



Facultad de Ciencias Sociales



UNIVERSIDAD
DE LA REPUBLICA
URUGUAY

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
PROGRAMA DE HISTORIA ECONÓMICA Y SOCIAL
Tesis de Maestría en Historia Económica

**Combinaciones institucionales y desempeño
económico en el Uruguay 1870-2010:**

Un análisis del desempeño institucional del Uruguay en el largo plazo

Lic. Sabrina Siniscalchi Courdin

Tutor: Dr. Luis Bértola

Montevideo, Uruguay

Agosto 2013

“...notoriamente no hay clasificación del universo que no sea arbitraria y conjetural.

La razón es muy simple: no sabemos qué cosa es el universo. “

Jorge Luis Borges (Otras Inquisiciones – 1952)

Página de Aprobación

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la tesis de investigación:

Título

.....

Autor

.....

Tutor

.....

Carrera

.....

Puntaje

.....

Tribunal

Profesor (Nombre y firma).....

Profesor (Nombre y firma).....

Profesor (Nombre y firma).....

Fecha:

Agradecimientos

A Luis por la libertad, las discrepancias y por ayudarme a crecer

A Reto por todo su apoyo y preocupación

A Carolina por su incondicional y permanente ayuda y sobre todo, por creer en mí

A Paola por el soporte econométrico y por compartir mis penas

A Sebastián, Melissa y Gastón, por acompañarme en todas las etapas

A Nicolás Bonino y Natalia Mariño por la ayuda con la estadística y la econometría

Al PHES y su gente por su soporte y por hacerme sentir como en casa

A la Multi, por dejarme entrar en su gran familia

A la CSIC por el proyecto de iniciación que financió gran parte de este proceso

A Valentín por la reflexión

A Dominique y a Silvana, que más que amigas, son mis hermanas

A mi familia, que sufrió cada párrafo conmigo:

A Pati por su tenacidad, su cariño y por estar conmigo todos los días

A Oscar por sus inquietudes y su alegría

A mi madre, por toda su fuerza

A mi padre, por ser mi mejor ejemplo

y a Matis, por darme el empujoncito que necesitaba para terminar

Índice

Resumen/ Abstract	6
I. Introducción	8
II. El imaginario colectivo versus la Historia Económica	8
III. Motivación y estructura	13
CAPÍTULO 1: Las instituciones como objeto	17
I. ¿De qué hablamos cuando hablamos de instituciones?	18
a. Un concepto, muchas interpretaciones	18
b. El institucionalismo original	19
c. Descendencia con variación	20
d. North y las Instituciones a través del tiempo	23
e. Conceptualizando las instituciones	28
II. Las instituciones importan. ¿Por qué? ¿Para qué?	30
III. Las instituciones como explicación de la “singularidad” Uruguaya	33
a. Visiones desde la Historia Política y la Ciencia Política	34
b. Visiones desde la Historia Económica y la Economía	38
IV. De dónde venimos y hacia dónde vamos: objetivos e hipótesis	44
CAPÍTULO 2: La medición de las instituciones: un debate no saldado	47
I. Medir o no medir las instituciones. Un debate actual	48
II. La difícil tarea de Medir	49
a. La medición como problema en Ciencias Sociales	49
b. La medición de las instituciones en la literatura	51
c. Una posible solución: Operacionalizar	54
CAPÍTULO 3: Combinaciones institucionales y desempeño institucional en Uruguay	57
I. Dimensiones, indicadores y métodos de agregación	58
a. Las tres dimensiones de las instituciones	58
i. Condiciones económicas para la generación de entornos confiables de inversión	60
ii. Condiciones políticas para distribuir los beneficios de la inversión: distribución del poder	64
iii. Perdurabilidad en el tiempo de los arreglos institucionales	71
b. El método de agregación	75
c. Ventajas, desventajas y supuestos del Indicador Sintético (INST)	76
II. Periodización y ACP: Pasos para la construcción del indicador sintético de desempeño institucional para Uruguay	78
III. Resultados (I): El indicador sintético de desempeño institucional	82
CAPÍTULO 4: Las instituciones ¿son las culpables?	96
I. Supuestos de trabajo	99
II. Instituciones y crecimiento económico: ¿una relación de largo plazo?	100
III. Resultados (II): Otro ladrillo en la pared	108

<u>CAPÍTULO 5: Muchas preguntas, muy pocas respuestas</u>	<u>113</u>
Bibliografía	120
Anexo 1: Fuentes	132
Anexo 2: Análisis Factorial	135
Anexo 3: Cointegración	145
Anexo 4: Datos	168

Resumen

La discusión acerca de los efectos de los marcos institucionales sobre el crecimiento de las naciones se ha transformado en un tema central para distintas disciplinas interesadas en estudiar los procesos de desarrollo de largo plazo. A pesar de su creciente importancia en la literatura (principalmente económica y particularmente dentro de la Historia Económica), el consenso acerca de qué son las instituciones y a través de qué canales afectan el proceso de desarrollo aún está en disputa. Atado a este problema de definición viene el problema sobre la forma de medir el concepto, y la literatura sobre este tema son tan extensa como vaga.

En este trabajo, utilizando tres dimensiones teóricas en las que consideramos se puede dividir el concepto de instituciones, construye un indicador sintético de desempeño institucional (ISDI) que refleja la forma en que se han combinado históricamente instituciones de carácter político y económico en Uruguay entre 1870 y 2010.

Medir el desempeño institucional del Uruguay resulta relevante como caso de estudio ya que a pesar de que muchos trabajos a nivel local se apoyan en las instituciones para explicar el desarrollo particular del Uruguay, ninguno se centra específicamente en intentar medir el desempeño de las instituciones en forma sistemática, y a pesar de las diferencias entre ellos, parece haber un cierto consenso entre estas distintas visiones históricas sobre la inadecuación del marco institucional uruguayo.

Uno de los aspectos en los que coinciden muchos trabajos recientes es en que las instituciones uruguayas no han sido adecuadas para promover el crecimiento, lo cual queda desafiado con los resultados de este trabajo, que plantea que el desempeño institucional del Uruguay en el largo plazo ha sido promediamente bueno, reflejando un sistema de frenos y contrapesos entre instituciones políticas y económicas durante todo el período.

Asimismo, encuentra que el problema histórico entre crecimiento e instituciones en Uruguay no ha sido el mal desempeño de estas últimas, sino que las *combinaciones institucionales* que se han desarrollado en el país mantienen una relación negativa con el crecimiento económico, y por tanto, las mejoras institucionales han tendido a socavar el proceso.

Palabras clave: desempeño institucional, crecimiento económico, indicador de desempeño institucional, Uruguay.

Abstract

The discussion about the effects of institutional frameworks on development has become a central topic among academics from different disciplines interested on the long-run process of development. Nevertheless, the consensus about what institutions are, and through which channels they affect the development process, is in dispute. Another area of debate is how institutions can be measured.

In this research project, we present an institutional achievement index, which combines three dimensions in which the concept of institution can be split, for the case of Uruguay between 1870 and 2010.

Measuring the institutional performance of Uruguay is relevant as a case study because, although many local studies rely on institutions to explain the country's development, none focus specifically on trying to measure the performance of institutions in a systematic way. Moreover, despite the differences between them, there seems to be some consensus among these different historical views on the inadequacy of Uruguay's institutional framework.

One of the aspects about which many recent investigations agree is that Uruguayan institutions have not been adequate for promoting growth. This hypothesis is challenged by the results of the present study, which suggests that the long-run institutional performance of Uruguay has, in fact, been good (on average), and that there is a system of checks and balances between economic and political institutions during the period under study.

We also find that the historical problem between growth and institutions in Uruguay has not been the poor performance of the latter, but rather that the institutional combinations that have developed in the country have a negative relationship with economic growth, and therefore, improvements institutions have tended to undermine the growth process.

Key words: institutional achievement, economic growth, institutional achievement index, Uruguay.

Introducción

I. El imaginario colectivo versus la Historia Económica en el Uruguay

Acercarse a la Historia Económica del Uruguay implica para los que venimos de otras tiendas disciplinares una “crisis de los paradigmas”. Esta crisis se procesa al analizar la senda de desarrollo que ha tenido el país en el largo plazo, al constatar que, muchos de los preconceptos que uno tiene sobre el devenir histórico, no son estrictamente acertados al mirar en retrospectiva, sobre todo en lo que al desempeño institucional refiere.

Ideas como que Uruguay fue la “Suiza de América” -como la quiso nombrar Batlle y Ordoñez- una sociedad integrada, integradora y amortiguadora, sin desigualdades sustantivas entre sus ciudadanos, poseedora de uno de los sistemas de partidos políticos más antiguo del continente¹, una democracia tempranamente consolidada, con un Estado adelantado a su tiempo, alimentan la idea de “excepcionalidad uruguaya”. El Uruguay es ese país de las clases medias, con orientales tan ilustrados como valientes, el país de las “vacas gordas”, el del 30’, el del Maracaná. El país que destruyó la dictadura, el que recuperó la democracia, que hirió casi de muerte el liberalismo en los 90’s y que, a pesar de ello, encontró soluciones democráticas y pacíficas para de cambiar de rumbo, no como sus vecinos. Esa historia de singularidad es la que alimenta parte de la Historia del Uruguay, la Historia que nos enseñan en la Escuela, la que un *imaginario colectivo* reproduce en cada rincón.

Por otro lado, la Historia, y en particular la Historia Económica, nos narra un relato un poco distinto del Uruguay. No negando lo anterior, sino mostrando algunos claro-oscuros de ello. Mostrando un país que “fue próspero”, pero no tanto si se lo compara con otros países que en algún momento compartieron suertes estructurales parecidas. Un país que sustentó su desarrollo y, en el fondo, la capacidad de hacer políticas de su Estado, en un sector productivo agotado desde principios del Siglo XX, que intentó diversificar esa situación en base a un proteccionismo que no supo retirar a tiempo para que no se transformara en rentismo. Un país rezagado con respecto al mundo en su formación de

¹ La existencia del sistema de partidos estable es tratado en la literatura como una virtud, por más que la alternancia real en el poder esté cuestionada hasta 1958 (primer triunfo del Partido Nacional sobre el Partido Colorado), la existencia del sistema de partidos consolidado antes de mediados del Siglo XX sigue siendo un distintivo que en el continente sólo ostentan Uruguay y Colombia

capital humano, pero que se ha mirado siempre en el falso espejo de la región, que le devuelve una imagen que lo coloca en la posición que quiere estar.

La Historia Política del país, tanto la corriente más ensayística de los años 60's como la estudiosa de los procesos político-legales, ha tendido a considerar, hasta en sus análisis más críticos de la institucionalidad, que el punto de corte entre el Uruguay de las “buenas instituciones” (asociadas principalmente con el legado del primer batllismo) y el de “las malas instituciones” se encuentra en algún momento de mediados del Siglo XX (la fecha en la que se sitúa el corte varía entre los distintos trabajos, pero suele ser entre 1945 y 1950).

Por su parte, los trabajos que la Historia Económica ha desarrollado en los últimos tiempos, principalmente aquellos que se ocupan de buscar los factores determinantes del crecimiento económico y que manejan las instituciones como uno de esos posible factores, dejan entrever que las instituciones uruguayas no han sido las adecuadas para sustentar un proceso de crecimiento que le permitiera al país a lo largo del siglo XX converger con otras economías avanzadas.

Estas visiones cuentan, muchas veces sin hacerlo explícitamente, la historia de las instituciones uruguayas. Desde distintos ángulos, bajo distintas concepciones teóricas y marcos de análisis nos brindan datos sobre el desempeño institucional, y difieren entre sí y con respecto a lo que el *imaginario colectivo* percibe hasta nuestros días del fenómeno. Estas diferentes posturas nos llevan a preguntarnos por qué existen esas diferencias en la forma de ver los logros del país en términos institucionales.

Si las instituciones son, como indica la teoría neoinstitucionalista, las causas últimas del desarrollo de los países; si son las condicionantes de los procesos de adopción de tecnología, del desarrollo del capital humano y determinantes de las tasas de inversión, entonces es necesario conocer su desempeño para con ello promover las políticas necesarias para fomentar ciertos marcos institucionales y desincentivar la adopción de algunos otros.

Basados en estos supuestos, el magro desempeño del país en su desempeño económico en perspectiva comparada, nos llevaría a pensar que el Uruguay no ha logrado establecer un conjunto de instituciones necesarias para promover el desarrollo. Sin embargo, como mencionáramos, la opinión que existe sobre el desempeño institucional uruguayo, al menos

para una parte de los actores políticos y sociales del país, así como para una parte de la academia, parece coincidir con estos supuestos.

Estas dos visiones casi antagónicas sobre el papel de las instituciones en el proceso de desarrollo del país surgen, como argumentaremos en el curso del trabajo, a nuestro modo de ver, de considerar diferentes conceptos de lo que son las instituciones y con ello de los canales a través de los cuales las mismas podrían incidir en el desarrollo de las naciones. Es por ello que el presente trabajo hace énfasis en mostrar lo importante que puede ser el proceso de conceptualización y de medición de los fenómenos sociales a la hora de evaluar cómo diferentes sociedades han recorrido sus sendas hacia el desarrollo o por qué se han quedado estancadas en ese proceso.

La importancia de la existencia de buenas instituciones es un tema ampliamente tratado en la literatura. No así la problematización acerca de cómo un mismo concepto, si se define de diferentes formas, puede llevar a que nos formemos una idea muy diferente sobre el fenómeno que estemos estudiando.

En el caso de los procesos de desarrollo (ya sea el desarrollo en forma general, o en sus formas particulares: económico, social, político, cultural, ambiental, etc.) y sus determinantes, esta discusión se hace imprescindible, porque a partir de ellas los hacedores de política deberán tomar sus decisiones, y por tanto consideramos que, si bien los planteos que se realizan en este trabajo tienen un carácter particular, orientados al desarrollo económico, a una concepción histórica del mismo, a la incidencia de las instituciones en el proceso y a considerar algunas instituciones en particular y no todo el universo posible de las mismas, la discusión de fondo que se plantea debe ser tomada en un sentido amplio, que cuestiona, en última instancia, nuestra forma de pararnos frente a nuestros objetos de estudio.

¿Qué elementos consideramos dentro del concepto *instituciones* para considerar si son importantes o no o cómo inciden en el crecimiento? Por razones que se detallan en el apartado IV del Capítulo I del trabajo, se considera aquí que las instituciones beneficiosas para el crecimiento económico son aquellos códigos y estructuras que garantizan la toma de decisiones por parte de los actores. Las mismas deben asegurar que esa toma de decisión se realiza en un entorno seguro y proveer una cierta previsibilidad de resultados, tanto en el presente como en el futuro próximo, y asegurar que esas decisiones serán

respetadas por la mayoría de los integrantes del sistema social, independientemente del poder que detenten los mismos

Este concepto de “instituciones” no es estrictamente el planteado por todos los autores que trabajan en la temática –es más bien una adaptación de las posturas de varios de ellos– debido a que el concepto difiere en función de la disciplina y el autor que tomemos.

Lo que juzguemos son o no las instituciones ¿no determinará estas relaciones con el desarrollo y por tanto la razón que tiene afirmar que inciden o no en el proceso? Ver la incidencia de un concepto abstracto como éste sobre un fenómeno, depende en gran medida de otra discusión tan intrincada como la del papel de las propias instituciones en el desarrollo, que es la de cómo medirlas. *Medir* el peso explicativo que tienen las instituciones, no ha sido una tarea fácil y no es por cierto un tema saldado en la literatura sobre el tema.

Es probable que el problema principal que conlleva el querer medir las instituciones radique en el concepto mismo, el cual, como ya se mencionara, no es usado en la misma forma por todos los autores. El mismo es tan amplio que es prácticamente imposible distinguir qué no es una institución y cuál de todas las instituciones existentes puede considerarse una “buena institución”.

No obstante, como se verá en el correr del trabajo, esta polisemia del concepto no ha menguado en lo más mínimo los esfuerzos por contrastar empíricamente el peso que han tenido las instituciones en la dinámica de desarrollo de las naciones. Pero a pesar de esos esfuerzos, la medición sigue siendo una problemática no resuelta, y es por ello que en este trabajo también se retoma esa discusión metodológica, antes de abocarnos a la discusión sobre su incidencia en el crecimiento.

Así, algunas de las siguientes páginas pretenden hacer foco en el problema de cómo medir el concepto de instituciones, en el entendido de que encontrar una buena forma de medir éste nos acerca un paso a poder probar su importancia. La manera encontrada para dar forma a esta medición radica en aplicar el proceso de operacionalización de conceptos planteado por Lasarsfeld y Merton (1961) en forma estricta: definir el concepto, encontrar dimensiones que, dando cuenta de características constitutivas de ese concepto, puedan ser medidas a través de indicadores concretos.

Para ello, se planteará cómo, a nivel teórico, tres dimensiones parecen cortar transversalmente una gran parte de los enfoques conceptuales al respecto del tema. Así, las dimensiones en las que se podría dividir el concepto de instituciones (definido como lo hicimos) son: la que hace referencia a las **condiciones económicas para la generación de entornos confiables de inversión**, la que determina a las **condiciones políticas para distribuir los beneficios de esta inversión** y una tercera que hace referencia a la **perdurabilidad en el tiempo de los arreglos** que hacen posibles las anteriores.

Encontrar indicadores para estas tres dimensiones y un método de agregación que dé cuenta de las variaciones específicas de cada uno de ellos en el tiempo y cómo se combinan las mismas, es uno de los objetivos de este trabajo. La importancia de centrarnos en gran parte del trabajo en este punto radica, principalmente, en que retomando esta discusión se pone sobre la mesa un tema que reviste una importancia fundamental en las Ciencias Sociales en general, como es ¿por qué medimos? ¿cómo lo hacemos?, y, sobre todo ¿cómo afectan nuestras percepciones de “la realidad” nuestros instrumentos de cuantificación de la misma?.

Por último, una gran parte de la discusión en la que se centra este trabajo establece un diálogo directo entre las instituciones y el crecimiento económico. A pesar de no centrarnos en este punto en el trabajo en forma exhaustiva, la última parte del trabajo está orientada a establecer si existe entre el desempeño institucional y el crecimiento económico del Uruguay una relación de largo plazo. Las razones para entrar en dicha discusión, aunque sea de forma tangencial, se sustentan en las discrepancias encontradas entre, la historia que cuenta el indicador de desempeño institucional que se presenta en el trabajo, y las distintas visiones que se presentan en el mismo sobre la institucionalidad uruguaya y su papel como posible coadyuvante del retraso económico del país en el largo plazo.

II. Motivación y estructura

¿Por qué estudiar las instituciones? Consideramos importante, en un sentido disciplinar, promover la discusión acerca de la importancia de estudiar las instituciones como objeto y

no simplemente como comodines explicativos dentro de análisis más generales, máxime en un momento de la historia del pensamiento dentro de la Historia Económica en que las instituciones están cada vez más en el foco de análisis.

Por otro lado, el análisis de las mismas es quizás el mejor puente que podemos tender entre disciplinas, buscando de este modo enriquecer nuestra concepción de los fenómenos económico-sociales de largo plazo.

En este sentido, el presente trabajo busca promover la discusión sobre lo complejo que se vuelve el estudio de las instituciones y cómo para llevarlo adelante deben atenderse, en primera instancia, otros aspectos teóricos de la temática que van más allá del canal de incidencia de las mismas o su efecto sobre el crecimiento. Discutir sobre instituciones, a nuestro entender, implica primero, discutir qué son las instituciones.

¿Por qué Uruguay? La segunda motivación de este trabajo surge empíricamente. Como se menciona al principio de la introducción, venir de otras Ciencias Sociales a la Historia Económica implica la caída de algunos paradigmas explicativos acerca de la historia del país.

Eso que denominamos *el imaginario colectivo* no surge simplemente de la narración oral o de lo que asimilamos en el proceso de socialización. El Uruguay ilustrado y no tanto quiere aferrarse a esa idea de que *como el Uruguay no hay* y eso tiene mucho que ver con las instituciones y su legitimidad social.

Si bien dentro de los análisis histórico-políticos del país se encuentran profundas críticas al funcionar de ciertas instituciones, la institucionalidad uruguaya no está cuestionada en ningún lugar, y un reflejo de ello es que para muchos de esos trabajos –y para la mayoría de la población- las realmente “malas instituciones” existieron en Uruguay durante la última dictadura militar (1973-1984). Antes parecen existir sólo deterioros sectoriales de la institucionalidad que representan la antesala de esa debacle institucional.

La Historia Económica, por su parte, nos habla de otras instituciones. Otras que no fueron las adecuadas para generar procesos de crecimiento sostenidos, que no nos permitieron converger, adoptar tecnología adecuada, generar altas tasas de inversión o para que el proceso de crecimiento redundara en una distribución más equitativa del ingreso.

Consideramos que esta contraposición de visiones deviene de que los análisis disciplinares sobre el rol de las instituciones desatienden, de alguna forma, la globalidad del fenómeno que se encierra dentro de ese único concepto que representan las *instituciones*.

Es por ello que consideramos que estudiar el desempeño institucional del Uruguay representa una síntesis de esa discusión global sobre las instituciones y su rol en el desarrollo, y un análisis específico sobre las instituciones uruguayas puede ser un aporte para discusiones más generales.

En ese sentido, el presente trabajo es un análisis estrictamente institucional, el cual no olvida el diálogo entre instituciones y crecimiento, pero que no se centra en explicar las causas de este último, sino en proveer insumos (tanto teóricos como empíricos) para dicha explicación.

Para ello, el trabajo se estructura en torno a cinco capítulos, los cuales buscarán responder a las diferentes preguntas que nos hemos planteado en esta introducción. Así, el primero de ellos trata sobre las instituciones como objeto de estudio, analizando los orígenes y evolución del concepto, su importancia teórica en los procesos de crecimiento económico y el papel atribuido a las mismas en el desempeño de largo plazo del Uruguay.

En el segundo capítulo se discute el problema de medir las instituciones, el debate actual que existe sobre este tema, las soluciones que se ha dado en los últimos años al mismo y los problemas a los que se enfrentan los investigadores utilizando los indicadores existentes. La sección culmina ofreciendo una posible solución a los problemas planteados: utilizar el proceso de operacionalización planteado por Lazarsfeld y Merton (1961) en forma sistemática.

El capítulo tres se dedica a la aplicación de esta posible solución, teniendo por resultado el indicador sintético de desempeño institucional (ISDI), propuesto para medir las instituciones que se utilizará en las secciones posteriores. El mismo comienza por plantear las dimensiones teóricas sobre las que coincide la literatura deberían ser constitutivas del concepto de instituciones, para luego plantear un método de agregación basado en el análisis de componentes principales. Plantea luego las ventajas y desventajas de la construcción de un indicador bajo los supuestos antedichos y luego aplica el proceso al caso concreto del Uruguay para el período 1870-2010.

El cuarto capítulo trata sobre las relaciones entre el crecimiento económico y el desempeño institucional. El mismo discute sobre la existencia de una relación de largo plazo entre las instituciones y el crecimiento económico del Uruguay, buscando establecer si la relación entre estos dos fenómenos ha sido una relación negativa como lo plantean algunas visiones históricas, (es decir, si puede afirmarse que las instituciones han sido las culpables del mal desempeño comparado del país en términos de crecimiento económico); si la relación ha sido independiente, y el Uruguay ha tenido un desempeño institucional relativamente bueno, pero aún así no ha logrado capitalizarlo en términos de desempeño económico de largo plazo, o si en realidad existe entre estas variables una causalidad inversa a la que se ha estudiado siempre, y es el crecimiento económico el que ha determinado históricamente el desempeño institucional del Uruguay.

El último capítulo analiza los resultados obtenidos, plantea las preguntas que surgen de este trabajo y deja un esbozo de agenda de investigación.

CAPÍTULO 1: Las instituciones como objeto

I. ¿De qué hablamos cuando hablamos de instituciones?

a. *Un concepto, muchas interpretaciones*

Las “instituciones” tienen la particularidad de haberse transformado en un concepto con muchos significados, y como se verá en las siguientes secciones, el mismo no es patrimonio de una única rama de la ciencia, sino que ha trascendido entre distintas disciplinas, las cuales muchas veces, como señalan Pierson y Skocpol (2002) para referirse a la influencia del pensamiento institucionalista en la Ciencia Política, son como Jourdain en la obra de Moliere: han hablado toda la vida en prosa sin saberlo.

El institucionalismo no es una corriente de pensamiento desarrollada exclusivamente en la Economía, aunque sus orígenes epistemológicos se pueden rastrear en la Escuela Historicista Alemana de Economía. No obstante, este enfoque ha tenido sus adeptos en distintas disciplinas como la Historia, la Sociología, la Ciencia Política y las Relaciones Internacionales.

Se puede considerar que la característica común de los trabajos que utilizan este enfoque como marco analítico, en cualquiera de las disciplinas, es el considerar que los sistemas sociales, para llevar adelante sus funciones políticas, económicas, sociales y culturales, deben estar regidos por un conjunto de normas que delimiten los comportamientos de los individuos en la sociedad. Si bien esta concepción puede asociarse con el contractualismo, cuyos orígenes se remontan al Siglo V a.c. con Aristóteles y su posterior acogida por los intelectuales del Siglo XV, es a fines del Siglo XIX, principios del SXX, cuando el enfoque institucionalista toma el nombre de tal.

Esta conexión con vastas tradiciones dentro de la filosofía política clásica hace que rastrear el verdadero origen del enfoque sea una tarea difícil. Dentro del institucionalismo económico, la mayoría de los estudios refieren a la obra de Thorstein Veblen (1898) “*Why is Economics not an Evolutionary Science?*” como el origen de esta corriente de pensamiento, sumando al conjunto de obras fundacionales las de Commons (1934) y Mitchell (1913).

b. El institucionalismo original

Este institucionalismo original es conocido también como “antigua escuela institucional americana” o “institucionalismo crítico”, y tiene sus orígenes en Estados Unidos a fines del SXIX. El mismo, tuvo buena acogida en la comunidad académica americana hasta comienzos de la Segunda Guerra Mundial, cuando por diversos factores, cayó en desuso². Contrario a lo que sucede con lo que a posteriori será denominado “la Nueva Economía Institucional”, el viejo institucionalismo se establece en contra de los principios de la economía neoclásica, sobre todo contra el individualismo metodológico que postula esta corriente de pensamiento y su supuesto del actor racional.

Cuando a fines del Siglo XIX se da la disputa epistemológica entre el holismo y el individualismo metodológico, la corriente institucionalista encarnada por Veblen y sus seguidores, veía en las posturas estructurales una respuesta más acertada para entender la economía y la sociedad. Así, el sistema que propone Veblen (1898), subraya tanto el carácter acumulativo y dependiente de su historia del cambio institucional, como el papel que la tecnología -como modificadora de los modos de vida y de pensamiento- tiene en dicho proceso. Afirmaba que las instituciones no son simples restricciones al accionar de las actividades individuales, sino que son formas de pensamiento y comportamiento generalmente aceptadas (que se asocian más con el concepto de hábito) que modelan las preferencias y los valores de los individuos a través de su imposición rutinaria (Rutherford, 2001; Hodgson, 1998, 2006, 2007).

En la teoría de Veblen, las instituciones ceremoniales son fuerzas que impiden el cambio, y por tanto, no están orientadas a promover el beneficio social. Existen, según el autor, para preservar los intereses de clases y el statu quo, porque tienden a perpetuar los hábitos y conductas de las clases altas, mientras que las clases bajas se abocan a pautas de

² Rutherford (2001: 25 y ss) afirma que se pueden establecer cinco causas principales por las que el institucionalismo perdió su peso dentro de la academia americana, así como su influencia dentro de la política económica estadounidense luego de la década de 1920. La primera de esas causas estriba en el ascenso de *behaviorismo* dentro de la psicología. A partir de mediados de la década de 20' la psicología fue abandonando paulatinamente la idea de que los instintos y hábitos eran los determinantes del comportamiento de los individuos, para centrarse en el estudio conductual del individuo y sus interacciones con el entorno. La segunda causa mencionada por el autor se asocia con la incapacidad del viejo institucionalismo de desarrollar teorías de las normas sociales, del cambio tecnológico, de la toma de decisiones, de las transacciones y de las formas de empresas comerciales; asimismo, contribuyó a su declive la separación de la Sociología como ciencia independiente de la economía y el auge del pensamiento keynesiano en esta última. Por último, el surgimiento de la econometría supuso una pérdida del “monopolio científicista” del que el viejo institucionalismo proclamaba ser el abanderado. En este sentido, una de las principales críticas que hacía a la economía ortodoxa de la época era la falta de aplicación de sus modelos a la realidad, y por tanto, su incapacidad de probar sus supuestos. Esta crítica queda perimida a partir del surgimiento de la econometría.

consumo imitativo de las primeras -conducta que Veblen denominó *consumo conspicuo*-, reproduciendo así el sistema existente. Esta inercia cultural que provocan las instituciones, y la consiguiente aversión al cambio que ella genera en la sociedad, impiden la adopción de mejoras tecnológicas que promuevan el desarrollo.

Las críticas a la posición racionalista de la economía neoclásica y a la filosofía hedonista realizadas por Veblen (1898) se presentaron como una alternativa teórico-epistemológica a la teoría de la utilidad marginal y al individualismo metodológico neoclásicos, y fueron acogidas en varias disciplinas, no sólo en la Sociología y la Economía. Hodgson (1998:167) afirma que Veblen es el primer científico en utilizar las líneas de argumentación darwinianas en la teoría económica, y su influencia puede ser rastreada en trabajos de economistas posteriores como Armen Alchian (1950), Friedrich Hayek (1988), Kenneth Boulding (1981), y Richard Nelson y Sidney Winter (1982). Asimismo, en la obra de Simons (1979) y en la de Williamson (1975) se ve la influencia de la obra de Commons (1924, 1934).

A pesar de su pérdida de primacía en el campo de la economía después de la década del 30', la influencia de esta corriente teórica ha dejado huella en algunas escuelas de pensamiento posteriores como en la economía postkeynesiana de Kaldor y de Robinson o en la escuela de la regulación francesa de la mano de los trabajos de Boyer y Aglietta; así como en los trabajos de Hodgson.

Aunque el holismo no haya primado como corriente epistemológica principal en la economía (como tampoco lo hizo en la Ciencia Política, donde salieran vencedoras de esta disputa epistémica de principios del SXX las corrientes orientadas al conductismo y la *rational choice*), sí tuvo cierta continuidad en otras disciplinas como la Sociología y la Psicología.

c. Descendencia con variación

La crítica institucionalista a la concepción liberal clásica del hombre como ser egoísta y de naturaleza inmutable, que adopta la forma del actor racional en la teoría neoclásica, ha sido el puntapié inicial para el desarrollo de distintos cuerpos teóricos los cuales se pueden catalogar, utilizando un paralelismo con léxico evolucionista darwiniano, como “descendencia con variación del viejo institucionalismo”.

Una de estas *variedades* de institucionalismo, es la que se desarrolla en el seno de la Sociología, influido por el funcionalismo de Talcott Parsons. Dicha corriente considera que las normas sociales estructuran la acción colectiva y limitan las capacidades de alcanzar óptimos, ya que la institucionalidad limita la racionalidad y privilegia algunos grupos sobre otros (Selznick, 1969, apud: De la Garza Toledo 2005:171).

Tributarias de esta línea de razonamiento, encontramos las ideas de Polanyi (1944), quien entiende que los intercambios en las sociedades de mercado son inseparables de los contextos institucionales en los que se desarrollan, ya que el mercado en sí es una institución y los intercambios y las normas que los rigen están *imbricados*.

Vemos que para esta construcción teórica las instituciones son entendidas como el sistema de reglas que modelan las acciones de los individuos, y por tanto, estas pueden ser de carácter formal o informal, pero siempre son limitantes a la libertad de elección. Se entiende entonces, que el actor en estos sistemas, si bien no renuncia a su ideal de maximización de beneficios, actúa condicionado en su libre elección por la trama institucional en la que está inserto (De la Garza Toledo 2005:171).

Los *evolucionistas tecnológicos*, en su búsqueda de explicar la adopción de tecnología por parte de las sociedades, han intentado explicar los lazos que existen entre la innovación tecnológica y las estructuras organizativas de las empresas, así como los motivos que condicionan a los individuos y las firmas a la hora de generar y adoptar las innovaciones tecnológicas.

En esa discusión han cuestionado fuertemente la idea de racionalidad de los actores, afirmando que ésta no es una racionalidad ilimitada, en vista de que los procesos aprendizaje son diferenciales aún si existiera la información completa (supuesto que tampoco comparten). Las instituciones, así como en Veblen, funcionan como filtros de la experiencia, transformando los hábitos en rutinas, y a su vez seleccionando entre éstas, aquellas que mejoren la efectividad de los procesos de producción (Nelson, 2003).

Las instituciones, en esta metáfora evolucionista, son el *locus* en el cual se desarrollan las rutinas que determinan los procesos de adopción de tecnología y de producción, actuando como filtros de dichas rutinas, seleccionando las más aptas para sobrevivir en ese entorno institucional dado.

Otra corriente de pensamiento que retoma planteos institucionalistas dentro de sí es la *teoría de la regulación*, ya que la misma se ha hecho eco de las críticas a la racionalidad ilimitada de los actores, afirmando que existen límites a la capacidad de comprensión y de cálculo de los mismos, con lo que sus decisiones las toman en contextos de incertidumbre, en la que las trayectorias anteriores recorridas por los individuos representan una condicionante fundamental. Las instituciones en este contexto son las regulaciones que median esa toma de decisiones.

Retomando la postura de Polanyi, el regulacionismo francés considera que el mercado es una construcción social que posee sus propias reglas de funcionamiento y que existen sistemas de regulación externos al mecanismo de precios en el mismo, por lo que el óptimo de la cooperación no necesariamente coincide con el óptimo que, en teoría, tendría el mercado actuando libremente. Esta diferencia entre óptimos reales e ideales es lo que, según esta corriente de pensamiento, determina que no exista convergencia en los modelos de producción (De la Garza Toledo 2005:174).

Por último, la última *versión del institucionalismo* en la que nos detendremos, es quizás también la más difundida, y es la de la Nueva Economía Institucional. La misma se desarrolla en el seno de la Economía a partir de la década del 60' con los trabajos de Ronald Coase (1960), el cual introduce el concepto de *costo de transacción* en el esquema interpretativo de la economía neoclásica.

Esta corriente de pensamiento, al contrario de las anteriores descritas, no se presenta como una crítica a los postulados de la economía neoclásica, sino como una extensión de la misma, levantando algunos de los supuestos más controversiales que el neoclasicismo ha postulado, buscando de esta forma mejorar su comprensión de los fenómenos económicos.

Las instituciones son, para los defensores de esta postura, ese conjunto de normas que se dan los hombres para reglar sus interacciones, y que ayudan a formar las expectativas de los agentes acerca de las respuestas que darían otros agentes a determinada situación, reduciendo con ello los grados de incertidumbre y los costos de transacción. En forma general, contribuyen a determinar los incentivos de inversión de los agentes y condicionan de esta forma las posibilidades de crecimiento. (North, 1990)

La existencia de esta racionalidad limitada, determina que las instituciones sean necesarias para sanear los problemas de toma de decisiones, generados por la falta de

información completa e igualmente distribuida de los mercados. Esto determina que para esta corriente los mercados no son perfectamente eficientes aun cuando exista la libre competencia.

La existencia de información incompleta (y asimétricamente distribuida entre las partes), y de racionalidades limitadas para procesar esa información insuficiente, genera costos de transacción que son la base de la formación de las instituciones. *“Transaction costs are the costs of specifying what is being exchanged and of enforcing the consequent agreements. In economic markets what is being specified (measured) is the valuable attributes -the physical and property rights dimensions- of goods and services or the performance of agents”* (North 1981: 345)

Trabajos clásicos dentro de esta corriente son los de Williamson (1985), pero su principal exponente es Douglas North, quien a través de su extensa obra ha ido más allá de la simple definición del concepto de instituciones y sus implicancias. North ha provisto a este cuerpo teórico de las líneas de análisis que le permiten al mismo dialogar con otras disciplinas, y ha instaurado el análisis de las instituciones como elemento fundamental a la hora de explicar los procesos de desarrollo de largo plazo de las economías.

Es por la importancia que reviste la obra de este autor que dedicaremos la siguiente sección del trabajo a analizar sus principales contribuciones, las cuales nos servirán como herramienta para definir éste concepto que ha demostrado estar en constante evolución.

d. North y las Instituciones a través del tiempo

Al igual que a la mayoría de los historiadores económicos, la pregunta que guía la obra de North ha sido la misma a través del tiempo, y es la aquella que inspiró a Adam Smith (1776) en *“La riqueza de las Naciones”*: ¿qué determina el éxito o el fracaso de las naciones en el camino del desarrollo?.

Si bien los postulados de North sobre el papel de las instituciones no comienzan con *“The Rise of the Western World”*³, es en este trabajo en el que North desarrolla, en

³ En trabajos previos como *“Institutional Change and American Economic Growth”* (1961) North ya introducía la idea de que son las instituciones las determinantes últimas del desarrollo. Para una revisión completa de la obra de North y su importancia puede recurrirse a Wallis (2010), quien en ocasión del cumpleaños número 90º de North escribió un ensayo repasando su obra completa.

coautoría con Thomas, por primera vez un marco conceptual para entender el desarrollo en el largo plazo (North & Thomas, 1973). En esta obra, el foco está puesto en explicar cómo las instituciones son las determinantes fundamentales del éxito y el fracaso de las economías de occidente. El mecanismo a través del cual sucede esto es el cambio en los precios relativos,⁴ que son la referencia a través de la cual los agentes forman sus estructuras de preferencias. Dichas preferencias determinan las decisiones de inversión y por tanto son las responsables del desempeño de la economía en su conjunto.

La falta de información en el mercado se refleja en la distorsión de los precios relativos, y esta distorsión conlleva a la toma de decisiones ineficientes por parte de los agentes. El costo que implica el usar los precios como reflejo de las señales del mercado, se denomina costos de transacción, por lo tanto, cuanto mayor sea la distorsión que tengan los precios, mayores serán los costos asociados a usarlos como referencia para la toma de decisiones.

Es en esta obra donde hacen su aparición los *derechos de propiedad* como factor determinante, ya que se asegura que la adecuada protección de los mismos (en lugares como Inglaterra y Holanda), crearon los incentivos necesarios para canalizar los esfuerzos económicos hacia la inversión, mediante el acercamiento de las tasas de retorno privada a la social⁴. Asimismo, las instituciones políticas crearon, asegurando esa tasa de retorno, limitaciones al despotismo ampliando la cantidad de agentes que operan en el sistema. El sistema de patentes es la estrella de este argumento, ya que son las promotoras de más inversión en innovación (Kalmanovitz, 2005: 5).

En “*Structure and Change in Economic History*” (1981) el centro de atención está puesto esencialmente en rechazar algunos de los principales postulados de la teoría neoclásica como: la racionalidad instrumental de los agentes económicos y la información perfecta en los mercados, introduciendo para ello el concepto de Coase sobre el papel de los *costos de transacción* en la toma de decisiones de los agentes.

Su principal preocupación en esta obra, radica en explicar la lógica del cambio institucional, y particularmente la persistencia de las instituciones ineficientes en los procesos de desarrollo. Para hacerlo, introduce la idea de *cambio institucional*, el cual es considerado el motor del cambio histórico.

⁴ La forma en que se entiende el acercamiento entre ambas tasas de retorno es a través del monopolio temporal que genera para el inventor al tener la patente de creación y uso de la innovación, lo cual redundará en una mejora en la calidad de vida de toda la población a través de la reducción de los costos de producción. (Kalmanovitz, 2005: 5)

Dos puntos son destacables de su argumento: en primer lugar, el carácter incremental y nunca disruptivo del cambio institucional, y cómo éste ha ido condicionando las posibilidades de desarrollo de las naciones. En segundo lugar, es importante destacar que es en esta obra en que comienza a jugar un rol importante en su armazón teórica la política. En este sentido, plantea North que el cambio institucional es un proceso intrínsecamente político, a pesar de que el mecanismo que lo desencadena sigue siendo el cambio en los precios relativos. El papel otorgado a las *organizaciones* y a las *élites* (que son quienes operan dentro del marco institucional existente y, a la vez, son los hacedores del mismo), es fundamental en su argumentación, ya que éstas son los agentes del cambio institucional.

El análisis institucional pasa a centrarse en los procesos de toma de decisiones en las organizaciones, por lo que la lógica del mismo se enfoca en un problema de acción colectiva y en cómo se resuelven estos problemas de interacción entre los distintos grupos de la sociedad, y en el fondo, estos mecanismos están siempre teñidos de lógicas intrínsecas de poder que no necesariamente tienen ya que ver exclusivamente con la lógica del mercado. Comienzan a jugar así otros elementos en el armazón teórico northiano.

En su artículo de 1986 “*Is It Worth Making Sense of Marx?*”, North plantea la idea de que la racionalidad limitada de los actores y la incertidumbre que ello conlleva, puede generar ineficiencias en la toma de decisiones. Estas decisiones se toman, a su vez, determinadas por la cultura. En este sentido, “*Se parte de teorías del aprendizaje representacional, que ponen el acento en la cognición, para la cuales se representa mediante categorías que clasifican y organizan las percepciones (...) Por otra parte, el aprendizaje sería filtrado por la cultura, dependería de la trayectoria en el tiempo (...) y los aprendizajes también serían colectivos condensados en el lenguaje, las instituciones y las tecnologías*” (De la Garza Toledo 2005:173-174)

“*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*” (1990) marca otro hito en la obra de North y en este recorrido por la evolución del concepto de instituciones. Las razones son claras: primero, porque es en esta obra donde define por primera vez a las instituciones como “*the rules of the game...*” (North 1990:3) enfatizando el hecho de que son tanto las instituciones *formales* como las *informales* como los mecanismos coercivos (*enforcement*) los que establecen las estructuras de incentivos. Segundo, porque a pesar de que sus argumentos no difieren de los trabajados en “*The Rise of...*” ni en “*Structure and Change...*” profundiza en la explicación de los vínculos que llevan a considerar las

instituciones como determinantes últimas de los procesos de crecimiento económico y, tercero, por la introducción del concepto de *path dependence*.

El concepto de dependencia de la trayectoria resulta de singular importancia, ya que el mismo explica, por un lado, por qué marcos institucionales similares entre sí pueden producir resultados diferentes a lo largo del tiempo, y, por otro lado, explica por qué ciertas instituciones son difíciles de cambiar (Dellepiane -Avellaneda 2012:10).

