos últimos, los más grandes propietarios rurales), en consonancia con lo apreciado en el cuadro 9

Una primera perspectiva, sobre la evolución del crédito mensualizado, permite apreciar tres etapas o ciclos. La primera, desde mediados de 1913 hasta junio de 1914 presentó una fase inicial ascendente hasta noviembre-enero de 1914 (en que la masa prestable pasa de 15 a 24 millones), y otra descendente que se aprecia en las mediciones de mayo-abril y junio de 1914. La siguiente etapa, de julio de 1914 a enero de 1915, incluye los más altos valores de la serie, con un vertical ascenso del monto de los créditos en agosto-septiembre, hasta alrededor de los 40 millones mensuales, cifra que es superada en noviembre y diciembre

del mismo año, y un fuerte descenso, hasta los 17 millones, en enero. A partir de entonces se identifica una tercera etapa en que el monto de los préstamos vuelve a oscilar mensualmente en torno a los 15 a 25 millones, con un movimiento en serrucho más empinado que en la primera mitad de 1914 y, en los tres últimos meses (junio-julio-agosto de 1915), con una clara tendencia descendente (ver gráfico 1).

GRÁFICO 1

BNA: créditos a grandes deudores de más de 100.000 y 500.000 pesos



Total General 1: deudores de 500.000 pesos o más. **Total General 2:** deudores de 100.000 pesos o más. Datos mensualizados.

Cabe remarcar el brusco incremento de los montos a partir de los primeros datos disponibles después del estallido de la guerra (con la salvedad de que el libro correspondiente al periodo del 22 de julio al 21 de agosto, durante el cual se produjo el estallido bélico, y el pánico y feriado bancario, se encuentra extraviado).

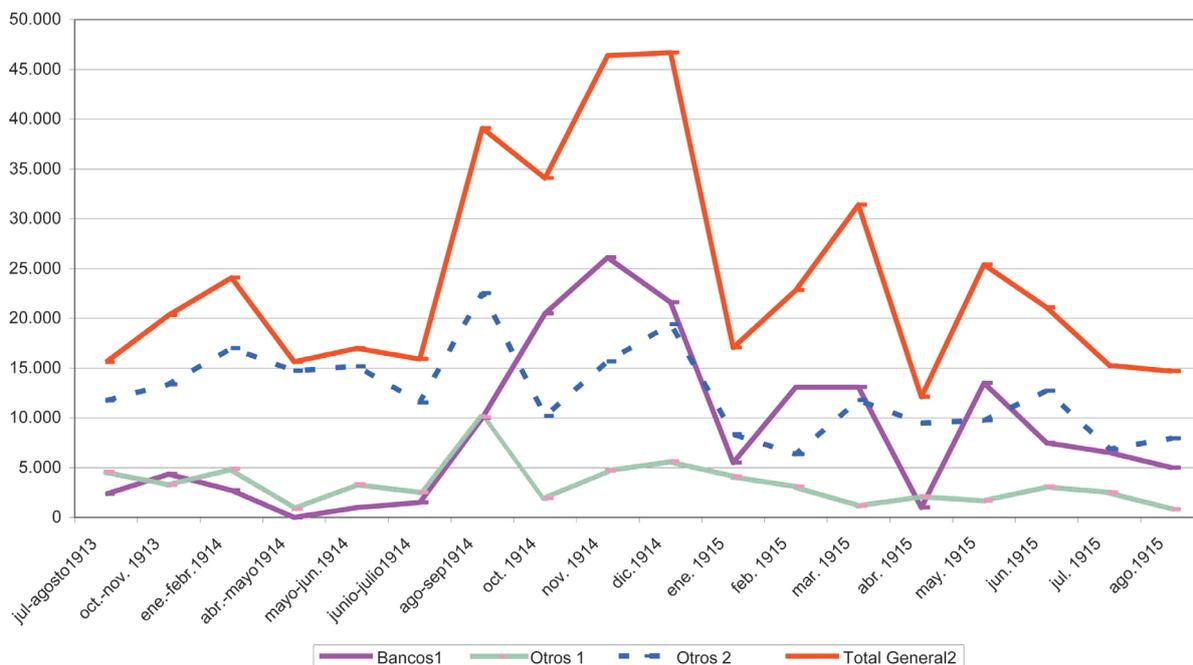
Ahora bien, a partir de agosto de 1914 se observa también que el movimiento general puede ser explicado a partir del comportamiento de las operaciones más grandes (de 500.000 en adelante) que pasan a dar cuenta de un 60 a 70% del total (ver gráfico 1). Por otra parte, si consideramos el total de créditos autorizados por el Directorio para la Casa Central (que se fijaba semanalmente en torno a los 10-12 millones de pesos) apreciamos que en los meses de agosto-diciembre de 1914 la suma de créditos por 100.000 pesos o más estuvo por encima del 80% del total, bajando a 30-60% en los meses previos y posteriores. Esta elevada concentración demostraría el sesgo de la política crediticia en favor de los grandes empresarios y de los miembros de la élite económica y social. Tal sesgo se habría reforzado cuando la emergencia económica, por las perturbaciones de la guerra y las restricciones del resto del sistema bancario, dejó al BNA como única tabla de salvación para afrontar los problemas de iliquidez y de insolvencia.

En cuanto al universo de actores beneficiarios del crédito en gran escala, por encima de 100.000 pesos, los datos mensuales permiten identificar un promedio de 65 prestatarios, con picos de 90 para algunos pocos meses, y mínimos por debajo de 40 en algunos otros. Es sin duda un número restringido si se piensa en la plétora de actores económicos, e incluso, solo en aquellos con acceso al crédito en Casa Central, pero tampoco tan bajo como para considerar el crédito capturado por un grupo de pertenencia. Sumando los 18 meses considerados, y restando las repeticiones, el listado supera los 660 individuos y razones sociales. A su vez, aquellos beneficiarios de 500.000 pesos representaron mensualmente un promedio de 8, oscilando entre un mínimo de 2 y un máximo de 17. El listado total en los 18 meses arroja 87 individuos y sociedades, que se pueden consolidar en 37 empresas, individuos y grupos familiares y/ económicos. Este último es

sin duda un universo mas restringido, en donde pueden pesar las estrategias de los actores más importantes (ver cuadro 10).

GRÁFICO 2

Creditos a bancos y grandes deudores de mas de 100.000 (2) y 500.000 (1) pesos



Total General 1: deudores de 500.000 pesos o más. Total General 2: deudores de 100.000 pesos o más. Datos mensualizados

Ahora bien, visto desde esta óptica, hay dos tipos de situaciones discernibles por el grado de incidencia que tienen en la estructura de conjunto. Por un lado el sector Bancos, donde el peso de los establecimientos que recibieron créditos del BNA por más de 500.000 es incontrastable, siendo en rigor el piso de las operaciones, en el grupo de las entidades grandes, no menor al millón de pesos, con máximos de 10 millones de pesos mensuales (gráfico 2).

Sin duda el caso más espectacular fue el del Banco Español del Río de la Plata, que recibió desde el 28 de agosto al 12 de diciembre de 1914 un acumulado de 36 millones de pesos. Esta entidad, que era la segunda en importancia en el sistema, detrás del propio BNA, perdió a partir de julio de 1914 casi 70 millones de pesos de depósitos, un 35 % de lo que disponía en aquella fecha. En segundo lugar se ubicaba el Banco de Italia y Río de la Plata, el segundo banco privado nacional, que había perdido depósitos en un porcentaje similar al Español, y por valor de 30 millones, recibiendo en redescuentos del BNA 10 millones en noviembre de 1914 y 25 millones entre febrero y julio de 1915¹⁷. También se destacó la ayuda a los dos bancos alemanes, que sufrieron fuertes retiros en los primeros meses de la guerra. El Banco Germánico de América del Sud recibió del BNA entre diciembre de 1914 y agosto de 1915 un total de 20 millones de pesos, mientras al Banco Alemán Transatlántico se le otorgaron 12 millones, entre diciembre y mayo de 1915.

Otro caso significativo fue el del Banco de la Provincia de Buenos Aires, a la sazón mixto (privado-estatal), y que se ubicaba cuarto en el ranking de depósitos (detrás del BNA, del Español, y del Banco de Londres y Río de la Plata). Si bien sus pérdidas en el segundo semestre de 1914 fueron inferiores a las de los establecimientos anteriores (15 millones de pesos, un 12%) resultaron mucho más cuantiosas si se las considera en relación a su nivel máximo, alcanzado en junio de 1913 (35 millones, ó 25%)¹⁸. Dicho establecimiento recibió 10 millones en noviembre de 1914. Finalmente, el Banco Francés del Río de la Plata, que por la sangría de depósitos sufrida en la última semana de julio había desistido de reabrir después de la

feria,¹⁹ y se hallaba sometido a intervención - por orden judicial- por parte del BNA, recibió de éste un redescuento de 8 millones en octubre. En todos los casos se lo otorgaba sobre documentos de la cartera de los bancos, cuyo vencimiento no debía exceder los 180 días. Distinto fue el caso del Supervielle y Compañía²⁰, que mantuvo durante los dos años examinados un crédito en cuenta corriente por 1.5 millones a tasa preferencial, algo que también encontramos, durante el primer año, para el Italia y el Germánico (ver cuadro 11).

El flujo de los redescuentos que se empezaron a otorgar luego del estallido de la guerra, al Banco Español primero y al Francés después, alcanzó sus mayores guarismos en noviembre-diciembre de 1914, y se mantuvo durante 1915, pero en un nivel inferior al de los primeros meses, prácticamente hasta el final de las mediciones. En cualquier caso, a partir de abril de 1915 la relación del BNA con el conjunto de los bancos del sistema pasó sobre todo por el negocio de las “cauciones”, ya mencionadas en el apartado anterior, cuyos primeros beneficiarios fueron los bancos privados poseedores de las Letras de Tesorería caucionadas, pero cuyo último destinatario era el Estado nacional, por lo que podían considerarse en la práctica como un redescuento de dichas letras al Estado.

Otra situación era la que se planteaba en relación a las firmas no bancarias. En ese nutrido contingente hemos ya distinguido a las empresas azucareras, localizadas casi todas en el noroeste argentino (principalmente en Tucumán), excepto el ingenio de Las Palmas, situado en el Territorio del Chaco. Una veintena de estas empresas correspondían a la provincia de Tucumán, y entre ellas se destacaban Nougés Hermanos, Griet Hermanos, Compañía Azucarera Padilla y Compañía Azucarera Tucumana (CAT).²¹ Esta última formaba parte de un grupo empresarial diversificado que será examinado más abajo. Solo baste decir que CAT y Nougés fueron los dos principales receptores de créditos en el sector. Mientras Nougés fue un importante receptor de préstamos desde la primera etapa (junio-julio de 1913 a 1914), si bien en una escala menor (1.3 millones), la CAT solo aparece como demandante de fondos desde agosto de 1914 en adelante. Por cierto la magnitud de los créditos en esta segunda etapa fueron mucho más importantes: 4.2 millones en el caso de Nougés, 6.4 millones en el de la CAT. Esta última siguió siendo una fuerte receptora de fondos en la tercera etapa (febrero-agosto 1915), con 4.3 millones, mientras los montos recibidos por Nougés bajaban a la mitad (2.1 millones). Entre los ingenios fuera de Tucumán sobresalía el Ledesma Sugar Estates and Refining Co., en Jujuy, renovado por completo por Enrique Wollmann en los años previos a la Guerra.²² En 1913/14 fue el principal tomador de préstamos del sector, con 1.9 millones de pesos.

Aludimos recién a los grupos empresariales. El exponente más acabado de un grupo económico diversificado era sin duda, el que giraba en torno a la firma financiera Ernesto Tornquist y Compañía, que también operaba como banco comercial y de inversión.²³ La misma controlaba una serie de firmas que recibieron créditos del BNA, en el rubro inmobiliario y de explotación agropecuaria (La Plantadora Isleña, la Sociedad Belga Argentina, Tierras y Colonias La Verde), de la industria frigorífica (Sansinena), bebidas (Cervecería Palermo), siderurgia (TAMET) y construcciones (Compañía General de Obras Públicas- GeOPé), además de una compañía importadora, que incursionaría también en el negocio de la sal (CIBA), y varias otras técnicas y comerciales (Noe, Altgelt, de Bary). En el sector azucarero se incluía a la ya mencionada CAT (Compañía Azucarera Tucumana), así como a la Refinería Argentina de Rosario que, si bien no recibió directamente créditos del BNA, fue la depositaria del azúcar que garantizaba los préstamos a las otras empresas del sector. El conjunto de firmas del conglomerado obtuvo el máximo registro de créditos del BNA en los meses de agosto-septiembre de 1914 (más de seis millones de pesos), pero siguió siendo fuerte receptor de préstamos hasta agosto de 1915. A su término acumulaba créditos por 24 millones de pesos (10 millones solo de la CAT), estimándose que llegó a tener un máximo de 15 millones en vigencia.

Otro grupo empresarial que es posible detectar en la cartera del BNA es el de los Devoto, cuyo patriarca Antonio llegó a controlar la Compañía General de Fósforos, el Frigorífico Argentino y diversos negocios de tierras, además de presidir por décadas el Banco de Italia y Río de la Plata, pero que ya para el momento en que consideramos había entrado en ocaso.²⁴ El total recibido del BNA entre junio de 1914 y febrero de 1915 ascendía a 1.8 millones. El caso inverso es el de Bunge y Born, uno de las más grandes consorcios internacionales dedicados a la exportación de cereales, que recién comenzaba por entonces a diversificarse hacia otros rubros en la Argentina (ya había creado Molinos del Río de la Plata), algo que iba a desarrollar sobre todo después de la Primera Guerra. En agosto-septiembre tomó un millón de pesos en créditos, más allá de las fuertes sumas que tomaba como crédito diario para cubrir sus giros a las sucursales en la estación de las cosechas.²⁵

Finalmente, se pueden enunciar una serie de grandes empresas, como la gran fábrica de bolsas para cereales La Primitiva, las bodegas mendocinas Arizu,²⁶ la Compañía Forestal, dueña de considerables

extensiones en el Chaco y norte de Santa Fe, y principal productora de quebracho y tanino, Agar Cross, compañía técnica y de importación, la Fabrica de Papel La Argentina, de Estrada y Maupas, y la Sociedad Elaboradora de Fibras de Lino, creada por Alfredo Demarchi. Entre los grandes empresarios beneficiarios del crédito se hallaban Weil Hermanos, otra de las grandes firmas cerealeras que operaban en la Argentina, Nicolás Mihanovich, principal accionista de la empresa que controlaba el tráfico de cabotaje en el litoral argentino, Christophersen, armador naviero, y los Lacroze, fundadores de una compañía de tramways y otra de ferrocarriles en el noroeste de Buenos Aires.

También se destacaban algunos conjuntos de familias de grandes propietarios rurales, amparados bajo apellidos de gran prestigio en el seno de las élites económico-sociales, lo que sin duda les abría las puertas del financiamiento bancario en gran escala. El principal era sin duda el de los Anchorena, considerados los más grandes propietarios rurales de la Argentina a lo largo del siglo XIX y en los comienzos del siglo XX.²⁷ El conjunto de 11 individuos que pudo ser identificado bajo este apellido acumuló unos 2.5 millones de pesos en préstamos del BNA, desde mediados de 1914 en adelante. En una escala algo menor, también figuran con fuertes créditos los Santamarina, Alzaga, Luro y Cobo, entre otros grandes propietarios de la provincia de Buenos Aires. El caso de los Santamarina, que desde mediados de 1914 acumuló más de un millón de pesos en sucesivos créditos, es significativo ya que el mayor de los hijos del patriarca familiar, Ramón, ejerció la presidencia del Banco desde 1904 y hasta 1909, el primer período de su gran expansión. Su hermano Enrique, quien lo sucedería al frente de la empresa familiar, sería incorporado al directorio del Banco en 1917.²⁸

Si bien las grandes empresas y empresarios del sector no bancario eran visibles ya en los dos meses previos a la crisis (desde fines de mayo de 1914), su participación pegó un salto en agosto-septiembre cuando dieron cuenta de casi el 50% de los préstamos al “tercer sector” (excluido el bancario y el azucarero). En el caso del grupo Tornquist, en rigor, los tres sectores se hallaban articulados. Así pues, la Compañía Azucarera Tucumana recibió seis millones entre agosto y diciembre, en tanto las otras empresas del grupo recibían en el mismo periodo, 3.6 millones, y la propia empresa madre, en tanto entidad bancaria, otros 2 millones.

Hubo por otra parte una presencia significativa del grupo de los empresarios y empresas muy grandes en la primera etapa, de julio-agosto de 1913 a junio-julio de 1914, pero con actores diferentes: en esos meses tuvieron protagonismo actores como los Alzaga, Weil Hermanos, Christophersen, Agar Cross, Darmstadter, para culminar en agosto de 1914 con la “unificación” de deudas (en rigor consolidación hipotecaria) de tres grandes firmas que congelaron a partir de ahí su participación: Salaberry y Bercetche, importante firma de consignatarios de hacienda, y dos grupos rosarinos, encabezado uno por Colombo, involucrado por entonces en la comercialización de vinos de Mendoza,²⁹ y el otro integrado por Genoud, Benvenuto y Martelli, con alrededor de dos millones de pesos cada uno. Por el contrario los Tornquist, Anchorena, Santamarina, iban a tener a partir de agosto de 1914 su etapa más activa como tomadores de fondos.

Ahora bien, más allá del peso de Tornquist, que se fundó precisamente en su triple base, la banca, el sector azucarero y este tercer sector (que en principio podría considerarse del agro, el comercio y la industria), así como de la incidencia particular que este último segmento tuvo en agosto-septiembre de 1914, el flujo de fondos que recibió fue de una escala bien inferior a la de los grandes préstamos del BNA hacia el sector bancario, que fueron los que marcaron, a partir de esta última fecha, la tendencia de todo el conjunto (véase el gráfico 2).

4. PALABRAS FINALES

Las transformaciones que motorizó el impacto de la Primera Guerra Mundial en la operatoria del BNA son a todas luces muy significativas, y evidencian el nuevo papel que pasó a desempeñar en el sistema financiero y en la economía nacional. Es también cierto que ya desde los primeros años del siglo XX el Banco venía cumpliendo un rol importante papel en el funcionamiento del sistema regido por la Caja de Conversión, interviniendo sobre todo como estabilizador del mercado de cambios, y como instrumento para agilizar la circulación a escala nacional. Esto se implementó a través de su vasta red de sucursales, y mediante los variados mecanismos del crédito como de los más básicos de provisión de giros sobre las distintas plazas del país.

Sin embargo, la conmoción provocada por la Primera Guerra Mundial en todo el sistema económico y financiero, al igual que en las finanzas públicas, lo llevarían a desempeñar nuevos roles. Por un lado, a sostener mediante el redescuento a toda una serie de establecimientos bancarios nacionales y otros de alcance local en los meses más críticos que siguieron a la declaración de la Guerra.

Por el otro, a atender las demandas de refinanciación de un vasto y heterogéneo conglomerado de empresarios comerciales y rurales, imposibilitado de recurrir a la banca privada como antes, por las dificultades que ésta atravesaba. La importancia de los créditos en mora que fueron arreglados sin ejecuciones, a los que deberían sumarse las otras esperas y refinanciaciones que no entraron en esa categoría, son un fiel reflejo del nuevo papel que cumplió en los dos o tres años más complicados que siguieron al estallido bélico.

Al mismo tiempo, la extensión del crédito a sectores hasta ese momento sin acceso al crédito bancario, mostró otra arista novedosa, la de brazo ejecutor de políticas públicas, diseñadas en este caso desde el Ministerio de Agricultura (y no desde la órbita de Hacienda de la que formalmente dependía) para sostener el desarrollo de la agricultura pampeana, tanto como de diversos cultivos e industrias regionales, y de la ganadería de todo el país.

Sin embargo, el análisis de los grandes deudores, y la ponderación de la importancia de su participación en el crédito total por la Casa Central, impone relativizar estos últimos asertos. Fueron los grandes bancos de la Capital, en primer término, y algunos grandes grupos económico-financieros (Tornquist) y de grandes propietarios territoriales (Anchorena), junto a grandes empresarios azucareros (Nougués) los principales beneficiarios en la delicada coyuntura de las semanas que siguieron a la declaración de la guerra (agosto-septiembre de 1914), en una política crediticia que reconocía así el lugar que ocupaban en la escala social, a la vez que evidenciaba, en relación a los establecimientos de crédito, el papel de prestamista de última instancia, a la vez que de banco comercial, que de facto el BNA estaba ejerciendo y que le permitiría seguir desempeñando un rol estabilizador en el largo período que precedería a la constitución de un Banco Central.

NOTAS

1. Albert (1988) y Weinmann (1994)
2. Albert (1988).
3. Sobre la evolución de la coyuntura externa y local, ver Phelps (1938) y Di Tella y Zimmelman (1973).
4. Peters (1934).
5. Entregadas a los proveedores del Estado o a las propias reparticiones públicas, las letras eran llevadas a la banca privada local para su descuento, y –como se verá– redescontadas por ésta ante el Banco Nación
6. Sobre la evolución económica y financiera de ese período, signado por un boom de las exportaciones agropecuarias puede consultarse Díaz Alejandro (1975) y Ferrer (2008), entre otros.
7. Hemos abordado la trayectoria general del Banco en Regalsky (2010).
8. BNA (1941).
9. De esta manera actuaba como colaborador del organismo de emisión monetaria, la Caja de Conversión, evitando que dichas fluctuaciones afectaran el volumen del circulante. Ford (1966), Salama (1997).
10. Sobre este proceso de desaceleración y crisis, véase Prebisch (1922) y Ford (1966).
11. IEB (1937), 6.
12. *La Argentina*, 2 de agosto de 1914.
13. Un buen relato de estos eventos en Cuccorese (1966).
14. BNA (1914)..
15. Adelman (1990) y (1992).
16. BNA (1915), 4
17. Sobre el Banco Español, véase Iglesias (2012) y Regalsky e Iglesias (2015). Sobre el Banco de Italia, Devoto (2008).
18. Regalsky y Da Orden (2013).
19. Sobre la trayectoria previa del Banco Francés, Regalsky (2012).
20. Sobre este importante banco, de capitales uruguayos, véase Jacob (2006).
21. Sobre las empresas de este sector, Guy (1980), Girbal Blacha (1988), Sánchez Román (2005), Campi (2006) y Moyano

- (2014).
22. La nueva instalación contó entonces con el trapiche más grande de Sudamérica, obteniendo fuertes préstamos del Banco Francés, antes que esa entidad cerrase. Regalsky (2001).
 23. Sobre este grupo véanse los trabajos de Gilbert (2003) y (2007).
 24. Sobre este caso, Barbero (2000), además de Devoto (2008).
 25. Sobre el grupo Bunge y Born y su diversificación, Schvarzer (1989) y Green y Laurent (1989). Sobre el uso de los giros del BNA, Tulchin (1978).
 26. Cuya historia ha sido estudiada en Mateu (2009).
 27. El análisis de las sucesiones efectuado por Roy Hora muestra a dos de sus exponentes, Tomás S. y Juan N. con 110.000 y 275.000 hectareas al fallecer en la década de 1890. Hacia 1928, con casi 200.000 hectáreas en la provincia de Buenos Aires, los miembros de esta familia eran ubicados por Oddone en el tercer lugar entre las más grandes familias propietarias. Oddone (1975); Hora (2012).
 28. Reguera (2006); BNA (1941).
 29. Con intereses en la empresa Tomba, poco después se integraría al grupo Leng Roberts que tomó su control. Desde ahí participaría en la Unión Industrial Argentina, de la que fue presidente en 1925 y por espacio de dos décadas. Schvarzer (1991) y Jauregui (1993)..

BIBLIOGRAFÍA

JOURNAL of Latin American Studies, vol.22, Cambridge University Press.

ADELMAN, Jeremy (1992): "Financiamiento y expansión agrícola en la Argentina y el Canadá, 1890-1914", *Ciclos*, Buenos Aires, pp.3-22.

ALBERT, Bill (1988): *South America and the First World War: the impact of the war on Brazil, Argentina, Peru and Chile*, Cambridge: Cambridge University Press.

BALBOA, M. (1972): «El balance de pagos de la República Argentina, 1913-1950», *Desarrollo Económico* 45, 151-172.

BNA: Banco de la Nación Argentina, *Memoria y Balance*, Buenos Aires, 1891-1930.

BNA (1941): Banco de la Nación Argentina, *El Banco de la Nación Argentina en su cincuentenario*, Buenos Aires.

BARBERO, María Inés (2000): "Mercados, redes sociales y estrategias. De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril", *Estudios Migratorios Latinoamericanos* 44, Buenos Aires.

BUNGE, Alejandro (1920): «El costo de vida en 1919». *Revista de Economía Argentina*, IV: 22, pp. 253-261.

CAMPI, Daniel (2006): "Avellaneda y Terán, una empresa azucarera argentina en tiempos de crisis, 1892-1906", en M.Cerutti (comp.), *Empresas y Grupos Empresariales en América Latina, España y Portugal*, Monterrey-Alicante.

CAVALLO, D., Y.Mundlack y R.Domenech (1986): «Estadísticas de la evolución económica de Argentina 1913-1984», IEERAL, *Estudios* IX:39, pp. 103-184.

CEPAL (1958): Comisión Económica para América Latina, *El Desarrollo Económico de la Argentina*, Vol 5: «Algunos estudios especiales y estadísticas macroeconómicas», Sgo de Chile: CEPAL (mimeo).

CUCCORESE, HORACIO J. (1966): "Historia económica financiera argentina (1862-1930)", en Academia Nacional de la Historia, *Historia argentina contemporánea : 1862-1930*, Buenos Aires : El Ateneo, 1966, pp.85-126.

DEVOTO, Fernando (2008): *Historia de los italianos en la Argentina*, Buenos Aires, Biblos.

DÍAZ Alejandro, Carlos (1975): *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu.