La dependencia de la trayectoria es también uno de los focos de crítica a la teoría de North en particular y a la neoinstitucionalista en general, ya que se puede interpretar en forma determinística. El propio North (2005) critica esta forma de uso del concepto, ya que existen múltiples ejemplos de sociedades que han logrado “vencer” la dependencia de la trayectoria. No obstante, los marcos institucionales existentes condicionan los desarrollos institucionales futuros, por lo que, no puede descartarse la importancia de ese condicionamiento sobre las sendas de desarrollo (Ibidem, 2012:10)

Sus posteriores trabajos de 1994, 1997 y 1999 trataron principalmente sobre el papel preponderante de los *sistemas de creencias* como determinantes en la formación de las instituciones.

Como puede verse, la evolución del concepto tiende con el paso del tiempo a volverse hacia los constructos mentales que llevan a los individuos a decidir actuar de una forma u otra. Nos trasladamos desde un análisis de mercado en el que se puede evaluar el impacto de algo tan concreto como la formación de precios en la economía hacia un proceso de análisis de las subjetividades que condicionan esos cambios.

En “*Understanding the Process of Economic Change*” (2005) el foco de análisis es, nuevamente, cómo las instituciones condicionan los incentivos de los agentes y con ello el desarrollo. Su principal preocupación radica en ver la forma en que se generan las estructuras institucionales, asegurando que éstas son producto de los sistemas de creencias que tiene cada sociedad. Resalta en esta obra, que las economías son básicamente agentes que toman decisiones en forma intencional, y que como tales eligen entre un conjunto finito de alternativas las cuales serán procesadas por cada agente en función de sus estructuras mentales particulares. Esto explica cómo el mismo conjunto de alternativas (determinado por el contexto institucional) puede producir diferentes tomas de decisiones, y por tanto diferentes resultados agregados (North, 2005).

¿Qué elementos operan para que se generen esos sistemas de creencias? ¿Qué determina que una sociedad adquiera o no cierto marco institucional para reglar la interacción entre sus miembros? La respuesta es sencilla: el mayor o menor control sobre el uso de la violencia (North et al., 2009).

“*Violence and Social Orders*” (NWW 2009) es el último paso en este recorrido por la obra de North, y en ella nos encontramos ante una pregunta auxiliar a la que se planteara durante todo el recorrido anterior. Pregunta que por cierto ha sido uno de los grandes cuestionamientos a la teoría neoinstitucional: ¿de dónde provienen las instituciones? Controlar la violencia (o el monopolio de la misma) es el objetivo final de las acciones mentadas de los agentes tanto económicos como políticos. El grado de control sobre la violencia, es decir, el Poder, determina las formas de interacción –personales o impersonales- en los mercados –políticos y económicos-, y ello determina el marco institucional reinante y las posibilidades de desarrollo que tenga cada sociedad a lo largo del tiempo. En síntesis, llegados a este punto debemos pensar que lo que determina la formación de los armazones institucionales es un problema de *distribución del poder*.

La dificultad que presenta este “nuevo enfoque” es evidente: los mecanismos por los cuales una sociedad se somete a la violencia, o bien acepta que el control de la misma esté en ciertas manos y no en otras, son muchas veces inexplicables. Sólo por nombrar algunas posturas clásicas (bien diferentes entre sí) acerca de este tema podemos citar a Hobbes, a Locke, a Rousseau, a Stuart Mill o a Marx, pero la lista sería interminable. Las formas de ejercer la violencia son también intangibles, y por lo tanto difíciles de precisar su origen y sus efectos. Es también destacable que centrar el argumento en la distribución del poder no hace referencia sólo a las formas “formales” de ejercerlo, sino también a formas imperceptibles del mismo⁵.

A pesar de que el recorrido presentado en esta sección no termina de clarificar la pregunta que le da título, su objetivo era precisamente mostrar la complejidad y las muchas acepciones que puede tener una única palabra: *instituciones*. Buscaremos entonces hacer algunas puntualizaciones que clarifiquen, no qué son las instituciones, pero sí al menos lo que entenderemos por ese término en este trabajo.

⁵ Aquello que Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) denominan Poder “*de facto*” y “*de jure*”.

e. Conceptualizando las instituciones

Para poder adentrarnos en discusiones posteriores, es necesario primero saber a qué nos referimos cuando hablamos de instituciones.

Cierto es que es difícil establecer una definición precisa de qué son las instituciones, pero enumeremos algunos de los elementos que tomaremos en cuenta a la hora de referirnos a ellas en este trabajo:

1- Consideramos que las instituciones son aquellos códigos de conducta que median la interacción de los hombres en los entornos sociales. Estos códigos, no importando si se encuentran escritos o no, establecen la dimensión normativa de la interacción entre los hombres, determinando qué es “lo bueno”, “lo deseable” y “lo justo”. Esto implica que el marco institucional promueva ciertas conductas en las personas y desincentive algunas otras, lo cual otorga un cierto grado de previsión –relativa- sobre cómo actúan los individuos y sobre las consecuencias de sus decisiones.

2- Estas concepciones de lo bueno, lo deseable y lo justo, evolucionan en el tiempo y es por ello que los códigos que penan o promueven dichas conductas también evolucionan conforme pasa el tiempo.

3- Es importante precisar el hecho de que no todas los códigos o normas tienen incidencia directa en cualquier fenómeno social. Debemos poder precisar cuáles son las que tienen mayor relevancia en nuestro objeto de estudio, sin negar las posibles conexiones inobservables que posean los muchos códigos que se establecen en un entorno social dado.

4- Teniendo en cuenta lo anterior, y en aras de precisar qué consideramos como instituciones en este trabajo, comenzaremos por establecer que el canal por el que las instituciones inciden en el crecimiento económico son las que afectan la libertad de los individuos a la hora de tomar decisiones de inversión. Es por ello que se considera que las instituciones que promueven el crecimiento económico son aquellas que generen mejores entornos de decisión para los agentes.

5- Las instituciones deben crear entornos favorables para las decisiones de inversión tanto en capital humano como en progreso tecnológico, además del capital físico. Estas decisiones no deberían entenderse estrictamente atadas a los procesos de producción económica. La existencia de libertades suficientes para que los individuos (actuando solos o colectivamente) tengan posibilidades de invertir en su formación y su bienestar (que

redundará en el crecimiento económico en el largo plazo), también debe estar asegurada por las instituciones.

6- Existen diferentes “tipos” de instituciones que pueden cumplir ese cometido. Por un lado están aquellas que norman los intercambios económicos y que dan previsibilidad a los mismos. Para ello es necesario que los agentes puedan prever tres cosas: la tasa de retorno de sus inversiones, la capacidad de adueñarse de la misma y el costo en que incurre para realizarla. En este sentido, un sistema de precios estable y previsible es un requisito fundamental, así como lo es la existencia de un sistema que asegure el cumplimiento de los contratos. Ambos requisitos son condiciones necesarias pero no suficientes para aumentar las libertades de decisión de los actores sociales, y por tanto deberán ser contempladas en el marco institucional vigente.

7- Otro tipo de instituciones necesarias para la generación de entornos de decisión confiables y previsibles son aquellas que aseguran que las decisiones que toman los actores serán respetadas por todos los integrantes del sistema. En este sentido, la concentración del poder puede acarrear arreglos institucionales que no sean preferibles por aquellos que no lo detentan, los cuales se sublevarían en algún momento, lo que amenaza la persistencia del orden establecido. Es por ello que la distribución del poder es, en el largo plazo, un acuerdo beneficioso para todas las partes implicadas la sociedad. Además de proveer un marco de igualdad que es conducente con las libertades necesarias para la toma de decisiones.

8- En este sentido, las normas políticas que favorecen la toma de decisiones en forma libre son aquellas que aseguran que todos los integrantes de la sociedad tienen capacidad de decisión sobre cómo se determinan los límites del ejercicio del poder (tanto político como económico) que detentan, ya sea de hecho o de derecho algunos integrantes de la sociedad.

9- Por último, estos arreglos, tanto políticos como económicos, deberían ser preferibles en todo momento del tiempo para todas las partes. Si bien las normas deben adaptarse paulatinamente a los cambios en las concepciones de lo justo, lo bueno y lo deseable, como ya mencionáramos, estos cambios deben darse dentro de ciertos límites de previsión para no generar grados altos de incertidumbre a futuro sobre los agentes lo cual condicionaría sus decisiones a futuro.

En resumen, consideramos que las instituciones beneficiosas para el crecimiento económico son aquellos códigos y estructuras que garantizan la toma de decisiones por parte de los actores. Las mismas deben asegurar que esa toma de decisión se realiza en un entorno seguro y proveer una cierta previsibilidad de resultados, tanto en el presente como en el futuro próximo, y asegurar que esas decisiones serán respetadas por la mayoría de los integrantes del sistema social, independientemente del poder que detenten los mismos.

Antes de llegar a problematizar la medición de este concepto antes presentado, debemos responder otra pregunta que no hemos tratado en la presente sección: todas las formas de ver a las instituciones relevadas dan por sentado que las instituciones son fundamentales para entender el desarrollo de las sociedades, pero ¿lo son?

II. Las instituciones importan ¿por qué? ¿para qué?

Estudiar las instituciones bajo un marco teórico institucionalista implica hablar sobre las determinantes del crecimiento económico. Hemos visto en la sección anterior que muchas corrientes de pensamiento se dedican al estudio de las instituciones, y que no todas usan el término en el mismo sentido, pero muchas de ellas establecen el marco institucional como una de las condicionantes del proceso de desarrollo. Para muchas de ellas, las instituciones importan porque son determinantes (próximas o últimas) del desarrollo, y muchas de ellas centran las ubican como determinantes del crecimiento económico.

Muchos neoinstitucionalistas dentro de la corriente económica se han volcado al desarrollo de teorías que ponen a las instituciones como centro de toda explicación, pero, aunque esté más o menos analizada, la verdadera preocupación de todos esos trabajos se centra en cómo ciertas instituciones han condicionado las trayectoria de desarrollo o, más concretamente, cómo condicionan la posibilidades de convergencia de las economías.

En este sentido, la pregunta principal que se realizan la mayoría de los estudios del desarrollo (los que usan instituciones y los que no) es ¿por qué algunos países son pobres y otros ricos? Esta pregunta, si bien no es patrimonio del debate actual ya que ha inspirado a muchos de los pensadores clásicos, encuentra un renovado interés para la literatura económica sobre el desarrollo a partir de la década de 1980. El milagro del sudeste asiático

en términos de crecimiento, que parecía escaparse de las predicciones de los modelos neoclásicos de crecimiento⁶ (sobre todo del de Solow(1956)), fue una de las determinantes del surgimiento de nuevos modelos de crecimiento que cuestionaban los principios del modelo neoclásico. Asimismo, la disponibilidad cada vez mayor de datos para distintas economías hacían posible la contrastación de estos modelos y arrojaban dudas sobre su aplicabilidad.

En los modelos neoclásicos las diferencias entre las tasas de crecimiento de los países se producen por diferencias en la acumulación de factores, de tasas de ahorro (en el caso del modelo de Solow), de preferencias (en el caso del modelo de Cass o en el de Koopmans), o de otros parámetros de carácter exógeno. Entre estos parámetros exógenos, se encontraba una de las obsesiones más grandes de los economistas del desarrollo: la productividad total de los factores (TPF).

Durante muchos años se llegó a un cierto consenso de que los aumentos de la TPF eran el motor del crecimiento económico. Ahora, qué hacía que la TPF aumentara, era aún un misterio.

A partir de esta interrogante se desarrollaron los modelos de crecimiento endógeno, los cuales, en un primer se centraron en la externalidad del proceso de acumulación de factores, que era lo que podía impedir la aparición de rendimientos decrecientes. Unos trabajos se enfocaron en la transmisión y adquisición de conocimiento como forma de mejorar los rendimientos del capital físico para explicar dicha externalidad, mientras que otros destacaron el papel de capital humano en el proceso de producción.

En este sentido, los modelos de crecimiento endógeno explican el crecimiento sostenido del ingreso por las condiciones económicas y tecnológicas que enfrentan los agentes de la economía, las cuales estimulan o restringen las capacidades de inversión y el desarrollo de nuevas tecnologías.

A diferencia de los modelos neoclásicos, donde la política económica tenía muy poco (o nada) que aportar para contribuir al proceso de crecimiento, en estos nuevos modelos, por

⁶ Un crecimiento sostenido a altas tasas, aparentemente sustentado sobre aumentos continuos de la productividad y con una intervención del gobierno (en algunos casos) en la configuración de incentivos para la producción y el consumo, caracterizaba al exitoso modelo de crecimiento de las economías del sudeste asiático, lo cual no se ajustaba a los supuestos manejados por los modelos neoclásicos.

el contrario, la intervención puede promover el crecimiento si está enfocada a mejorar las condiciones de inversión y la adopción de tecnologías.

North & Thomas, en uno de sus primeros trabajos (North and Thomas 1973:2), afirman que la acumulación de capital y la innovación son causas *próximas* del crecimiento económico, ya que la causa *última* que explica las diferencias en términos del crecimiento comparado de las naciones, son las diferencias en las instituciones.

Como ya se mencionara, la corriente neoinstitucionalista, aunque surge antes de la década del 80' y del desarrollo de los modelos endógenos, se presenta como una de las principales líneas de pensamiento que, luego de las críticas al modelo neoclásico, se consitituye como la ampliación de ese modelo tradicional.

La línea principal dentro de las corriente económica del institucionalismo ha desarrollado sus principales supuestos teóricos en base a, como ya lo viéramos, la superación de algunas restricciones que presenta el modelo neoclásico, pero no enfrentándose al mismo, sino simplemente como una forma de mejorarlo.

Dentro de las corrientes institucionalistas de la Ciencia Política, aquella identificada con el *rational choice* también ha aportado (dentro de su campo disciplinar y también trascendiéndolo a través de la teoría de juegos) en la comprensión de la ordenación de preferencias de los individuos, complementando estos enfoques de racionalidad limitada.

Por otra parte, la discusión sobre si las instituciones son causas últimas o próximas del desarrollo se ha vuelto un debate recurrente dentro de la literatura sobre crecimiento económico. En muchos casos, el debate parece estar oculto tras la discusión más general sobre las determinantes del desarrollo, otras veces no está presente ya que se da por sentado de que las instituciones importan, sin mayor cuestionamiento de esta afirmación.

Dentro de estas últimas posturas, la discusión se centra en encontrar los canales a través de los cuales las instituciones ejercen su influencia sobre el desarrollo, y las mismas son diversas.

Algunos establecen que el canal a través del cual las instituciones afectan el crecimiento económico son las tasas de inversión⁷. Otros trabajos, sobre todos aquellos que buscan probar que las instituciones tienen mayor peso explicativo sobre el crecimiento económico que los factores geográficos o el patrón de inserción internacional, tienden a considerar que la vía de incidencia es directa⁸.

Por último, las líneas de trabajo que intentan establecer las conexiones entre las instituciones y la adopción de tecnología, sobre todo las de los institucionalistas que podemos identificar con el neo-shumpeterianismo, establecen los canales de incidencia a través de las rutinas de producción o asociando el concepto de instituciones al de políticas, viendo la incidencia de diferentes tipos de políticas industriales en los procesos de innovación, así como la existencia o no de sistemas nacionales de innovación y su papel en el proceso de cambio estructural⁹.

III. Las instituciones como explicación de la “singularidad” Uruguay

Buscar antecedentes para este trabajo sobre Uruguay es difícil si se pretende encontrar alguno que se ajuste a la concepción de instituciones que se maneja aquí. Como mencionáramos anteriormente, el concepto de instituciones no siempre es utilizado en la misma forma por los distintos autores, y muchos estudiosos sobre la historia del Uruguay han analizado fenómenos institucionales pero sin utilizar explícitamente marcos teóricos neoinstitucionalistas. Tampoco es fácil encontrar trabajos que se ocupen estrictamente del desempeño institucional, aunque sí es posible encontrar variados trabajos que destacan el papel de las instituciones (algunos a veces sin nombrarlas como tales).

El recorrido que se presenta en la siguiente sección es un poco arbitrario en este sentido, ya que en el mismo se presentan trabajos en los que podemos rastrear la discusión que da

⁷ North en muchos de sus trabajos establece esta conexión (1981, 1990, 1994), así como en sus trabajos en coautoría (1973, 1989). Dentro de esta línea de argumentación pueden ubicarse una infinidad de trabajos, sobre todo por el hecho de que el pensamiento de North ha sido muy influyente en varios campos disciplinares.

⁸ Rodrik, Subramanian & Trebbi (2002); Rodrik (2000); Acemoglu Johnson y Robinson (2002a, 2004), por citar sólo algunos.

⁹ Los trabajos de Nelson (1982, 1988, 1993, 2003) o los de Lundvall (1985, 1992, 1988, 2004, 2010) se encuentran dentro de esta línea, pero es una vasta corriente de investigación entre la que podemos encontrar también diversidad de trabajos como los de Dosi (1993, 1998), Freeman (1981, 1982, 1988, 1995), Carlota Pérez (1983, 1986, 2001) entre muchos otros.

origen a la presente investigación, pero cabe aclarar que ninguno de los trabajos aquí reseñados tiene por objetivo presentar una historia del desempeño institucional del Uruguay.

Exceptuando los trabajos de Rama (1990), Oddone (2005) y Fleitas et al (2011)¹⁰, tampoco encontramos trabajos que busquen explicar el desempeño económico en función del desempeño institucional (o la calidad de las instituciones¹¹), pero muchos de aquellos que se centran en estudiar el primero encuentran en el segundo un posible factor explicativo.

El recorrido está dividido en dos sub-secciones, las cuales contienen los trabajos tanto de la Ciencia Política y la Historia Política, como los de la Historia Económica. En esta última es particularmente aplicable la advertencia anterior, ya que como se verá, existen varios trabajos que utilizan las instituciones como uno de los muchos factores de sus análisis, pero en sentido estricto ninguno de ellos se propone hacer un análisis institucional como el que se pretende hacer en este trabajo.

a. Visiones desde la Historia Política y la Ciencia Política

Los trabajos de la Ciencia Política y la Historia Política del Uruguay pueden analizarse desde la perspectiva de aquel institucionalismo centrado principalmente en el análisis organizacional. Estos trabajos no se centran en ver las relaciones con el crecimiento económico, aunque muchos de ellos hacen referencia a las consecuencias en materia de desarrollo del país (y dentro de estas al desarrollo económico), ninguno se enfoca en cuantificar dichas consecuencias, sino que se concentran en ver cómo el funcionamiento de ciertas instituciones u organizaciones ha determinado el devenir histórico y político del país con análisis principalmente descriptivos.

El Estado y la evolución de sus formas y funciones a lo largo del tiempo, en este sentido, ha sido uno de los ejes centrales de este tipo de análisis, aunque no con

¹⁰ El trabajo de Rama, como se verá más adelante rastrea las causas del magro crecimiento de la economía Uruguaya entre 1935 y 1990 en las relaciones entre algunos actores sociales y el sistema político nacional. En el caso de Oddone (2005), expresamente se analizan factores de política económica como las causas de “el declive” de la economía uruguaya, y en el caso de Fleitas et al, se analiza el papel del cumplimiento de los contratos como factor determinante de la tasa de inversión.

¹¹ La distinción entre calidad y desempeño que se hace en este trabajo no es manejada por los trabajos predecesores.

exclusividad. El sistema político, el sistema de partidos, el funcionamiento de los mecanismos democráticos y el papel de los actores sociales en las luchas por el poder, han sido también temas tratados desde estos enfoques.

Estos trabajos surgen principalmente a partir de la constatación del agotamiento del modelo político-social-institucional del neo-batllismo, y ante el deterioro de las relaciones sociales en la década del 60'. En este sentido, un trabajo pionero en el análisis de las causales del agotamiento de dicho modelo es *"El impulso y su freno: tres décadas de Batllismo"* de Carlos Real de Azúa (1963). La motivación de Real de Azúa en dicho trabajo se centra, como bien lo resume el autor, en saber *"...si aquel auténtico populista que Batlle fue, echó las bases de una comunidad lo suficientemente dinámica como para cumplir con eficiencia creciente la tarea de llevar a la altura histórica los sectores humildes y desposeídos. O la de sí, por el contrario (para usar el aforismo escéptico), no se dio el caso de que mucho de nuestro actual desvencijamiento nacional, no se ha empedrado (justamente) con todas aquellas buenas intenciones, todos aquellos limpios, insobornables propósitos"* (Real de Azúa, 1963: 5)

Se desprende de la cita al texto de Real de Azúa, una de las características que será común en varios trabajos: una visión que presenta en forma idealizada del funcionamiento institucional del Uruguay durante el primer batllismo. El mismo es considerado por la mayoría de los trabajos sobre la temática como un punto de innovación institucional que produjo cambios tanto en lo político, como en lo económico y lo social.

El Estado en Uruguay nace en 1830 y se consolida en 1870, pero la consolidación institucional del mismo se da partir de la impronta que Batlle y Ordoñez le imprimió al mismo durante sus dos presidencias. La evolución posterior de la institucionalidad uruguaya, en algunos momentos buscando frenar esta impronta, en otros tratando de volver a las raíces de la misma, se ha basado durante más de un siglo en la obra del primer batllismo, su ideología y las consecuencias que las mismas tuvieron sobre el sistema político y económico.

Real de Azúa define a esta construcción del primer batllismo como un sistema de equilibrios complejos, cuya construcción se basó en la no predominancia hegemónica de ninguno de los sectores involucrados y la consolidación de un *elenco político profesional* (Barrán y Nahum 1979-1985 tomo 1). Esta *"autonomía relativa del Estado"* (Finch,

1980), sumada a un contexto internacional favorable que hacía posible la redistribución de los recursos, ensanchó las bases sociales de apoyo al poder político dominante (el batllismo) y sentó las bases de lo que en la introducción de este trabajo llamamos “*el imaginario colectivo*”. Ese Uruguay donde el ascenso social era meritocrático, donde las élites económicas no tenían el monopolio del Estado, donde la educación era un valor a defender, donde existía la protección social y se impulsaba el crecimiento de las clases medias urbanas, ese Uruguay democrático y co-participativo, se gesta bajo la tutela de Batlle y Ordoñez, y es tan influyente esta transformación ideológica de la sociedad que perdura hasta nuestros días.

Panizza (1990:23), afirma que la penetración de la impronta del batllismo temprano en la sociedad uruguaya se da por dos razones fundamentales: por un lado, “*la consolidación tardía y la modernización temprana del orden político uruguayo*” ya que el batllismo condensó la institucionalización y la democratización del Estado (elementos que históricamente suelen darse en forma separada en el tiempo); y, por otro lado, la forma en que se gesta la construcción del Estado y la ciudadanía durante el batllismo hace imposible separar el primero de la influencia partidaria, lo que refuerza la figura del conductor del partido a los ojos de la sociedad.

La ampliación de derechos a la ciudadanía en el caso del Uruguay no se dio bajo el esquema tradicional liberal que plantea la ampliación primero de los derechos de origen político para luego expandirse progresivamente a las áreas económica y social. En el Uruguay, según Panizza:

“...en buena medida, la identidad ciudadana se constituyó primero en lo económico y social antes de darse plenamente como ciudadanía política. (...) pero estos ciudadanos, sin embargo, no estaban siendo interpretados desde un estado que aparecía como una abstracción legal-racional, sino desde una entidad que aparecía como casi indistinguible del partido gobernante (...) La legalidad estatal estaría, por tanto, en gran medida subordinada a la influencia partidaria. Cuando esta influencia prevaleció sobre la racionalidad legal el ciudadano se convirtió en cliente” (Ibidem, 1990:35-36)

Un segundo punto de acuerdo que se puede encontrar en estos trabajos queda de manifiesto al final de la cita anterior: el quiebre en la institucionalidad uruguaya está dado

por el ascenso del clientelismo político y el rentismo económico¹². Aldo Solari (1964) plantea que la estructura política creada para mantener el proyecto batllista de desarrollo terminó siendo inadecuada para sostenerlo en el tiempo. El sistema de consensos requeridos por dicha estructura se volvió imposible de controlar cuando los recursos comenzaron a escasear, y la institucionalización de los “favores” se volvió la vía por la cual el sistema permanecía en equilibrio.

Trabajos como el de Rama (1990) o el de Zurbriggen (2005) se centran en estudiar cómo las distintas facetas de esta mentalidad rentística en lo económico y clientelar en lo político, fueron minando las posibilidades desarrollo del país, generando desincentivos al crecimiento económico en el período posterior a 1930. Rama (1990) centra su estudio en tres grupos sociales que se fueron empoderando dentro de la estructura social a partir de las políticas económicas llevadas adelante durante el proceso de industrialización dirigida por el Estado: los empleados públicos, los industriales y los sindicatos. Sus conclusiones son claras:

“Si nuestro análisis se demuestra correcto, la clave para comprender el ascenso y decadencia del Estado benefactor uruguayo no se encuentra ni en los recursos naturales ni en las políticas comerciales, sino más bien en la relación entre algunos actores sociales relevantes y el sistema político. El cambio dramático de esta relación en las décadas del 40 y el 50 dio lugar al estancamiento económico y a una creciente violencia política. La reversión de este cuadro hacia fines de la década del 60 permitió una nueva etapa de crecimiento, pero implicó costos sociales extremadamente altos, incluyendo el fin de la democracia.” (Rama, 1990: 140-141)

El trabajo de Zurbriggen (2005), centrado en estudiar concretamente el funcionamiento del *Contralor de Exportaciones e Importaciones* y en el análisis del comportamiento de los actores económicos que se beneficiaban de la política de tipo de cambio diferencial, la lleva a concluir que la política cambiaria del período, y la discrecionalidad con la que se aplicaba, condujeron a la utilización de los recursos públicos con fines particulares por

¹² No obstante ello, la visualización del ascenso del clientelismo como elemento que erosiona la institucionalidad uruguaya ha tenido su auge y su desuso en la academia nacional. Otros estudios se han centrado en ver como quiebres en el desarrollo institucional del país a las dictaduras. Estos estudios se centran en la evolución de los partidos dentro de las estructuras democráticas, así como en ver la evolución del sistema electoral y las reformas constitucionales (González, 1993; Buquet, 2003, Chasqueti, 2003; Lanzaro, 2003, Pareja, 1996, entre otros)

parte de los beneficiarios de la misma, siendo esto fomentado por los partidos políticos con fines electoralistas.

La consecuencia de estas prácticas fue, por un lado, el debilitamiento de las reglas de juego democráticas y del ejercicio de la ciudadanía en forma sustantiva, y la creación de una mentalidad rentística en el empresariado. El rentismo pasó a ser legitimado socialmente como práctica, así como el clientelismo pasó a ser una práctica común en el proceso político.

b. Visiones desde la Historia Económica y la Economía

Como se analizara en la sección II del presente capítulo, una gran parte de la literatura que se aboca al estudio de las determinantes del crecimiento económico y en particular los fenómenos de divergencia en términos de ingreso per cápita de las economías, encuentra en las instituciones uno de los factores que pueden explicar estos procesos.

Entre los trabajos de la Historia Económica nacional que han centrado su foco de estudio en el crecimiento de largo plazo del país y de sus determinantes, podemos encontrar algunos que toman en cuenta las instituciones en sus marcos explicativos, o que refieren a “factores institucionales” como elementos contribuyentes para explicar el mismo. Estos análisis se caracterizan, en muchos casos, por una fuerte vocación comparativa, así como por ver el proceso de divergencia de la economía uruguaya en términos comparados como un fenómeno de largo aliento.

El trabajo de Oddone (2005), es tributario, en cierto sentido, la línea de investigación de la Ciencia Política y la Historia Política a pesar de ser un trabajo de Historia Económica. En el mismo, se busca de explicar las causales del desempeño económico divergente del Uruguay en el largo plazo, y rastrea dichas causas en el proceso político (particularmente en términos de política económica).

Así, centrándose en el rol de las políticas macroeconómicas y sus ambivalencias entre el dirigismo y el liberalismo a lo largo del Siglo XX, intenta echar luz sobre lo que el autor denomina “*el declive*” del desempeño económico de largo plazo de la economía uruguaya. Realizando varios ejercicios econométricos para demostrarlo, el autor concluye que: “...*el desempeño de largo plazo de la economía de Uruguay guardaría alguna relación con la*

naturaleza del proceso político vigente, la fortaleza de las instituciones y la estabilidad de las políticas aplicadas.” (Oddone 2005: 217). El autor argumenta que el marco institucional existente a nivel de política macroeconómica no resulta adecuado para gestionar los shocks externos de la economía, y, más aún, que este marco institucional terminó por incrementar las consecuencias nocivas de los mismos. El fomento de los comportamientos no cooperativos y la incertidumbre que un marco institucional inadecuado “...terminan por afectar el crecimiento de la productividad debido a una menor inversión y al desvío de recursos y talentos hacia actividades de búsqueda de rentas.” (Ibidem, 2005:217)

En términos generales, el trabajo de Oddone y el de Rama (1990), son trabajos de carácter fuertemente institucionalista, ya que consideran a las instituciones (entendidas como las políticas macroeconómicas en el caso de Oddone y como las organizaciones empoderadas en el proceso de desarrollo en el caso de Rama) como el factor constitutivo de la explicación del retraso del Uruguay en materia de crecimiento.

Otros trabajos centrados en estudiar las causales del proceso de divergencia económica del país a lo largo del SXX en términos comparados, han recurrido a diferentes marcos explicativos para intentar echar luz sobre ese proceso. En este sentido, Bértola y Porcile (2000), analizan los procesos de convergencia y divergencia de las economías del Cono Sur con respecto a las economías centrales entorno a los efectos que tiene sobre el crecimiento de largo plazo la combinación e interacción entre el aprendizaje tecnológico y el cambio estructural e institucional.

El sentido que le dan a las instituciones estos autores en su explicación puede asociarse con el que le otorgan los institucionalistas “evolucionistas”, ya que las vinculan con los procesos de adopción de tecnología¹³. Así, en el apartado dedicado a ver las interacciones entre el cambio estructural y el cambio institucional, está enfocado al análisis de la política industrial y cómo la misma afecta los patrones de especialización productiva de cada uno de los países analizados en el trabajo.

¹³ Este sentido que adopta el término instituciones está más ligado con estructuras de análisis de tipo marxista, aunque el análisis realizado por Bértola y Porcile (2000) se centre en instituciones relacionadas con políticas industriales y no necesariamente con la forma en que la tenencia de los medios de producción (derechos de propiedad) incide en la adopción de tecnología.

Otros trabajos que estudian en términos comparados el desempeño de largo plazo del país son los de Álvarez y Willebald (2009) y Álvarez (2009).

El trabajo de Álvarez y Willebald (2009) busca exponer las determinantes domésticas que llevaron a las economías del Río de la Plata (Argentina y Uruguay) y las de Australasia (Australia y Nueva Zelanda), cuya trayectoria a comienzo del siglo XX en materia económica era similar en términos de crecimiento, patrones de especialización productiva y dotación inicial de factores, a divergir en términos de ingreso per cápita y desigualdad a lo largo del siglo¹⁴. Para ello consideran el rol de la distribución de los derechos de propiedad sobre la tierra y cómo estos inciden en el proceso de expansión de la frontera agrícola en ambos países, así como en la determinación de diferentes patrones de acumulación que inciden en la desigualdad ingreso y en el crecimiento económico. De este modo afirman que: *“The historical processes that determined the distribution of land property rights in each country were associated with the legal framework, the political power of the State, the distribution of political power and the capacity of the political system to articulate the demand of land for the increasing population. The differences in the institutional arrangements implemented in the English and Spanish (ex)colonies created specific inequality patterns and different conditions for the economic growth.”* (Álvarez y Willebald 2009: 2)

En este mismo sentido, Álvarez (2009) realiza un minucioso análisis comparado sobre las economías de Nueva Zelanda y Uruguay en el período de la primera globalización (1870-1940). La hipótesis de base del trabajo es que la divergencia de ingresos per cápita que tienen durante su período de estudio, está dada por el desarrollo de diferentes instituciones económicas que, en el caso de Nueva Zelanda promovieron el crecimiento económico y el aumento de la productividad en el sector agrario.

Tanto en el trabajo de Álvarez y Willebald (2009) como en el de Álvarez (2009) el término instituciones está asociado a los derechos de propiedad sobre la tierra, y en los dos casos las instituciones se utilizan en el marco de un esquema explicativo asociado con la adopción de cambio tecnológico.

¹⁴ Las economías de australasia, divergen con respecto a las del Río de la Plata no sólo en términos de crecimiento económico, sino también en materia de desigualdad, siendo las primeras más equitativas a lo largo del Siglo XX que las segundas.

Ambos trabajos son tributarios de una extensa línea de investigación comparada entre las economías de Australasia y el Río de la Plata. Trabajos relacionados con dicha línea de investigación fueron compilados por Álvarez et al. (2007) en el libro “*Primos Ricos y Empobrecidos*” donde, desde diferentes miradas en torno a los procesos de desarrollo de las economías Argentina y Uruguay en comparación con las de Australia y Nueva Zelanda, se intenta explicar las divergencias de éstas a lo largo del Siglo XX.

Por su parte, el trabajo de Willebald (2011) busca explicar los divergentes procesos de crecimiento de las economías de nuevo asentamiento durante la Primera Globalización por elementos endógenos de los procesos de desarrollo de las *settlers economies*. Centrado en la discusión sobre la maldición/bendición de los recursos naturales¹⁵, este trabajo analiza el marco institucional dentro de la llamada “*hipótesis de la apropiabilidad*”, la cual conecta analíticamente el desarrollo institucional con procesos de desarrollo endógeno como la expansión de la frontera agrícola, la productividad intersectorial y la distribución funcional del ingreso. En este sentido, se afirma que la dotación inicial de recursos y su explotación no dan cuenta de toda la diferencia entre las economías estudiadas. La expansión de la frontera agrícola estuvo asociada a la distribución de derechos de propiedad sobre la tierra y con ello de los incentivos de inversión sobre la explotación agraria.

Este trabajo destaca con respecto a los anteriores por combinar un análisis cuantitativo con un cualitativo sobre el papel de las instituciones en el proceso de desarrollo, combinando un enfoque macro con un enfoque más micro sobre el comportamiento de los agentes. El trabajo cualitativo implica un relato histórico que busca identificar patrones de asentamiento en las distintas regiones, y el cualitativo destaca al introducir indicadores específicamente diseñados para medir “calidad” institucional (los *executive constraint* del indicador Polity IV y el *Contract Intensive Money –CIM-* para medir el *enforcement* de los contratos).

Los resultados obtenidos por Willebald (2011) indican que la calidad institucional, contribuiría positivamente a mitigar los efectos de la “maldición de los recursos naturales”, y la diferencia entre las economías analizadas estaría dada por la fortaleza o no de los

¹⁵ La discusión se centra en establecer si la abundancia de recursos naturales, que determinara que estas economías de nuevo asentamiento se insertaran en el mercado mundial con gran éxito durante la primera globalización, ha significado un lastre en términos económicos a lo largo del tiempo, principalmente porque la explotación de recursos naturales configura un patrón de especialización productiva dependiente y eminentemente desigual en términos de distribución del ingreso.

gobiernos para lograr el cumplimiento de las regulaciones sobre el proceso más que en la forma en que se procesó el reparto de las tierras.

Por último, cabe mencionar el reciente trabajo de Fleitas et al. (2011) para el caso de Uruguay, que, utilizando el CIM como *proxy* del cumplimiento de los contratos, intenta establecer los vínculos que existen entre ésta variable y las tasas de inversión a lo largo del SXX, encontrando significativa la relación entre estas dos variables y a la inversión como determinante de la tasa de crecimiento del producto bruto interno.

Quizás el punto más distintivo entre las historias que nos cuentan los trabajos de la Historia Económica y los de la Historia Política es la visión de las instituciones en el período anterior a 1930.

Si bien los trabajos de la Historia Política no coinciden en fechar en el mismo punto del tiempo el momento en que “las buenas instituciones batllistas” dejaron de ser tales y pasaron a ser un lastre para el desarrollo del país, podríamos afirmar, sin equivocarnos, que ese punto estaría comprendido en algún momento posterior a 1930, probablemente rondando la mitad del siglo. Como afirmaba Real de Azúa:

Por eso fue después de 1945 —una fecha que suele aceptarse como hito simbólico de emergencia de una nueva generación— que empezaron a verse el, o los problemas. (...) Todavía no se desplegaba la triste elocuencia de las cifras y de porcentajes pero, por delante de ellas, todo cobraba una apariencia de fraude, de presunción, de quiero y no puedo, de complicidad vergonzante y equívoca. Era lo mismo si mirábamos lo político ("la democracia perfecta") que lo social ("el laboratorio del mundo"), que lo cultural ("la Atenas del Plata"), que lo económico ("el país pequeño pero rico").

Como en el apólogo del medioevo español, nadie parecía atreverse a decir de "los burladores que hicieron el paño" que nuestro orgulloso país estaba mucho más desnudo de lo que pensaba, que muchos (ya) sentíamos frío." (Real de Azúa, 1963: 6-7)

Contrario a ello, los trabajos provenientes de la Historia Económica, que no comparten esa visión idealizada de la institucionalidad anterior a 1930, suponen en algunos casos (el trabajo de Oddone (2005) es la excepción en este sentido), que los problemas que generan las divergencias posteriores a la década del 30 entre la economía uruguaya y sus similares, se gestan en la matriz institucional generada a fines del SXIX y principios del SXX.

Como ejemplo de ello, Álvarez y Willibald (2009: 33-34) afirman que:

“The institutional arrangements that ruled the land distribution during the 19th century and the conformation of different land ownership structures and tenure systems explain the divergent results. However, this effect does not validate the usual (and simplistic) argument about the superiority of the Britannic colonial institutional matrix over the Spanish one. On the contrary, our view pays special attention to the political and institutional dynamics that predominated in the local context and the different trajectories of both regions in their relationships with the metropolis.”

Tenemos entonces dos visiones distintas sobre el desempeño institucional del país a lo largo del SXX. Por un lado, aquellos que consideran que el desempeño institucional en sí mismo “falla” en algún punto cercano a mitad del siglo¹⁶ (aunque ninguno niega que las condiciones que generan ese desvencijamiento institucional son de una gestación de largo aliento); y, por otro lado, aquellos que afirman que el desempeño institucional del Uruguay ha presentado fallas sistemáticas para generar un crecimiento económico sostenido durante todo el período de estudio.

A estas dos visiones, se le puede agregar una tercera, la cual, asociada más con la autopercepción de los actores sociales, podemos denominar el “*imaginario colectivo*”. Esta visión probablemente toma lo que le sirve a sus argumentos de cada uno de estas otras visiones, y se compara, cuando le conviene, en espejos que le devuelven la imagen que quiere ver. Ese *imaginario colectivo* no cae con las instituciones, sin embargo es el que las apoya, el que las sustenta, porque ante todo, las instituciones son construcciones sociales, y como tales, se legitiman en contextos relacionales.

Ese *imaginario colectivo*, que ha querido ver al Uruguay como “*la democracia perfecta*”, “*el laboratorio del mundo*”, “*la Atenas del Plata*” o “*el país pequeño pero rico*”, como mencionara Real de Azúa (Op. Cit. 1963:6-7), no vio caer en ningún momento las instituciones con el avance del clientelismo o del rentismo. La dictadura cívico-militar de 1973 le dio un golpe fuerte, pero la vuelta a la democracia le devolvió el espíritu. Ese *imaginario colectivo* sigue vivo hasta la actualidad, y sigue asegurando que “*como el Uruguay no hay*”.

Las tres son diferentes historias sobre la singularidad uruguaya, y cada una habla sobre una configuración institucional con diferentes procesos y diferentes resultados.

¹⁶ Sin importar su condición como posible determinante del crecimiento.

IV. De dónde venimos y hacia dónde vamos: objetivos e hipótesis

Hasta aquí se han planteado algunos elementos centrales para los fines de este trabajo. Entre ellos, la importancia teórica que revisten las instituciones en los procesos de desarrollo, así como la amplitud de formulaciones que tiene el concepto según la corriente teórica que se maneje. Asimismo, se esbozaron en el apartado anterior, distintas visiones sobre el desempeño institucional en el Uruguay las cuales difieren en su juicio acerca de cómo ha sido el mismo en el largo plazo.

Varias son las preguntas que surgen a partir de esta contraposición de visiones, las cuales plantearemos en forma de afirmaciones, cuya contrastación será parte de los objetivos de este trabajo.

La primera de ellas puede resumirse de la siguiente forma: *el desempeño institucional en el Uruguay, en el largo plazo, ha sido bueno, y entre este desempeño y el crecimiento económico no existe un vínculo determinante*. Es decir, si las instituciones han sido buenas, como plantea el imaginario colectivo, entonces debemos cuestionar los vínculos entre el desempeño institucional y el económico.

Existen, como se mencionara anteriormente, varios trabajos que no encuentran vínculos claros entre el desempeño institucional (particularmente de la Democracia como macro-institución) y el crecimiento económico. En muchos casos, estos trabajos son los que han intentado contrastar empíricamente los supuestos de la teoría de la modernización (Lipset, 1959).

La posible inexistencia del vínculo causal entre instituciones y crecimiento económico, no implica, empero, que desarrollar buenos marcos institucionales no deba ser considerado un fin en sí mismo. Si las instituciones importan, no necesariamente deben hacerlo por sus resultados en materia económica. Dentro del paradigma del desarrollo como libertad las instituciones (sobre todo la sanidad de las instituciones democráticas) son un requisito necesario para el desarrollo de las *capabilidades* de los individuos. Por tanto, en caso de comprobarse la afirmación número 1, ésta sólo hace referencia a una de las partes constitutivas del desarrollo: el crecimiento económico.

La segunda afirmación a contrastar sostiene: *El desempeño institucional en el Uruguay en el largo plazo no ha sido satisfactorio, y, en vista de que las instituciones son las causas últimas del desempeño económico, éstas han sido las responsables de la baja efectividad de la economía para lograr procesos sostenidos de crecimiento económico.*

Si las instituciones son, como afirma la teoría neo- institucionalista, las determinantes últimas de los procesos de crecimiento económico, y el Uruguay, en términos comparados, ha tenido un desempeño divergente en esta materia, entonces, el desempeño institucional no debe haber sido el adecuado para lograr encauzar la economía en una senda sostenida de crecimiento económico.

La causalidad en este sentido, va desde las instituciones al crecimiento económico, pero puede plantearse, asimismo, que la causalidad buscada es al revés, y que sea el crecimiento económico el que genera las condiciones para el desarrollo de mejores marcos institucionales, y son las fallas en el crecimiento económico del país lo que ha determinado un mal desempeño de los marcos institucionales en el largo plazo.

Esta tercera posibilidad entonces, puede resumirse en la siguiente afirmación: *Las mejoras sostenidas en materia de crecimiento económico son el sustento para el desarrollo de mejores marcos institucionales, y es el desempeño económico del Uruguay el que ha determinado el desempeño institucional del país.*

Para contrastar estas afirmaciones es necesario, en primer lugar, atender al problema de la conceptualización y la medición de las instituciones. Como se mencionara en la presentación del trabajo, la conceptualización es fundamental a la hora de medir la incidencia de un fenómeno en la realidad. Utilizar un mismo término con acepciones diferentes, como hemos visto en el repaso por los antecedentes, dificulta la capacidad de los investigadores a la hora de establecer los vínculos entre ese fenómeno en cuestión y el que quieren explicar.

La medición como proceso en las Ciencias Sociales es un problema en sí mismo, en el caso de las instituciones, ha representado un desafío permanente para la literatura especializada en la materia.

Es por ello que gran parte de este trabajo se dedica a discutir este problema y a brindar una posible respuesta al mismo. En este sentido, en las secciones posteriores se discutirá

sobre la importancia de medir, cómo se ha intentado medir las instituciones en la literatura, qué problemas presentan esos indicadores y se planteará una forma de medir las mismas que se adecúa a la definición conceptual del término que diéramos anteriormente.

Luego de conceptualizar las instituciones, encontrar una forma de medirlas acorde con dicho concepto, se procederá a la contrastación de las hipótesis planteadas anteriormente, para establecer cuáles son los vínculos entre el desempeño institucional del Uruguay en el largo plazo y su desempeño en materia de crecimiento económico.

Así, en la sección siguiente nos dedicaremos al problema de la medición, mientras que en la Sección 3 se plantea la construcción del indicador de desempeño institucional. Por último, en la Sección 4 se contrastarán las hipótesis planteadas.

CAPÍTULO 2: La medición de las instituciones: un debate no saldado

I. Medir o no medir las instituciones. Un debate actual

En el número 9 del *Journal of institutional economics* de enero de 2013, se recoge un debate surgido a partir del paper “*How (not) to measure institutions*” de Voigt (2013). En dicho trabajo, Voigt plantea una crítica a varias formas de medir las instituciones, afirmando que dichas formas no refieren a reglas específicas o normas, sino a medidas agregadas de las mismas, las cuales suelen contener un gran margen de error, y con ello inducir a problema a la hora de visualizar el impacto de las instituciones sobre los procesos de crecimiento económico.

Su enfoque sobre el tema desató una controversia bastante importante entre algunos académicos dedicados al estudio de las instituciones. Entre ellos, recibe una crítica de parte de Robinson (2013) y de Shirley (2013), los cuales argumentan, uno sobre la necesidad de medir las instituciones para afirmar que las mismas son relevantes en el proceso de desarrollo (Shirley, 2013); mientras que Robinson se pronuncia en contra, bregando por la especificidad de los procesos históricos a la hora de estudiar un fenómeno tan complejo como la incidencia de las instituciones sobre los procesos de desarrollo de las economías.

Más allá del debate específico y las posturas tomadas por los distintos autores en el mismo, es interesante ver cómo el debate sobre nuestra capacidad de acercarnos a nuestros objetos de estudio, ya sea este las instituciones o los procesos de desarrollo particulares de las naciones, sigue estando aún hoy en disputa. Asimismo, el planteo final de Voigt (2013) acerca de la necesidad de encontrar una forma de medir las instituciones para poder evaluar su impacto, así como para establecer su importancia en el desarrollo, resulta pertinente a la hora de entender la estructura de este trabajo.

En este sentido, consideramos necesario en primer lugar, entender por qué debemos medir, para luego preguntarnos cómo hacerlo. Es por ello que la presente sección del trabajo se dedica a revisar estos temas antes de presentar el indicador que se utilizará en este trabajo como herramienta para la comprobación de nuestras hipótesis de trabajo.

II. La difícil tarea de Medir

a. La medición como problema en Ciencias Sociales

Medir, en su conceptualización más básica, implica establecer una comparación entre dos magnitudes de la misma especie tomando a una de ellas como la unidad de referencia. Esta última es comúnmente denominada “patrón de medida”. El problema que presenta este proceso para las Ciencias Sociales es que encontrar un patrón de medida, que refleje en forma fiable la realidad que se desea medir, es un trabajo arduo.

Los conceptos que las Ciencias Sociales pretenden medir suelen catalogarse en parte de la literatura metodológica como “conceptos inobservables” (Goertz, 2006) y es por ello que establecer puntos de comparación con unidades pre-establecidas de medida se presenta como una tarea fútil.

Esta imposibilidad nos obliga de alguna forma a reformular el concepto de “medición” cuando de Ciencias Sociales se trata, y a considerar al mismo como un proceso tendiente a encontrar correspondencias entre dos conjuntos (González Blasco, 2000: 344).

Si partimos de un conjunto teóricamente definido de lo que debería ser la representación del fenómeno que queremos analizar, y luego contrastamos este conjunto de apreciaciones con lo que la realidad –tomando el término en un sentido lato, ya que la realidad siempre resulta de la representación que nos hacemos de ella y en última instancia ésta está condicionada por nuestras subjetividades como observadores- podemos establecer un conjunto de correspondencias que nos digan cuán distante se encuentra el objeto de análisis de lo que teóricamente se considera “el ideal”.

Esta representación ideal de lo que estipulamos debería ser la realidad son aquellos que Max Weber denominó “tipos ideales”. Éstos son estructuras de un objeto cultural construidos intelectualmente, que se forman a partir de la agregación de sucesos concretos individuales. Ésta agregación es construida por el investigador, y por tanto, es subjetiva a su punto de vista, y suele estar asociada con las funciones que esos objetos tienen dentro de la realidad, no siendo la suma de las partes más que una representación imperfecta de lo que la realidad es (Weber, 1922).

Como queda de manifiesto en lo anterior, y sin entrar en consideraciones de carácter epistemológico, el “medir” en las Ciencias Sociales representa una problemática sustantiva en función del grado de imprecisión que presentan sus instrumentos de medida, por un lado, y, por otro lado, porque esa imprecisión hace que la replicabilidad de los procesos se vea condicionada.

Esto último implica que al aplicar repetidamente el mismo instrumento de medida sobre una misma unidad de análisis (condición necesaria para validar el uso del mismo) puede no arrojar el mismo resultado todas las veces que se aplique, y descubrir si esto es producto de un problema del instrumento utilizado para medir, o si es producto de modificaciones en el propio objeto de estudio, es muy difícil.

Todas estas problemáticas se incrementan si de las Ciencias Sociales en general nos trasladamos específicamente a la Historia Económica, donde no sólo buscamos explicaciones sobre un conjunto de fenómenos que no pueden ser explicados por una única causa, sino que además, lidiamos con una “realidad” que no podemos ver, tan sólo podemos narrar lo que consideramos que pasó en función de lo que nos cuentan otros, que muchas veces narran algo que tampoco están viendo.

Si, como mencionáramos antes, para poder aprehender la realidad social es necesario establecer una correspondencia entre conjuntos de características distintivas de la misma y aquellas que suponemos teóricamente deberían cumplirse, la misma contrastación se aplica al proceso de intentar entender estos procesos de cambio en el tiempo. La Historia Económica necesita, como toda Ciencia Social, aprehender su objeto de estudio a través de la contrastación de los mismos con sus modelos teóricos, por más que ambos resulten de reconstrucciones más o menos ideales de la realidad histórica.

Es en este sentido que se impone la discusión acerca del papel de la medición en la disciplina, y cómo, desde una perspectiva más cuantitativa, es necesario mejorar nuestros instrumentos de medición y nuestros modelos teóricos para comprender mejor los procesos de cambio en las sociedades.

La Cliometría como ciencia auxiliar a la “Nueva Historia Económica” ha permitido que muchos de los desarrollos teórico-conceptuales sean llevados a contrastación empírica y con ello dar respuesta a muchos interrogantes esenciales dentro de la disciplina. Pioneros en este sentido son los trabajos de Kuznets sobre el crecimiento económico moderno

(Kuznets, 1966), y los de Robert Fogel (Fogel, 1964 y Engerman & Fogel, 1974) sobre el papel del ahorro social del ferrocarril en la economía estadounidense del SXIX y sobre la rentabilidad de la esclavitud en el sur de los Estados Unidos respectivamente.

b. La medición de las instituciones en la literatura

Como dijéramos anteriormente, se ha desarrollado en paralelo a los variados conceptos de instituciones manejados por la literatura de diferentes disciplinas, variadas líneas de investigación dedicadas a buscar contrastar empíricamente las premisas institucionalistas sobre la relación instituciones-desarrollo.

Con el trabajo editado por Knack en 2003 *“Democracy, Governance and Growth”* se ha venido procesando dentro de esta línea de investigación una continua innovación y preocupación creciente por investigar la forma de medir las instituciones (elemento central para poder medir su impacto en el desarrollo). No obstante, como plantean en su trabajo Glaeser et al (2004) los indicadores utilizados para afirmar que las instituciones son las determinantes últimas del crecimiento económico no siempre parecen estar en completa consonancia con ese objetivo. (Dellepiane-Avellaneda, 2012:16).

“Specifically, the standard practice of measuring institutions through outcome-variables is highly problematic. Perceived ratings of expropriation risk, bureaucratic efficiency, and corruption are not meant to capture institutions-as-constraints; they capture the way the game is played in different countries. Consequently, the observed association between rules and outcomes is often induced by the choice of flawed measurement strategies.” (Ibídem, 2012:16)

La crítica planteada en este sentido resulta pertinente, pero contemplarla parece casi imposible. Si los marcos institucionales y, sobre todo, los límites que los mismos ejercen sobre el accionar de las organizaciones, son el producto de las decisiones de los agentes (que actuando colectivamente en función de un interés común, determinan el accionar de otros agentes que tomarán sus acciones en respuesta a lo que esperan que el otro colectivo haga dentro de la normativa vigente), medir la normativa despegada de sus efectos reales implica no tener en cuenta los mecanismos informales que condicionan su aplicabilidad. Estos mecanismos, que pueden ser más resistentes al cambio que las propias normas escritas, como bien lo señalara Veblen, condicionan la forma en que éstas terminan

operando en la realidad, con lo que parece razonable atender la normativa, pero sin perder de vista los resultados que de ella devienen.

Distintos trabajos se han enfocado en el problema de *medir* las instituciones, pero uno de los principales problemas que presentan estos indicadores es de cobertura temporal. Para los fines de análisis de la Historia Económica los mismos son imposibles de reconstruir para períodos largos de tiempo ya que, la mayoría de ellos, son producto de consultas a expertos y su relevamiento comenzó a hacerse en el mejor de los casos en los años 80's.

Algunos de los indicadores más utilizados para medir el impacto de las instituciones en los procesos de desarrollo son los que se podrían catalogar como “indicadores de performance” entre los cuales el Índice de Freedom House es uno de los más utilizados. Sólo por nombrar algunos de los trabajos que utilizan los índices de Freedom House como indicadores podemos citar los de Barro (1991), Helliwell (1994), Burkhart & Lewis-Beck (1994) o el de Barro (1996).

El uso de indicadores como los de International Country Risk Guide (también pasible de ser catalogado como “indicadores de performance”) comienza con los trabajos de Knack & Keefer (1995) y son seguidos por los de Hall & Jones (1999) y Acemoglu et al. (2004).

El problema de estos indicadores radica principalmente en ser medidas no objetivas, ya que son construidos en base a consultas a expertos, lo que ha resultado en que estudios como los de Chong & Calderon (2000) demuestren que hay causalidad en ambos sentidos cuando se exploran los vínculos entre estas variables y el crecimiento económico, o que trabajos como el del propio Knack, en coautoría con Anderson (1999) encuentren que es posible afirmar que existe una causalidad entre estas variables y la tasa de crecimiento en los países más pobres de la muestra, pero no es tan válida para los de ingreso medio y los de ingreso alto (WB s/f:6).

Otro de los indicadores más difundidos en su uso como *proxy* de la calidad institucional de un país es el índice *Polity*, el cual puede ser catalogado como un “indicador de procedimientos”. Éste tiene su última edición en el año 2007 (la cuarta publicación de su base de datos), y es el producto del esfuerzo conjunto de dos universidades

norteamericanas¹⁷, a cargo de sus dos coordinadores, Marshall y Jagers. Su cobertura comienza en 1870 para la mayoría de los países del mundo.

La fundamentación esgrimida para utilizar este indicador como *proxy* de la calidad de las instituciones se asienta en considerar que bajo gobiernos democráticos se desarrollan un conjunto de libertades, tanto políticas como económicas, que llevan a poder considerar que un alto grado de democratización en un país es signo de una buena calidad institucional.

El problema que presenta el *Polity* como indicador es que no es estrictamente un indicador del grado de democratización de la sociedad, sino que refleja los componentes del sistema que atañen a la fuerza con que se ejerce la autoridad en un gobierno. Otra crítica que se le puede hacer es que mide elementos relacionados con el gobierno central (básicamente el poder ejecutivo) y con los grupos de poder relacionados con esa autoridad, sin tener en cuenta los territorios o los grupos excluidos de la misma. Tampoco toma en consideración los segmentos de la población que no están efectivamente incluidos en la toma de decisiones.

Si bien el índice contempla variables que recogen procesos participativos¹⁸, estos indicadores reflejan la competencia política en el sistema electoral, no la inclusividad del mismo, no considerando el derecho al sufragio como uno de sus componentes fundamentales. La no inclusión del componente “participación” dentro del indicador es un punto central a criticarle al mismo, ya que esta omisión puede llevar a conclusiones erróneas sobre los procesos reales de democratización. Ejemplo de ello es Suiza, país que tiene desde 1848 un puntaje de 10 en 10 (democracia perfecta) cuando hasta 1971 las mujeres de ese país estaban excluidas del derecho al sufragio, y el porcentaje de votantes efectivos del sistema no superó nunca el 30% de los habilitados para hacerlo.

Este indicador es también –sin buscarlo explícitamente- un indicador ponderado en el que prima la variable *executive constraints* ya que es la única variable que adopta siete categorías mientras que las demás tienen como máximo cuatro. Por ello, en el índice

¹⁷ George Mason University y la Colorado State University

¹⁸ Se incluyen dos variables denominadas “competitiveness of political participation” y “regulation of political participation” pero ambas hacen referencia a la participación de grupos en las elecciones (partidos políticos por ejemplo) y no a la participación de los electores.

agregado los *executive constraints* pesan más que el resto de los indicadores, siendo esto un problema por la forma en que se ha codificado esta variable¹⁹.

c. Una posible solución: Operacionalizar

Ahora bien, ¿qué es necesario para realizar una buena medición en Ciencias Sociales? Según González Blasco (2000), todo proceso de medición parte de un conjunto de hechos que queremos analizar o preguntas a las que queremos dar respuesta. Esos hechos surgen de observaciones de la realidad, las cuales se presentan en forma desordenada en principio, por lo que las intentaremos conceptualizar teóricamente para poder ordenar. Una vez ordenados conceptualmente esos fenómenos volveremos a ellos para tratar de hacer mensurable sus propiedades observables. Para ello debemos “hacer operativos nuestros conceptos” y el primer paso en esa dirección consiste en encontrar las dimensiones en las que se puede descomponer el mismo. *“Al descomponer la noción en sus dimensiones se van concretando conceptos. Al realizar esta operación se va ganando en precisión, pero se pierde en riqueza, ya que en general, y por muchas dimensiones que se consideren, no se toman nunca todos los aspectos que entraña una noción compleja”* (González Blasco, 2000:347).

Las dimensiones no dejan de ser conceptualizaciones, pero están en un plano por debajo del concepto al que constituyen, ya que se suponen conceptos más asequibles en forma empírica, y por tanto mesurables a partir de indicadores concretos.

Estos indicadores deberán cumplir una doble condición: por un lado, deberán estar relacionados con el concepto del que se supone “indican” alguna característica y, por otra parte, deberán ser una expresión cuantitativa del mismo (Ibídem, 2000:352). Por otra parte, deberán ser confiables y válidos, lo que implica que deberán medir lo que dicen medir y su replicación debe arrojar sistemáticamente el mismo resultado.

Una vez recogido los datos, debemos de alguna forma desandar el camino realizado para descomponer el concepto original del que partimos. Para ello es necesario definir la técnica mediante la cual haremos la agregación de los indicadores que elegimos para las

¹⁹ De las 7 categorías que asume la variable 3 de ellas se definen como “categorías intermedias” las cuales son categorías residuales cuando la codificación en otra categoría no es clara. Estas categorías residuales pueden llegar a representar hasta un 30% del indicador de democracia y hasta un 20% del de autocracia.

distintas dimensiones. Esto es lo que se conoce como la “construcción de índices” y las distintas formas de agregación suelen tener diferentes resultados a la hora de evaluar el impacto de la variable-resumen resultante de la misma.

Las posibles formas de agregación de los indicadores varían desde la simple suma lineal de los mismos, la razón, las medias geométricas y aritméticas, hasta combinaciones ponderadas definidas en forma arbitraria por parte del investigador o aquellas obtenidas a través de ejercicios estadísticos (análisis factoriales o OLS)²⁰.

Cuando se considera que no todos los componentes del índice tienen el mismo peso explicativo se hace necesario crear índices ponderados. En este caso, además de decidir el método de agregación, el investigador debe seleccionar el método de ponderación. Díaz-Agero establece tres procedimientos posibles para determinar las ponderaciones de los indicadores parciales dentro del índice: a) establecerlos mediante el cálculo de las correlaciones parciales entre los indicadores y el índice (tomado como variable exógena); b) utilizar los coeficientes derivados de una regresión múltiple; c) recurrir al análisis de componentes principales. (Díaz-Agero, 1999:3).

El análisis de componentes principales puede emplearse en dos sentidos: para seleccionar los indicadores que se utilizan en el índice, o bien, para tomar las cargas factoriales como ponderadores específicos para cada indicador. Esta última forma es en la que se utilizará en este trabajo.

Es importante destacar que, cualquiera sea el método seleccionado tanto para ponderar como para agregar los indicadores parciales en el índice que resulte del proceso, es importante tener en cuenta que ninguna de las decisiones tomadas al respecto es inocua a la hora de hacer interpretaciones sobre los resultados arrojados por el indicador resultado. La

²⁰ Los índices sumatorios, son el resultado de la suma de los indicadores seleccionados y suelen ser utilizados en las construcciones operativas de otros índices. Por su parte las razones suele asociarse a las tasas y se usan para establecer la frecuencia con que cierto suceso aparece en el tiempo. En ambos casos, a pesar de que son los más sencillos de calcular, su normalización es muy cuestionada. Suelen ser sensibles a la predominancia de los indicadores que los componen, por lo que la desviación de los indicadores es fundamental a tener en cuenta para evaluar la pertinencia de utilizarlos.

La media aritmética es quizás la más utilizada de las medidas de tendencia central, a pesar de que es una medida poco robusta (García Ferrando, 1989) mientras que la media geométrica es más robusta, pero aún así presenta ciertas limitaciones. En ambos casos la decisión de utilizar un tipo u otro de agregación depende de dos factores. Por un lado, la sustituibilidad de los componentes, es decir, si los incrementos diferenciales de los indicadores no resulta un problema para caracterizar el fenómeno en cuestión. En ese caso, la media aritmética no presenta un problema. Por el contrario, si se considera que las variaciones del índice final deben darse en función de los aumentos más o menos equilibrados de todas las variables que lo componen, entonces la mejor opción la representa la media geométrica que “premiará” este tipo de variaciones. Por otro lado, es importante tener en cuenta la significatividad en los indicadores del cero ya que en caso de la media geométrica, que alguno de los indicadores valga 0 significará que el indicador general también lo valga.

forma en que se elige dar peso –o no- a cada uno de los componentes determinará la predominancia que algunos de los indicadores o dimensiones tendrá sobre las otras, condicionando con ello el análisis que se hace del fenómeno general a partir del indicador.

En posteriores secciones se retomará esta discusión para determinar la forma en que se agregaran los indicadores elegidos en este trabajo así como los pesos relativos que tendrán éstos y cómo se obtendrán.

**CAPÍTULO 3: Combinaciones institucionales y desempeño
institucional en Uruguay**

I. Dimensiones, indicadores y métodos de agregación

a. *Las tres dimensiones de las instituciones*

Como se puede apreciar en este breve repaso por algunos de los indicadores más utilizados para medir instituciones, tanto en trabajos de Historia Económica como en aquellos que se dedican más a la Economía Política y la *Governance*, encontramos que el problema de cómo medir las instituciones es un escollo no saldado.

En este trabajo pretendemos presentar una forma *alternativa* de medir las instituciones que parte del principio básico de la operacionalización planteado por Lazarsfeld y Merton (1961) y es la separación en dimensiones del concepto abstracto para luego poder encontrar los indicadores correspondientes a cada dimensión.

Para ello, recordaremos cuál es la definición de instituciones de la que parte el trabajo, que no es, como ya se mencionó, estrictamente la presentada por North (1990) ni tampoco la que se presenta en sus trabajos posteriores en forma literal, pero que recoge elementos de todos ellos.

Como se afirmara en el capítulo 1, nos centraremos específicamente en las instituciones que fomentan el crecimiento económico, y estas son las normas que garantizan, tanto en el presente como en el futuro próximo, la formación de entornos de toma de decisiones seguros y previsibles para los agentes, y que además aseguran que los arreglos que surgen producto de esas decisiones serán respetados por la mayoría de los integrantes del sistema.

En las siguientes secciones nos dedicaremos a explicar las tres dimensiones en las que será dividido este concepto de instituciones, para poder operacionalizarlo, y a ver tanto la justificación teórica de cada una de ellas como los posibles indicadores que las reflejen, pero antes de ello debemos hacer una advertencia sobre los indicadores elegidos.

Como se ha visto, entre los problemas que presenta la medición de las instituciones, uno de ellos es que las medidas que se utilizan para reflejar los cambios en las normas, o son absolutamente objetivas (por ejemplo cuando se utilizan indicadores que refieren las reglamentaciones vigentes en cada sociedad), o son excesivamente subjetivas (como los basados en encuestas de opinión).

El estudio de las normativas (como lo plantea Voigt (2013) en su método pragmático para medir las instituciones) conlleva el problema de no poder contemplar en la medición aquellas normas de *facto* que operan en el sistema. La necesidad de contemplar las instituciones informales a la hora de establecer un buen indicador de desempeño institucional se hacen evidentes. Que las instituciones tengan un buen diseño (sobre todo las leyes y las políticas que ellas involucran), no implica que las mismas, a la hora de aplicarse, no choquen con fuerzas no codificadas que las desvíen de sus objetivos teóricos.

Si este trabajo pretendiera medir la calidad de las instituciones, entonces los indicadores que presentaremos a continuación para cada una de las dimensiones escogidas no son adecuados. Probablemente, para poder medir calidad de las instituciones sea necesario establecer la brecha que separa las instituciones en su concepción más normativa y cómo resultan en la realidad luego de su aplicación.

No obstante, este trabajo pretende medir desempeño de las instituciones, no la diferencia entre los efectos deseables de una norma y su aplicación, por lo cual, se ha elegido en todos los casos medir el desempeño a partir de la variación de indicadores que reflejan el resultado de la interacción entre distintas instituciones, tanto de *jure* como de *facto*.

Como ejemplo de ello, tomemos el indicador que utilizaremos para medir la distribución del poder económico. Una forma posible de ver una institución que incide sobre la distribución del poder económico sería analizar, por ejemplo, la normativa tributaria del país en cuestión. Asimismo, podríamos ver la forma en que se pretende, con políticas específicas, distribuir el ingreso entre los habitantes, y con ello aproximarnos al grado de concentración que el poder económico tiene en dicha economía. No obstante, pueden existir formas de evadir la tributación, o pueden existir mecanismos corruptos por los cuales ciertas políticas distributivas se malversen, o puede simplemente no funcionar el sistema como teóricamente debería hacerlo.

Es por ello que entendemos en este trabajo que, si aceptamos que la distribución del ingreso es una forma de aproximarnos a la distribución del poder económico en la sociedad, entonces la misma debe ser medida sobre los cambios en una variable que se acerque a la distribución real del mismo, y no sobre aquellas instituciones que podrían afectarlo. Así, el indicador de distribución del poder económico que utilizaremos es el

Índice de Gini, ya que el mismo nos habla sobre la distribución del ingreso y no sobre la normativa que opera para que el mismo se concrete, contemplando de esta forma las instituciones de *facto* y de *jure* que operan sobre el proceso de distribución. El mismo criterio se aplica para la selección del resto de los indicadores.

i. Condiciones económicas para la generación de entornos confiables de inversión

Esta dimensión es una de las más persistentes dentro de la corriente de pensamiento neoinstitucional. La vinculación que existe entre el crecimiento económico y las instituciones que aseguran los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos es clara en la literatura revisada: la inversión sólo será considerada como una alternativa viable por los agentes si el marco institucional les asegura apropiación de la ganancia de la misma (derechos de propiedad claros) y la posibilidad de recurrir a un órgano imparcial que imparta justicia en caso de que los contratos no se cumplan (coerción).

A nivel de toma de decisiones, que es el enfoque que damos a las instituciones en este trabajo, los mecanismos son similares: los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos determinan las decisiones que los individuos y las organizaciones toman en el mercado a la hora de optar por realizar o no ciertas transacciones, y dentro de éstas es especial el énfasis que el cumplimiento de estas garantías supone para la toma de decisiones de inversión productiva y cómo éstas determinan los procesos de crecimiento.

Los mecanismos a través de los cuales se procesa el vínculo instituciones-crecimiento fueron descritos anteriormente y se encuentran en los varios trabajos de North, en los de la “primera era” sobre todo, aunque encontramos la referencia a la importancia de los derechos de propiedad a lo largo de toda la obra de North, como lo evidencia “*Violence and Social Orders*”, donde se afirma que los derechos de propiedad son “el pegamento” que mantiene unidas las distintas partes del sistema social (NWW 2006: 13).

También se puso de manifiesto anteriormente en este trabajo cómo los diferentes trabajos que se han dedicado a intentar probar el papel determinante de las instituciones en el desarrollo económico toman como eje central de sus argumentaciones esta dimensión. No obstante ello, como vimos, los indicadores utilizados para medirla tenían ciertos

problemas, siendo el principal de éstos el que están contruidos en base a la calificación de expertos, lo cual los hace subjetivos y además irreplicables en el largo plazo.

Dentro de los “indicadores de performance” (donde también encontrábamos los de Freedom House y el ICRG) podemos encontrar un indicador cuya construcción no es subjetiva y que por su sencillez puede reconstruirse para largos períodos de tiempo. Éste es el *Contract Intensive Money (CIM)*, el cual es desarrollado por Knack y Keefer en colaboración con Clague y Olson (Clague et al. 1999). Este indicador se calcula como el ratio del dinero no monetario en el total de la oferta de dinero del sistema, y se utiliza como *proxy* de la capacidad de hacer cumplir los contratos y del respeto de los derechos de propiedad. Su cálculo responde a la siguiente formulación:

$$CIM = \frac{(M_2 - C)}{M_2}$$

La lógica detrás del indicador es bastante sencilla: los agentes no tendrán el dinero en los bancos en aquellos sistemas en los que los contratos no sean creíbles.

Clague et al. (1999) sostienen que los mercados son entidades que existen en todas las sociedades, inclusive en las más pobres, y que se desarrollan inclusive en aquellas en las que se prohíbe el intercambio, pero no todos los mercados que se generan en una sociedad son los adecuados para el desarrollo económico. Los que sí son adecuados son aquellos en que “...*economic actors make exchanges requiring significant and irreversible commitments in the present, whether in the form of goods manufactured and shipped or fixed investments made, in the expectation of payment or a stream of returns in the future.*” (Clague et al. 1999:185-186)

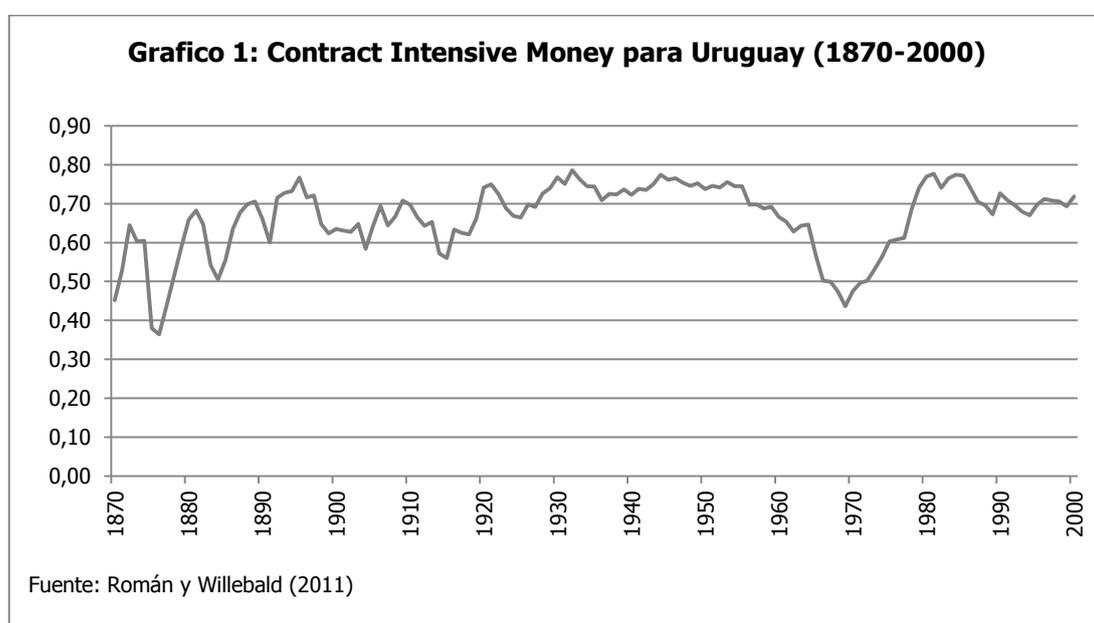
Estos mercados según los autores no se pueden desarrollar en sociedades en las que los derechos de propiedad y la seguridad en el cumplimiento de los contratos están ausentes. En este sentido:

“If contracts are generally unreliable, there can be no assurance that the money lent to financial institutions is safe. Moreover, when financial institutions cannot rely on third-party-enforcement of loan contracts—and when property rights are not clear, so that lenders do not have secure rights to mortgaged assets in the event of borrowers’ defaults—then they cannot earn as much with the depositors’ money. This means in turn that there will be less financial intermediation and higher charges for banking services. Finally, where

governments choose to prohibit many transactions, creating black markets in which contracts are inherently insecure, the discretion afforded by currency is likely to make it a favored medium of exchange.” (Clague et al. 1999:188)

En aquellas sociedades en las que los contratos son fiables las transacciones fuera del sistema bancario son minoritarias, y el dinero sólo se usa para hacer pequeños intercambios. Es por ello que afirman que la creencia en el sistema de contratos y en los derechos de propiedad que fomentan o desincentivan las inversiones de los agentes puede aproximarse a través de la extensión del uso de la moneda en el sistema, lo cual se refleja en este indicador (Clague et al. 1999:188).

Román y Willebald (2011) estimaron la serie de CIM para Uruguay entre 1870 y 2010, y en su análisis sobre las determinantes institucionales de la inversión en el Uruguay Fleitas, Rius, Román y Willebald (2011) encuentran, utilizando el CIM como indicador del cumplimiento de los contratos, que éste tiene un peso importante sobre las determinantes de la inversión en el largo plazo y que la inversión es una de las determinantes fundamentales de los procesos de desarrollo económico en el Uruguay del Siglo XX²¹.



²¹ Los datos fueron gentilmente cedidos por los autores.

La serie presenta algunos problemas de variabilidad a su comienzo debido, según los autores, a problemas en la accesibilidad de fuentes, pero a pesar de ello este indicador demuestra en estudios como los realizados por Clague et al. (1999) y Prados de la Escosura & Sanz (2006, 2009) una gran efectividad para ser utilizado como indicador de *enforcement*.

La principal ventaja señalada por los distintos trabajos para el uso de este indicador deviene, como ya se mencionara, de que se construye en base a un conjunto de variables objetivas, no siendo el producto de la opinión de expertos o de consultas de opinión pública. No obstante su principal desventaja radica en que el ruido²² que presenta este indicador puede ser bastante alto, ya que puede estar reflejando movimientos en el sistema financiero que no necesariamente tengan que ver con el cumplimiento de los contratos.

Evidentemente este indicador funciona bajo un conjunto de supuestos que son difíciles de sostener en ciertas condiciones. Uno de los contextos en los que es difícil asumir que la cantidad de dinero en poder de los bancos refleje la confianza en el cumplimiento de los contratos es el inflacionario.

Por otra parte, como mencionáramos en el Capítulo 1, una de las condiciones que deben cumplir las instituciones para generar entornos de inversión favorables es que los agentes deben poder prever con cierto grado de certeza el beneficio y el costo de su inversión. Esto entre otros factores implica tener en cuenta el sistema de precios. En este sentido, los trabajos consultados sobre el tema, toman la tasa de inflación como un reflejo de la capacidad de confiar en los precios como indicadores en las transacciones que harán los agentes.

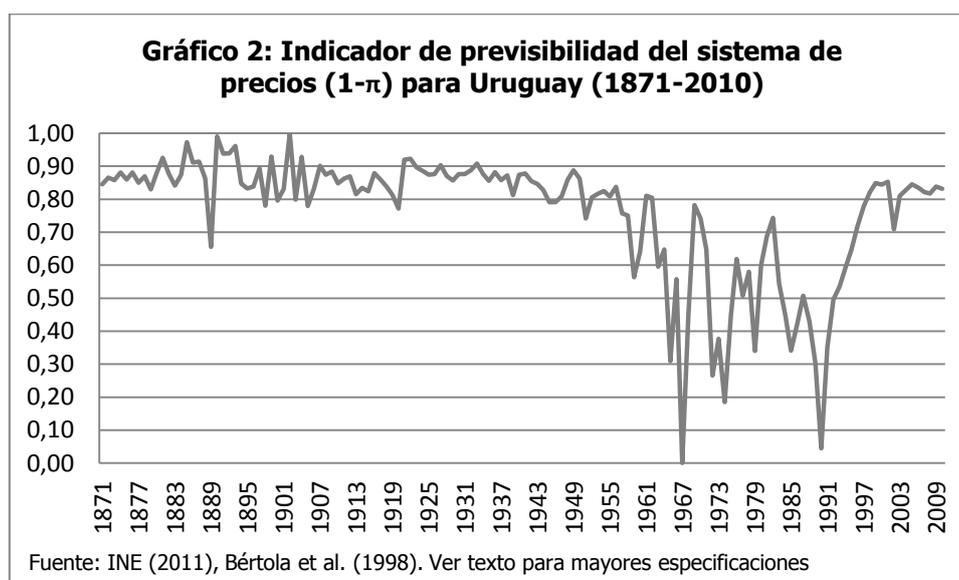
Ya North y Thomas (1973) apuntan la importancia de esta variable en su análisis, afirmando que mantener a raya la tasa de inflación es un mecanismo que aporta previsibilidad al sistema de precios, y es por ello que su control junto con la formación de un mercado de capitales sólido conllevan a la baja de las tasas de interés y así determinan la financiación de las inversiones de gran porte.

Siguiendo estos postulados, dentro de la dimensión correspondiente a la generación de mecanismos propicios a la inversión, incluiremos un indicador calculado como 1-tasa de

²² Goertz (2006) denomina ruido a todos aquellos fenómenos que recoge un indicador que no son el que se pretende medir con el mismo. Cuanto mayor ruido capte el indicador menor validez tendrá el mismo.

inflación anual (π), que refleje las variaciones en el sistema de precios, contemplando así la previsibilidad que el mercado ofrece a los actores para su toma de decisiones de inversión.

La tasa de inflación fue calculada en base a los datos de IPC del Instituto Nacional de Estadística (con base 2010=100 entre 1937 y 2010 y proyectada para atrás hasta 1871 en base a las variaciones de la tasa de inflación calculada por Bértola et al, 1998²³. El indicador se calcula como $1-\pi$ (INFLA), ya que tasas más bajas de inflación indicarán mayor previsibilidad del sistema, mientras que tasa más altas indicarán mayor incertidumbre. Posteriormente fue normalizada para que asuma valores entre 0 y 1 para evitar problemas de variabilidad con los demás indicadores utilizados.



ii. Condiciones políticas para distribuir los beneficios de la inversión: distribución del poder

La segunda dimensión que tomaremos en cuenta es aquella que hace referencia a cómo se distribuye el poder, tanto político como económico. Esta dimensión es importante por

²³ Esta serie de variación de precios utilizada por Bértola et al (1998) tiene el problema de ser producto de variaciones en el deflactor implícito del PBI calculado por los autores, con lo que no es en sí un índice de precios, sino una variación de los precios implícitos en el producto bruto. Ello hace que las tendencias que describe el indicador sean muy aproximadas, y en algunos casos poco concordantes con lo que se esperaría en términos históricos de la misma. No obstante ello, en aras de contemplar la extensión temporal del indicador ha sido utilizada de todas formas. Las consecuencias del uso de esta variable sobre el comportamiento general de indicador se analizan posteriormente, haciendo las salvedades correspondientes a este problema antedicho.

varios motivos: por un lado porque la forma en que se organiza políticamente una sociedad (cómo se distribuye el poder político entre los miembros de la misma) tiene un fuerte peso en cómo se distribuyen los frutos del crecimiento económico. Por otro lado, esa forma de organización política repercute en los grados de libertad que poseen los ciudadanos para tomar sus decisiones, y por último, la mayor o menor concentración del poder económico (la desigualdad entre los miembros de una sociedad) tiene consecuencias sobre la capacidad de mantenerse en el tiempo de los arreglos políticos (Muller, 1995:967).

Es por ello que se consideran en el indicador dos tipos de poder diferentes: por un lado, aquel asociado a lo económico, el cual determina de alguna forma la distribución final de los recursos dentro de una sociedad y el poder político que genera las condiciones para que esa distribución sea más o menos igualitaria.

Acemoglu & Robinson (2009) así como en otros trabajos de Robinson (2005) y en el trabajo de North et al. (2009) se hace especial énfasis en estas dimensiones. En los primeros dos casos la preocupación estriba principalmente en explicar por qué las élites – que por definición detentan el poder- en un momento ceden parte del mismo dando lugar a la conformación de sistemas democráticos de gobierno. En el caso de North et al. (2009) se entiende que las élites –definidas como el conjunto de individuos que poseen los derechos de propiedad- tienen interés en mantener la seguridad y el orden ya que en eso se basa su sistema de privilegios, y de ello derivan sus ganancias. Las rentas crean incentivos, a niveles marginales, para generar políticas que prevengan el desorden, y refuerzan los acuerdos entre los miembros de las élites dominantes.

Estos acuerdos para poder mantener el orden, necesarios para generar la apropiación de la ganancia, se ven amenazados por la perspectiva de levantamientos de parte de los que no detentan el poder y esto genera presiones a favor de la distribución del poder (Acemoglu & Robinson, 2009). Distribución que tiene que ver en un sentido político con la democratización de los sistemas, pero que no siempre tiene su correlato en la distribución del poder económico, que por lo general está asociado a estructuras más estáticas. En los sistemas democráticos ya consolidados, esta amenaza estriba en la pérdida del electorado en los comicios, lo cual genera presiones por la distribución de los beneficios económicos más que políticos.

De esta forma, en un sistema ideal, el conflicto de intereses que implica toda asignación de recursos debería dirimirse de forma tal que todos los implicados en el mismo tengan las mismas oportunidades de salir vencedores. Así, las *instituciones políticas* -que son las que limitan el accionar de aquellos que detentan el poder político- son fundamentales en la resolución de esos conflictos distributivos (AJR, 2004), y estas deben producir arreglos institucionales que sean en todo momento preferibles frente al uso de la fuerza para todos los participantes (Przeworsky & Curvale, 2007). En caso de que el uso de la fuerza sea menos costoso que los arreglos que permiten la distribución, entonces el poder será detentado por el grupo que posea el acceso a los recursos represivos, y será tanto más difícil mantenerse en el poder cuanto mayores sean las capacidades de los que se encuentran excluidos del poder de organizarse y sublevarse (Przeworsky, 1992; Acemoglu & Robinson, 2009).

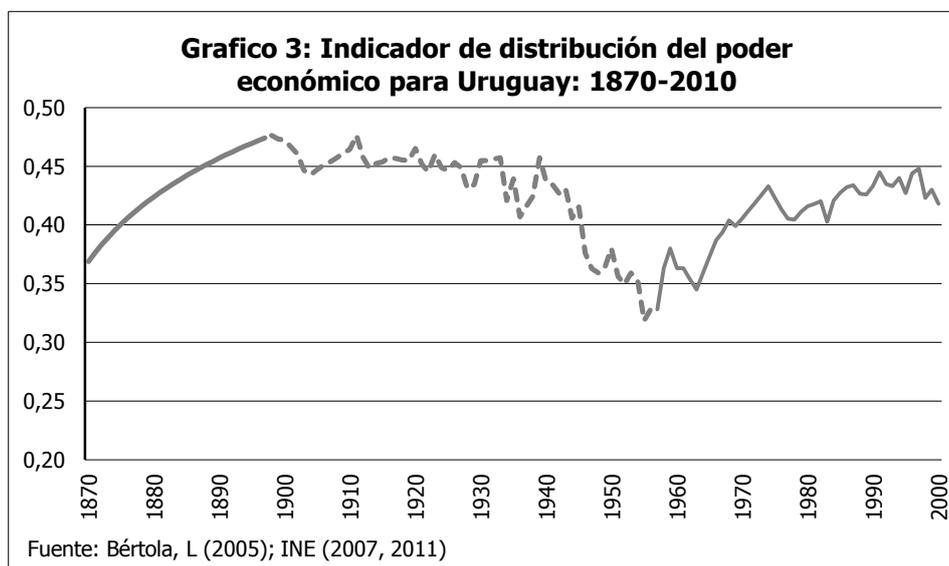
En este sentido, tanto desde las tiendas del neoinstitucionalismo como desde la Ciencia Política, se considera que los arreglos institucionales que mejor se adaptan a estos requisitos son los que se desarrollan bajo regímenes democráticos de gobierno, ya que, es en este régimen de gobierno, en el que el poder se encuentra distribuido más simétricamente entre todos los miembros de la sociedad, y es el Estado el que, en un sentido weberiano, detenta el monopolio exclusivo del uso de la violencia física dentro del territorio.

Se podría considerar entonces que las “buenas instituciones políticas” necesarias para el crecimiento económico, son las que promueven la democracia, en vista de que un orden institucional a través del cual los conflictos de intereses se procesen en forma pacífica es esencialmente más beneficioso para el desarrollo que aquellos que recurren a la fuerza para dirimir las discrepancias –en el entendido de que en estos últimos los incentivos de inversión de los agentes quedan condicionados, o bien por el miedo a la expropiación por parte del poder político, o bien por el temor a que el régimen caiga en manos de sus detractores-. En este sentido, existen muchos estudios empíricos encuentran una alta correlación entre la presencia de instituciones democráticas y mayores niveles de riqueza y bienestar (Lipset, Seong & Torres, 1993; Diamond 1992; entre otros)²⁴.