DIÉGUEZ, Héctor (1972): «Crecimiento e inestabilidad del valor y el volumen físico de las exportaciones

argentinas en el periodo 1864-1963», *Desarrollo Económico* 46, 334-347.

DI Tella, Guido y Manuel Zymelman (1973): *Los ciclos económicos argentinos*, Buenos Aires, Paidós.

DÍAZ Alejandro, C. (1981): «Tipo de Cambio y Términos de Intercambio en la República Argentina 1913-1976», CEMA, *Serie de Investigaciones* 22.

FERRERES, Orlando (2005): *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*, Buenos Aires, Fundación Norte y Sur.

FORD, Alec (1966): *El patrón oro, 1880-1914: Gran Bretaña y Argentina*, Buenos Aires, Editorial del Instituto.

GERCHUNOFF, Pablo y Lucas Llach (2003): *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentina*, Buenos Aires, Ariel.

GILBERT, Jorge (2003): “El grupo Tornquist entre la expansión y la crisis de la economía argentina en el siglo XX”, *Revista CICLOS* 25-26, Buenos Aires.

GILBERT, Jorge (2007): “Las estrategias empresariales de Ernesto Tornquist y Cía.”, en J.Schvarzer, T.Gómez y M. Rougier, *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*. Buenos Aires, CESPA-UBA. 2007

GIRBAL Blacha, Noemí M. (1988): “Estado, modernización azucarera y comportamiento empresario en la Argentina (1876-1914). Expansión y concentración de una economía regional”, *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XLV, Sevilla, , pp. 383 – 417

GREEN, Raúl y C. Laurent (1989): *El poder de Bunge & Born*, Buenos Aires, Legasa.

GUY, Donna (1980): *Argentine Sugar Politics. Tucuman and the Generation of the Eighty*, Temple, Arizona, Center for Latin American Studies.

HORA, Roy (2012): “Los Anchorena: patrones de inversión, fortuna y negocios (1760-1950)”, *América Latina en la Historia Económica*, vol.19 no.1, México ene/abr.

IGLESIAS, Mariano (2012): “El Banco Español del Río de la Plata en sus primeros cincuenta años, 1886-1935”, *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos* 3, Centro de Estudios “Prof. Segretti”, Córdoba, pp. 47-73.

IEB, Instituto de Estudios Bancarios (1937): *Estadísticas Bancarias Argentinas*, Buenos Aires.

JACOB, Raúl (2006): “El grupo Supervielle (1887 - 1940) - Inversiones uruguayas en el exterior”, en Mario Cerutti ed., *Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal*, Universidad Autónoma de Nuevo León Monterrey, pp. 149 – 190.

JASCALEVICH, Jacobo (1917): *El Banco de la República*, Buenos Aires.

JÁUREGUI, Anibal P. (1993): “El despegue de los industriales argentinos” en W.Ansaldi, A.R.Pucciarelli y J.C.Villarruel eds., *Argentina en la paz de las dos guerras 1914-1945*, Buenos Aires, Biblos

MH: Ministerio de Hacienda de la Nación, *Memorias* (Buenos Aires, 1910-1911).

MCGN: Contaduría General de la Nación, *Memorias* (Buenos Aires, 1912-1932).

MATEU, Ana M. (2009): “Estudio y análisis de la modalidad empresarial vitivinícola de los Arizu en Mendoza” (*tesis doctoral inédita*), Universidad Nacional de Cuyo,

MOYANO, R. Daniel (2014): *Firmas Familiares y estructura empresarial en la Industria Azucarera Tucumana (1895-1930)*, Buenos Aires, Prometeo.

ODDONE, Jacinto *La Burguesía Terrateniente Argentina. Buenos Aires Colonial- Capital Federal-Provincia de Buenos Aires- Provincia de Entre Ríos- Territorios Nacionales*, Buenos Aires, Ediciones Libera, 1975 (1ª edición: 1930).

PETERS, Harold (1934): *The Foreign Debt of the Argentine Republic*. Baltimore, J.Hopkins.

PHELPS, Vernon (1938): *The Argentine Economic Position*, Philadelphia.

PREBISCH, Raúl (1921-1922): “Anotaciones sobre nuestro medio circulante”, *Revista de Ciencias Económicas*, Buenos Aires

REGALSKY, Andrés M. (2001): “¿Una experiencia de banca industrial en la Argentina agroexportadora? El Banco Francés del Río de la Plata, 1905-1914”, *Anuario 1*, Centro de Estudios Históricos “Prof. C.S.Segreti”, Córdoba, n° 1, pp. 219-245.

REGALSKY, Andrés M. (2010): “Empresas, Estado y mercado en el sector financiero: el Banco de la Nación Argentina, 1891-1930”, *Anuario N° 2*, CEEED-UBA, Buenos Aires.

REGALSKY, Andrés M. (2012): “Banca e inmigración en Argentina: el Banco Francés del Río de la Plata, 1886-1914”, *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa* n°6, BBVA-Archivo Histórico, Madrid, pp. 159-180.

REGALSKY, Andrés M. y Liliana Da Orden (2013): “Banca y finanzas públicas”, en Juan M. Palacio editor, *Historia de la Provincia de Buenos Aires*, vol. 4: *De la Federalización de Buenos Aires al Advenimiento del Peronismo (1880-1943)*, Buenos Aires, Edhasa-UNUPE, , pp.251-283.

REGALSKY, Andrés y Mariano Iglesias (2015): “Banca pública, banca privada y crisis: el Banco de la Nación Argentina como prestamista de última instancia entre la Primera Guerra Mundial y la posguerra”, *Ensayos Económicos* N° 72, Junio de 2015, Banco Central de la República Argentina, pp. 103-138.

REGUERA, Andrea (2006): *Patrón de estancias. Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la Pampa*, Buenos Aires, Eudeba.

Revista de Economía Argentina, Buenos Aires, 1918-1920.

SALAMA, Elías (1998). “El orden monetario argentino en las primeras décadas del Siglo XX”, *Económica*, La Plata, Vol. XLIV: 4, pp. 359-401.

SÁNCHEZ Román, José Antonio (2005): *La dulce crisis. Estado, empresarios e industria azucarera en Tucumán, Argentina (1853. 1914)*, Madrid-Sevilla, CSIC-Escuela de Estudios Hispano-Americanos.

SCHVARZER, Jorge (1989): *Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*, CISEA-GEL, Buenos Aires.

SCHVARZER, Jorge (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi.

SOARES, Carlos (1916:1922): *Economía y finanzas de la Nación*, Buenos Aires.

TULCHIN, Joseph (1978), “El crédito agrario en la Argentina, 1910-1926”, en *Desarrollo Económico*, vol. 18, N° 71, Buenos Aires.

WEINMANN, Ricardo (1994): *Argentina en la Primera Guerra Mundial*, Buenos Aires, Biblos.

CUADRO 10

Créditos a bancos, azucareras y otros grandes deudores (montos no inferiores a 100.000 pesos)
en miles de pesos moneda nacional, 1913-1915

Bancos	monto	1	2	3	Azucareras	monto	1	2	3	Otros	monto	1	2	3	Total
(1) jul.-agosto 1913					jul.-agosto 1913					jul.-agosto 1913					
a. Mayores deudores (1)	1.500	25	82		a. Mayores deudores (3)	411	50	62		a. Mayores deudores (9)	4.002	23	53		
Principales*	1.500	25	82		Principales*	0				Principales*	2.959	10	39		
1. Supervielle	1.500									1. C. Olivera e h. - U	950				
										2. Darmstadter y C	750				
										3. Alzaga, Felix - Carlos	659				
										4. Weil Hnos.	600				
b. Otros bancos (3)	325	75	18		b. Otras azucareras (3)	250	50	38		b. Otros deudores (30)	3.560	77	47		
c. Total bancos (4)	1.825	100	100	17,4	c. Total azucareras (6)	661	100	100	10,3	c. Total deudores (39)	7.562	100	100	72,3	10.460 100,0
(2) oct.-novemb. 1913					oct.-novemb. 1913					oct.-novemb. 1913					
a. Mayores deudores (3)	5.000	43	89		a. Mayores deudores (2)	1.216	22	51		a. Mayores deudores (19)	7.711	25	50		
Principales*	5.000	43	89		Principales*	866	11	36		Principales*	3.750	8	24		
1. Galicia y BA	1.000				1. Ledesma	866				1. Agar Cross y C P	1.000				
2. Italia y RP	2.000									2. C. Pereda	600				
3. Germánico AS	2.000									3. H y M. J. Cobo	600				
										4. J. L. Ocampo e h.	550				
										5. Salaberry y Bercetche	500				
										6. P. Christophersen	500				
b. Otros bancos (4)	595	57	11		b. Otras azucareras (6)	1.180	78	49		b. Otros deudores (58)	7.679	75	50		
c. Total bancos (7)	5.595	100	100	23,9	c. Total azucareras (8)	2.396	100	100	10,2	c. Total deudores (77)	15.390			65,8	23.381 100,0

ARTÍCULO

(3) enero-febr. 1914				enero-febr. 1914				enero-febr. 1914						
a. Mayores deudores (1)	1.500	25	41	a. Mayores deudores (3)	1068	33	60	a. Mayores deudores (13)	4412	25	47			
Principales*	1.500			Principales*	0			Principales*	2700	9	29			
1. Supervielle	1.500							1. La Primitiva (bolsas)	600					
								2. Weil Hnos SA C	600					
								3. C. Olivera e hijos	500					
b. Otros bancos (3)	650			b. Otras azucareras (7)	712	67	40	4. Engelbert Hardt y C	500					
				c. Total azucareras (10)	1.780	100	100	5. F. Alzaga	500					
c. Total bancos (4)	3.650	100	100	24,6	12,0			b. Otros deudores (40)	4968					
								c. Total deudores (53)	9379	100	100	63,3	14.809	100,0
(4) abril - mayo 1914				(abril - mayo 1914)				(abril - mayo 1914)						
a. Mayores deudores (1)	80	100	100	a. Mayores deudores (2)	250	40	52	a. Mayores deudores (15)	4935	28	53			
Principales*	0			Principales*	0			Principales*	500	1,9	5,4			
								1. P. Christophersen	500					
b. Otros bancos (0)	0			b. Otras azucareras (3)	230			b. Otros deudores (39)	4368					
				c. Total azucareras (5)	480	100	100	c. Total deudores (54)	9303	100	100	94,3	9.863	100,0
c. Total bancos (1)	80			0,8	4,9									
(5) mayo-junio 1914				(mayo-junio 1914)				(mayo-junio 1914)						
a. Mayores deudores (1)	1000	50	91	a. Mayores deudores (2)	415	50	55	a. Mayores deudores (17)	7517	24	50			
Principales*	1000	50	91	Principales*	0			Principales*	3334	7	22			
1. Municipio de Prestamos	1000							1. Salaberry y Bercetche	934					
								2. P. Besana	810					
								3. Grupo Tornquist (de Bary, T y E., CIBA, La Verde)	590					
								4. Grupo Santamarina.	500					
								5. Grupo Anchorena (M.R)	500					
b. Otros bancos (1)	101			b. Otras azucareras (2)	338			b. Otros deudores (53)	7627					
c. Total bancos (2)	1101	100	100	6,5	4,4			c. Total deudores (70)	15144	100	100	89,1	16.998	100,0

ARTÍCULO

<i>(6) junio-julio 1914</i>					<i>junio-julio 1914</i>					<i>junio-julio 1914</i>					
a. Mayores deudores (1)	1500	20	67		a. Mayores deudores (2)	1117	22	53		a. Mayores deudores (16)	5911	24	51		
Principales*	1500				Principales*	635	11	30		Principales*	2500	6	22		
1. Supervielle	1500				Nougués Hnos	635				1. Grupo Anchorena	850				
										2. Grupo Devoto (Bartol.)	650				
										3. L. Darmstadter y Cia	500				
										4. Grupo Colombo (F.C.R.-Mza)	500				
b. Otros bancos (4)	751				b. Otras azucareras (7)	1000				b. Otros deudores (50)	5614				
c. Total bancos (5)	2251	100	100	14,1	Total 9 azucareras	2117	100	100	13,4	c. Total deudores (66)	11524	100	100	72,4	15913 100,0

ARTÍCULO

(7) agosto-sept. 1914				agosto-sept. 1914				agosto-sept. 1914					
a. Mayores deudores (4)	13500	31	92	a. Mayores deudores (7)	6848	50	82	a. Mayores deudores (15)	15.634	14	52		
Principales*	13500	31	92	Principales*	6848			Principales*	13.959	11	46		
1.Español del R.P.	9000			1.CAT	2610			1.Salaberry y B. U	2.841				
2.Germánico AS	2000			2.Griet Hnos	1049			2. Genoud, Benvenuto, Martelli U	2.100				
3.E.Tornquist y Cía	2000			3.Mendez Hnos / F.Mendez	700			3.Grupo Colombo (C. y Tellería, M.Otero, FCRos-Mza)	1.497				
4.Castilla y RP	500			4.Nougués Hnos	652			4.Grupo Tornquist (Rosa A., C.Altgelt, G.y A.Muñiz Barreto, TaMet,Ciba)	1.350				
				5.Padilla	614			5.Grupo Anchorena (M., MC., J.S. E.y T.)	1.295				
				6.Ledesma	612			6.Bunge y Born	1.000				
				7.M.García Fernández	612			7.Bodegas Arizu U	950				
								8.SA ElabFibraLino	720				
								9.Grupo Santamarina (M.G., E. y Suc.A.)	600				
								10.Las Palmas	500				
								11.Lacroze Hnos y C	494				
								12.MGarcía Fernandez	612				
b. Otros bancos (9)	1160			b. Otras azucareras (7)	1473			b. Otros deudores (93)	14.704				
c. Total bancos (13)	14.660	100	100	c. Total azucareras (14)	8321	100	100	c. Total deudores (108)	30.337	100	100	56,4	52.707
			27,8				15,8						100,0

ARTÍCULO

(10) diciembre 1914			diciembre 1914			diciembre 1914			
a. Mayores deudores (5)	21.598 63 98		a. Mayores deudores (5)	4149 31 70		a. Mayores deudores (20)	9292 20 49		
Principales*			Principales*			Principales*	5100 8 27		
1.Español del R.P.	9.598		1.CAT	1640		1.Grupo Devoto (Bart., D.y Lesca. D.yCia)	800		
2.Germanico Am.Sud	6.000		2.Nougués	847		2.Lacroze Hnos	795		
3.Alem. Transatlantico	5.000		3.Cia Az Arg	611		3.Grupo Anchorena (MA Quesada, Emilio, E.de)	720		
4. Municip Prést	1.000		4.Griet	531		4. Castex-Villanueva	645		
			5.MGarcia Fernandez	520		5. SAElabFibraLino	640		
b. Otros bancos (3)	510		b. Otras azucareras (9)	1544		6.Grupo Tornquist (CIBA, GeOpe, T. yE.deBary,E. Noe)	500		
						7.L.Zuberbuhler	500		
						8.Santamarina e hijos	500		
c. Total bancos (8)	22.108 100 100	47,4	c. Total azucareras (13)	5693 100 100	12,2	b. Otros deudores (69)	9586		
						c. Total deudores (90)	18.880 100 100	40,4	46681 100,0
(11) enero 1915			enero 1915			enero 1915			
a. Mayores deudores (3)			a. Mayores deudores (2)	1476 14 49		a. Mayores deudores (16)	4089 30 49		
Principales*	5500 43 96		Principales*	1098 7 37		Principales*	500 19 6		
1.Germanico AS	2.500		1.Nougues Hnos	1098		1.Weil Hnos C	500		
2.Supervielle y C	1500								
3.Italia y RP	1500		b. Otras azucareras (14)	1518		b. Otros deudores (37)	4245		
b. Otros bancos (4)	220		c. Total azucareras (16)	2994 100 100	16,6	c. Total deudores (53)	9534 100 100	52,2	18248 100,0
c. Total bancos (7)	5720 100 100	31,6							

ARTÍCULO

(12) febrero 1915			febrero 1915			febrero 1915				
a. Mayores deudores (5)	13100 50 96		a. Mayores deudores (3)	1373 21 49		a. Mayores deudores (10)	3086 26 49			
1.Italia y RP	5000		Principales*	675		Principales*	1100 3 17			
2.BAT Rd	3000		1.Padilla P7+W8	675		1.Grupo Santamarina (A.J.de, y S.e Hijos)	1100			
3.Germanico AS	2500									
4.E.T.Cia Lda	2000									
5.Supervielle y C	600		b. Otras azucareras (11)	1449						
b. Otros bancos (4)	286					b. Otros deudores (29)	3250			
c. Total bancos (9)	13386 100 100	59,4	c. Total azucareras (14)	2822 100 100	12,5	c. Total deudores (39)	6336 100 100	28,1	22544 100,0	
(13) marzo 1915			marzo 1915			marzo 1915				
a. Mayores deudores (3)	13100 75 997		a. Mayores deudores (2)	3705 14 36		a. Mayores deudores (18)	5889 27 50			
1.Español del RP	7100		Principales*	3705 14 36		Principales*	1150 3 9,8			
2.Italia y RP	4000		1.CAT	2700		1.Grupo Anchorena (B.,M.C., E.)	650			
3.Germanico AS	2000		2.Nougues Hnos	1005		2.Grupo Colombo (C.yTellería)	500			
b. Otros bancos (1)	39		b. Otras azucareras (12)	2777		b. Otros deudores (48)	5877			
c. Total bancos (4)	13139 100 100	41,9	c. Total azucareras (14)	6482 100 100	20,7	c. Total deudores (66)	11767 100 100	37,5	31388 100,0	
(14) abril 1915			abril 1915			abril 1915				
a. Mayores deudores (1)	1000 33 92		a. Mayores deudores (3)	947 30 57		a. Mayores deudores (13)	4729 24 50			
Principales*	1000 33 92		Principales*	0		Principales*	2100 5 22			
1.Italia y RP	1000					1.Reta, Chiaramonte y Cia U	850			
2.Germanico AS	2000					2.Grupo Tomquist (Rosa A., T.de Bary, Cerv. Palermo TaMet)	750			
						3. Cia Tierras La Forestal	500			
b. Otros bancos (2)	85		b. Otras azucareras (7)	694		b. Otros deudores (44)	4717			
c. Total bancos (3)	3085 100 100	20,3	c. Total azucareras (10)	1644 100 100	10,8	c. Total deudores (55)	10474 100 100	68,9	15202 100,0	

ARTÍCULO

(15) mayo 1915				mayo 1915				mayo 1915					
a. Mayores deudores (4)	13500	57	989	a. Mayores deudores (2)	1072	20	53	a. Mayores deudores (14)	4798	27	49		
1. Italia y RP	5000			Principales*	1072	20	53	Principales*	1650	2	17		
Rd								1. Grupo Tornquist (GeOpe, Sansinena, SGBA, EdT, CIBA)	1650				
2. BAT	4000			1. CAT	500			b. Otros deudores (38)	4917				
3. E.T. Cia Lda	3000			2. Ledesma	572			c. Total deudores (52)	9715	100	100	383	25385
4. Germanico AS	1500		53,2	b. Otras azucareras (8)	948								100,0
b. Otros bancos (3)	150			c. Total azucareras (10)	2020	100	100						
c. Total bancos (7)	13650	100	100				20,7						
			53,8										
(16) junio 1915				junio 1915				junio 1915					
a. Mayores deudores (3)	7500	75	100	a. Mayores deudores (2)	430	22	51	a. Mayores deudores (15)	12723	23	67		
Principales*	7500	75	99,7	Principales*	0			Principales*	3095	8	16		
1. Italia y RP	5000							1. Iturraspe Hnos U	895				
2. Germanico AmSud	1500							2. Juan Lalor	600				
3. B. Municip. Prestamos	1000							3. Grupo Tornquist (D. Muñiz Barreto, E. de Bary, CIBA)	600				
b. Otros bancos (1)	26			b. Otras azucareras (7)	420			4. L. Zuberbuhler	500				
c. Total bancos (4)	7526	100	100	c. Total azucareras (9)	850	100	100	5. Grupo Anchorena (M.I, MR de)	500				
			27,4				3,1	b. Otros deudores (50)	6364				
								c. Total deudores (65)	19087	100	100	69,5	27462
													100,0

ARTÍCULO

<i>(17) julio 1915</i>				<i>julio 1915</i>				<i>julio 1915</i>								
a. Mayores deudores (2)	6500	33	94	a. Mayores deudores (1)	780	17	53	a. Mayores deudores (8)	3500	22	51					
Principales*	6500	33	94	Principales*	780	17	53	Principales*	2500	14	36					
1. Italia y Río de la Plata	5000			1. CAT	780			1. Grupo Tornquist -Sansinena	500							
2. Supervielle y C	1500							2. Alzaga, Unzue	500							
								3. N. Mihanovich	500							
b. Otros bancos (4)	411			b. Otras azucareras (5)	700			4. Engelbert, Hardt	500							
								5. Weil Hnos	500							
								b. Otros deudores (28)	3350							
c. Total bancos (6)	6911	100	100	45,3	c. Total azucareras (6)	1480	100	100	9,7	c. Total deudores (36)	6850	100	100	44,9	15241	100,0
<i>(18) agosto 1915</i>				<i>agosto 1915</i>				<i>agosto 1915</i>								
a. Mayores deudores (2)	5000	40	95	a. Mayores deudores (1)	738	13	50	a. Mayores deudores (14)	4060	30	51					
1. Italia y RP	3000			Principales*	738	13	50	Principales*	2	10						
2. Germanico AS	2000			1. Cia Padilla	738			1. M. Brughera	812							
b. Otros bancos (3)	277	60	5	b. Otras azucareras (7)	737			U								
c. Total bancos (5)	5277	100	100	35,9	c. Total azucareras (8)	1475	100	100	10,0	b. Otros deudores (32)	3869	70	49			
								c. Total deudores (46)	7929	100	100	54,0	14681	100,0		

Fuente: Banco de la Nación Argentina, Actas de Sesiones del Directorio (1913-1915) **Notas:** a: Banco de la Nación Argentina, Actas de Sesiones del Directorio (1913-1915) **Deudores principales:** aquellos que recibieron al menos 500.000 pesos de crédito durante cada periodo.

1: para cada categoría (mayores deudores, deudores principales, demás deudores), porcentaje sobre el número total de deudores de cada rubro; 2: cada categoría (mayores deudores, deudores principales, demás deudores), porcentaje sobre el monto total de crédito acordado a cada rubro; : monto total acordado a cada rubro (Bancos, Azucareras, Otros), como porcentaje del crédito total general. U: unificación de créditos, en esos casos el monto computa lo acumulado de periodos anteriores.

CUADRO 11
Principales receptores de créditos del BNA 1913-1915 (en miles de pesos moneda nacional).

	Jul-ago 1913	oct-nov 1913	may-jun 1914	jun.- jul. 1914	ago- sep 1914	octubre 1914	noviembre 1914	diciembre 1914	enero 1915	febrero 1915	marzo 1915	abril 1915	mayo 1915	junio 1915	agosto 1915
Banco Español RP id.saldos acumulados*					9.000	10.985	6.097	9.598	0	0	7.100				
					9.000	19.985	26.082	35.680	26.680	15.695	16.698		7.100	7.100	1.400?
Banco Italia y R Plata id.saldos acumulados*		2.000				1.500	10.000	0	1.500	5.000	4.000	1.000	5.000	5.000	3.000
		2.000				1.500	11.500	11.500	13.000	16.500	10.500	11.500	15.000	15.000	14.000
Grupo Tornquist - GT															
T.de Bary			150					100							
E.de Bary			100					100						100	
A.de Bary						100									
Rosa A.deTornquist					500										
C.Altgelt					300					300					
G.y A.MuñizBarreto					350									400	150
Ed.Tornquist													100		
T.yCniasLaVerde			140												
CIBA			200		100		100	100	125		75		100	100	
TaMet					100										
Sansinena						600	500						500		
Cervec.Palermo						500									
CiaGral O.Publicas								100			100		700		100
Soc Grl Belga Arg SA													250		
La Plantadora Isleña					100										
E.Noë			386					100	125						
Total GT			976		1450	1200	600	500	250		475		1650	600	250
<i>Id.saldos acumulados</i>			<i>976</i>		<i>2526</i>	<i>3726</i>	<i>4086</i>	<i>4286</i>	<i>4436</i>	<i>4436</i>	<i>4511</i>		<i>5311</i>	<i>5361</i>	<i>6011</i>
Cía Azucarera Tucumana Id.saldos acumulados					2610	163	1825	1640	160	330	2700		500		
					2610	2773	4598	6238	6398	6728	6818		5330	3690	3980
Ernesto Tornquist y Cia Total GT+CAT+ET <i>Id.saldos acumulados</i>			976		6160	1363	2425	2140	410	2330	3175		5150	600	250
			<i>976</i>		<i>7136</i>	<i>8499</i>	<i>10684</i>	<i>12524</i>	<i>12834</i>	<i>13164</i>	<i>13329</i>		<i>15641</i>	<i>15641</i>	<i>14991</i>
Banco Germánico A.S. id.saldos acumulados*		2.000			2000			6000	2500	2500	2000	2000	1500	1500	2000
		2.000	2.000		2.000	2.000	2.000	8.000	10.500	13.000	13.000	9.000	8.000	7.000	7.000
Bco Alemán Transatl. id.saldos acumulados*								5000		3000			4000		
								5000	5000	8000	8000		7000	4000	4000

ARTÍCULO

	Jul-ago 1913	oct-nov 1913	may-jun 1914	jun.- jul. 1914	ago- sep 1914	octubre 1914	noviembre 1914	diciembre 1914	enero 1915	febrero 1915	marzo 1915	abril 1915	mayo 1915	junio 1915	agosto 1915
Banco Francés del RP <i>id.saldos acumulados</i>	8000														
	8000 8000* 8000* 8000* 4000 4000														
Banco Pcia de BsAs <i>id.saldos acumulados*</i>	10000														
	10000 10000 10000 10000														
Banco Supervielle <i>id.saldos acumulados</i>	1.500														
	1.500	1.500	1.500		1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	2100*	2100*		2.100*	2.100*	1500
“Grupo” Anchorena -GA Anchorena Atorrasagasti N.Anchorena E.Anchorena Emiliodo Anchorena A.de Anchorena M.R.deAnchorena M.C.deAnchorena M.Anchorena Quesada Riglos Benj.Anchorena J.S.de Anchorena TomasEdeAnchorena Total GA <i>id.saldos acumulados</i>		100,0							100,0		100,0		100		
			500,0	500,0		120,0		120,0			200,0			500,0	
				175,0				500,0				350,0			
				300,0				150,0	200,0						
				200,0											
		100	500	1295				720	250	200	650			500	
		100	800	2445	2445	2445	2365	2465	2465	2240			2440	2240	1940
Nougués Hermanos <i>id.saldos acumulados</i>			150	652	983	670	847	1098		1005			300		358
			532	1587	2419	2939	3151	3598	2615	2950			1380	1380	1015
“Grupo” Santamarina -GS Santamarina e h. Suc.A.Santamarina M.G.de Santamarina E.Santamarina A.J.de Santamarina José Santamarina Total GS <i>id.saldos acumulados</i>			500				500		500						
				200											
				300											400
				100											
									600						
											300		100		
			500	600			500	1100	300						400
			500	1100	1100	1100	1100	1100	1600	1300			1400	900	550

* valores estimativos. Los redescuentos a bancos eran sobre valores de un plazo máximo de 180 días. Se estimó convencionalmente una vida media de 120 días, entendiendo que hubo una tendencia a redescantar documentos de mayor plazo que lo que hubiera dado una distribución equilibrada, por ejemplo, de 90 días.