²⁴ Estas afirmaciones han sido discutidas y existen varios trabajos que se dedican a demostrar que la causalidad entre crecimiento y democracia no es lineal. Entre ellos, Przeworski et al. (1997), afirman que sólo una vez que existe democracia los factores económicos juegan un papel significativo, pero estos contribuyen a la supervivencia de cualquier régimen político que sea capaz de alcanzar el desarrollo. (1997:117).

Por lo antedicho, se seleccionaron dos indicadores diferentes para la distribución del poder: por un lado, la igualdad en la distribución del ingreso (**1-GINI**²⁵), asumiendo que el grado de concentración del ingreso es un *proxy* de la *distribución del poder económico* en la sociedad²⁶; y un indicador del grado de democratización (**DEMO**), bajo el supuesto de que cuanto más democrática sea una sociedad más equitativa es la *distribución del poder político* entre sus ciudadanos.

Las serie de desigualdad ingreso utilizada aquí es calculada en base al Gini para Uruguay que se presenta en Bértola, L. (2005) y como se puede apreciar en el siguiente gráfico se presenta en tres tramos ya que cada uno de ellos proviene de fuentes y formas de estimación diferentes. Como el propio autor lo explica: “Este gráfico es el resultado de unir diversos índices de Gini contruidos con bases y muestras diferentes en los períodos 1908-1966 y 1966-2000. Además, se añade otra estimación para el período 1880-1908, basada en una transformación logarítmica de la serie de precios relativos tierra/salarios, que busca más recoger el signo de la tendencia que las proporciones del cambio.” (Bértola, 2005:163). Las actualizaciones para 2001-2010 se hicieron en base a los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (Amarante & Vigorito, 2007; INE, 2011).



²⁵ Al igual que como sucediera con la tasa de inflación anual, como el Índice de Gini es un indicador de desigualdad, un valor más cercano a 1 implica mayor desigualdad en la distribución de la riqueza, y valores cercanos a 0 una mayor equidad. En este sentido, el indicador se calculó como 1-GINI, para que valores mayores reflejen mayor grado de **igualdad**.

²⁶ No podemos dejar de hacer referencia a la enorme cantidad de literatura que existe acerca de las relaciones entre la desigualdad y el desarrollo, comenzando por los planteos de Kuznets al respecto, pero no terminado en ellos. No obstante, en este trabajo la desigualdad en la distribución del ingreso se tomará como proxy de la desigualdad en la distribución del poder y no como un elemento que en sí mismo puede condicionar el desarrollo.

A pesar de los problemas que presentan estas tres estimaciones, y cuya discusión se plantea en el propio trabajo que la presenta, no se han desarrollado mejores estimaciones de distribución del ingreso para el largo plazo, por lo que tomaremos esta serie para nuestro indicador.

Por otra parte, y en cuanto a la *distribución del poder político* respecta, es sólo en los regímenes democráticos donde se puede medir la misma -ya que en los regímenes no democráticos, por definición, se da la concentración del poder en unos pocos individuos (ya sean las cúpulas militares en las dictaduras, en un único dictador, o en las élites civiles que apoyan la instauración de estos regímenes)-, el grado de democratización de una sociedad nos dará un *proxi* de la distribución del poder que existe entre sus miembros.

Cabe hacer, en el caso del indicador de democratización, una precisión teórica para justificar la forma en el que el mismo será medido, ya que las formas de caracterizar los regímenes democráticos ha sido un elemento no exento de discusión dentro de la Ciencia Política, como tampoco lo han estado las formas de medirlos.

El concepto de democracia es otro de los grandes conceptos inobservables utilizados por las Ciencias Sociales, incluso antes de que estas se establecieran como tales, y es por ello que su conceptualización ha producido muchas páginas en la historia.

Desde los tiempos de Herodoto los filósofos políticos e investigadores han caracterizado de muchas formas a la democracia. Si queremos definir democracia de una forma sencilla, podemos decir que democracia proviene de la combinación del vocablo *kratos* (poder) con el vocablo *demo* (pueblo), es decir, poder del pueblo (Sartori, 1987, 1993). Aristóteles afirmaba que entre el “poder de uno” y el “poder de todos” se puede trazar un continuo entre los dos extremos de regímenes posibles -que van desde la autocracia a la democracia como tipos polares-, aunque esta concepción clásica de la democracia ha caído en desuso y se han acuñado nuevas formas de definirla.

Más contemporáneamente, Dahl y Lindblom (1963) utilizan el término *poliarquía* para designar el conjunto de procesos sociales existentes en los sistemas políticos democráticos. Previamente, en "*A preface to Democratic Theory*" (1956), Dahl plantea el primer esbozo con los rasgos que caracterizan la democracia poliárquica, a partir de los cuales intenta romper con los principales planteamientos y concepciones clásicas sobre la democracia entendida en los términos formalistas de la teoría madisoniana, donde la democracia es

definida esencialmente por la creación de un orden republicano basado en pesos y contrapesos constitucionales.

Contrariamente, Dahl sustituye en su concepto de *poliarquía* la idea clásica de soberanía popular, a la que refieren los anteriores conceptos de democracia, por la existencia de múltiples minorías en pugna por el poder, definición que se acerca a los planteos que nacen con el trabajo de Schumpeter (1942), quien comienza a entender a la democracia como competencia por el voto de los electores.

Según Dahl, la poliarquía es un régimen creado en el Siglo XX, aunque algunas de las instituciones que la definen aparecieron en el Siglo XIX en un pequeño número de países. En "*Poliarchy: Participation and Opposition*" (1971) opone el concepto de hegemonía al de poliarquía, e identifica la democratización con al menos dos dimensiones: el debate público y el derecho a participar.

Posteriormente, en su última reelaboración teórica del concepto²⁷, hace explícitas las condiciones que deben estar presentes de una manera efectiva para que un orden político pueda ser clasificado como poliárquico. Estas son: cargos electivos -para el control de las decisiones políticas-; elecciones libres, periódicas e imparciales; sufragio inclusivo; derecho a ocupar cargos públicos en el gobierno; libertad de expresión; existencia y protección por ley de variedad de fuentes de información; derecho a constituir asociaciones u organizaciones autónomas, partidos políticos y grupos de intereses.

No obstante, existen según Dahl un *concepto mínimo de democracia*. Así, se puede afirmar que existe una forma establecer si un régimen es democrático o no en función de las dos grandes dimensiones que maneja Dahl (1971) para definir las democracias poliárquicas: *la participación y el debate público* (o la inclusividad²⁸). Los distintos regímenes de gobierno se caracterizan, según el autor, por el mayor o menor grado en que se combinan estas dos dimensiones, pero es en la democracia –o en la poliarquía para usar los términos de Dahl- que se dan las máximas expresiones de ambas.

Ahora bien, la multiplicidad de visiones acerca de las condiciones necesarias para determinar si un régimen es democrático o no, han dado lugar a muchas formas de aproximarse empíricamente al mismo.

²⁷ Véase Dahl (1989) "*Democracy and its critics*"

²⁸ También se conoce esta dimensión como competencia por los cargos de gobierno.

Se han desarrollado muchos indicadores para medir el grado de democratización de una sociedad. Álvarez, Coppedge y Maldonado (2008) realizan un análisis de estas diferentes aproximaciones que se han desarrollado en la literatura para medir el concepto de democracia y encuentran que “...*three-quarters of what the most commonly used indicators of democracy have been measuring is variation on Robert Dahl’s two dimension polyarchy – contestation and inclusiveness...*” (ACM, 2008:1).

Es entonces que, tomando en cuenta lo antedicho, para medir el **grado de democratización** utilizaremos un índice que consta de un indicador de la **participación ciudadana (PART)** en la toma de decisiones –elecciones– como proporción de la población edad de votar y otro que refleja la **competencia política (COMP)** que existe entre el partido de gobierno y la oposición en los órganos legislativos (porcentaje de bancas obtenidas por la oposición). Estas dos dimensiones de análisis son conducentes con los planteos antes mencionados de Dahl (1971, 1989) sobre las dimensiones mínimas para reconocer la existencia de un régimen democrático en una sociedad.

Así, nuestro indicador de participación (% de votantes en una elección determinada sobre el total de población en edad de votar) y nuestro indicador de competencia política (% de bancas en el legislativo obtenidas por la oposición al partido que conquista el Ejecutivo en esas elecciones) serán combinados en un **índice de democratización (IDEMO)** mediante un promedio geométrico²⁹ de ambos indicadores.

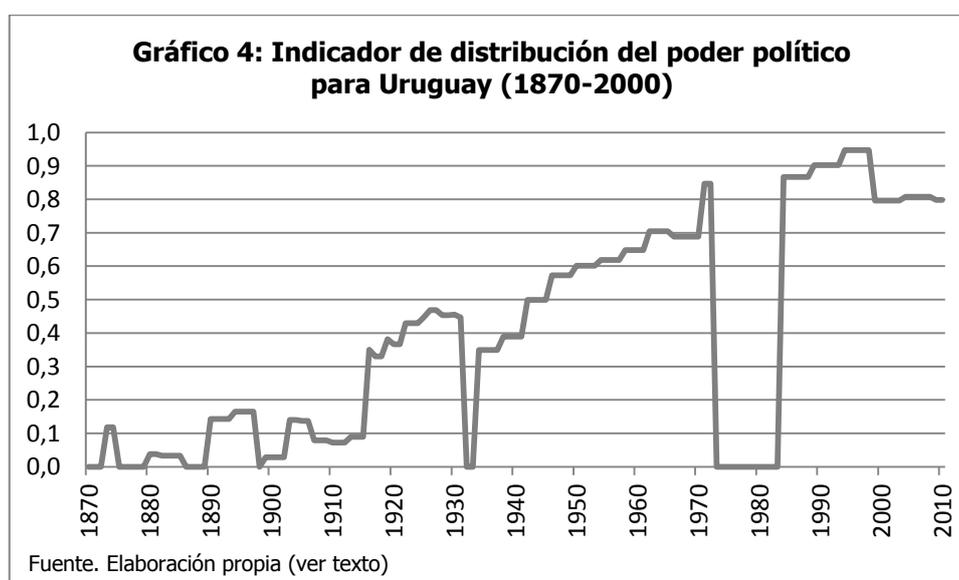
Vanhanen (2000) para la construcción de su indicador de democratización divide el promedio de ambos indicadores (el de participación y competencia) entre 70, ya que, analizando los resultados históricos de todos los países que muestrea, sostiene que ningún sistema democrático puede considerarse tal con menos de un 70% de participación y con menos de un 30% de bancas retenidas por el oficialismo, ya que de lo contrario sería imposible la realización de políticas. Es por ello que el promedio geométrico utilizado para el cálculo de nuestro indicador también ha tomado en consideración estos postulados, se ha dividido el mismo entre 85 atendiendo a las especificidades que presenta la serie para

²⁹ Vanhanen (2000) utiliza un promedio aritmético para calcular su indicador de

Uruguay. Posteriormente los resultados fueron normalizados para que el indicador asuma valores entre 0 (ausencia completa de democracia)³⁰ y 1 (democracia perfecta).

Para la construcción de este indicador, si bien se tomó como fuente original los indicadores de competencia y participación que desarrolla Vanhanen (2000) a esta serie se le realizó un conjunto de modificaciones que permitieron, por un lado, corregir algunas inconsistencias históricas que presentaba la serie original –sobre todo en las primeras décadas del SXX- y, por otro lado, hacer más confiable la serie de participación política, ya que la serie original representaba la proporción de votantes sobre el total poblacional y no sobre la población adulta o en edad de votar, lo cual evidentemente representaba un factor de subestimación en dicha variable.

Las modificaciones a las series se hicieron en base a los datos reportados por Nahum (2007: Tomo I pp.67-89), datos extraídos principalmente de “*Anales*” de Eduardo Acevedo (1934), donde se recogen estadísticas electorales del Uruguay para el período, se utilizó también Caetano & Rilla (2005:535-536), así como las proyecciones de población del Instituto Nacional de Estadística para años recientes y los datos de la Corte Electoral para las últimas 2 elecciones recogidos en el Banco de Datos del PRI- FCS³¹.



³⁰ No se utiliza el término “dictadura” aunque el indicador vale 0 en los momentos en que se procesan regímenes de facto, en vista de que, al ser un indicador continuo, se puede establecer un umbral por debajo del cual no considerar como democrático los regímenes y este no necesariamente debe coincidir con el valor 0 del indicador.

³¹ Ver Anexo 1 (pp. 132-134) para mayor grado de detalle.

Como dijimos, el indicador varía entre 0 y 1, siendo 0 la ausencia total de democracia y 1 el máximo grado de democratización posible. En el largo plazo podemos observar cómo el proceso de distribución del poder entre la sociedad uruguaya ha ido mejorando a grandes rasgos hasta alcanzar a finales del siglo XX niveles de igualdad política muy altos, que se reflejan en niveles del indicador superiores a 0.9. No obstante el proceso ha sido bastante tumultuoso. Los quiebres institucionales de la década del 30', así como los de la década del 70' se marcan, como es natural, como retrocesos en este proceso de expansión de derechos y de acceso a la toma de decisiones por parte de la ciudadanía.

Los bajos niveles que muestra el indicador a fines del SXIX se deben principalmente a que el voto aún se ve restringido a la mayor parte de la ciudadanía. Cabe recordar que no es hasta entrada en vigencia de la Constitución de 1918 que se aplica en el país el sufragio universal masculino y hasta las elecciones de 1938 no se da participación política a las mujeres.

Por otra parte, la variabilidad del indicador a principio del Siglo XX puede deberse principalmente a que el indicador se construye sobre la población total³² y no sobre la población habilitada para hacerlo (hasta 1910), por lo tanto las oleadas migratorias de fines del siglo XIX y principios del XX pueden estar afectando el indicador, así como los posibles cambios en la estructura demográfica del país, los cuales tampoco se tienen en cuenta si se toma el total poblacional.

Los movimientos posteriores a la década del 40 se dan principalmente por variaciones en el nivel de competencia entre partidos, y es este el motivo principal por el que el indicador desciende en las postrimerías del siglo XX y en la primera década del siglo XXI, ya que los niveles de competencia bajan sustancialmente en las elecciones en las que el Frente Amplio ha estado cerca de ganar, o ganado como en el caso de 2004, en primera vuelta³³.

³² Esta es la parte que se conservó de la serie original de Vanhanen (2000) y está calculada sobre la población total, nuestras modificaciones son posteriores a 1910

³³ Con la Reforma Constitucional de 1996 se instaura en el país el sistema de mayoría absoluta con doble vuelta para la elección del Poder Ejecutivo. Como las elecciones para Ejecutivo y Legislativos son concurrentes se ha dado el caso en los últimos 3 actos eleccionarios que los porcentajes de votación para el Frente Amplio han sido muy altos en la primera elección (48%, 50.1% y 48.6%), lo cual le ha permitido tener mayorías parlamentarias en los 3 últimos períodos de gobierno. Este fenómeno afecta el indicador de competencia ya que el porcentaje de bancas que captura la oposición es menor.

iii. Perdurabilidad en el tiempo de los arreglos institucionales

Ahora bien, las instituciones que definimos anteriormente no sólo deben generar entornos de inversión confiables y dirimir los conflictos distributivos en forma pacífica y que esto aceptado por todos los actores, sino que también deben cumplir estas condiciones en el presente y en el futuro próximo. En este sentido, se afirma que las instituciones deben ser “autosustentables”, lo que implica que deben producir, como ya se mencionara, resultados de políticas que sean preferibles al uso de la fuerza para todos los grupos implicados en las decisiones (Przeworsky & Curvale 2007: 158).

NWW (2006) afirman que las economías competitivas requieren de un Estado que mantenga la apertura, los derechos de propiedad bien definidos, que refuerce la competencia, así como requiere que éste provea la infraestructura que sustenta la *perpetuidad de las organizaciones* y la distribución del poder entre las élites. Estas formas institucionales se asocian con las sociedades de “*acceso abierto*” –OAO- que se caracterizan principalmente por brindar libre acceso a formas organizacionales complejas, y por la libre competencia política y económica, más que por la creación de rentas. Este último punto ha sido el que, según los autores, ha llevado a que se asocie a los OAO con los sistemas democráticos y la libre competencia de mercado.

Afirmar que las instituciones deben ser perdurables no implica, ni sostener que no deben cambiar, ni sostener que si perduran son mejores. El cambio institucional es, como lo plantea la teoría neoinstitucionalista, la fuente del cambio histórico. Pensar que las instituciones no cambien es imposible. No obstante ello, las mismas deben tener una cierta perdurabilidad mínima que asegure a los tomadores de decisiones que los cambios no se producirán en forma disruptiva.

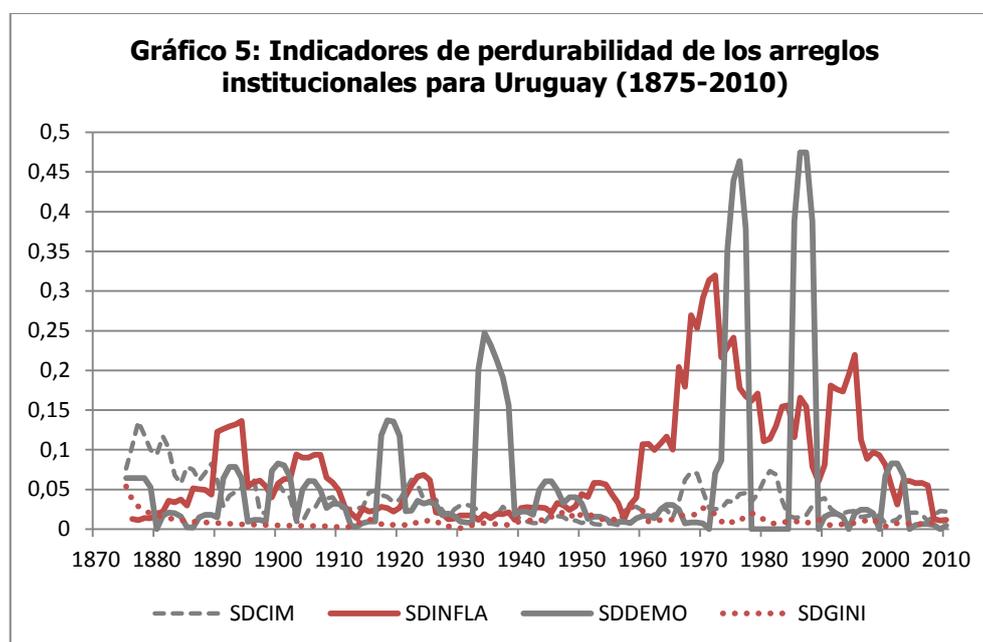
Esto tiene que ver en principio con la dependencia de la trayectoria, pero también tiene que ver con la previsibilidad necesaria para generar entornos confiables para que se tomen las decisiones.

Se entiende que quien toma una decisión de inversión, por más previsión que pueda tener, no puede prever el futuro, por lo que sus decisiones las tomará en base a lo que presume que será el futuro en función de la forma en que los fenómenos se han desarrollado en el pasado reciente, por lo que el supuesto que se manejará para la construcción de los indicadores de esta dimensión es que existe una ventana de tiempo que

condiciona los marcos institucionales presentes y se asumirá que la misma es de cinco años.

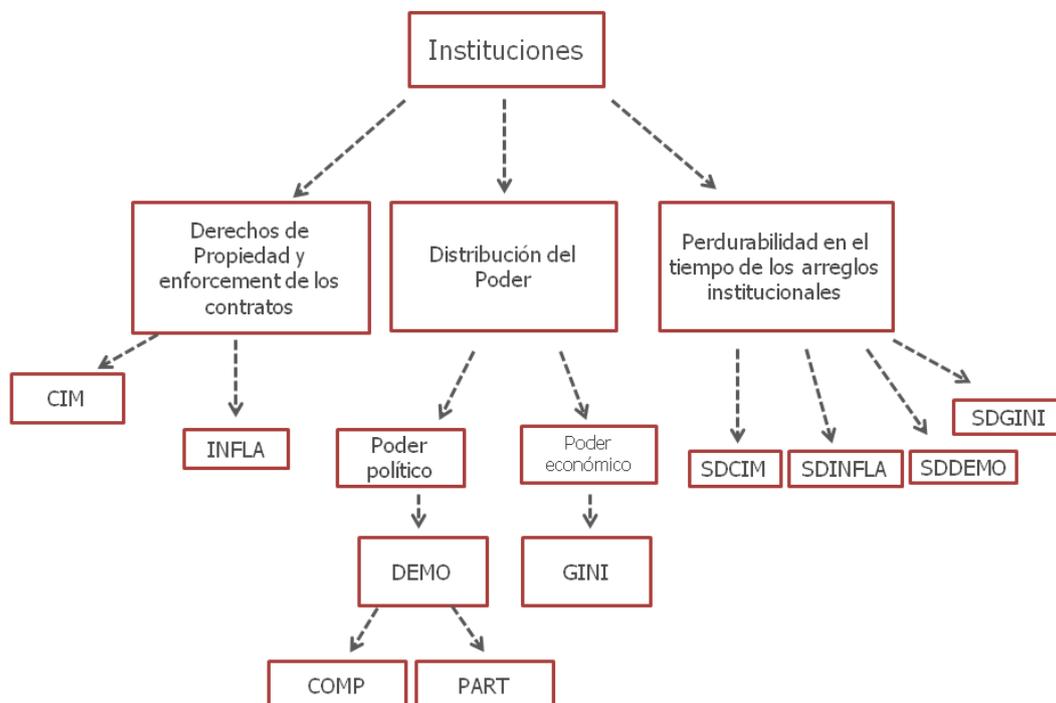
Por ello, los cuatro indicadores que se tomarán para medir esta dimensión se calculan como las desviaciones estándar de cada uno de los indicadores antes reseñados en los 5 años anteriores al año en el que están siendo medidas. La idea detrás de estos indicadores es considerar que si bien los cambios en las otras dimensiones pueden procesarse en una forma favorable para la formación de las expectativas de los agentes, si estos tienen un carácter demasiado volátil en los años anteriores, condicionará negativamente las decisiones de inversión de los mismos.

Es decir, para el caso de las variables que reflejan los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos se calcularán las desviaciones del CIM y de $1-\pi$ (denominándolas **SDCIM** y **SDINFLA** respectivamente) y para las variables de distribución del poder se calculan las desviaciones del grado de democratización (**SDDEMO**) y de la distribución del ingreso (**SDGINI**).



Así, las distintas dimensiones serán medidas por varios indicadores parciales de la forma en que se esquematiza en el Diagrama 1:

Diagrama 1: Operacionalización propuesta para el concepto de instituciones



Fuente: Elaboración propia

b. El método de agregación

Los indicadores que se presentaron para cada dimensión seleccionada en el apartado anterior, dan cuenta (en conjunto) de las características teóricas que deben tener las instituciones ajustadas a nuestro concepto de las mismas, y por tanto se asume que un mejor desempeño de los distintos indicadores debe, **en teoría**, representar un mejor desempeño institucional.

No obstante ello, es imposible determinar teóricamente si estos indicadores se han combinado en igual medida en los procesos de desarrollo exitosos a lo largo del tiempo. Es por ello que el análisis lo que pretende es encontrar aquellas *combinaciones institucionales* que mejor expliquen el desempeño institucional general, asumiendo que en algunos momentos del tiempo puede darse la predominancia de una de las características, mientras que en otros será otra la predominante, pero en todos los casos se contarán los pesos relativos de cada una de las variables implicadas.

Para hallar estos ponderadores específicos para cada variable se utilizará el Análisis de Componentes Principales, para luego calcular el ISDI por medio de la suma ponderada de los componentes en función del porcentaje de varianza explicado por cada uno de ellos.

La forma de cálculo de cada componente es la siguiente:

$$CompJ_t = (\beta_{ijt} * CIM_t + \beta_{ijt} * EstabEco_t + \beta_{ijt} * IDEMO_t + \beta_{it} * EstabPol_t)$$

Donde:

β_{it} = el coeficiente específico de la variable i en el componente j período t

El indicador institucional para cada período se calcula entonces como:

$$ISDI_t = (CompJ_t * \delta_j + CompY_t * \delta_y + \dots + CompX_t * \delta_x)$$

Donde:

δ_j = la proporción de varianza explicada por el componente j para período t

Esto no implica, en ningún caso, medir el efecto total que tienen las instituciones sobre otras variables. Se está generando aquí simplemente un indicador que refleja las combinaciones institucionales que operaron en cada año, siendo el resultado del mismo el desempeño histórico que estas variables han tenido en función de sus interacciones entre sí.

c. Ventajas, desventajas y supuestos del Indicador Sintético de Desempeño institucional (ISDI)

Como se mencionara, el ISDI parte de ciertos supuestos de base. El primero de ellos es que las tres dimensiones que presentamos dan cuenta teórica de las principales características que deben tener las instituciones para favorecer los procesos de desarrollo económico de largo plazo acorde con la definición que tomamos de las mismas, y el segundo supuesto asume que los indicadores que se escogieron para cada una de las mismas son representativos de las dimensiones antedichas.

La principal desventaja que el indicador presenta es, a nuestro entender, que por la forma en que se calculan las *combinaciones institucionales* que lo constituyen, ya sea que estas se tomen para períodos largos o más cortos de tiempo, se toma una “foto” del período

y se analizan las correlaciones de fuerza de las variables seleccionadas a la interna del mismo, y a partir de ello se asume que las variaciones anuales se dan por variaciones en las puntuaciones de las variables y no por cambios en la propia correlación de fuerzas entre un año y otro. Es decir, los ponderadores específicos se pueden calcular para períodos de tiempo tan cortos como su significación estadística lo permita, pero nunca podrán calcularse para cada año específico porque la técnica del ACP no lo permite.

No obstante ello, el ISDI posee ciertas ventajas. La principal es que por su forma de cálculo y por los indicadores seleccionados es posible de ser reconstruido para períodos largos de tiempo. Esto radica principalmente en el hecho de que las variables que se utilizan como indicadores son calculadas o construidas en base a variables objetivas y no a la codificación por parte de expertos o basadas en encuestas (que en el caso de las primeras tienen el problema de ser subjetivas, y las segundas además de subjetivas son imposibles de reconstruir).

Otra de las ventajas que posee este indicador es que, como lo establecen NWW (2009) existe entre las instituciones políticas y las económicas un *doble balance* que hace necesario que para poder analizar los desempeños institucionales globales se tomen en cuenta no sólo ambos tipos de instituciones, sino también las interacciones estadísticas entre ambas. Por lo que este indicador que mide las *combinaciones* entre instituciones de orden económico y de orden político da cuenta de este necesario balance entre ambos componentes.

Por último, consideramos que el ISDI tiene la ventaja de no ser un indicador ahistórico. En este sentido, siendo calculado para distintos períodos de tiempo (los cuales pueden definirse a priori bajo algún criterio de selección como haremos en este trabajo con los distintos modelos de desarrollo) y dependiendo las ponderaciones específicas de las variables implicadas de estos períodos, el indicador da cuenta de los cambios en el tiempo a la interna de un país y entre sociedades si se calcula en forma comparada, lo que lo hace específico para cada proceso de desarrollo que se calcule.

Habiendo establecido las posibles ventajas y desventajas que presenta este indicador construido en forma teórica, lo aplicaremos para el caso concreto de Uruguay. En particular calcularemos las combinaciones institucionales para cada modelo de desarrollo aplicado en el Uruguay entre 1870 y 2010.

Esta decisión nuevamente implica tomar en cuenta otro supuesto de base: que en los distintos modelos de desarrollo los marcos institucionales que se crean para llevarlos adelante tienen variaciones con respecto a los que hacen posible otros modelos. Así, asumiremos que, aunque las instituciones persistan entre los mismos, la forma en que operan es presumible que cambie. En este sentido, el mismo conjunto institucional, que puede ser funcional a ciertos objetivos en un modelo de desarrollo, puede operar como un lastre para otro, y de la capacidad de los tomadores de decisiones de cambiar esas instituciones dependerán las posibilidades de éxito o fracaso del nuevo modelo de desarrollo.

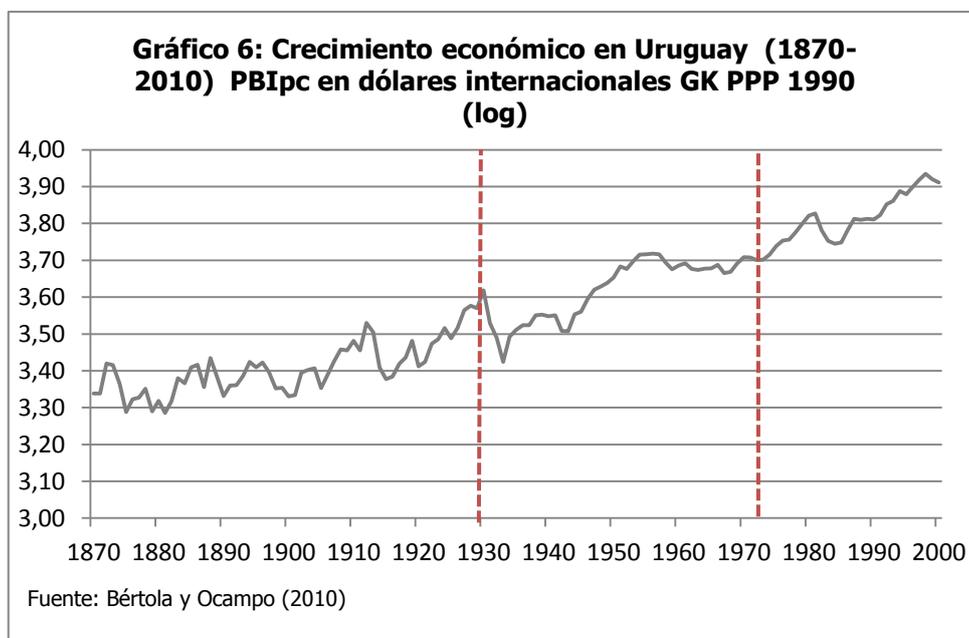
II. Periodización y ACP: Pasos para la construcción del ISDI para Uruguay

La historiografía económica en el Uruguay ha encontrado en su análisis de los procesos de desarrollo del país tres períodos claves, que coinciden con tres modelos de desarrollo bien diferentes entre sí.

El primero de ellos, que se extiende desde la década de 1870 hasta la de 1930 se ha denominado el primer modelo de “crecimiento hacia afuera”. En dicho período las tasas de crecimiento de la población fueron altas, incentivadas principalmente por las oleadas migratorias, y, a pesar de ello, también lo fueron las tasas de crecimiento del producto per cápita. El rápido crecimiento fue posible gracias a, por un lado, el aumento de los volúmenes exportados, como a la mejora en los términos de intercambio de las materias primas comerciadas.

La Primera Guerra Mundial marca un freno al modelo de acumulación que se desarrollara en el país desde las postrimerías del SXIX. El cerramiento parcial de los mercados que la misma implicó, junto con el cambio de paradigma tecno-económico que comenzaba a gestarse en el mundo (menos “materia-prima intensivo” que el vigente hasta entonces) dio paso una atípica década del 20’ donde la recuperación parcial del producto hacía pensar que el modelo anterior a la guerra podía recuperarse de alguna forma. No obstante ello, visto a la distancia, esto no fue más que una ilusión óptica que terminaría con la Crisis de 1929, donde el mundo entraría en un proceso de cerramiento y reconstrucción de sus consecuencias. El Uruguay no fue la excepción, más por la obligación que imponían

las condiciones mundiales que por decisión propia, y comenzó un período de cerramiento de la economía que daría lugar el segundo modelo de crecimiento denominado como “de crecimiento introvertido”.



Este modelo, que se extiende entre 1930 y 1973, está caracterizado por el período de Industrialización Sustitutiva de Importaciones –ISI- y se inicia y culmina con rupturas del orden político institucional. Dentro del mismo se asiste a un proceso de recuperación del producto y crecimiento posterior, que se agota hacia mediados de la década de 1950 y que deja paso a una convulsionada década del 60’ donde los logros en materia de crecimiento son muy escasos y las políticas de distribución -implantadas durante el período de crecimiento anterior- dieron lugar a una alta conflictividad social que derivó en la radicalización de la política y de las medidas para controlarla durante toda la década. A principios de la década del 70’ en un nuevo contexto de crisis a nivel mundial y regional sobreviene el Golpe de Estado de 1973 que impondrá una reconfiguración del modelo de desarrollo existente. El resultado es el nacimiento del “segundo modelo de crecimiento extrovertido” el cual se extiende hasta nuestros días en vista de que el lineamiento principal del mismo (el motor del crecimiento son las exportaciones de materias primas

con un fuerte énfasis en la integración de mercados a nivel regional) no ha variado con la restauración democrática de 1985.

Estos tres modelos de desarrollo con su auge y crisis serán nuestros tres períodos de análisis. No obstante ello, dentro del último modelo encontramos una cierta particularidad, y es que los “modelos políticos” no coinciden con los tiempos del modelo de desarrollo.

Lo anterior se puede visualizar claramente ya que en el último modelo de desarrollo conviven un prolongado período de gobierno de facto (1973-1984) y un período de gobierno democrático (1985-2010). Si bien podemos afirmar, como mencionáramos, que la estrategia de desarrollo seguida por los gobiernos democráticos posteriores a la dictadura no difieren sustantivamente de los aplicados en ésta –pueden considerarse, de hecho, una profundización de la estrategia de crecimiento hacia afuera comenzada en el 73’ o más claramente en el 78’-, no podemos ignorar el hecho de que políticamente no se puede tomar en iguales condiciones a la dictadura que la democracia. Asimismo, los resultados obtenidos en trabajos previos (Siniscalchi, 2010, 2011) fundamentan esta decisión. Es por ello que se decidió calcular por separado el indicador para los períodos 1973-1984 y 1985-2010³⁴.

Así, los períodos para el cálculo de nuestro indicador sintético quedan definidos teniendo en cuenta este doble balance entre lo político y lo económico, extendiéndose el primero de ellos entre 1870 y 1929 -abarcando el primer modelo de crecimiento hacia afuera-, el siguiente período abarca el modelo de crecimiento introvertido (1930-1972) y el tercero y el cuarto, el segundo modelo de crecimiento hacia afuera divididos en 1973-1984 y 1985-2010.

Para que realizar el ACP tenga sentido, debe existir una alta correlación entre las variables que se introducen en el mismo. Es por ello que para medir la viabilidad estadística de utilizar el ACP debemos, en primer lugar, analizar el determinante de la matriz de correlaciones que nos indica la significatividad de la correlación entre variables. Asimismo, se deben calcular los test de adecuación muestral de Kaiser – Meyer - Olkin (KMO), la cual siendo su valor mayor o igual a 0,5 confirma la viabilidad de utilizar la técnica y el Test de esfericidad de Barlett, que es una prueba de significación en la cual se

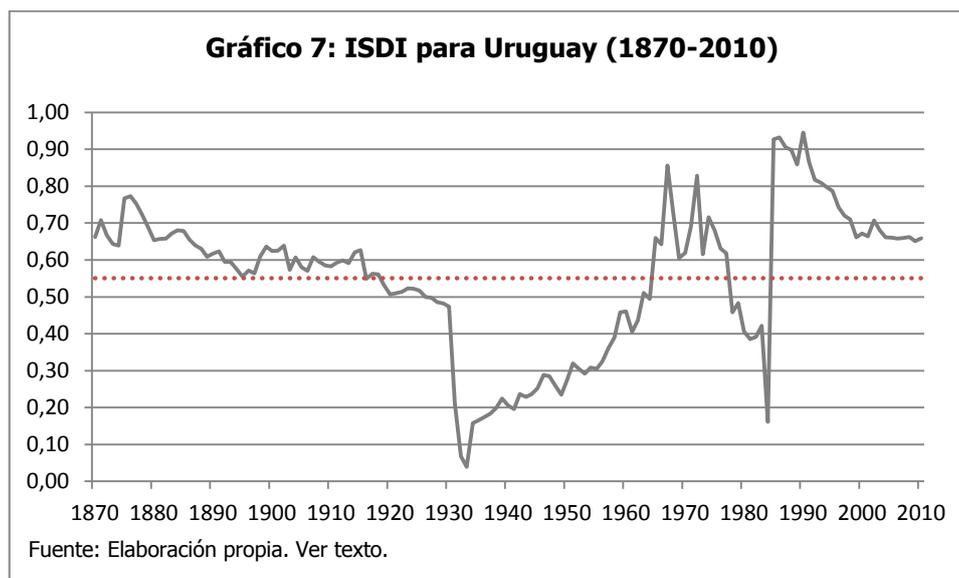
³⁴ El mismo criterio podría tomarse para la dictadura de 1931-1933, pero es imposible en un período tan corto de tiempo calcular el ACP con significatividad estadística, por lo que se decidió sólo discriminar el período dictatorial de 1973-1985.

contrasta la matriz de correlaciones con la matriz identidad: si la matriz de correlaciones es la identidad, entonces no existirían correlaciones significativas entre las variables. En el Cuadro 1 se presentan los resultados de estos tests para cada período, encontrándose que es posible la utilización del ACP para nuestros fines.

Cuadro 1: Análisis de la viabilidad de la aplicación de ACP por períodos				
	1870-1929	1930-1972	1973-1984	1985-2010
Determinante de la matriz de correlaciones	0,005	0,001	0,000	0,005
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.	0,6	0,8	0,6	0,5
Prueba de esfericidad de Bartlett				
<i>Chi-cuadrado aproximado</i>	259,4	264,9	61,4	109,4
<i>Sig.</i>	0,000	0,000	0,000	0,000

Fuente: Elaboración propia

Habiendo comprobado la viabilidad de la utilización del ACP para establecer las ponderaciones relativas de nuestros indicadores dentro del indicador total, se procedió al cálculo del mismo³⁵. El resultado se presenta a continuación en el Gráfico 7.



³⁵ En el Anexo 2 (pp. 135-144) se presentan en forma detallada los resultados del ACP para cada período y un resumen del proceso de construcción del mismo.

III. Resultados (I): La historia que cuenta el ISDI

En el Gráfico 7 se presenta el ISDI construido para todo el período de análisis. ¿Qué historia nos cuenta el indicador? A priori, y sin tener un parámetro de comparación con el desempeño institucional de otros países medidos con el mismo indicador, el análisis que podemos hacer del mismo es en función de los parámetros entre los que se mueve.

Tomando en cuenta esto, y sabiendo que el máximo valor posible para el indicador es 1, vemos que la media a lo largo de todo el período es de 0,55, lo cual nos indica que *en promedio* el desempeño institucional del Uruguay entre 1870 y 2010 no es estrictamente malo. El problema para afirmar lo anterior lo representa la alta volatilidad que tiene el mismo (su desviación estándar es de 0,20 como lo muestra el Cuadro 2)

Cuadro 2: Estadísticos descriptivos

	Mínimo	Máximo	Media	Mediana	Desv. típ.
ISDI	0,04	0,95	0,55	0,59	0,20

Fuente: Elaboración propia

El primer paso para entender el indicador antes descrito es analizar las Matrices de Componentes, ya que estas nos dan información sobre qué variables están actuando en cada uno de ellos. La carga factorial de cada variable original en cada uno de los componentes retenidos nos indica la correlación entre la variable y el factor, con lo que cuanto mayor sea esta más estrecha es la relación entre la variable y el factor.

Observar las matrices rotadas hace más sencillo este trabajo, ya que la rotación lo que nos muestra es cómo cargan esas variables haciendo que cada una sature en un único factor³⁶, con lo que, aquellas variables que estén, además de fuertemente correlacionadas con el factor, correlacionadas entre sí, saturarán en el mismo factor.

Así, como se ve en el Cuadro 3, para el primer período, el componente que explica el 45% de la varianza es una combinación de fuerzas encontradas. Por un lado, tienen signo positivo en la relación la distribución del poder económico y la perdurabilidad de esta

³⁶ Convencionalmente se considera que una variable “satura” dentro de un factor cuando su coeficiente, en valor absoluto, es mayor a 0,5.

distribución, así como con autosustentabilidad en el tiempo de los arreglos institucionales de carácter económico (específicamente del cumplimiento de los contratos). No obstante ello, presentan signo negativo con el proceso de distribución del poder político y el cumplimiento de los contratos en sí mismo.

El segundo factor, que explica el 15% de la varianza está determinado por la previsibilidad del sistema de precios y la sustentabilidad del mismo en forma temporal y el último factor lo domina la estabilidad política.

¿Cómo podemos interpretar esto? El desempeño institucional del Uruguay del período que comprende el primer modelo de crecimiento hacia afuera habría estado signado por unas instituciones económicas contradictorias, propias de una sociedad que está en proceso de cambio y fortalecimiento de sus instituciones, entre las que el cumplimiento de los contratos parece no haber tenido buenos resultados a la hora de generar entornos confiables de decisión, pero que sin embargo ha establecido un sistema de precios que se ha mantenido en niveles que aportan a los agentes previsibilidad en la toma de decisiones y que genera expectativas positivas sobre su evolución futura.

A pesar de que, como dijéramos, la definición de los derechos de propiedad no incidió positivamente, sí lo hace el proceso de delimitación de los mismos (estabilidad en el cumplimiento de los contratos). Asimismo, el establecimiento de un mercado previsible, con un sistema de precios confiable, es otro de los factores que ha jugado a favor del desempeño institucional en el período.

El proceso de distribución del poder político parece no haber favorecido en principio el desempeño institucional, aunque sí lo hace la perdurabilidad de este proceso, que podría ser interpretada en este caso como la gradualidad del mismo (aunque la porción de varianza que explica esta última variable es mínima – 13%-).

Cuadro 3: Matrices de Componentes (rotadas) por período

Componente	1870-1930			1931-1972		1973-1984			1985-2010		
	1	2	3	1	2	1	2	3	1	2	3
<i>Cumplimiento de los contratos</i>	-0,789	0,079	-0,210	-0,923	-0,296	-0,955	0,031	-0,087	-0,331	0,150	0,741
<i>Previsibilidad del Mercado (precios)</i>	0,108	0,741	-0,236	-0,728	-0,357	-0,577	0,536	-0,410	-0,772	-0,364	-0,189
<i>Distribución del poder político</i>	-0,604	-0,242	0,015	0,386	0,821	-0,392	-0,843	-0,175	0,741	0,210	-0,256
<i>Distribución del poder económico</i>	0,938	-0,056	-0,137	0,654	0,584	0,925	0,068	0,142	0,732	0,373	0,227
<i>Estabilidad del cumplimiento de contratos</i>	0,865	-0,080	-0,109	0,867	-0,057	-0,354	0,855	-0,199	0,404	0,755	-0,284
<i>Estabilidad del mercado</i>	-0,251	0,804	0,282	0,844	0,336	0,893	-0,367	0,060	0,865	-0,372	-0,097
<i>Estabilidad de la distribución del poder político</i>	0,007	-0,018	0,952	-0,014	-0,827	0,795	0,044	-0,148	0,404	-0,083	0,819
<i>Estabilidad de la distribución del poder económico</i>	0,913	-0,173	-0,015	0,244	0,744	-0,023	-0,031	0,961	0,000	0,811	0,182
% Varianza explicada	0,448	0,157	0,138	0,594	0,164	0,508	0,221	0,133	0,391	0,197	0,171

Método de rotación: Verimax

Fuente: Elaboración propia

La incidencia negativa de la distribución del poder económico puede estar explicada principalmente porque el verdadero proceso de distribución del poder político (entendido en nuestro caso como la mejora en el proceso de democratización del país) se comienza a dar hacia finales del período analizado. Durante la mayor parte del mismo la distribución del poder fue muy escasa.

Si analizamos en simultáneo, el comportamiento del indicador sintético en el período, la evolución de las variables que lo componen y el peso factorial que tienen las mismas en éste recurriendo a las gráficas reunidas en el Gráfico 8, podemos ver que el comportamiento general del indicador es a la baja. Esto está explicado por el peso negativo que tiene el CIM y el índice de democratización (Gráficos 8-a y 8-b), los cuales van mejorando en el período, pero la combinación de ellos tiene un impacto negativo en el desempeño institucional general.

Asimismo, como la distribución del poder económico empeora (Gráfico 8-c), y ésta tiene signo positivo en la combinación factorial, el impacto de la misma contribuye a la tendencia que marcan las dos anteriores.

Las fuerzas que contrarrestan estas caídas son el buen desempeño de la tasa de inflación y las estabildades de los arreglos institucionales, las cuales a pesar de su variabilidad aparente por la escala de la representación gráfica, tienden a ser relativamente estables en el tiempo (Gráficos 8-d y 8-e).

Algunas salvedades son necesarias de hacer en este punto sobre el comportamiento de las variables en este período. En primer lugar, debemos recordar las limitaciones que estas estimaciones tienen: además de las limitaciones propias de las variables utilizadas para aproximar los fenómenos que queremos medir, las estimaciones para el Siglo XIX aumentan sus reparos. En el caso del GINI, sabemos por la fuente de la que está extraída (Bértola, 2005) que debe ser tomada como una tendencia y no como una estimación específica para cada año del período. En el caso del CIM, también Román y Willebald (2011) reportan problemas en la reconstrucción del indicador, lo cual explica su alta volatilidad en el período y probablemente su alto nivel de partida. Asimismo, la reconstrucción del indicador de democratización, como se explicó anteriormente se realizó a partir de 1910, los datos anteriores están tomados sin modificaciones de la serie que presenta Vanhanen (2000), con lo que puede tener ciertos problemas de codificación. Por último, como se mencionara, la serie de inflación anterior a 1937 está

calculada en base a los movimientos de la serie de inflación que se desprende del deflactor implícito del PIB calculado por Bértola et al (1998), con lo que tampoco podemos asegurar que la misma refleje exactamente las variaciones en el nivel de precios real de la economía.

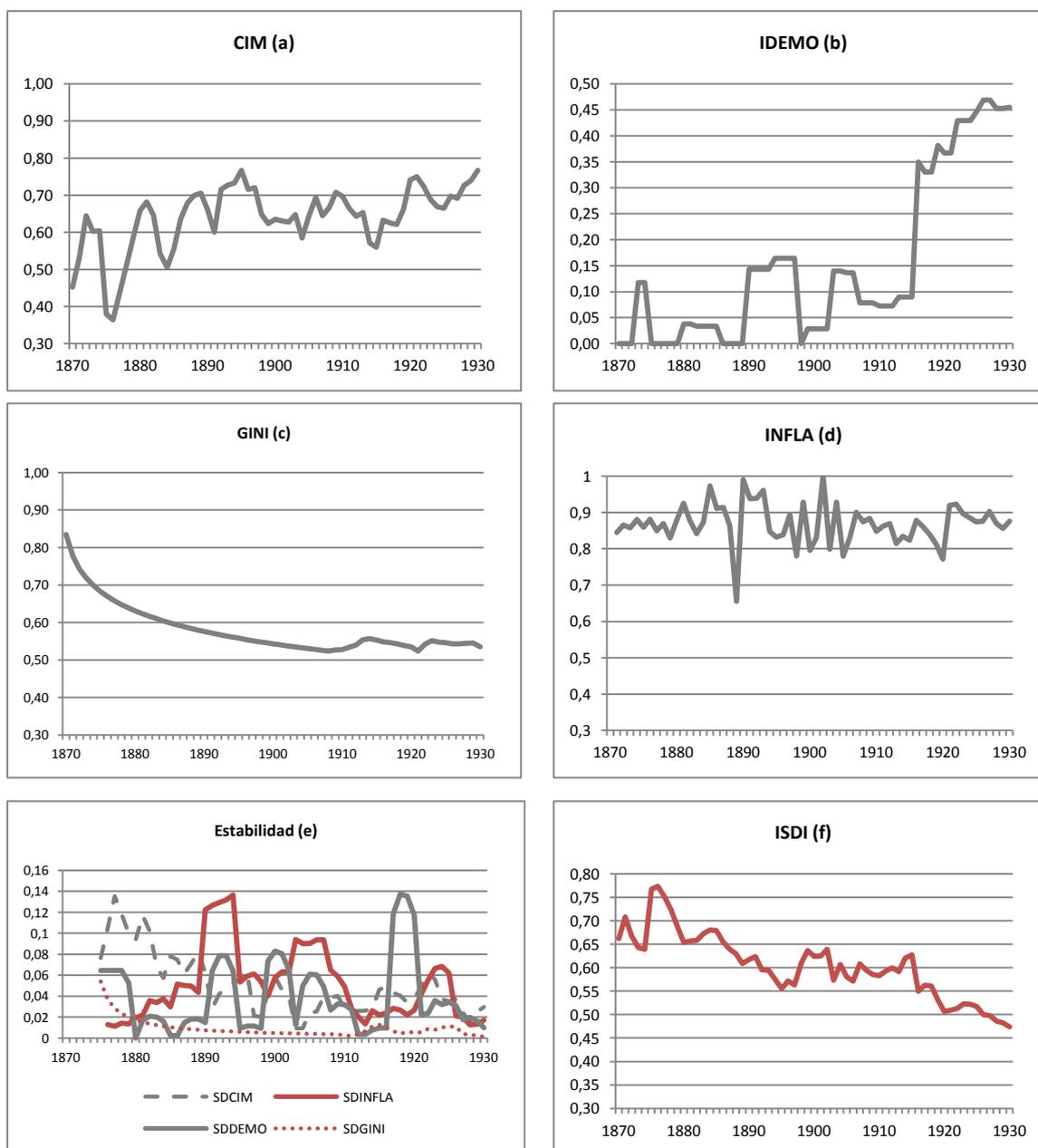
Esto nos lleva a pensar que la diferencia de nivel que presenta el indicador entre las primeras décadas consideradas y el período del primer Batllismo puede estar incidido más por un problema de reconstrucción de los datos que por una diferencia real en el desempeño institucional del país.

No obstante ello, viendo el alto nivel que presenta el indicador en este período de tiempo, podemos rastrear las bases de las afirmaciones de pensadores como Real de Azúa o Aldo Solari, las que hacen referencia al período decimonónico con una visión idealizada de la institucionalidad. Viendo el desempeño del indicador también podemos visualizar la caída pronunciada a partir de 1915, la cual dichos autores asociaran al deterioro de la institucionalidad producto de la pérdida de la capacidad de acción política del Partido Colorado luego de las dos presidencias de Batlle y Ordoñez. A pesar de ello, el comportamiento que presentan las variables relacionadas con la distribución del poder (sobre todo político), no estaría apoyando esta visión del desempeño institucional.

La baja efectividad que parecen haber tenido las instituciones económicas a la hora de generar mejoras en los entornos de toma de decisiones, parece apoyar mejor la idea manejada por aquellos trabajos que afirman que el marco institucional de la economía Uruguaya (en términos de derechos de propiedad sobre la tenencia de la tierra) no fueron proclives al fomentar el cambio estructural y la equidad necesarias para sostener el crecimiento económico (Álvarez y Willebald, 2009).

En el período de crecimiento introvertido es más fácilmente identificable cada factor. El primero, el que explica el 60% de la varianza, está compuesto por el funcionamiento de las instituciones económicas, y el segundo, que explica el 16% de la varianza, se compone de las instituciones asociadas con la distribución del poder.

Gráficos 8 (a-f): Evolución de las variables en el período 1870-1930



Fuente: Elaboración propia

Dentro del factor “instituciones económicas” vemos que tanto el cumplimiento de los contratos como la previsibilidad del mercado correlacionan negativamente, pero son contrarrestados por la autosustentabilidad de estos arreglos en el tiempo.

El factor asociado con la distribución del poder muestra una correlación positiva entre las distribuciones del poder, tanto político como económico, y la estabilidad en la distribución del este último, y correlaciona negativamente con la estabilidad de la distribución del poder político.

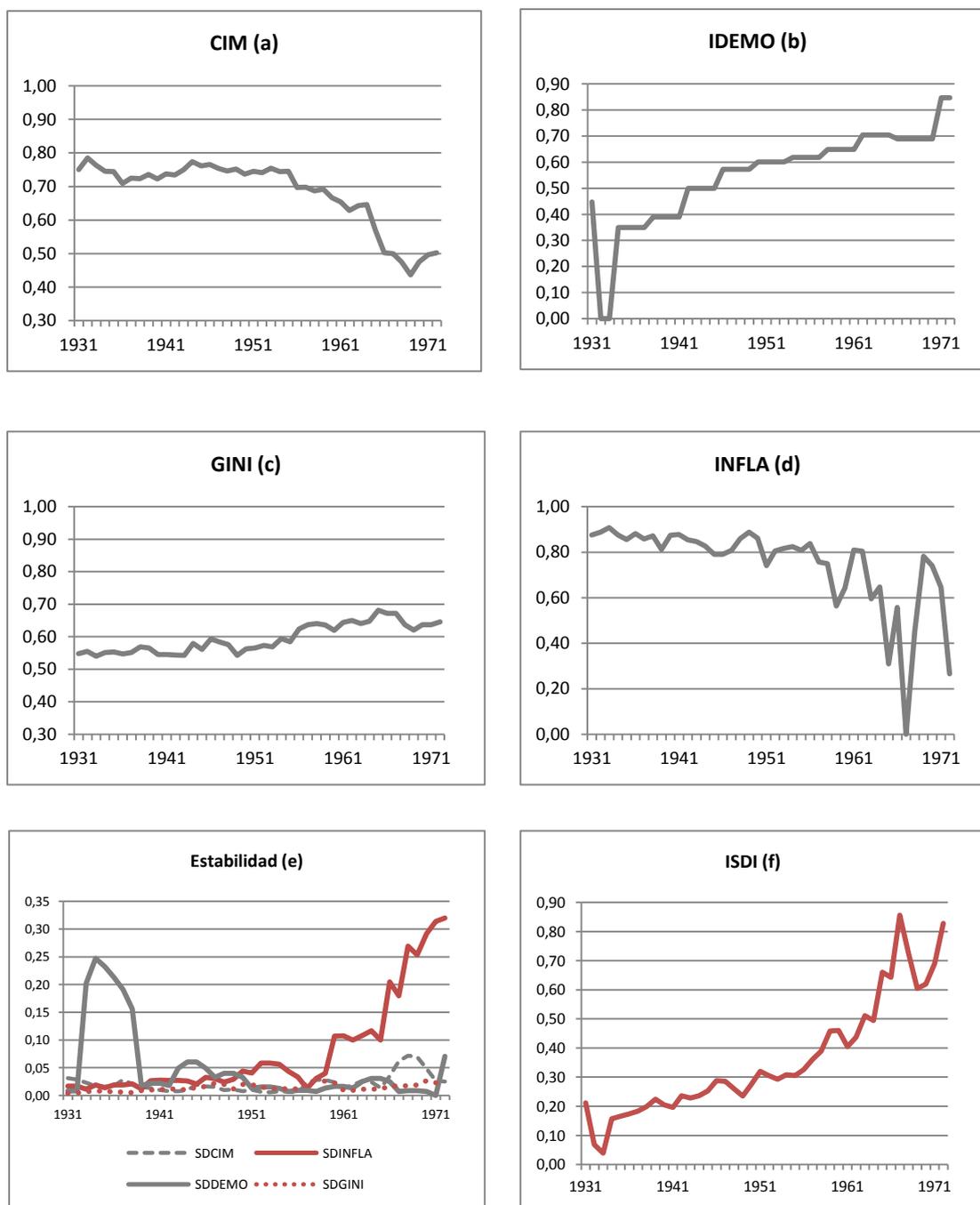
El ISDI (Gráfico 9.f) tiene una tendencia a la mejora sustantiva en este período, luego de superar la crisis de 1930. Esa tendencia a la mejora del desempeño institucional está explicada por las mejoras en las instituciones democráticas y el GINI (Gráfico 9.c) que se potencian en su combinación factorial y que logran amortiguar la desmejora del CIM (Gráfico 9.a) que nuevamente aparece con signo negativo, pero que no logra hacer caer el indicador porque la otra fuerza negativa, que es la inflación, se mantiene relativamente estable en casi todo el período (Gráfico 9.d), hasta la década del 60' donde las combinaciones institucionales se vuelven más contrapuestas y comienzan a pesar estas variables de signo negativo.

La interpretación que podemos hacer de estas combinaciones es que el desempeño institucional del período parece estar explicado principalmente por factores económicos. El desempeño de las instituciones asociadas con el cumplimiento de los contratos y la previsibilidad del mercado no ha tenido una respuesta positiva en el período, pero parecen haberse mantenido dentro de ciertos horizontes de previsibilidad que sí contribuyeron en el proceso.

En lo que a las instituciones de carácter distributivo del poder respecta, podemos ver que el proceso de distribución del poder político está asociado positivamente a la distribución del poder económico y a la perdurabilidad de esos arreglos, lo cual muestra como esas mejoras sustantivas que muestran estos indicadores se potencian y colaboran para hacer contrapeso a el signo negativo que presenta el factor económico.

En este período es donde podemos ver mejor el doble balance entre instituciones políticas y económicas, y cómo el sistema de contrapesos que significa una con respecto a las otras, determina las mejoras del indicador total, que, si sólo contara las instituciones económicas, nos mostraría un deterioro sustantivo del desempeño institucional del Uruguay, mientras que si tuviera sólo en cuenta las variables de orden político-distributivo, nos contaría una historia de mejora durante todo el período.

Gráficos 9 (a-f): Evolución de las variables en el período 1931-1972



Fuente: Elaboración propia

En este sentido, si se mira sólo el período en forma aislada, encontramos una disociación con las visiones críticas del mismo que vienen de la Historia Política, ya que las variables asociadas con los procesos de distribución del poder ofrecen un panorama alentador acerca del desempeño institucional del país. No obstante, visto en una

perspectiva de largo plazo, como ya mencionáramos anteriormente, resulta razonable entender que dichas visiones consideraran que el marco institucional estuviera en decadencia con respecto a lo que fuera durante la era del batllismo temprano.

Asimismo, la historia que nos cuentan las instituciones asociadas a la generación de entornos confiables de inversión, parece sustentar los supuestos de aquellas visiones que sostienen que el desajuste institucional del Uruguay se da a partir de la década de 1930 (Oddone 2005, y, con matices, Zurbriggen, 2005).

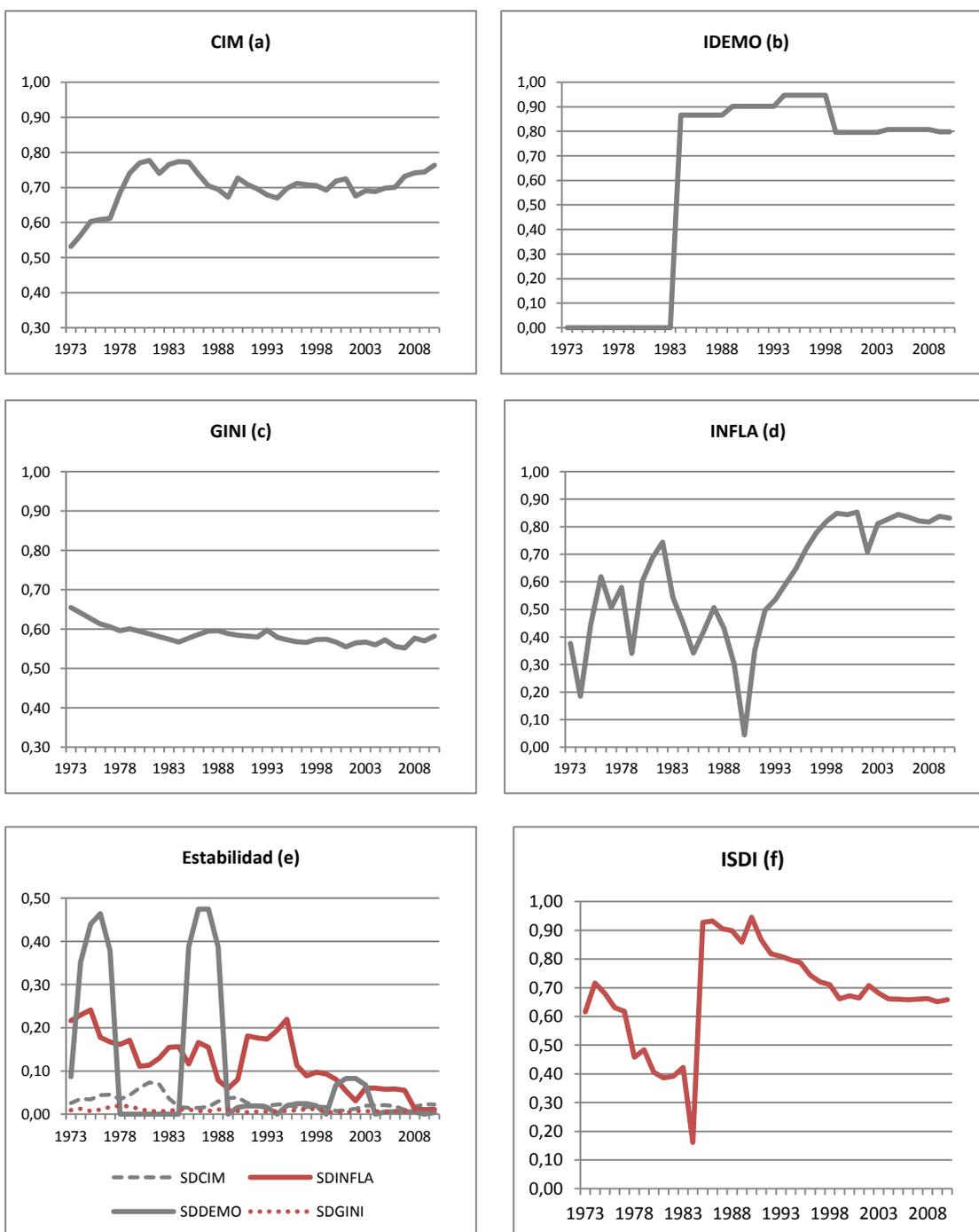
El tercer modelo de desarrollo del Uruguay, que fuera dividido en el período que comprende el gobierno de facto y el período de restauración democrática, muestra comportamientos bien diferenciados en el papel de sus instituciones.

En el cuadro 3, para el caso del período 1973-1984, podemos observar que el 50% de la varianza explicada está determinado por la correlación negativa de la definición de los derechos de propiedad y la previsibilidad del mercado, lo cual parece razonable en un contexto en el que la lucha contra la inflación fue uno de los problemas más recurrentes del período. Por otro lado, y siendo llamativo el resultado, encontramos que la distribución del poder económico tiene efectos positivos (llamativo en función de que el período se caracteriza por una concentración del poder en este sentido) y por la estabilidad en la distribución del poder político (lo que probablemente esté condicionado por que el indicador, por definición, vale 0 en los períodos de dictadura).

El segundo factor, que da cuenta del 22% de la varianza explicada lo determinan la concentración del poder político (que juega negativamente en el desempeño institucional) y la estabilidad del cumplimiento de los contratos. El tercer y último factor está conformado exclusivamente por el efecto positivo de la estabilidad en la distribución del poder económico.

Si observamos el comportamiento del ISDI en el segundo modelo de crecimiento hacia afuera (Gráfico 10-f), encontramos que, en el período 1973-1984 el CIM está creciendo y la inflación tiene una alta volatilidad y una tendencia al alza, por lo que sus entradas en el indicador resumen con signo negativo llevan a la caída del indicador. A esto se le suma la desmejora que presenta el GINI en el período, el cual, al aparecer con signo positivo contribuye a la caída del mismo (Gráficos 10-a, 10-d y 10-c respectivamente).

Gráficos 10 (a-f): Evolución de las variables en el período 1973-2010



Fuente: elaboración propia

La democracia aparece con signo negativo, pero por definición vale cero en el período, así que no incide y el resto de las variables, si bien presentan variabilidades mayores que en otros períodos, aportan a la volatilidad del indicador pero no cambian sustantivamente su nivel.

Si tuviéramos que hacer una lectura general del desempeño institucional del período podríamos interpretarlo de la siguiente forma: Instituciones económicas que fallan sistemáticamente, que son tratadas de contrarrestar con una concentración del poder. Esta concentración en la distribución del poder tiene efectos positivos para los tomadores de decisiones por la parte de la concentración del poder económico (tal vez los que se benefician de este tipo de concentración son los protagonistas de este período de la historia, y esas instituciones son las que los benefician), pero que encuentra su correlato negativo en la concentración del poder político, la cual profundiza la caída que representan las instituciones económicas.

El último período también es explicado por tres factores: el primero de ellos, que da cuenta del 39% de la varianza explicada, combina el efecto negativo de la previsibilidad del mercado (seguimos en un período de lucha contra la inflación), donde la desconcentración del poder político y económico contribuyen al desempeño institucional, así como lo hace la sustentabilidad de los arreglos institucionales que intentan dar previsibilidad al mercado.

El segundo factor está determinado por la estabilidad de los arreglos institucionales que hacen referencia al cumplimiento de los contratos y a la distribución del poder político, y dan cuenta del 20% de la varianza explicada, y por último, el tercer factor es la combinación positiva de la definición de los derechos de propiedad y la estabilidad de la distribución del poder político.

El comportamiento del ISDI tiene un cambio abrupto en 1984-1985 (Gráfico 10-f), y esto se debe exclusivamente al cambio en la democratización (Gráfico 10-b), que no solo tiene un cambio abrupto en su indicador de origen, sino que también cambia el signo con el que entra en la combinación. La estabilización que se produce hacia el final del Siglo y la primera década del Siglo XIX es producto de que las variables que contribuyen al mismo tienden todas a estabilizarse en este período.

Volviendo al Cuadro 3, analizando cada variable en los distintos períodos, aquellas instituciones destinadas a generar **condiciones económicas para la generación de entornos confiables de inversión** han jugado sistemáticamente en forma negativa en el desempeño institucional del Uruguay. El *enforcement* de los contratos siempre entra en

los factores en forma negativa, excepto en el último sub-período analizado, aunque en los períodos anteriores siempre se cuenta en el primer factor explicativo y cuando es positivo apenas contribuye a explicar un 17% de la varianza total. En el caso del indicador de previsibilidad del mercado, o del uso del sistema de precios como indicador, vemos que, al igual que el anterior, su contribución es sistemáticamente negativa y su capacidad explicativa siempre es alta (está siempre correlacionada con las variables que forman el primer o el segundo factor explicativo).

¿Quiere decir esto que las instituciones económicas han fallado? En parte. El signo sistemáticamente negativo nos muestra que a mejores desempeños de estas variables su efecto se vuelve cada vez más negativo y en los momentos de caída esto no mejora, ya que se profundizan las “crisis institucionales” que estas propias instituciones tienen.

Esto nos ayuda a entender por qué la literatura que hace referencia al papel de las instituciones en el desempeño económico del Uruguay ha tendido a tener una visión negativa del desempeño institucional.

Recordemos que el enfoque que se toma de las instituciones es como facilitadoras de la toma de decisiones por parte de los actores sociales. En este sentido, si las instituciones que deberían generar los entornos de confiabilidad necesarios para la toma de decisiones de inversión han fallado sistemáticamente, esto deberá repercutir en bajas tasas de inversión (resultado coincidente con lo planteado por Fleitas et al. (2012)) y en baja capacidad de adopción de progreso técnico en los procesos de producción (lo cual coincide con los planteos de Bértola y Porcile (2000)).

Ahora bien, como se menciona a lo largo de todo este trabajo, estas instituciones sólo dan cuenta de una parte del todo institucional. Si vemos las variables que hacen a la generación de **condiciones políticas para distribuir los beneficios de esta inversión**, podemos ver que, en el caso de la distribución del poder político, si bien no tiene un patrón de importancia tan claro como lo tienen las económicas (no siempre está correlacionada con el factor que explica más porcentaje de varianza), la misma tiene una correlación positiva en los momentos en los que se producen avances sustantivos en la distribución del poder, y tiene efectos negativos en los momentos en los que esta distribución ha sido nula o escasa.

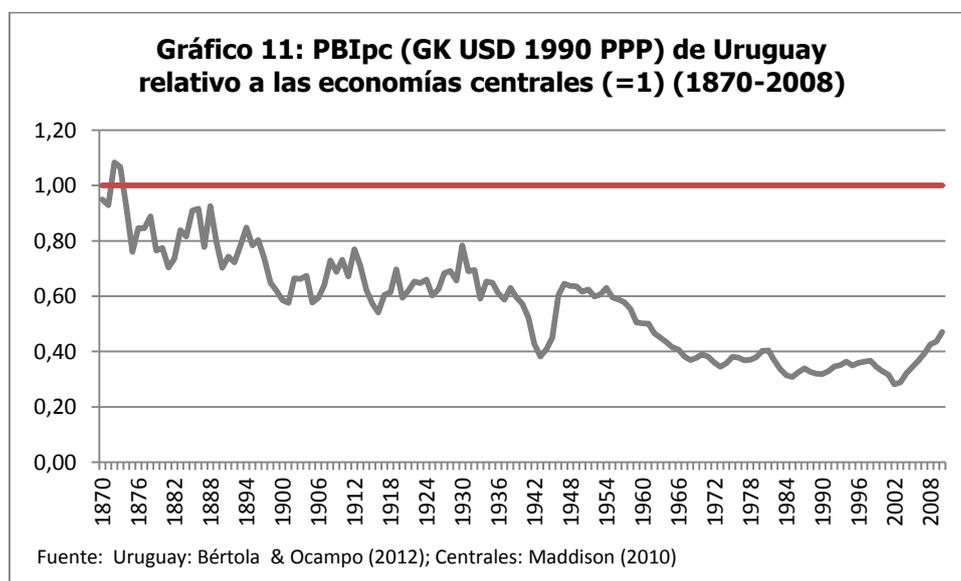
El caso de la distribución del poder económico siempre aparece con signo positivo, y salvo en el caso del período 1973-1984, siempre correlaciona con la democratización en el mismo factor.

Por último, atendiendo a la dimensión **perdurabilidad en el tiempo de los arreglos** institucionales, podemos observar que los cuatro indicadores siempre aparecen con signo positivo. Si interpretamos esta dimensión como un *proxy* de la formación de expectativas de los agentes a la hora de tomar las decisiones, podemos interpretar este signo positivo como reflejo de una cierta “prociclicidad” de las expectativas. Éstas se adaptan a la trayectoria pasada de las instituciones, y acompañan el ciclo de las mismas.

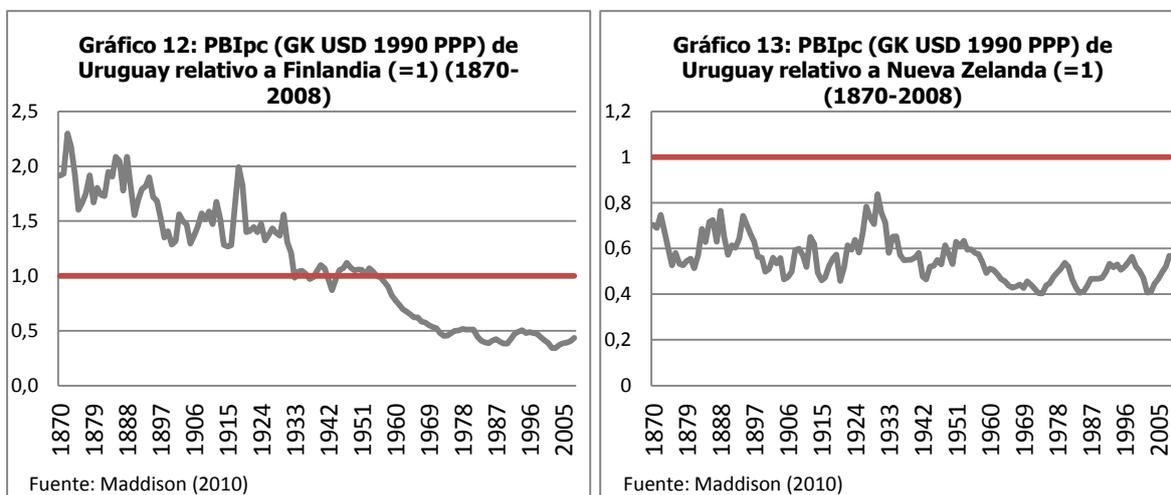
CAPÍTULO 4: Las instituciones ¿son las culpables?

Este trabajo partió, en su comienzo, de un conjunto de hipótesis rivales a testear. Las mismas se planteaban a partir de la constatación de la existencia de diferentes percepciones sobre el desempeño institucional de largo plazo del país. Asimismo, como lo señala la teoría neoinstitucionalista, el desempeño institucional debería, al menos en un sentido teórico, estar relacionado con el desempeño económico. Esta relación, sin salir del plano teórico, implica que un buen desempeño de las instituciones que se han definido como relevantes para el crecimiento económico contribuiría a generar mejores entornos de toma de decisiones, y con ello, se lograría un crecimiento económico bueno y sostenible.

La realidad indica, como ya se ha mencionado en varias ocasiones durante este trabajo, que el crecimiento económico del Uruguay ha sido espasmódico, y escaso (promedialmente la tasa de crecimiento anual del PIBpc para todo el período de análisis es de 1,2%). Si comparamos este crecimiento con el de las economías centrales, encontramos que, como lo muestra el Gráfico 10, el proceso de divergencia con respecto a éstas es marcado durante todo el período.



Incluso tomando en cuenta otras economías cuya estructura productiva hacia comienzos del período las hace comparables con nuestro país, encontramos que el crecimiento de Uruguay en el largo plazo ha sido divergente (Gráficos 11 y 12).



El presente trabajo no es comparativo, en el entendido de que, para poder evaluar el desempeño económico relativo del país deberíamos poder estudiar el impacto de los mismos factores para las economías que tomáramos como referencia. En este sentido, para analizar las causas de la divergencia con respecto a las economías centrales sería necesario contar con datos sobre el desempeño institucional en las demás economías.

Esto escapa a los objetivos del presente trabajo, por lo que tomaremos este fenómeno como un dato dado. La divergencia en términos de ingreso per cápita del Uruguay con respecto a distintas economías es fácilmente constatable. La misma radica en que las tasas de crecimiento de la economía uruguaya han sido (promedialmente) inferiores a las registradas por dichas economías y por tanto se produce, en el largo plazo, un aumento en la brecha de ingresos.

¿Son las “malas” instituciones uno de los factores culpables de la baja tasa de crecimiento de la economía uruguaya? Si se cumplen los supuestos teóricos manejados al comienzo de este trabajo, y las instituciones son las causas últimas del desempeño de la economía, entonces, el magro crecimiento debería estar incidido por un mal desempeño institucional de largo plazo en el caso de la economía uruguaya. Cabe

destacar en este punto que, como se viera en Capítulo 1 (II.a), las determinantes del crecimiento económico son variadas y, en función de los supuestos teóricos que tomemos, podremos incluir en la relación diferentes conjuntos de variables. Entre estas variables, las instituciones son, sin duda, una más de las posibles determinantes, con lo que, un modelo completo que explique el crecimiento de largo plazo de una economía no podrá ser aquél que sólo incluya a las instituciones como determinantes del mismo.

Ahora bien, el análisis descriptivo realizado en la sección anterior nos lleva a cuestionarnos si realmente las instituciones uruguayas en el largo plazo han sido tan malas, y por lo tanto a cuestionarnos sobre su incidencia en el proceso de crecimiento.

En la sección destinada a las preguntas e hipótesis de investigación nos planteábamos tres relaciones que describían posibles interacciones entre los desempeños institucional y económico.

- La primera de ellas afirmaba que, si las instituciones son las causas últimas del crecimiento, y las mismas no han tenido un mal desempeño, entonces la relación entre ambos fenómenos no sería la planteada por la teoría.

- La segunda hipótesis, por el contrario, plantea una relación directa entre desempeño institucional y crecimiento, en el sentido tradicional que le da la literatura neoinstitucionalista a esta relación: el desempeño institucional del Uruguay en el largo plazo no ha sido satisfactorio, y este ha determinado que no se logren altas tasas de crecimiento.).

- La tercera plantea la posibilidad de que la relación entre las variables sea inversa, y que la falta de crecimiento económico haya incidido en el desempeño institucional.

En este sentido, y en pos de contrastar estas hipótesis rivales, buscaremos si existe una relación de largo plazo entre ambos factores.

A pesar de que lo correcto para establecer el modelo sería incluir otras posibles determinantes del mismo además de las instituciones, como afirma Lütkepohl (2004) las relaciones de cointegración que incluyen un amplio número de variables en el análisis tienden a tener poca potencia, con lo que resulta conveniente, en general, y en particular a los fines de esta investigación, la realización de análisis de cointegración

bivariados, los cuales permiten una primera aproximación a las relaciones de largo plazo existentes entre dichos pares de variables.

Cabe resaltar, también, el hecho de que no se considera que el análisis a realizar de como resultado un modelo que sirva para explicar las determinantes del crecimiento económico de largo plazo en el Uruguay, ya que omitiremos en forma consciente las demás variables que pueden estar incidiendo en este fenómeno. El análisis nos reportará una aproximación a la relación existente entre la variable que hemos construido para dar cuenta del desempeño institucional y el crecimiento económico.

I. Supuestos de trabajo

La cointegración de dos series indica la presencia de un equilibrio en el largo plazo de las mismas hacia el cual converge el sistema a lo largo del tiempo. Dos series (o más) que están cointegradas se mueven conjuntamente a lo largo del tiempo y las diferencias que existen entre ellas son estables, aún cuando cada serie tenga una tendencia estocástica, es decir, sea no estacionaria.

En función de las hipótesis que se plantearon podemos establecer tres afirmaciones a contrastar a lo largo del análisis:

En primer lugar, si encontráramos que las series trabajadas son estacionarias, podremos realizar un análisis de regresión y testear nuestras tres hipótesis a través de estimaciones MCO.

Por otra parte, si rechazáramos la existencia de una relación de cointegración entre las variables³⁷ no tendríamos evidencia suficiente para afirmar que entre el desempeño institucional y el crecimiento económico existe algún tipo de relación específica de largo plazo. De comprobarse esta afirmación, tendríamos indicios que nos permitirían cuestionar el papel del desempeño institucional en el “fracaso” uruguayo en términos de crecimiento económico.

³⁷ Ya sea por ser las mismas de diferente orden de integración o, si siendo de igual orden de integración, no existe una relación de cointegración entre las mismas.

Por último, si no encontramos elementos que nos permitan inclinarnos por las posibilidades anteriores, y en caso de encontrar que las series están cointegradas, podremos buscar si existe una relación de largo plazo entre las instituciones y el crecimiento económico. A partir de ello, podremos analizar si la segunda de nuestras hipótesis establece la dirección de la relación entre las variables en forma correcta, o si es más plausible el enunciado planteado en la tercera hipótesis.

II. Instituciones y crecimiento económico: ¿una relación de largo plazo?

Para contrastar las afirmaciones anteriores es necesario, en primer lugar verificar la estacionariedad de las variables mediante la metodología Box-Jenkins (1976), la cual implica, en primera instancia, un análisis gráfico de las series (correlogramas) y la aplicación del test de raíces unitarias (ADF).

En caso de que las series no tengan un comportamiento estacionario, se procederá a un análisis de cointegración a través de la metodología de Johansen (1988), determinándose si existe una tendencia común entre las series. De encontrarse relaciones de cointegración, se procederá a la formulación de un modelo de corrección de error (VECM), a través del cual podremos establecer si las variables utilizadas son exógenamente débiles en la relación de cointegración (determinado con ello cuál opera como variable dependiente y cuál como variable independiente de la relación).

Las series utilizadas serán el ISDI presentado en el capítulo anterior que, como se ha visto, es un indicador anual que varía entre 0 y 1 y el PIBpc en dólares internacionales GK PPP de 1990 (114 observaciones en cada caso). Las mismas fueron analizadas con el Módulo de Detección Automática del software DEMETRA, para detectar sus posibles puntos anómalos (los cuales en el caso de la variable INST quedan de manifiesto en su gráfico original –Ver Gráfico 7 pp 78-), y se trabajará a posteriori con las series linearizadas (con corrección de outliers) que el programa calcula.

En el caso del PIBpc, el mismo se ajusta a un modelo ARIMA (1,1,0) y se detectaron un outlier de tipo aditivo (AO) en 1929 y uno cambio transitorio (TC) en 2001. A pesar de que la serie presenta una manifiesta volatilidad entre 1870 y 1930, el DEMETRA no reporta outliers para ningún punto de ese período. Por su parte, la serie de desempeño

institucional se ajustó un modelo ARIMA (2,2,0) en el que se corrigen 4 outliers de tipo AO (1956, 1970, 1989 y 1978), 6 de tipo LS (1984, 1930, 1983, 1977, 1874 y 1964) y uno de tipo cambio transitorio (TC) en 1931³⁸.

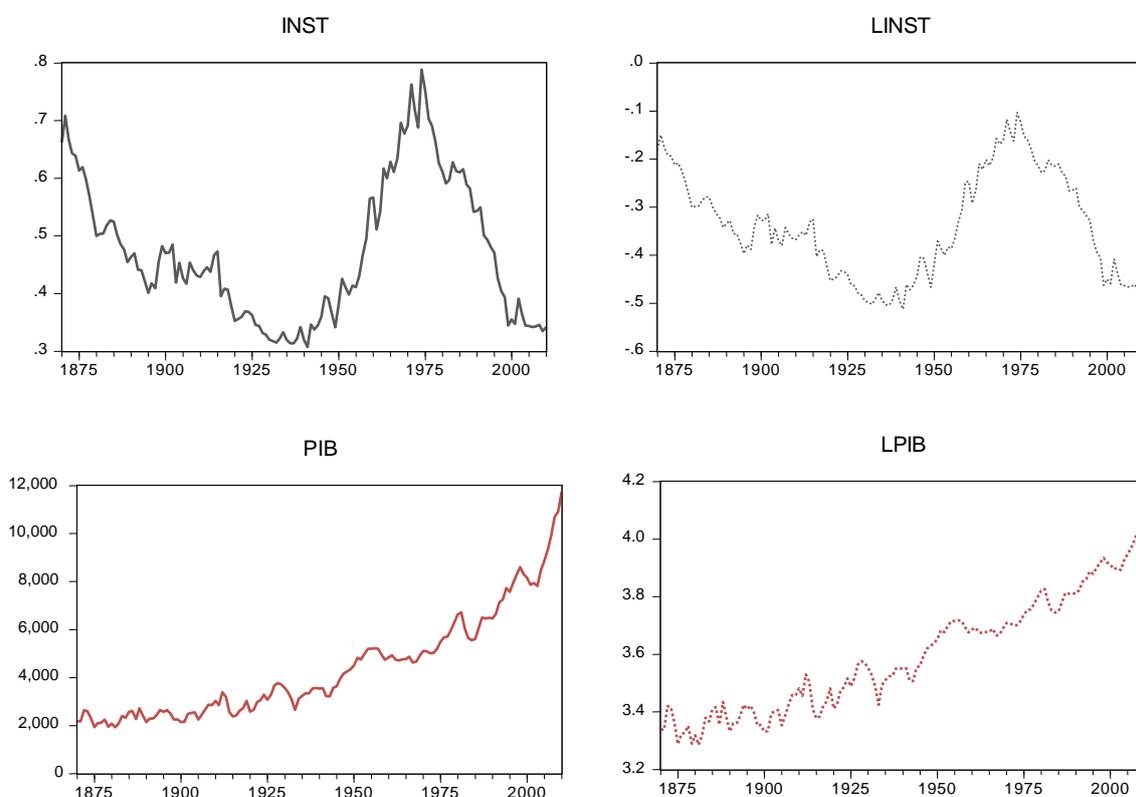
Para el análisis de cointegración a ambas series linearizadas se les aplica la transformación Box-Cox (transformación logarítmica), la cual contribuye a evitar posibles problemas de heteroscedasticidad³⁹ que arrastren las series originales mediante la estabilización de las varianzas que crecen con el tiempo.

El Gráfico 14 muestra las series en nivel (linearizadas con DEMETRA) y sus transformaciones logarítmicas (PIB y LPIB; INST y LINST son las notaciones utilizadas para denominar a cada una de las series en este capítulo). Como se puede apreciar, la serie de PIBpc presenta una tendencia creciente constante a pesar de su alta volatilidad a comienzos del período de estudio, mientras que la serie de desempeño institucional no parece presentar una tendencia clara.

³⁸ Los estándares normales para la corrección de outliers de una serie suelen manejarse en torno al 5% de los datos, pero trabajando con 140 observaciones se consideró aceptable extender ese margen hasta el 10% de las mismas. En el caso de la serie INST se corrigió un 9% de los outliers que se detectaron a través del análisis de la serie en DEMETRA.

³⁹ La heteroscedasticidad es la existencia de una varianza no constante en las perturbaciones aleatorias de un modelo econométrico. Partiendo de la base de que una de las posibles fuentes de perturbación de las varianzas del modelo especificado puede deberse a la omisión de variables relevantes en el mismo, es importante minimizar la heteroscedasticidad de las varianzas de las propias variables que sí incluiremos en el mismo.

Gráfico 14: Indicador de desempeño institucional (INST) y de crecimiento económico (PIBpc). Series linearizadas originales y transformaciones logarítmicas. Uruguay 1870-2010



Fuente: elaboración propia.