EL CONSUMO DE CARBÓN EN CHILE ENTRE 1933 - 1960. TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y CAMBIO ESTRUCTURAL

CESAR YÁÑEZ*

MARTÍN GARRIDO LEPE**

Resumen

En este trabajo se estudia el consumo de carbón mineral por la economía chilena desde 1933 a 1960, identificando los distintos sectores que concentraron la mayor proporción en su consumo. Los rasgos principales se pueden resumir en: a) la casi totalidad del carbón consumido era producido en el país; b) el carbón era la principal fuente de energía primaria de la época; c) lo anterior pone de manifiesto el retraso relativo en producirse la transición hacia los combustibles derivados del petróleo; d) el ferrocarril y la industria eran los principales sectores consumidores de carbón y solo al final se observa un importante uso del carbón para la producción de electricidad (energía secundaria). Nuestra hipótesis es que el alto consumo de carbón como energía primaria en periodos avanzados de industrialización, postergando la transición hacia el consumo de petróleo y electricidad, es una señal de las dificultades para adoptar tecnología de más alta productividad.

Abstract

This paper studies coal consumption of the Chilean economy from 1933 to 1960, identifying the different sectors of highest consumption. The main features can be summarized as: a) almost all coal consumed was produced in the country; b) coal was the main source of primary energy of the time; c) above, it shows the relative delay in the transition to petroleum-derived fuels; d) railway and industry sectors were the main consumers of coal and only at the end is there a noteworthy use of coal to produce electricity (secondary energy). Our hypothesis is that high consumption of coal as primary energy in advanced periods of industrialization, delaying the transition to oil and electricity consumption, is a sign of difficulties in adopting higher-productivity technology.

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es analizar la trayectoria de los principales sectores productivos de la economía chilena entre 1933 y 1960 a través del consumo de carbón mineral. En este período, el carbón fue la principal fuente de energía para la economía del país, postergando la transición hacia el consumo de petróleo al menos por tres décadas. Nos interesa analizar aquí sobre todo los efectos de la persistencia de la época carbonera sobre la estructura económica de Chile, en el entendido que existiendo alternativas energéticas más modernas, el consumo finalista de carbón mineral podría estar señalando una dificultad para que la industrialización que se impulsaba en el periodo tuviera mejores resultados.¹

El hecho de que la economía chilena siguiera consumiendo carbón “finalista” una vez que el petróleo y la electricidad ofrecieran alternativas económicamente más eficientes es una señal de las limitaciones existentes para impulsar procesos modernizadores que podrían haberse traducido en mejoras de productividad.² En este sentido, la persistencia en el consumo de carbón entre 1930 y 1960 sería una señal de las dificultades que tuvo la economía chilena para llevar a cabo procesos de modernización energética. La crisis económica de 1929 supuso un impulso al consumo de carbón mineral chileno, destinado principalmente a abastecer las industrias nacionales y los ferrocarriles del Estado, producto de

* Universidad de Valparaíso y Universidad de Barcelona

** Universidad de Valparaíso

las dificultades en las importaciones de petróleo. Las industrias debieron enfrentar fuertes presiones por elevar su producción con tal de sustituir los productos que habían dejado de importarse, en el marco de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI); mientras que los ferrocarriles se convirtieron en la mejor alternativa para el transporte de mercadería del comercio interior. El consumo de carbón en la gran minería chilena no fue tan intenso como en la industria y los transportes, pues desde principios del siglo XX, la minería del cobre y del salitre fueron objeto de importantes procesos modernizadores que motivaron la transición energética de los combustibles fósiles hacia 1915. La minería del carbón, por otro lado, no realizó dicho proceso, consumiendo altas cantidades de carbón mineral hasta fines del período estudiado. Una vez superadas las crisis originadas por la gran depresión y la segunda guerra mundial, la apertura de los mercados permitió modernizar la economía al mismo tiempo en que se producía la transición energética de los combustibles fósiles en Chile.

Tanto Bértola (2011) como Meller (1996) comparten la idea de que, a pesar de lo temprano que partió la ISI en Chile, la importación de maquinaria necesaria para desarrollar sus objetivos solo pudo concretarse al finalizar la segunda guerra mundial.³ Las series de importación de maquinaria elaboradas por Cristian Ducoing dan la razón a estos autores.⁴ Una vez que los mercados externos se regularizaron, la importación de bienes de capital permitió expandir la producción al mismo tiempo en que aumentaba el consumo de petróleo y electricidad, concretando la transición energética de los combustibles fósiles cerca del año 1953.

El cambio estructural que supuso la modificación del modelo de crecimiento económico estuvo asociado a una serie de cambios en los patrones de consumo energético. Si el agente de crecimiento sería la industria, es de suponer que, a medida que aumentaba la industrialización, aumentase también el consumo energético de dicho sector. Por otro lado, si la producción se orientaría hacia el mercado interno, las redes de transporte nacional debían haber comenzado a jugar un rol protagónico en el comercio, elevando el consumo de energía tanto de camiones como de ferrocarriles. Aun aceptando estos supuestos, ninguno de los trabajos que estudian el período de industrialización en Chile se detuvo en el consumo de energías de la economía chilena ni en la relación que existe entre este indicador y la trayectoria de la industria. Los enfoques desde los que la historiografía ha abordado la industrialización en Chile han sido vinculados al surgimiento de la industria (Palma, 1984; Carmagnani, 1998; Ortega, 1981), su desempeño en la economía chilena (Meller, 1996; Muñoz, 1968; Ffrench-Davis et. al, 2003) y las razones de su desenlace (Sunkel, 2011). Comprender la composición de la distribución de la energía en Chile puede ayudar a entender mejor el proceso de industrialización y las razones de su desenlace, así como también la trayectoria de la minería y de los transportes, cuestión en la que se enfoca esta investigación.

Pocos son los trabajos que abordan la trayectoria del consumo energético chileno o latinoamericano. Solo en la última década se han realizado valiosos aportes en esta materia, siendo precisamente desde la historia económica donde despertó dicha inquietud. Uno de los primeros trabajos en esta línea fue el realizado por Rubio et. al. (2010), que utilizaría el consumo de energías modernas de 30 países latinoamericanos como un referente para entender su grado de modernización entre 1890 y 1925. En línea con este argumento, Jofré (2012) concluye que el consumo energético puede ser un buen indicador indirecto del nivel de actividad económica de aquellas naciones que no cuentan con datos suficientes como para construir adecuadamente sus Cuentas Nacionales Históricas. En el mismo trabajo, el autor identifica a Chile como uno de los cinco países que forman parte del grupo de los grandes consumidores de energías modernas en América Latina, caracterizados por realizar tempranos procesos de modernización e industrialización durante la época de la primera globalización. Profundizando en esta misma línea, la investigación publicada por Yáñez et al. (2013) se concentró en el estudio del consumo de carbón mineral en América Latina en los siglos XIX y XX, demostrando como, a comienzos de la era de la cinética, el consumo de carbón se concentró en algunas pocas economías, siendo éstas las de mayor crecimiento económico de la región. Los demás países que no pudieron adaptarse al consumo de carbón acumularon un atraso económico que no pudo ser recuperado ni siquiera con la siguiente transición energética. Con un alcance más focalizado territorialmente hablando, favoreciendo el análisis por países, cabe destacar el trabajo de Rubio y Bertoni (2009) que compara las trayectorias de España y Uruguay; el de Yáñez y Jofré (2011) sobre Chile y el de Bertoni y Román (2013) que aborda el consumo de carbón de Uruguay. Este trabajo sigue esa tradición y se favorece de esos antecedentes.

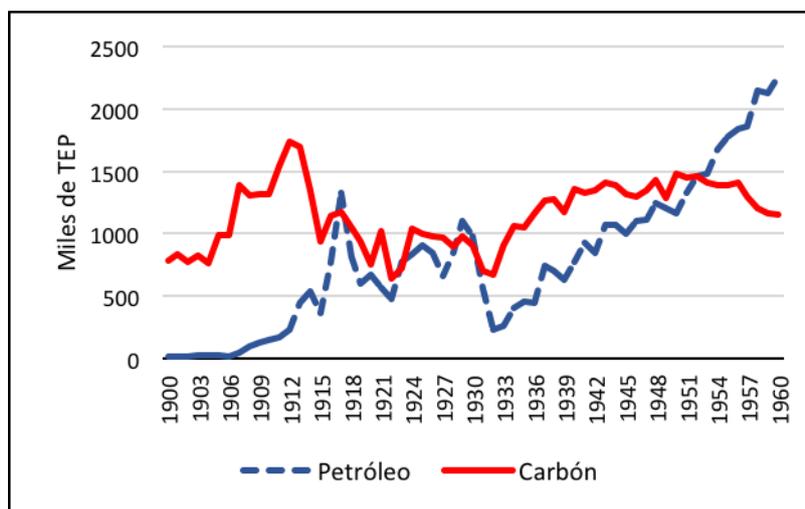
2. EL CONSUMO DE CARBÓN EN CHILE DESDE 1904 HASTA 1960

Hasta el año 1953, la principal fuente de energía primaria moderna consumida en Chile fue el carbón mineral (ver Gráfico N°1). Dicho año, el petróleo se instaló como el referente energético chileno, dejando atrás un siglo de supremacía carbonífera. Es importante señalar que Chile comenzó a producir carbón mineral desde temprano en el siglo XIX, estrenando los beneficios de la llamada era de la cinética en las décadas de 1840-1850.⁵ En su mejor momento, el consumo de carbón alcanzó 1.742 KTEP, registradas en 1912, que representaron el 86,2% de toda la energía primaria moderna consumida en el país. Desde este año se inició una abrupta reducción del consumo de carbón hasta alcanzar su peor nivel en 1932, cuando se consumieron cerca de 675 KTEP. Esa reducción se compensó con la entrada de petróleo, pero sin llegar a concretarse una definitiva transición energética. Téngase en cuenta que la primera vez que el consumo de petróleo superó al de carbón mineral fue en 1917, sin ser capaz de mantener esa posición.

Todo hacía pensar que Chile, como otros países de América Latina, haría una transición temprana del carbón al petróleo (Rubio y Folchi, 2012). Sin embargo, la progresión del petróleo no siguió adelante y el carbón tuvo una segunda oportunidad en la década de 1920, solo amenazada puntualmente por el repunte petrolero de la segunda mitad de esa década (véase en el Gráfico N°1 cómo desde 1923 el consumo de petróleo vuelve a crecer a tasas elevadas hasta superar al carbón en los años 1929 y 1930).⁶ Tres años después, a consecuencia de la crisis económica, el consumo de petróleo se redujo a solo 234 KTEP, un quinto de lo registrado en 1929, mientras que el consumo de carbón solo lo había hecho en un cuarto del consumo de 1929, bordeando las 675 KTEP en 1932. Sin duda, la crisis económica de 1929 y su posterior depresión deterioraron todo lo avanzado en materia de transición energética, limitando a Chile al uso de una energía que ya había comenzado a entrar en un período de obsolescencia frente a los beneficios reportados del petróleo y la electricidad. La crisis de 1929 impidió continuar con el ritmo de importaciones, cortando el flujo de petróleo a las empresas chilenas que habían decidido iniciar la modernización energética. Desde la crisis de 1929, y por 20 años más, el carbón volvería a ser la más importante de las fuentes energéticas primarias consumidas en Chile.

GRÁFICO N°1

Consumo de carbón mineral y petróleo en Chile. 1900 - 1960

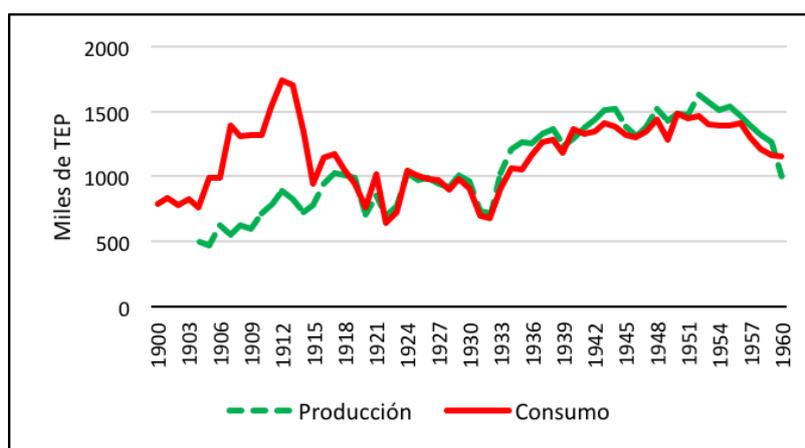


Fuente: Entre los años 1900 y 1930, datos de Yáñez y Jofré (2011). Desde 1930, los datos son obtenidos de la base de datos utilizadas por Jofré (2006).

Que Chile dependiera en su totalidad de petróleo importado hasta finales de la década de 1940 explica bien la ventaja de consumir carbón. Chile solo pudo contar con petróleo nacional en el año 1945 cuando, desde la lejana isla de Tierra de Fuego en la región de Magallanes, se dio la noticia del surgimiento de petróleo en el yacimiento de Springhill. La producción nacional de petróleo solo se inició 4 años después de su descubrimiento, pero en muy bajas cantidades. En 1949, la producción nacional de

petróleo solo alcanzó 8,8 KTEP, correspondientes al 0,1% del consumo aparente de petróleo del mismo año. Luego de diez años, recién se superaría las 1.000 KTEP producidas en Chile, que representaron el 48% del consumo de 1959.⁷ Aun cuando Chile pudiese producir una parte del petróleo consumido, la mayor fracción del consumo total de este combustible era abastecido mediante la importación. Antes de que Chile pudiese asegurar esta mínima parte, el consumo de petróleo se abastecía completamente mediante la importación. De esta forma, la crisis del comercio exterior acaecida en 1929 no solo afectó la importación de bienes manufacturados, sino también la de materias primas estratégicas como el petróleo. Esta situación no ocurrió igual para el caso del carbón, pues el consumo de carbón se abastecía casi completamente mediante la producción nacional desde 1919 (ver Gráfico N°2).

GRÁFICO N°2
Producción y Consumo de Carbón en Chile. 1900 - 1960



Fuente: Entre los años 1900 y 1930, datos de Yáñez y Jofré (2011). Desde 1930, los datos son obtenidos de la base de datos utilizadas por Jofré (2006). Los datos de producción son los del Anuario Estadístico de Minería

A diferencia de la situación que afligía al consumo de petróleo, Chile contaba con extensas reservas de carbón en las zonas de Concepción, Arauco, Valdivia y Magallanes, para satisfacer la demanda nacional. Eso sí, con niveles de consumo menores a los del periodo 1904-1914, sin contar con el carbón de importación. Los primeros trabajos relacionados con la extracción de carbón a gran escala se realizaron en 1852 en Lota, por la “Compañía de Lota” de Matías Cousiño. El crecimiento en la producción de carbón fue notorio, aumentando de los primeros 7,8 KTEP de 1852 a 100 KTEP en 1870;⁸ y luego a 456 KTEP en 1900. Pese a este notable incremento, la importación de carbón representó crecientemente un porcentaje importante en la composición energética chilena, especialmente entre 1880 y 1908. Entre 1904 y 1914, cerca del 50% de todo el carbón consumido en Chile correspondió a importaciones provenientes principalmente desde Gran Bretaña y, en menor medida, Australia, Alemania y Estados Unidos. Este panorama cambió bruscamente con la primera guerra mundial, marcando un antes y un después en la composición del consumo de carbón en Chile (Carreras-Marín y Badía-Miró, 2007). Entre 1912 y 1915, las importaciones de carbón se redujeron en un 80%, para, una vez finalizada la guerra, prácticamente dejar de existir. Desde 1919, la producción de carbón nacional suponía casi el 100% del consumo de carbón total. Aproximadamente hasta 1967, las necesidades chilenas se solventarían exclusivamente con carbón nacional. De esta forma, la producción de carbón se vería en la obligación de incrementar sus resultados para satisfacer la demanda de energía nacional, retrasando en casi dos décadas el proceso de transición energética iniciado durante la primera guerra mundial.⁹

3. UN CICLO BASADO EN EL CONSUMO DE CARBÓN NACIONAL, 1933 Y 1960

Si tenemos en cuenta que las importaciones de carbón entre 1933 y 1960 promediaron poco más del 1% de todo el carbón consumido, podemos aceptar que, un análisis basado solo en la distribución del carbón producido en el país podrá ser lo suficientemente confiable como para entender la trayectoria

energética de cada sector de la economía chilena durante este período. El Cuadro N°1 muestra en forma resumida la distribución del Consumo de Carbón Nacional (CCN) entre los diversos sectores de la economía chilena, junto al porcentaje que cada uno representa tanto del CCN como del consumo aparente de energías modernas en Chile (CAEM).

CUADRO N°II.1
Consumo Sectorial de Carbón Nacional y Porcentajes. 1933 - 1960. Miles de TEP

	1933	1935	1940	1945	1950	1955	1960
Consumo Aparente de Energías Modernas en Chile. (CAEM)	1.339,3	1.680,6	2.288,4	2.477,3	2.835,2	3525,8	4.496,5
Consumo de Carbón Nacional (CCN)	877,0	1.377,0	1.268,0	1.302,0	1.386,0	1336,0	969,0
<i>% de (CCN) sobre el CAEM.</i>	65,5	81,9	55,4	52,6	48,9	37,9	21,6
Industria	233,3	632,8	506,5	559,5	673,4	774,3	464,1
<i>% CAEM</i>	17,4	37,7	22,1	22,6	23,8	22,0	10,3
<i>% CCN</i>	26,6	46,0	39,9	43,0	48,6	58,0	47,9
Transporte	450,0	499,1	448,9	473,2	444,0	429,1	290,5
<i>% CAEM</i>	33,6	29,7	19,6	19,1	15,7	12,2	6,5
<i>% CCN</i>	51,3	36,2	35,4	36,3	32,0	33,1	30,0
Otros	242,6	284,6	321,9	304,1	316,1	261,8	236,2
<i>% CAEM</i>	18,1	16,9	14,1	12,3	11,1	7,4	5,3
<i>% CCN</i>	27,7	20,1	25,4	23,4	22,8	19,6	24,4

Fuente: Los datos de CAEM fueron obtenidos del trabajo realizado por Jofré (2006). Los datos del Consumo de Carbón Nacional fueron extraídos de los Anuarios Estadísticos de Minería, entre los años 1936 y 1957. La distribución del mismo se encuentra contenido en dichos anuarios.

Los datos correspondientes al CCN provienen de la sección de minería de los Anuarios Estadísticos de la República de Chile de los años 1936 hasta 1957. Ellos muestran la producción de carbón de las minas chilenas y su distribución por sectores de la economía, los que agrupamos como: Industrias, Transportes y Otros. En Industrias está el consumo del sector Fabril, el Gas y Electricidad, la Minera y Metalúrgica y el Salitrero. En Transportes está el consumo de los ferrocarriles del Estado y particulares, la marina mercante nacional y la marina mercante extranjera. Finalmente, el grupo Otros está compuesto por el consumo de la armada nacional, el consumo propio de las empresas del carbón, el de las naves de las compañías carboníferas, el carbón dado a los empleados y a los obreros, y el consumido por otras entidades (sin especificar en la fuente).

Entre 1933 y 1960, periodo en que concentramos nuestras observaciones, el consumo de carbón en Chile siguió la forma de una “u” invertida (véase la parte derecha el gráfico N° 2), con niveles muy semejantes en los extremos (cerca de 1.000 TEP) y un nivel cercano a las 1.500 TEP entre 1940 y 1955. Sin embargo, en términos porcentuales del total del consumo de energías modernas, es un periodo de declive, alcanzando el 84% en 1935 para disminuir desde allí hasta el 22% en 1960. O sea, que aunque el carbón era mayoritario en el consumo, no era el que más crecía, papel que ocupaba el petróleo.

Por sectores, el del transporte era el principal al comienzo de nuestro periodo de estudios (51,3% del carbón consumido en 1933), reemplazado por las Industrias en 1940 (47,9%), reflejo de una dinámica de cambio estructural en que hay determinados sectores que se modernizan más rápido que otros. Describiremos lo que ocurre en cada uno de los tres sectores.

El sector de los Transportes fue el grupo más representativo del CCN en 1933, con 450 KTEP,

equivalentes a 51,3% del total. Esta situación de preponderancia tendió a disminuir rápidamente en las décadas siguientes hasta 1960. Las toneladas de carbón consumidas por los transportes se mantuvieron por sobre las 400 KTEP hasta 1955 y cayeron a 290 KTEP en 1960. La trayectoria de la participación de este sector en el CAEM es aún más compleja. De representar un 33,6% del CAEM en 1933 se redujo a solo 6,5% del mismo en 1960. Este declive del uso del carbón en los transportes, que veremos con más detalle más adelante, se inicia en 1946 y se acentúa a partir de 1955, cuando acumula tasas negativas del -7,5% hasta 1960.

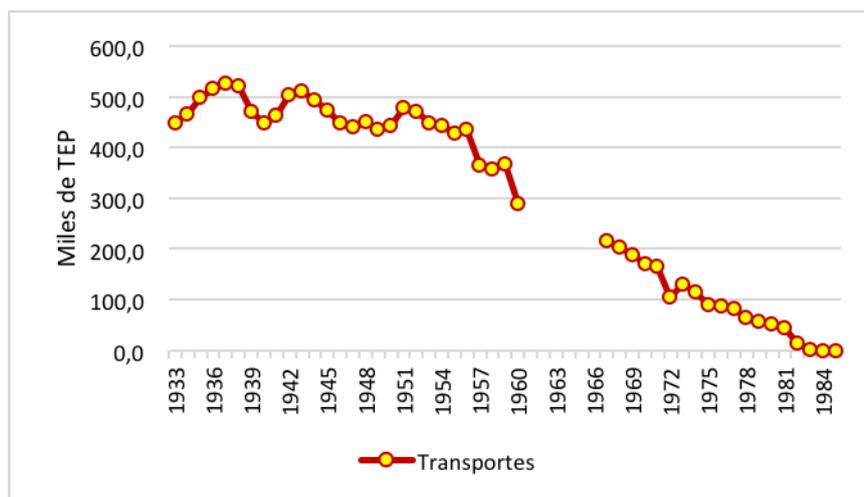
El consumo de carbón de las industrias muestra una trayectoria bastante diferente. Hacia 1933, el conjunto de las industrias consumía poco más de 233 KTEP, equivalentes al 26,6% del CCN. En solo dos años esta cantidad fue casi triplicada, superando las 632 KTEP, que correspondieron al 37,7% del CAEM (seguramente la cifra de 1933 es baja por el efecto de la crisis económica). Entre 1933 y 1939 el consumo de carbón aumentó a una tasa acumulada del 12,7%, la mayor observada en nuestro estudio. A inicios de la década de 1940, coincidiendo con la II Guerra Mundial, se moderó el consumo (500 KTEP en 1940 y 559 KTEP en 1945), para recuperarse a partir de 1946, creciendo al 3,4% anual por una década. Con esta tasa, las Industrias llegaron a consumir 774 KTEP en 1955. Curiosamente, mientras la cantidad de 1955 aumentó su participación en el CCN (57,5%), mostró una leve reducción en la del CAEM (22%). Como hemos dicho antes, la transición energética se había vuelto a activar, aunque sin llegar a materializarse del todo. Finalmente, hacia 1960 el consumo de carbón en la Industria disminuyó a solo 464 KTEP, correspondientes al 47,9% del CCN y al 10% del CAEM. En este punto, las Industrias eran las que más carbón consumían en Chile, pero en un contexto francamente decreciente de consumo de carbón. Probablemente aquí se estaban concentrando los obstáculos a la modernización.

Finalmente, el sector Otros siempre fue minoritario, lo que no significa irrelevante. Su trayectoria dibuja la misma “u” invertida de los otros sectores, aunque mucho menos acentuada: inició el período con 242 KTEP, equivalentes al 27,7% del CCN, para aumentar rápidamente por sobre las 300 KTEP en la década de 1940 y decayó a 236 KTEP en 1960, que representaban el 24,4% del CCN.