Para comenzar la identificación de las series, en el Anexo 3 (pp.145-146) se presentan los correlogramas de ambas series. En ambos casos se puede observar cómo las funciones de autocorrelación descienden lentamente de valores altos hacia cero, lo cual es característico de los correlogramas de series que responden a un proceso de tipo “paseo aleatorio”, no siendo estocásticas las tendencias que muestran las mismas. Para confirmar lo anterior, se realizará más adelante el test de raíces unitarias.

Junto con los correlogramas se incluyen para ambas series el estadístico Q (Box-Pierce) y sus probabilidades respectivas. El estadístico Q testea como hipótesis nula (H_0) la estacionariedad de las series, y las probabilidades indican el nivel de significación del estadístico, rechazándose la H_0 si la probabilidad asociada al estadístico Q es menor o igual que el nivel de significación de 0,05. En ambos casos

podemos observar que se rechaza la H_0 , por lo tanto ninguna de las dos series es estacionaria.

A pesar de que a través del estadístico Q se puede establecer la no estacionariedad de las series utilizadas para el análisis, aplicamos el test de raíces unitarias (Augmented Dickey-Fuller –ADF-) para confirmarlo. El resumen de los resultados se presenta en la siguiente Cuadro:

**Cuadro 4: Resultados de la prueba ADF
Análisis de Estacionariedad. Datos anuales 1870-2010**

Variable	Estadístico ADF	Estadístico DW	Número de Retardos	Incluye intercepto	Incluye tendencia	Orden de integración
<i>En nivel</i>						
LINST	-1,146	1,999	0	si	si	I(1)
LPIB	-3,245 ⁽¹⁾	1,858	0	si	si	I(1)
<i>En primeras diferencias</i>						
DLINST	-11,989 (*)	1,977	0	no	no	I(0)
DLPIB	-11,769 (*)	1,943	0	no	no	I(0)

Fuente: Elaboración propia.

(1) No se puede rechazar la H_0 para un nivel de confianza de 10%.

(*) Significativo al 0.01

El test ADF testea como H_0 la no estacionariedad de las series, es decir, la existencia de raíces unitarias en las mismas⁴⁰. En el Anexo 3 (pp.147-151) se presentan los resultados del test aplicado sobre las series originales (LINST y LPIB) y como se puede observar, el estadístico t para ambas series es menor (en valor absoluto) que los valores críticos de MacKinnon para todos los niveles de significación (excepto en el caso del LPIB para el nivel de 10%), con lo que se acepta la H_0 de que las series posean una raíz unitaria para un nivel de confianza del al menos 5%. Calculado el estadístico sobre las primeras diferencias de las series (DLINST y DLPIB) se comprueba la estacionariedad de las mismas (rechazo de H_0), debido a que el estadístico t es mayor en valor absoluto que los niveles críticos para todos los niveles de significación. Con estos resultados se concluye que LINST y LPIB son ambas integradas de orden 1.

Como mencionáramos al comienzo de la sección, las tres posibilidades que nos presentaban las series a estudiar podían traducirse en tres afirmaciones las cuales serían contrastadas en el proceso de éste ejercicio econométrico. Habiendo comprobado que

⁴⁰ Aunque en el caso de LPIB la existencia de raíz unitaria no puede ser descartada para un nivel de confianza del 10% (bajo los parámetros de MacKinnon), sí puede ser aceptada para niveles de 1% y 5%. En el trabajo manejaremos como nivel de confianza mínimo el de 5%, para todos los test aplicados.

ambas series son I(1) estamos en condiciones de rechazar las primeras dos afirmaciones: en primer lugar, la que se basaba en que ambas series podían ser estacionarias queda rechazada en vista de que ambas series son integradas de orden 1, con lo cual se descarta la posibilidad de testear nuestras hipótesis a través de modelos MCO. En segundo lugar, la afirmación que sostenía que ambas series podían ser integradas de diferente orden, que nos llevaría a afirmar que entre ellas no existe cointegración, tampoco se comprueba, aunque esto no nos permite afirmar que sí existe dicha relación de largo plazo.

Para ello, se utilizará para la metodología propuesta por Johansen (1988), cuyo punto de partida es el Vector Autorregresivo con p rezagos (VAR(p)) y la estimación de la cantidad de dichos rezagos a utilizar⁴¹. En este sentido, en el Anexo 3 (pp. 153) se presenta el resultado del Lag Length para la determinación de la cantidad de rezagos a utilizar.

Como puede observarse, la mayor parte de los criterios apuntan a la utilización de un VAR(1), pero el mismo, como se muestra a continuación en el Anexo 3 (pp. 154 a 156) presenta problemas varios en sus residuos (los mismos no cumplen los criterios de normalidad, no correlación y homoscedasticidad), lo cual, analizando el gráfico de los residuos contra el tiempo (Anexo 3 pp. 157), podría deberse a un problema de necesidad de corrección de outliers⁴².

Si bien los residuos son normales, existe autocorrelación entre ellos (como lo demuestra su expresión gráfica, así como el test Q de Box-Pierce/Ljung-Box), y en la prueba conjunta de heteroscedasticidad no es posible rechazar la H_0 del test (que las varianzas de los residuos sean distintas entre sí, es decir, que los residuos sean heteroscedásticos), por lo consiguiente no se puede afirmar que los mismos sigan un proceso de ruido blanco.

A pesar de realizar la corrección de outliers, el VAR(1) sigue presentando problemas en sus residuos (Anexo 3 pp. 158-160), lo cual tampoco es posible de corregir

⁴¹ Si el rezago utilizado es demasiado corto, es probable que no se pueda captar dentro del mismo la dinámica del sistema, mientras que si es demasiado largo existe el riesgo de perder grados de libertad y que se deban estimar demasiados parámetros.

⁴² Si bien las series han sido linearizadas y corregidos sus outliers, cuando se analiza el VAR el mismo establece una relación entre ambas series, por lo que es posible intentar corregir los puntos anómalos en esta relación a partir de la introducción de outliers en el modelo. Respetaremos nuevamente el criterio de corregir hasta un máximo de 10% de los posibles puntos anómalos de la serie.

aumentando los rezagos del VAR⁴³. El Lag Length señalaba como alternativa (según el criterio LR) la utilización de un VAR(8), pero el uso de un VAR con tantos rezagos, en una muestra pequeña como la que se está manejando, sería demasiado costosa en términos de información perdida.

Analizando nuevamente la series y los residuos del VAR(1) contra el tiempo, se observa que la volatilidad de la misma parece ser el origen del problema de ajuste del vector autoregresivo. En este sentido, la serie LPIB, que recordemos que el DEMETRA en su linearización no presenta casi corrección de outliers para la misma, tiene serios problemas de volatilidad entre 1870 y 1930. Asimismo, como se viera en el análisis por períodos realizado para el indicador de desempeño institucional, en ese mismo período las estimaciones de los distintos indicadores utilizados para calcular el indicador sintético, presentan problemas diversos.

Ante estos problemas, se optó por intentar realizar el análisis, iniciando el estudio de las series en 1930. A partir de ello, se recalcula el Lag Length (Anexo 3 pp. 161), el cual sugiere la utilización de un VAR(1) o un VAR(2) según los distintos criterios. Se tomó la decisión de continuar el análisis con el uso de un VAR(1) por ser el de menor cantidad de rezagos.

Es importante, en términos analíticos, que en esta instancia del análisis no se hayan podido incluir todos los años del período. Cuando se presentaron los antecedentes locales sobre el desempeño institucional en el Uruguay, resaltábamos que una de las diferencias que se pueden encontrar entre los trabajos provenientes de la Historia Económica y los de la Historia Política y la Ciencia Política, era que los primeros no compartían la visión -casi idílica- sobre el desempeño institucional del país en el período previo a 1930 que plantean los segundos.

Si bien no podemos afirmar cómo era la relación entre nuestro indicador de desempeño institucional y la evolución del producto per cápita en el período 1870-1929, en vista de que no se logró ajustar un modelo adecuado para ese período, los resultados que se encuentren a posteriori para el resto del período de análisis podrían no ser extrapolables al primer período de crecimiento hacia afuera.

⁴³ Se repitió el procedimiento para un VAR(2) y un VAR(3), pero todas las opciones presentan problemas en los residuos, por lo que fueron descartadas. De todos los casos, el VAR(3) es el que presenta mejor ajuste, ya que sus residuos, si bien tienen problemas de autocorrelación, los mismos son normales y homocedásticos.

Como se puede observar en el Anexo 3 (pp. 163-164) los residuos del VAR(1), una vez corregidos los outliers del modelo⁴⁴, para el período 1930-2010 cumplen con los criterios de normalidad, homoscedasticidad y no correlación.

Habiendo logrado ajustar el vector autorregresivo, procederemos a estimar si existe relación de cointegración entre la evolución del producto per cápita y el indicador elegido de desempeño institucional. Para ello, en primer lugar, debemos seleccionar los supuestos bajo los que operará el Test de Johansen para establecer la existencia o no de relaciones de cointegración.

Se seleccionó un modelo de una sola ecuación con intercepto en la ecuación de cointegración y sin tendencia en el VAR que aparece como opción más viable según el resumen de modelos (ver en Anexo 3 pp. 165). En el Cuadro 5 se presenta el resultado del test de cointegración de Johansen para el modelo especificado.

Cuadro 5: Resultado de Test de Johansen para período 1930-2010

1 Cointegrating Equation(s): Convergence achieved after 16 iterations.

Restricted cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

LPIB	LINST	C
1.000000	0.275799	-3.293984
(0.00000)	(0.35316)	(0.13466)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(LPIB)	0.000000
	(0.00000)
D(LINST)	0.061943
	(0.01421)

Fuente: Elaboración propia.

Del cuadro anterior se desprende que se acepta la existencia de un único vector de cointegración entre las series. La relación de cointegración entre las dos variables puede expresarse como sigue (errores estándar de los coeficientes entre paréntesis):

$$LPIB = -3,29 - 0,27 * LINST + \varepsilon_t$$

(0,134) (0,353)

⁴⁴ Los outliers corregidos son: CT: 1933, 1934, 1942, 1944, 1961, 1982; AO: 1975.

La comprobación de la existencia de una relación de largo plazo entre el crecimiento económico y el desempeño institucional, nos permite, en principio, cuestionar la primera de nuestras hipótesis, la cual afirmaba que no existía un vínculo entre ambas variables en cuestión.

Por otra parte, que el indicador de desempeño institucional tenga un vínculo negativo con el crecimiento económico tampoco parece ser un indicio a favor de la segunda hipótesis planteada en este trabajo. La misma establecía que el desempeño institucional en el Uruguay habría tenido un impacto negativo en la tasa de crecimiento del producto, siendo el desempeño institucional uno de los factores que coadyuvaron en la incapacidad de mantener un crecimiento económico que le pudiera permitir al país converger con las economías líderes.

En este sentido, si bien debemos recalcar que entre ambas variables existe una relación de largo plazo, no es el mal desempeño institucional el que habría minado el crecimiento en el largo plazo, sino que, al relacionarse negativamente dichas variables, las mejoras en el desempeño institucional conllevan a una desmejora en el crecimiento económico.

Para contrastar si la dirección de la relación establecida está correctamente interpretada, se calcula el modelo de corrección de errores (VECM), y con ello se establece si LINST es exógenamente débil dentro del modelo. Los resultados del VECM se presentan en el Anexo 3 (pp.167). Restringiendo β , el coeficiente es significativo, pero LINST(-1) es exógenamente débil.

El hecho de que una variable sea exógenamente débil en la relación de largo plazo implica que dicha variable no depende de los valores contemporáneos de las demás incluidas en la relación (en nuestro caso el PIBpc). Es decir, LINST no se ajusta inmediatamente ante los desvíos de la relación de equilibrio, lo cual estaría confirmando que la relación de largo plazo entre nuestras variables tiene como variable independiente al desempeño institucional y como variable dependiente al crecimiento económico. Este resultado cuestiona, en principio, el enunciado de nuestra tercer hipótesis, la cual afirmaba que: *Las mejoras sostenidas en materia de crecimiento económico son el sustento para el desarrollo de mejores marcos institucionales, y es el desempeño económico del Uruguay el que ha determinado el desempeño institucional del país.*

Este resultado cuestiona entonces las tres hipótesis testeadas.

III. Resultados (II): Otro ladrillo en la pared

El resultado de este análisis no resulta del todo inverosímil en función de algunos elementos que hemos ido manejando en el correr del trabajo. En un sentido teórico era esperable, que la relación entre instituciones y crecimiento económico fuera positiva, ya que, según los postulados neoinstitucionalistas, mejor desempeño institucional debería redundar en mayor crecimiento económico. No obstante, hay algunos elementos a considerar antes de refutar dicho postulado.

En primer lugar, la teoría neoinstitucionalista hace hincapié en que este supuesto se da entre “buenas instituciones” y crecimiento económico, lo cual, como ya se mencionara, alude a la calidad de los marcos institucionales. Sin embargo, en el trabajo hemos hecho énfasis en que lo que mide el indicador planteado es el desempeño y no la calidad de las instituciones.

Esta precisión resulta importante para entender los resultados obtenidos. En este sentido, la medición del desempeño apunta a ver la efectividad -o el rendimiento, en algún sentido- de las instituciones, más que su formulación en términos teóricos esperados (como podría derivarse del estudio de políticas específicas, o, como se mencionó anteriormente, a través del estudio de la legislación). Si el segundo fuera el caso, y el indicador propuesto reflejara el conjunto de propiedades o características deseables del marco institucional, entonces sería esperable que la dirección de la causalidad encontrada respetara el sentido que teóricamente se le da a la misma.

Teniendo esto en cuenta, el resultado anterior puede ser leído en los siguientes términos: el desempeño institucional en el Uruguay no ha sido necesariamente malo, como pudimos observar en el análisis realizado del indicador por períodos, pero el problema ha sido que las mejoras en dicho aspecto, en vez de traducirse en mayor crecimiento económico, han tenido un impacto negativo sobre el mismo. En este sentido, el problema no parece ser de rendimiento, sino de efectividad.

¿Cuáles son las posibles explicaciones de esta relación negativa? ¿qué ha hecho que las mejoras institucionales hayan repercutido negativamente en el crecimiento económico? ¿este resultado es el que se debe esperar cuando uno mide desempeño y no calidad?

En primer lugar, como ya se mencionara, la relación de cointegración fue calculada en forma bivariada, omitiendo otras posibles determinantes del crecimiento económico. Esto nos induce a pensar que es posible que esas otras fuerzas tengan un peso explicativo mucho mayor sobre el proceso que lo que tienen las instituciones.

Al igual que como sosteníamos en la construcción del indicador, quizás para el análisis de los efectos de las instituciones sobre el crecimiento económico también sea necesario estudiar las *combinaciones* de estas con los demás posibles factores determinantes.

Por otra parte existe la posibilidad de que, en un análisis extendido, se encuentre que las instituciones no son determinantes directas del crecimiento económico, sino que existen otros factores que median esta relación. Para ello sería necesario utilizar otras técnicas y realizar nuevos análisis econométricos que no están al alcance de esta investigación, entre otras cosas porque sería no una investigación sobre instituciones, sino sobre las determinantes del crecimiento económico.

Más allá de estas posibles hipótesis interpretativas, parece claro que, centrándonos sólo en la relación entre nuestras dos variables, los esfuerzos en materia de desempeño institucional no se han capitalizado en mayor crecimiento económico, y esto es un problema, o de (nuestro) resultado o de política.

El desempeño institucional del país ha sido, según nuestro indicador nos muestra, relativamente bueno, y además ha demostrado que, a pesar de su alta volatilidad, las instituciones tienen una capacidad de reacción frente a sus crisis que le permite que estas no se transformen en sistémicas.

Las caídas en el desempeño institucional, por más profundas que estas hayan sido, han tenido recuperaciones que, en algunos casos, llevan menos tiempo que lo que, ante crisis similares, tarda en recuperarse la economía. Sin embargo, este desfasaje ante las recuperaciones post-crisis es comprensible si la reconstrucción institucional no se transforma en crecimiento, sino en un lastre para el mismo.

Esto nos lleva a pensar que quizás esas mejoras en el desempeño institucional se estén capitalizando en otros aspectos del desarrollo y tal vez la incidencia negativa sobre el crecimiento sea “el precio a pagar” por esas otras mejoras.

Finalmente, la clave explicativa de esta relación “inversa” podría encontrarse en el período anterior a 1930, pero el análisis no nos permite más que conjeturar al respecto ya que desconocemos si se cumple la relación de cointegración (y en los mismos términos) para el período anterior a 1930. En este sentido, en un terreno puramente especulativo, podríamos arriesgar otra lectura del resultado, que complementa los dicho anteriormente:

El análisis por períodos de las distintas dimensiones del ISDI nos mostraba cómo, a pesar de muchos vaivenes, las instituciones asociadas con la distribución del poder han contribuido (excepto durante el período 1973-1984) a mejorar el desempeño institucional.

Estas mejoras han “compensado” los serios problemas que al desempeño institucional le provocan las instituciones económicas, no porque estas tengan un comportamiento malo (sus indicadores muestran tendencias a la mejora), sino porque la interacción de las mismas con las instituciones políticas (las *combinaciones institucionales* que de ellas surgen) sistemáticamente han jugado en forma negativa en el desempeño institucional.

También sabemos que el período batllista, con sus avances en materia de políticas sociales y de ampliación de ciudadanía, han sido históricamente considerado como un ejemplo en el continente, y que las instituciones políticas uruguayas en general, por variadas características que ya se explicitaron a lo largo del trabajo, siguen siendo consideradas de esta forma hasta nuestros días, no sólo por parte de *ese imaginario colectivo* nacional, sino también fuera de fronteras.

Por otro lado, Bértola (2000) así como Bertino et al (2005), han asegurado que la capacidad de “hacer política” del primer batllismo se basaba en una cierta *interacción virtuosa* (Bértola 2000: 174) entre el crecimiento del sector externo de la economía que permitía la recaudación tributaria que sustentaba económicamente las políticas domésticas (las formas de recaudación estaban basadas en el comercio importador, el cual se volvió dinámico gracias al crecimiento exportador y a la relación favorable de

términos de intercambio de las materias primas en el período). Esto permitió mantener la balanza comercial superavitaria y con ello la capacidad de endeudamiento externo.

Esta interacción virtuosa comienza a flaquear con la primera guerra mundial. En palabras de Bertino et al. (2005):

“Los cambios en la economía mundial constatados a partir del estallido de la guerra, junto con algunas variables endógenas como el temprano estancamiento de la ganadería, se constituyeron en factores que socavaron las bases del modelo de inserción externa basado en la agroexportación. Finalmente, cuando el orden mundial se dislocó, luego del crack bursátil de 1929, esa estrategia de crecimiento, que ya mostraba síntomas de agotamiento se volvió inviable.” (Bertino et al 2005:76)

Todos estos elementos, junto con el resultado arrojado por nuestro análisis de cointegración nos llevan a especular si el problema de la interacción entre instituciones y crecimiento, no está ligado a esta lógica propia del modelo batllista de desarrollo.

En este sentido, podemos pensar que mantener esas instituciones políticas que efectivamente han contribuido a mejorar el desempeño institucional global, y de alguna forma a tener “mejores” instituciones, se ha hecho en base a instituciones económicas que, en algunos períodos del tiempo se sustentaban sobre bases demasiado inestables, y que en otros momentos del tiempo han intentado “emparchar” esa base sin atacar los problemas de fondo⁴⁵.

Esos parches no han sido estrictamente malos tomados en forma aislada, como nuestros indicadores muestran, pero su contribución a las mejoras institucionales sí lo han sido.

Nuevamente hacemos énfasis en nuestro planteo inicial. No atender a las combinaciones institucionales y no sólo a las instituciones particulares parece haber sido el problema de base que no permitió a los hacedores de política superar esa fuerte *path dependence* institucional.

En cualquier caso, y retomando la pregunta de la que partiéramos, ¿son las instituciones las culpables del bajo crecimiento del país? ¿fueron las “malas”

⁴⁵ Entre ellos sustentar un modelo de desarrollo en un sector que ya a principios de siglo mostraba claros signos de agotamiento y que no supo encontrar la salida a través de la incorporación de mayor progreso técnico (Álvarez et al. 2009; Álvarez 2009; Bértola y Porcile 2000, entre otros)

instituciones uruguayas las determinantes del proceso de divergencia económica? No tenemos elementos suficientes para responder con certeza a estas preguntas, pero estamos en condiciones de aventurar una respuesta tentativa: No, las instituciones no han sido las culpables. Creemos que, por algún motivo el país no ha sido capaz de transformar sus mejoras institucionales en un factor contribuyente al crecimiento económico, pero consideramos que no es posible achacarle a las instituciones toda la culpa del “fracaso” económico del país. Consideramos también que los motivos por los que esta relación ha sido negativa están asociados más con la interacción entre instituciones políticas y económicas más que en los malos desempeños individuales de cada una de ellas.

CAPÍTULO 5: Muchas preguntas, muy pocas respuestas

Si bien el capítulo de cierre de este trabajo debería titularse “conclusiones”, resulta poco honesto nombrarlo de esa forma cuando quedan más preguntas en el tintero que las que hemos podido responder.

Partimos de muchas interrogantes al comienzo del mismo, y llegamos al final con muchas más, y es por ello que este capítulo final se estructura en torno a preguntas y no a respuestas, y destaca más lo que queda por hacer que lo que se ha hecho.

Entrar en el mundo del institucionalismo para responder esta pregunta se asemeja mucho a tirar de la punta de una madeja de hilo muy enredado, que se vuelve inmanejable en cierto punto.

El marco teórico desde el que partió este análisis, que intentó nutrirse de diversos enfoques sobre la materia, nos llevó a plantearnos una definición de instituciones orientada al papel de las mismas en la toma de decisiones de los actores sociales.

Así, definimos las instituciones como *aquellos códigos y estructuras que garantizan la toma de decisiones por parte de los actores sociales. Las mismas deben asegurar que esa toma de decisión se realiza en un entorno seguro y proveer una cierta previsibilidad de resultados, tanto en el presente como en el futuro próximo, y asegurar que esas decisiones serán respetadas por la mayoría de los integrantes del sistema social, independientemente del poder que detenten los mismos.*

Entendiendo que el desarrollo, como proceso multidimensional, es un fenómeno complejo de analizar, la definición que adoptamos de instituciones se abocaba a encontrar, dentro de este universo general, las instituciones que particularmente incidieran en el crecimiento económico. No obstante ello, consideramos que dicha definición presenta elementos que la hacen adaptable al análisis del fenómeno en forma más general.

A partir de esa definición de instituciones se determinaron tres dimensiones constitutivas del concepto, para las cuales buscamos indicadores que las representen y, a partir de una técnica estadística que nos permite dar cuenta de las *combinaciones institucionales* de estas dimensiones, calculamos el indicador sintético de desempeño institucional (ISDI).

La aplicación empírica del mismo se realizó para el caso de Uruguay y los resultados que el mismo arroja fueron descritos en forma exhaustiva en la secciones XXXX del trabajo. De estos resultados nos gustaría resaltar los siguientes:

El análisis por dimensiones nos permite ver que, aquellas relacionadas con la generación de entornos de decisiones de inversión confiables han tenido siempre, en todos los períodos de análisis, un papel negativo y siempre saturan en el factor de mayor peso explicativo. Esto implica que, a mejoras en los indicadores de desempeño de esta dimensión, el ISDI desmejora. En este sentido, el país parece no haber logrado generar los entornos de inversión adecuados, lo cual podría estar explicando las bajas tasas de inversión de largo plazo que encuentran Fleitas et al. (2011) en su trabajo, o la baja capacidad para la adopción de tecnología a la que refieren Bértola y Porcile (2000) en su trabajo.

En lo que respecta a la distribución del poder político, encontramos que, si bien no tiene una importancia explicativa tan grande en el ISDI como las anteriores, la misma correlaciona positivamente en los momentos caracterizados históricamente con la desconcentración del poder y negativamente en aquellos que se ha tendido buscar la concentración del mismo. En este sentido, como lo establece la teoría, la distribución del poder parece estar asociada con un mejor desempeño institucional.

Por último, como era de esperarse, la perdurabilidad en el tiempo de los arreglos institucionales acompaña cíclicamente la formación de expectativas de los agentes. Esto tiene un sentido positivo si las trayectorias anteriores de las instituciones son beneficiosas, pero también implica que, siendo pro-cíclicas, se agudizan los procesos de deterioro institucional.

No obstante, se ha defendido en este trabajo que no son las instituciones particulares las que determinan el proceso, sino un análisis global de las mismas, lo cual implica considerar que los signos de los factores se pueden deber a la combinación con las demás variables y no al efecto directo de las mismas sobre el desempeño económico.

El ISDI nos muestra que en términos generales, el desempeño institucional ha estado caracterizado por una alta volatilidad, que ha tenido profundas crisis, pero que también ante ellas hay procesos de rápida recuperación. En ese sentido, el desempeño institucional muestra una dependencia de la trayectoria (representada por la

perdurabilidad en el tiempo de los arreglos institucionales) pero también una capacidad de reacción de las instituciones, lo que hace que las crisis no se transformen en sistémicas.

Estas constataciones resultan controversiales cuando pensamos en el crecimiento económico del Uruguay, en primer término, con los supuestos teóricos de los que partimos en el análisis, los cuales afirman que las mejoras en el desempeño institucional deberían redundar en mejoras del proceso de crecimiento económico. El crecimiento económico del Uruguay, como se ha mencionado, no ha sido satisfactorio (al menos en términos comparados), pero el desempeño institucional no parece haber sido malo.

Por otra parte, centrados sólo en el desempeño institucional, el repaso por los trabajos antecedentes al nuestro nos deja la sensación de que el desempeño institucional del Uruguay, según en cuál período nos enfoquemos, no ha sido tan “adaptable” a las circunstancias como lo muestra nuestro indicador.

A partir de estos resultados nos abocamos a estudiar la relación entre crecimiento e instituciones, basados en tres hipótesis rivales que reflejaban, cada una de ellas, una posible relación entre estos dos factores: que no existiera una relación entre los mismos, la primera de ellas; la segunda afirmaba que, era posible que en el largo plazo la relación existiera aunque en el análisis no se percibiera y que efectivamente las instituciones no hubieran tenido un desempeño que contribuyera al crecimiento; y, la tercera posibilidad, que fuera el crecimiento económico el que estuviera determinando el desempeño institucional, y por tanto la relación se cumpliera, pero al revés.

El análisis de cointegración realizado pretendió establecer si entre ambas variables existía una relación de largo plazo y, si ella existía, cuál era la variable independiente de la relación.

El mismo arroja un resultado inesperado al mostrar que las instituciones y el crecimiento han estado vinculadas entre sí en forma negativa en el largo plazo. Es decir, si bien se encuentra una relación de equilibrio en el largo plazo entre el desempeño institucional y el desempeño económico y se pudo determinar que dicha relación involucra a las instituciones como variable independiente de la relación, las mejoras en el desempeño institucional para el caso de Uruguay en el largo plazo han influido negativamente en el proceso de crecimiento.

Una salvedad que hicimos al plantearnos el análisis del Capítulo 4 se impone ser recordada en este punto: el mismo buscaba encontrar la existencia de un vínculo de largo plazo entre las instituciones y el crecimiento económico, pero conscientemente dejó de lado otros factores explicativos de este último. Determinantes de carácter estructural asociados a la acumulación de capital humano, adopción de tecnología y de cambio estructural de la economía fueron excluidos del análisis de cointegración por escapar a los fines de esta investigación.

En este punto del análisis, y en aras de entender las conclusiones que se pueden extraer del mismo, es necesario recurrir a estos factores olvidados selectivamente, ya que la explicación última de esa relación negativa puede estar fundada en el hecho de que esos otros factores tengan, en definitiva, más para explicar sobre el proceso de divergencia del ingreso per cápita del Uruguay que el propio desempeño institucional.

El resumen de nuestros hallazgos en este sentido se pueden resumir en una respuesta tentativa a la pregunta que diera título al Capítulo 5: ¿son las instituciones las culpables del fracaso Uruguayo en materia de crecimiento? La respuesta parece ser, a la luz de nuestro análisis, No. El desempeño institucional no ha sido malo, pero sus esfuerzos no han sido traducidos en mejoras del crecimiento, probablemente porque las instituciones importan, pero no son las determinantes únicas del fracaso uruguayo.

Como mencionáramos al comienzo de este capítulo, estos resultados arrojan más preguntas que respuestas. La primera pregunta que es dable cuestionarse es si estamos midiendo bien las instituciones que queremos medir o si las dimensiones elegidas son las adecuadas. Asimismo, es posible cuestionar si en esta medición se están dejando de lado otras instituciones que hayan sido más relevantes.

Para la construcción del indicador se tomaron varias decisiones metodológicas (como en todo proceso de medición). Una de ellas fue poner a las instituciones políticas en un plano de igualdad con las instituciones económicas, a pesar de que muchos autores las tratan como antecedentes a las segundas (Acemoglu, Johnson & Robinson 2001, 2004, 2012 entre otros).

Esta decisión, que es tanto empírica como teórica, parte de la convicción de que, mirar un proceso de desarrollo (o simplemente de crecimiento económico como se hizo

en la aplicación práctica de la discusión al caso de Uruguay) en el largo plazo, resulta imposible desatar las tramas que involucran ambos tipos de instituciones.

Es por ello que afirmamos que son las *combinaciones institucionales* las que deben analizarse en el largo plazo. Las mismas son producto de la interacción, no siempre muy clara en su causalidad, de la política y la economía y el sistema de frenos y contrapesos que unas ejercen sobre las otras.

Otra de las decisiones que puede resultar controversial es la de haber optado por definir el indicador en función de los distintos modelos de desarrollo del país. Determinar a priori los períodos de corte del análisis tiene sentido bajo el supuesto de que cada modelo de desarrollo, como explicitáramos, basa su construcción en distintos marcos institucionales (o distintas combinaciones institucionales a nuestro modo de ver); en este sentido, resultaba poco comprensible para nosotros calcular una combinación única para todo el período de análisis y dejar que el indicador nos mostrara si existen, en términos de desarrollo institucional, diferentes “modelos de desarrollo”. Habiendo llegado al final del trabajo, esta posibilidad se presenta como una de los muchos análisis que se pueden realizar en futuras investigaciones.

A pesar de ello, consideramos importante resaltar el hecho de que analizar las instituciones siempre implicará un recorte poco tributario de la generalidad, y creemos que el seleccionado, aunque cuestionable, mejora muchos aspectos que no tienen en cuenta otros indicadores, como ya se mencionó durante el trabajo.

¿Cómo inciden estas instituciones en otros factores del desarrollo? Consideramos necesario testear si esta relación negativa entre instituciones y crecimiento se cumple para otros factores del proceso de desarrollo, o si las mismas combinaciones institucionales han favorecido otros aspectos del desarrollo no contemplados en este análisis. Si estas instituciones funcionan para mejorar otros aspectos del desarrollo, quizás estemos buscando una relación directa entre dos variables que se relacionan indirectamente; o bien, puede suceder que el bajo crecimiento sea “el precio a pagar” por las mejoras en otros aspectos.

Otra contrastación que queda pendiente en este análisis es la comparativa. ¿Esta relación negativa se da en todos los países? ¿En cuáles sí y en cuáles no? ¿Tiene esto que ver con el éxito o fracaso de las economías en el largo plazo?

¿Es posible pensar que, al igual que lo que sucede con el crecimiento económico en términos absolutos, las mejoras en el desempeño institucional en términos comparados no hayan sido lo suficientemente buenas? Si nuestras instituciones mejoran, pero lo hacen en forma tardía, por adopción más que por innovación, esto ¿es suficiente para invertir esa relación entre instituciones y crecimiento?

Entre otras, estas son algunas de las preguntas que surgen de este análisis y que deberán responderse en futuras investigaciones.

Por último, y a modo de cierre, consideramos que el presente trabajo, aunque deja planteadas más interrogantes de las que responde y no arroja toda la luz que quisiera sobre la temática discutida, cumple con la motivación inicial que nos llevó a escribirlo: plantear que para realizar un análisis de los marcos institucionales y para dictaminar su incidencia en los procesos de desarrollo es necesario resolver un conjunto de cuestiones previas en las que la comunidad académica no ha logrado dar una única respuesta, y que hacen que esta línea de investigación tenga aún mucho camino por recorrer. Esperamos que este trabajo contribuya a la misma aportando nuevos elementos de análisis y nuevas interrogantes al mismo.

Bibliografía

Acemoglu, D. & Robinson, J. (2009) *“Economic Origins of Dictatorship and Democracy”* Cambridge University Press.

Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012) *“Why Nations Fail”* Crown Publishers.

Acemoglu, D., & Johnson, S. (2005). *“Unbundling institutions”*, Journal of Political Economy, 113 (5): 949-995. AR (2002)

Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. (2001), *“The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”*. *American Economic Review* (December): 1369-401.

Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. (2002a) *Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution* Quarterly Journal of Economics, 117, pp. 1231-1294.

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2004), *“Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth”*, in Aghion, Ph. & S. Durlauf *Handbook of Economic Growth*.

Acemoglu, D.; Johnson, S. & Robinson, J. (2002b), *“The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth”*. NBER Working. Paper 9378.

Alonso, J.A. (2007) *“Desigualdad, instituciones y progreso: un debate entre la historia y el presente”* En: *Revista de la CEPAL* 93. Diciembre 2007. Pp. 63-84.

Álvarez J. & Willebald H. (2009) *“Land ownership systems and the conditions for the economic growth: settler economies during the First Globalization”* XV World Economic History Congress, Utrecht, 3 - 7 August 2009 - <http://www.wehc-2009.org/programme.asp?find=Scanniello>

Álvarez, A., Coppedge, M., Maldonado, C. (2008) *“Two Persistent Dimensions of Democracy Contestation and Inclusiveness”* Journal of Politics 70 (3): 632-647.

Álvarez, J, Bilancini, E, D'Alessandro, S; Porcile, G, (2011) *“Agricultural institutions, industrialization and growth: The case of New Zealand and Uruguay in 1870–1940”* Exploration in Economic History, Volume 48, Issue 2, April 2011, Pages 151-168

Álvarez, J. – Bértola, L. y Porcile, G. (compiladores) (2007) *Primos ricos y empobrecidos: crecimiento, distribución del ingreso e instituciones en Australia-Nueva Zelanda vs. Argentina-Uruguay*. Ed. Fin de Siglo. Montevideo.

Álvarez, J. (2009) *“Instituciones, cambio tecnológico y distribución del ingreso. Una comparación del desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940)”* Tesis para obtener el grado de Mg. En Historia Económica. FCS- UdelaR. mimeo

Amarante, V. & Vigorito, A (2007) *Evolución de la pobreza y la desigualdad en Uruguay 2001-2006*. Instituto Nacional de Estadística.

Araoz, F. (2011) *La calidad institucional en Argentina en el largo plazo* Working Papers in Economic History. Universidad Carlos Tercero de Madrid WP-11-11.

Barrán, J.P & Nahum, B. (1979-1985) *“Batlle, los estancieros y el Imperio Británico”* Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Barro, R. (1991) “*Economic growth in a cross section of countries*” Quarterly Journal of Economics, 106, pp 407-444.

Barro, R. (1996) “*Democracy and Growth*” Journal of economic growth, 1:1, pp 1-27.

Bertino, M.; Bertoni, R.; Tajam, H y Yaffe, J (2005) “*La economía del primer Batllismo y los años 20*” Historia Económica del Uruguay – Tomo III. Editorial Fin de Siglo.

Bértola, L (1998) “*El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*” 7/98; Unidad Multidisciplinaria-Facultad de Ciencias Sociales; Montevideo.

Bértola, L. (2000) “Primer Batllismo: Reflexiones sobre el crecimiento, la crisis y la guerra”. En Bértola, L. *Ensayos de Historia Económica*. Montevideo, Trilce. Capítulo 3, pp. 167-190.

Bértola, L. & Ocampo, J.A. (2010) “*Desarrollo, vaivenes y desigualdad: una historia económica de América latina desde la Independencia*” Secretaría General Iberoamericana.

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, Nº 3, Madrid, Asociación Española de Historia Económica.

Bértola, L. (2010) “*An Overview of the Economic History of Uruguay since the 1870s*” En: <http://eh.net/encyclopedia/article/Bertola.Uruguay.final.html>

Bértola, L. y Porcile, G. (2000) “Argentina, Brasil, Uruguay y la Economía Mundial: una aproximación a diferentes regímenes de convergencia y divergencia”. En Bértola, L. *Ensayos de Historia Económica*. Montevideo, Trilce. Capítulo 3, pp. 53-90

Bértola, L., & Bertoni, R. (2000) “*Educación y aprendizaje: su contribución a la definición de escenarios de convergencia y divergencia*”. Documentos de Trabajo, Programa de Historia Económica y Social - UM. Nº 20 / reedición, febrero 2012.

Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M. & Porcile, G. (1999); *Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*; Documento de trabajo PHES/19. Reedición 2012

Buquet, Daniel (2003) “Elecciones y Sistema Electoral” en Instituto de Ciencia Política “*El Uruguay del Siglo XX: La. Política*”, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Burkhart, R. & Lewis-Beck (1994) “*Comparative democracy: the economic development thesis*” American Political Science Review, 88, pp 903-1010.

Burkhart, R. & Lewis-Beck, M (1994). “*Comparative Democracy: The Economic Development Thesis.*” American Political Science Review, 88, 903-10.

Caetano, G. Rilla, J. (2005) “*Historia del Uruguay contemporáneo*” Editorial Fin de Siglo.

Chasquetti, D. (2003), “Democracia, multipartidismo y coaliciones en América Latina: evaluando la difícil combinación.” En: Lanzaro, J. (Comp.), “*Tipos de presidencialismo y coaliciones políticas en América Latina*”. CLACSO, Buenos Aires.

Chiaramonte, F & Dosi, G (1993) “*Heterogeneity, competition and macroeconomic dynamics*” Structural change and economic dynamics 4:39-63

Chong, A. y Calderón, C (2000) “*on the causality and feedback between institutional measures and economic growth*” *Economic and Politics*, 12:1 pp 69-81.

Clague, C., Keefer, P., Knack, S. and Olson, M. 1999. “Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance”. *Journal of Economic Growth*, 4 (2):185-211.

Coase, R. (1960) “*La empresa, e mercado, la ley*” Madrid, Alianza Editorial. Repub. (1991)

Commons, J (1934) “*Institutional economics*” MacMillan, New York

Coppedge, M., Alvarez, A., Maldonado, C. (2008) “*Two Persistent Dimensions of Democracy Contestation and Inclusiveness*” *Journal of Politics* 70 (3): 632-647.

Dahl, R. & Lindblom Ch. (1963) “*Politics, economics, and welfare: planning and político-economic systems resolved into basic social processes*” Harper and Bro.

Dahl, R. (1956) “*A preface to democratic theory: How does popular sovereignty function in America?*” University of Chicago Press.

Dahl, R. (1971) “*Polyarchy; participation and opposition*” Yale University Press.

Dahl, R. (1989) “*Democracy and its critics*”. Yale University Press

De la Garza Toledo, E. (2005) “*Neoinstitucionalismo, ¿opción ante la elección racional?*” *Revista Mexicana de Sociología* 67, núm. 1 (enero-marzo, 2005): 163-203

Dellepiane-Avellaneda, S (2012) “*From property rights and institutions to beliefs and social orders: revisiting Duglass North’s approach to development*” Discussion Paper 2011.10 Universiteit Antwerpen.

Diamond, J (2006) “*Armas, gérmenes y acero: breve historia de la humanidad en los últimos trece mil años*” Madrid, Debate, Cap. 18.

Diamond, L. (1992) “Economic development and Democracy reconsidered” En: Marks, G. & Diamond, L. “*Reexamining Democracy: Essays in Honor of Seymour Martin Lipset*” SAGE. Pp. 93-139.

Diamond, L. ,Linz, J. & Lipset, S. (1995) “*Democracy in developing countries: Latin America*” Andamante Press.

Diamond, L., Hartlyn, J., Linz, J., Lipset, S. (1999) “*Democracy in developing Countries: Latin America*” Lynne Rienner Publisher.

Díaz-Agero, C. (1999): “Indicadores sintéticos” Disponible en: <http://www.fuentesestadisticas.com/indicadores.html>

Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. & Soete, L., (eds.) (1998), *Technology and economic theory*, London, Pinter Publishers.

Easterly, W., Kremer, M., Pritchett, L. & Summers, L. (1993), “*Good Policy or Good Luck? Country Growth Performance and Temporary Shocks*, *Journal of Monetary Economics* 32: 459-83.

Engerman, S. & Fogel, R. (1974) *“Time on the Cross”*, 2 vols., Boston: Little, Brown and Co.

Engerman, S.L. y K.L. Sokoloff (2005): *“Colonialism, Inequality, and Long-run Paths of Development”*, NBER Working Paper, N° 11057, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.

Engerman, S.L. y K.L. Sokoloff (2006): “Colonialism, inequality, and long-run paths of development”, en A.V. Banerjee, R. Bénabou y D. Mookherjee (comps.), *Understanding Poverty*, Oxford, Oxford University Press.

Engerman, S.L. y K.L. Sokoloff (1997): “Factor endowments: institutions and differential paths of growth among new world economies. A view from economic historians of the United States”, en Haber, S. *“How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914”*, Stanford, Stanford University Press.

Engerman, S.L. y K.L. Sokoloff (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, S.L., S.H. Haber y K.L. Sokoloff (2000): “Inequality, institutions, and differential paths of growth among new world economies”, en C. Menard (comp.), *Institutions, Contracts, and Organization*, Cheltenham, Edward Elgar.

Feddereke, I., Lourenco, I. & Gwenhamo, F. (2011) *“Alternative indices of political freedoms, property rights, and political instability for Zambia”* Working Paper 207. University of Witwatersrand. Johannesburg.

Finch, H. (1980) *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*; Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Fleitas, S.; Rius, A.; Román, C., & Willebald, H. (2011) *“Economic development and institutional quality in Uruguay: contract enforcement, investment and growth since 1870”* Paper presentado en las V Jornadas de Historia Económica de la Asociación Uruguaya de Historia Económica. Simposio 5: Instituciones y desarrollo.

Fogel, R. (1964) *“Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History”*. Johns Hopkins Press.

Freeman, C. (1982), *‘Technological infrastructure and international competitiveness’*, Draft paper submitted to the OECD Ad hoc-group on Science, technology and competitiveness, August 1982, mimeo.

Freeman, C. (1988), ‘Japan: A new National Innovation Systems?’, in Dosi, G. et al.,(eds.), *Technology and economic theory*, London, Pinter Publishers.

Freeman, C. (1995), *‘The National Innovation Systems in historical perspective’*, in Cambridge Journal of Economics, vol. 19, no. 1.

Freeman, C. (ed.) (1981), *Technological Innovation and National Economic Performance*, Aalborg, Aalborg University Press.

Glaeser, E.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (2004) *"Do Institutions Cause Growth?"* NBER Working Papers 10568.

Goertz, G. (2006) *"Social Science Concepts: A User's Guide"* Princeton University Press.

González Blasco, P. (2000), "Medir en las ciencias sociales". En García Ferrando, et al. *"El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de"*

González, L. (1993) *"Political Structures and Democracy in Uruguay"* Notre Dame University Press. Versión en español: *Estructuras políticas y democracia en Uruguay*. Fundación de Cultura Universitaria (Montevideo).

Hall, R. & Jones, C. (1999) *"Why do some countries produce so much more output per worker than others?"* Quarterly Journal of Economics 114 :1, 83-116.

Hansen, G y Prescott, E (2002), *"Malthus to Solow"* En: *American Economic Review* 92, pp. 1205-1217.

Helliwell, J. (1994) *Empirical linkage between democracy and economic growth"* British journal of political science, 24, pp.225-248.

Hodgson, G. (1998) *"The Approach of Institutional Economics"*, Journal of Economic Literature, 36, march, 1998, pp. 166-192.

Hodgson, G. (2002) *'The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research'*, Constitutional Political Economy, 13(2), pp. 111-27.

Hodgson, G. (2006) *Economics in the Shadows of Darwin and Marx: Essays on Institutional and Evolutionary Themes*, Edward Elgar, Cheltenham.

Hodgson, G. (2007), *'Institutions and Individuals: Interaction and Evolution'*, Organization Studies, 28(1), pp. 95-116.

<http://sistemas.fciencias.unam.mx/~cvrc/files/Master2.pdf>

INE (2007) *"Pobreza y Desigualdad en Uruguay 2006"* Informes INE. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/pobreza/Informe%20pobreza%20y%20desigualdad.pdf>

INE (2011) *"Estimación de la pobreza por el método del ingreso"* Informes INE. Disponible en: http://www.ine.gub.uy/biblioteca/estimacion_pobreza_2010/Estimaci%C3%B3n%20de%20la%20pobreza%20por%20el%20Método%20del%20ingreso%202010.pdf

Investigación". Alianza Editorial, Madrid.

Jacob, R. (1989); "La industria temprana en Uruguay: crónica de un debate nunca realizado"; en Martín Buxedas y Raúl Jacob, *Industria Uruguaya: Dos Perspectivas*. Fundación de Cultura Universitaria-CIEDUR, Montevideo.

Jones, C (1999) *"Was the Industrial Revolution Inevitable? Economic Growth over the Very Long Run"* NBER Working Paper 7375.

Jones, E. (1994) *"El milagro europeo"* Madrid, Alianza, Cap. 12.

Kalmanovitz, S. (2005) "La cliometría y la historia económica institucional: reflejos latinoamericanos." *Historia Crítica*. Nro. 27. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2187048>

Kauffman, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2003) *Governance matters III: uploaded governance indicators for 1996-02* Working paper draft for comments. World Bank.

Knack, S y Keefer, P (1995) *Institutions and economic performance: cross-country test using alternative institutional measures* Economic and politics Volume 7 Nro.3, pp. 207-227.

Knack, S. (2003) "Does Foreign Aid Promote Democracy?," MPRA Paper 24855, University Library of Munich, Germany.

Knack, S. y Anderson, G. (1999) "Is 'good governance' progressive?" World Bank, Working Paper.

Kuznets, S. (1966) "Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread". Yale University Press.

Lanzaro, J. (2003) Tipos de presidencialismo y modos de gobierno en América Latina. En: Lanzaro, J. (Comp.) "Tipos de presidencialismo y coaliciones políticas en América Latina". CLACSO, Buenos Aires.

Lazarsfeld, P. & Merton, R (1961) 'Mass Communication, Popular Taste, and Organized Social Action', in L. Bryson (ed.), *The Communication of Ideas*. New York: Harper, 95-118.

Lindert, P. & Williamson, J. (2003), "Does Globalization Make the World More Unequal?" in M. D. Bordo, A. M. Taylor, and J. G. Williamson (eds.), *Globalization in Historical Perspective* (Chicago: University of Chicago Press).

Lipset, S. (1959) "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy". *The American Political Science Review*, Vol. 53. N°1 pp 69-105.

Lipset, S. (1992) "Condition of the Democratic Order and Social Change: a comparative discussion" En: Eisenstard, S.N. (comp) *Studies in Human society: Democracy and Modernity*, Brill, New York. Pp. 1- 14.

Lipset, S. (1996) "Repensando los requisitos sociales de la Democracia" En: Revista *La Política* N°2 1996. Segundo semestre. Pp 51-88

Lipset, S.; Seong, K. & Torres, J. (1996) "A comparative analysis of the social requisites of democracy" *International Social Science Journal* 45:155-75.

Lundvall, B. (1985), *Product Innovation and User-Producer Interaction*, Aalborg, Aalborg University Press.

Lundvall, B. (1988), 'Innovation as an interactive process: From user-producer interaction to the National Innovation Systems', in Dosi, Get al.,(eds.), *Technology and economic theory*, London, Pinter Publishers.

Lundvall, B. (2004) "Introduction to 'technological infrastructure and international competitiveness' by Christopher Freeman", *Industrial and Corporate Change*, Vol 13, No 3, 2004, pp 531-539.

Lundvall, B. (2005) "Dynamics of industry and innovation: organizations, networks and systems" Paper to be presented at the DRUID Tenth Anniversary Summer Conference 2005.

Lundvall, B. (ed.) (1992), "National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning", London: Pinter Publishers..

Marshall, M. & Jaggers, K. "POLITY IV PROJECT. Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2007 Dataset Users' Manual" En: <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm> .

Mitchell, W (1914) "Business Cycles", Berkeley: University of California Press.

Mokyr, J. (2009), "The Enlightened Economy: an Economic History of Britain 1700-1850". New Haven: Yale University Press.

Muller, E. (1995) "Economic determinants of Democracy" *American Sociological Review*, Vol 60, pp.966-982.

Nahum, B. (2007) "Estadísticas Históricas del Uruguay, 1900-1950" Ediciones de la Universidad de la República. Tomo I: "Población y Sociedad, Política, Educación, Estado".

Nelson, R. & Winter, S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge University Press.

Nelson, R. (1988), "Institutions supporting technical change in the United States", in Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R.R., Silverberg, G. and Soete, L.,(eds.), *Technology and economic theory*, London, Pinter Publishers.

Nelson, R. (2003) "Insertar las instituciones en la teoría evolutiva del crecimiento" En: "Análisis Económico", segundo cuatrimestre, año/vol. XVIII, número 038- Universidad Autónoma Metropolitana, México. Pp. 123-138.

Nelson, R. (ed.) (1993), "National Systems of Innovation: A comparative Study", Oxford, Oxford University

North, D & Thomas, R. (1973) "The rise of the Western World: A new economic history" Cambridge University Press.

North, D. (1961) "Institutional change and American Economic Growth" Cambridge University Press.

North, D. (1981) "Structure and change in Economic History" W. W. Norton & Company Versión en español: "Estructura Y Cambio En La Historia Económica", Alianza Editorial, Madrid (1984)

North, D. (1984) "Estructura Y Cambio En La Historia Económica", Alianza Editorial, Madrid

North, D. (1990) *"Institutions, Institutional change, and Economic Performance"*, Cambridge University Press, New York. Versión en Español: *"Instituciones, cambio institucional y desempeño económico"* Fondo de Cultura Económica. México (1991)

North, D. (1994) *"Economic performance through time"* The American Economic Review, Vol. 84, Nro 3. Pp 359-368.

North, D. (1997) "The New Institutional Economics and Third World Development", en: Harriss J., Hunter J., and Lewis C. (eds.) *The New Institutional Economics and Third World Development*, London, Routledge.

North, D. (1999), *"Understanding the Process of Economic Change"*, London: Institute of Economic Affairs.

North, D. (2005), *"Understanding the Process of Economic Change"*, Princeton University Press.

North, D. C. and Weingast, B. (1989), *"Constitutions and Commitment: Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England"*, Journal of Economic History, 49, 803-832.

North, D. Summerhill, W. & Weingast, B. (2002) *"Order, Disorder, and Economic Change: Latin America vs. North America"* en Bruce Bueno de Mesquita and Hilton Root, eds., *Goeming for Prosperity*. Yale University Press.

North, D. Wallis, J. & Weingast B. (2006) *"Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History"* NBER - WP

North, D. Wallis, J. & Weingast B. (2009) *"Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History"* New York: Cambridge University Press

Notaro, J. (2001); "La Batalla que Ganó la Economía (1972-1984)". En *El Uruguay del Siglo XX, Tomo I – La Economía*; Instituto de Economía, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Oddone, G. (2005) *"El largo <declive> economic de Uruguay durante el Siglo XX"* Tesis para obtener el grado de Doctor en Historia Económica por la Universidad de Barcelona. España.

Ostrom, E (1986) "An agenda for the Study of Institutions", *Public Choice* 48. Pp 3-25.

Panizza, F. (1990) *"Uruguay, batllismo y después. Pacheco, militares y tupamaros en la crisis del Uruguay Batllista"* Ediciones de la Banda Oriental

Pareja, C. (1996) *"Las instituciones políticas uruguayas a finales del siglo XX: Un balance orientado hacia los largos plazos y las referencias comparativas con itinerarios parangonables"* Revista Uruguaya de Ciencia Política No. 09.

Pérez, C (1983) *"Cambio estructural y asimilación de nuevas tecnologías en el sistema económico y social"* Futures, Vol. 15, Nº 4, Octubre, pp. 357-375.

Pérez, C (1986) 'Las nuevas tecnologías: Una visión de conjunto' en Carlos Ominami ed., "La tercera revolución industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico", RIAL, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, pp. 43-90.

Pérez, C (2000) "Cambio de paradigma y rol de la tecnología en el desarrollo" Conferencia de apertura del ciclo de foros La ciencia y la tecnología en la construcción del futuro del país, organizado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, Caracas, Venezuela.

Pérez, C (2001) "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil" Revista de la CEPAL Nro. 75 pp. 115-176

Pierson, P & Skocpol, T. (2002) "El institucionalismo histórico en la Ciencia Política contemporánea" Revista Uruguaya de Ciencia Política - Vol. 17 N°1 - ICP – Montevideo

Pomeranz, K (2000) "The Great Divergence: Europe, China, and the Making of the Modern World Economy" Princeton, Princeton University Press, pp. 29-107.

Prados de la Escosura, L. and Sanz, I. (2006). "Contract Enforcement and Argentina's Long-Run Decline". *Economic History and Institutions Series Working Paper* 06-06, Dpto. de Historia Económica e Instituciones, Universidad Carlos III, Madrid.

Prados de la Escosura, L. and Sanz, I. (2009). "Contract Enforcement, capital accumulation, and Argentina's long-run decline". *Cliometrica*, 3, pp. 1-26.

Prezeworski, A. & Curvale, C (2007) "Instituciones políticas y desarrollo económico en las Américas: el largo plazo" Visiones del desarrollo en América Latina. Cap. 3. pp. 157-195.

Pritchett (1997) "Divergence, big time" Journal of Economic perspectives. Vol. 11. Nro 3, pp. 3-17.

Przeworski, A , Álvarez, M, Cheibub, J, Limongi, F (1997) "Las condiciones económicas e institucionales de la durabilidad de las Democracias. En: Revista La Política N°2 1996. Segundo semestre. Pp 89-108

Przeworski, A., Álvarez, M., Cheibub, J. Limongi, F. (2000) "Democracy and Development: Political institutions and well being in the world, 1950-1990" Cambridge University Press.

Przeworski, Adam. (1992). *The neoliberal fallacy*. Journal of Democracy 3(3), 45-59.

Rama, G. (1987) "La Democracia en Uruguay" Grupo editor Latinoamericano.

Rama, M. (1990); "Crecimiento y Estancamiento Económico en Uruguay"; en Aboal D. Moraes J.A. eds. (2003) *Economía Política en Uruguay: Instituciones y Actores Políticos en el Proceso Económico*; Ediciones Trilce, Montevideo.

Rama, M. (1991); *El País de los Vivos: Un Enfoque Económico*; Revista Suma N° 11, Vol. 6, CINVE - Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Real de Azúa, C. (1963) *El impulso y su freno: tres décadas de Batllismo*. Ediciones de la Banda Oriental.

Real de Azúa, C. (1984) *Uruguay, ¿una sociedad amortiguadora?* CIESU/EBO.

Robinson, J. (2005) “*Economic development and Democracy*” *Annu. Rev. Polit. Sci.* 2006: 9, pp: 503–27

Robinson, J. (2013) “Measuring institutions in the Trobriand Island: a comment on Voigt’s paper” *Journal of institutional economics* 9:1. pp. 27-29.

Rodríguez Caballero, C. (s/f) “*Ensayos sobre la Granger Causalidad*” Tesis para obtener el grado de Mg en Economía. Universidad de Guanajuato. Disponible en:

Rodrik, D. & Subramanian, A. & Trebbi, F. (2002). “[*Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development*](#)” CEPR Discussion Papers 3643, C.E.P.R.

Rodrik, D. (2000) “*Institutions for High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them*.” NBER Working Paper No. 7540.

Román, C. & Willebald, H. (2011). “*Contract-intensive money in Uruguay during the First Globalization: concepts, methodology of construction and conjectures*”. Notas de Investigación, Área de Desarrollo, Montevideo: Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, (mimeo)

Rutherford, M. (2001) “*Institutional Economics: Then and Now*”, *The Journal of Economic Perspectives*, 15 (3), pp. 173-194

Sanz, I. (2009) *Macroeconomic Outcomes and the Relative Position of Argentina’s Economy, 1875–2000*, *J. Lat. Amer. Stud.* 41, 309–346 f Cambridge University Press

Sartori, G. (1987) *The Theory of Democracy Revisited*, 2 vols. Chatham House Publishers.

Sartori, G. (1993) “*¿Qué es la Democracia?*” Editorial Patria. Mexico.

Schumpeter, J. (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper, 1975) [orig. pub. 1942]

Sen, A. (1998) “*Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI*”, *Cuadernos de Economía*, v. XVII, n. 29.

Shirley, M. (2013) “Measuring institutions: how to be precise though vague” *Journal of institutional economics* 9:1. pp. 31-33.

Siniscalchi, S (2011) “*Repensando las condiciones institucionales para el desarrollo*” V Jornadas Internacionales de AUDHE. Montevideo, noviembre 2011. <http://audhe.org.uy/images/stories/upload/siniscalchi%202011.pdf>

Siniscalchi, S. (2010) “*Rol de las instituciones políticas en el desarrollo*” Escuela de Verano (Hemisferio Sur) de Historia Económica. <http://www.fcs.edu.uy/archivos/Siniscalchi,%20Rol%20de%20las%20instituciones%20pol%C3%ADticas%20en%20el%20desarrollo.pdf>

Smith, A. (1776) “*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*” University Of Chicago Press; Facsimile of 1904 ed edition (February 15, 1977)

Solari, A. (1988) *Uruguay, partidos políticos y sistema electoral* Fondo de Cultura Universitaria (Segunda edición 1991).

Solari, A.; Franco, R. (1983). *Las empresas públicas en el Uruguay. Ideología y política*. Fundación de Cultura Universitaria.

Solow, R. (1956) "A Contribution to the Theory of Economic Growth". The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1. pp. 65-94.

Vanhanen, T. (2000) "A New Dataset for Measuring Democracy, 1810-1998" Journal of Peace Research, Vol. 37, No. 2 (Mar., 2000), pp. 251-265

Veblen, T. (1898) "Why is economics not an evolutionary science?" Quarterly Journal of Economics, vol. 12, no. 3, July, 373-97.

Voigt, S. (2013) "How (not) to measure institutions: a reply to Robinson and Shirley" *Journal of institutional economics* 9:1. pp. 35-37.

Voigt, S. (2013) "How (not) to measure institutions" *Journal of institutional economics* 9:1. pp. 1-26.

Wallis, J. (2010) "Persistence and Change in Institutions: the evolution of Douglass C. North" NBER. Disponible en: http://econweb.umd.edu/~wallis/MyPapers/Wallis_Persistence%26Change.10.10.26.pdf

Weber, M (1922) "Ensayos sobre metodología sociológica" Reimpreso por: Amorrortu Editores (marzo 1998).

Willebald, H. (2011). "Natural Resources, Settler Economies and Economic Development during the First Globalization: Land Frontier Expansion and Institutional Arrangements" Tesis para obtener el grado de Doctor en Historia Económica. Universidad Carlos III de Madrid.

Williamson, O. E. (1985): "The Economic Institutions of Capitalism", New York: The Free Press. Versión en español: *Las instituciones económicas del capitalismo*. Fondo De Cultura Económica (1989)

World Bank (s/f) "Indicators of Governance and Institutional Quality" Disponible en: <http://siteresources.worldbank.org/INTLAWJUSTINST/Resources/IndicatorsGovernanceandInstitutionalQuality.pdf> (accesado 20/04/2012)

Zurbriggen, C. (2005) *Estado, empresarios y redes rentistas*. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Anexo 1: Fuentes

Competencia política: Porcentaje de bancas en el legislativo obtenidas por la oposición al partido que conquista el Ejecutivo en cada elección. Se calcula para cada comicio y se adjudica el mismo valor a los años posteriores hasta la celebración del siguiente acto electoral, excepto en los años de gobierno de facto que se imputa el valor 0.

Fuentes:

1870-1909: Vanhanen (2000)

1910-2010: Estimaciones propias en base a:

1910, 1916 y 1917: Nahum (2009, Tomo 1 Cuadros B5 y sin numerar, página 68)

1919- 1925: Caetano y Rilla (2005:536).

1926-1999: Caetano y Rilla (2005:538-549).

2004-2010: Base a datos PRI-FCS. <http://www.fcs.edu.uy/>

Contract Intensive Money (CIM) – Ratio entre los depósitos y la cantidad de dinero (M2)

Fuente: 1870-2010: Román and Willebald (2011)

Índice de Democratización: Promedio geométrico entre la participación y la competencia política sobre 85 (parámetro utilizado por Vanhanen (2000) para el cálculo de su indicador de democratización)

Fuente: 1870-2010: Estimación propia. Ver Fuentes de Participación y Competencia.

Desigualdad: Medida por el coeficiente de Gini.

Fuentes:

1870-2000: Bértola (2005)

2001-2010: INE (2007, 2010)

Inflación – Tasa de variación anual del Índice de Precios al Consumo (IPC). Entre 1870 y 1936 se retroproyecta el dato de 1937 del IPC reportado por el INE por la variación de la tasa de inflación calculada por Bértola et al en base al deflactor implícito del PIB.

Fuentes:

1870-1936: Bértola et al. (1998)

1937-2010: INE (2011) Índice de precios al Consumo. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/preciosysalarios/ipc2008.asp?Indicador=ipc>

Participación política- Porcentaje de votantes en cada elección sobre el total de población mayor de 18 años. Se calcula para cada comicio y se adjudica el mismo valor a los años posteriores hasta la celebración del siguiente acto electoral, excepto en los años de gobierno de facto que se imputa el valor 0.

Fuentes:

1870-1904: Vanhanen (2000) – Calculado sobre el total de población, no sobre la mayor de 18 años.

1905-2010: Estimación propia siguiendo los criterios de Vanhanen (2000) en base a:

Total de Población:

1905-1913 y 1917: Nahum (2009: 9 tomo 1) en base a Anuarios Estadísticos, años respectivos. "Se aclara en los mismos que: "Las cifras que se presentan responden a los cálculos estimativos realizados por la Dirección General de Estadística. Para el año 1908 el Censo de Población estableció una población total de 1:042.686 habitantes, cifra que difiere de la arrojada por dichos cálculos."

1916, 1922, 1926, 1930 y 1938-1999: Caetano y Rilla (2005:535) En base a: Banco de datos, PRI -FCS.

1919, 1920, 1925, 1928, 1931 y 1934: Estimaciones propias en base a interpolación.

2004- 2010: INE. Proyecciones de Población.

Población adulta:

1916, 1922, 1926, 1930 y 1938- 1999: Caetano y Rilla (2005:535).

1917 - 1920, 1925, 1928, 1931 y 1934: Estimación propia por interpolación.

2004 - 2010: INE. Proyecciones de población (mayores de 18 años).

Total de Votantes:

1905-1913 y 1917: Nahum (2009: 89 Tomo 1) Cuadro B6.

1916 y 1919-2004 Caetano y Rilla (2005:535-536).

2009: Base de datos PRI-FCS en base a Corte Electoral.
<http://www.fcs.edu.uy/>

Producto Interno Bruto per cápita (PIBpc)- Producto Bruto Interno per cápita en dólares GK de

Fuente: 1870-2010: Bértola & Ocampo (2012)

Análisis de la viabilidad de la aplicación de ACP por períodos					
	1870-1930	1931-1937	1938-1972	1973-1985	1985-2010
Determinante de la matriz de correlaciones	0.005	0.001	0.001	0.000	0.005
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.	0.6	0.7	0.7	0.6	0.5
Prueba de esfericidad de Bartlett					
<i>Chi-cuadrado aproximado</i>	259.4	227.9	227.9	61.4	109.4
<i>Sig.</i>	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Fuente: Elaboración propia

Análisis de Comunalidades								
	1870-1930		1931-1972		1973-1984		1985-2010	
	Inicial	Extracción	Inicial	Extracción	Inicial	Extracción	Inicial	Extracción
CIM	1	0.67	1	0.94	1	0.92	1	0.68
INFLA	1	0.62	1	0.66	1	0.79	1	0.76
IDEMO	1	0.42	1	0.82	1	0.89	1	0.66
GINI	1	0.90	1	0.77	1	0.88	1	0.73
SDCIM	1	0.77	1	0.76	1	0.90	1	0.81
SDINFLA	1	0.79	1	0.83	1	0.94	1	0.90
SDDEMO	1	0.91	1	0.68	1	0.66	1	0.84
SDGINI	1	0.86	1	0.61	1	0.92	1	0.69

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Varianza total explicada por períodos										
Período	Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
		Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1870-1930	1	3.58	44.75	44.75	3.58	44.75	44.75	3.52	44.04	44.04
	2	1.26	15.71	60.46	1.26	15.71	60.46	1.30	16.26	60.30
	3	1.10	13.80	74.26	1.10	13.80	74.26	1.12	13.96	74.26
	4	0.95	11.87	86.12						
	5	0.59	7.43	93.55						
	6	0.36	4.52	98.07						
	7	0.09	1.12	99.19						
	8	0.06	0.81	100.00						
1931-1972	1	4.75	59.40	59.40	4.75	59.40	59.40	3.48	43.54	43.54
	2	1.31	16.44	75.84	1.31	16.44	75.84	2.58	32.30	75.84
	3	0.61	7.60	83.44						
	4	0.51	6.38	89.82						
	5	0.42	5.24	95.06						
	6	0.23	2.82	97.88						
	7	0.14	1.69	99.57						
	8	0.03	0.43	100.00						

Varianza total explicada por periodos

1973-1984	1	4.06	50.77	50.77	4.06	50.77	50.77	3.81	47.62	47.62
	2	1.77	22.09	72.86	1.77	22.09	72.86	1.87	23.40	71.03
	3	1.07	13.34	86.20	1.07	13.34	86.20	1.21	15.17	86.20
	4	0.55	6.92	93.13						
	5	0.27	3.43	96.55						
	6	0.20	2.53	99.08						
	7	0.05	0.62	99.70						
	8	0.02	0.30	100.00						

Período	Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
		Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1985-2010	1	3.13	39.10	39.10	3.13	39.10	39.10	2.86	35.81	35.81
	2	1.57	19.66	58.76	1.57	19.66	58.76	1.71	21.39	57.19
	3	1.37	17.12	75.89	1.37	17.12	75.89	1.50	18.69	75.89
	4	0.87	10.89	86.77						
	5	0.59	7.33	94.11						
	6	0.31	3.83	97.94						
	7	0.11	1.41	99.35						
	8	0.05	0.65	100.00						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Matrices de Componentes inicial y Componentes Rotados por períodos										
	1870-1930						1931-1972			
	Matriz de componentes (a)			Matriz de componentes rotados (b)			Matriz de componentes (a)		Matriz de componentes rotados (b)	
	1	2	3	1	2	3	1	2	1	2
CIM	-0.78	-0.05	-0.26	-0.79	0.08	-0.21	-0.91	-0.33	-0.92	-0.30
INFLA	0.02	0.73	-0.29	0.11	0.74	-0.24	-0.79	-0.16	-0.73	-0.36
IDEMO	-0.56	-0.33	0.00	-0.60	-0.24	0.01	0.81	-0.42	0.39	0.82
GINI	0.94	0.07	-0.08	0.94	-0.06	-0.14	0.87	-0.07	0.65	0.58
SDCIM	0.87	0.04	-0.05	0.86	-0.08	-0.11	0.65	0.57	0.87	-0.06
SDINFLA	-0.38	0.78	0.20	-0.25	0.80	0.28	0.87	0.25	0.84	0.34
SDDEMO	-0.06	0.05	0.95	0.01	-0.02	0.95	-0.51	0.65	-0.01	-0.83
SDGINI	0.93	-0.04	0.05	0.91	-0.17	-0.01	0.65	-0.44	0.24	0.74

(a) Método de extracción: Análisis de componentes principales.

(b) Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

Matrices de Componentes inicial y Componentes Rotados por períodos												
	1973-1985						1985-2010					
	Matriz de componentes (a)			Matriz de componentes rotados (b)			Matriz de componentes (a)			Matriz de componentes rotados (b)		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
CIM	-0.93	-0.24	0.04	-0.95	0.03	-0.09	-0.22	0.75	0.26	-0.33	0.15	0.74
INFLA	-0.76	0.42	-0.18	-0.58	0.54	-0.41	-0.86	-0.14	-0.08	-0.77	-0.36	-0.19
IDEMO	-0.19	-0.86	-0.34	-0.39	-0.84	-0.17	0.75	-0.28	-0.10	0.74	0.21	-0.26
GINI	0.88	0.31	0.04	0.93	0.07	0.14	0.83	0.19	0.08	0.73	0.37	0.23
SDCIM	-0.60	0.73	0.08	-0.35	0.86	-0.20	0.66	0.09	-0.61	0.40	0.76	-0.28
SDINFLA	0.95	-0.09	-0.15	0.89	-0.37	0.06	0.64	-0.52	0.46	0.87	-0.37	-0.10
SDDEMO	0.71	0.31	-0.23	0.80	0.04	-0.15	0.36	0.48	0.69	0.40	-0.08	0.82
SDGINI	0.17	-0.25	0.91	-0.02	-0.03	0.96	0.33	0.60	-0.47	0.00	0.81	0.18

(a) Método de extracción: Análisis de componentes principales.

(b) Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

Matriz de correlaciones entre variables (1870-1930)									
		CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI
Correlación	CIM	1	-0.04	0.47	-0.62	-0.44	0.26	-0.13	-0.73
	INFLA	-0.04	1	0.06	0.08	0.06	0.26	-0.09	0.03
	IDEMO	0.47	0.06	1	-0.48	-0.43	-0.09	0.12	-0.31
	GINI	-0.62	0.08	-0.48	1	0.87	-0.28	-0.10	0.88
	SDCIM	-0.44	0.06	-0.43	0.87	1	-0.28	-0.03	0.79
	SDINFLA	0.26	0.26	-0.09	-0.28	-0.28	1	0.15	-0.34
	SDDEMO	-0.13	-0.09	0.12	-0.10	-0.03	0.15	1	0.00
	SDGINI	-0.73	0.03	-0.31	0.88	0.79	-0.34	0.00	1
Sig. (Unilateral)	CIM		0.40	0.00	0.00	0.00	0.03	0.18	0.00
	INFLA	0.40		0.34	0.28	0.34	0.03	0.26	0.41
	IDEMO	0.00	0.34		0.00	0.00	0.25	0.18	0.01
	GINI	0.00	0.28	0.00		0.00	0.02	0.24	0.00
	SDCIM	0.00	0.34	0.00	0.00		0.02	0.43	0.00
	SDINFLA	0.03	0.03	0.25	0.02	0.02		0.13	0.01
	SDDEMO	0.18	0.26	0.18	0.24	0.43	0.13		0.50
	SDGINI	0.00	0.41	0.01	0.00	0.00	0.01	0.50	

Matriz de correlaciones entre variables (1931-1972)									
		CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI
Correlación	CIM	1	0.69	-0.62	-0.76	-0.75	-0.93	0.27	-0.42
	INFLA	0.69	1	-0.56	-0.74	-0.51	-0.62	0.27	-0.37
	IDEMO	-0.62	-0.56	1	0.74	0.20	0.63	-0.56	0.63
	GINI	-0.76	-0.74	0.74	1	0.46	0.65	-0.44	0.49
	SDCIM	-0.75	-0.51	0.20	0.46	1	0.65	-0.11	0.28
	SDINFLA	-0.93	-0.62	0.63	0.65	0.65	1	-0.30	0.44
	SDDEMO	0.27	0.27	-0.56	-0.44	-0.11	-0.30	1	-0.47
	SDGINI	-0.42	-0.37	0.63	0.49	0.28	0.44	-0.47	1
Sig. (Unilateral)	CIM		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.00
	INFLA	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.01
	IDEMO	0.00	0.00		0.00	0.11	0.00	0.00	0.00
	GINI	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00
	SDCIM	0.00	0.00	0.11	0.00		0.00	0.24	0.04
	SDINFLA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.03	0.00
	SDDEMO	0.04	0.04	0.00	0.00	0.24	0.03		0.00
	SDGINI	0.00	0.01	0.00	0.00	0.04	0.00	0.00	

Matriz de correlaciones entre variables (1972-1984)									
		CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI
Correlación	CIM	1	0.52	0.32	-0.91	0.41	-0.83	-0.74	-0.09
	INFLA	0.52	1	-0.11	-0.59	0.65	-0.75	-0.29	-0.31
	IDEMO	0.32	-0.11	1	-0.43	-0.49	-0.10	-0.23	-0.07
	GINI	-0.91	-0.59	-0.43	1	-0.28	0.79	0.57	0.06
	SDCIM	0.41	0.65	-0.49	-0.28	1	-0.65	-0.19	-0.21
	SDINFLA	-0.83	-0.75	-0.10	0.79	-0.65	1	0.65	0.03
	SDDEMO	-0.74	-0.29	-0.23	0.57	-0.19	0.65	1	-0.02
	SDGINI	-0.09	-0.31	-0.07	0.06	-0.21	0.03	-0.02	1
Sig. (Unilateral)	CIM		0.04	0.15	0.00	0.09	0.00	0.00	0.39
	INFLA	0.04		0.36	0.02	0.01	0.00	0.18	0.17
	IDEMO	0.15	0.36		0.08	0.05	0.38	0.24	0.41
	GINI	0.00	0.02	0.08		0.19	0.00	0.03	0.42
	SDCIM	0.09	0.01	0.05	0.19		0.01	0.28	0.25
	SDINFLA	0.00	0.00	0.38	0.00	0.01		0.01	0.46
	SDDEMO	0.00	0.18	0.24	0.03	0.28	0.01		0.47
	SDGINI	0.39	0.17	0.41	0.42	0.25	0.46	0.47	

Matriz de correlaciones entre variables (1985-2010)									
		CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI
Correlación	CIM	1	0.02	-0.26	-0.10	-0.22	-0.30	0.26	0.20
	INFLA	0.02	1	-0.49	-0.67	-0.63	-0.45	-0.39	-0.15
	IDEMO	-0.26	-0.49	1	0.40	0.35	0.70	0.02	0.35
	GINI	-0.10	-0.67	0.40	1	0.54	0.41	0.44	0.25
	SDCIM	-0.22	-0.63	0.35	0.54	1	0.06	-0.13	0.36
	SDINFLA	-0.30	-0.45	0.70	0.41	0.06	1	0.24	-0.23
	SDDEMO	0.26	-0.39	0.02	0.44	-0.13	0.24	1	0.14
	SDGINI	0.20	-0.15	0.35	0.25	0.36	-0.23	0.14	1
Sig. (Unilateral)	CIM		0.47	0.10	0.32	0.14	0.07	0.10	0.17
	INFLA	0.47		0.01	0.00	0.00	0.01	0.02	0.23
	IDEMO	0.10	0.01		0.02	0.04	0.00	0.46	0.04
	GINI	0.32	0.00	0.02		0.00	0.02	0.01	0.11
	SDCIM	0.14	0.00	0.04	0.00		0.39	0.27	0.04
	SDINFLA	0.07	0.01	0.00	0.02	0.39		0.12	0.12
	SDDEMO	0.10	0.02	0.46	0.01	0.27	0.12		0.24
	SDGINI	0.17	0.23	0.04	0.11	0.04	0.12	0.24	

1. Análisis de existencia de raíces unitarias de las series LINS y LPIB

1.1. Correlogramas

VARIABLE: LINST						
Sample: 1870 2010						
Included observations: 141						
Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. *****	. *****	1	0.963	0.963	133.49	0.000
. *****	. .	2	0.922	-0.061	256.92	0.000
. *****	. *	3	0.891	0.104	372.95	0.000
. *****	* .	4	0.851	-0.147	479.58	0.000
. *****	. .	5	0.810	-0.010	576.87	0.000
. *****	* .	6	0.767	-0.076	664.82	0.000
. *****	* .	7	0.719	-0.079	742.71	0.000
. *****	. .	8	0.675	0.021	811.81	0.000
. *****	* .	9	0.625	-0.131	871.39	0.000
. *****	* .	10	0.568	-0.076	921.07	0.000
. *****	. *	11	0.522	0.083	963.32	0.000
. *****	* .	12	0.470	-0.122	997.86	0.000
. *****	* .	13	0.414	-0.040	1024.8	0.000
. *****	* .	14	0.354	-0.134	1044.7	0.000
. *****	. .	15	0.295	-0.020	1058.6	0.000
. *****	. .	16	0.237	-0.033	1067.7	0.000
. *****	. .	17	0.180	-0.044	1072.9	0.000
. *****	* .	18	0.117	-0.098	1075.2	0.000
. *****	. .	19	0.061	0.038	1075.8	0.000
. *****	. .	20	0.014	0.041	1075.8	0.000
. *****	. .	21	-0.038	-0.065	1076.1	0.000
. *****	. .	22	-0.090	-0.057	1077.5	0.000
. *****	. *	23	-0.129	0.140	1080.3	0.000
. *****	* .	24	-0.168	-0.089	1085.1	0.000
. *****	. .	25	-0.208	-0.012	1092.6	0.000
. *****	. .	26	-0.244	-0.028	1103.1	0.000
. *****	. .	27	-0.277	0.023	1116.6	0.000
. *****	. .	28	-0.306	-0.053	1133.4	0.000
. *****	* .	29	-0.344	-0.171	1154.7	0.000
. *****	. .	30	-0.382	-0.008	1181.1	0.000
. *****	. .	31	-0.410	-0.004	1212.0	0.000
. *****	. .	32	-0.436	-0.042	1247.1	0.000
. *****	. .	33	-0.463	-0.028	1287.0	0.000
. *****	. .	34	-0.479	0.073	1330.2	0.000
. *****	. .	35	-0.489	0.034	1375.8	0.000
. *****	. .	36	-0.493	0.030	1422.4	0.000

VARIABLE: LPIB

Sample: 1870 2010

Included observations: 141

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. *****	. *****	1	0.962	0.962	133.32	0.000
. *****	. .	2	0.927	0.012	257.86	0.000
. *****	. .	3	0.897	0.061	375.37	0.000
. *****	. .	4	0.871	0.046	487.12	0.000
. *****	. .	5	0.849	0.037	593.96	0.000
. *****	. .	6	0.823	-0.046	695.15	0.000
. *****	. .	7	0.798	0.010	791.09	0.000
. *****	. *	8	0.781	0.084	883.55	0.000
. *****	. .	9	0.764	0.004	972.70	0.000
. *****	. .	10	0.745	-0.019	1058.2	0.000
. *****	. .	11	0.723	-0.044	1139.3	0.000
. *****	. *	12	0.696	-0.071	1215.0	0.000
. *****	. .	13	0.671	-0.010	1286.0	0.000
. *****	. .	14	0.652	0.057	1353.5	0.000
. *****	. .	15	0.636	0.032	1418.1	0.000
. *****	. .	16	0.622	0.042	1480.5	0.000
. ****	. *	17	0.603	-0.068	1539.6	0.000
. ****	. .	18	0.582	-0.036	1595.1	0.000
. ****	. .	19	0.565	0.020	1647.8	0.000
. ****	. .	20	0.545	-0.041	1697.4	0.000
. ****	. .	21	0.525	-0.007	1743.8	0.000
. ****	. .	22	0.509	0.046	1787.6	0.000
. ****	. .	23	0.490	-0.022	1828.7	0.000
. ***	. .	24	0.474	0.003	1867.4	0.000
. ***	. .	25	0.460	-0.005	1904.2	0.000
. ***	. .	26	0.446	0.009	1939.1	0.000
. ***	. .	27	0.433	-0.001	1972.2	0.000
. ***	. .	28	0.416	-0.026	2003.1	0.000
. ***	. *	29	0.395	-0.074	2031.2	0.000
. ***	. *	30	0.370	-0.067	2056.1	0.000
. **	. *	31	0.344	-0.070	2077.7	0.000
. **	. .	32	0.319	-0.002	2096.6	0.000
. **	. .	33	0.300	0.042	2113.4	0.000
. **	. .	34	0.285	0.044	2128.7	0.000
. **	. .	35	0.267	-0.044	2142.2	0.000
. **	. .	36	0.246	-0.048	2153.9	0.000

1.2. Pruebas de raíz unitaria con test ADF

Null Hypothesis: LINST has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=13)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.464321	0.8372
Test critical values: 1% level	-4.024935	
5% level	-3.442238	
10% level	-3.145744	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LINST)
Method: Least Squares
Date: 02/14/13 Time: 16:47
Sample (adjusted): 1871 2010
Included observations: 140 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LINST(-1)	-0.027545	0.018811	-1.464321	0.1454
C	-0.012070	0.007549	-1.598903	0.1121
@TREND(1870)	9.92E-06	5.02E-05	0.197649	0.8436

R-squared	0.015701	Mean dependent var	-0.002052
Adjusted R-squared	0.001332	S.D. dependent var	0.024026
S.E. of regression	0.024010	Akaike info criterion	-4.599533
Sum squared resid	0.078975	Schwarz criterion	-4.536498
Log likelihood	324.9673	Hannan-Quinn criter.	-4.573918
F-statistic	1.092700	Durbin-Watson stat	1.999618
Prob(F-statistic)	0.338214		

Null Hypothesis: D(LINST) has a unit root

Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=13)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-11.98942	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.477835	
5% level	-2.882279	
10% level	-2.577908	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LINST,2)
Method: Least Squares
Date: 02/14/13 Time: 16:49
Sample (adjusted): 1872 2010
Included observations: 139 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LINST(-1))	-1.018641	0.084962	-11.98942	0.0000
C	-0.002316	0.002048	-1.131074	0.2600

R-squared	0.512015	Mean dependent var	-0.000145
Adjusted R-squared	0.508453	S.D. dependent var	0.034299
S.E. of regression	0.024047	Akaike info criterion	-4.603302
Sum squared resid	0.079224	Schwarz criterion	-4.561079
Log likelihood	321.9295	Hannan-Quinn criter.	-4.586144
F-statistic	143.7461	Durbin-Watson stat	1.977937
Prob(F-statistic)	0.000000		

Null Hypothesis: LPIB has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=13)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.245633	0.0800
Test critical values:		
1% level	-4.024935	
5% level	-3.442238	
10% level	-3.145744	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LPIB)
Method: Least Squares
Date: 02/14/13 Time: 16:52
Sample (adjusted): 1871 2010
Included observations: 140 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LPIB(-1)	-0.162025	0.049921	-3.245633	0.0015
C	0.528229	0.162713	3.246384	0.0015
@TREND(1870)	0.000831	0.000243	3.421475	0.0008
R-squared	0.079093	Mean dependent var		0.005227
Adjusted R-squared	0.065650	S.D. dependent var		0.030669
S.E. of regression	0.029645	Akaike info criterion		-4.177859
Sum squared resid	0.120398	Schwarz criterion		-4.114823
Log likelihood	295.4501	Hannan-Quinn criter.		-4.152243
F-statistic	5.883227	Durbin-Watson stat		1.858765
Prob(F-statistic)	0.003538			

Null Hypothesis: D(LPIB) has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=13)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-11.76940	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.477835	
5% level	-2.882279	
10% level	-2.577908	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(LPIB,2)

Method: Least Squares

Date: 02/14/13 Time: 16:53

Sample (adjusted): 1872 2010

Included observations: 139 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LPIB(-1))	-1.008320	0.085673	-11.76940	0.0000
C	0.005311	0.002655	2.000298	0.0474
R-squared	0.502756	Mean dependent var		0.000240
Adjusted R-squared	0.499127	S.D. dependent var		0.043642
S.E. of regression	0.030887	Akaike info criterion		-4.102700
Sum squared resid	0.130696	Schwarz criterion		-4.060477
Log likelihood	287.1377	Hannan-Quinn criter.		-4.085542
F-statistic	138.5188	Durbin-Watson stat		1.943543
Prob(F-statistic)	0.000000			

2. Estimación del VAR(p) para período 1870-2010

2.1 Resultado parcial

Vector Autoregression Estimates

Date: 04/02/13 Time: 17:48

Sample (adjusted): 1872 2010

Included observations: 139 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	LPIB	LINST
LPIB(-1)	0.992778 (0.08663) [11.4599]	-0.142575 (0.06569) [-2.17056]
LPIB(-2)	0.010658 (0.08778) [0.12141]	0.147422 (0.06656) [2.21500]
LINST(-1)	0.044517 (0.11115) [0.40051]	0.956024 (0.08428) [11.3439]
LINST(-2)	-0.052198 (0.11091) [-0.47063]	0.011738 (0.08410) [0.13958]
C	-0.009511 (0.05016) [-0.18963]	-0.029910 (0.03803) [-0.78646]
R-squared	0.976344	0.952657
Adj. R-squared	0.975638	0.951243
Sum sq. resids	0.130361	0.074946
S.E. equation	0.031190	0.023649
F-statistic	1382.626	674.0963
Log likelihood	287.3163	325.7875
Akaike AIC	-4.062104	-4.615647
Schwarz SC	-3.956548	-4.510090
Mean dependent	3.596575	-0.341724
S.D. dependent	0.199831	0.107104
Determinant resid covariance (dof adj.)		5.43E-07
Determinant resid covariance		5.04E-07
Log likelihood		613.2666
Akaike information criterion		-8.680095
Schwarz criterion		-8.468982

2.2 Determinación del retardo óptimo del VAR

VAR Lag Order Selection Criteria
 Endogenous variables: LPIB LINST
 Exogenous variables: C
 Date: 04/02/13 Time: 17:47
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 133

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	139.9183	NA	0.000431	-2.073960	-2.030496	-2.056298
1	588.1035	876.1513	5.41e-07*	-8.753435*	-8.623044*	-8.700449*
2	590.5671	4.742146	5.54e-07	-8.730333	-8.513014	-8.642023
3	591.6790	2.106763	5.79e-07	-8.686903	-8.382656	-8.563268
4	595.7458	7.583191	5.78e-07	-8.687907	-8.296732	-8.528949
5	600.3958	8.530741	5.73e-07	-8.697681	-8.219578	-8.503398
6	605.5674	9.332304	5.63e-07	-8.715300	-8.150269	-8.485693
7	606.6293	1.884272	5.89e-07	-8.671118	-8.019159	-8.406187
8	612.8114	10.78378*	5.70e-07	-8.703931	-7.965045	-8.403676

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

2.3. VAR(1)

Vector Autoregression Estimates

Date: 04/07/13 Time: 14:40

Sample (adjusted): 1871 2010

Included observations: 140 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	LPIB	LINST
LPIB(-1)	1.003193 (0.01327) [75.5736]	-0.000589 (0.01032) [-0.05701]
LINST(-1)	-0.006782 (0.02420) [-0.28029]	0.972462 (0.01882) [51.6803]
C	-0.008529 (0.04857) [-0.17559]	-0.009255 (0.03778) [-0.24499]
R-squared	0.976580	0.951224
Adj. R-squared	0.976239	0.950512
Sum sq. resids	0.130611	0.078996
S.E. equation	0.030877	0.024013
F-statistic	2856.409	1335.882
Log likelihood	289.7507	324.9490
Akaike AIC	-4.096438	-4.599272
Schwarz SC	-4.033403	-4.536237
Mean dependent	3.594728	-0.340354
S.D. dependent	0.200306	0.107942
Determinant resid covariance (dof adj.)		5.49E-07
Determinant resid covariance		5.25E-07
Log likelihood		614.8526
Akaike information criterion		-8.697895
Schwarz criterion		-8.571824

2.4 Testeo de residuos del VAR(1)

2.4.1. Autocorrelación

VAR Residual Portmanteau Tests for Autocorrelations
 Null Hypothesis: no residual autocorrelations up to lag h
 Date: 04/07/13 Time: 14:41
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

Lags	Q-Stat	Prob.	Adj Q-Stat	Prob.	df
1	4.923368	NA*	4.958788	NA*	NA*
2	8.029079	0.0905	8.109509	0.0876	4
3	16.02715	0.0420	16.28272	0.0385	8
4	20.67080	0.0554	21.06294	0.0495	12
5	29.74620	0.0194	30.47447	0.0157	16
6	31.72216	0.0464	32.53891	0.0379	20
7	38.71707	0.0292	39.90197	0.0219	24
8	47.01242	0.0137	48.70007	0.0090	28
9	57.76434	0.0035	60.19068	0.0019	32
10	62.36993	0.0041	65.15054	0.0021	36
11	66.18653	0.0057	69.29259	0.0028	40
12	74.25540	0.0029	78.11792	0.0012	44

*The test is valid only for lags larger than the VAR lag order.
 df is degrees of freedom for (approximate) chi-square distribution

VAR Residual Serial Correlation LM Tests
 Null Hypothesis: no serial correlation at lag order h
 Date: 04/07/13 Time: 14:41
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

Lags	LM-Stat	Prob
1	4.938452	0.2937
2	3.139591	0.5347
3	8.105544	0.0878
4	4.662196	0.3237
5	9.202765	0.0562
6	2.003872	0.7350
7	7.133795	0.1290
8	8.879475	0.0642
9	11.13071	0.0251
10	4.905629	0.2971
11	3.993945	0.4068
12	9.258315	0.0550

Probs from chi-square with 4 df.