4. EL CONSUMO DE CARBÓN MINERAL DE LOS TRANSPORTES, 1933 – 1960

Durante los años que aborda esta investigación, el sector de los transportes nunca dejó de ser un importante consumidor de carbón nacional. Su importancia fue tal que, pese a ser rápidamente superado por el sector de las industrias, siempre representó más del 30% del CCN. La caída solo se hizo evidente desde 1952 en adelante, año desde el cual se observa un frenético descenso hasta alcanzar niveles cercanos a cero en 1984 (Ver Gráfico N° 3). En promedio, el CCN de los transportes bordeó aproximadamente las 470 KTEP entre 1933 y 1956, cuestión que lo sitúa entre los primeros lugares del consumo de carbón en Chile. Si en la primera fecha los transportes consumían más de la mitad del carbón del país, al final era solo un tercio.¹⁰ Por su parte, los niveles registrados en 1960 serían los más bajos del período, con 290 KTEP, equivalentes al 30% del carbón nacional que seguía una tendencia a la baja. Finalmente, el consumo de carbón del sector transportes se redujo a 0,4 KTEP en el año 1985, marcando el fin de una época caracterizada por elevados niveles de consumo de carbón.¹¹

GRÁFICO N°3
Consumo de Carbón del Sector Transportes. 1933 – 1985. Miles de TEP



Fuente: Los datos entre 1933 y 1960 fueron obtenidos de los Anuarios Estadísticos de minería y corresponden a CCN, mientras que los datos entre 1967 y 1986 fueron del Balance de Energía 1967 – 1986, elaborado por la Comisión Nacional de Energía (1987)

CUADRO 2
Consumo de Carbón Nacional en el sector transporte, 1933 – 1960 (miles de TEP)

	1933	1935	1940	1945	1950	1955	1960
Consumo de Carbón Nacional (CCN)	877,0	1.377,0	1.268,0	1.302,0	1.386,0	1.336,0	969,0
Total Transporte (TT)	450,0	499,1	448,9	473,2	444,0	429,1	290,5
% CCN	51,3	36,2	35,4	36,3	32,0	32,1	29,3
Ferrocarril Estatal	223,8	260,6	293,1	350,4	330,4	341,0	265,4
%CCN	25,5	18,9	23,1	26,9	23,8	25,5	26,8
%TT	49,7	52,2	65,3	74,0	74,4	79,5	91,4
Ferrocarril Particular	8,3	40,3	16,1	8,3	18,0	4,8	1,5
%CCN	0,9	2,9	1,3	0,6	1,3	0,4	0,1
%TT	1,8	8,1	3,6	1,7	4,0	1,1	0,5
Marina Mercante Nacional	75,4	154,9	129,5	111,3	75,4	83,3	23,6
%CCN	8,6	11,2	10,2	8,5	5,4	6,2	2,4
%TT	16,8	31,0	28,8	23,5	17,0	1,4	8,1
Marina Mercante Extranjera	142,5	4333	10,2	3,3	3,9		
%CCN	16,2	3,1	0,8	0,3	0,3		
%TT	31,7	8,7	2,3	0,7	0,9		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de anuarios estadísticos de minería.

El grupo de los transportes fue liderado por los Ferrocarriles Estatales (FFEE) que consumieron cerca del 80% de todo el CCN de los transportes entre los años 1933 y 1960. Por sí solos, éstos representaron poco más del 23% del CCN en Chile entre 1933 y 1960. Dentro del grupo de los transportes, los FFEE iniciaron el período consumiendo casi el 50% de todo el carbón que el grupo consumía, cifra que se elevará al 91% en 1960. La mayor cantidad de carbón consumida por estos ferrocarriles se registró en 1952, con 388 KTEP, correspondientes al 24,4% del CCN total y al 82% del consumo total de los transportes. El crecimiento del CCN de los FFEE entre 1933 y 1952 fue de 2,9%, mientras que desde 1952 a 1960 fue de -4,6%. Este último año, el CCN de los FFEE alcanzó la cantidad de 265,4 KTEP, representando un 26,8% del CCN total (véase el Cuadro N°2).

Entre las causas del intenso consumo energético de los FFEE se encuentra la antigüedad de las máquinas en funcionamiento, cuestión que se revertiría solo con los inicios de la incorporación de máquinas con motores eléctricos y a combustión interna, ocurrido durante la década de 1950,¹² estimulado fuertemente por las crisis derivadas de la producción de carbón. Los conflictos derivados de esta crisis fortalecieron las opiniones a favor de la nacionalización del carbón, y las referentes a la modernización energética de los ferrocarriles. Esta misma tendencia se incrementó con la creación de CORFO, pese a que ya se habían electrificado algunos tramos de la línea férrea.¹³ En 1939, los ingenieros de CORFO señalaron la necesidad de electrificar nuevos tramos en razón de la escasez de carbón, específicamente el ramal a San Antonio (Corfo, 1939; 11). Una vez terminado el conflicto bélico, la apertura del mercado permitió comprar 1.250 carros de carga a Estados Unidos en 1948, equipos comprados a Alemania antes de la guerra y créditos por 5 y 2 millones de dólares a EXIMBANK y a fábricas de los Estados Unidos respectivamente. Finalmente, 12 locomotoras eléctricas llegaron desde los Estados Unidos en 1949, y cuatro locomotoras diésel para la red norte (Guajardo, 2007: 87). Pese a los intentos realizados por modernizar los ferrocarriles, ninguno fue suficiente como para revertir el intenso consumo de carbón de este sector, pues aun cuando se incorporó dicha maquinaria, la cantidad de locomotoras a vapor en funcionamiento seguía representando un alto porcentaje del total de máquinas empleadas en el año 1959.

La importancia de los FFEE no solo radicaba en la elevadísima cantidad de carbón que éstos consumieron, sino también en que eran ellos la principal vía de transporte del mineral hacia el resto del país. Solo el ferrocarril reunía las condiciones necesarias para transportar un bien tan voluminoso, pesado y de bajo valor unitario como el carbón. Sin la existencia de los ferrocarriles, difícilmente se podría haber realizado el traslado del carbón desde los centros de extracción (ubicados principalmente en el eje Lota – Coronel, en el sur del país), hacia los principales centros de consumo, ubicados en las provincias de Valparaíso y Santiago. Las características del carbón otorgaban la preferencia de esta tarea al ferrocarril, antes que a la marina mercante.¹⁴

El viaje realizado por el carbón se iniciaba en las minas ubicadas en las provincias de Concepción y Arauco, a casi 500 kilómetros al sur de Santiago. Una línea férrea particular recorría casi 100 kilómetros para unir Concepción y Talcahuano con Lota, Coronel y Curanilahue, localidades que conservaban la inmensa mayoría de las reservas de carbón nacional. Cerca de 78% de las mercaderías trasladadas por esta vía fueron exclusivamente carbón. Desde Talcahuano, el carbón podía viajar por barcos hasta sus respectivos destinos, ubicados principalmente en Valparaíso y Antofagasta (desde donde era transportado a Bolivia); mientras que por ferrocarril, el carbón se unía a la Red Central Sur, la principal vía de comunicación que existía en el Chile central, y que, junto a 7 redes más, constituían el conjunto de redes fiscales.¹⁵ En total, en 1955, la red central sur tenía una longitud total de 3.353 kilómetros, correspondiente al 50% del total de líneas fiscales existentes en el país.

Al contrario de lo acontecido con los FFEE, la Marina Mercante Nacional (MMN) muestra importantes niveles de consumo de carbón solo hasta el año 1944. Esta reducción estuvo acompañada de un notable proceso de renovación de su flota, fruto de la apertura comercial que se produjo luego de la Segunda Guerra Mundial. En 1962 la CORFO planteaba que, entre 1950 y 1960, se había producido una notoria adquisición de barcos a motor que terminaron por reemplazar a los antiguos vapores, dados de baja por esos años.¹⁶ La MMN inició el período consumiendo 75,4 KTEP en 1933, cantidad que sería ampliamente superada en 1936, cuando el CCN registró poco menos de 180 KTEP (véase el Cuadro N° 2). Dicha cifra representaría la mayor cantidad de carbón consumida por esta rama de los transportes a lo largo de las 3 décadas estudiadas. Pese al gran rendimiento alcanzado en solo 3 años, la cantidad de carbón consumida en 1936 por la MMN solo representaría el 35% de la cantidad total consumida por los transportes, lo que a nivel nacional correspondería al 14,2% del CCN. Desde 1936 hasta 1960 se observa

una severa disminución del CCN, promediando una tasa de crecimiento negativa cercana a -8,1%. Sin embargo, entre 1940 y 1943 se aprecia una recuperación que eleva el consumo de carbón de 129,5 KTEP a 152,2 KTEP. Desde aquí en adelante, la caída será brutal, del orden de -10,4% al año.

En cuanto a los ferrocarriles particulares, éstos iniciaron la década de 1930 consumiendo solo 8,3 KTEP, cifra que se elevó a 56 KTEP en 1938, y que no volvería a ser superada durante el período estudiado. Dentro del grupo de los transportes, esta cifra representó tan solo un 10,7% del total de carbón consumido por su sector. Entre ambas fechas, el crecimiento del CCN de este medio fue de 46,5% al año, mientras que desde 1938 en adelante, el consumo de carbón se redujo muy fuertemente a un ritmo de -15% al año, hasta ubicarse en 1,5 KTEP en 1960.

Finalmente, la Marina Mercante Extranjera (MME) inició el período como el segundo gran consumidor del grupo, con 142,5 KTEP de carbón nacional durante el año 1933 (véase el Cuadro N° 2). Bruscamente esta cantidad caerá a solo 39,9 KTEP en 1934, para, luego de una pequeña recuperación en 1936 (52,6 KTEP), descender hasta casi desaparecer en 1941 con tan solo 2,7 KTEP. Desde aquí hasta 1954 promediará 3 KTEP de consumo, para desaparecer de las estadísticas de minería.

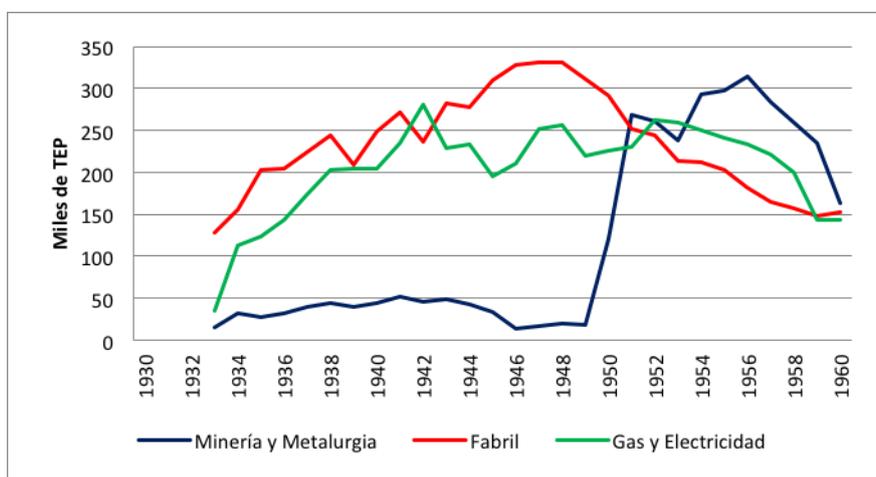
Puede ser que la diferencia entre la marina mercante nacional y los ferrocarriles del estado representen con mayor firmeza la hipótesis de esta investigación, que relaciona el elevado consumo de carbón con las dificultades para realizar procesos modernizadores. En este sentido, el consumo de carbón de la marina mercante daría cuenta del proceso de modernización desarrollado entre las décadas estudiadas, mientras que los ferrocarriles estatales supondrían la contraparte, caracterizada por las dificultades para realizar la transición energética.

5. EL CONSUMO DE CARBÓN DE LAS INDUSTRIAS, 1933 – 1960

De todas las fuentes de energía que consumió la industria chilena durante la primera mitad del siglo XX, el carbón mineral fue la más significativa, relegando a otras como el petróleo, la leña, e incluso la electricidad a posiciones inferiores en la canasta energética. En conjunto, las industrias promediaron poco más del 37% del consumo de carbón nacional (CCN) entre 1933 y 1960, equivalentes al 18% del consumo aparente de energías modernas chileno (Ver Cuadro N°1). Los datos obtenidos de los anuarios estadísticos de minería nos muestran la distribución del CCN entre las diversas ramas de la Industria, compuesta por tres rubros, el de la Industria de Gas y Electricidad, la industria Fabril y la Minería y Metalurgia entre los años 1933 y 1960, (véase Gráfico N° 4). Los mismos datos aparecen reflejados en el Cuadro N° 3, pero esta vez con porcentajes sobre el CCN total. Podemos apreciar que el nivel más elevado de CCN del Total de Industrias (TI) se alcanzó en 1955, cuando su consumo fue de 774,3 KTEP de carbón, equivalentes a 58% del CCN. Esta cifra se logró en momentos en los que Chile estaba concretando su transición energética de los combustibles fósiles.

GRÁFICO N°4

Consumo de carbón en la Industria de Gas y electricidad, Fabril y Metalúrgica. 1933 – 1960.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Anuarios Estadísticos de la República de Chile

La industria fabril inició el período estudiado consumiendo 128,9 KTEP en 1933 (55,3% del TI), cantidad que doblaría durante las dos décadas siguientes. Pese a esto, su participación porcentual en el CCN tendió a reducirse hasta su nivel más bajo en 1955, cuando las 203,6 KTEP consumidas correspondieron solo al 26,3% del consumo industrial. La reducción porcentual de la industria fabril en el total industrial se explica por la fuerte arremetida de los otros dos sectores que entran en este estudio, el de la Minería y Metalurgia, y la Industria de Gas y Electricidad.

CUADRO N°3
Consumo de Carbón en el sector Industrial (miles de TEP), 1933 – 1960.

	1933	1935	1940	1945	1950	1955	1960
Consumo de Carbón Nacional (CCN)	877,0	1.377,0	1.268,0	1.302,0	1.386,0	1.336,0	969,0
Total Industrias (TI)	233,3	632,9	506,5	559,5	673,4	774,3	464,1
% CCN	26,6	46,0	39,9	43,0	48,6	58,0	47,9
Ind. Fabril	128,9	203,3	248,5	309,8	292,4	203,6	153,4
% CCN	14,7	14,8	19,6	23,8	21,1	15,2	15,8
% TI	55,3	32,1	49,1	55,4	43,4	26,3	33,1
Ind. Minera y Metalurgia	68,4	305,2	53,3	54,7	155,0	328,9	167,8
% CCN	7,8	22,2	4,2	4,2	11,2	24,6	17,3
% TI	29,3	48,2	10,5	9,8	23,0	42,5	36,2
Ind. Gas y Electricidad	36,0	124,4	204,8	194,9	225,9	241,8	142,9
% CCN	4,1	9,0	16,2	15,0	16,3	18,1	14,7
% TI	15,4	19,7	40,4	34,8	33,5	31,2	30,8

Fuente: : Elaboración propia en base a datos de Anuarios Estadísticos de la República de Chile, sección Minería.

En 1933, la Industria de Gas y Electricidad solo consumía 36 KTEP de carbón, correspondientes a 4,1% del CCN, reflejando la mínima importancia que tenía la termoelectricidad en ese momento. Su consumo se elevó hasta alcanzar un máximo de 204 KTEP en 1940, equivalentes a 16,2% del CCN y a 40,4% del carbón consumido por las industrias chilenas. La diferencia en estos niveles se explica principalmente por la puesta en marcha de diversas centrales termoeléctricas para el abastecimiento de electricidad del país, de ellas, la más importante fue Laguna Verde en el año 1939, perteneciente a la empresa AES Gener. Estos niveles se mantendrán casi sin aumento considerable por lo menos durante 10 años, para luego descender hasta 142,9 KTEP en 1960 (la disminución observada entre 1955 y 1960 se explica por la entrada de otros combustibles fósiles).

Sorprendente es el consumo de la Industria Minera y Metalúrgica debido a la gran variación que experimenta entre el año 1949 y 1955 cuando, de estar consumiendo aproximadamente 18 KTEP se elevó a 328,9 KTEP. Este salto gigantesco en el consumo de carbón se explica principalmente por la puesta en funcionamiento del Alto Horno y la coquería de la recién fundada Compañía de Aceros del Pacífico (CAP) en el año 1950. En razón de las necesidades técnicas de la planta, una parte del carbón consumido debía ser importado y otra sostenido con carbón nacional (Corfo, 1962a; 26 y 27). La producción de la CAP se vio afectada por la puesta en marcha de un primer plan de ampliación entre 1952 y 1955, y luego un segundo plan, entre 1956 y 1959, esta vez de modernización, que afectó nuevamente la producción de la misma. Probablemente, dichos planes afectaron el nivel del consumo de carbón observado en el

año 1956, reduciéndolo a solo 162 KTEP en 1960. Es preciso mencionar que los datos expuestos sobre la industria minera y metalúrgica son el resultado de una combinación entre el consumo de la minería y la industria metalúrgica, realizado por los técnicos de la oficina nacional de estadísticas. Sin embargo, la información del consumo minero en Chile será analizada adelante, ahondando en las tres ramas más importantes del sector (minería del cobre, salitre y carbón) entre los años 1907 y 1960.

Junto a la información sobre la distribución del carbón entre los sectores de la Industria, los anuarios estadísticos de la sección Industria nos muestran la distribución del consumo energético entre los rubros que componen la industria fabril entre 1939 y 1949 (Ver cuadro N°4).

CUADRO N°4

Distribución del consumo de carbón entre los subsectores de la Industria Fabril (miles de TEP), 1939 y 1949 ¹⁷

INDUSTRIAS	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949
Alimentos	31.0	67.1	65.7	63.6	83.6	79.0	55.6	81.3	57.1	34.0	28.4
Bebidas	6.7	10.5	12.4	14.1	15.5	15.9	9.7	13.8	15.9	4.9	3.9
Cueros y caucho	4.1	4.6	5.0	5.2	5.2	5.5	7.0	7.6	6.2	7.6	5.9
Madera	0.5	0.4	0.2	0.1	0.2	0.5	0.4	0.6	0.7	0.4	0.6
Metalurgia y mec.	17.5	16.2	20.6	28.6	22.6	20.6	30.1	20.1	22.1	19.6	17.1
Música y entret.	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.3	0.3	0.3	0.3	0.1	0.3
Papel e impr.	16.4	15.8	15.3	17.2	25.2	13.1	7.6	10.1	13.1	1.3	1.4
Piedras y tierras	64.3	89.6	89.9	87.1	104.9	80.5	87.2	127.8	102.2	7.8	5.8
Química	18.0	15.7	18.1	23.4	34.5	47.6	34.3	31.3	19.0	16.9	13.2
Tabaco	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3
Textiles	24.0	27.8	25.2	26.1	33.5	27.4	26.8	30.8	34.4	22.7	14.3
Vestuario	2.1	2.0	1.7	2.2	2.6	2.3	2.5	2.7	2.5	1.1	1.2
Vidrios	10.7	19.7	19.6	20.7	20.2	18.2	19.9	18.8	14.3	18.7	10.4
TOTAL	196.0	270.2	274.8	289.0	348.7	311.0	281.5	345.7	288.1	135.3	102.7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Anuarios Estadísticos de la República de Chile, sección Industrias entre 1939 y 1949

Hacia el inicio del período, los sectores fabriles que lideraron el consumo de carbón fueron los sectores de piedras y tierras y, un poco más atrás, el sector de los alimentos. Las demás industrias no superaron individualmente las 40 KTEP, salvo la industria química que por un año (1944) alcanzaría la cantidad 47,6 KTEP.¹⁸ Además de mostrarnos cómo se distribuía el carbón entre los sectores industriales, el cuadro N°4 nos permite observar la fuerte reducción en los niveles de consumo de carbón que afectara a todos los sectores por igual, y que podemos establecer entre los años 1946 y 1949. Seguramente las crisis de producción del carbón junto al alza de los precios del mismo estaban afectando fuertemente a las industrias.¹⁹ Esta reducción en el consumo de carbón ocurría en forma paralela al aumento en el consumo de petróleo y electricidad (Ver cuadros N° 5 y N° 6)

CUADRO N°5

Distribución del consumo de petróleo entre los subsectores de la Industria Fabril (miles de TEP);
1939 - 1949

INDUSTRIAS	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949
Alimentos	1.2	3.0	1.4	1.4	1.3	1.6	1.3	1.5	2.8	2.6	7.3
Bebidas	0.2	0.5	1.0	0.4	0.6	0.8	0.3	1.0	1.0	1.2	1.3
Cueros y caucho	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.3	0.7	0.5	0.7
Madera	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.1	0.0	0.1	0.1	0.3	0.2
Metalurgia y mec.	2.6	2.5	2.6	6.1	8.1	5.2	7.0	9.7	10.8	12.6	15.7
Música y entret.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0
Papel e impr.	0.1	0.0	0.1	0.2	0.1	0.0	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1
Piedras y tierras	0.1	0.1	1.0	2.1	1.8	4.5	2.8	6.9	13.2	4.2	5.0
Química	0.5	0.3	0.6	0.8	1.3	3.2	2.4	2.7	7.4	7.0	19.1
Tabaco	0.4	0.5	0.5	0.4	0.1	0.4	0.3	0.3	0.3	0.4	0.3
Textiles	1.3	0.1	0.2	1.0	0.7	2.6	5.8	6.8	7.2	11.7	14.1
Vestuario	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.1	0.1
Vidrios	3.2	4.4	5.2	6.0	5.8	7.5	6.5	6.9	7.9	8.9	10.9
Total	9.8	11.8	13.0	19.0	20.0	26.1	26.8	36.7	51.4	49.4	74.9

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Anuarios Estadísticos de la República de Chile, sección Minería.

Entre 1939 y 1945, el consumo de carbón aumentó en casi todos los rubros, salvo en los sectores de Tabaco, Papeles y Maderas y muebles. En promedio, el consumo de carbón creció a una tasa anual de 3,4%, mientras que las del consumo de petróleo y electricidad lo hicieron a tasas de 11,3% y 10,6% respectivamente. El final de la Segunda Guerra Mundial representó un cambio respecto al periodo anterior. Desde 1946 en adelante, el consumo de carbón presentó una tasa de crecimiento negativa que, en promedio, correspondió a -33,3 % al año, mientras que las de petróleo y electricidad aumentaron al ritmo de 22,7% y 7,6% respectivamente. Ahora bien, aun cuando las tasas de crecimiento del consumo de petróleo hayan sido muy elevadas, la cantidad de petróleo consumido por las industrias alcanzó su mayor nivel en 1949, con solo 74,9 KTEP, equivalentes a poco más del 6% del consumo aparente de petróleo en Chile y menos del 3% del CAEM; mientras que las cifras del consumo de carbón del mismo año representaron más del 21% del total de energías modernas. Sin duda alguna, el carbón seguía siendo un gran referente energético para la industria, aún luego de la abrupta caída en su consumo descrita con anterioridad.

CUADRO N°6
Electricidad Consumida por las Industrias en Gwh. 1939 – 1949

INDUSTRIAS	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949
Piedras y tierras	49.1	54.9	55.4	59.0	58.4	57.6	64.4	95.7	100.7	97.4	102.5
Vidrios	3.5	2.3	5.1	5.7	5.5	3.2	7.8	7.0	8.0	6.9	7.5
Metalurgia y mecánica	14.3	20.2	26.3	27.5	31.4	73.9	38.8	41.8	45.2	50.0	91.3
Química	15.5	18.6	30.2	37.9	50.7	86.7	67.8	74.0	78.5	85.3	57.4
Textiles	21.3	22.7	25.3	27.8	31.5	75.7	39.2	41.7	44.8	64.3	78.6
Papel e impr.	49.3	55.4	32.1	25.7	27.3	113.1	71.6	69.6	58.1	62.7	77.0
Cueros y caucho	5.2	7.1	5.7	9.0	6.5	21.8	10.4	12.2	12.8	13.2	13.9
Madera	3.4	2.1	24.8	26.4	26.1	53.4	6.1	6.8	8.1	9.5	9.6
Música y entretenimiento	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.9	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
Alimentos	28.5	29.7	37.6	38.5	37.9	105.7	42.1	41.3	45.8	46.2	53.0
Bebidas	11.5	14.2	14.4	13.5	14.8	42.1	15.8	16.7	13.3	16.5	18.7
Tabaco	0.8	0.8	0.9	0.8	0.7	2.5	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8
Vestuario	1.4	1.9	1.9	1.7	2.4	5.5	3.3	3.3	2.9	4.0	4.1
Total	204.0	230.1	260.0	273.7	293.6	642.1	368.1	411.1	419.2	456.8	514.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Anuarios Estadísticos de la República de Chile, sección Industrias entre 1939 y 1949.

Pese a que la reducción del consumo de carbón fue abrupta entre 1946 y 1949, y el incremento del consumo de petróleo se realizó en forma paulatina, los niveles de producción no se vieron alterados significativamente.²⁰ Este hecho da cuenta de un gran proceso de modernización acompañado de elevados niveles de eficiencia energética. Una vez abiertos los mercados, la importación de bienes de capital permitió dejar de lado una maquinaria en camino a quedar obsoleta que en el largo plazo estaba condenada a perder la competencia frente a la capacidad para producir energía final de los motores a combustión y los motores eléctricos. Los trabajos de Hofman y Ducoing (2012) y Tafunell y Ducoing (2015) ponen de manifiesto las dificultades de la economía chilena para importar maquinaria y equipos entre 1929 y 1950 y la tímida recuperación del periodo posterior hasta 1973. Dentro de todo, el carbón mineral iba a ceder paso a las fuentes de energía primaria más modernas y su capacidad para competir terminaría declinando. En ese sentido, el hecho de que la industria chilena siguiera consumiendo carbón “finalista” una vez que el petróleo y la electricidad ofrecían alternativas económicamente más eficientes, es una señal de las limitaciones que tuvo la economía chilena para impulsar procesos modernizadores.

Es significativo que en 1960, la industria fabril chilena consumiera casi la misma cantidad de carbón mineral que treinta años antes. Sobre todo si en esos años el país se había propuesto crecer sobre la base de actividad industrial. Estamos frente a una rigidez tecnológica propia de una economía con serios problemas para innovar e incrementar su productividad.

6. EL CONSUMO DE CARBÓN EN LA MINERÍA, 1904 – 1960

A diferencia del sector industrial, la gran minería chilena fue, desde el punto de vista energético, uno de los sectores más modernos de la economía durante gran parte del siglo XX. Las tres ramas principales de la minería chilena (Salitre, Cobre y Carbón) iniciaron el siglo XX consumiendo grandes cantidades de carbón mineral, especialmente las industrias salitreras y del carbón (Ver Cuadro N° 7). Al comparar

las tres ramas de la minería en Chile, podemos constatar que el sector que mantuvo la mayor constancia en el consumo de carbón fue justamente la minería del carbón. Las demás ramas de esta actividad fueron objeto de grandes procesos modernizadores realizados en forma bastante temprana en el siglo XX, que se tradujeron en un aumento significativo del consumo de petróleo y de electricidad.

CUADRO N°7

Consumo de Energías Modernas de la Gran minería Chilena en Miles de TEP. 1907 – 1960

Año	Cobre			Salitre			Carbón		
	Carbón	Petróleo	Electricidad	Carbón	Petróleo	Electricidad	Carbón	Petróleo	Electricidad
1907				268.7					
1911	45.4			431.5	179.4				
1915	40.7			132.9	305.9				
1919				92.5	404.7				
1923	20.4	219.5		35.7	333.7		104.7		
1926	17.7	145.9		46.7	292.6		108.5		
1930	23.8	143.7	47.8	260.0	330.4	11.2	26.5		2.0
1935	19.9	260.1	57.6	33.5	41.0	4.7	55.3		2.3
1939	27.5	307.7	74.3	65.1	128.1	16.1	54.0		2.8
1943	26.8	541.3	112.9	11.4	168.1	16.1	68.7		3.5
1947	3.5	424.0	93.6	15.0	245.3	21.6	63.9	0.063	4.1
1951	3.7	307.8	86.6	23.2	234.5	27.9	75.7	0.011	3.8
1955	26.8	528.8	91.9	24.8	217.5	28.6	103.4		6.0
1959	2.8	343.2		5.5	196.4	30.6	100.1		7.7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de anuarios estadísticos de minería.

Durante las primeras dos décadas del siglo XX, el principal consumidor de carbón y petróleo fue, sin duda alguna, la industria salitrera. No debe sorprender que este sector haya consumido tanta energía en un momento en que el mundo recién realizaba sus primeros intentos por hacer uso del petróleo y sus derivados, teniendo en cuenta que por décadas era la principal actividad económica de Chile. Si recordamos los datos del apartado anterior, recién en 1949 la industria manufacturera nacional consumió 74,9 KTEP de petróleo, cantidad que más que duplicada la de las salitreras desde 1907, más de cuarenta años antes. La industria salitrera inició el siglo XX consumiendo cerca de 270 KTEP de carbón, equivalentes al 20% del Consumo aparente de Carbón en Chile; y alrededor de 31 KTEP de petróleo, que correspondían al 32% del consumo aparente de petróleo del año 1908.²¹ Desde esa fecha, los consumos de ambas energías tomaron rumbos divergentes. Luego de un pequeño período ubicado entre 1907 y 1913, donde el consumo de carbón promedió 370 KTEP anualmente, la cantidad del mineral consumida en la industria salitrera descendió muy bruscamente hasta promediar la cifra de 46 KTEP en la década de 1920. Mientras esto ocurría, el consumo de petróleo aumentaba considerablemente entre 1907 y 1916, a una tasa anual de 43%.

El gran período de producción de salitre chileno llegaría a su fin con la crisis de 1929 y su posterior

depresión. Una vez que las exportaciones decayeron, la actividad minera se redujo a niveles mínimos (Sunkel, 2011), cuestión que también fue reflejada por el consumo energético. Para compensar la ausencia de petróleo ocasionada por la crisis de 1929, las salitreras aumentaron circunstancialmente el consumo de carbón durante el año 1930, que alcanzó las 260 KTEP. Luego de este incremento, los niveles de consumo de carbón volverían a situarse en torno a las 20 KTEP anualmente hasta 1960. Entre 1940 y 1960, la cantidad de carbón consumida no superaría la barrera de 27 KTEP.

La modernización energética de la industria salitrera fue reflejada, además, por la creciente electrificación alcanzada entre 1940 y 1960. El consumo de electricidad de la industria salitrera la caracteriza como un consumidor eléctrico de nivel medio, en comparación con las demás ramas de la gran minería chilena, debido a que sus niveles no alcanzan cifras excesivamente altas, como la minería del cobre, ni tampoco cifras bajas como las registradas por la minería del carbón. Entre 1930 y 1960, la electrificación del sector creció al 3% anual, mientras que el de la minería del cobre y del carbón fue de 2,8% y 4,2% respectivamente.

El segundo sector de la minería que destaca por su consumo energético es la Gran Minería del Cobre (GMC). Ésta se caracterizó por la implementación de innovaciones técnicas desarrolladas en los Estados Unidos, que impulsaron la producción de cobre mediante la aplicación de tecnología caracterizada por el uso intensivo de electricidad. La demanda de electricidad de los establecimientos que aplicaron estas técnicas no pudo ser solventada por las empresas dedicadas a la generación eléctrica debido a las malas condiciones del servicio,²² razón por la cual las mineras debieron generar su propia energía, convirtiéndose en autoprodutores de electricidad. La generación eléctrica de estos centros fue producida mediante la combustión de petróleo, por lo que requerían grandes cantidades del combustible para mantenerse en operación. De esta forma, la GMC se convirtió en el principal generador de electricidad en Chile y el principal consumidor de la misma desde las primeras décadas del siglo XX.

En comparación con las otras dos ramas de la gran minería chilena, la GMC nunca fue un destacado consumidor de carbón. La mayor cantidad de carbón consumida por este sector se registró en el año 1911, y correspondió a poco más de 45 KTEP (véase Cuadro N° 7), cantidad que nunca fue superada en el período que aborda esta investigación. Desde 1911 hasta 1933, el consumo de carbón de la GMC muestra una significativa reducción con tasas de crecimiento de -5,9% al año, que se explica por la innovación tecnológica que caracteriza a la minería del cobre receptora de importantes inversiones procedentes de Estados Unidos.²³ La crisis de 1929 supuso una interrupción en esta tendencia, elevando las toneladas consumidas por un período de diez años en que se alcanzó un consumo promedio de 25 KTEP de carbón. En 1946 se observa una reducción del consumo de carbón cercana al 85% de lo consumido en 1944, explicada por el cierre de la minera de Naltagua y la Fundición Chagres en 1945 y 1946 respectivamente. Sin las industrias señaladas, la minería del cobre consumió un promedio 5,9 KTEP de carbón anualmente entre 1946 y 1960.

En comparación con las demás ramas de la gran minería, la del carbón fue la de menor consumo energético, demostrando ser la más atrasada en cuanto a la mecanización utilizada en sus faenas. Entre 1921 y 1927 el consumo de carbón fue bastante elevado, promediando 103 KTEP al año, reflejando los bajísimos costes de oportunidad. La crisis de 1929 provocó una aguda reducción del consumo energético, consumiendo en 1930 solo una cuarta parte de lo que se consumía en 1927. Entre 1930 y 1955, el promedio por año solo alcanzó las 55 KTEP de carbón. Estos 25 años estuvieron marcados por un crecimiento de 5,6 % al año, con la existencia de breves pero severas crisis en 1941 y 1949, que redujeron el carbón consumido a 21,7 y 43 KTEP respectivamente. Desde 1955 hasta 1960, el consumo de carbón se redujo a una tasa de -8,1% al año, disminuyendo de 103 KTEP consumidas en 1955 a 68 KTEP en 1960.

En cuanto al consumo eléctrico de la minería del carbón, sus reducidos niveles muestran el atraso relativo en el que se encontraba, en comparación con las demás ramas de la gran minería chilena, y que explicarían en parte los numerosos conflictos por los cuales atravesó la producción de carbón chileno durante la primera mitad del siglo XX.

Las tres ramas de la minería se caracterizaron por ser grandes consumidores de energía durante las primeras décadas del siglo XX, demostrando elevados niveles de modernización en comparación con el resto de las actividades económicas del país. Una temprana modernización desarrollada en la minería del cobre y la industria salitrera evitó que dichos sectores persistieran en el consumo de carbón, tal como había ocurrido en el caso de la industria manufacturera. La minería del carbón no fue objeto de

similares procesos de modernización, razón por la cual continuó consumiendo grandes cantidades de carbón cuando las otras dos ramas de la minería ya habían realizado sus transiciones energéticas de los combustibles fósiles

7. CONCLUSIONES

En los primeros años de la Primera Guerra Mundial, entre 1914 y 1917, todo parecía indicar que la transición energética de los combustibles fósiles se llevaría a cabo en Chile de la misma manera que en gran parte de los países latinoamericanos. La nueva hegemonía de Estados Unidos que reemplazaba a la de Gran Bretaña en Latinoamérica, se reflejaba en la sustitución de las máquinas de vapor por motores a combustión. La modernización que se iniciaba de la mano del petróleo se hacía evidente en la GMC y la industria salitrera que, haciendo uso de las mejores tecnologías de la época, se habían convertido en la principal fuente de ingresos del país. Sin embargo esto no ocurrió en Chile con la intensidad de otros países. El carbón chileno se resistió a ser reemplazado por petróleo durante toda la década de 1920 y en las de 1930 y 1940 incluso le ganó cuota de mercado al crudo. Durante la crisis de 1929, Chile al verse obligado a reducir sus importaciones, recurrió con fuerza a sus reservas de carbón mineral. Sin posibilidades de producir petróleo internamente, y con fuertes restricciones para conseguir divisas, la economía nacional se volcó hacia el sur del país, y buscó en las provincias de Concepción y Arauco el preciado carbón de piedra. Por segunda vez en la historia, el carbón nacional sería la principal fuente de energía de la economía. Este período duraría hasta 1953, cuando la aplazada transición energética se resolvería en favor del petróleo.

Las industrias chilenas, ubicadas en las provincias de Santiago y Valparaíso,²⁴ se convertirían en los mayores consumidores de carbón nacional del período, obligando a los ferrocarriles a realizar largos viajes para abastecer ambas provincias con el demandado combustible. En este esfuerzo, los ferrocarriles necesitaron consumir inmensas cantidades de carbón, convirtiendo a los Ferrocarriles del Estado en el ente económico más intenso en el consumo del mineral. Este panorama benefició ampliamente a la minería del carbón, pues desde 1919, casi el 100% del carbón consumido en Chile era producido internamente. Lamentablemente, la minería del carbón no se encontraba en condiciones de asumir este desafío sin altos costes, pues sus faenas adolecían de críticos niveles de mecanización, descansando la mayor parte de la extracción del carbón en los brazos y espaldas de los explotados mineros. La consecuencia lógica de la escasa modernización de este sector de la minería sería un constante incremento de los precios del carbón, que según los Anuarios Estadísticos se puede cifrar en un 100% entre la década de 1930 y 1950, que castigarían fuertemente a los principales consumidores.

La situación era insostenible para las industrias, pues el cambio estructural desarrollado desde la década de 1930 exigía un aumento sostenido en su producción, lo que implicaba un aumento sostenido en el consumo de energía. La solución solo fue accesible cuando las potencias industriales finalizaron el conflicto bélico de carácter mundial en el que habían caído desde 1939. Una vez terminada la guerra, las importaciones de bienes de capital crecieron en forma sensible, marcando una abrupta caída en el consumo de carbón nacional, registrado desde 1955 en adelante. Este sería el fin de un segundo ciclo de vida del carbón chileno, que nuevamente terminaría por ceder en favor de los beneficios derivados del consumo de petróleo y electricidad. De todo lo anterior se ratifica que, el elevado consumo de carbón exhibido por las industrias y ferrocarriles estatales entre 1933 y 1960, demuestra las dificultades que dichos sectores tuvieron para llevar a cabo un adecuado proceso de modernización energética, que podría haberse traducido en las mejoras de productividad que el país necesitaba.

En las postrimerías de este estudio, no solo está declinando el consumo de carbón mineral en favor del petróleo, sino que también está cambiando la naturaleza de su uso. Junto con la declinación de las máquinas de vapor, se deja de usar el carbón como fuente energética finalista, lo que queda como un residuo a extinguir. El futuro del carbón estará unido a la producción de termoelectricidad y de coque para la fundición de acero. Sectores que apenas se han estrenado durante las décadas estudiadas, pero que señalan el camino de lo que será el consumo de carbón en la economía chilena en el periodo histórico siguiente.

NOTES

1. La vinculación entre consumo de energías modernas y modernización económica ha sido estudiada antes por Rubio et al. (2010), Yáñez y Jofré (2011), Yáñez et al. (2013), Bertoni y Román (2013) y Bertoni et al. (2009). Conviene señalar aquí, que el incremento del consumo de carbón de fines del siglo XX, ya no será consumo final, en la medida que se destina principalmente a la producción de termoelectricidad.
2. Nuestro punto de vista acerca de la mayor eficiencia de los derivados del petróleo se sostiene en las observaciones empíricas realizadas por Vaclav Smil que le han permitido afirmar:

“The earliest commercial steam engines (Newcomen’s machines at the beginning of the eighteenth century) transferred less than 1% of coal energy into useful reciprocating motion –while the best compound steam engines of the late nineteenth century had efficiencies on the order of 20% and steam locomotives never surpassed 10%. The first internal combustion engines (stationary machines powered by coal gas) had lower efficiencies than the best contemporary steam engines, and even today’s best performing gasolina-fueled engines do not usually present 25% efficiency in routine operation.

But the very first working prototype of Rudolf Diesel’s non-sparking engine (officially tested in 1897) surpassed that rate and the world’s largest marine diesel engines are now the only internal combustion machines whose efficiency can reach, and even slightly surpassed 50%. For comparison, today’s best gas turbines (used in aviation and electricity generation) are about 40% efficient. When the hot gas ejected by large stationary gas turbine is used to heat water for a steam turbine, this combined cycle gas turbine can reach overall efficiency of about 60%. In contrast, the maximum efficiency of coal-fired electricity-generation plants using the standard configuration of a boiler and a steam turbogenerator is over just 40%.” Smil (2010), pp. 9-10
3. Una postura diferente es presentada por Sunkel (2011) según la cual no habría sido sino hasta 1960 cuando, motivado por un devastador terremoto y posterior maremoto ocurrido en el sur del país, el gobierno habría aceptado oficialmente el Programa de Desarrollo Decenal que la CORFO había preparado un par de décadas antes.
4. Ducoing (2012).
5. Yáñez et al. (2013) plantean que existe un consenso entre los historiadores de la energía para sostener la existencia de una era de la cinética, que estaría caracterizada por el impulso que el carbón mineral generó en la actividad económica, producto del uso de la máquina a vapor.
6. En el año 1929, el consumo de petróleo significó el 49% de las energías primarias, frente al 44% del carbón. El otro 7% restante fue aportado por la hidroelectricidad que, por esos años, solo aportaba 165 KTEP.
7. Solo en 1959, la producción nacional de petróleo superó el millón de metros cúbicos, alcanzando 1.022.000 mts³, es decir, 1.022 KTEP (Corfo, 1962a; p. 19). Según los datos de Yáñez y Jofré (2011), en 1959 se consumieron 2.129 KTEP de petróleo.
8. Endlicher, (1986), p.6.
9. Este fenómeno ha sido bastante bien documentado por Mauricio Folchi y María del Mar Rubio (Folchi y Rubio, 2006; y Rubio y Folchi, 2012). En sus trabajos, los autores señalan que existen por lo menos cuatro modelos de transición diferente para los diversos países de América Latina. Dentro de estos modelos, aquel que representa el caso chileno se caracteriza por una sucesión de varios ciclos de retraso y recuperación del carbón, sin que se imponga con claridad la supremacía del petróleo hasta muchos años después de iniciado el proceso de transición. Este grupo estaría integrado, además de Chile, por Colombia y Uruguay. Pero a diferencia de ambos, en Chile el petróleo se establecería como la energía predominante en 1953, mientras que en Colombia y Uruguay esto ocurriría en 1922 y 1927 respectivamente. El caso chileno se asemejaría más, en cuanto a la fecha de conclusión de la transición energética, al proceso realizado por algunos países de la periferia europea (tales como Portugal, Italia y Suecia) y a EEUU. En todos ellos, el petróleo pasaría a predominar por sobre el carbón entre 1951 y 1953. (Rubio y Folchi, 2012, p. 53, Tabla N° 1).
10. La diferencia en la representación del CCN entre 1933 y 1953 se debe al incremento en el consumo de carbón registrado por las Industrias. Este caso será analizado con detalle más adelante, pero podemos adelantar que ya en el año 1935, como grupo, las Industrias consumían 632 KTEP de carbón, situándose en el primer lugar del CCN hasta fines del período estudiado. En promedio, el sector Industrias consumió poco más de 596 KTEP al año entre 1933 y 1960, mientras los transportes solo consiguieron promediar 452 KTEP en el mismo período.
11. Hay que decir que a inicios del siglo XXI se ha vivido un nuevo ciclo carbonero, en el que no participa el sector de los transportes.
12. Hacia el año 1959, casi el 76% de todas las máquinas utilizadas en el funcionamiento de los FFEE correspondían a locomotoras a vapor. De las 673 locomotoras existentes dicho año, 528 tenían más de 30 años de antigüedad. Es decir, casi el 60% de las máquinas empleadas por los FFEE eran locomotoras a vapor de más de 30 años de antigüedad. Solo el 8,7% de las máquinas empleadas en el mismo año eran locomotoras y automotores eléctricos, mientras que el 12,5% correspondían a locomotoras y automotores diésel eléctricos. De estos últimos, 105 máquinas (94,6%) tenían menos de 10 años de antigüedad. (Corfo. 1962c. Pág. 39.)
13. El primero de los tramos electrificados fue el Santiago-San Bernardo en 1908, y el segundo será el tramo Santiago-Valparaíso-Los Andes, concluido en 1924 con un total de 380 Kms. de vías. Corfo, 1962b: 387 y Guajardo, 2007: 80.
14. Geográficamente, las provincias que consumieron la mayor cantidad de carbón fueron las de Valparaíso, Santiago y Concepción. Solo entre Valparaíso y Santiago se consumía casi el 80% de todo el carbón en Chile. En menor cantidad

- que este grupo inicial se encuentran las provincias de Valdivia y Coquimbo, mientras que el resto de las provincias nunca fueron importantes consumidores de carbón.
15. La red Central Sur se iniciaba en la estación La Calera, a orillas del río Aconcagua, desde donde partía hacia Santiago, ubicado a 118 kms. al sur. Desde La Calera nacían dos ramales que la conectaban hacia la costa con Valparaíso (69 kms.) y hacia la cordillera con Los Andes (95 kms.), desde donde se partía el ferrocarril trasandino que, pasando por Mendoza, llegaba hasta la ciudad de Buenos Aires. Desde Santiago, la línea central sur recorría 1.080 kms. hasta llegar a Puerto Montt, conectando en este trayecto a la mayoría de las capitales provinciales de la época, como eran Rancagua, San Fernando, Curicó, Talca, Linares, Chillán y Temuco. Las capitales que quedaban fuera del recorrido de la red longitudinal, es decir, Cauquenes, Concepción, Los Ángeles y Valdivia, eran conectadas a ésta mediante una serie de ramales menores, también pertenecientes al Estado. Complementaban estas líneas cerca de 20 ramales fiscales y 5 líneas privadas, que trascurrían de mar a cordillera, conectando diversos puntos de interés primordial para la economía nacional. (Marín Vicuña, 2012, p. 168).
 16. Una vez terminada la segunda guerra mundial, la regularización de los mercados permitió responder a los compromisos contraídos con anterioridad a la misma, incorporando las naves compradas antes del conflicto, así como la adquisición de nuevas máquinas con características más avanzadas en razón de las mejoras tecnológicas alcanzadas durante la guerra. Lo más probable es que la flota de buques incorporados entre 1940 y 1950 haya funcionado principalmente en base al consumo de algún derivado del petróleo, cuestión que explicaría el aumento del tonelaje registrado por CORFO desde 1940 en adelante, y la paralela reducción del consumo de carbón nacional. En 1962, CORFO planteaba que, entre 1950 y 1960, hubo una notoria adquisición de barcos a motor que terminaron por reemplazar a los antiguos vapores dados de baja en esas fechas (Corfo, 1962c, 16). De esta forma, hacia 1960, cerca del 80% de la flota utilizada por la marina mercante nacional tenía menos de 20 años de antigüedad, demostrando altas tasas de modernización.
 17. Los datos utilizados para la construcción de este cuadro se encuentran expresados en valores monetarios, y figuran como el gasto realizado por cada subsector de la industria fabril en los diferentes tipos de energía. La conversión a valores físicos se realizó mediante la división de dichos valores por el precio anual del energético, contenido en la sección de comercio interior de los mismos anuarios estadísticos. Los valores que la industria gastó en energía solo se encuentran disponibles entre 1939 y 1949, razón por la cual hasta el Cuadro N° 6 solo muestran la información hasta dicho año.
 18. Que el sector de Piedras y tierras sea el que mayor consumo de carbón presentó no es algo sorprendente, pues el proceso de producción del cemento portland requiere alcanzar temperaturas cercanas a 1350 y 1450°C. En cuanto al sector Alimentos, lo más probable es que esta situación se deba a la sumatoria de carbón que consumía cada una de los numerosos establecimientos que componía el grupo de industrias alimenticias. En conjunto, este grupo promedió más de 1200 establecimientos cada año entre 1939 y 1949, representando cerca del 30% de todos los establecimientos industriales existentes.
 19. En los diez años que van desde 1931 a 1941, el precio del carbón mineral aumentó un 75% tanto en la boca de la mina como en los principales mercados chilenos (Valparaíso, Santiago y Concepción), pasando de 143 millones de pesos a 250 millones de pesos.
 20. Los datos de producción del sector manufacturero proporcionados por Muñoz Gomá (1968) muestran que la producción industrial aumentó incluso en los sectores más afectados por la reducción del consumo de carbón.
 21. Según los datos proporcionados por Yáñez y Jofré (2011), el consumo aparente de petróleo del año 1908 fue de 96,3 KTEP.
 22. Los orígenes de la electricidad en Chile se deben exclusivamente a las inversiones de capitales privados, con participación tanto de chilenos como de extranjeros. El Estado no participó de estas inversiones, ni tampoco de la planificación energética nacional hasta la década de 1940. Esta falta de dirección del Estado impidió un vínculo en el trabajo de las empresas generadoras, ocasionando graves contradicciones en la implementación de sus servicios, frenando la creación de sistemas interconectados que permitieran ampliar el rango de abastecimiento hacia otros territorios y consumidores. Al no haber normas uniformadoras, unas empresas producían corriente alterna mientras otras corriente continua, algunas producían en ciclos de 50 Hz, y otras en 60. Estas y otras falencias promovieron la autogeneración de energía eléctrica por parte de los centros productivos (minas e industrias), las que vendían parte de sus excedentes a centros urbanos más próximos y a empresas que necesitaban del suministro eléctrico (Endesa, 1993; 17).
 23. La mayor parte de los establecimientos dedicados a la producción de cobre fueron instalados en Chile a fines del siglo XIX y principios del siglo XX con técnicas de fundición anticuadas, caracterizadas por el uso de los hornos de manga u hornos de soplete, altamente intensos en el uso de coque (Pinto y Ortega, 1990, p.27). Luego de la primera guerra mundial, las importaciones de coque se redujeron a un ritmo de -7,9% al año entre 1919 y 1929, elevando los precios del mismo, cuestión que habría obligado a las mineras a modernizarse o detener sus funciones. Desde 1918, todas las mineras que consumían coque en grandes cantidades comenzaron a detener sus funciones, siendo la última en hacerlo la mina de Guayacán en el año 1925. Millán (2006) señala que el elevado precio del coque estimuló a los empresarios a modernizar sus instalaciones, reemplazando los hornos de manga por hornos de reverbero, tal como ocurrió con la Fundición de Chagres y la minera Naltagua en 1915 y 1919 respectivamente.
 24. Sobre la concentración de la actividad industrial en Chile, véase Badia-Miró y Yáñez (2015).