2.4.2. Contraste de normalidad de los residuos

VAR Residual Normality Tests
 Orthogonalization: Cholesky (Lutkepohl)
 Null Hypothesis: residuals are multivariate normal
 Date: 04/07/13 Time: 14:42
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

Component	Skewness	Chi-sq	df	Prob.
1	-0.439310	4.503175	1	0.0338
2	0.264707	1.634966	1	0.2010
Joint		6.138142	2	0.0465

Component	Kurtosis	Chi-sq	df	Prob.
1	3.865085	4.365502	1	0.0367
2	3.813098	3.856581	1	0.0496
Joint		8.222083	2	0.0164

Component	Jarque-Bera	df	Prob.
1	8.868677	2	0.0119
2	5.491548	2	0.0642
Joint	14.36022	4	0.0062

2.4.3. Prueba de heterocedasticidad de los residuos

VAR Residual Heteroskedasticity Tests: No Cross Terms (only levels and squares)
 Date: 04/07/13 Time: 14:42
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

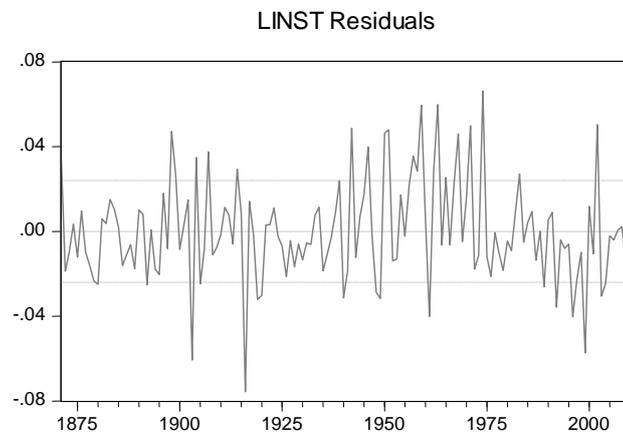
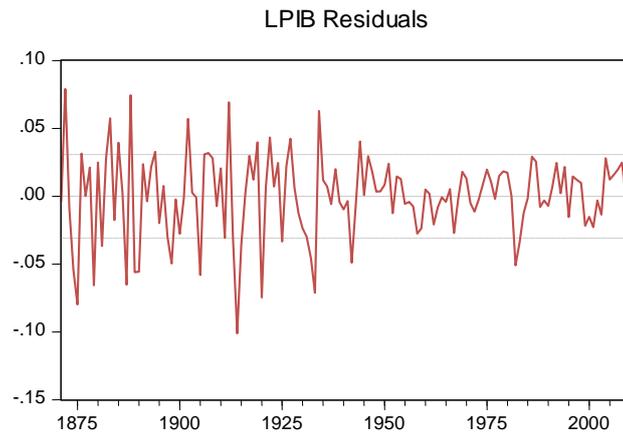
Joint test:

Chi-sq	df	Prob.
24.11152	12	0.0196

Individual components:

Dependent	R-squared	F(4,135)	Prob.	Chi-sq(4)	Prob.
res1*res1	0.128920	4.995010	0.0009	18.04881	0.0012
res2*res2	0.030484	1.061167	0.3783	4.267691	0.3710
res2*res1	0.014293	0.489372	0.7435	2.000975	0.7356

2.4.4. Gráfico de residuos contra el tiempo



2.5. VAR(1) con corrección de outliers

Vector Autoregression Estimates

Date: 04/07/13 Time: 14:39

Sample (adjusted): 1871 2010

Included observations: 140 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	LPIB	LINST		
LPIB(-1)	0.946231 (0.03473) [27.2420]	0.030884 (0.02420) [1.27601]		
			FE=1903	0.002514 (0.03003) [0.08374]
LINST(-1)	-0.014059 (0.02436) [-0.57722]	0.999298 (0.01697) [58.8796]		-0.060167 (0.02092) [-2.87565]
			FE=1961	0.008116 (0.03033) [0.26759]
C	0.203978 (0.12597) [1.61929]	-0.136395 (0.08778) [-1.55390]		-0.055348 (0.02113) [-2.61882]
			FE>=1927	0.010561 (0.00974) [1.08413]
FE=1914	-0.095262 (0.03027) [-3.14699]	0.027694 (0.02109) [1.31295]		0.004857 (0.00679) [0.71552]
FE=1916	0.000926 (0.03003) [0.03084]	-0.074265 (0.02092) [-3.54911]		
FE<=1974	-0.021239 (0.01083) [-1.96144]	0.028162 (0.00755) [3.73244]		
FE=1982	-0.057614 (0.03025) [-1.90471]	0.017568 (0.02108) [0.83349]		
FE=2002	-0.007621 (0.03043) [-0.25047]	0.062434 (0.02120) [2.94464]		
			R-squared	0.979535
			Adj. R-squared	0.977949
			Sum sq. resids	0.114133
			S.E. equation	0.029745
			F-statistic	617.4497
			Log likelihood	299.1911
			Akaike AIC	-4.117015
			Schwarz SC	-3.885886
			Mean dependent	3.594728
			S.D. dependent	0.200306
			Determinant resid covariance (dof adj.)	3.79E-07
			Determinant resid covariance	3.22E-07
			Log likelihood	649.0712
			Akaike information criterion	-8.958160
			Schwarz criterion	-8.495902

2.6. Testeo de residuos del VAR(1) con corrección de outliers

2.6.1. Autocorrelación

VAR Residual Portmanteau Tests for Autocorrelations
 Null Hypothesis: no residual autocorrelations up to lag h
 Date: 04/07/13 Time: 16:13
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

Lags	Q-Stat	Prob.	Adj Q-Stat	Prob.	df
1	5.980414	NA*	6.023438	NA*	NA*
2	12.17452	0.0582	12.30731	0.0555	6
3	15.39488	0.1183	15.59819	0.1117	10
4	17.31477	0.2398	17.57455	0.2269	14
5	24.26733	0.1465	24.78462	0.1310	18
6	25.46588	0.2753	26.03683	0.2501	22
7	31.10433	0.2244	31.97204	0.1940	26
8	35.53003	0.2239	36.66596	0.1871	30
9	43.41008	0.1294	45.08739	0.0968	34
10	55.73255	0.0317	58.35774	0.0184	38

*The test is valid only for lags larger than the VAR lag order.

df is degrees of freedom for (approximate) chi-square distribution

*df and Prob. may not be valid for models with exogenous variables

VAR Residual Serial Correlation LM Tests
 Null Hypothesis: no serial correlation at lag order h
 Date: 04/07/13 Time: 16:15
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

Lags	LM-Stat	Prob
1	6.305737	0.1774
2	6.347323	0.1747
3	3.124903	0.5371
4	1.903621	0.7535
5	6.732388	0.1507
6	1.138922	0.8880
7	5.543547	0.2359
8	4.575767	0.3337
9	7.876126	0.0962
10	13.01911	0.0112
11	2.898364	0.5750
12	6.901192	0.1412

Probs from chi-square with 4 df.

2.6.2. Contraste de normalidad de los residuos

VAR Residual Normality Tests
 Orthogonalization: Cholesky (Lutkepohl)
 Null Hypothesis: residuals are multivariate normal
 Date: 04/07/13 Time: 16:17
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

Component	Skewness	Chi-sq	df	Prob.
1	-0.333733	2.598807	1	0.1069
2	0.338536	2.674160	1	0.1020
Joint		5.272968	2	0.0716

Component	Kurtosis	Chi-sq	df	Prob.
1	3.766869	3.430513	1	0.0640
2	2.971556	0.004719	1	0.9452
Joint		3.435233	2	0.1795

Component	Jarque-Bera	df	Prob.
1	6.029320	2	0.0491
2	2.678880	2	0.2620
Joint	8.708200	4	0.0688

2.6.3. Prueba de heterocedasticidad de los residuos

VAR Residual Heteroskedasticity Tests: No Cross Terms (only levels and squares)
 Date: 04/07/13 Time: 16:17
 Sample: 1870 2010
 Included observations: 140

Joint test:

Chi-sq	df	Prob.
46.35045	36	0.1158

Individual components:

Dependent	R-squared	F(12,127)	Prob.	Chi-sq(12)	Prob.
res1*res1	0.196225	2.583700	0.0042	27.47149	0.0066
res2*res2	0.117788	1.413033	0.1681	16.49037	0.1698
res2*res1	0.019723	0.212939	0.9976	2.761269	0.9970

3. Estimación de VAR(p) para período 1930-2010

3.1 Determinación del retardo óptimo del VAR

VAR Lag Order Selection Criteria
 Endogenous variables: LPIB LINST
 Exogenous variables: C
 Date: 08/05/13 Time: 14:57
 Sample: 1930 2010
 Included observations: 71

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	96.72233	NA	0.000238	-2.668235	-2.604497	-2.642888
1	345.5879	476.7002	2.40e-07	-9.565856	-9.374644*	-9.489817*
2	349.7951	7.821782	2.39e-07*	-9.571692*	-9.253005	-9.444960
3	352.5548	4.975273	2.48e-07	-9.536755	-9.090592	-9.359330
4	354.0732	2.651959	2.66e-07	-9.466852	-8.893215	-9.238735
5	355.6702	2.699030	2.85e-07	-9.399160	-8.698048	-9.120350
6	358.0432	3.877119	3.00e-07	-9.353331	-8.524744	-9.023828
7	361.1010	4.823550	3.09e-07	-9.326789	-8.370727	-8.946594
8	362.3862	1.954929	3.36e-07	-9.250316	-8.166779	-8.819427
9	373.1238	15.72831*	2.80e-07	-9.440107	-8.229095	-8.958526
10	377.4053	6.030312	2.80e-07	-9.448037	-8.109551	-8.915764

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

3.2. VAR(1) con corrección de outliers

Vector Autoregression Estimates

Date: 08/05/13 Time: 14:58

Sample (adjusted): 1931 2010

Included observations: 80 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	LPIB	LINST		
LPIB(-1)	1.011618 (0.01379) [73.3329]	-0.045943 (0.02123) [-2.16387]		
LINST(-1)	-0.011447 (0.01523) [-0.75167]	0.995249 (0.02344) [42.4624]		
C	-0.038010 (0.05225) [-0.72743]	0.169004 (0.08042) [2.10144]		
FE=1932	-0.048184 (0.01638) [-2.94223]	-0.012930 (0.02521) [-0.51300]		
FE=1933	-0.073491 (0.01648) [-4.45926]	-0.001045 (0.02537) [-0.04120]		
FE=1934	0.061173 (0.01666) [3.67249]	-0.000324 (0.02564) [-0.01263]		
FE=1942	-0.051786 (0.01636) [-3.16480]	0.043197 (0.02518) [1.71521]	R-squared	0.989690
FE=1982	-0.054701 (0.01608) [-3.40219]	0.010115 (0.02475) [0.40876]	Adj. R-squared	0.988196
FE=1983	-0.037466 (0.01605) [-2.33388]	0.025416 (0.02471) [1.02869]	Sum sq. resids	0.017343
FE=2002	-0.008609 (0.01626) [-0.52950]	0.059338 (0.02502) [2.37124]	S.E. equation	0.015854
FE=1961	-0.000919 (0.01603) [-0.05729]	-0.045573 (0.02468) [-1.84664]	F-statistic	662.3764
			Log likelihood	223.9476
			Akaike AIC	-5.323690
			Schwarz SC	-4.996161
			Mean dependent	3.733356
			S.D. dependent	0.145926
			Determinant resid covariance (dof adj.)	1.49E-07
			Determinant resid covariance	1.11E-07
			Log likelihood	413.5818
			Akaike information criterion	-9.789544
			Schwarz criterion	-9.134487

Test de Residuos de VAR(1)

3.2.1. Autocorrelación

VAR Residual Portmanteau Tests for Autocorrelations
 Null Hypothesis: no residual autocorrelations up to lag h
 Date: 08/05/13 Time: 14:59
 Sample: 1930 2010
 Included observations: 80

Lags	Q-Stat	Prob.	Adj Q-Stat	Prob.	df
1	4.302118	NA*	4.356575	NA*	NA*
2	7.388920	0.3895	7.522526	0.3766	7
3	11.81404	0.3778	12.12005	0.3547	11
4	14.57345	0.4826	15.02470	0.4496	15
5	17.66417	0.5450	18.32146	0.5011	19
6	21.40999	0.5561	22.37100	0.4980	23
7	25.18080	0.5643	26.50339	0.4908	27
8	29.03757	0.5673	30.78869	0.4769	31
9	30.85185	0.6687	32.83296	0.5731	35
10	35.43806	0.6331	38.07434	0.5119	39

*The test is valid only for lags larger than the VAR lag order.
 df is degrees of freedom for (approximate) chi-square distribution
 *df and Prob. may not be valid for models with exogenous variables

VAR Residual Serial Correlation LM Tests
 Null Hypothesis: no serial correlation at lag order h
 Date: 08/05/13 Time: 14:59
 Sample: 1930 2010
 Included observations: 80

Lags	LM-Stat	Prob
1	4.164833	0.3842
2	3.190662	0.5264
3	4.447498	0.3488
4	2.673488	0.6139
5	2.907445	0.5734
6	3.744123	0.4417
7	3.833205	0.4290
8	4.452213	0.3483
9	2.010579	0.7338
10	5.527304	0.2373

Probs from chi-square with 4 df.

3.2.2. Contraste de normalidad

VAR Residual Normality Tests
 Orthogonalization: Cholesky (Lutkepohl)
 Null Hypothesis: residuals are multivariate normal
 Date: 08/05/13 Time: 15:00
 Sample: 1930 2010
 Included observations: 80

Component	Skewness	Chi-sq	df	Prob.
1	-0.098038	0.128152	1	0.7204
2	0.529467	3.737800	1	0.0532
Joint		3.865952	2	0.1447

Component	Kurtosis	Chi-sq	df	Prob.
1	2.758707	0.194074	1	0.6595
2	3.167885	0.093952	1	0.7592
Joint		0.288026	2	0.8659

Component	Jarque-Bera	df	Prob.
1	0.322226	2	0.8512
2	3.831752	2	0.1472
Joint	4.153978	4	0.3856

3.2.3. Test de heterocedasticidad

VAR Residual Heteroskedasticity Tests: Includes Cross Terms
 Date: 08/05/13 Time: 15:00
 Sample: 1930 2010
 Included observations: 80

Joint test:

Chi-sq	df	Prob.
27.15827	39	0.9236

Individual components:

Dependent	R-squared	F(13,66)	Prob.	Chi-sq(13)	Prob.
res1*res1	0.094331	0.528791	0.8985	7.546462	0.8718
res2*res2	0.141320	0.835550	0.6218	11.30559	0.5852
res2*res1	0.114770	0.658220	0.7954	9.181562	0.7591

4. Análisis de cointegración de Johansen

4.1. Resumen de modelos para selección

Date: 08/05/13 Time: 15:01
 Sample: 1930 2010
 Included observations: 79
 Series: LPIB LINST
 Exogenous series: FE=1932 FE=1933 FE=1934 FE=1942 FE=1982 FE=1983 FE=2002
 FE=1961
 Warning: Rank Test critical values derived assuming no exogenous series
 Lags interval: 1 to 1

Selected
(0.05 level*)
Number of
Cointegrating
Relations by
Model

Data Trend:	None	None	Linear	Linear	Quadratic
Test Type	No Intercept No Trend	Intercept No Trend	Intercept No Trend	Intercept Trend	Intercept Trend
Trace	1	1	0	0	0
Max-Eig	1	1	0	0	0

*Critical values based on MacKinnon-Haug-Michelis (1999)

Information
Criteria by
Rank and
Model

Data Trend:	None	None	Linear	Linear	Quadratic
Rank or No. of CEs	No Intercept No Trend	Intercept No Trend	Intercept No Trend	Intercept Trend	Intercept Trend

Log
Likelihood by
Rank (rows)
and Model
(columns)

0	402.4385	402.4385	410.2742	410.2742	414.2169
1	410.6234	410.6393	412.9212	417.5954	419.1950
2	410.9792	413.2341	413.2341	419.3301	419.3301

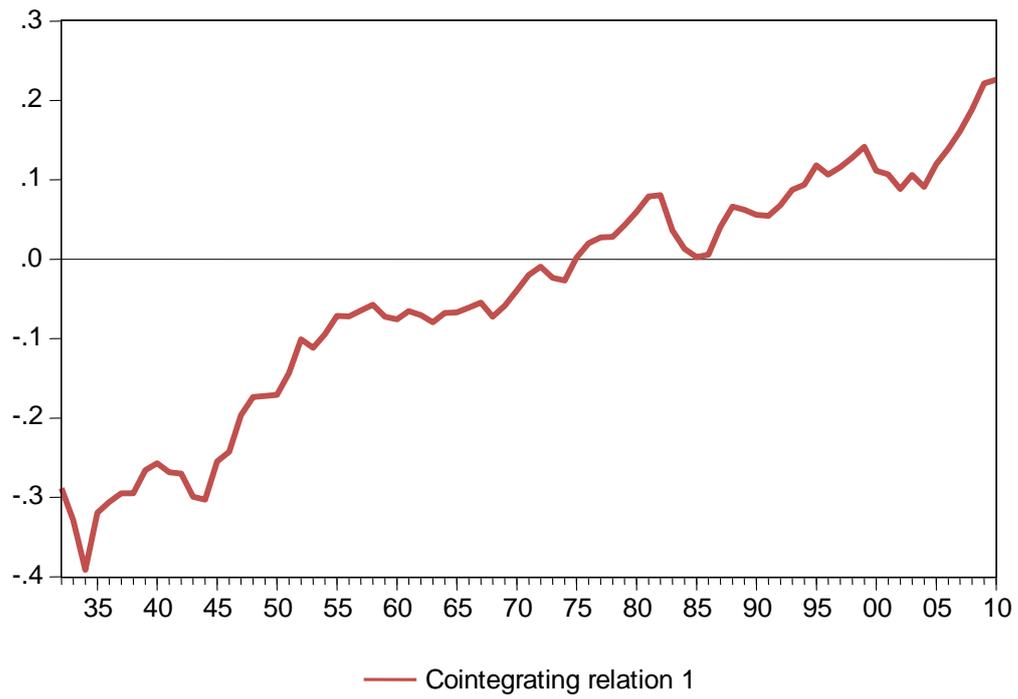
Akaike
Information
Criteria by
Rank (rows)
and Model
(columns)

0	-10.08705	-10.08705	-10.23479	-10.23479	-10.28397
1	-10.19300	-10.16808	-10.20054	-10.29355	-10.30873*
2	-10.10074	-10.10719	-10.10719	-10.21089	-10.21089

Schwarz
Criteria by
Rank (rows)
and Model
(columns)

0	-9.967078	-9.967078	-10.05483*	-10.05483*	-10.04403
1	-9.953054	-9.898147	-9.900607	-9.963631	-9.948817
2	-9.740824	-9.687290	-9.687290	-9.731001	-9.731001

4.2. Relación de cointegración contra el tiempo



4.3 Contraste de exogeneidad débil de las variables.

Vector Error Correction Estimates
 Date: 08/05/13 Time: 15:02
 Sample (adjusted): 1932 2010
 Included observations: 79 after adjustments
 Standard errors in () & t-statistics in []

Cointegration Restrictions:

B(1,1)=1, A(1,1)=0

Convergence achieved after 29 iterations.

Restrictions identify all cointegrating vectors

LR test for binding restrictions (rank = 1):

Chi-square(1) 10.90437

Probability 0.000959

Cointegrating Eq:	CointEq1				
LPIB(-1)	1.000000				
LINST(-1)	0.264320 (0.52184) [0.50651]				
C	-3.685870 (0.18073) [-20.3938]		FE=1982	-0.047119 (0.01662) [-2.83531]	0.008838 (0.02437) [0.36266]
Error Correction:	D(LPIB)	D(LINST)	FE=1983	-0.011262 (0.01714) [-0.65705]	0.013457 (0.02513) [0.53541]
CointEq1	0.000000 (0.00000) [NA]	-0.045737 (0.02057) [-2.22316]	FE=2002	0.010622 (0.01668) [0.63696]	0.051796 (0.02445) [2.11826]
D(LPIB(-1))	0.377950 (0.09856) [3.83461]	-0.219921 (0.14453) [-1.52164]	FE=1961	0.002347 (0.01660) [0.14138]	-0.045461 (0.02435) [-1.86729]
D(LINST(-1))	-0.018550 (0.07650) [-0.24250]	-0.025172 (0.11217) [-0.22441]	R-squared	0.463716	0.231192
FE=1932	-0.033733 (0.01728) [-1.95198]	-0.021882 (0.02534) [-0.86353]	Adj. R-squared	0.384850	0.118132
FE=1933	-0.053886 (0.01776) [-3.03389]	-0.013489 (0.02604) [-0.51793]	Sum sq. resids	0.018637	0.040073
FE=1934	0.089210 (0.01870) [4.76997]	-0.017934 (0.02742) [-0.65394]	S.E. equation	0.016555	0.024276
FE=1942	-0.046852 (0.01710) [-2.74047]	0.039545 (0.02507) [1.57741]	F-statistic	5.879840	2.044865
			Log likelihood	217.8103	187.5704
			Akaike AIC	-5.235703	-4.470136
			Schwarz SC	-4.905780	-4.140213
			Mean dependent	0.006853	0.000404
			S.D. dependent	0.021108	0.025851
			Determinant resid covariance (dof adj.)		1.61E-07
			Determinant resid covariance		1.19E-07
			Log likelihood		405.1871
			Akaike information criterion		-9.624991
			Schwarz criterion		-8.875165

Anexo 4: Datos

Año	CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI	comp 1	comp 2	comp 3	INST
1870	0.45		0.00	0.84					0.19	0.00	-0.03	0.66
1871	0.53	0.85	0.00	0.78					0.18	0.10	-0.06	0.71
1872	0.64	0.87	0.00	0.74					0.13	0.10	-0.06	0.67
1873	0.60	0.86	0.12	0.72					0.10	0.10	-0.06	0.64
1874	0.60	0.88	0.12	0.70					0.09	0.10	-0.06	0.64
1875	0.38	0.86	0.00	0.68	0.08		0.06	0.05	0.25	0.10	-0.04	0.77
1876	0.36	0.88	0.00	0.67	0.10	0.01	0.06	0.04	0.25	0.10	-0.04	0.77
1877	0.44	0.85	0.00	0.66	0.14	0.01	0.06	0.03	0.23	0.10	-0.05	0.75
1878	0.51	0.87	0.00	0.65	0.12	0.01	0.06	0.02	0.19	0.10	-0.05	0.72
1879	0.59	0.83	0.00	0.64	0.10	0.01	0.05	0.02	0.15	0.10	-0.05	0.69
1880	0.66	0.88	0.04	0.63	0.09	0.02	0.00	0.02	0.11	0.10	-0.06	0.65
1881	0.68	0.92	0.04	0.62	0.12	0.02	0.02	0.02	0.10	0.11	-0.06	0.66
1882	0.65	0.88	0.03	0.62	0.10	0.04	0.02	0.01	0.11	0.11	-0.06	0.66
1883	0.54	0.84	0.03	0.61	0.07	0.03	0.02	0.01	0.12	0.10	-0.05	0.67
1884	0.50	0.87	0.03	0.60	0.06	0.04	0.02	0.01	0.13	0.10	-0.05	0.68
1885	0.55	0.97	0.03	0.60	0.08	0.03	0.00	0.01	0.13	0.12	-0.06	0.68
1886	0.64	0.91	0.00	0.59	0.07	0.05	0.00	0.01	0.10	0.11	-0.06	0.66
1887	0.68	0.91	0.00	0.59	0.06	0.05	0.01	0.01	0.07	0.11	-0.06	0.64
1888	0.70	0.86	0.00	0.58	0.07	0.05	0.02	0.01	0.07	0.11	-0.06	0.63
1889	0.71	0.66	0.00	0.58	0.08	0.04	0.02	0.01	0.06	0.08	-0.05	0.61
1890	0.66	0.99	0.14	0.58	0.06	0.12	0.01	0.01	0.03	0.13	-0.06	0.62
1891	0.60	0.94	0.14	0.57	0.03	0.13	0.06	0.01	0.04	0.12	-0.05	0.62
1892	0.72	0.94	0.14	0.57	0.04	0.13	0.08	0.01	0.00	0.12	-0.05	0.60
1893	0.73	0.96	0.14	0.56	0.05	0.13	0.08	0.01	-0.01	0.13	-0.05	0.59
1894	0.73	0.85	0.16	0.56	0.05	0.14	0.06	0.01	-0.02	0.11	-0.05	0.58
1895	0.77	0.83	0.16	0.56	0.06	0.05	0.01	0.01	-0.02	0.10	-0.06	0.56
1896	0.72	0.84	0.16	0.55	0.06	0.06	0.01	0.01	0.00	0.10	-0.06	0.57
1897	0.72	0.89	0.16	0.55	0.02	0.06	0.01	0.01	-0.02	0.11	-0.06	0.56
1898	0.65	0.78	0.00	0.55	0.02	0.05	0.01	0.01	0.04	0.10	-0.05	0.61
1899	0.62	0.93	0.03	0.55	0.04	0.04	0.07	0.00	0.06	0.11	-0.05	0.64
1900	0.64	0.80	0.03	0.54	0.06	0.06	0.08	0.00	0.05	0.10	-0.04	0.62
1901	0.63	0.83	0.03	0.54	0.05	0.06	0.08	0.00	0.05	0.11	-0.04	0.62
1902	0.63	1.00	0.03	0.54	0.04	0.06	0.07	0.00	0.06	0.13	-0.05	0.64
1903	0.65	0.80	0.14	0.54	0.01	0.09	0.01	0.00	-0.01	0.10	-0.05	0.57
1904	0.58	0.93	0.14	0.53	0.01	0.09	0.05	0.00	0.02	0.12	-0.05	0.61
1905	0.64	0.78	0.14	0.53	0.02	0.09	0.06	0.00	0.00	0.10	-0.04	0.58
1906	0.69	0.83	0.14	0.53	0.03	0.09	0.06	0.00	-0.02	0.11	-0.05	0.57
1907	0.64	0.90	0.08	0.53	0.04	0.09	0.05	0.00	0.02	0.12	-0.05	0.61
1908	0.67	0.87	0.08	0.52	0.04	0.06	0.03	0.00	0.02	0.11	-0.05	0.59
1909	0.71	0.88	0.08	0.53	0.04	0.06	0.03	0.00	0.00	0.11	-0.05	0.59
1910	0.70	0.85	0.07	0.53	0.03	0.05	0.03	0.00	0.00	0.11	-0.05	0.58
1911	0.66	0.86	0.07	0.53	0.03	0.03	0.03	0.00	0.02	0.10	-0.05	0.59

Año	CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI	comp 1	comp 2	comp 3	INST
1912	0.64	0.87	0.07	0.54	0.03	0.02	0.00	0.00	0.03	0.10	-0.06	0.60
1913	0.65	0.81	0.09	0.55	0.03	0.01	0.00	0.01	0.03	0.10	-0.06	0.59
1914	0.57	0.83	0.09	0.56	0.03	0.03	0.01	0.01	0.06	0.10	-0.05	0.62
1915	0.56	0.82	0.09	0.55	0.05	0.02	0.01	0.01	0.07	0.10	-0.05	0.63
1916	0.63	0.88	0.35	0.55	0.05	0.02	0.01	0.01	-0.02	0.09	-0.06	0.55
1917	0.63	0.86	0.33	0.55	0.04	0.03	0.12	0.01	-0.02	0.09	-0.04	0.56
1918	0.62	0.84	0.33	0.54	0.04	0.03	0.14	0.00	-0.03	0.09	-0.04	0.56
1919	0.66	0.81	0.38	0.54	0.03	0.02	0.14	0.01	-0.06	0.09	-0.04	0.53
1920	0.74	0.77	0.37	0.54	0.04	0.03	0.12	0.01	-0.08	0.08	-0.04	0.51
1921	0.75	0.92	0.37	0.52	0.05	0.04	0.02	0.01	-0.08	0.10	-0.06	0.51
1922	0.72	0.92	0.43	0.54	0.06	0.06	0.02	0.01	-0.08	0.10	-0.06	0.51
1923	0.69	0.90	0.43	0.55	0.06	0.07	0.04	0.01	-0.07	0.10	-0.05	0.52
1924	0.67	0.89	0.43	0.55	0.04	0.07	0.03	0.01	-0.07	0.10	-0.05	0.52
1925	0.66	0.87	0.45	0.55	0.03	0.06	0.03	0.01	-0.07	0.10	-0.05	0.52
1926	0.70	0.88	0.47	0.54	0.04	0.02	0.03	0.01	-0.09	0.09	-0.05	0.50
1927	0.69	0.90	0.47	0.54	0.02	0.02	0.02	0.00	-0.09	0.09	-0.06	0.50
1928	0.73	0.87	0.45	0.54	0.01	0.01	0.02	0.00	-0.10	0.09	-0.06	0.49
1929	0.74	0.86	0.45	0.55	0.02	0.01	0.02	0.00	-0.10	0.09	-0.06	0.48
1930	0.77	0.88	0.45	0.53	0.03	0.02	0.01	0.00	-0.12	0.09	-0.06	0.47
1931	0.75	0.88	0.45	0.55	0.03	0.02	0.01	0.00	-0.45	0.03		0.21
1932	0.79	0.89	0.00	0.55	0.03	0.02	0.01	0.00	-0.57	-0.04		0.07
1933	0.76	0.91	0.00	0.54	0.02	0.01	0.20	0.01	-0.58	-0.06		0.04
1934	0.75	0.88	0.35	0.55	0.02	0.02	0.25	0.01	-0.48	-0.02		0.16
1935	0.74	0.86	0.35	0.55	0.02	0.01	0.23	0.01	-0.47	-0.02		0.17
1936	0.71	0.88	0.35	0.55	0.02	0.02	0.21	0.01	-0.46	-0.01		0.17
1937	0.73	0.86	0.35	0.55	0.03	0.02	0.19	0.01	-0.45	-0.01		0.18
1938	0.72	0.87	0.39	0.57	0.02	0.02	0.16	0.01	-0.44	0.00		0.20
1939	0.74	0.81	0.39	0.57	0.02	0.01	0.02	0.01	-0.43	0.02		0.22
1940	0.72	0.87	0.39	0.55	0.01	0.03	0.02	0.01	-0.45	0.02		0.21
1941	0.74	0.88	0.39	0.55	0.01	0.03	0.02	0.01	-0.46	0.02		0.20
1942	0.73	0.85	0.50	0.54	0.01	0.03	0.02	0.01	-0.43	0.03		0.24
1943	0.75	0.85	0.50	0.54	0.01	0.03	0.05	0.01	-0.43	0.03		0.23
1944	0.77	0.83	0.50	0.58	0.01	0.03	0.06	0.01	-0.42	0.03		0.24
1945	0.76	0.79	0.50	0.56	0.02	0.02	0.06	0.02	-0.40	0.03		0.25
1946	0.77	0.79	0.57	0.59	0.02	0.03	0.05	0.02	-0.37	0.05		0.29
1947	0.75	0.81	0.57	0.58	0.02	0.03	0.03	0.02	-0.38	0.05		0.29
1948	0.75	0.86	0.57	0.58	0.01	0.02	0.04	0.02	-0.41	0.04		0.26
1949	0.75	0.89	0.57	0.54	0.01	0.03	0.04	0.01	-0.43	0.04		0.24
1950	0.74	0.86	0.60	0.56	0.01	0.04	0.03	0.02	-0.39	0.05		0.27
1951	0.75	0.74	0.60	0.57	0.01	0.04	0.01	0.02	-0.34	0.06		0.32
1952	0.74	0.81	0.60	0.57	0.01	0.06	0.02	0.02	-0.36	0.06		0.31

Año	CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI	comp 1	comp 2	comp 3	INST
1953	0.76	0.82	0.60	0.57	0.01	0.06	0.02	0.01	-0.37	0.05		0.29
1954	0.74	0.82	0.62	0.59	0.01	0.06	0.01	0.01	-0.36	0.06		0.31
1955	0.75	0.81	0.62	0.58	0.01	0.04	0.01	0.01	-0.36	0.06		0.31
1956	0.70	0.84	0.62	0.62	0.01	0.03	0.01	0.01	-0.34	0.06		0.33
1957	0.70	0.76	0.62	0.64	0.02	0.01	0.01	0.02	-0.30	0.07		0.36
1958	0.69	0.75	0.65	0.64	0.03	0.03	0.01	0.03	-0.27	0.08		0.39
1959	0.69	0.56	0.65	0.64	0.03	0.04	0.01	0.03	-0.19	0.09		0.46
1960	0.67	0.64	0.65	0.62	0.02	0.11	0.02	0.02	-0.18	0.08		0.46
1961	0.65	0.81	0.65	0.64	0.01	0.11	0.02	0.01	-0.25	0.07		0.41
1962	0.63	0.80	0.70	0.65	0.02	0.10	0.01	0.01	-0.22	0.08		0.44
1963	0.64	0.59	0.70	0.64	0.03	0.11	0.02	0.01	-0.13	0.09		0.51
1964	0.65	0.65	0.70	0.65	0.02	0.12	0.03	0.01	-0.15	0.09		0.49
1965	0.57	0.31	0.70	0.68	0.01	0.10	0.03	0.01	0.04	0.12		0.66
1966	0.50	0.56	0.69	0.67	0.03	0.20	0.02	0.02	0.03	0.11		0.64
1967	0.50	0.00	0.69	0.67	0.06	0.18	0.01	0.02	0.27	0.14		0.86
1968	0.47	0.45	0.69	0.64	0.07	0.27	0.01	0.02	0.13	0.12		0.73
1969	0.44	0.78	0.69	0.62	0.07	0.25	0.01	0.02	-0.01	0.10		0.61
1970	0.48	0.74	0.69	0.64	0.05	0.29	0.01	0.03	0.00	0.11		0.62
1971	0.50	0.65	0.85	0.64	0.03	0.31	0.00	0.02	0.06	0.13		0.69
1972	0.50	0.27	0.85	0.65	0.03	0.32	0.07	0.02	0.23	0.15		0.83
1973	0.53	0.38	0.00	0.66	0.03	0.22	0.09	0.01	0.07	0.05	-0.01	0.62
1974	0.56	0.19	0.00	0.64	0.04	0.23	0.35	0.01	0.21	0.03	-0.01	0.72
1975	0.60	0.45	0.00	0.63	0.03	0.24	0.44	0.01	0.15	0.06	-0.03	0.68
1976	0.61	0.62	0.00	0.61	0.04	0.18	0.46	0.01	0.07	0.09	-0.04	0.63
1977	0.61	0.51	0.00	0.61	0.05	0.17	0.38	0.02	0.06	0.07	-0.03	0.62
1978	0.69	0.58	0.00	0.60	0.03	0.16	0.00	0.02	-0.16	0.08	-0.03	0.46
1979	0.74	0.34	0.00	0.60	0.04	0.17	0.00	0.02	-0.11	0.05	-0.01	0.48
1980	0.77	0.60	0.00	0.59	0.06	0.11	0.00	0.01	-0.23	0.09	-0.03	0.41
1981	0.78	0.69	0.00	0.59	0.07	0.11	0.00	0.01	-0.26	0.10	-0.04	0.39
1982	0.74	0.74	0.00	0.58	0.07	0.13	0.00	0.01	-0.26	0.10	-0.04	0.39
1983	0.77	0.54	0.00	0.57	0.04	0.15	0.00	0.01	-0.20	0.07	-0.03	0.42
1984	0.77	0.45	0.87	0.57	0.02	0.16	0.00	0.01	-0.35	-0.10	-0.04	0.16
1985	0.77	0.34	0.87	0.58	0.01	0.12	0.39	0.01	0.32	0.07	0.12	0.93
1986	0.74	0.42	0.87	0.59	0.01	0.17	0.47	0.01	0.33	0.05	0.13	0.93
1987	0.70	0.51	0.87	0.59	0.02	0.15	0.47	0.01	0.31	0.05	0.12	0.91
1988	0.70	0.43	0.87	0.60	0.03	0.08	0.39	0.01	0.29	0.06	0.11	0.90
1989	0.67	0.30	0.90	0.59	0.04	0.06	0.00	0.01	0.28	0.08	0.06	0.86
1990	0.73	0.04	0.90	0.58	0.04	0.08	0.02	0.01	0.36	0.10	0.07	0.95
1991	0.71	0.35	0.90	0.58	0.03	0.18	0.02	0.01	0.30	0.07	0.06	0.87
1992	0.70	0.50	0.90	0.58	0.02	0.18	0.02	0.01	0.25	0.06	0.05	0.82
1993	0.68	0.54	0.90	0.60	0.02	0.17	0.02	0.01	0.25	0.05	0.05	0.81

Año	CIM	INFLA	IDEMO	GINI	SDCIM	SDINFLA	SDDEMO	SDGINI	comp 1	comp 2	comp 3	INST
1994	0.67	0.59	0.95	0.58	0.02	0.19	0.00	0.01	0.24	0.05	0.04	0.80
1995	0.70	0.65	0.95	0.57	0.02	0.22	0.02	0.01	0.23	0.04	0.05	0.79
1996	0.71	0.72	0.95	0.57	0.02	0.11	0.02	0.01	0.17	0.05	0.05	0.74
1997	0.71	0.78	0.95	0.57	0.02	0.09	0.02	0.01	0.15	0.04	0.05	0.72
1998	0.71	0.82	0.95	0.57	0.02	0.10	0.02	0.01	0.14	0.04	0.04	0.71
1999	0.69	0.85	0.80	0.57	0.02	0.09	0.00	0.01	0.08	0.03	0.05	0.66
2000	0.72	0.84	0.80	0.57	0.01	0.08	0.07	0.00	0.08	0.03	0.06	0.67
2001	0.73	0.85	0.80	0.56	0.01	0.05	0.08	0.00	0.07	0.03	0.06	0.66
2002	0.68	0.71	0.80	0.57	0.01	0.03	0.08	0.01	0.12	0.04	0.06	0.71
2003	0.69	0.81	0.80	0.57	0.02	0.06	0.07	0.01	0.09	0.04	0.06	0.68
2004	0.69	0.83	0.81	0.56	0.02	0.06	0.00	0.01	0.08	0.04	0.05	0.66
2005	0.70	0.84	0.81	0.57	0.02	0.06	0.01	0.01	0.08	0.04	0.05	0.66
2006	0.70	0.84	0.81	0.56	0.02	0.06	0.01	0.01	0.07	0.03	0.05	0.66
2007	0.73	0.82	0.81	0.55	0.01	0.06	0.01	0.01	0.07	0.03	0.05	0.66
2008	0.74	0.82	0.81	0.58	0.02	0.01	0.01	0.01	0.06	0.04	0.05	0.66
2009	0.74	0.84	0.80	0.57	0.02	0.01	0.00	0.01	0.05	0.04	0.05	0.65
2010	0.76	0.83	0.80	0.58	0.02	0.01	0.00	0.01	0.06	0.04	0.06	0.66