BIBLIOGRAFÍA

- BADIA-MIRÓ, Marc y YÁÑEZ, César (2015), "Localization of Industry in Chile, 1895-1967: Mining Cycles and State Policy", *Australian Economic History Review*, Vol. 55, N°3, pp. 1-21.
- BÉRTOLA, Luis, (2011) "Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile y Perú desde la Independencia: Una Historia de Conflictos, transformaciones, inercias y desigualdad", en L. BÉRTOLA, Luis y GERCHUNOFF, Pablo (Comps.), *Institucionalidad y Desarrollo Económico en América Latina*. Santiago: CEPAL.
- BERTONI, Reto y ROMÁN, Carolina (2013), "Auge y Ocaso del Carbón Mineral en Uruguay. Un Análisis Histórico desde fines del siglo XIX hasta la actualidad" *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History* (New Series), 31, pp 459-497.
- BERTONI, Reto; ROMÁN, Carolina y RUBIO, María del Mar, (2009), "El desarrollo energético de España y Uruguay en perspectiva comparada: 1860-2000", *Revista de Historia Industrial*, (41), 161-193.
- CARMAGNANI, Marcello (1998), *Desarrollo Industrial y Subdesarrollo Económico*. El Caso Chileno (1860 – 1920), Santiago, DIBAM.
- CARRERAS-MARÍN, Anna y BADÍA-MIRÓ, Marc, (2007). "The First World War and coal trade geography in Latin America and the Caribbean (1890-1930). Working Papers in Economics. Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/bar/bedcje/2007172.html>
- COMISIÓN NACIONAL DE ENERGÍA (1987), Balance de Energía 1967 – 1986, Chile, Santiago.
- CORFO (1939), Fomento de la Producción de Energía Eléctrica, Santiago, Nascimento.
- CORFO (1962a), Veinte años de labor: 1939-1959, Santiago, Zig-Zag.
- CORFO (1962b), Geografía Económica de Chile. Tomo III, Santiago, La Nación.
- CORFO (1962c), Geografía Económica de Chile. Tomo IV, Santiago, La Nación.
- ENDESA (1993), ENDESA: 50 Años, Santiago, Editorial Lord Cochane.
- ENDLICHER, Wilfried, (1986), Lota, Desarrollo Histórico-genético y División Funcional del Centro Carbonífero", *Revista de Geografía Norte Grande* (13). pp. 3 – 19.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo; MUÑOZ, Óscar; BENAVENTE, José Miguel; CRESPI, Gustavo. (2003), "La Industrialización Chilena Durante el Proteccionismo (1940 – 1982)", en CÁRDENAS, Enrique; OCAMPO, José Antonio y THORP, Rosemary (comps.), *Industrialización y Estado en la América Latina. La Leyenda Negra de la Posguerra*, México D.F: Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico.
- FOLCHI, Mauricio y RUBIO, María del Mar. (2006), "El Consumo de Energía Fósil y la Especificidad de la Transición Energética en América Latina, 1900 – 1930", III Simposio Latinoamericano y Caribeño de Historia Ambiental. Carmona, Sevilla.
- GUAJARDO, Guajardo, (2007), *Tecnología, Estado y Ferrocarriles en Chile, 1850 – 1950*, México D.F, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.
- HOFMAN, André y DUCOING, Cristián (2012), "Capital Goods Imports, Machinery Investment and Economic Development in the Long Run: The Case of Chile", en YÁÑEZ, César y CARRERAS, Albert, *The Economies of Latin America: New Cliometric Data*, Pickering & Chatto, Londres, pp. 119-130.
- JOFRÉ, José, (2006), Patrones de consumo aparente de energías modernas en América Latina, 1890-2003, trabajo de DEA, Programa de Doctorado en Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Barcelona – Universidad Autónoma de Barcelona <http://www.econ.upf.edu/econhist/LAweb/Tesis%20Jofre.pdf> (14/10/2013).
- MARÍN VICUÑA, Santiago, (2012), *Los Ferrocarriles de Chile*, Santiago, Cervantes.
- MELLER, Patricio, (1996), *Un Siglo de Economía Política Chilena (1890 – 1990)*, Santiago, Editorial Andrés Bello.
- MILLÁN, Augusto, (2006), *La Minería Metálica en Chile en el siglo XX*, Santiago, Ed. Universitaria.
- MUÑOZ, Óscar, (1968), *Crecimiento Industrial en Chile, 1914-1965*, Santiago, Instituto de economía y Planificación de la Universidad de Chile.
- ORTEGA, Luis, (1981), (Acerca de los Orígenes de la Industrialización Chilena, 1860 – 1879), *Nueva Historia* (2).
- PALMA, Gabriel, (1984), "Chile 1914 – 1935: De Economía Exportadora a Sustitutiva de Importaciones", *Estudios Cieplan* (12), pp. 61 – 88.
- PINTO, Julio y ORTEGA, Luis, (1990), *Expansión Minera y Desarrollo Industrial: Un caso de Crecimiento Asociado (1850 – 1914)*, Santiago, Universidad de Santiago, Departamento de Historia.
- RUBIO, María del Mar, y FOLCHI, Mauricio, (2012), "Will small energy consumers be faster in transition? Evidence from the early shift from coal to oil in Latin America", *Energy Policy*, 50, pp. 50–61. doi:10.1016/j.enpol.2012.03.054

RUBIO, María del Mar, YÁÑEZ, César, FOLCHI, Mauricio y CARRERAS, Albert, (2010) "Energy as an Indicator of Modernization in Latin America, 1890 – 1925", *The Economic History Review*, Volume 63, Issue 3, pp. 768-804.

SMIL, Vaclav (2010) *Energy Transitions. History, Requirements and Prospects*, Praeger, Santa Barbara.

SUNKEL, Osvaldo, (2011), *El Presente Como Historia. Dos Siglos de Cambios y Frustración en Chile*, Santiago, Catalonia.

TAFUNELL, Xavier y DUCOING, Cristián (2015), "Non-Residential Capital Stock in Latin America, 1875-2008: new estimates and international comparisons", *Australian Economic History Review*, Vol. 11, N°3, pp. 1-24.

YÁÑEZ, César, RUBIO, María del Mar, JOFRÉ, José y CARRERAS, Albert (2013), "El Consumo de Carbón Mineral en América Latina. 1841 – 2000. Una Historia de Progreso y Frustración" *Revista de Historia Industrial*. (53), pp. 25 – 77.

YÁÑEZ, César y JOFRÉ, José (2011), "Modernización Económica y Consumo Energético en Chile. 1844 – 1930", *Historia* 396. ISSN-e 0719-0719. Vol. 1. N° 1 (Agosto), pp. 127 – 166.

REFLEXIONES SOBRE VARIEDADES DEL CAPITALISMO Y SUS APORTES A LA COMPRENSIÓN DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

DOMINIQUE RUMEAU*
SABRINA SINISCALCHI**

Resumen

La presente nota consiste en la sistematización de reflexiones preliminares, presentadas en forma de ensayo crítico, en torno a los aportes y limitaciones de la perspectiva Variedades del Capitalismo que ha tomado vigor en la última década. La discusión se encuentra centrada en la visión que dicha perspectiva sostiene sobre el cambio institucional. Siendo ésta una temática de fundamental importancia para las Ciencias Sociales, es que aquí nos proponemos dejar planteadas algunas de las reflexiones teóricas más relevantes al respecto, yendo más allá de la teoría desarrollada por Hall y Soskice (2001) y sus seguidores, con el objetivo de incentivar al lector, a que desde su propia formación disciplinar, se aproxime a la literatura de Variedades del Capitalismo, de modo tal de poder generar espacios nuevos de discusión respecto de un tema que consideramos esencial para explicar el pasado y proyectar la futura construcción del desarrollo.

Abstract

This essay offers a preliminary analysis of the contributions and limitations of the Varieties of Capitalism theoretical framework developed during the past decade. The discussion focuses on the perspective that this theory holds regarding the issue of institutional change, a topic that has been central in social sciences. We go beyond the analytical framework developed by Hall and Soskice (2001) by showing how the logic of the Varieties of Capitalism can be applied to account for the temporal dynamics of societal development.

* domirumeau@gmail.com

Lic. en Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay; MA in Political Science, University of British Columbia, Vancouver, Canadá (domirumeau@gmail.com)

** sabrina.siniscalchi@gmail.com

Lic. en Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay; Mag. en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay

1. INTRODUCCIÓN

La complejidad que entraña el estudio del desarrollo como objeto de análisis para las Ciencias Sociales contemporáneas ha llevado a la subdivisión del mismo en lo que comúnmente se denomina “estudios del desarrollo”. Dentro de éstos se aboga, ante todo, por una multidisciplinariedad de miradas teóricas y metodológicas para poder analizar esos desarrollos –económico, social, político, humano, ambiental, entre otros– sin olvidar que todos son parte de uno, del proceso de Desarrollo de la sociedad. La multidisciplinariedad no es un capricho, es una necesidad. Es prácticamente imposible intentar entender un fenómeno de tal transversalidad desde una única mirada disciplinar.

Este ensayo, como su título lo indica, expone un conjunto de reflexiones sobre la teoría de Variedades del Capitalismo (VoC), la cual ha sido foco de discusión dentro de la Ciencia Política en los últimos años y que, si bien ha tenido grandes avances dentro de ese campo disciplinar, no ha sido discutida en todo su potencial por otras disciplinas que, a través de un diálogo fructífero, podrían extender sus horizontes –tanto teóricos como metodológicos– más allá de donde ha llegado hasta el momento. Particularmente, el diálogo con la Historia Económica parece no sólo conveniente sino también necesario.

Estas reflexiones presentadas en forma de ensayo crítico, tratarán particularmente de ordenar la discusión en torno al cambio institucional. Para nosotros es una discusión abierta, y esperamos que lo sea más aún a partir de este momento, y es por ello que si bien se presenta a VoC y sus principales postulados, elegimos no hacer de esta Nota un simple resumen de lo que los autores sostienen, sino más bien dejar planteadas nuestras actuales discusiones sobre el tema, esperando invitarlos a cada uno, desde su propia formación disciplinar, a ir a la literatura original y mirarla con su propia óptica, para así, entre todos, poder construir una discusión acerca de este tema que, como veremos a continuación, es fundamental a la hora de explicar de dónde venimos y hacia dónde vamos en términos de desarrollo.

El presente trabajo se estructura de la siguiente forma: en la segunda sección se presenta la fundamentación del tema, en la tercera sección se desarrollan algunos conceptos claves de la teoría VoC que servirán al lector para comprender algunas de las categorías analíticas que se utilizan en la discusión posterior, en la cuarta sección se introduce la discusión sobre el cambio institucional, en la quinta sección se analizan algunas de las limitaciones de la perspectiva de VoC, concluyendo con unas breves reflexiones finales.

2. LA IMPORTANCIA DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

Las últimas décadas del siglo XX, al igual que lo hicieron las primeras con el viejo institucionalismo, vieron a las instituciones erigirse como un concepto fundamental para comprender el desarrollo en general, y el desarrollo económico en particular, y esto es producto en gran parte de la labor de la Nueva Economía Institucional, quien plantea una agenda de investigación sobre cuán importantes son las instituciones para comprender los procesos económicos y sociales, así como la necesidad de interconexión de las distintas Ciencias Sociales para lograr este cometido (North, 1990; Williamson, 2000)

La piedra angular de la teoría neoinstitucional es la idea del cambio, y para entenderlo es necesario estudiar el paso del tiempo, las creencias y la política (North, 2005), por lo tanto, el análisis del cambio institucional es, por naturaleza, un análisis histórico, comparativo e interdisciplinar (Greif, 1994, 1998, 2006).

Pero estudiar las instituciones y concebirlas como fundamentales implica hacerse, al menos, tres grandes preguntas: por un lado ¿qué tipo de instituciones sirven para qué desarrollo? Y, por otro ¿de dónde provienen las instituciones? y, necesariamente asociada a esta pregunta: ¿cómo evolucionan en el tiempo? Estas preguntas no deberían quedar sin responder en ninguna teoría que pretenda explicar a partir de un enfoque institucional el desarrollo. Lamentablemente la primera de las preguntas se ha llevado mucho más páginas que la segunda y tercera en esta discusión, aunque la mayor parte de los análisis históricos recurren a una narración que se parece mucho a pensar en la evolución de las instituciones, para explicar

cuáles son las “buenas” instituciones y cuáles las que hay que evitar, sin responder con ello la tercera de las preguntas o dar cuenta de cómo surgen las mismas.

Contar una historia no siempre es explicar cómo se produce el cambio institucional ni por qué, y entender si el cambio es posible y bajo qué circunstancias es probable o no que suceda, es fundamental para comprender las posibilidades de transformación de la sociedad.

Comprender cabalmente el cambio institucional implica entender, entre otras cosas, si la teoría lo concibe como un proceso evolutivo y que se da en forma espontánea, o si es producto de la deliberación de los agentes o, en última instancia, cuánto de capacidad de agencia tienen los actores sociales en el proceso, si éste tiene o no un componente azaroso y cuánto hay de casuístico e impredecible en él.

Por otra parte, acostumbramos a manejar la clásica definición de North de instituciones, asumiendo que las mismas están conformadas por reglas formales e informales, pero cómo opera la interacción entre ellas y cuánto de inercia le imponen al proceso de cambio cada una de estas reglas es fundamental. No todas las reglas cambian al mismo ritmo y no es lo mismo cambiar una *práctica regular aceptada socialmente* que una Ley (Williamson, 2000; Helmke y Levitsky, 2004).

Esto implica, también, conocer los horizontes temporales del cambio. Para poder entender qué racionalidad hay detrás de las acciones de los actores es necesario saber qué los motiva a mantener las instituciones que existen, porque, como veremos con VoC, el cambio puede también explicarse desde la preservación.

Por último, pero no por eso menos importante, con el concepto de cambio institucional viene asociado otro concepto que es fundamental para comprenderlo, y del cual muchas veces se explica poco y se deja mucho a la libre interpretación del lector, y que refiere a la dependencia de la trayectoria y cómo ella está operando detrás de la teoría.

En su discurso de aceptación del Premio Nobel, Douglass North afirma sobre el neoinstitucionalismo:

“The analytical framework is a modification of neoclassical theory. What it retains is the fundamental assumptions of scarcity and hence competition analytical tools of microeconomics theory. What it modifies is the rationality assumptions. What it adds is the dimension of time” (North 1994, p.359).

Con esta frase, el autor hace expresa que la contribución del neoinstitucionalismo al cuerpo teórico neoclásico está en reconocer la dependencia de la trayectoria. Sin embargo, el carácter que toma la misma, es decir, si ésta es tomada en términos determinísticos o no a la hora de concebir el cambio institucional, tiene consecuencias fundamentales para la aprehensión de la realidad que por lo general no se expresan explícitamente en dichas teorías.

Si las decisiones pasadas nos condicionan de forma tal que nuestras opciones futuras se ven limitadas (o peor, determinadas) por el conjunto de acciones que tomaron otros, en un tiempo pretérito, ¿cómo podemos pensar que el desarrollo puede considerarse como la ampliación de capacidades? (Sen, 2000) ¿no estaría esta posibilidad vedada por definición? Estos supuestos, combinados con el tipo de racionalidad que se le confiere a los actores en cada una de las teorías, hace al proceso mismo del cambio institucional y, por tanto, a las posibilidades o no de desarrollo socio-económico dentro de ciertos paradigmas de pensamiento. Comprenderlos, resulta entonces, imprescindible.

VoC nos servirá en este caso para reflexionar sobre un conjunto de elementos teóricos que van más allá de la propia teoría que desarrollan Hall y Soskice (2001) y sus seguidores. Es nuestra excusa para compartir algunas cavilaciones más generales sobre el cambio, y es por este motivo que nos centraremos particularmente en su extensión a América Latina más que en sus categorías originales.

3. BREVE INTRODUCCIÓN A LAS CATEGORÍAS ANALÍTICAS DE VOC

La aproximación teórica planteada por Hall y Soskice (2001) a las *Variedades del Capitalismo*, reintroduce el debate sobre las relaciones entre el sistema productivo y las formas institucionales de la acumulación en las economías a finales del siglo XX y principios del XXI. Reconociéndose como superadora de tres corrientes teóricas antecesoras: la Teoría de la Regulación francesa, el Neocorporativismo y la Teoría de la Modernización, VoC es definida como “*A relational view of the firm*” (Ibidem, 2001, p.6), donde las firmas son los actores centrales del análisis, y quienes, a través de sus capacidades dinámicas y sus competencias centrales, resuelven problemas de acción colectiva, determinando con ello el grado de competencia y los costos de transacción de la economía en su conjunto.

Las capacidades de resolución de los problemas de acción colectiva están centradas en cinco esferas o dimensiones principales: la primera es la de las *relaciones industriales*, y radica en cómo las firmas deben negociar los salarios, las condiciones laborales de su fuerza de trabajo y la organización de los trabajadores. En segundo lugar, las firmas deben resolver problemas en relación a la formación profesional y educativa de la fuerza de trabajo, de modo de asegurarse trabajadores capaces de realizar las tareas requeridas por ella, esta esfera la denominan como *vocational training and educational system* (Ibidem, 2001, p.7). La tercera, refiere a la *corporate governance*, esto es, a cómo las firmas resuelven sus problemas de financiación e inversiones. La cuarta dimensión radica en las *relaciones inter firma*, que implica qué tipo de vinculaciones se establecen con otras firmas para asegurar una demanda estable de sus productos, los insumos adecuados para la producción y la adquisición de tecnología. Finalmente, consideran la dimensión de las *relaciones entre las firmas con sus empleados*, la cual presta especial atención a los requisitos y competencias necesarias de los trabajadores, así como también a la cooperación entre éstos para cumplir los objetivos la propia firma (Ibidem, 2001, p. 7).

Los *mecanismos* disponibles en cada firma para resolver sus problemas de coordinación dan lugar a configuraciones diferentes de las estructuras económicas nacionales, y esto da origen a una tipología dual, en la que se distinguen dos tipos ideales: por un lado, las *Liberal Market Economies* (LME) cuyo mecanismo de coordinación se basa en arreglos competitivos de mercado y contratos formales; y, por otro lado, las *Coordinated Market Economies* (CME) que se basan en formas colaborativas de coordinación como redes entre firmas y asociaciones nacionales y sectoriales.

Debido a las especificidades del capitalismo en América Latina y la mirada comparada del mismo con los países desarrollados han surgido al menos dos grandes perspectivas sobre el tipo de VoC predominante en la región. Por una parte, el trabajo pionero de Schneider (2009), basado en las categorías analíticas de Hall y Soskice (2001), sostiene que las economías latinoamericanas se caracterizan por el elemento jerárquico y complementariedades institucionales negativas decrecientes —contrariamente a las LME y CME cuyas complementariedades son positivas—, de allí la denominación de *Hierarchical Market Economies* (HME).

La construcción del tipo ideal HME de Schneider (2009) tiene como objetivo caracterizar el rasgo diferencial de las VoC latinoamericanas respecto de las CME y las LME. En este sentido, el elemento distintivo son los patrones jerárquicos de relacionamiento en la interacción entre las cinco esferas antes mencionadas, constituyéndose así no como una categoría híbrida entre las CME y las LME sino como una tercera clase analítica con sus características propias de coordinación jerárquica. Sin embargo, cabe destacar que las HME poseen algunas características compartidas con los tipos de VoC originales: con las CME comparten las formas de gobernanza, mientras con las LME lo hacen en la desregulación de los mercados de trabajo.

El elemento jerárquico también es característico de las LME, de hecho, según Williamson (1985) este es un elemento distintivo de toda economía capitalista, ya que contrario a la teoría neoclásica, que reducía la empresa a un conjunto de relaciones de intercambio idénticas donde los costos de transacción no existen, al incorporar al análisis de la firma los costos de transacción, Williamson posiciona a la misma como una “estructura de organización” en vez de verla como el simple contenedor de una función de producción. En este sentido, los conceptos centrales para comprenderla son el de mercado y el de jerarquía, siendo el primero el conjunto de instituciones que permiten los intercambios de forma impersonal y, la jerarquía, el conjunto de reglas que permiten las transacciones verticales basadas en líneas de decisión por autoridad. Las transacciones de mercado se dan entre entidades y las de jerarquía intra entidades, y dentro de estas últimas prevalece alguna forma de subordinación entre las partes (Ibidem, 1985).

El factor jerárquico en las HME es, sin embargo, mucho más predominante que en cualquier economía de mercado, tanto que reemplaza a la mayoría de las relaciones de coordinación de estas economías. Como presentaremos en detalle más adelante, estos vínculos jerárquicos se ven sustentados en las características del mercado de trabajo y en las de las propias firmas, las cuales no brindan a los empleados las seguridades suficientes para demandar instancias de coordinación y fortalecen la toma de decisiones verticales. En cuanto a la dimensión empresarial, ésta también se caracteriza por este tipo de vínculos, ya que la mayoría de las empresas son controladas y gestionadas directamente por sus propietarios, ya sean familias prominentes o empresas extranjeras, y la relación entre empresas, si bien en algunos casos es competitiva, muchas veces es oligopólica o son sectores regulados por el Estado, lo cual fortalece los vínculos de subordinación en la organización (Schneider 2009, pp. 556-557).

Al igual que Hall y Soskice (2001), el de Schneider (2009) pretende ser un análisis focalizado en el comportamiento de las firmas como centro de la actividad económica, y es por este motivo que los puntos neurálgicos de la conceptualización de la variedad del capitalismo latinoamericano giran en torno, por un lado, al papel de las Empresas Multinacionales (MNC), como el tipo de firma predominante en la región; por otro lado, en el papel de las organizaciones colectivas, no como actores políticos sino en su capacidad efectiva de lograr resultados en la mejora salarial; y, por último, en las capacidades de los trabajadores, en términos principalmente educativos, y en cómo ello importa en la discusión sobre el retraso relativo de América Latina en cuanto a desarrollo.

Schneider (2009) concluye que las características principales de las HME son: la diversidad de grupos empresariales, las relaciones laborales atomísticas y baja calificación de la mano de obra.

Las firmas por lo general son controladas o bien por grupos económicos domésticos, con un alto componente de patriciado nacional, o bien son controladas por las MNC, las cuales suelen concentrar su poderío principalmente en la industria manufacturera y, sobre todo a partir de 1980 y 1990 con la ola de privatizaciones, también en los servicios y la banca.

En relación al mercado de trabajo, éste se caracteriza por la ausencia de instituciones de intermediación entre empleados y firmas, y por la escasa inversión en capacitación de la mano de obra. La sindicalización es débil, en gran parte por la enorme extensión que representa el sector informal en la economía, y el desempleo es alto, por lo que la tenencia media de empleo es corta, y esto tampoco colabora con el afianzamiento de los sindicatos ni con la mejora de la capacitación de la mano de obra en su calificación.¹ Por último, el nivel educativo de la población es comparativamente más bajo que el de los países desarrollados, aún a pesar de los recientes avances en este sentido que ha experimentado la región, en tanto que la inversión en capacitación privada de la mano de obra es mínima.

En gran parte, el mercado de trabajo está segmentado entre aquellos que tienen educación y buenos empleos (o que pueden acceder a empleos públicos), que por lo general son los que están más sindicalizados, y el resto de la fuerza de trabajo, que tiene baja o muy baja calificación, que suele trabajar en el mercado informal, o que si accede al mercado formal lo hace sólo por períodos cortos de tiempo (alta inseguridad laboral), donde no se lo capacita para, una vez fuera de ese trabajo, poder acceder a un empleo de mayor remuneración.

El sistema educativo, por su parte, suele estar orientado a brindar competencias generales, mientras el mercado laboral, por sus características (alta inseguridad, alta informalidad, y baja tenencia temporal de trabajo) apunta a requerir conocimientos específicos para cambiar las condiciones de ocupación (Schneider y Soskice 2009, p.35). Esto tiene que ver con las prioridades con las que se distribuye el gasto público, pero además, con la confianza que se deposita en que la capacitación específica para el mercado la selecciona el propio mercado.

Este tipo de competencias específicas se adquieren en la formación de segundo y tercer nivel, y es ampliamente sabido que hasta en los países con tradiciones de mejor formación educativa de la región (como es el caso de los del Cono Sur), la formación secundaria es un problema por sus altas tasas de deserción e incompletitud (CEPAL, 2014, p.52). Schneider y Soskice (2009, p.36) afirman que en la educación secundaria y terciaria se desarrollan los vínculos sociales que complementan las capacidades adquiridas en el sistema educativo para poder acceder a mejores empleos, lo cual en América Latina se presenta altamente fragmentado en término de clases sociales a nivel de enseñanza secundaria y ello lleva a diferenciar el acceso a este tipo de capital (social) para los más pobres.

Otra característica de de las HME radica en que dada la alta rotación laboral y la debilidad de los sindicatos, los empleadores poseen pocos incentivos para invertir en trabajadores calificados. En primer

lugar, debido a que es esperable que los mismos no permanezcan en la firma, y, en segundo lugar, debido a la carencia de un marco institucional que permita asegurar los retornos de la inversión en formación de la mano de obra, lo cual ha llevado a que la especialización productiva manufacturera en algunas regiones también se haya vuelto mucho más intensiva en trabajo y no en conocimiento, reforzando aún más la complementariedad negativa en este sentido.

En lo que a las firmas respecta, América Latina se ha caracterizado por una gran diversidad de grupos que dominan las economías locales. Si se compara el contenido tecnológico de la producción de manufacturas de América Latina, uno de los rasgos distintivos es que las de mayor valor agregado de este tipo suelen ser producidas por firmas de capitales extranjeros, mientras que las producciones de bajo contenido tecnológico (principalmente las *commodities*) son producidas por firmas de dominación local (pertenecientes, sobre todo, a las élites dominantes en cada país).

Esto configura un patrón de especialización que es bien conocido para la Historia Económica latinoamericana, que no sólo se extiende al sector industrial, sino también a la banca y los servicios. Esta configuración empresarial, según Schneider (2009), ha llevado a que las MNC en América Latina hayan optado por invertir en productos de mercado con tecnología estable y demanda predecible, cuyo objetivo es, razonablemente, ampliar sus rentas y no la eficiencia de la IED.

Por último, y de acuerdo al autor, la diversificación y el control familiar introduce más jerarquía en la gobernanza corporativa. La diversificación introduciría jerarquía no existente en los casos donde las firmas son más especializadas e independientes como en las LME. El hecho de que cada grupo controle varias firmas implica un manejo centralizado que raramente requiere negociación entre múltiples propietarios o partes interesadas como sucede en las CME (Schneider, 2009, p.559).

La visión de Boschi (2011) se ha posicionado como una alternativa a la anterior, debido a que sitúa al Estado como interventor en la coordinación de los elementos que constituyen los marcos institucionales de estas economías. De este modo mientras que Schneider se basa en el concepto de *complementariedades institucionales con retornos decrecientes*, la visión de Boschi (2011) se basa en las *ventajas institucionales comparativas producto de la intervención estatal* que operaría como elemento mitigador de las complementariedades institucionales negativas.

La postura de Boschi, así como la del grupo de investigación que se ha formado en Brasil entorno a discutir las VoC desde una perspectiva latinoamericana, apunta a enfatizar el papel político que cumple el Estado como actor coordinador de la economía, basados principalmente en la experiencia de desarrollo de los países del sudeste asiático y el rol preponderante que ha tenido el Estado en dicho proceso.

Considerar los marcos institucionales estatales implica analizar los pactos sociales, los pactos distributivos y redistributivos y por tanto las consecuencias en términos de matriz de bienestar. Schneider y Soskice (2009) analizan las relaciones entre desigualdad, régimen de producción (VoC) y régimen de gobierno, y encuentran que las diferencias en los patrones de desigualdad entre países radican en la combinación entre el tipo de VoC y el tipo de sistema político que tiene cada sociedad, de modo que las estructuras de las VoC se refuerzan generando, o bien círculos virtuosos, o bien círculos viciosos, en relación a las configuraciones de poder político.

El argumento de los autores, en una forma sintética, es que el régimen político determina el color partidario del gobierno (o al menos el sesgo de sus políticas), de forma que los sistemas mayoritarios tienen sesgos a producir gobiernos de centro-derecha y los sistemas de representación proporcional, por el contrario, a dar cabida a gobiernos de centro-izquierda². Cada uno de estos gobiernos tiene preferencias distintas sobre el gasto público y el nivel de impuestos que se fijan tanto al capital como al trabajo en la sociedad, y, sobre todo, a quién se le cobran esos impuestos (Persson y Tabellini 2000), y es por ello que cada uno de estos gobiernos representa un tipo distinto de estado de bienestar (Esping-Andersen, 1990, Estevez-Abe et al., 2001).

Las CME tienden a ser más igualitarias que las LME debido a que crean entornos favorables para las negociaciones colectivas y para la sindicalización, lo cual suele estar asociado con mayores niveles de redistribución de la riqueza. Por su parte, las LME, con su estructura mercantilizada, por el contrario, desalientan completamente este tipo de mecanismos redistributivos y tienden a ser más inequitativas.

Las HME, al igual que las LME, al tener baja sindicalización y una alta desregulación del mercado de trabajo (sumado a la alta informalidad y la baja tenencia temporal) se caracterizan por ser más inequitativas aún que las dos anteriores, aunque la explicación por la cual la desigualdad es mayor en las HME está más asociada con su régimen de gobierno que con el mercado de trabajo. Según Schneider y Soski-

ce (2009, pp.44-45) los sistemas políticos de América Latina refuerzan los elementos jerárquicos de las HME provocando un círculo vicioso que explicaría los grandes niveles de desigualdad. Como América Latina posee la particularidad de tener sistemas presidenciales mayoritarios y representación proporcional legislativa, existiría una tendencia persistente a que los partidos que acceden al gobierno posean una orientación ideológica de centro derecha, que, al igual que en las LME, tienen posiciones contrarias a la redistribución. Esta tendencia se fortalece más aún porque los pobres se encuentran de *facto* excluidos del voto programático debido, por un lado, a la dificultad de organización de dichos sectores sociales y, por otro, a que la clases medias serían reticentes a una redistribución del ingreso que beneficiara a la clase baja, lo que da como resultado sociedades aún más inequitativas que las LME, con gastos sociales mayores que en las LME, pero con efectos regresivos sobre las clases bajas.

4 ESTABILIDAD, CAMBIO INSTITUCIONAL Y PATH DEPENDENCE EN VOC

En el presente apartado se presentan reflexiones preliminares sobre las implicancias que la perspectiva de VoC sostiene en relación al cambio institucional. VoC ofrece algunas ventajas en relación a otras perspectivas institucionalistas, y logra superar la crítica que comúnmente se realiza sobre su excesivo funcionalismo, asociado con las visiones más determinísticas sobre las posibilidades (o la inexistencia de las mismas) de cambio institucional, ahondando para ello en su forma de concebir la dependencia de la trayectoria.

Se argumentará aquí a favor de la idea de que la limitación fundamental de la perspectiva VoC en su aplicabilidad para América Latina radica, no en su visión del cambio institucional en sí mismo, sino en que la visión centrada en la firma como agente central y promotor del cambio institucional implica la asunción de postulados teóricos sobre el comportamiento e intereses de las mismas que difícilmente puedan ser generalizados para la región.

4.1 De la definición de Instituciones y sus consecuencias analíticas

La conceptualización de instituciones sostenida por la perspectiva VoC puede ser sintetizada, siguiendo a Hall y Thelen (2009, p.9) como:

“...sets of regularized practices with a rule-like quality in the sense that the actors expect practices to be observed; and which, in some but not all, cases are supported by formal sanctions.”

Dicha conceptualización implica, en primer lugar, que si bien no se niega la existencia o influencia de instituciones informales, su perspectiva se centra en los límites y oportunidades que las instituciones imponen sobre los actores en un ambiente institucional donde predomina el cumplimiento de las normas que se encuentran, en última instancia, respaldadas por la coerción estatal. Hall y Soskice (2001, p.13) sostienen por ejemplo, que el *common knowledge* y el *shared understanding* son parte fundamental de la información que los actores disponen para reducir la incertidumbre, de modo tal que todas las instituciones formales se encuentran enraizadas en determinado contexto cultural. Sin embargo, los autores ni desarrollan este punto teóricamente, ni se encuentra analizado en aquellas investigaciones de carácter empírico que utilizan esta perspectiva. Este predominio de las instituciones formales, si bien parece adecuado para la interpretación analítica de los modelos LME y CME, resulta menos fructífero a la hora de dar cuenta del real funcionamiento de las formas de coordinación entre los actores de las economías no desarrolladas, en las cuales el peso de la economía informal, las relaciones de clientelismo y patronazgo han sido, y aún son, preponderantes en comparación a las economías desarrolladas.

En segundo lugar, el rango de instituciones considerado influyente en la formación de los tipos de VoC es muy amplio, incluyendo desde leyes, regulaciones y prácticas organizacionales, hasta macro-instituciones que se componen de múltiples instituciones anidadas –tales como son las cinco esferas de análisis consideradas por Hall y Soskice (2001) que se planteaban en el apartado 3-. Debido a ello, las estrategias de coordinación adoptadas por los actores para la consecución de sus objetivos no están determinadas por una institución en particular

sino que dependerán de la interacción entre las instituciones existentes.

En tercer lugar, su perspectiva centrada en la firma asume, en términos generales, una perspectiva racionalista, puesto que la existencia y durabilidad de las instituciones encuentra sustento en tanto éstas cumplan las funciones esperadas por los actores. En este sentido, VoC comparte, con otras visiones institucionalistas tales como la de North (1990), la distinción entre organizaciones e instituciones, así como el reconocimiento de la influencia recíproca entre unas y otras como fuente de cambio institucional. Cabe destacar que si bien la perspectiva VoC no niega la importancia de otros actores tales como los trabajadores o el Estado, asume explícitamente que son las firmas los actores que, a través de su aporte de grandes segmentos de capital a la economía, constituyen el motor del cambio institucional y de la eficiencia de las economías capitalistas.

En cuarto y último lugar, el fuerte énfasis en la interacción entre organizaciones e instituciones postulada por VoC implica, a diferencia de las visiones neoinstitucionalistas clásicas, que las instituciones, si bien establecen límites al comportamiento de las firmas, otorgan oportunidades para modificar los mecanismos de coordinación entre los agentes para la resolución de problemas de acción colectiva. En este sentido, la perspectiva VoC supera el déficit de aquellas perspectivas institucionales en las cuales las instituciones operan únicamente como constreñimientos y que por tanto sobrevaloran el efecto de las instituciones sobre la capacidad de agencia de los actores.

4.2. Estabilidad y Cambio Institucional

Probablemente, una de las herramientas que serán más apreciadas por los docentes de HPara comprender el aporte de una perspectiva teórica respecto de las formas de cambio institucional es necesario conocer cuál es la función de las instituciones existentes y cuáles sus fuentes de estabilidad, para así identificar sus vulnerabilidades y fortalezas de modo tal de predecir cuándo y cómo se dará la dirección del cambio.

Como fue mencionado, el objetivo que guía a las firmas a actuar colectivamente para modificar el ambiente institucional es el de perseguir sus propios intereses al tiempo que alteran el mismo. Aquí radica la relación de influencia mutua entre instituciones y organizaciones. La estabilidad y el cambio institucional descansan fundamentalmente en cuán bien el marco institucional se ajuste a los intereses de los actores relevantes de la economía. Ello implica que cuando una institución es percibida por los actores como inefectiva para la consecución de sus intereses –lo que generalmente es producto de la imposibilidad de establecer *compromisos creíbles* entre los actores– la misma se vuelve frágil y por tanto vulnerable a su desuso y eventual inexistencia. Sin embargo, la dirección del cambio dependerá esencialmente de la evaluación que los actores realicen sobre los efectos producidos por la interacción entre las instituciones existentes.

En este sentido, cuando los beneficios esperados de modificar una institución dependen simultáneamente de variaciones en otras instituciones conexas, es más probable que las instituciones sean estables y difíciles de cambiar. Esta lógica refleja la perspectiva racional sobre los actores asumida por la VoC, así como el uso teórico de elementos provenientes de la teoría de juegos, como son los costos de transacción. Asimismo, la posibilidad de construir nuevas instituciones se encuentra condicionada, y condiciona a su vez, la percepción de los actores respecto a utilizar o adherir a instituciones ya existentes. Básicamente los costos de construir nuevas instituciones radican en la siguiente problemática: al establecer una nueva institución, los actores no pueden estar seguros de cuáles serán los resultados de la misma. Esto es, ex ante son incapaces de prever cuáles serán los efectos distributivos de la nueva institución. Para que los beneficios de crear una nueva institución sean superiores a los de utilizar insti-

tuciones ya existentes, los beneficiados por la nueva institución deberían poder asegurarse de que los perdedores –en caso de haberlos– cumplirán de todas formas con lo establecido por las nuevas reglas. Esto es, el establecimiento de nuevas instituciones refleja la problemática del cumplimiento ex-post de la norma, conocido como el problema de *compliance*. Así es que la creación de nuevas instituciones está fuertemente condicionada por el establecimiento de compromisos creíbles en el largo plazo que eviten que los actores de la economía política puedan cambiar la estrategia acordada desde un inicio. Es, en este sentido, que la perspectiva VoC tiende a favorecer una perspectiva incremental del cambio institucional.

A partir de los puntos desarrollados anteriormente, puede verse cómo la perspectiva VoC explica la estabilidad de las instituciones dando lugar al mismo tiempo al cambio. Sin embargo, el lugar central que da a los mecanismos de retroalimentación de la economía, así como el concebir las instituciones como herramientas a través de las cuales los actores persiguen sus intereses, ha llevado a algunos autores (Streeck, 2010) a considerar esta visión como funcionalista.

VoC comparte con la perspectiva funcionalista el hecho de que los actores sostendrán una determinada institución en tanto ésta les retorne los beneficios o cumpla con la función esperada. Sin embargo, en las visiones funcionalistas más deterministas, la continuidad de las instituciones depende del éxito de las mismas en cumplir adecuadamente las funciones para las que fueron creadas originalmente. Por el contrario, la perspectiva VoC reconoce al menos dos tipos de cambio institucional que implican la manutención de una institución pero por diferentes razones a las que la misma fue creada originalmente. Una primera forma de cambio institucional, desarrollada por Thelen (2003), es la forma denominada *layering* o en capas, según la cual las innovaciones institucionales se adaptan a las lógicas de sistemas preexistentes, manteniendo elementos que no pueden ser cambiados. Una segunda forma de cambio institucional es la denominada *conversion* o por conversión de acuerdo a la cual los objetivos o funciones de las instituciones diseñadas en un inicio son reformuladas con nuevos fines.

Este punto lleva a detenernos en el siguiente apartado sobre las implicaciones del determinismo de la dependencia de la trayectoria en si una institución prevalece o es cambiada, ya que esta forma de cambio institucional es conceptualmente relevante en tanto que dichos cambios pueden fomentar o no desarrollos institucionales en base a la trayectoria anterior, y esta postura aleja la de VoC de las visiones que enfatizan argumentos relacionados con retornos crecientes, tales como la de North (1990, p.104), entre otros.

4.3 El papel de la dependencia de la trayectoria en el cambio institucional

La dependencia de la trayectoria toma su nombre de la teoría de la probabilidad, y es allí donde se la define como la no independencia entre probabilidad de ocurrencia de un suceso subsecuente y la de un evento anterior (Ebbighaus, 2005, p.6). Como veremos, hay dos formas posibles de concebirla, una más determinística, y la otra que deja un mayor lugar para la agencia. Para cualquiera de estas dos concepciones, lo fundamental de la secuencia de los eventos es que las decisiones futuras no son del todo independientes de lo que pasó anteriormente.

Si el concepto de *path dependence* se asocia más al de un sistema dinámico, en el que pueden existir equilibrios múltiples, todos los cuales tienen equiprobabilidad de ocurrencia, entonces el resultado, aunque equiprobable en el comienzo, está determinado una vez que se toma la decisión original, sea por azar o por agencia.¹ El sistema evoluciona contingentemente desde el comienzo del proceso y queda de alguna forma atrapado en el camino por el que discurre. La historia importa, en esta visión determinística, en dos sentidos: los eventos pasados tienen efectos directos sobre las elecciones presentes y futuras, y la secuencia en que

se dan los eventos en el tiempo es relevante (Rixen et al., 2009).

La existencia de este tipo de *path dependence*, si la interpretamos como rendimientos crecientes en un sistema de equilibrios múltiples, contrario a lo que podría suceder si nos manejáramos con principios neoclásicos de rendimientos crecientes a escala, implica que no se puede determinar de antemano cuál de todos los equilibrios posibles es el resultado final, y por tanto, no es posible asegurar la *pareto-optimalidad*, como sí sería posible hacerlo bajo los supuestos neoclásicos. Así, dentro de esta versión determinística de la *path dependence* podemos encontrar quienes creen que el cambio siempre lleva a la superación y quienes creen que el resultado es incierto, sólo depende de qué supuestos tengan detrás de sus postulados.

La segunda forma de concebir la dependencia de la trayectoria es verla en forma más macro, es decir, como la forma de explicar la inercia en un análisis diacrónico. Esta postura sobre el cambio institucional esquematiza el razonamiento de fondo sobre el proceso de cambio que subyace a la mayoría de los escritos más renombrados dentro de las concepciones neoinstitucionalistas actuales (North 1990, 1994; Acemoglu et al., 2001, 2002, 2004; Acemoglu y Robinson, 2009, 2012; Engerman y Sokoloff, 1997, 2002, 2005, 2006, sólo por nombrar algunos).

Esquemáticamente se podría resumir, como lo hace Ebbinghaus (2005, pp. 15-16), en un momento del tiempo, elegido por el analista (no entendido como punto original en el que se crea el primer conjunto institucional²), un cierto conjunto de actores que, por determinada razón, establecen un nuevo conjunto de reglas para la sociedad. Esta selección de reglas marca un camino, estableciendo los límites normativos de dicha sociedad, que genera, naturalmente, la distribución asimétrica de los recursos simbólicos de poder y por tanto, genera conflictos políticos (Knight, 1992). Los conflictos por la redistribución del poder abren oportunidades de cambio, las cuales llevan a la instauración de nuevas instituciones que a través del proceso de auto-afianzamiento (David, 1985; Arthur, 1994) se establecen y legitiman. Una vez institucionalizadas, estas decisiones, constituyen las estructuras de alternativas posibles sobre las cuales se desarrolla la nueva institucionalidad (Rokkan, 1999), en el entendido de que el cambio institucional siempre es incremental (North, 1990, 1994).

Uno de los grandes problemas que ha encontrado esta postura es que la dependencia de la trayectoria como se ha conceptualizado actualmente tiende a favorecer una separación bastante estricta entre el cambio institucional y la reproducción institucional. La mayor parte de esos trabajos se basa en un modelo de equilibrio puntuado que hace hincapié en un momento de apertura o punto crítico, en el que se da una rápida innovación, seguida de un largo período de estancamiento institucional (o *lock in*), y este ciclo debería repetirse infinitas veces siempre que el conjunto de instituciones se volviera obsoleto para los actores, o perdiera su legitimidad. La implicación es que, una vez creadas, estas instituciones están destinadas a persistir, salvo que algún shock externo las saque de su ruta.³

La perspectiva de VoC, por el contrario, parte de la idea de que el cambio se produce, o bien a partir de ambigüedades propias de la institución o las brechas que se producen entre su diseño y su aplicación, o bien, por el paso del tiempo y las diferencias que este provoca entre su implementación y su actual respaldo (Pierson, 2004). “Moreover, rather than emanating on the outside, change is often endogenous and in some cases is produced by the very behaviour an institution itself generates” (Streeck y Thelen 2005, p.19), siendo, en este sentido, más fiel a la dinámica de cambio que se plantea en la segunda perspectiva de la dependencia de la trayectoria.

Thelen (2003) argumenta, en contraste con los modelos de equilibrio puntuado, que hay que reconocer cómo las instituciones se renegocian periódicamente sin necesariamente llegar a un cambio drástico (Ibidem, 2003, p. 213). La autora propone un marco conceptual del cambio institucional que parte de dos conceptos: *institutional layering* (en capas), el cual implica la renegociación parcial de algunos elementos de un conjunto dado de instituciones,

dejando a otros en su lugar; y la *institutional conversion* (por conversión) donde las instituciones existentes son redirigidas a nuevos propósitos, que impulsan los cambios en el papel que desempeñan o la función a la que sirven (Ibidem, 2003, p. 226).

Un punto que es importante destacar de la perspectiva de Thelen (2003) y de la de VoC en particular sobre el cambio institucional, es que, al asumir que las instituciones pueden cambiar parcialmente por la interacción entre los actores, o que pueden hacerlo completamente en sus funciones o en sus formas (o en ambas), se asume que hay actores que pierden en el juego, pero estos no desaparecen de la escena, sino que se adaptan al nuevo diseño institucional (Thelen 2003, p.231). Esto implica reconocer al cambio institucional como un juego repetitivo, y por tanto, si bien la dependencia de la trayectoria está actuando en el cambio institucional, no es determinística, porque siempre habrá nuevos puntos críticos en los que volver a tomar decisiones. Como se argumenta en la sección siguiente a ésta, esta visión supera, en este sentido, al juego de suma cero en el cambio institucional, al menos, en el largo plazo.

Los argumentos del cambio institucional en capas y por conversión permiten la incorporación instrumental a la dependencia de la trayectoria de los rendimientos crecientes, y permite integrar estos elementos a un análisis de interacción política de resolución de problemas de acción colectiva. De este modo, se destacan procesos mediante los cuales los arreglos institucionales son renegociados periódicamente alterando tanto sus formas como sus funciones (Chang, 2006).

4.4 Superando la visión de los juegos de suma cero

La perspectiva VoC reconoce la existencia de instituciones cuyas funciones son fundamentales para la coordinación colectiva. Las mismas son aquellas que proveen capacidad a los actores para: 1) intercambiar información entre los actores, 2) monitorear su comportamiento, 3) sancionar la traición a la cooperación y 4) promover la deliberación. (Ostrom 1990, Sabel 1994, Elster 1994). Al respecto, Hall y Soskice (2001, p. 10) sostienen que: “*In general, these will be institutions that reduce the uncertainty actors have about the behavior of others and allow them to make credible commitments to each other*”.

Recordemos que, de acuerdo a los clásicos tipos ideales desarrollados por estos autores, el elemento distintivo entre los modelos LME y CME radica en el tipo de coordinación entre las firmas y otros actores relevantes de la economía. Mientras en las LME la coordinación institucional tiene lugar a través de mecanismos competitivos y jerárquicos de mercado, en las CME la coordinación se da a través de la interacción estratégica entre actores basados en mecanismos colaborativos. Ello significa, como resaltan los propios autores, que en los modelos CME existe una predominancia en términos relativos de instituciones promotoras de la deliberación, lo cual habilita a los actores a diagnosticar y llegar a acuerdos sobre criterios de justicia distributiva en forma conjunta, al tiempo que promueven en el largo aliento relaciones de confianza.

Esto implica, a diferencia de la teoría de juegos -en la cual los equilibrios tiene lugar de forma espontánea y son auto-cumplidos (*self-enforcement*)-, que la perspectiva VoC reconoce la formación de contratos o compromisos creíbles entre los actores que, en última instancia, se encuentran respaldados autoritativamente generando, por tanto, sanciones en caso de incumplimiento. Es importante resaltar que teóricamente dichas sanciones no responden a un Estado autónomo respecto de los actores, sino que su capacidad autoritativa se encuentra sujeta a la propia sociedad –similar al concepto de *autonomía enraizada* (Evans, 1996) – y, de ahí, la relevancia de considerar a las instituciones como recursos y objetos que pueden ser modificados por los actores involucrados en la economía política. Es en tanto la VoC niega el supuesto de unos agentes sometidos al *enforcement* externo e independiente de la volun-

tad de los mismos por parte del Estado, que esta visión teórica supera el problema básico de las visiones *contractualistas*.⁴ La perspectiva VoC al ubicar en el centro de su análisis las arriba mencionadas cuatro instituciones, habilitantes de las funciones de coordinación entre los actores, reconoce la existencia del problema de la inclusión, esto es, el problema anterior al establecimiento del contrato, que es el de la generación de agentes o coaliciones para la propia creación de compromisos creíbles.⁵

Sin embargo, ello es al mismo tiempo fortaleza y debilidad de la perspectiva VoC. Fortaleza, pues como ya se mencionó supera visiones simplistas de la formación del contrato original, reconociendo en el trasfondo de su teoría la existencia de relaciones de poder, y de las necesarias relaciones de negociación entre actores para la construcción de instituciones. Su debilidad, en tanto, es que el reconocimiento de la existencia de relaciones de poder no se ha traducido, hasta el momento, en análisis que muestren los conflictos entre grupos en cuanto a la inclusión o incorporación inicial en las instituciones encargadas de las funciones de coordinación. En este sentido, es que aquí se aboga por la incorporación de análisis sociológicos del poder (Korpi, 1978, 1983; Stephens, 1979; Esping-Andersen, 1985) realizando esfuerzos metodológicos por superar las que aquí se consideran críticas fundadas a esta perspectiva y sobre las cuales el enfoque VoC tiene algo que aportar.

La perspectiva de los recursos de poder ha sido criticada debido a la existencia de una disyunción entre la aseveración teórica de que el conflicto de clases es crucial para comprender la evolución de los regímenes de bienestar y análisis empírico de dicho conflicto, proveyendo análisis únicamente sobre el rol activo de los partidos laboristas en la promoción de los regímenes de bienestar y prestando limitada atención al rol de los empleadores y firmas en la construcción de políticas sociales, en particular en sus orígenes (Baldwin, 1990). En este sentido, la literatura de la economía política comparada ha comenzado a analizar el rol de las firmas en el cambio institucional vinculadas a las políticas de bienestar (Hollingsworth y Boyer, 1997; Thelen, 1994). Su principal aporte ha sido mostrar para los países desarrollados que las instituciones centralizadas de negociación salarial proveen importantes beneficios para las firmas, así como para los trabajadores, dependiendo de la estructura y tamaño de la firma, y a los costos que las firmas deben enfrentar en relación a los riesgos asociados a la rama industrial en la que desempeña. En este sentido, se ha reconocido la formación de alianzas entre clases entre sectores de los trabajadores y de algunos sectores industriales que han jugado un papel crucial en el desarrollo de las matrices de protección social que han superado las visiones de suma cero entre capital-trabajo (Mares, 2001, 2003)

Debido a lo expuesto anteriormente, es que consideramos necesario el movimiento hacia perspectivas que integren el análisis de posibles relaciones entre capital-trabajo que no sean de suma cero, y que al mismo tiempo mantengan la vigilancia analítica respecto de cuándo existen antagonismos entre los intereses del capital y el trabajo y cómo los mismos son resueltos. Hasta el momento, investigaciones de estas características para los países de la región se encuentran muy poco explotadas.

5. LIMITACIONES DE LA PERSPECTIVA: MIRANDO VOC DESDE AMÉRICA LATINA

Consideradas algunas de las ventajas de la perspectiva respecto de su visión sobre la estabilidad y el cambio institucional, e identificados algunos de los puntos críticos de la misma, se desarrollan a continuación las principales dificultades o limitaciones que VoC posee para comprender la complejidad de la región, sobre todo si se pretende hacerlo en perspectiva histórica.

En primer lugar, como se explicó anteriormente, la literatura sobre VoC busca entender las diferencias y similitudes institucionales entre las economías desarrolladas, considerando

a las instituciones como elemento fundamental de la estructuración del capitalismo, en tanto éstas determinan la capacidad de coordinación estratégica entre los actores (Hall y Soskice, 2001:1). Si bien las instituciones son vistas como recursos, y sus resultados reflejan la distribución de poder, es necesario reconocer, con el objetivo de evitar el tratamiento de las instituciones como epifenómenos, que las instituciones en sí mismas demarquen quiénes tendrán voz, esto es, determinarán quiénes serán incluidos en los procesos de coordinación, reflejando por tanto las relaciones de poder.

En este sentido, a la hora de analizar las instituciones jerárquicas de mercado propias de las economías latinoamericanas, la perspectiva VoC no da cuenta de los procesos de dominación, inclusión y exclusión en la propia formación institucional.

En segundo lugar, el concepto de *ventajas comparativas institucionales* acuñado por VoC, que compite con el concepto de *ventajas económicas comparativas*, apunta a señalar que la movilidad del capital dependerá de las ventajas y desventajas de las configuraciones institucionales simultáneamente con la dotación de factores de las economías. Si bien VoC reconoce explícitamente la posibilidad de cambio institucional, éste es esencialmente incremental más que radical. Ello, sumado a la idea de interdependencia y retroalimentación institucional, sugiere que las probabilidades de convergencia entre las economías capitalistas sería reducida. Más aún, Hall y Soskice (2001) sostienen que tomando en cuenta los procesos de globalización, las economías prosperarán, no volviéndose similares, sino construyendo o fortaleciendo sus diferencias institucionales. Asimismo, dadas las ventajas institucionales comparativas entre las LME y CME, los autores sostienen que los resultados obtenidos por los diferentes marcos institucionales que los caracterizan, no pueden ser catalogados intrínsecamente como uno mejor que el otro.

Ahora bien, si integramos la categoría HME desarrollada por Schneider (2009), las ventajas comparativas institucionales de dichos países no parecen promover resultados favorables en términos de crecimiento económico y de regímenes del Estado de bienestar, por lo cual el predominio de cambios incrementales de la visión de VoC, la proyección de no convergencia y la consideración normativa neutral en relación a los modelos de VoC son, sin duda, problemáticos, y presentan desafíos sobre la capacidad explicativa de esta perspectiva teórica de los procesos históricos de las economías no desarrolladas. En este sentido, VoC no resolvería para los casos latinoamericanos el viejo problema de la dependencia estructural. Con ello, no se sostiene en este ensayo que las limitaciones de ésta y otras perspectivas institucionalistas pueden ser saldadas adoptando teorías alternativas tales como las neo-cepalinas, sino que se plantea la necesidad de construir visiones que integren aquellas variables relevantes para los países de la región, así como nuevos instrumentales metodológicos cualitativos que permitan analizar los *mecanismos causales* de las relaciones entre las diferentes variables.

Para ello es necesario que dichos estudios reubiquen la importancia de los estudios históricos para el futuro desarrollo de la teoría del cambio institucional, habilitando a partir de análisis inductivos, la posibilidad de realizar inferencias causales. La utilización de nuevas metodologías cualitativas, como por ejemplo el *process tracing* (George y Bennett, 2004), puede aportar un mejor entendimiento en relación al cómo suceden los cambios institucionales, echando luz sobre las diferencias entre cambios promovidos por variables endógenas u exógenas en el proceso.

En tercer lugar, a pesar de que VoC reconoce que las acciones coordinadas en la economía se relacionan con el ejercicio del poder, el riesgo, tal como lo han señalado Iversen y Pontusson (2000) radica en que los análisis de dichas relaciones y sus consecuencias distributivas, queden ubicados como trasfondo de la teoría y que por tanto la economía política comparada termine únicamente atendiendo el problema de la *coordinación* y olvide por ejemplo el problema de la *inclusión*. En este sentido, se considera que futuras agendas de investigación deberían integrar los rasgos distintivos del análisis institucional de VoC junto con perspec-

tivas teóricas que incorporen explícitamente en el centro de su análisis, no solo a las firmas, sino también las relaciones de clase, así como las trayectorias históricas del desarrollo de los sistemas capitalistas.

Concretamente, aquí se considera que la principal limitación de la perspectiva VoC, en particular, para dar cuenta del funcionamiento de las economías latinoamericanas radica en su visión centrada en la firma. El hecho de considerar a la firma como actor central en la construcción de los mecanismos de coordinación implica, como hemos visto, que las mismas abogarán por instituciones que generen resultados alineados con sus propios intereses. En este sentido –y si bien no explícitamente formulado por Hall y Soskice (2001)– el principal interés de las firmas es la maximización de beneficios, esto es la maximización del capital. Si bien se reconoce en esta perspectiva que las firmas realizan diferentes consideraciones temporales en relación a sus retornos –como por ejemplo que en las CME las empresas estarían más dispuestas a ceder oportunidades de maximización en el corto plazo en pos de crear contextos institucionales que les aseguren rentabilidad en el largo plazo– esto continúa implicando que el factor productivo capital es el recurso de poder de mayor importancia en la determinación de los actores incluidos en las instancias de coordinación, así como en el diseño de las instituciones.

Esto último tiene, al menos, dos consecuencias: por una parte, en países o regiones donde el recurso capital no es tan abundante, como los países de la región, el Estado, históricamente ha venido a cumplir en ciertos aspectos el rol que las firmas han cumplido en las economías desarrolladas en tanto proveedor de servicios o promotor del sector industrial. Por ejemplo, mientras que la firma busca la maximización de sus beneficios, el Estado empresario, en el marco de regímenes democráticos, busca principalmente en relación a la provisión ser eficaz, esto es, proveer a la ciudadanía de determinados bienes considerados básicos más allá de su eficiencia económica, aunque eficacia y eficiencia no sean excluyentes. Asimismo, al asumir funciones de promoción industrial, el Estado empresario, es capaz de invertir capital independientemente de si las instituciones ya existentes promuevan o no la coordinación entre actores, justamente porque puede autoritativamente generar nuevas reglas de juego con un criterio eminentemente político y no de mercado. En este sentido, la perspectiva VoC desde un punto de vista normativo y en cuanto a la aplicación histórica de la misma a los casos latinoamericanos, debería ser reconsiderada.

Por otra parte, si consideramos que diferentes tipos de VoC se encuentran correlacionados con diferentes matrices de bienestar, también es de destacar, como lo hace Esping-Andersen (1999), que la familia como unidad central de las economías políticas continúa siendo relegada por las visiones institucionalistas. En este sentido, la búsqueda de perspectivas teóricas que compatibilicen economía política institucional, con la visión de la economía política sociológica son fundamentales.

Más aún, que las acciones de los actores no dependan de una sola institución sino de los efectos de la interacción del conjunto de instituciones anidadas del sistema es un fenómeno posterior al fenómeno de inclusión de los actores como agentes habilitados a participar de la coordinación institucional. Esto es, es el poder del capital, como recurso de influencia sobre el cambio institucional, el que habilita a las firmas como agentes decisores del cambio institucional. Pero, mientras en el modelo LME el poder del capital es necesario para ser incluido en las instituciones base de la coordinación, así como necesario para ejercer influencia en los resultados de la misma, en el modelo CME otros recursos de poder como el poder político de los trabajadores son considerados igualmente relevantes para explicar el resultado de las configuraciones institucionales. Ahora bien, el poder político ciudadano no tiene lugar en dicha perspectiva institucional. No se reconoce la posibilidad, al menos descriptivamente, de incorporar las demandas de la ciudadanía en las decisiones de coordinación relacionadas al mercado. En este sentido, algunos elementos de la perspectiva institucional de Ostrom (1999)

en relación a la generación de instituciones por parte de las comunidades, debería ser reevaluada, en particular tomando en cuenta que, experiencias como el presupuesto participativo en Brasil, han sido creadoras de nuevos mecanismos de coordinación en los cuales la ciudadanía ejerce influencia sobre las formas de mercado.

6. A MODO DE CIERRE

Recordemos que esta literatura muestra la relación entre el tipo de variedad de capitalismo y diferentes modelos de Estados de bienestar, resultando difícil, en particular considerando las necesidades de los países de nuestra región, aceptar la no convergencia que plantea, si ello implica para nuestras economías el estancamiento en términos de crecimiento y redistribución. En este sentido, parecen deseables cambios institucionales que generen mecanismos de coordinación similares a los de las CME, sin embargo, futuras investigaciones sobre las estructuras, formas de funcionamiento, e incentivos de las firmas en América Latina son necesarias, desde una perspectiva que integre al Estado como posible actor empresarial orientado con lógica política, y que no ignoren el proceso histórico y la diversidad que entraña la región internamente en términos de sus configuraciones institucionales particulares.

A partir de las reflexiones surgidas de la interpelación a la perspectiva VoC, derivan múltiples preguntas de investigación, considerándose que son necesarias nuevas perspectivas teóricas que respondan adecuadamente a las características históricas y a las experiencias político-sociales de América Latina para explicar las fuentes del cambio, así como para poder identificar qué modificaciones constituyen, y cuáles no, innovaciones institucionales. En este último sentido, se considera que a las ventajas de la perspectiva VoC deben ser integradas las fuentes de cambio institucional en las cuales la ciudadanía es el agente principal de cambio. Así, por ejemplo, los aportes de Ostrom (1999) respecto a la solución de problemas colectivos a partir de arreglos participativos es considerada de fundamental importancia para la exploración de posibles canales de organización que responden a lógicas no liberales en la construcción de instituciones que regulan el crecimiento y distribución económica.

Se destaca, también, que una lectura común pero errada de esta perspectiva, es aquella en la cual se interpreta que el modelo LME es un modelo en el cual el Estado no participa puesto que la coordinación se realiza fundamentalmente a través de mecanismos de mercado. Sin embargo, la existencia de coordinación estratégica a través de mecanismos de oferta y demanda, requiere una activa participación del Estado tanto o más que en los modelos CME. La diferencia radica en el tipo de participación estatal. La *desregulación* o *regulación mínima* por parte del Estado es, empíricamente, un tipo de regulación que favorece la interacción de mercado, es decir, una regulación que proactivamente favorece que la coordinación entre los actores por medio de mecanismos jerárquicos más que deliberativos o consensuales. Con esto simplemente se quiere destacar que las economías en las cuales predominan los mecanismos de mercado como reguladores son una construcción institucional y por tanto una construcción de carácter eminentemente político, así como el tipo de capitalismo CME promueve mecanismos de coordinación más participativos.

Como toda construcción política, que es, por definición, pasible de tener avances y retrocesos, las construcciones institucionales también lo son, en tanto las mismas, en particular en nuestra región, han mostrado variaciones concomitantes a importantes cambios históricos políticos y sociales. Así, por ejemplo, el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y el periodo marcado por políticas públicas de corte neo-liberal implicaron diferentes pactos socio-económicos y redistributivos. Sin embargo, no se han visto investigaciones utilizando las herramientas analíticas de VoC que respondan si dichos cambios pueden, en términos de sus instituciones de coordinación, ser interpretados como un movimiento

hacia un modelo CME en los años treinta y como un movimiento hacia el LME en los noventa. En este mismo sentido, cabe preguntarse si la ola de gobiernos de izquierda, el crecimiento y la redistribución logrados en algunos países de la región han sido solo mejoras de sus indicadores económicos y sociales logradas con modificaciones institucionales que podrían ser desmanteladas en eventuales cambios de gobierno, o si dichos resultados son producto de una modificación en las instituciones base de la coordinación que implican a su vez un cambio en la forma de comunicación entre los actores de la economía política. Por ello, para determinar hasta qué punto dichos cambios constituyen efectivamente movimientos hacia un modelo u otro de VoC, no basta únicamente con mostrar la evolución en los indicadores de las cinco dimensiones clásicas de la tipología como hacen Schneider y Karcher (2010), sino que es necesario estudiar si las instituciones de coordinación fueron modificadas, así como analizar los *mecanismos causales* para develar las fuerzas motoras del cambio y su dirección.

Una vez más reiteramos nuestra convicción de que el diálogo entre esta teoría, así como las que se han desarrollado en torno a su ampliación y a partir de su crítica, y otras perspectivas disciplinares, puede enriquecer el análisis desde diferentes puntos, pero sobre todo, creemos que es necesario someter a esta teoría al “peso de la historia” para poder probarla y mejorarla, porque Variedades del Capitalismo resulta valiosa, aunque aún limitada, para intentar explicar por qué existen diferentes tipos de capitalismo en regiones subdesarrolladas y cómo es que las instituciones importan para la formación de diferentes resultados en términos económicos y distributivos. Esto la coloca como una herramienta intelectual útil contra las ortodoxias, lo cual la hace en sí un cuerpo teórico particularmente atractivo y prometedor.

NOTAS

1. Es de esperarse que aquellas empresas que sostienen un vínculo prolongado en el tiempo con sus empleados tengan mayores incentivos a invertir en capacitarlos para desempeñar mejor sus tareas, así como los trabajadores tienen mayores incentivos a invertir en formarse para ingresar al mercado de trabajo si saben que una mayor capacitación les ofrece mejores posibilidades de remuneración y de sostenibilidad de sus empleos. Las características del mercado de trabajo en las HME no incentivan ninguno de estos dos tipos de inversiones comprendidas dentro de la esfera del vocational training and educational system.
2. La hipótesis de que los sistemas electorales influyen sobre la ideología del partido gobernante se basa en el estudio de Iversen y Soskice (2006), en el cual sostienen, en primer lugar, que la redistribución es mayor en regímenes políticos democráticos que en no democráticos y, en segundo lugar, que los sistemas de representación proporcional redistribuyen más que los sistemas electorales mayoritarios. Una implicancia anterior a esta última afirmación es que los gobiernos de centro izquierda dominan bajo sistemas de representación proporcional, mientras los de centro derecha dominan bajo sistemas electorales mayoritarios. El argumento básico de estos autores radica en que en un sistema mayoritario de dos partidos, el partido de centro derecha tiende a ganar poder en el gobierno y a distribuir menos que un sistema de representación proporcional multipartidista, en el cual el partido de centro tendería a aliarse con los partidos de izquierda.
3. En este sentido, si nos encontramos ante una teoría que maneja esta visión de la dependencia de la trayectoria se vuelve fundamental explicar cómo surgen las instituciones, porque a partir de ese momento es donde quedarán determinados los cimientos cuasi inamovibles sobre los que se basará la evolución de la sociedad.
4. Curiosamente la mayor parte de las teorías institucionalistas omiten tratar el tema de la “creación” o el origen de las instituciones. Por lo general al describir el cambio institucional parten de un momento del tiempo en el cual ya existe un marco institucional, el cual se termina cambiando. Collier y Collier (1991) a este período anterior al punto crítico (que es a partir del cual se desata el conflicto que da surgimiento al nuevo marco institucional) lo llaman cleavage de las condiciones antecedentes (p. 30)
5. Las teorías que intentan entender las diferencias entre los desarrollos de América del Norte y del Sur y adjudican esto a las instituciones coloniales de cada uno de los continentes claramente entran en este grupo de teorías.
6. Entendiéndose por éstas, aquellas corrientes dentro de la teoría política que consideran el origen de las instituciones (particularmente la sociedad y del Estado) como un contrato original entre los miembros del cuerpo social, quienes voluntariamente acceden a la limitación de sus libertades para pactar las leyes que el contrato establece. Los motivos que los llevan a comprometerse a abandonar el estado de naturaleza anterior al contrato social difieren entre autores, y eso da lugar a diferentes corrientes de pensamiento acerca del tema.
7. Este alejamiento de las teorías contractualistas abre la posibilidad de problematizar las instituciones desde una perspectiva más amplia, habilitante de procesos democráticos en la economía política, en tanto los procesos de creación y cambio institucional a través de los mecanismos antes mencionados implican necesariamente un proceso político de inclusión y por tanto de exclusión de diferentes sectores o agentes de la sociedad, permitiendo así al analista moverse hacia al estudio de los procesos generadores de demos, esto es, de quienes estarán en última instancia representados en las instituciones (Przeworski, 1991; Shapiro, 1999; Godin, 2007)

BIBLIOGRAFÍA

ACEMOGLU, Daron, ROBINSON, James (2009) *“Economic Origins of Dictatorship and Democracy”* Cambridge University Press.

ACEMOGLU, Daron, ROBINSON, James (2012) *“Why Nations fail”* Crown Business.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James (2001), “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”. *American Economic Review* (December): 1369-401.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James (2002) “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution” *Quarterly Journal of Economics*, 117, pp. 1231-1294.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James (2004), “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth”, in Aghion, Ph., S. Durlauf *Handbook of Economic Growth*.

ARTHUR, Brian (1994) *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor, University of Michigan Press.

BALDWIN, Peter (1990) *The Politics of Social Solidarity: Class Bases of the European Welfare State, 1875-1975*. Cambridge: Cambridge University Press.

BOSCHI, Renato (2011) “Instituições, trajetórias e desenvolvimento: uma discussão a partir da América Latina”. En BOSCHI, Renato (Ed.) *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina* Belo Horizonte. Editora UFMG. pp. 7-30

CEPAL (2015) *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible* Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). Santiago de Chile.

CHANG, Ha-Joon (2006) “La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves” *Revista de Economía Institucional* 14(8) 125-136.

COLLIER, Ruth, COLLIER, David (1991) *Shaping the Political Arena*. Princeton, Princeton University Press.

DAVID, Paul (1985) “Clio and the Economics of QWERTY.” *American Economic Review* 75(2): 332-337.

EBBIGHAUS, Bernhard, (2005) “Can Path Dependence Explain Institutional Change?: Two Approaches Applied to Welfare State Reform” Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne Discussion Paper 05/02 March 2005 <http://www.mpifg.de>

ELSTER, Jon. (1994) *The Impact of Constitutions on Economic Performance*. World Bank.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (1997) “Factor endowments: institutions and differential paths of growth among new world economies. A view from economic historians of the United States”. En HABER, Stephen (1997), *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914* Stanford University Press.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (2002) “Factor Endowments, Inequality, and

Paths of Development Among the New World Economies”, NBER Working Paper, N° 9259, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (2005) “Colonialism, Inequality, and Long-run Paths of Development”, NBER Working Paper, N° 11057, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (2006) “Colonialism, inequality, and long-run paths of development”. En: BANERJEE, Abhijit, BÉNABOU, Rolan y MOOKHERJEE, Dilip (2006) (comp) *Understanding Poverty*, Oxford University Press.

ESPING-ANDERSEN, Gosta (1990) *The three worlds of welfare capitalism*. Cambridge Polity Press.

ESPING-ANDERSEN, Gosta (1999) *Social Foundations of Postindustrial Economies* Oxford University Press

ESPING-ANDERSEN, Gosta (1985) *Politics against Markets: The Social Democratic Road to Power*. Princeton: Princeton University Press.

ESTEVEZ-ABE, Margarita, IVERSEN, Torben, SOSKICE, David (2001) “Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State” En: HALL, Peter , SOSKICE, David (2001) (coord) *Varieties of capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Capítulo 4. pp 145-183

GEORGE, Alexander , BENNETT, Andrew (2005) *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge, MIT Press

GOODIN, Robert (2007) “Enfranchising all Affected Interests, and its Alternatives”, *Philosophy and Public Affairs*. 35:40-68.

GREIF, Avner (1994) “Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies” *Journal of Political Economy* 102(5), pp.912-950

GREIF, Avner (1998) “Historical and comparative institutional analysis” *American Economic Review* 88(2) pp.80-84

GREIF, Avner (2006) *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade* Cambridge University Press

GREIF, Avner, LAITIN, David (2004). “A Theory of Endogenous Institutional Change.” *American Political Science Review* 98(4): 633-652.

HALL, Peter, SOSKICE, David (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press

HALL, Peter, THELEN, Kathleen (2009) Institutional change in varieties of capitalism. *Socio-Economic Review*. Nro7. pp.7-34.

HELMKE, Gretchen, LEVITSKY, Steven (2004) “Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda.” *Perspectives on Politics* 2(4): 725-40.

HOLLINGSWORTH, Roger, BOYER, Robert (eds) (1997) *Contemporary Capitalism: The*

Embeddedness of Institutions. Cambridge: Cambridge University Press.

IVERSEN, Torben, PONTUSSON, Jonas (2000) *Unions, Employers, and Central Banks: Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies*. Cambridge University Press

IVERSEN, Torben, SOSKICE, David (2006) "Electoral institutions, parties and the politics of class: Why some democracies distribute more than others" *American Political Science Review*, 100(2), 165- 181.

KNIGHT, Jack (1992) *Institutions and Social Conflict* Cambridge University Press.

KORPI, Walter (1978) *The Working Class in Welfare Capitalism: Work, Unions and Politics in Sweden*. London: Routledge and Kegan Paul.

KORPI, Walter (1983) *The Democratic Class Struggle*. London: Routledge and Kegan Paul.

MARES, Isabela (2001) *Firms and the Welfare State: When, Why and How does Social Policy Matter to Employees?* En: HALL, Peter, SOSKICE, David (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press pp 184-212

MARES, Isabela (2003) *The Politics of Social Risk. Business and Welfare State Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

NORTH, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

NORTH, Douglass (1994) "Economic Performance Through Time" *American Economic Review* 84(3) pp. 359-368.

NORTH, Douglass (2005) *Understanding the Process of Economic Change* Princeton University Press

OSTROM, Elinor (1990) *Governing the Commons The Evolution of Institutions for Collective Action* Cambridge University Press

OSTROM, Elinor (1999) Coping with tragedies of the commons *Annual review of Political Science* 2(6) pp. 493-535

PERSSON, Torsten, TABELLINI, Guido (2000) *Political Economics: Explaining Economic Policy* MIT Press.

PIERSON, Paul (2004) *Politics in Time: History, Institutions, and Political Analysis*. Princeton, Princeton University Press.

PRZEWORSKI, Adam (1991) *Democracy and the Market. Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge. Cambridge University Press.

RIXEN, Thomas, VIOLA, Lora "Uses and Abuses of the Concept of Path Dependence: Notes toward a Clearer Theory of Institutional Change" International Summer School on the Logic of Self-reinforcing Processes in Organizations, Networks, and Markets, Freie Universität Berlin, 13-17 July 2009. Disponible en: http://www.wiwiss.fu-berlin.de/forschung/pfadkolleg/downloads/summer_school_2009/Paper_Rixen_Viola.pdf

- ROKKAN, Stein (1999), "State Formation, Nation-Building and Mass Politics in Europe." En: FLORA, Peter, KUHNLE, Stein, URWIN, Derek (1999) *The Theory of Stein Rokkan* Oxford University Press.
- SABEL, Charles (1994) "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development." En SMELSER, Neil, SWEDBERG, Richard (1994) (eds.) *Handbook of Economic Sociology* Princeton University Press and Russell Sage Foundation. pp. 137-165.
- SCHNEIDER, Ben Ross (2009) "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America" *Journal of Latin American Studies* 41(03) 2009, pp 553-575
- SCHNEIDER, Ben Ross, KARCHER, Sebastian (2010) "Complementarities and Continuities in the Political Economy of Labor Markets in Latin America." *Socio-Economic Review* 8 (4) pp.623-65
- SCHNEIDER, Ben Ross, SOSKICE, David (2009) "Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems". *Economy and Society* 38(1): 17-52
- SEN, Amartya (2000) *Development as Freedom* Anchor editores.
- SHAPIRO, Ian (1999) *Democratic Justice*. New Haven: Yale University Press.
- STEPHENS, John (1979) *The Transition from Capitalism to Socialism*. London:Macmillan.
- STREECK, Wolfgang (2010) "E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism" Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne Discussion Paper 10/12. http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp10-12.pdf
- STREECK, Wolfgang, THELEN Kathleen (2005) "Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies" En: STREECK, Wolfgang, THELEN Kathleen (Eds.), *Beyond Continuity* Oxford University Press. pp.1-39
- THELEN, Kathleen (1994) "Beyond Corporatism: Towards a New Framework for the Study of Labor in Advanced Capitalism". *Comparative Politics*, 27, 3, 107-124.
- THELEN, Kathleen (2003). How Institutions Evolve. Insights from Comparative Historical Analysis. *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. En: MAHONEY, James and RUESCHEMEYER, Dietrich (Ed.). "*Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*" Cambridge, Cambridge University Press: 208-240.
- WILLIAMSON, Oliver (1985) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* Macmillan Eds.
- WILLIAMSON, Oliver (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, 38, pp. 595-613

MARIO BUCHELI (1926-2015)

MARÍA INÉS MORAES*

El pasado mes de noviembre falleció el Profesor Mario Bucheli.

Se había graduado como Contador Público en 1952 en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República (UdelaR), donde desarrolló una prolongada actividad docente que lo llevó de ayudante de cursos prácticos en 1951 hasta el cargo de Profesor Titular de la Cátedra de Historia del Pensamiento Económico en 1986.

Había cumplido una extensa y exitosa labor en el mundo académico y profesional desplegada a lo largo de cincuenta años.

Como profesional tuvo una destacada actuación en la función pública, donde ocupó cargos de alta responsabilidad en el Banco República y el Banco Central entre los años 1950-1968, y luego en el período de la transición democrática (1985-1990). Fue también Coordinador del Programa de Obras Municipales (1992-1995) financiado por el Banco Internacional de Desarrollo y asesor de Naciones Unidas en temas de política económica y programación financiera.

Integró el equipo que trabajó en el marco de la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE) entre 1961-1967, en cuyo seno fueron elaborados diversos diagnósticos y propuestas sobre el desarrollo del país.

La trayectoria académica del Profesor Bucheli se desarrolló en paralelo con su actuación profesional. Además de ejercer la docencia, fue Jefe de Sección en Instituto de Teoría y Política Económica y Jefe de Investigaciones del Instituto de Economía entre 1964-1967. Fue consejero de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la UDELAR e integró el Consejo Directivo Central de la Universidad.

Como profesor tuvo dos grandes líneas de trabajo: la planificación y la historia del pensamiento económico. Había recibido cursos especiales de planificación en Francia en 1961 y tuvo a su cargo el dictado del curso Planificación Económica en la carrera de Contador Público-Economista durante varios años. En 1958 había ingresado a la Cátedra de Historia de las Doctrinas Sociales, Económicas y de la Hacienda, materia que luego pasó a llamarse Historia del Pensamiento Económico.

La producción escrita de Mario Bucheli expresó estos dos grandes conjuntos de intereses. Así, por un lado escribió sobre temas relacionados con el desarrollo económico, la planificación económica y el desarrollo industrial. De esta vertiente son sus obras “Estructura de la producción industrial en el Uruguay” (1959) y “Obstáculos al desarrollo industrial” (1964), “Presente y futuro de la economía latinoamericana” (1960) y “Reformas estructurales” (1964). Por otro lado se ocupó de temas de historia del pensamiento económico y de historia económica. Con sus notas de clase publicó dos volúmenes a modo de manual para estudiantes sobre las principales escuelas del pensamiento económico: Las escuelas neoclásicas (1996) y Los keynesianos (1997). También llevó a cabo y propició la investigación sobre aspectos de la historia del pensamiento económico en Uruguay desde la Academia Nacional de Economía (“Contribuciones al pensamiento económico del Uruguay”, 1987), dando lugar a una línea de trabajo muy poco frecuentada en nuestro país. Su contribución a la historia económica del Uruguay se expresó en “La evolución de la economía uruguaya” (1984) y “El período del modelo de “desarrollo hacia afuera” (1830-1914)”, ambos textos publicados como capítulos del libro “Contribución a la historia económica del Uruguay” editado por la Academia Nacional de Economía también en 1984.

Mario Bucheli fue un activo militante e interlocutor privilegiado de varias generaciones de dirigentes políticos del país. Como miembro del Partido Nacional asesoró a Wilson Ferreira Aldunate en la elaboración de su programa de gobierno en 1971, tuvo a su cargo la redacción del “Informe completo sobre la deuda externa uruguaya” elaborado por la Comisión Interpartidaria a la salida de la dictadura (1984), fue director del Banco Central entre 1985-1990 y se mantuvo siempre interesado en los grandes asuntos de la vida política nacional.

Como destacado profesional, académico y militante político, Mario Bucheli encarnó un modelo de hombre público que combinaba las virtudes ciudadanas con el conocimiento experto. Desde estas páginas recordamos su figura y reconocemos sus generosas contribuciones intelectuales y políticas.

* imoraes@fcs.edu.uy
Universidad de la República

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica

