



---

**Universidad de la República Oriental del Uruguay**  
**Facultad de Ciencias Sociales**  
**Programa de Historia Económica y Social**

**Tesis de Maestría en Historia Económica**

**INSTITUCIONES, CAMBIO TECNOLÓGICO Y  
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO**

**UNA COMPARACIÓN DEL DESEMPEÑO ECONÓMICO DE  
NUEVA ZELANDA Y URUGUAY  
(1870 – 1940)**

Jorge Ernesto Álvarez Scanniello

Tutor:  
Dr. Luis Bértola

*Noviembre de 2008*  
*Montevideo - Uruguay*

---

*Agradecimientos:*

*Este trabajo no hubiese sido posible sin la valiosa y generosa colaboración de muchas personas e instituciones que me acompañaron y apoyaron de diversas formas. Quiero agradecer muy especialmente a mi tutor Luis Bértola, porque me abrió generosamente las puertas de la historia económica, confió siempre en mi trabajo y me permitió realizarlo con gran libertad. A mi amigo Henry Willebald, con quien he compartido estrechamente el camino hacia la historia económica, por la cuidadosa lectura y los valiosos comentarios realizados a versiones preliminares de este trabajo. A Silvana Maubrigades y Reto Bertoni por haberme brindado su amistad, y por haber seguido con interés este trabajo desde su gestación. A Isabel Bortagaray y Gabriel Porcile con quienes he discutido aspectos sustanciales de esta investigación. A todos los compañeros y colegas que han realizado valiosos aportes y comentarios en seminarios, jornadas y congresos, especialmente a David Greasley, Les Oxley, Guillermo Vitelli, Inés Moráes, Rodolfo Irigoyen, Carlos Paolino, Luiz Pecoits Targa. A María Camou, por su permanente apoyo desde la coordinación de la maestría. A Raúl Jacob, quien amablemente me acercó artículos y recortes de prensa relacionados con los temas tratados en esta tesis. A los integrantes de la Unidad Multidisciplinaria de esta facultad que han colaborado conmigo brindando valiosas opiniones y aportando información, en particular a Isabel Clemente, Wanda Cabella y Andrés Rivarola. Un muy especial agradecimiento a Graciela Bonello por su excelente disposición y eficiencia en la búsqueda bibliográfica. A Susana Picardo por el apoyo brindado desde el Banco de Datos y a Magdalena Bertino por su apoyo, colaboración y comprensión en las etapas finales de este trabajo. A las instituciones que han apoyado este trabajo en sus diversas etapas. Al Programa de Historia Económica y Social en cuyo marco fue desarrollada esta investigación. A la Comisión Sectorial de Investigación Científica que financió el proyecto de investigación que dio impulso a esta tesis: “Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso. Un enfoque comparativo (1870 – 2000)”, dirigido por Luis Bértola; y el proyecto de iniciación a la investigación “La importancia de las instituciones en el desempeño económico de las sociedades de nuevo asentamiento. Una perspectiva comparada (1870 – 2000)”, en el que pude desarrollar importantes avances.*

*Este trabajo no hubiese sido posible sin el apoyo y el amor de mi familia. A ella dedico este esfuerzo: a María, por su constante e incondicional apoyo; a Mateo, por su comprensión y enorme paciencia; y a Martina, por su alegría.*

*Montevideo, noviembre de 2008*

## Resumen

---

Esta tesis indaga los procesos históricos que determinaron el desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay entre 1870 y 1940, a través de una comparación sistemática, histórica, cualitativa de tipo macro-causal. ¿Por qué, a pesar de las similitudes, ambos países siguieron caminos divergentes? ¿Qué factores explican los más altos niveles de ingresos de Nueva Zelanda en el largo plazo? ¿Qué factores explican las diferencias de productividad del sector agrario? El marco analítico desarrollado en esta investigación busca dar cuenta de la relación entre las instituciones, las determinantes sistémicas del cambio tecnológico, la distribución del ingreso y el crecimiento económico. También busca considerar las complejas influencias recíprocas y las formas específicas que ellas asumen en los procesos históricos.

La principal hipótesis de este trabajo supone que los niveles más altos de ingresos por habitante alcanzados por Nueva Zelanda se debieron al desarrollo de instituciones económicas que promovieron, en mayor grado que en Uruguay, el crecimiento económico y el aumento de la productividad en el sector agrario.

Los resultados obtenidos permiten afirmar que las similitudes iniciales de ambos países en términos de dotación de recursos, tamaño de sus poblaciones, especialización productiva y comercial, no fueron suficientes para el desarrollo de instituciones similares que impulsaran idénticas sendas de crecimiento. Las instituciones domésticas que condicionaron el desempeño de ambas economías, estuvieron asociadas a la distribución del poder político y económico, a los procesos históricos de formación y consolidación de los Estados, y a las diferentes capacidades para el desarrollo de políticas públicas. Estos factores determinaron distintos patrones de distribución del ingreso, distintas trayectorias tecnológicas en el sector agrario y distintos ritmos de crecimiento.

## Abstract

---

By using a macro-causal, systematic, qualitative and historical comparative approach, this research examines the historical processes which determined the economic performance of New Zealand and Uruguay between 1870 and 1940. Why did the countries differ so much despite many similarities? What factors explain New Zealand's higher long-term income levels when compared to Uruguay? What factors explain the differences in productivity between the two agrarian sectors? The analytic framework developed in this investigation aims to unveil the relation between institutions, technological change, income distribution and economic growth and the specific historical forms these relations adopt.

The main hypothesis of this research is that the higher levels of income per capita achieved in New Zealand were a result of the development of economic institutions that promoted, to a larger degree than in Uruguay, economic growth and increasing productivity in the agrarian sector.

The results reached state that the initial similarities between New Zealand and Uruguay in terms of endowment, population size and commercial specialization, were not sufficient to prompt development of similar institutions that would have led to similar paths of growth. The domestic institutions that influenced the performance of both economies were closely tied to the income distribution and political power. Additionally, these institutions influenced the historical processes of formation and consolidation of the States as well as the different capacities for the development of public policy. These factors determined different patterns of income distribution, different technological paths in the agrarian sector and distinct growth rhythms.

## INDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
I. Enfoque teórico y metodológico .....	1
II. Estructura del trabajo.....	2
<b>PARTE I: MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO .....</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>4</b>
I.1    Instituciones, cambio tecnológico y distribución del ingreso .....	4
I.1.1    Instituciones y Crecimiento Económico .....	4
I.1.1.1    Qué son las instituciones.....	5
I.1.1.2    Origen y función de las instituciones.....	6
I.1.1.3    El cambio institucional .....	8
I.1.1.4    Las instituciones determinan el crecimiento.....	10
I.1.1.5    Enfoque asumido en esta investigación .....	13
I.1.2    Cambio tecnológico y crecimiento económico .....	13
I.1.2.1    Los modelos evolucionistas .....	15
I.1.3    Crecimiento económico y distribución del ingreso.....	15
I.1.3.1    Distribución funcional del ingreso.....	16
I.1.3.1.1    Una aproximación clásica a la relación distribución - crecimiento .....	17
I.1.3.1.2    Una aproximación neo-ricardiana y postkeynesiana a la relación entre distribución y crecimiento .....	18
I.2    Instituciones, cambio tecnológico y distribución del ingreso: un marco conceptual .....	19
<b>CAPÍTULO II: OBJETO Y MÉTODO.....</b>	<b>20</b>
II.1    Introducción.....	20
II.1.1    Economías templadas de nuevo asentamiento.....	20
II.1.2    Los casos de Nueva Zelanda y Uruguay.....	21
II.2    Antecedentes de trabajos comparativos entre Nueva Zelanda y Uruguay .....	21
II.2.1    Comparaciones focalizadas en el sector agropecuario .....	22
II.2.2    Estudios comparativos desarrollados en ámbitos académicos .....	26
II.2.2.1    Los trabajos “clásicos” .....	26
II.2.2.2    Nuevos enfoques y abordajes .....	31
II.3    Objeto de estudio y estrategias de investigación.....	33
II.3.1    Instituciones.....	34
II.3.2    Cambio tecnológico: un abordaje sistémico. ....	35
II.3.3    Distribución del ingreso.....	36
II.4    Hipótesis de trabajo. ....	36
II.5    El Método Comparativo. ....	37
II.5.1    El método comparativo en Historia Económica .....	38
II.5.2    Aplicación del método comparativo en esta investigación.....	40
II.6    Fuentes.....	41
<b>PARTE II: CRECIMIENTO ECONÓMICO E INSTITUCIONES.....</b>	<b>42</b>

<b>CAPÍTULO III: CRECIMIENTO ECONÓMICO.....</b>	<b>43</b>
III.1 Nueva Zelanda, Uruguay y otras sociedades de nuevo asentamiento.....	43
III.2 Nueva Zelanda y Uruguay: ¿convergencia o divergencia económica?.....	44
III.3 Principales rasgos de la historia económica de Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940).....	46
III.3.1 Comparando las principales tendencias.....	46
III.4 A modo de síntesis .....	49
<b>CAPÍTULO IV: ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA E INSERCIÓN INTERNACIONAL .....</b>	<b>50</b>
IV.1 Principales tendencias del período.....	50
IV.2 Cambio estructural .....	52
IV.3 Inserción comercial durante la Gran Depresión.....	54
IV.4 Síntesis y comentarios.....	56
<b>CAPÍTULO V: POBLACIÓN.....</b>	<b>58</b>
V.1 Crecimiento, transición demográfica, inmigración y capital humano.....	58
V.2 Crecimiento y transición demográfica .....	58
V.3 Inmigración y políticas públicas .....	62
V.4 Distribución territorial de la población. ....	63
V.5 Educación y Capital Humano.....	64
V.6 Síntesis y comentarios. ....	65
<b>CAPÍTULO VI: DISTRIBUCIÓN DEL PODER POLÍTICO.....</b>	<b>67</b>
VI.1 Nueva Zelanda .....	67
VI.2 Uruguay.....	70
VI.3 Síntesis y comentarios.....	71
<b>PARTE III: DESEMPEÑO, INSTITUCIONES Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL SECTOR AGRARIO.....</b>	<b>73</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>74</b>
<b>CAPÍTULO VII: TRAYECTORIAS TECNOLÓGICAS DEL SECTOR AGRARIO.....</b>	<b>75</b>
VII.1 El desempeño del sector ganadero en Nueva Zelanda y Uruguay.....	75
VII.2 Trayectorias tecnológicas de la ganadería .....	80
VII.2.1 Nueva Zelanda .....	80
VII.2.2 Uruguay.....	81
VII.3 Sistemas de innovación tecnológica en el agro .....	82
VII.3.1 Nueva Zelanda .....	83
VII.3.2 Uruguay.....	85
VII.4 A modo de síntesis.....	87
<b>CAPÍTULO VIII: DISTRIBUCIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD .....</b>	<b>89</b>
VIII.1 Distribución de tierras públicas y conformación de derechos de propiedad.....	89
VIII.1.1 Nueva Zelanda.....	89
VIII.1.2 Uruguay .....	91
VIII.1.2.1 La herencia colonial. ....	92

VIII.1.2.2 Después de la independencia.....	94
VIII.2 Ingresos fiscales por tierras públicas y ejercicio contrafáctico .....	95
VIII.1.3 A modo de síntesis.....	97
VIII.2 Estructura de la propiedad territorial y sistemas de tenencia .....	98
VIII.2.1 Estructura de la propiedad territorial .....	98
VIII.2.2 Sistemas de tenencia de la tierra.....	102
VIII.3 Conclusiones: .....	104
<b>CAPÍTULO IX: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO .....</b>	<b>106</b>
IX.1 El impacto de la globalización sobre la distribución del ingreso.....	106
IX.1.1 Comparando las tendencias de largo plazo. ....	107
IX.2 Distribución funcional del ingreso en el sector agrario. ....	109
IX.2.1 Estimación y resultados.....	109
IX.3 Conclusiones: .....	111
<b>SÍNTESIS DE LOS RESULTADOS Y CONCLUSIONES GENERALES.....</b>	<b>112</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>119</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>134</b>

## Introducción

Los factores que determinan el crecimiento económico de los países y las causas del dispar desempeño de las economías en el mundo a lo largo del tiempo, constituyen preocupaciones centrales de la investigación en historia económica. Esta tesis busca analizar los procesos históricos que determinaron el desempeño económico de dos pequeños países como Nueva Zelanda y Uruguay entre 1870 y 1940, a través de una comparación sistemática, histórica, cualitativa de tipo macro-causal.

Nueva Zelanda y Uruguay constituyen casos particulares de economías no europeas que experimentaron un fuerte crecimiento económico y lograron altos niveles de ingresos por habitante en el último cuarto del siglo XIX. Ambos países forman parte de las denominadas sociedades de nuevo asentamiento. Esta categoría de análisis histórica ha sido desarrollada por la historiografía económica para interpretar la peculiar trayectoria experimentada por los países que, como Nueva Zelanda y Uruguay, se conformaron en territorios de clima templado, escasamente poblados, recibieron gran cantidad de inmigrantes europeos, y basaron sus altos ingresos per capita en la explotación intensiva de sus recursos naturales y en la producción de alimentos y materias primas para el mercado internacional.

Durante varias décadas las similitudes geográficas, demográficas, de especialización productiva y de inserción internacional de ambos países, han llamado la atención de economistas, historiadores, técnicos, intelectuales y periodistas. También han llamado la atención las diferencias en los resultados logrados. Nueva Zelanda contó con ingresos per capita más altos que Uruguay desde 1870 y alcanzó mayores niveles de productividad agraria. Estas trayectorias, similares y divergentes a la vez, han estimulado el cruce de miradas entre ambos países. Nueva Zelanda fue considerada en Uruguay, desde las primeras décadas del siglo XX, “un ejemplo a imitar”<sup>1</sup>. En la década de 1970 cuando la economía neozelandesa atravesó una coyuntura crítica y buscó en otras pequeñas economías posibles caminos de desarrollo, miró a Uruguay “como un ejemplo a no imitar”<sup>2</sup>.

¿Por qué, a pesar de las similitudes, ambos países siguieron caminos divergentes? ¿Qué factores explican los más altos niveles de ingresos de Nueva Zelanda en el largo plazo? ¿Qué factores explican las diferencias de productividad del sector agrario? Estas son las principales preguntas que buscamos responder en esta investigación que abarca un período clásico de la historiografía económica (1870 – 1940).

### I. Enfoque teórico y metodológico

El marco analítico adoptado en esta investigación integra diversos enfoques teóricos que procuran explicar el crecimiento económico de los países, modelizando los procesos de cambio, a través de desarrollos analíticos intrínsecamente históricos, a saber: los enfoques institucionalistas, los enfoques sistémicos del cambio tecnológico (evolucionistas y neoschumpeterianos) y los enfoques clásicos y postkeynesianos que reflexionan sobre las interacciones recíprocas entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. En síntesis, este marco analítico busca dar cuenta de la relación entre las instituciones, las determinantes sistémicas del cambio tecnológico, la distribución del ingreso y el crecimiento económico.

---

<sup>1</sup> La expresión se repite en Bidart (1907), Gallinal (1951), Davie (1960)

<sup>2</sup> La expresión es del neozelandés McMeekan (1971)

También busca considerar las complejas influencias recíprocas y las formas específicas que ellas asumen en los procesos históricos.

Los enfoques institucionalistas buscan explicar los procesos de crecimiento enfatizando la relación entre las instituciones económicas que conforman las diversas sociedades y su desempeño económico. Los enfoques evolucionistas, en sintonía con los más recientes modelos de crecimiento económico, enfatizan la relación entre el cambio tecnológico y el crecimiento, y buscan comprender los procesos de cambio tecnológico destacando su carácter tácito, acumulativo y dependiente de la trayectoria, y la importancia del contexto político e institucional en los procesos de innovación. Los enfoques que jerarquizan la relación entre distribución y crecimiento identifican, en ciertos contextos históricos, una relación positiva entre equidad y crecimiento.

La principal hipótesis de este trabajo supone que los niveles más altos de ingresos por habitante alcanzados por Nueva Zelanda se debieron al desarrollo de instituciones económicas que promovieron, en mayor grado que en Uruguay, el crecimiento económico y el aumento de la productividad en el sector agrario. Estas diferencias estuvieron asociadas a la distribución de los ingresos y a la distribución del poder político en cada país, a la particular conformación de los mercados de factores, a las diferentes trayectorias tecnológicas seguidas por los respectivos sectores agrarios, y al desarrollo de capacidades endógenas para la generación de conocimiento agronómico.

Las variables históricas (instituciones económicas, trayectorias específicas del cambio tecnológico y distribución del ingreso) que jerarquizan cada uno de los enfoques referidos para comprender los procesos de crecimiento económico y aumento de la productividad, son analizadas, en cada caso, a través de la aplicación sistemática del método comparativo. En el marco de esta opción metodológica, se utiliza el método lógico de diferencia que requiere variables de contexto homogéneas, esto es, que los casos de estudio sean contextos similares, y diferencias en las variables operativas, aquellas en las que es posible reconocer posibles nexos causales: el desempeño económico, por una lado, y las instituciones económicas, la distribución de los ingresos y los procesos de cambio tecnológico, por el otro.

## **II. Estructura del trabajo.**

En la Parte I se desarrolla el marco teórico y metodológico de la investigación. En el capítulo I, se discute la relación entre las instituciones y el crecimiento económico propuesta por diversos autores, se presentan algunos modelos teóricos que enfatizan dicha relación y el enfoque asumido en este trabajo. También, se discute la relación entre el cambio tecnológico y el crecimiento económico a partir de los enfoques evolucionistas, y la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Finalmente, desarrollamos el marco conceptual de la investigación, en el que integramos los tres enfoques analíticos. En el capítulo II, se define el concepto *economía de nuevo asentamiento* y se justifica la elección de Nueva Zelanda y Uruguay como casos típicos de dicha categoría de análisis histórico. Se desarrollan los principales antecedentes de investigaciones y estudios comparativos entre Nueva Zelanda y Uruguay; se define y fundamenta el objeto de estudio, se desarrolla la estrategia de investigación y las principales hipótesis de trabajo. Finalmente, se presentan las principales características del método comparativo y su aplicación en esta investigación. Adicionalmente, se discuten las fuentes utilizadas en este estudio.

En la Parte II, se analizan las variables históricas a través de las cuales se busca dar cuenta de la relación entre las instituciones y el desempeño económico en Nueva Zelanda y Uruguay. En el capítulo III, se compara el crecimiento relativo de ambos países entre sí, con otras economías de

nuevo asentamiento y con las economías líderes a escala mundial. Se desarrollan los principales rasgos de la historia económica de Nueva Zelanda y Uruguay entre 1870 y 1940. En el capítulo IV, se analiza la especialización productiva y comercial y los procesos de cambio estructural. En el capítulo V, se comparan las principales tendencias demográficas de ambos países, los tiempos de la transición demográfica, los procesos migratorios y las políticas públicas asociadas a ellos, y se presentan algunos indicadores que discuten la relación entre educación y formación de capital humano en cada país. En el capítulo VI, se comparan los procesos de consolidación política de ambos Estados, los sistemas políticos, de gobierno y de partidos, y los mecanismos de distribución del poder político en ambas sociedades.

En la Parte III, se analiza la relación entre el desempeño productivo del sector agrario -base de la especialización productiva y comercial de ambos países en el período analizado- y las instituciones relevantes que determinaron la distribución de los derechos de propiedad y la distribución de los ingresos en el sector agrario. En el capítulo VII, se compara el desempeño productivo del sector ganadero -el principal subsector agrario en ambos países-; se comparan las trayectorias tecnológicas seguidas por la ganadería y el papel de los (eventuales) sistemas de innovación tecnológica en las trayectorias seguidas. En el capítulo VIII, se comparan los procesos históricos de distribución de la propiedad territorial en ambos países, la estructura de la propiedad territorial y los sistemas de tenencia derivados. En el capítulo IX, se presentan algunos indicadores de distribución del ingreso, se analizan sus principales tendencias y se presenta una estimación de la distribución *funcional* del ingreso en el sector agrario.

Finalmente, se presenta una síntesis de los principales resultados y las conclusiones generales.

## **PARTE I: MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO**

### **Capítulo I: MARCO TEÓRICO**

#### **I.1 Instituciones, cambio tecnológico y distribución del ingreso**

La búsqueda de las causas del crecimiento económico ha impulsado, a lo largo del tiempo, el desarrollo teórico de la ciencia económica. Los procesos de crecimiento económico y la búsqueda de las causas de los ritmos dispares de crecimiento de las regiones del mundo, ha estimulado tanto el desarrollo teórico como la investigación en historia económica. Estos problemas constituyen preocupaciones centrales de los enfoques teóricos utilizados en esta tesis. Los enfoques institucionalistas postulan la importancia de las instituciones en los procesos de crecimiento económico y de cambio a lo largo del tiempo. Los enfoques evolucionistas buscan comprender los procesos que determinan la dirección, los ritmos y los procesos de cambio tecnológico, como uno de los factores determinantes del crecimiento económico. La distribución del ingreso ha sido considerada una variable crítica del crecimiento económico y la determinación de sus relaciones recíprocas ha estimulado la indagación empírica en historia económica.

Los tres enfoques son herramientas teóricas integrables en un trabajo de investigación, podríamos decir, conceptualmente compatibles, en la medida que comparten gran parte de sus desarrollos analíticos y cuestionan los supuestos básicos del pensamiento económico ortodoxo (neoclásico). Son enfoques que, además, integran las dinámicas temporales en desarrollos analíticos intrínsecamente históricos. En esta sección, presentamos los fundamentos teóricos de estos enfoques enfatizando la pluralidad de abordajes que contienen y su aplicación en el presente trabajo de investigación.

##### **I.1.1 Instituciones y Crecimiento Económico**

La Economía Institucional, desde sus más diversos enfoques, destaca el papel de las instituciones en el funcionamiento de la economía y su importancia en los procesos de crecimiento. Ubica a las instituciones en el centro del análisis económico, al tiempo que cuestiona los principales supuestos teóricos del pensamiento neoclásico. En particular, la idea de que la economía se ocupa del funcionamiento de mercados autorregulados en contextos de competencia perfecta, con actores homogéneos y racionales que cuentan con información perfecta y toman sus decisiones a partir de criterios de maximización. El institucionalismo –tanto el viejo como el nuevo- comparte una visión crítica de la economía neoclásica y la necesidad de incorporar una teoría del cambio al análisis económico. Para este enfoque el objeto de la Historia Económica es explicar los procesos de cambio, sus distintos ritmos y las dispares trayectorias de crecimiento de los países (North, 1995).

Los institucionalistas consideran que el funcionamiento de la economía y sus resultados dependen del tipo de instituciones que configura cada sociedad. Las instituciones son

construcciones históricas que surgen de la interacción de factores geográficos, económicos, políticos, culturales e ideológicos. Partiendo de la heterogeneidad de enfoques que contiene esta corriente, es posible destacar algunos de los principales conceptos y categorías analíticas desarrollados por el institucionalismo. En particular, el carácter endógeno de la estructura institucional resultante del proceso de interacción social (Langlois, 1990: 15); el mercado como una institución social y no como un ámbito *natural* y *ahistórico* donde se produce el intercambio (Hodgson, 1996); la existencia de costos de transacción en el intercambio como consecuencia de la información imperfecta y la racionalidad limitada de los agentes (Hodgson, 1996; North, 1984, 1993, 1993<sup>a</sup>, 1995; Simon, 1989; Williamson, 1975; Coase, 1960), de lo que se deriva la necesidad de establecer derechos de propiedad (Acemoglu et al, 2004; Commons, 1950; Hodgson, 1996, 2001; North, 1981, 1984, 1993, 1995, 1999; Roland, 2004; Schotter, 1981), cuya definición y eficiencia son garantizados por el Estado (North, 1981, 1984; Acemoglu et al, 2004). Las instituciones surgirían de la dotación original de recursos –“factor endowments”– (Engerman – Sokoloff, 1997, 2002, 2005), de los mecanismos de distribución del poder (político y económico) (Acemoglu et al., 2004), del proceso continuo de aprendizaje de los individuos y de sus representaciones mentales fijadas en sus sistemas de creencias y en la cultura (North (1984,1993<sup>a</sup>, 1993<sup>b</sup>, 1995) y se transformarían a partir de la interacción de los grupos sociales (Veblen, 1899; Acemoglu et al 2004) y de las organizaciones (North, 1993<sup>a</sup>, 1995), proceso que requiere comprender y resolver el problema de la acción colectiva (Commons, 1952; Olson, 1962; North, 1984, 1993<sup>a</sup>, 1995), en el marco de una fuerte influencia (Engerman y Sokoloff, 2002) o dependencia de la trayectoria histórica (North, 1999; Hodgson, 2001) y de la herencia cultural (Roland, 2004).

En esta breve presentación de los aspectos más relevantes del enfoque institucional realizamos una recorrida por algunos de sus más destacados autores a los efectos de responder cuatro preguntas fundamentales que plantea el institucionalismo en sus diferentes versiones: qué son las instituciones, cómo surgen, cómo se transforman y de qué modo afectan el crecimiento económico.

### **I.1.1.1 Qué son las instituciones**

Las instituciones constituyen una categoría de análisis desarrollada en las ciencias sociales que se encuentra a medio camino entre los enfoques teóricos y metodológicos individualistas y los holistas<sup>3</sup>. Udehn (2002) argumenta que las instituciones pueden ser explicadas por el comportamiento agregado de los individuos –desde una versión radical del individualismo- o pueden explicar fenómenos sociales y económicos partiendo de una versión que abandone la metodología atomística y psicologista e incorpore elementos de los enfoques holistas, asignándole un papel importante a las estructuras sociales. Este es el caso de la mayoría de los enfoques económicos institucionalistas. Esta distinción ontológica, teórica y metodológica permite comprender el intento de síntesis de ambas tradiciones (individualismo – holismo) realizado por el institucionalismo y la pluralidad de enfoques que contiene, según la proximidad de los autores institucionalistas a una u otra tradición metodológica.

Thorstein Veblen (1899), destacado exponente del viejo institucionalismo norteamericano, define las instituciones

---

<sup>3</sup> Entre los principales exponentes del primer enfoque se encuentran autores clásicos como Adam Smith y Stuart Mill, neoclásicos como Walras y Marshall, e integrantes de la escuela austríaca, como Menger, von Mises y Hayek. Marx es uno de los principales exponentes de los enfoques holistas.

“(…) como un conjunto de hábitos y costumbres, manera de hacer las cosas y formas de pensar acerca de las cosas, ambas aprobadas por prácticas repetidas en el tiempo y por la aceptación de la comunidad (…) La persistencia de las instituciones se deriva principalmente de la incrustación de los hábitos de pensamiento y acción en la estructura social” (Veblen, [1899]1965: 17)

Andrew Schotter (1981)<sup>4</sup> entiende por institución

“(…) a regularity in social behaviour that is agreed to by all members of society, specifies behaviour in specific recurrent situations, and is either self-policed or policed by some external authority” (Schotter, 1981: 11)

Hodgson (2006) define a las instituciones como los sistemas de reglas sociales predominantes que estructuran las interacciones humanas. Las instituciones son, por lo tanto, un tipo especial de estructura social que contiene reglas normativas de interpretación y de conducta que son potencialmente codificables. Las instituciones son estructuras sociales que comprenden causalidades recíprocas, actuando sobre los hábitos individuales, tanto de pensamiento como de conducta. Para Hodgson la existencia de esta causalidad no significa que las instituciones determinan completamente las aspiraciones individuales, éstas también pueden actuar sobre aquellas. Por lo tanto, las instituciones son simultáneamente estructuras objetivas y estructuras subjetivas. Las instituciones ofrecen, de este modo, un vínculo entre lo ideal y lo real. Los actores y las estructuras institucionales estarían conectados en un círculo de mutuas interacciones e interdependencias. Señala, también, que una organización social genera instituciones mediante el accionar de la tradición, las costumbres o las restricciones legales, que tienden a crear patrones de conducta perdurables y rutinizados.

Por su parte Douglas North (1984: 17) define a las instituciones como “(…) formas de cooperación y competencia que los seres humanos desarrollan y los sistemas de aplicación de las reglas que organizan la actividad humana”. Se trataría de reglas de juego formales –sistemas jurídicos- y restricciones informales –sistemas de creencias y normas morales tácitamente aceptadas- que determinan el funcionamiento de los sistema económico (1993<sup>a</sup>).

Engerman y Sokoloff (1997, 2002) señalan que la idea de que las instituciones son importantes para el crecimiento económico se ha generalizado a nivel académico. Sin embargo, consideran que las interpretaciones tienden a divergir cuando se pretende explicar el origen de las instituciones, los procesos de cambio institucional y los vínculos causales con el crecimiento económico.

### **I.1.1.2 Origen y función de las instituciones**

Commons (1950) considera que las instituciones surgen de la ausencia de armonía de intereses en un mundo dominado por la escasez y cumplen una función de mediación entre intereses sociales contradictorios. El papel de las instituciones y de las normas éticas y legales consiste en regular los vínculos sociales entre individuos que tienden a comportarse de manera egoísta, violentando el arreglo institucional existente. Esta idea constituye un antecedente del concepto de conducta *oportunist* desarrollado por Williamson (1975).

Engerman y Sokoloff (2002) buscan determinar el origen de las instituciones, y su impacto sobre el crecimiento económico, a partir del estudio de las experiencias históricas divergentes de las sociedades americanas. Su principal argumento sostiene que existe una estrecha relación entre la

---

<sup>4</sup> Citado por Langlois (1990: 17)

dotación original de recursos de una sociedad o *factor endowments* (clima, calidad de la tierra, densidad de la población), las instituciones y el desempeño económico de una sociedad en el largo plazo. La dotación original de recursos, en sentido amplio, determinaría el tipo de especialización productiva de una economía y el patrón de distribución de la riqueza, del capital humano y del poder político, configurándose instituciones que consolidan simultáneamente el patrón de especialización y de distribución. De este modo, para explicar la trayectoria divergente de América Anglosajona y de América Latina, Engerman y Sokoloff (2002) buscan ir más allá de la tradición analítica que asigna a la herencia colonial, cultural y religiosa el origen de las respectivas instituciones. Señalan que las sociedades cuyo patrón de especialización favorece una distribución más equitativa, logran configurar instituciones políticas democráticas que permiten un acceso más amplio a las oportunidades económicas, al tiempo que invierten en bienes públicos, como infraestructura y educación, en mayor proporción que otras sociedades. Por el contrario, las sociedades cuya especialización productiva genera un patrón de distribución con altos niveles de inequidad, desarrollan instituciones políticas menos democráticas, las inversiones en bienes públicos son más limitadas y sus instituciones consolidan un acceso desigual a las oportunidades económicas, favoreciendo la concentración del poder político y económico en las élites. Estos desarrollos institucionales divergentes no solo explicarían los distintos patrones de distribución, sino también, los distintos ritmos de crecimiento de ambas regiones.

Siguiendo a Simon (1989), North (1984, 1993<sup>a</sup>, 1995) considera que la información que manejan los agentes económicos es incompleta y que la capacidad de los hombres para procesarla es limitada<sup>5</sup>. Para este autor las instituciones surgirían con el objetivo de reducir los costos que supone la interacción y el intercambio en un mundo con asimetría de información e incertidumbre, lo que permite reducir los *costos de transacción* en mercados imperfectos. Commons (1950) desarrolló el concepto de transacción como el fenómeno de intercambio que se da entre los agentes con intereses contradictorios y supone la cesión de un bien o un servicio y sus derechos de propiedad en el marco de instituciones mediadoras (Hodgson, 1996). Por costos de transacción se entiende los costos de establecer, mantener y transferir derechos de propiedad. Este concepto fue desarrollado por Ronald Coase, considerado el fundador de la Nueva Economía Institucional. Desde el enfoque institucionalista el concepto de costo de transacción no solo es aplicado a los intercambios que se producen en el mercado sino, también, a los desarrollados en el interior de las empresas y de las organizaciones.

Desde el enfoque desarrollado por Marx (1859), las instituciones están incorporadas en las distintas dimensiones del modo de producción.

“(…) en la producción social de su vida, los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política y espiritual en general. No es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia” (Marx, 1859)

---

<sup>5</sup> En tal sentido Hodgson (1996: 109) afirma “It would not be possible to process all the given sensory data in a rational, conscious calculation. At least at the cognitive level we do not make the best use of all the available information, neither do we deliberate to any great extent upon it.”

Las instituciones están presentes tanto en la infraestructura como en la superestructura. Las relaciones de producción con las que interactúan las fuerzas productivas son instituciones. Estas son, en primera instancia, relaciones de hecho que devienen luego en las instituciones formales que componen la superestructura. Marx adelanta la distinción entre instituciones formales e informales desarrollada por North, siendo todas ellas, en última instancia, instituciones. Cabe preguntarse, entonces cómo es que se produce la toma de conciencia de la vida material, cómo se refleja en la conciencia social y cómo ella puede afectar el desarrollo.

### I.1.1.3 El cambio institucional

El enfoque dialéctico desarrollado por Marx evidencia la existencia de mecanismos endógenos que impulsan la superación de un modo de producción y la conformación de otro en secuencia histórica. Marx construyó su teoría en constante discusión y polémica con otras corrientes de pensamiento, en particular, con las concepciones idealistas, lo que le obligó a enfatizar los determinantes materiales de la superestructura. El desarrollo de las fuerzas productivas sería el motor del cambio institucional:

“Al llegar a una determinada fase de desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, lo que no es más que la expresión jurídica de esto, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se han desenvuelto hasta allí. De formas de desarrollo de las fuerzas productivas, estas relaciones se convierten en trabas suyas. Y se abre así una época de revolución social. Al cambiar la base económica, se revoluciona, más o menos rápidamente, toda la inmensa superestructura erigida sobre ella”. (Marx, 1859)

North (1984,1993<sup>a</sup>, 1993b, 1995), por su parte, construye un marco analítico para comprender los procesos de crecimiento económico, y de cambio en el largo plazo, sobre la base del análisis de lo que considera los principales componentes de las estructuras económicas: las instituciones económicas y políticas, la tecnología, la población y la ideología de una sociedad. Cuestiona fuertemente los supuestos teóricos de los modelos neoclásicos, porque no incorporan las dinámicas temporales y las instituciones. En particular, discute los supuestos de información perfecta de los agentes y racionalidad sustantiva; la existencia de mercados eficientes funcionando en contextos de competencia perfecta; y la existencia de una estructura de incentivos que permite a los individuos apropiarse de los rendimientos sociales de la inversión sin costos de gestión<sup>6</sup>. Para North (1993a) las instituciones cambian históricamente a partir de la interacción de las organizaciones políticas, económicas, sociales, educativas, que compiten en un mundo de escasez desarrollando las mejores estrategias para sobrevivir. El cambio institucional se procesa a partir de la interacción continua de las instituciones y las organizaciones o, dicho de otra forma, de las reglas de juego y los jugadores. Las instituciones cambian de manera progresiva e incremental porque los individuos perciben que su situación mejorará modificando las condiciones de intercambio. De este modo, la fuente de cambio más importante en el largo plazo sería el aprendizaje, de los individuos y de las organizaciones. En tal sentido afirma que:

“El aprendizaje implica desarrollar una estructura por medio de la cual se interpretan las diferentes señales que reciben los sentidos. La arquitectura inicial de dicha estructura es genética, pero los andamios subsiguientes son el resultado de las experiencias de cada

---

<sup>6</sup> “(...) el mundo que imaginan es un mundo sin fricciones, en el que no existen las instituciones y donde todo el cambio tiene lugar en mercados perfectamente operativos. Suponen una estructura de incentivos que permite a los individuos apropiarse de los rendimientos sociales de la inversión. (North, 1984: 19)

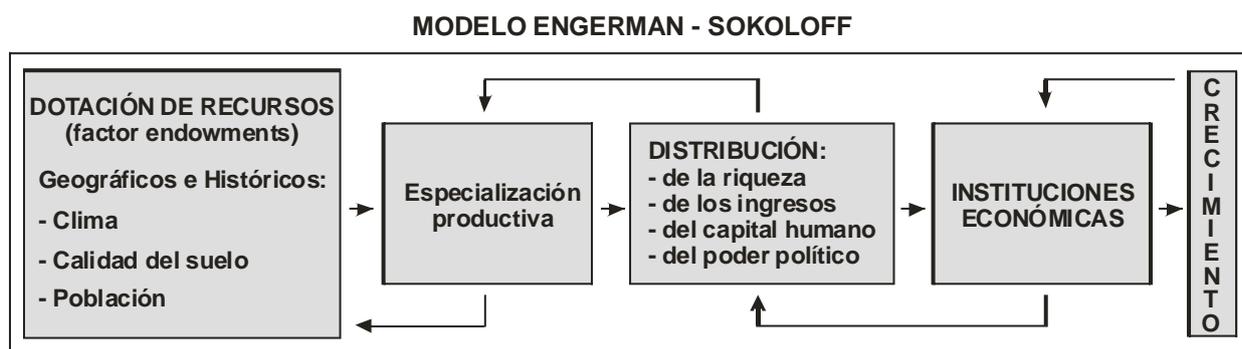
individuo. Estas experiencias se pueden clasificar en dos tipos, las provenientes del medio físico y las que provienen del sociocultural y lingüístico.” (North, 1993b: 4)

El aprendizaje para North sería un proceso continuo e incremental filtrado por la cultura de una sociedad. La herencia cultural homogeneiza los modelos mentales de los individuos y permite la transferencia de percepciones unificadoras de una generación a otra. La trayectoria histórica estaría, entonces, fuertemente determinada por la herencia cultural. A su vez, las estructuras de creencias moldean las estructuras sociales y económicas a través de las instituciones formales e informales. Habría una estrecha relación entre los modelos mentales, esto es, las representaciones internas que los sistemas cognitivos de los individuos crean para comprender el entorno, y las instituciones como construcciones que son creadas para estructurar y ordenar el medio. Las instituciones se conformarían históricamente y se transformarían gradualmente con una fuerte dependencia de su trayectoria histórica o *path dependence*.

“Las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad y, por tanto, las instituciones políticas y económicas son las determinantes fundamentales del desempeño económico. El tiempo, en tanto se relaciona con cambios económicos y sociales, es la dimensión en la cual el proceso de aprendizaje de los humanos conforma la manera en que se desarrollan las instituciones. Esto es, las creencias que mantienen los individuos, los grupos y las sociedades y que determinan sus preferencias son consecuencia de su aprendizaje a lo largo del tiempo, y no sólo del lapso de vida de un individuo o de una generación; son el aprendizaje incorporado en individuos, grupos y sociedades, acumulativo en el tiempo y transmitido de una generación a otra por la cultura de cada sociedad.” (North, 1993b: 1)

Engerman y Sokoloff (2002) destacan que el ritmo y el sentido del cambio institucional resultan de las influencias recíprocas entre la dotación de recursos y las instituciones. El modelo propuesto por estos autores, enfatiza una relación compleja entre sus elementos, más próxima a la dialéctica que a la causalidad. Las instituciones persisten a través del tiempo por la influencia de largo plazo de las condiciones iniciales y de las decisiones políticas, en sentido amplio, que tienden a reforzar las condiciones que garantizan su reproducción. La dotación de recursos, el tipo de especialización productiva y la distribución de la riqueza determinan el desarrollo institucional. Estas influencias recíprocas pueden sintetizarse en el siguiente esquema

Figura I.1



Fuente: elaboración propia con base en Engerman y Sokoloff (1997, 2002)

Para Veblen (1899), el cambio institucional surge de la interrelación de las condiciones de vida material y de los hábitos de pensamiento predominantes. Observa una relación dialéctica entre las condiciones materiales de producción -que incluye los procesos tecnológicos- y las instituciones que expresan los hábitos de pensamiento. Esta interrelación se ve abonada por factores intrínsecos a la condición humana: su naturaleza instintiva, que impulsa al hombre a un permanente perfeccionamiento y a construir explicaciones coherentes del universo a partir de lo que define como curiosidad ociosa. Los instintos y hábitos humanos están en la base de las

instituciones que se conforman y moldean históricamente. Distingue dos tipos de instituciones: las tecnológicas, estrechamente vinculada a los procesos productivos; y las ceremoniales, que dan cuenta de los derechos de propiedad, la estructura jurídica y demás instituciones formales. Las instituciones tecnológicas son dinámicas, cambian y se desarrollan a través de procesos intrínsecos, en tanto, las ceremoniales se acomodan y adaptan a los procesos productivos. El cambio económico y social surge de la contradicción entre instituciones tecnológicas e instituciones ceremoniales en el capitalismo desarrollado.

Roland (2004) propone un marco conceptual para comprender el cambio institucional a partir del análisis de la interacción de instituciones de lento movimiento, por un lado, y de rápido movimiento, por el otro. Hay instituciones que cambian lenta, gradual y continuamente como las normas sociales y la cultura, e instituciones que pueden cambiar rápidamente de forma discontinua y a grandes saltos, como el sistema jurídico y las instituciones políticas. Habría una relación estrecha entre las instituciones que cambian lentamente y las que experimentan cambios bruscos, generando inconsistencias entre ellas y provocando el cambio institucional. Roland (2004) propone ver el cambio institucional como la interacción entre instituciones que se mueven lentamente e instituciones que lo hacen rápidamente. La estrecha relación entre instituciones de larga duración y lento movimiento e instituciones de más rápida transformación, dificultaría el transplante de las instituciones a diferentes contextos.

Acemoglu, Johnson y Robinson (2000, 2001, 2002) argumentan que el cambio institucional depende de la distribución del poder político y de la riqueza, que determinan las instituciones políticas de “facto” y de “jure”, a través de las cuales se procesa el conflicto social y se gestan las instituciones económicas. Malas instituciones pueden perdurar porque los sectores sociales que obtienen beneficios del control del gobierno se resistirán a perderlo en favor de los sectores sociales dispuestos a promover el cambio institucional. La posibilidad de que se produzca el cambio institucional estará estrechamente vinculada al modo como se dirime el conflicto social y a la capacidad de los grupos dominantes de mantenerse en el poder

#### **I.1.1.4 Las instituciones determinan el crecimiento**

El crecimiento económico depende del tipo de instituciones que las sociedades configuran históricamente. Las instituciones pueden contribuir a generar dinámicas de fuerte crecimiento económico o dinámicas de escaso crecimiento en el largo plazo.

Los institucionalistas distinguen diversas causas de la persistencia de *malas* instituciones a través del tiempo. Olson (1972) argumenta que esto se debe al “problema de la acción colectiva” de los grandes grupos interesados en procesar el cambio estructural. North (1984) señala que las instituciones no se configuran con el propósito de maximizar la eficiencia de la economía, instituciones que no promueven el crecimiento pueden perdurar en el tiempo. Ellas serían el resultado de relaciones de poder y de la capacidad negociadora de los agentes y sus organizaciones. Engerman y Sokoloff (2002) afirman que el grado de equidad/inequidad influye la dirección en que se desarrollan las instituciones. En sociedades con extrema inequidad, las elites dominantes configuran instituciones que les permite gozar de una parte desproporcionada del poder político, utilizando sus influencias para acceder a las oportunidades económicas en mayor proporción que el resto de la población, lo que contribuye a la persistencia de altos niveles de inequidad y bajas tasas de crecimiento.

Marx considera que el crecimiento capitalista depende básicamente del desarrollo de las fuerzas productivas y de las “instituciones” que posibilitan su pleno desarrollo. Sin embargo, sostiene que el crecimiento capitalista conduce, en última instancia, a la crisis del sistema por la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Más allá de estas tendencias de largo plazo y de la relación

dialéctica entre la estructura y la superestructura, en circunstancias históricas concretas, las instituciones pueden operar con cierta autonomía relativa y afectar el ritmo de crecimiento. Engels (1890) fue enfático en este sentido en su carta a Konrad Schmidt,

“El reflejo de las condiciones económicas en forma de principios jurídicos es también, forzosamente, un reflejo invertido: se opera sin que los sujetos agentes tengan conciencia de ello; el jurista cree manejar normas apriorísticas, sin darse cuenta de que estas normas no son más que simples reflejos económicos; todo al revés. Para mí, es evidente que esta inversión, que mientras no se la reconoce constituye lo que nosotros llamamos concepción ideológica, repercute a su vez sobre la base económica y puede, dentro de ciertos límites, modificarla. La base del derecho de herencia, presuponiendo el mismo grado de evolución de la familia, es una base económica. A pesar de eso, será difícil demostrar que en Inglaterra, por ejemplo, la libertad absoluta de testar y en Francia sus grandes restricciones, respondan en todos sus detalles a causas puramente económicas. Y ambos sistemas repercuten de modo muy considerable sobre la economía, puesto que influyen en el reparto de los bienes” (Engels, 1890)

Y en el mismo escrito refiere al papel que puede jugar el Estado y el sistema político en los procesos de crecimiento económico,

“La reacción del poder del Estado sobre el desarrollo económico puede efectuarse de tres maneras: puede proyectarse en la misma dirección, en cuyo caso éste discurre más de prisa; puede ir en contra de él, y entonces [...] acaba siempre, a la larga, sucumbiendo; o puede, finalmente, cerrar al desarrollo económico ciertos derroteros y trazarle imperativamente otros, caso éste que se reduce, en última instancia, a uno de los dos anteriores. Pero es evidente que en el segundo y en el tercer caso el poder político puede causar grandes daños al desarrollo económico y originar un derroche en masa de fuerza y de materia.” (Engels, 1890)

North (1995), por su parte, señala que hay arreglos institucionales que favorecen el crecimiento económico. Las sociedades que registran un crecimiento económico continuo en el largo plazo, desarrollan instituciones que facilitan el intercambio, inducen al cambio tecnológico y promueven la formación de capital humano. El crecimiento económico depende de la eficiencia de los derechos de propiedad, lo que proporciona el juego básico de incentivos para la actividad económica. La eficiencia y seguridad de los derechos de propiedad determina la tasa de ahorro y la formación de capital (North, 1984) y la inversión en nuevas tecnologías. Una economía contará con incentivos para innovar en la medida que estén asegurados los derechos de propiedad de las innovaciones. La organización que tiene la tarea de precisar, definir y asegurar los derechos de propiedad es el Estado<sup>7</sup>

“Una teoría del Estado es esencial porque es él quien especifica la estructura de los derechos de propiedad. En última instancia, el Estado, que es responsable de la eficiencia de dicha estructura es el causante del crecimiento, estancamiento o declive económico.” (North, 1984: 32).

North (1984) construye dos modelos simplificados de Estado. El Estado depredador, donde los derechos de propiedad especificados maximizan los rendimientos del grupo en el poder; y el Estado contractual, en el que se establecen derechos de propiedad que permiten maximizar las posibilidades de crecimiento de la economía. La eficiencia de los derechos de propiedad dependerá de los objetivos de los grupos que controlan el Estado por maximizar la riqueza, convirtiéndose él mismo en un “campo de batalla” por el control de sus procesos internos de decisión.

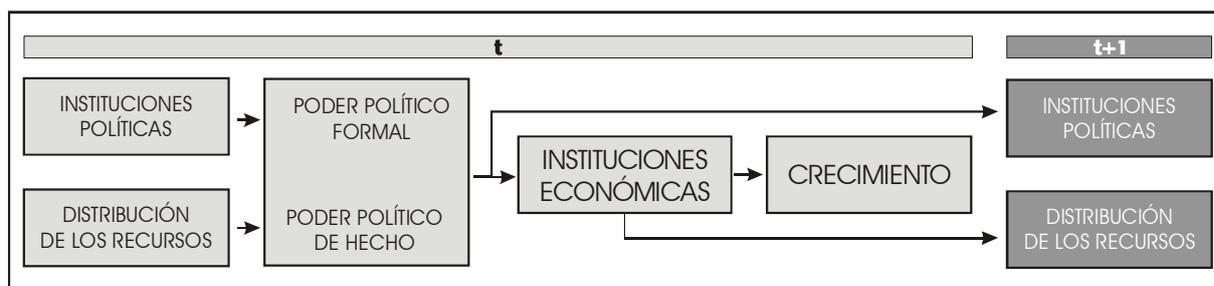
---

<sup>7</sup> La distinción que realiza North (1984) entre instituciones y organizaciones ha sido recientemente discutida por Hodgson (2006). Para este autor no habría tal diferencia, las organizaciones serían una clase especial de instituciones.

Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) proponen un marco conceptual para comprender los procesos de crecimiento económico en el largo plazo y los diferentes niveles de ingresos de los países. Argumentan que las instituciones económicas son la causa fundamental del desempeño de una economía porque determinan los incentivos y las restricciones de los agentes económicos. Las instituciones económicas son construcciones sociales conformadas endógenamente a partir del conflicto de intereses inherente a las sociedades por la distribución de los recursos. La disparidad internacional de ingresos depende del tipo de instituciones económicas que conforma cada sociedad. Las instituciones económicas que promueven el crecimiento combinan derechos de propiedad y mercados operando de manera eficiente, con una relativa igualdad de oportunidades para el acceso de la población a los recursos económicos. La estructura del mercado se configura endógenamente y se encuentra determinada por la existencia (o no) de derechos de propiedad eficientes que incentiven a los agentes a invertir en capital físico y humano o en innovación tecnológica.

El modelo propuesto por los autores establece una relación jerárquica de múltiples determinaciones entre instituciones políticas, distribución del ingreso, instituciones económicas y crecimiento (ver Figura I.2).

**Figura I.2**  
**Instituciones y Crecimiento**



Fuente: Acemoglu -Johnson - Robinson (2004)

En este modelo se postula que las instituciones económicas determinan el patrón de crecimiento y la distribución de los recursos en el futuro; a su vez, ellas están *endógenamente* determinadas por la distribución del poder político. El poder político está conformado por el poder político formal, que depende de las instituciones políticas, y por el poder político de *facto*, que depende de la distribución social de los recursos<sup>8</sup>. Esta dinámica tendería a reproducirse en el tiempo: las instituciones políticas evolucionan a partir de la distribución del poder político, y la distribución de los recursos se encuentra determinado por las instituciones económicas predominantes. En suma, las dos variables relevantes del sistema serían las instituciones políticas y la distribución de los recursos, y el conocimiento de estas dos variables permitiría determinar las características que asumen las otras variables del sistema. El modelo enfatiza el papel de las instituciones políticas y su transformación como mecanismo para manipular el poder político en el futuro e, indirectamente, modificar las instituciones económicas y el desempeño económico. En última instancia, las instituciones económicas y el resultado de la economía dependerían de procesos estrictamente institucionales (asociadas a la distribución de la riqueza, de los ingresos y del poder político).

<sup>8</sup> Los autores consideran que el poder político de hecho se conforma a partir de la habilidad de los grupos para resolver la cuestión de la acción colectiva y de sus recursos económicos. Como no hay una teoría satisfactoria sobre el problema de la acción colectiva, solamente incorporan al modelo la distribución de los recursos como la principal fuente del poder político de hecho.

Acemoglu et al (2004) sugieren que las instituciones se modifican lentamente y tienden a perdurar porque en las sociedades con una gran desigualdad en la distribución de la riqueza, los sectores de mayores ingresos tienden a incrementar su poder político de *facto*, presionando por instituciones políticas y económicas que favorecen sus intereses y reproduciendo, por esa vía, la desigualdad inicial. Esta dinámica tiende a generar *malas* instituciones económicas que maximizan los ingresos de los grupos concentradores de riqueza y de poder político. Las *buenas* instituciones económicas, esto es, las que maximizan el crecimiento global de la economía, surgen de sociedades con instituciones políticas que garantizan una amplia distribución del poder político, permitiendo que amplios sectores de la sociedad se beneficien de derechos de propiedad seguros y eficientes.

### **I.1.1.5 Enfoque asumido en esta investigación**

En esta investigación asumimos que las instituciones económicas determinan de diversas formas, y en distintos niveles, el desempeño de las economías. También asumimos que ellas surgen y se transforman como resultado de complejos procesos, de influencias recíprocas, entre las dimensiones geográficas, históricas, políticas, sociales, económicas y culturales. Las instituciones son estructuras sociales que condicionan la conducta de los individuos. Ellas tienden a perdurar por la fuerte influencia de las condiciones iniciales, por la dependencia de la senda que las sociedades van conformando históricamente, y porque estas estructuras se encuentran incorporadas en los patrones de conducta de los individuos, que tienden, a su vez, a reproducirse y persistir en el tiempo. El cambio institucional depende de la importancia que asumen cada una de las dimensiones arriba anotadas en las diversas coyunturas históricas: la dotación original de recursos, las estructuras demográficas, los patrones de especialización productivas asociados a ellas, las instituciones políticas formales en el marco de las cuales se dirimen los conflictos sociales, la configuración de organizaciones relevantes como el Estado, del que depende la formación y funcionamiento de los mercados por ser el garante de los derechos de propiedad sobre los bienes y los factores de producción. La distribución de los derechos de propiedad entre la población, determina, en última instancia, la distribución de la riqueza y de los ingresos y el acceso de las personas a las oportunidades económicas. Nuestro enfoque descarta, por lo tanto, cualquier determinismo de una dimensión sobre otra y supone que la combinación específica que ellas asumen en los países a lo largo de su historia condiciona el resultado de largo plazo de sus economías. La configuración institucional resultante de la combinación específica de estas dimensiones, tenderá a incentivar, en mayor o menor grado, los factores que impulsan el crecimiento económico (la inversión, la acumulación de capital físico y humano, y el cambio tecnológico). En última instancia, identificar cómo opera estas relaciones, y la importancia específica que ellas asumen en la historia económica de los países, permite avanzar en la comprensión de sus trayectorias económicas de largo plazo, de los factores que determinan su desempeño relativo y, por qué no, de los distintos ritmos de crecimiento a escala internacional.

### **I.1.2 Cambio tecnológico y crecimiento económico**

El crecimiento económico moderno, experimentado por los países capitalistas en las dos últimas centurias, se ha caracterizado por el incremento del volumen físico de la producción por habitante y por una serie de transformaciones (estructurales, tecnológicas, demográficas, institucionales) de la economía (Kuznets, 1955). Rosenberg y Birdzell (1986), han argumentado que las principales fuentes de crecimiento económico en occidente fueron los procesos de innovación tecnológica, institucional y comercial, asociadas a la creciente acumulación de capital y trabajo, y su aplicación a la transformación de los recursos naturales

La innovación y el cambio tecnológico constituyen componentes fundamentales del crecimiento económico moderno, al incrementar de forma continua la capacidad productiva del trabajo. Este es un aspecto del desarrollo capitalista moderno (Kuznets, 1955) que se ha visto impulsado por lo que Landes (1999) definió como el *matrimonio entre ciencia y tecnología*, esto es, la innovación y aplicación de nuevas técnicas de producción a partir de la investigación científica.

En la segunda mitad del siglo XX, el cambio tecnológico fue considerado un factor relevante por los modelos de crecimiento económico. Los diversos enfoques teóricos coinciden en que se trata de la principal fuente de crecimiento. Sin embargo, el análisis de los mecanismos que promueven la innovación y el cambio tecnológico ha sido abordado por ellos de muy distinta manera. Los abordajes neoclásico más ortodoxos reconocen la importancia de la tecnología como el factor principal que permite el movimiento de la función de producción<sup>9</sup>, pero dejan fuera de sus modelos el análisis de los procesos de innovación tecnológica, por considerarlos un factor exógeno (Solow, 1956). *Las nuevas teorías del crecimiento* o los modelos neoclásicos de crecimiento endógeno (Romer, 1989, 1990, 1994; Lucas, 1988; Grossman y Helpman, 1991) han enfatizando la importancia del cambio tecnológico en los procesos de crecimiento, al postular que el crecimiento de la productividad se encuentra asociado más estrechamente a las actividades de investigación y desarrollo, y a la inversión en capital humano<sup>10</sup>, que a la acumulación de capital físico. Los enfoques teóricos *evolucionistas* y *neoschumpeterianos*, por su parte, buscan endogeneizar y modelizar los procesos de cambio tecnológico. Para ellos la innovación tecnológica es un proceso íntimamente ligado a las dinámicas productivas y al contexto institucional.

---

<sup>9</sup> Desde la perspectiva neoclásica el impacto del desarrollo tecnológico en el incremento de la productividad no se puede observar directamente, siendo calculado como residuo de la diferencia entre la variación del coeficiente capital/trabajo y la tasa de crecimiento del producto. Los estudios de Solow sobre la fuente del crecimiento económico de Estados Unidos en el período 1909-1949, ilustran este proceso (Sachs – Larrain, 1993)

<sup>10</sup> La evidencia producida por los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno (Solow, 1956), en los denominados ejercicios de medición del crecimiento (Abramowitz, 1956; Denison, 1961), indican que la mayor parte del crecimiento económico de los países no puede ser explicado por el crecimiento de la población y la acumulación de capital. La importancia de la parte no explicada del crecimiento en el modelo de Solow (1956) impulsó la investigación empírica sobre los factores que lo componen. En ese esfuerzo, uno de los primeros supuestos cuestionados fue el carácter homogéneo del capital y de la mano de obra, que implicaba no considerar el papel de la tecnología y la educación sobre la productividad del trabajo. Schultz (1961) inició las investigaciones que buscaron determinar el impacto de la capacitación de la mano de obra sobre la productividad, incorporando el concepto de capital humano. Así la capacitación en el empleo y la educación formal de la población comenzaron a ser considerados variables relevantes en el aumento de la productividad. Bayley y Eicher (1994), señalan que la investigación empírica que relacionó educación y crecimiento hacia fines de la década de 1980 indicó que el nivel de educación, el tamaño de la fuerza de trabajo escolarizada, y el tamaño del gasto público y privado en investigación, influyen en el crecimiento del ingreso nacional. Las contribuciones teóricas que destacan la relación entre capital humano y crecimiento pueden ser agrupados en tres grandes categorías. La primera considera la educación como un factor separado de la producción. En particular los trabajos de Lucas (1986) y Romer (1988), indican que el capital humano, así como el capital físico, pueden considerarse insumos de producción susceptibles de ser acumulados, aunque no especificaron ninguna relación entre capital físico y humano, y cambio tecnológico. La segunda, enfatiza la importancia de la formación de capital humano en la experiencia productiva mediante el *learning by doing* y la importancia del nivel de formación previa de los trabajadores. La relación entre educación, capacitación e ingresos indicarían que escolarización y aprender-haciendo son complementarios. El aprendizaje en el proceso de producción sería más efectivo si se construye sobre una base mínima de escolarización. La tercera clase de modelos subraya la relación mutua entre tecnología, capital humano y condiciones económicas. La educación no sería un simple insumo en el proceso de producción y el aprender-haciendo no se realizaría sin costos y al azar. En estos modelos predominaría la idea de que la invención y la adopción de nueva tecnología, la acumulación de capital humano y las condiciones económicas son todos factores interdependientes, es decir que son endógenos al modelo (Nelson y Phelps, 1966; Romer, 1990; Grossman y Helpman, 1991).

### **I.1.2.1 Los modelos evolucionistas**

Los evolucionistas (Nelson et al, 1982; Nelson 1991, 1992, Lundvall, 1992) cuestionan el abordaje neoclásico del cambio tecnológico enfatizando la relación entre producción, aplicación e innovación tecnológica como un proceso interactivo y dinámico de múltiples intercambios y aprendizajes. La organización de la producción, los mecanismos de gestión y la relación del trabajador con la tecnología en un contexto productivo específico, genera un tipo de conocimiento que afecta el resultado productivo. El cambio tecnológico es entendido como un proceso tácito, acumulativo e incremental que va trazando la trayectoria tecnológica de la empresa.

Este aspecto, destacado por Nelson et al (1982), marca una ruptura conceptual con la concepción neoclásica del cambio tecnológico. Las innovaciones producidas en el ámbito de la empresa seguirían una trayectoria definida por la experiencia acumulada, a partir del aprendizaje que surge de las rutinas productivas. La trayectoria tecnológica entendida, de este modo, supone un carril que no es posible abandonar fácilmente. Nelson (1982, 1991) entiende que las innovaciones producidas en el contexto de una trayectoria tecnológica específica resultan de procesos de aprendizajes formales e informales. Formales, en relación con los esfuerzos en I&D, e informales vinculados a la propia experiencia productiva. Estos modelos abandonan la racionalidad sustantiva de los agentes neoclásicos por una racionalidad limitada (Simon, 1989); el empresario toma decisiones en un contexto de incertidumbre, reiterando las rutinas productivas que habrían funcionado en el pasado e innovando siempre en ese sentido.

Lundvall (1992) comparte con Nelson (1991) la importancia del conocimiento y del aprendizaje en los procesos de innovación; sin embargo, destaca el carácter social de los procesos de aprendizaje que trascienden el ámbito estrictamente productivo. El Sistema Nacional de Innovación –en adelante S.N.I.- brinda el marco institucional que promueve la innovación y el cambio tecnológico en el marco político del estado-nación (Freeman, 1987; Lundvall, 1992). Como la innovación es considerada un proceso colectivo, el contexto social y cultural brinda los códigos necesarios para los aprendizajes interactivos que se producen en el intercambio de los diversos actores (proveedores, productores, consumidores, el sector público y privado, las universidades, el Estado, etc.) El S.N.I sería el arreglo institucional que permite estos diálogos e interacciones. Las instituciones garantizan la continuidad de las políticas de innovación, por su relativa estabilidad en el tiempo. Lundvall (1992) destaca que las diferencias históricas y culturales de los países, así como las políticas públicas desarrolladas por estos, se ven reflejadas en la configuración de los S.N.I. Siguiendo a Schumpeter (1954), Lundvall considera a la innovación como un proceso acumulativo, que supone una nueva combinación de elementos preexistentes, a partir de una trayectoria tecnológica construida en el pasado. Al tratarse de una construcción social, en la que participan los agentes económicos, el Estado, las universidades y múltiples actores sociales, la trayectoria tecnológica que define senderos de crecimiento puede ser construida, también, en términos políticos. Este es un aspecto relevante del pensamiento de Lundvall (1992), que contempla la participación de todos los sectores, públicos y privados, en la definición de las políticas de desarrollo tecnológico.

### **I.1.3 Crecimiento económico y distribución del ingreso**

La relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico constituye un tópico de creciente interés entre economistas e historiadores económicos. Las implicancias del crecimiento sobre la distribución y de ésta sobre el crecimiento han estado presentes en los trabajos de los autores clásicos y, de manera más o menos tangencial, también en los neoclásicos. A partir de la segunda mitad del siglo XX, el estudio de dicha relación se ha transformado en una consistente

línea de investigación, asociada a la problemática del desarrollo económico, y a la disponibilidad de más -y mejores- series históricas del producto y del precio de los factores productivos. Aunque con resultados muy diversos, en particular, por la utilización de distintas fuentes y métodos, estos trabajos han permitido identificar tendencias históricas específicas de la relación entre el crecimiento y la distribución del ingreso, tanto en el nivel nacional como internacional.

La visión de la economía clásica, en sus dos vertientes más destacadas, la liberal y la marxista, identifica una relación de incompatibilidad entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Para el pensamiento liberal clásico la acumulación de capital y el ahorro son los factores que determinan el crecimiento, de lo que depende la tasa de inversión, la incorporación de nuevas tecnologías y el aumento de la productividad. El supuesto que está detrás se puede expresar de este modo: si la propensión marginal al ahorro aumenta conforme aumentan los ingresos, una sociedad desigual ahorrará más y crecerá más rápidamente (Kaeble y Thomas, 1991). Por su parte, Marx (1849, 1867) entiende que la dinámica del sistema capitalista produce un deterioro en la distribución de los ingresos, el crecimiento capitalista aumentaría la desigualdad.

La visión clásica ha ido cambiando a partir de los resultados obtenidos por los trabajos que indagaron la trayectoria de dicha relación en los países desarrollados en la segunda mitad del siglo XX (Kuznets, 1955, 1966) y por los más recientes trabajos producidos en la década de 1990 (Williamson, 1991, Persson – Tabellini, 1994; Alesina y Rodrik, 1994; Deninger – Squire, 1996, 1998; Aghion, 1998; Banco Mundial, 1991, 2000; CEPAL, 1998, 2000; Barro, 2000).

Los trabajos de Simón Kuznets (1955, 1966) han constituido una piedra angular de la producción académica sobre la relación entre crecimiento y distribución. Kuznets (1955) indagó las causas de los cambios producidos en la distribución personal del ingreso en el largo plazo. En particular, buscó identificar si la inequidad aumenta o disminuye en el proceso de crecimiento económico de un país, y los factores que condicionan el nivel y la tendencia secular de la inequidad de los ingresos.

En términos generales la propuesta de Kuznets estimuló y articuló la indagación posterior sobre crecimiento y distribución, condicionándola fuertemente en un doble sentido: fue considerada una ley universal lo que no fue más que una tendencia histórica concreta (Bértola, 2005) y, en los últimos años, ha sido crecientemente desestimada por no encontrarse evidencia de la existencia de la “U invertida” en diferentes contextos históricos.

### **I.1.3.1 Distribución funcional del ingreso**

La distribución del ingreso puede ser abordada desde una perspectiva micro-económica, mediante la distribución personal del ingreso, o desde una perspectiva macro-económica, considerando la distribución entre los factores de producción: tierra, capital y trabajo. El primero de estos abordajes predomina en los trabajos correspondientes a períodos históricos recientes, debido a los enfoques teóricos y metodológicos dominantes en las ciencias económicas en el siglo XX, y por la disponibilidad de información estadística que proporcionan la reconstrucción de series históricas del producto, los salarios y otras fuentes, como las declaraciones de impuestos. Las encuestas de hogares constituyen la principal fuente de información estadística del ingreso personal a partir de las últimas décadas del siglo XX.

Los trabajos más recientes sobre la distribución del ingreso señalan que la distribución salarial es la que domina la distribución del ingreso en las sociedades industriales y post-industriales (Brenner et al 1991). Los trabajos sobre distribución salarial enfatizan la importancia del capital

humano como determinante de las diferencias de ingresos. Sin embargo, para captar los cambios en la distribución del ingreso en el largo plazo es preciso considerar los ingresos derivados de la propiedad de activos, en particular en las sociedades pre-industriales. La distribución entre los factores de producción o distribución *funcional*, ha sido un enfoque típico del pensamiento económico clásico en sociedades donde el sector agrario tiene un gran peso en la economía.

### I.1.3.1.1 Una aproximación clásica a la relación distribución - crecimiento

El primero en desarrollar una teoría económica sobre la distribución de la renta fue Ricardo (1817 [1985]). En su modelo se analizan los cambios en las proporciones relativas de los ingresos correspondientes a los factores productivos, tierra, capital y trabajo y los efectos de éstos cambios sobre la acumulación de capital y el crecimiento económico. El modelo *ricardiano* busca determinar las condicionantes del crecimiento en el marco del desarrollo de una teoría objetiva del valor. Para Ricardo el valor [natural]<sup>11</sup> de los bienes se encuentra determinado por la cantidad de trabajo necesaria para su producción. De este modo el valor estaría conformado por los salarios y el beneficio, puesto que el capital es considerado trabajo incorporado previamente. La *renta* consiste en la retribución que obtiene el propietario de la tierra por sus capacidades productivas intrínsecas, y no es un componente del valor. Como las capacidades de la tierra no son homogéneas, sino que dependen del grado de fertilidad del suelo, las tierras menos fértiles requieren mayor cantidad de trabajo para producir el equivalente de las tierras más fértiles. A su vez, el crecimiento de la población exige extender la producción hacia tierras con menor capacidad productiva o invertir más capital en tierras más fértiles, incrementándose el precio de los bienes agrarios en virtud de los rendimientos decrecientes de la producción agrícola, tanto en el margen extensivo como en el intensivo. La *renta* está conformada por la diferencia entre el costo de producción en las tierras menos fértiles y el costo de producción en las tierras más fértiles o, dicho de otro modo, constituye la diferencia del valor del producto de la tierra inicial y la tierra marginal. La renta, como ingreso derivado de la propiedad, no expresa un nuevo valor; constituye simplemente una apropiación del valor generado por los capitalistas y los trabajadores.

En el modelo *ricardiano* el crecimiento depende directamente de la acumulación de capital por parte de los capitalistas y de su capacidad de inversión. Sin embargo, la existencia de rendimientos decrecientes en la producción conduciría a la caída de la tasa de beneficios, con el aumento del producto, en tanto los salariales reales se mantendrían constantes y la renta tendería a incrementarse. La lógica del modelo presenta la siguiente paradoja: el crecimiento conduce al estancamiento porque no contempla el cambio tecnológico ni la posibilidad de incrementos de productividad. Si el modelo contemplara la posibilidad de incrementar la productividad a través del cambio tecnológico, el resultado del crecimiento en el largo plazo no sería el estado estacionario.

---

<sup>11</sup> Ricardo considera que hay bienes cuyo valor está determinado por la escasez, sin embargo los excluye de su análisis por entender que constituyen una proporción despreciable del total de bienes que se intercambian en el mercado. Su teoría del valor se apoya en los costos de producción medidos en unidades de trabajo. En su modelo analiza exclusivamente las mercancías que resultan del proceso de producción, concentrándose en el precio natural que surge de las condiciones técnicas de producción existente y no del precio de mercado, que resulta de desviaciones accidentales y temporales.

### **I.1.3.1.2 Una aproximación neo-ricardiana y postkeynesiana a la relación entre distribución y crecimiento**

Los enfoques neoricardianos rescatan los esfuerzos de la economía clásica por identificar los cambios en las proporciones relativas de los ingresos correspondientes a los factores productivos, tierra, capital y trabajo, y los efectos de éstos cambios sobre la acumulación de capital y el crecimiento económico. Estos enfoques sostienen que la distribución de la propiedad rural influye, de diversas formas, los procesos de cambio estructural y crecimiento económico. Partiendo del supuesto clásico (Ricardo, 1817), que establece que las inversiones en tierra y la renta de la tierra absorben una parte importante del excedente capitalista, comprometiendo la continuidad de las inversiones y la acumulación de capital, Kurz & Salvadori (1995) y Foley & Michl (1999) postulan que en una economía en la que una gran proporción del total de la riqueza se encuentra en forma de tierra, el total de los ahorros pueden ser usados, alternativamente, para acumular capital o para invertir en tierra. Cuando este factor es todavía relativamente abundante, las inversiones en tierra apuntan a obtener beneficios del aumento de su precio en el futuro. Como el precio de la tierra aumenta, los capitalistas gastan una parte importante de su riqueza, lo que reduce la acumulación de capital. Por otra parte, cuando la tierra no es abundante y la frontera ha sido alcanzada, el aumento de la renta de la tierra deprime la tasa de beneficio. En ambos casos los recursos son desviados de sus destinos alternativos, a saber, la acumulación de capital, principal fuente de crecimiento y cambio técnico. En economías en las que la propiedad de la tierra está muy concentrada, la renta de la tierra o las oportunidades para la especulación son altas y, por lo tanto, el crecimiento será menor.

Algunos modelos postkeynesianos desarrollaron una teoría de la distribución y su relación con el crecimiento económico, (Kaldor, 1955; Kalecki, 1942) retomando la noción clásica de una asimetría de base entre los factores de producción y la distribución de los ingresos. Empero, no siguieron la misma dirección que los clásicos e incorporaron el progreso técnico como variable crítica del aumento de la productividad. La inversión sería la exigencia por obtener la acumulación necesaria a los efectos de sostener el aumento de la productividad. Una distribución que retribuya en mayor proporción al capital (beneficios) y al trabajo (salarios) antes que a la propiedad de la tierra (renta), indicaría que la principal fuente de ingresos sería el beneficio derivado de la inversión de capital, lo que impactaría positivamente sobre la productividad y el crecimiento.

Kaldor (1955) sostiene que en una primera etapa, que podríamos denominar de acumulación primitiva, el ahorro determina la tasa de crecimiento. Posteriormente, la tasa de crecimiento de la economía cesa de estar determinada por el ahorro y pasa a depender de la tasa de crecimiento de la población trabajadora y del cambio tecnológico. Al igual que Kalecki, considera que la acumulación y la inversión determinan los beneficios y no a la inversa. En este sentido Kalecki había anticipado a Keynes (1936) (Pasinetti, 2000); los beneficios se encontrarían estrechamente relacionados con el nivel de inversión y con el consumo de los capitalistas. El nivel de inversión dependería de las decisiones de los capitalistas en el pasado y esas decisiones de invertir son las que determinan las ganancias. A su vez, ciertas formas de ahorro, como el ahorro de los rentistas, serían un factor que enlentecería el crecimiento económico.

Si aceptamos los supuestos de estos modelos, una distribución del ingreso que retribuya de forma creciente a la inversión (beneficios) y no a la propiedad de la tierra (renta), evidenciaría un canal que relacionaría la distribución del ingreso con el aumento de la productividad y el crecimiento.

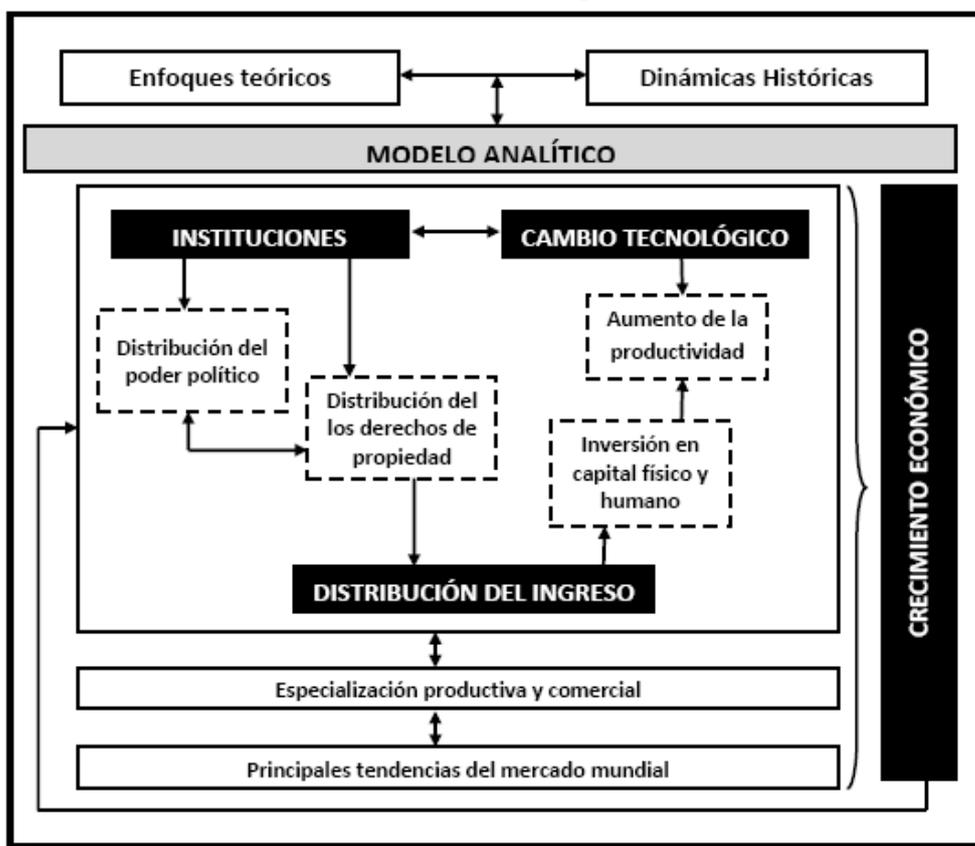
## I.2 Instituciones, cambio tecnológico y distribución del ingreso: un marco conceptual

El marco analítico adoptado en esta investigación integra los enfoques teóricos desarrollados en la sección anterior, a saber: los enfoques que enfatizan la importancia de las instituciones en los procesos de crecimiento, los enfoques sistémicos del cambio tecnológico y los enfoques (clásicos y postkeynesianos) que consideran las interacciones recíprocas entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Este marco analítico busca dar cuenta, además, de la relación entre las instituciones económicas, las determinantes sistémicas del cambio tecnológico, y los resultados específicos de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. También busca considerar las complejas influencias recíprocas y las formas específicas que ellas asumen en los procesos históricos.

En la sección I.1.1.5, definimos a las instituciones como estructuras sociales que condicionan la conducta de los individuos. Ellas pueden inclinar a los agentes económicos a invertir e innovar, acelerando el ritmo de crecimiento, o a conservar una estructura de privilegios derivada del control de los recursos. Las principales dimensiones institucionales que consideraremos se encuentran asociadas a la eficiencia de los derechos de propiedad (en sentido amplio y no en el sentido restringido propuesto por North), a la distribución de los derechos de propiedad en la sociedad que determina la distribución de la riqueza y de los ingresos y se encuentra determinada, a su vez, por los mecanismos predominantes de la distribución del poder político. Las instituciones emergentes de la relación entre estas dimensiones, que denominamos instituciones domésticas, influyen los procesos de inversión, cambio tecnológico, aumento de la productividad y crecimiento; pero se encuentran influidas, a su vez, por las fuerzas y tendencias predominantes en la economía mundial. Asumimos que la interacción entre las instituciones domésticas y la economía mundial condicionan, de diversas formas, el crecimiento económico de los países.

Figura I.3

Marco Conceptual



## Capítulo II: OBJETO Y MÉTODO

### II.1 Introducción

#### II.1.1 Economías templadas de nuevo asentamiento

La expresión economías templadas de nuevo asentamiento es una categoría de análisis histórica acuñada por la historiografía económica (Nurkse, 1961; Armstrong, 1978; Fogarty – Gallo – Diéguez, 1979; Fogarty, 1977; Denoon, 1983; Platt –Di Tella, 1985; Schedvin, 1990; Cain & Hopkins, 1993; Lloyd; 1998; McAloon, 2002; Bértola – Porcile, 2002, entre otros) para capturar el peculiar patrón de desarrollo seguido por las regiones extra-europeas de clima templado. Estas regiones, a diferencia de los países de clima tropical, alcanzaron altos niveles de ingresos en los comienzos del siglo XX igualando y, en algunos casos, superando los niveles de ingresos alcanzados por las economías más desarrolladas.

La expansión mundial del capitalismo europeo y el desarrollo tecnológico del transporte y las comunicaciones, experimentado en el último cuarto del siglo XIX, permitió que extensas regiones del mundo se incorporaran al comercio mundial. Simultáneamente la caída de los costos de los trasportes impulsó la convergencia de los precios internacionales de los bienes y de los factores productivos. Uno de los efectos más destacados de este proceso –recientemente denominado primera globalización del capitalismo- fue la integración al mercado mundial de las regiones de clima templado productoras de bienes primarios, materias primas y alimentos. La abundante disponibilidad de tierras de estas regiones, con relación a la escasa población nativa, atrajo la masiva inmigración de población de origen europeo y, junto a ellos, los capitales necesarios para el desarrollo de la infraestructura y los servicios. Como argumentó Nurkse (1961) el comercio mundial fue el motor del crecimiento de los países de nuevo asentamiento europeo (Australia, Argentina, Canadá, el centro y oeste de los Estados Unidos, Nueva Zelanda, Sud África, Uruguay), especialmente para las economías exportadoras más pequeñas, como Nueva Zelanda y Uruguay. La creciente demanda de los países industrializados por bienes primarios, incrementó los rendimientos del trabajo y del capital en los países de nuevo asentamiento, provocando la migración de estos factores productivos. Las ventajas comparativas de estas regiones, para la producción y exportación de bienes primarios, permitió, además, que sus poblaciones contaran con altos niveles de ingresos a escala internacional.

Sin embargo, las sociedades de nuevo asentamiento no fueron tan “nuevas” y no estaban completamente vacías, como destacó Denoon (1983). Las poblaciones nativas de Australasia y del Cono Sur de América, aunque escasamente consideradas por las historiografías nacionales, no fueron históricamente despreciables. Su (mala) suerte estuvo asociada a los efectos profundos que tuvo el proceso de asentamiento europeo, que provocó marginación y desastres demográficos, cuando no el completo exterminio de las comunidades nativas. Se ha señalado también que la historiografía sobre los settlers, en particular la que se desarrolló en las décadas de 1960 y 1970, no solo fue euro-céntrica, sino también optimista acerca del desarrollo futuro de estas regiones. Estados Unidos era la prueba palmaria de la inexistencia de límites para el desarrollo potencial de las sociedades de nuevo asentamiento (Denoon, 1983)

### II.1.2 Los casos de Nueva Zelanda y Uruguay

Denoon (1983) señala que las características comunes de los pequeños países de nuevo asentamiento, como Nueva Zelanda y Uruguay, no solo permiten su comparación, sino que constituye un desafío ineludible para los historiadores y científicos sociales. Argumenta que Nueva Zelanda y Uruguay son países comparables porque tienen territorios similares en su extensión, historias demográficas paralelas y, en el último cuarto del siglo XIX, ocuparon nichos comparables en la economía mundial. Más allá de las respectivas herencias coloniales -británica en un caso e hispánica en el otro- Gran Bretaña tuvo un rol decisivo en la vida económica y social de ambos países. En el caso de Nueva Zelanda como colonia formal del imperio británico y, en el caso de Uruguay como señalara Winn (1976), como colonia “informal”.

Además de los factores comunes mencionados por Denoon (1983), las economías de Nueva Zelanda y Uruguay se especializaron en la producción y exportación de bienes primarios, explotando las ventajas relativas de sus recursos naturales, en particular de la tierra como factor abundante. Las similitudes que presentan estos países (tamaño de sus poblaciones, dotación de recursos, especialización productiva y comercial) y las diferencias que surgen de los resultados alcanzados (nivel de ingresos, ritmos de crecimiento de la economía y productividad del sector agrario), han motivado el estudio comparativo de ambas realidades. En la siguiente sección presentamos los principales trabajos que compararon, desde diversos ámbitos y enfoques, los casos de Nueva Zelanda y Uruguay.

## II.2 Antecedentes de trabajos comparativos entre Nueva Zelanda y Uruguay

A fines de la década de 1970 Barrán y Nahum (1978: 191) señalaban “(...) hace ya sesenta años los uruguayos [...] nos comparamos con Nueva Zelanda”. A pesar de la juventud de ambos países las miradas cruzadas –más frecuentes, por cierto, desde Uruguay- comenzaron hace ya un siglo<sup>12</sup>. Sin embargo, la mayoría de los trabajos que compararon ambas realidades fueron producidos a partir de la década de 1950. Entre estos trabajos es posible reconocer dos tipos de abordajes. Las primeras comparaciones fueron realizadas por actores vinculados al sector agropecuario (productores, técnicos y periodistas), cuyo principal propósito fue difundir en Uruguay las prácticas agrarias y los adelantos tecnológicos de la ganadería neozelandesa. Entre ellos se destacan los trabajos de Bidart (1907), Gallinal (1951), Davie (1960), Mc Meekan, (1971), Corso (1979). A partir de la década de 1970 diversos trabajos académicos buscaron comprender el rezago relativo de Uruguay y discutir sus posibles causas, elevando la mirada del análisis estrictamente sectorial. Los primeros intentos fueron realizados por Rama (1979), por Barrán y Nahum (1978) y por el neozelandés Kirby (1975). También es posible incluir en esta clase de investigaciones los trabajos de Real de Azúa (1983), Denoon (1983) y Filgueira (1997), aunque en estos últimos se compararon trayectorias regionales que incluían a otras sociedades de nuevo asentamiento. En los primeros años del siglo XXI, a partir de los nuevos enfoques teórico y metodológico desarrollados en el campo de la historia económica, ha habido un resurgimiento de esta clase de trabajos comparativos. Aparentemente las coyunturas críticas de la historia uruguaya han estimulado las miradas de largo plazo del país en clave comparada y la búsqueda de nuevos caminos para el desarrollo. El artículo de Bértola y Porcile (2002), que buscó comprender la trayectoria divergente de los países del Río de la Plata y de Australasia explorando la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento en la historia económica

---

<sup>12</sup> El antecedente más lejano identificado corresponde al diario de viaje del productor rural uruguayo Miguel Bidart (1907).

de ambas regiones, estimuló en Uruguay nuevas indagaciones sobre el desempeño relativo de los *settlers* y, en particular, sobre el desempeño relativo de Nueva Zelanda y Uruguay.

Seguidamente presentamos las principales contribuciones de las dos vertientes de trabajos comparativos entre Nueva Zelanda y Uruguay: las contribuciones asociadas a las dinámicas productivas del sector agropecuario y las contribuciones desarrolladas desde los más diversos ámbitos académicos a partir de la década de 1970.

### II.2.1 Comparaciones focalizadas en el sector agropecuario

El ganadero y cabañero uruguayo Miguel Bidart realizó un viaje por Australia, Tasmania y Nueva Zelanda en el año 1906 con el propósito de adquirir reproductores ovinos para su establecimiento ganadero. En su diario de viaje Bidart (1907) relata sus experiencias, describiendo los principales aspectos de la producción agropecuaria en Australia y Nueva Zelanda. Sus notas muestran a un observador atento que busca registrar los aspectos más novedosos del agro en Australasia para “buscar enseñanzas que contribuyan a mejorar las prácticas agrarias en Uruguay”, y sus impresiones sobre el contexto social, político e institucional de aquellos países. Bidart (1907) destaca las principales características de los establecimientos ganaderos, la calidad de los ganados, su estado sanitario, el alto grado de mecanización y las muy confortables condiciones de vida de los productores. Señala la importancia del esfuerzo conjunto de los particulares y del Estado para garantizar las condiciones sanitarias de los ganados y el alto nivel de cultura del habitante promedio, la estabilidad de las instituciones políticas y el respeto generalizado a las leyes:

“Gracias al incansable espíritu de progreso (...) y amparados por un gobierno que vela sus intereses fomentando y protegiendo la industria a que se dedican por ser la gran riqueza del país, se encuentran las majadas generales de allí, muy por encima de las de ésta República [Uruguay]” (...) “El orden público y el respeto mutuo que he podido observar tanto en las ciudades como en las campañas que he recorrido por los países australianos es ejemplar (...) El respeto a las leyes (...) está ya consagrado, y más que el temor al castigo severo que éstas imponen a los delitos del abigeo es costumbre o educación inyectada en la masa del pueblo, que respeta la propiedad del vecino más bien por hábito moral que por temor a la justicia.” (Bidart, 1907: 32, 34, 35)

Unas décadas después del viaje de Bidart otro productor ganadero uruguayo, Gallinal Hebert, visitó Nueva Zelanda en dos oportunidades en 1935 y 1951, con el propósito de participar en exposiciones rurales y recoger experiencias y aprendizajes del agro neozelandés. Al regresar de su segundo viaje ofreció una conferencia en la Asociación Rural del Uruguay donde expuso sus impresiones del agro y la sociedad neozelandesa, al tiempo que destacó las diferencias con Uruguay. La conferencia fue publicada (Gallinal, 1951) con el propósito de garantizar su difusión entre los productores uruguayos y exhortarlos a pensar caminos alternativos que permitan incrementar los rendimientos del sector agropecuario uruguayo. Gallinal y otros productores tenían la convicción de que “Nueva Zelanda representa un programa de imitación para Uruguay” (Gallinal, 1951: 12).

En general, los trabajos que tuvieron el propósito de difundir las experiencias y conocimientos adquiridos en Nueva Zelanda, con una mirada fuertemente sesgada hacia el sector agropecuario (Bidart, 1907; Gallinal, 1951; Davie, 1960; Corso, 1979), no se concentraron exclusivamente en el análisis y la comparación de los aspectos estrictamente técnicos como las características de las razas ovinas y vacunas, el manejo del ganado, los aspectos sanitarios o la situación de las pasturas. Enfatizaron también la importancia de los aspectos políticos, sociales, históricos y culturales en la explicación de las diferencias de productividad del sector agrario en ambos países.

En particular, Gallinal (1951) señala que, en la década de 1950, Nueva Zelanda era una sociedad muy igualitaria o, al menos, más igualitaria que Uruguay, puesto que “(...) no se ven diferencias de fortuna ostensibles (...), no hay analfabetos, ni pordioseros y no se ven casillas ni ranchos por ningún lado” (Gallinal, 1951; 22). Entre otras causas, ese “igualitarismo” responde a una política fuertemente intervencionista del Estado “(...) que enfrentaba resueltamente la distribución de la riqueza privada, limitaba las ganancias [y] prácticamente las confiscaba después de cierto límite” (Gallinal, 1951; 21, 24), lo que lejos de desincentivar la búsqueda de mayores ganancias por parte de los particulares, multiplicaba los esfuerzos por mejorar la productividad. Destaca que Nueva Zelanda, a pesar de ser un país altamente urbanizado, distribuye su población de manera más homogénea que Uruguay, con unas cuantas ciudades importantes –de varios cientos de miles de habitantes– en ambas islas y con una población rural en crecimiento, en términos absolutos, y estable en términos relativos. Entre otras cosas señala que

“(...) no se concibe un ganadero viviendo parte de su tiempo en el campo y parte en la ciudad. Además de su trabajo de director tiene su trabajo físico. Eso ha traído una uniformidad social que salta a los ojos” (Gallinal, 1951: 24)<sup>13</sup>

Sin comprender cabalmente las características *sui generis* del Estado neozelandés, en particular, por su grado de intervencionismo y sus efectos dinamizadores sobre la economía y la productividad, Gallinal destaca las diferencias con el Estado uruguayo. Especialmente, señala que a pesar de la fuerte carga impositiva que tiene el sector en Nueva Zelanda, los productores se benefician de las políticas públicas a través de incentivos a la producción, exenciones asociadas a los rendimientos y subsidios de diversa clase. En contraste, acusa a las políticas económicas del Uruguay de falta de apoyo al sector y de imponerle cuantiosas “sangrías” para financiar a otros sectores de la economía menos competitivos, al tiempo que embate, concretamente, contra las políticas cambiarias vigentes en la década de 1940.

En definitiva, sintetiza las características peculiares de la sociedad neozelandesa y de las políticas públicas orientadas al sector agropecuario diciendo que:

“Se trata (...) de un enfoque distinto y excitante de la explotación de la tierra. Por un lado, el régimen social superior, auxiliado por un sistema político de corte socialista, insiste en que cada uno viva y rinda de acuerdo con lo que la colectividad espera de él. A su lado coexiste el viejo individualismo inglés que defiende los derechos de cada uno. De ambos sistemas surge la reacción del ganadero que frente a las exigencias cada vez mayores se evade del dilema de vivir mal, produciendo más y mejor. Y directamente el mismo gobierno que prácticamente lo saquea en cuanto lo ve en disposición de trabajar le tiende la mano por detrás y le entrega –subsidiándolo– abonos, fletes, etc., a precios racionales.” (Gallinal, 1951: 49)

Probablemente, la obra de Davie (1961) es uno de los trabajos más voluminosos publicados en Uruguay sobre Nueva Zelanda. Constituye un importante esfuerzo por comprender las causas del alto nivel de vida y el alto grado de productividad del sector agrario neozelandés. El trabajo se origina en un viaje del autor a Nueva Zelanda en el que recorrió diversos establecimientos agropecuarios, escuelas agrarias y centros de investigación agronómica, a la vez que recopiló una amplia base de información estadística en la que fundó su sistematizada comparación con el agro uruguayo. La publicación contó con el apoyo de la Asociación Rural del Uruguay y la Sociedad

---

<sup>13</sup> En el mismo sentido se pueden leer afirmaciones como esta: “(...) una gran mayoría de los patrones atienden personalmente, con el trabajo manual y físico, sus explotaciones. Estrechar la mano de un *cabañero neozelandés* no es estrechar la mano de un pintor o de un cirujano” (Corso, 1979: 132)

de Mejoramiento de Praderas, en el marco de los esfuerzos por alcanzar la frontera tecnológica de la ganadería neozelandesa y superar el estancamiento productivo de la ganadería uruguaya<sup>14</sup>.

La información, en la que Davie (1961) basó su comparación del desempeño agrario de ambos países, corresponde, fundamentalmente, a la década de 1950. Sin embargo, hay un esfuerzo por presentar series de datos de largo plazo y un enfoque histórico que de cuenta de las trayectorias divergentes del sector agrario en ambos países.

En el año 1971, el neozelandés Mc Meekan ofreció una conferencia en el Instituto de investigación de Ruakura, en Nueva Zelanda, bajo el título “Un ejemplo a no imitar”<sup>15</sup>. Este investigador estuvo estrechamente relacionado con el sector agrario uruguayo a través de sucesivas visitas al país en la década de 1930, integrando la Misión BIRF-FAO que trabajó en Uruguay en 1950 y como asesor de la Comisión Honoraria del Plan Agropecuario en la década de 1960. En su conferencia destacó las similitudes de ambos países, el estancamiento del agro uruguayo y su atraso respecto de Nueva Zelanda. En ella argumentó que Uruguay cuenta con mejores condiciones potenciales para el desarrollo del sector agrario, pero que éstas están limitadas por las políticas “negligentes” que apostaron al desarrollo de un Estado burocrático, de una industria no competitiva y de prácticas especulativas y rentísticas que desincentivaron el incremento de la productividad en el sector. En tal sentido, destaca las mejores oportunidades de inversión que brindan en Uruguay la compra de bienes raíces, de acciones o bonos de deuda pública en comparación con la “inversión en pasturas, alambrados, aguadas, fertilizantes y ganado adicional” (Mc Meekan, 1971), al tiempo que cuestiona los conocimientos técnicos de los productores uruguayos.

Otra referencia ineludible de trabajos comparados entre el sector agrario de Nueva Zelanda y Uruguay la constituye la serie de artículos periodísticos publicados en el diario montevideano “El País”, entre los meses de febrero y junio de 1974, a cargo de Eduardo J. Corso. Se trata de una serie de cincuenta artículos que fueron finalmente reunidos en una publicación titulada *Aquí, Nueva Zelanda* y sugerentemente subtitulada: “No somos, porque no queremos”. Por tratarse de un material de amplia difusión y, a su vez, provocador y orientado al debate, los artículos están plagados de afirmaciones efectistas y algunos giros literarios hiperbólicos. No obstante, en ellos se describen las principales características del sector agropecuario y de la economía neozelandesa en la década de 1970 y se busca analizar las causas de los mejores rendimientos de la ganadería en Nueva Zelanda.

En estos artículos Corso (1979) se refiere a aspectos generales de Nueva Zelanda como sus condiciones climáticas y geográficas, su sistema político y de partidos, las condiciones de vida de la población y la idiosincrasia del pueblo neozelandés, y destaca los procesos que directa o indirectamente afectaron el desempeño del agro en ambos países. Señala que Nueva Zelanda y Uruguay tienen similar superficie dedicada a la producción agropecuaria, pero que los rendimientos difieren significativamente. Los factores que habrían determinado las diferencias de productividad en el sector agrario estarían asociados a la existencia de diferentes condiciones naturales –tanto climáticas como geológicas- y a la acción del hombre. Nueva Zelanda contaría con mejores condiciones climáticas, una mayor regularidad de las temperaturas y las lluvias. Uruguay, por su parte, tiene mejores praderas naturales. Sin embargo, Corso (1979) enfatiza el papel de las capacidades humanas para el incremento de los rendimientos, antes que la inexorabilidad de la naturaleza:

---

<sup>14</sup> El título del libro es, en este sentido, bien sugestivo: “El ejemplo de Nueva Zelanda”

<sup>15</sup> La conferencia fue reseñada en el periódico Montevideano “El Diario” el 13 de Marzo de 1972 y, en este caso, el ejemplo era Uruguay.

“No hablemos del milagro neozelandés; no nos parapetemos detrás de su mejor ubicación geográfica, que desemboca en un clima más regular y en un sistema pluviométrico más favorable –que valoramos en toda su significación-; convenzámonos que nuestro punto de partida traduce una falla del hombre. Hemos sido malos administradores de los bienes que Dios nos entregó” (Corso, 1979: 41).

Al mismo tiempo, destaca la especialización y alto grado de conocimiento técnico sobre los animales y el suelo del productor promedio neozelandés,

“(…) en Nueva Zelanda no se hace ganadería poniendo el lanar o el vacuno sobre el campo, a la espera de la lana, de la leche o de la carne. Se trabaja en función de los conocimientos científicos y de las técnicas de manejo (...) como si la agropecuaria se tratara de una auténtica industria de transformación. (...) nos atrevemos a decir que el neozelandés no hace de la tierra una industria extractiva, sino de equilibrio biológico” (Corso, 1979: 46)

Y menciona la importancia de las Universidades y los Colegios Agrícolas en el desarrollo de los conocimientos agronómicos aplicados por los productores. Los otros factores que destaca son: las mejores condiciones de acceso a los créditos por parte de los productores, la estructura impositiva y las oportunidades de acceso a la tierra. Con relación al primer aspecto, señala que ningún productor deja de ejecutar sus planes de inversión por obstáculos provenientes del capital, cuyo costo está adecuado al nivel medio de las retribuciones y de los precios del mercado. La estructura impositiva en Nueva Zelanda se basa en el impuesto a la renta, que supuso en la década de 1970 el 65 % de los ingresos fiscales. Los productores rurales no pagan impuestos sobre la tierra, exceptuando la contribución inmobiliaria al gobierno local, y un impuesto progresivo a las tierras no explotadas; tributan el impuesto a la renta, aunque pueden deducir sin límites las inversiones y compras de insumo para la producción.

“(…) el Estado neozelandés no le quita un dólar al productor, que ha entrado en su patrimonio y que lo invierte para producir la renta castigada por el tributo. El productor opta entre pagar impuestos o reinvertir”. A su vez, “(...) el impuesto allá [Nueva Zelanda] se retrovierte en forma de servicios, de carreteras, de condiciones que facilitan la convivencia. Entre nosotros, el grueso de las recaudaciones se destina para alimentar el gasto público improductivo” (Corso, 1979: 109 y 108)

Y destaca las muy variadas formas de acceso a la tierra por parte de los productores,<sup>16</sup> mostrando el particular papel que juega el Estado en el mercado de tierras. En definitiva, se trata de los estímulos –crediticios, fiscales y de acceso al factor tierra- con los que cuenta el productor para incrementar la productividad. En este sentido, compara el peso del costo de los insumos para mejorar la productividad de la tierra en ambos países, y concluye que en Uruguay es más costoso hacer una hectárea de pradera que comprar al vecino una hectárea de campo para la producción<sup>17</sup>. Esto respondería a dos factores: la tierra es barata, porque baratas son sus producciones, y los insumos para mejorar la productividad excesivamente caros. En Nueva Zelanda se daría la relación inversa, la tierra tiene un costo relativo más alto por su mayor potencialidad productiva y los insumos son significativamente más baratos, fundamentalmente por las exenciones impositivas y los subsidios públicos.

---

<sup>16</sup> “El equivalente a nuestras tierras fiscales allá se denominan ‘Tierras de la Corona’ y fueron y son, progresivamente, el objeto de la adjudicación, en régimen de propiedad o de arrendamiento a muy largo plazo, en una especie de enfiteusis.” (Corso, 1979: 117)

<sup>17</sup> El costo de la pradera artificial se estima en base a datos suministrados por la Dirección del Plan Agropecuario y corresponden al año 1974.

## II.2.2 Estudios comparativos desarrollados en ámbitos académicos

### II.2.2.1 Los trabajos “clásicos”

En la década de 1970 hubo un gran desarrollo de las investigaciones comparativas que procuraron analizar el desempeño desigual de sociedades similares. Fue una década prolífica en la producción de trabajos comparativos entre las sociedades de nuevo asentamiento. En el Río de la Plata se participó activamente de este esfuerzo a través de la realización de diversas conferencias, congresos y de varias publicaciones. Los trabajos producidos en esos años en Uruguay, procurando comparar la experiencia del país con Nueva Zelanda (Rama, 1979; Barrán y Nahum, 1978), abrevan del interés que la experiencia neozelandesa despertó en Uruguay desde la década de 1950 y del desarrollo alcanzado por los estudios sobre las economías templadas de nuevo asentamiento como programa de investigación a escala internacional.

En un trabajo colectivo (Fogarty *et al.*, 1979) que reunió una serie de estudios comparativos sobre Argentina y Australia, Germán Rama (1979) desarrolló tres hipótesis para interpretar las diferencias históricas de Nueva Zelanda y Uruguay en el siglo XIX, a saber:

1. Los procesos de acceso a la propiedad de la tierra, en cada uno de estos países, consolidaron diferentes estructuras de la propiedad territorial y diferentes sistemas políticos. El predominio de la mediana y pequeña propiedad en Nueva Zelanda, y de la gran propiedad en Uruguay, habrían condicionado las estructuras políticas predominantes, caracterizadas por el temprano acceso al poder de las clases medias, rural y urbana, en Nueva Zelanda, y la consolidación de un poder oligárquico en Uruguay basado en la gran propiedad territorial, que el reformismo *batllista* no pudo transformar.
2. Los procesos de construcción nacional determinaron diferentes “tempos” históricos en el proceso de consolidación política de cada Estado. La condición colonial de Nueva Zelanda, con un alto grado de autonomía política, habría permitido consolidar tanto su unidad nacional, como el poder del Estado en pocas décadas. La inestabilidad política de Uruguay, que se extendió a lo largo del siglo XIX, dilató el proceso de consolidación del poder del Estado hasta comienzos del siglo XX.
3. La demanda externa y la inserción internacional de cada país tuvieron efectos específicos en las estructuras productivas domésticas. En tanto Nueva Zelanda se incorporó al mercado internacional en la segunda mitad del siglo XIX, especializándose en bienes demandados por las economías europeas más desarrolladas (lanas, derivados de la lechería), la inserción comercial de Uruguay se remonta al siglo XVIII, contando desde su pasado colonial, con bienes extraídos en condiciones de muy baja productividad (cueros, tasajos) u orientados a mercados periféricos (Brasil, Cuba). En el caso de Nueva Zelanda la relación entre demanda, especialización productiva y comercial, habría contribuido a conformar una sociedad más democrática con una mejor distribución de la propiedad territorial. En el caso de Uruguay, habría favorecido la producción ganadera de tipo extensiva, y una distribución de la propiedad territorial más concentrada.

En el tomo VII de la *Historia Rural del Uruguay Moderno*, Barrán y Nahum (1978) realizan un *ejercicio de historia comparada* con Nueva Zelanda en el que enfatizan algunos rasgos estructurales del Uruguay rural: su carácter conservador, rutinario, arcaizante y dependiente. En este *ejercicio*, los autores buscan hacer más visibles fenómenos cuya importancia sería difícil de percibir sin tener presente realidades de la misma clase en otros contextos, tal como señaló Bloch (1930) al argumentar a favor de las cualidades del método comparativo en historia.

Barrán y Nahum (1978) inician su comparación afirmando que ambos países presentan “Similar superficie apta para la ganadería, fuerza demográfica igual, [...] climas parecidos. Pero lo que llama la atención es la diferencia en los resultados.” Y preguntan: “[...] ¿Por qué hay zonas de la periferia que emergen y otras que permanecen sumergidas?” (1978: 191). Posteriormente, esbozan algunas respuestas con un fuerte bouquet *brodeliano*, destacando el papel de la geografía, la historia, las mentalidades y la economía en la configuración de los rasgos estructurales que explicarían las diferentes trayectorias de ambos países.

En primer término, destacan el papel de la geografía señalando que el aislamiento geográfico de Nueva Zelanda habría facilitado su autonomía y autodeterminación política desde los primeros tiempos de la colonización, al tiempo que el carácter continental de Uruguay lo expuso a la intervención política y militar de sus grandes vecinos. Como destacó Rama (1975), esta diferencia tuvo fuertes implicancias en los “tempos” de constitución y consolidación política de ambos Estados: a Uruguay le insumió más de setenta años, contados desde su independencia en 1828 hasta los primeros años del siglo XX, y a Nueva Zelanda apenas los treinta años transcurridos desde el establecimiento formal de la colonia en 1841 hasta el sometimiento definitivo de la población Maorí, hacia fines de la década de 1860. En este sentido, los autores destacan que la vulnerabilidad y falta de autodeterminación política de Uruguay en el siglo XIX provocó el “aborto” de aquellos procesos que pudieron revertir las tendencias de “larga duración” del agro uruguayo y que, contrariamente, la amenaza externa jamás constituyó un dato de la historia de Nueva Zelanda.

La geografía también jugó un papel importante en la consolidación de los grupos dominantes que basaron su poder en el control de los recursos naturales. En Uruguay la ganadería constituyó la principal actividad productiva, lo que confirió a los ganaderos un gran poder (económico y político). A su vez, la ubicación estratégica del puerto de Montevideo permitió el desarrollo regional del comercio de tránsito, y la consolidación de una poderosa clase mercantil. En Nueva Zelanda, la existencia de recursos minerales como el oro y el carbón provocaron la emergencia de un poderoso sector minero que disputó el poder del sector ganadero; tampoco llegó a consolidarse en ese país un sector mercantil monopólico como el uruguayo, porque el comercio exterior se desarrolló por varios puertos que permitieron el fácil acceso a ultramar de las distintas regiones productoras.

La geografía y el clima jugaron también un importante papel en el proceso de adaptación y transformación de los respectivos paisajes agrarios, a partir del desafío que le impuso la naturaleza a los habitantes de ambas regiones.<sup>18</sup> Uruguay contó con la “bendición” de una pradera natural que inhibió toda iniciativa para el mejoramiento del suelo

“Desde este ángulo la bendición era diabólica: hizo posible desdeñar el cambio y mantener –en lo esencial– las estructuras antiguas de la explotación rural hasta el día de hoy desde el siglo XVIII. Estableció la “ganadomanía”, el descuido del suelo, el cuidado del animal: el protagonista de la explotación no es la tierra, es el vacuno.” (Barrán y Nahum, 1978: 189)

La ausencia de tales condiciones naturales en Nueva Zelanda le impuso al colono la necesidad de transformar en praderas regiones no aptas para la ganadería. Por otra parte, las mejores condiciones climáticas, en particular la regularidad de las lluvias, hizo que Nueva Zelanda fuera más apta para la agricultura.

---

<sup>18</sup> Broudel (1966) destaca la respuesta de las civilizaciones a los desafíos que le impone el entorno natural y la geografía, rindiendo tributo a Toynbee (1946)

Finalmente, los autores destacan el papel de la Historia, la cultura y las mentalidades como factores diferenciales. Uruguay fue heredera del debilitado imperio español del siglo XVIII, Nueva Zelanda fue hija de la Gran Bretaña industrial e imperial del siglo XIX, lo que habría condicionado los respectivos procesos de independencia. En el caso de Uruguay implicó una larga guerra con importantes efectos destructivos; en el caso de Nueva Zelanda no pasó de ser un mero trámite diplomático y parlamentario. Lo mismo vale para los costos de defensa militar y territorial a lo largo del siglo XIX. De este modo, la relación con Gran Bretaña incidió, de diversas formas, las oportunidades de cada país: Nueva Zelanda contó con mejores condiciones para los empréstitos británicos y las inversiones directas.

El único trabajo producido en la década de 1970 que compara Nueva Zelanda y Uruguay, realizado en Australasia, fue el artículo de John Kirby (1975). En éste, el autor reflexiona sobre los obstáculos que presentan las pequeñas economías para el crecimiento, y la manera de superarlos. Afirma que, en el largo plazo, Nueva Zelanda constituye la contraparte opuesta a Uruguay. Las reflexiones del autor se producen en un contexto crítico de la economía neozelandesa. A comienzos de la década de 1970 Nueva Zelanda sufrió la pérdida de su principal mercado, con el ingreso de Gran Bretaña a la Comunidad Europea, y el impacto negativo del aumento del precio del petróleo. Esto exigió pensar nuevas formas de inserción internacional, en términos de especialización productiva y de mercados, y reflexionar a propósito de la viabilidad económica de las pequeñas países.

Kirby (1975) señala que, en ese contexto, los principales obstáculos al crecimiento de las pequeñas economías son, básicamente, la escasa dimensión del mercado para el desarrollo de actividades industriales y la imposibilidad de incorporar nuevas tierras a la producción agrícola. Estas limitaciones pueden ser superadas incrementando el poder de compra de la población (ampliando de esta forma el mercado interno) y estimulando la complementariedad productiva con mercados próximos de mayor tamaño.

Más allá de esta preocupación inicial, el artículo se centra en la comparación del desempeño económico de ambos países en el largo plazo y en los posibles caminos para el futuro desarrollo. En particular, destaca los rasgos comunes de ambas economías: la dependencia de los mercados de ultramar; las circunstancias en las que ambos países procesaron su industrialización; la necesidad de incrementar la producción agraria ante el deterioro de los términos de intercambio; y el grado de estabilidad política y bienestar social alcanzados. Sin embargo, a pesar de estas similitudes destaca la brecha existente entre Nueva Zelanda y Uruguay.

"The parallel development of New Zealand and Uruguay obviously stopped short, or diverged, sometime in the past. With comparable resource bases, and a similar role in the world economy, it might have been expected that New Zealand would have come up against the same natural limits which are postulated as blocking Uruguay's continued prosperity. If New Zealand, by some means, has been able to circumvent the obstacles, then Uruguay might follow the same line of development in order to resume its previous progress". (Kirby, 1975: 264).

Para rastrear las causas de la divergencia entre ambas economías, el autor entiende necesario concentrarse en el sector agrario, cuya producción, considerando también los bienes manufacturados de origen agrario, representó en 1970 más del 90 % de las exportaciones de ambos países (Kirby, 1975: 264), aún cuando, en el mismo año, las exportaciones de Uruguay apenas representaron el 17 % de las exportaciones per cápita de Nueva Zelanda<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> El dato corresponde al años 1970 (Kirby, 1975: 264)

El autor atribuye los altos niveles de productividad del agro neozelandés a la existencia de un sistema altamente eficiente, que combina buenos criterios de *management* con inversiones productivas que permiten obtener rendimientos crecientes a bajo costo, además de contar con servicios de investigación y extensión agropecuaria que cooperan intensamente con los productores. Sin embargo, entiende que esto no es suficiente para comprender el mal desempeño del agro uruguayo, ya que los productores conocen la tecnología neozelandesa que han intentado adoptar de diversas maneras. Estima necesario recurrir al análisis de factores institucionales y estructurales para hallar explicaciones más consistentes, y apuntar fundamentalmente a los sistemas de tenencia de la tierra y a las estructuras fiscales. En tal sentido, señala que el predominio de la gran propiedad, la importancia del minifundio y los sistemas de arrendamiento serían los responsables del lento crecimiento del sector agrario en Uruguay. Asimismo, destaca el proceso de fragmentación de la gran propiedad rural que vivió Nueva Zelanda bajo el gobierno de Partido Liberal entre 1890 y 1912. En definitiva, enfatiza la importancia de los sistemas de arrendamiento como variable crítica del nivel de inversión de capitales en el sector. Menciona, también, las diferencias en la distribución del ingreso en el agro, aunque no presenta datos ni evidencia que permita determinar cuán profundas eran dichas diferencias.

“There are two critical factors associated with the existing tenure patterns in Uruguay, factors which make the agricultural sector a very unreliable driving force in the national economy. Its productivity is low and improves very slowly, if at all, so reducing the power to import. And because of the low productivity and the maldistribution of income within the sector, the rural population plays a very minor role as a market for domestic production. A more equitable distribution of land, with security of tenure and support from credit and research agencies, would be justified on social ground alone. The New Zealand experience has shown that these innovations, coupled with a personal commitment to improving family living standards, have the power also to improve economic productivity on a sustained basis.” (Kirby, 1975: 272)

Finalmente, sostiene que las diferencias en la estructura fiscal de ambos países es un factor que debe incorporarse al análisis. El sistema impositivo uruguayo está diseñado para asegurar un ingreso estable al Estado, gravando en mayor medida a los productores más eficientes. Por el contrario, en Nueva Zelanda, un pesado impuesto a la tierra castiga a los predios no explotados o subutilizados, generando dos posibles efectos: favorecer la división de los predios hacia áreas más manejables o estimular el incremento de la producción y de la productividad para compensar el costo del impuesto. A su vez, la flexibilidad del impuesto a la renta permite descontar las inversiones de capital realizadas en las explotaciones rurales.

Carlos Filgueira (1980), en un trabajo de inicios de la década de 1980, discute el papel de los factores sociales y políticos en el desempeño del sector agropecuario de Uruguay, considerando la relación entre el Estado y el desarrollo tecnológico del sector. Para ello, contrasta la experiencia uruguaya con otras economías de base ganadera como Argentina, Nueva Zelanda y Australia. Luego de presentar las principales interpretaciones del estancamiento del sector ganadero en Uruguay (OPYPA, 1967; Instituto de Economía, 1969; Banco Mundial, 1970), desarrolladas en la década de 1960, señala que estas interpretaciones pusieron poca atención a los procesos políticos de formación del Estado y a su relación con el desarrollo tecnológico de la ganadería. Para comprender las diferencias de productividad del sector agrario de estos países, el autor afirma que

“(…) la comprensión de la inserción de la clase ganadera en un Estado particular resulta crucial para entender el comportamiento de ambos en el proceso de desarrollo tecnológico ganadero. (...) [La] inserción de la clase ganadera –su relativa presencia o ausencia política y su relación con el Estado– varía grandemente y por ello tendrá decisiva incidencia en el desarrollo del sector agropecuario y por lo mismo en los senderos tecnológicos seguidos en cada país.” (Filgueira, 1980: 13)

Profundizando estas hipótesis de trabajo, en un posterior artículo, Filgueira (1997) analizó los factores que intervinieron en la conformación de las distintas trayectorias de crecimiento y desarrollo entre las sociedades de nuevo asentamiento del Río de la Plata y Australasia, tomando como referencia el caso canadiense. El artículo buscó responder a los “cantos de sirena” que en la década de 1990 pretendieron ver en el ejemplo de ciertas sociedades “exitosas” –en particular, las del sudeste asiático y Chile- posibles caminos de desarrollo, sin considerar exhaustivamente las similitudes con Uruguay. En él afirma que, la comparación entre el Río de la Plata y Australasia permite dar cuenta del rigor con el que debe ser abordado todo análisis comparativo a los efectos de evitar “(...) tanto las quimeras de la moda como las recetas transplantadas” (Filgueira, 1997: 11) y determinar, a su vez, los factores –domésticos y externos- que intervinieron en el desigual desarrollo de sociedades similares.

Las principales hipótesis del trabajo presentadas por el autor, para indagar los aspectos que condicionaron el desarrollo desigual de Uruguay en relación con Nueva Zelanda y Australia, establecen que

“Uruguay, en términos de sociedad, se caracterizó por representar una peculiar modalidad de modernización conservadora. Se trataba de una sociedad tempranamente modernizada, en materia de pautas culturales, demográfica, ecológicas y aún de consumo, cuyas estructuras, básicamente de poder y riqueza continuaron siendo, sin embargo, de tipo tradicional. Australia y Nueva Zelanda fueron, en cambio, sociedades agrarias que modernizaron sus estructuras rurales con anterioridad al despegue: destruyeron o inhibieron la formación de una clase alta tradicional y desarrollaron una sociedad de *farmers*”. (Filgueira, 1997: 11)

Luego de describir los aspectos característicos de las *colonias de nuevo asentamiento*, de fundamentar la pertenencia de Uruguay, Argentina, Australia y Nueva Zelanda a esta categoría histórica y de polemizar con la *staple theory*, argumentando que este grupo de países, a diferencia de lo que indica el modelo teórico, desarrolló trayectorias divergentes, Filgueira (1997) enfatiza las similitudes y diferencias de cada región. Como principales similitudes destaca que los cuatro países se beneficiaron de la inserción comercial durante la primera globalización del capitalismo, contaron con altos niveles de ingreso por habitante y una distribución de la riqueza más equitativa que la observada en otras áreas de colonización europea y en el resto de América Latina. Esto permitió la temprana configuración de Estados de Bienestar. Por otra parte, el autor señala tres grandes diferencias entre ambas regiones:

1. El vínculo político con la metrópoli, según se trate de colonias formales o “informales”.
2. La proyección de los factores culturales y sociales sobre la organización social y el pensamiento dominante. Distinguiéndose la actitud favorable al pensamiento científico, a la aplicación tecnológica y a los efectos renovadores de la *Ilustración* y de las *Nuevas Ideas* de las sociedades de Australasia, y el legado de congelamiento intelectual y coerción del pensamiento de los países hispánicos.
3. Los respectivos procesos de apropiación y distribución de la tierra, factor en el que se basó el crecimiento de estas economías agro-exportadoras. En relación con este último aspecto afirma,

“En los ‘dominios social y políticamente formales’ las consecuencias diferenciales de la estructura en la propiedad de la tierra se expresarían en el carácter más igualitario de la sociedad rural y en la primacía de las clases medias rurales, cuyo papel repercutiría con fuerza en el espectro político. En los países del área platense, al contrario, la consolidación del gran latifundio (...) como institución básica de organización productivo-rural (...) estaría estrechamente ligada a la consolidación de una clase alta dirigida a la exportación”. (Filgueira, 1997: 17)

Enfatiza también la importancia de la política y del Estado en la construcción de los equilibrios sociales y políticos. Para ello, analiza la trayectoria política de los cuatro países, a partir de la tipología propuesta por Rokkan, (1975), que establece cuatro etapas de formación del Estado-nación. Filgueira (1997) señala que en este proceso Uruguay se caracterizó por el establecimiento de una “democratización ampliada”, a partir de las reformas del batllismo, que combinó una postura que fue, a la vez, socialmente reformista y conciliadora con el poder económico representado por el sector ganadero. Argentina, por su parte, presentó una configuración política donde las viejas oligarquías terratenientes no perdieron el control del Estado y tampoco estuvieron dispuestas a compartirlo con otros sectores. Por el contrario, en Australia y Nueva Zelanda se habría logrado quebrar el monopolio del control sobre la tierra, que ostentaban los grandes ganaderos, consolidándose una clase media rural que controló las bases del poder económico. Este proceso permitió la construcción de un equilibrio estable entre el poder político y el poder económico.

“(…) la temprana erradicación o inhibición de la formación de una clase alta terrateniente favoreció el proceso de desarrollo posterior en Nueva Zelanda y Australia. Lo hizo en un doble sentido: por un lado, eliminó la posibilidad de estrategias rentistas y obligó a la modernización productiva en un grado mucho mayor que el que hubo en el Río de la Plata. Por otro lado, favoreció la aparición de un sistema político que representa, en forma mucho más adecuada que en el Cono Sur, los clivajes reales de la sociedad. En otras palabras, hizo que poder económico, político y social se encontraran más equitativamente distribuidos y más adecuadamente representados.” (Filgueira; 1997: 22)

### II.2.2.2 Nuevos enfoques y abordajes

En los últimos años los trabajos comparativos entre Nueva Zelanda y Uruguay han experimentado un nuevo impulso gracias al desarrollo de nuevos enfoques teóricos y metodológicos experimentados en el campo de la historia económica y al renovado diálogo entre los investigadores de ambos países. Aunque siguen predominando las miradas desde Uruguay hacia Nueva Zelanda, es posible encontrar referencias a la historia económica de Uruguay en trabajos comparativos realizados por investigadores neozelandeses y británicos (Greasley y Oxley, 2004).

Los trabajos comparativos más recientes abordan el análisis de los factores que intervienen en el desempeño desigual de Nueva Zelanda y Uruguay, partiendo de desarrollos analíticos que conforman la heterodoxia del pensamiento económico y de la investigación en historia económica

Bértola y Porcile (2002) inauguraron esta nueva generación de trabajos comparativos. Ellos discuten el impacto de la distribución de la renta sobre las trayectorias seguidas por los países de Australasia y el Río de la Plata desde 1870, en el marco de una línea de investigación que intenta identificar posibles vínculos entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Los autores indagan las tendencias de la distribución de la riqueza en ambas regiones y sus posibles efectos sobre las “políticas de productividad” y sobre el crecimiento.

Abordan el tema valiéndose de distintas contribuciones teóricas y empíricas, entre las que destacan: los estudios comparativos desarrollados en las décadas de 1970 y 1980; los modelos de crecimiento endógeno, que enfatizan la importancia de la tecnología en los procesos de crecimiento, la existencia de equilibrios múltiples y la importancia de las trayectorias históricas; y el aporte de la literatura sobre convergencia y divergencia internacional.

Señalan que, en general, los trabajos comparativos explican las diferentes trayectorias económicas experimentadas por ambas regiones a partir de factores geográficos (recursos

naturales y acceso a los principales mercados), institucionales (la herencia cultural y colonial, distintos grados de autonomía política y diferentes procesos de distribución de la propiedad territorial) y el impacto de las fuerzas de la globalización sobre las estructuras institucionales domésticas.

Los autores identifican ciertas tendencias de largo plazo del desempeño económico de Australasia y del Río de la Plata, al comparar el desempeño relativo de ambas regiones y de éstas con los países líderes de la economía mundial. Los resultados de la comparación indican que, las diferencias de los ingresos per cápita de los cuatro países permanecen altas y se incrementan en términos absolutos desde 1870, destacándose los posibles efectos acumulativos y dinámicos de la brecha original de ingresos, en consonancia con los enfoques de tipo *kaldoriano*. Al comparar la trayectoria de ambas regiones con las economías más desarrolladas, observan que la ventaja de Australasia sobre el Río de la Plata constituye una proporción constante del ingreso per cápita de Estados Unidos y de las principales economías europeas. Esta evidencia respalda, simultáneamente, la idea de que existiría un patrón común entre las cuatro economías – Argentina, Uruguay, Australia y Nueva Zelanda- en virtud de la divergencia de largo plazo con las economías líderes, y que, también, persiste y se incrementa la brecha entre ambas regiones en el largo plazo.

Partiendo de estas consideraciones, proponen, sumariamente, algunas hipótesis que explicarían el patrón común y divergente de ambas regiones. Entre los rasgos comunes destacan que, hacia fines del siglo XIX, ellas contaron con abundancia de tierra y escasez de trabajo, se especializaron en la producción de bienes agrarios de clima templado, y se beneficiaron de la revolución de los transportes y de los cambios técnicos exógenos que ampliaron las oportunidades del capital y del trabajo. Por otra parte, los factores que estarían detrás del desempeño divergente serían, básicamente, la dotación de recursos naturales, las instituciones y sus efectos sobre la distribución del ingreso, los cambios tecnológicos endógenos y la productividad.

Destacan también que los cambios de la demanda internacional y de la estructura del comercio producidos a partir de 1930, caracterizadas por el proteccionismo agrario y el agotamiento de las ventajas producidas por la difusión tecnológica, erosionaron las bases de la integración dinámica de los cuatro países a la economía internacional, y que las diferentes condiciones de adaptación de ambas regiones a las nuevas condiciones determinaron su desempeño futuro.

Los factores que determinaron la brecha original entre ambas regiones serían tres: (a) el entorno institucional: básicamente la inestabilidad política del Río de la Plata, la estabilidad de Australasia y el proceso de consolidación de los respectivos Estados; (b) la estructura agraria y la productividad: una peor distribución de la propiedad territorial en el Río de la Plata y las respectivas formas de encarar la difusión tecnológica y el incremento de la productividad; y, finalmente, (c) la presencia en Australasia de un importante sector minero.

“(…) la brecha original de los ingresos per cápita entre ambos grupos de países puede ser explicada, en parte, por la calidad y estabilidad de sus instituciones políticas. La estabilidad otorgó a los países de Australasia algunas décadas de ventaja. Ellos construyeron instituciones que aceleraron la productividad en varios sectores. La producción agrícola mostró ser casi el doble, como figura en los rendimientos físicos por unidad de *input*, mientras la estructura de las exportaciones logró una mayor diversificación en favor de productos con más alto valor agregado y niveles de transformación. El sector minero de Australasia contribuyó a la brecha,

especialmente entre 1850-1880. Sin embargo, su importancia declinó gradualmente y no jugó un rol en la explicación de la evolución posterior de la brecha.” Bértola y Porcile (2002: 17)<sup>20</sup>

Finalmente, presentan las tendencias de la distribución del ingreso de Argentina, Uruguay y Australia, en el período 1870 – 1913, a partir de la evolución del precio de los factores productivos (salarios y precio de la tierra) en consonancia con los trabajos de Williamson (1998), que buscan identificar procesos de convergencia-divergencia considerando el precio de los factores productivos. En tal sentido, afirman que, ante la existencia de trayectorias diversas de convergencia-divergencia de los salarios a escala internacional, no se puede afirmar que las fuerzas de la globalización actuaron homogéneamente.

Los autores se aproximaron a la distribución del ingreso en ambas regiones, considerando la relación entre los salarios y el precio de la tierra. A pesar de que constataron una distribución regresiva en ambas regiones, el deterioro de la distribución de los ingresos habría comenzado a revertirse antes en Australia –hacia 1890- que en el Río de la Plata. En el caso de Uruguay, el análisis econométrico de la elasticidad de los salarios respecto del PBI per cápita entre 1870 y 1913 informa que el salario real fue inelástico respecto del PBI per cápita (0.5), sugiriendo que la distribución del ingreso empeoró en el período.

El programa de investigación desarrollado por Bértola y Porcile (2002) ha estimulado nuevas indagaciones sobre el desempeño de ambas regiones, particularmente entre Nueva Zelanda y Uruguay, a partir de la consideración de factores institucionales (Álvarez 2003, 2005), de la relación entre la especialización productiva y la demanda externa desde una perspectiva post-keynesiana (Duque – Román, 2003), de la relación entre la distribución del ingreso y la especialización productiva y comercial (Willebald 2005, 2006) y de la importancia de la volatilidad cíclica como condicionante del crecimiento (Carbajal – de Melo, 2006).

### II.3 Objeto de estudio y estrategias de investigación

En esta investigación se compara el desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay, en el período 1870 – 1940, concentrando la indagación en las dimensiones enfatizadas en el marco analítico: las instituciones, el cambio tecnológico, la distribución del ingreso y el crecimiento económico.

Como señalamos en la introducción de este capítulo, Nueva Zelanda y Uruguay constituyen casos particulares de economías no europeas que experimentaron un fuerte crecimiento económico y lograron altos niveles de ingresos por habitante en el último cuarto del siglo XIX. Ambos países forman parte de las denominadas sociedades de nuevo asentamiento o *settlers*, como se ha denominado en inglés. Las economías de nuevo asentamiento experimentaron un tipo de desarrollo que no siguió el patrón de crecimiento clásico de los países capitalistas europeos. En el marco de la categoría histórica *settlers*, buscamos identificar las determinantes del desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay entre 1870 y 1940, a través de una comparación histórica cualitativa de tipo macro causal. El período que abarca esta investigación (1870 – 1940) es un período clásico de la historiografía económica, especialmente en las investigaciones desarrolladas por Jeffrey Williamson, en las que compara la evolución del precio de los factores productivos, su relación con el crecimiento económico y con la distribución del ingreso a escala internacional. Comprende la primera globalización del capitalismo (1870 – 1914) y el período que se extiende entre las dos guerras mundiales. Es posible argumentar que el

---

<sup>20</sup> Traducción propia.

año 1930 constituye un límite temporal más adecuado para esta clase de trabajos, por cuanto, la crisis económica del capitalismo del año 1929 habría marcado el fin de una etapa para los países que se insertaron en el mercado mundial como productores de alimentos y materias primas. Sin embargo, decidimos realizar el corte temporal en el año 1940 siguiendo, por un lado, el criterio adoptado por Williamson y, por el otro, la necesidad de contar con información homogénea y comparable de los casos analizados en esta investigación. Esto nos obligó, en algunos casos, a realizar comparaciones en años seleccionados ante la dificultad por construir series anuales. En este sentido, la información correspondiente a la década de 1930 resultó fundamental para ilustrar algunas tendencias de largo plazo.

Cabe señalar, también, que serán frecuentes, en esta investigación, las referencias a períodos anteriores a 1870 y posteriores a 1940, relacionados con los procesos analizados, en particular, con aquellos cuyos efectos de largo plazo –o, como señalan los institucionalistas, su *path dependence*– lo justifiquen.

Por otra parte, la comparación entre Nueva Zelanda y Uruguay atenderá los niveles de análisis sectorial, nacional e internacional. En el nivel internacional, se buscará caracterizar la inserción comercial de cada país en el mercado mundial, sus desempeños relativos respecto de las economías más desarrolladas y los resultados del impacto del contexto internacional sobre las instituciones domésticas. En el nivel nacional, buscamos analizar el desempeño económico y comparar las variables históricas que habrían determinado el tipo de instituciones económicas que configuró cada país. En el nivel sectorial, buscamos analizar las determinantes institucionales del desempeño productivo del sector agrario, enfatizando el papel de los sistemas de innovación en los procesos de adopción y cambio tecnológico, al igual que los factores institucionales que determinaron la distribución del ingreso en dicho sector como la distribución de la propiedad rural

### II.3.1 Instituciones

Engerman y Sokoloff (2002) argumentan que es muy difícil capturar adecuadamente las relaciones causales envueltas en el análisis institucional. Desde el punto de vista metodológico proponen atacar este problema empírico a través del análisis de variables geográficas e históricas como instrumento para medir la calidad de las instituciones. La distribución del poder político y la distribución de los ingresos constituyen variables críticas de las instituciones. Una más equitativa distribución de los ingresos y del poder político favorece el acceso de la población a las oportunidades económicas, genera condiciones de acceso democrático al control del poder político y a los resortes de decisión del Estado, promueve la consolidación de derechos de propiedad eficientes, estimula los procesos de cambio tecnológico y facilita las condiciones de acceso de la población a la educación y, de este modo, al desarrollo del capital humano. A partir de marco analítico propuesto en la sección 1.2 de este capítulo, las variables institucionales que indagaremos en esta investigación, y que permitirán determinar la “calidad” de las instituciones prevalecientes en Nueva Zelanda y Uruguay, son: la consolidación y evolución política de cada Estado; la configuración de los sistemas políticos democráticos, a través del análisis de los sistemas de partido, del proceso de extensión del sufragio y de los derechos ciudadanos, y las oportunidades de la población para acceder a bienes públicos como la educación. A través del análisis de estas variables, buscamos determinar el grado de distribución del poder político formal en cada sociedad. Acemoglu et al (2004) señalan que la distribución del poder político depende, además del poder político formal, de la distribución de la riqueza. La distribución de la riqueza (también de los ingresos) depende del grado de distribución de los derechos de propiedad entre la población. Para ello, indagaremos los procesos históricos que determinaron la distribución de la propiedad territorial en cada país.

### II.3.2 Cambio tecnológico: un abordaje sistémico.

Como señalamos en la sección I.1.2, el enfoque de los sistemas nacionales de innovación (Lundvall, 1992; Nelson, 1993) tiene dos ejes fundamentales: la visión sistémica de la innovación, y la dimensión territorial. Por un lado, la innovación es un proceso social que resulta de las interacciones e intercambios de distintos tipos de conocimiento entre múltiples y variados actores sociales. Por otro lado, estos procesos están influidos por dinámicas territoriales y nacionales. El Estado y las políticas públicas juegan un papel fundamental sobre los incentivos y apropiación de la innovación tecnológica (Lundvall, 1992). Gran parte de la riqueza de este marco analítico es su potencial para estudios comparativos sobre las trayectorias tecnológicas seguidas por diferentes países y su relación con los ambientes institucionales.

Los trabajos comparativos entre Nueva Zelanda y Uruguay, desarrollados en la sección II.2, destacan los distintos niveles de productividad del sector agrario de ambos países. En esta investigación buscamos comparar los marcos institucionales de la innovación tecnológica del sector agrario de ambos países y su importancia en los procesos de cambio tecnológico y aumento de la productividad del sector. En este sentido, cabe preguntarse si es posible y pertinente referirse a la existencia de un sistema de innovación tecnológica, o sistema nacional de innovación, en el período (1870 – 1940) cuándo aún no se había desarrollado este concepto. Creemos que si, aunque puede ser un punto de controversia. Arocena y Sutz (2000, 2003) señalan que el enfoque de los S.N.I. ha sido elaborado desde los países desarrollados, a partir del análisis de procesos que presentaron un carácter sistémico, por lo que sería un concepto construido *ex post*. En los países subdesarrollados, es un concepto *ex ante* porque, en general, no existen sistemas de innovación propiamente dichos. Sin embargo, estos autores señalan que no es posible desechar el uso del término “(...) puesto que analizar la medida en que existen, o pueden existir, auténticos ‘sistemas’ de innovación debe ser una de las principales metas de la vertiente de investigación sobre S.N.I., fundamentalmente en los países periféricos” (Arocena y Sutz, 2003).

La investigación y modelización de los procesos de cambio tecnológico efectuada por las corrientes evolucionistas se han centrado, básicamente, en el sector industrial de los países desarrollados. Sin embargo, hay buenos ejemplos nacionales y regionales de la aplicación de éstos enfoques analíticos a la problemática específica del agro<sup>21</sup>. Por otra parte, el concepto de S.N.I. aplicado a las dinámicas productivas y tecnológicas del sector agrario, permite encontrar relaciones bien articuladas en el sector agrario latinoamericano, desde hace más de un siglo, entre investigación, experimentación, extensión y producción, a las que cabe describir como incipientes sistemas de innovación (Arocena y Sutz, 2003).

---

<sup>21</sup> Sin ubicarse explícitamente en la corriente evolucionista Fogarty (1977) analiza los mecanismos de difusión de tecnología agraria y su adopción en las sociedades de nuevo asentamiento a partir del análisis de buena parte de los factores considerados relevantes por éstos enfoques. Astori (1979) buscó interpretar la problemática del estancamiento ganadero desde una perspectiva que abordó de manera integrada los procesos de generación, difusión y adopción de tecnología en el contexto de una economía capitalista dependiente. Astori señala que la generación de conocimiento habría dependido de factores exógenos (desarrollo científico a escala mundial y mecanismos de transmisión internacional de la tecnología), en tanto la difusión y adopción tecnológica habría dependido de variables endógenas como las actividades de los ganaderos y el sector público ante la problemática tecnológica, las condiciones económicas de adopción de tecnología por parte de los productores, y la dotación de recursos financieros para concretar las inversiones asociadas al cambio tecnológico. Filgueira (1980) indaga la relación entre el Estado y el proceso tecnológico en la ganadería uruguaya a partir del aporte de los enfoques evolucionistas. Paolino (1990) analiza las peculiaridades de la adopción en Uruguay del paquete tecnológico neozelandés a partir de la década de 1960 desde una perspectiva evolucionista. Moraes (2001), se vale de éstos enfoques analítico, entre otros, para investigar el desempeño productivo y competitivo de la ganadería uruguaya entre 1870 y 1970.

Por lo tanto, en esta investigación buscamos identificar la presencia, el grado de maduración y de articulación de los sistemas nacionales de innovación y su papel en las trayectorias tecnológicas seguidas por el sector agrario de Nueva Zelanda y Uruguay.

### II.3.3 Distribución del ingreso

Como ha sido destacado en la sección I.1.3, la relación, entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico, ha sido abordada desde los más diversos enfoques teóricos. En términos generales, predomina la idea de que una mejor distribución de los ingresos tiene un efecto positivo sobre el crecimiento, al menos, esto parece indicar la evidencia aportada por las investigaciones desarrolladas en las últimas décadas. La evidencia empírica en la que se basan estos trabajos corresponde a los países desarrollados del norte y a sociedades industriales y post-industriales. Sin embargo, es preciso destacar, que la complejidad de factores que intervienen en esta relación, puede conducir a que ella asuma variadas formas en los procesos históricos específicos.

En términos generales, la distribución del ingreso es abordada desde una perspectiva micro-económica, a través de fuentes que permiten estimar la distribución personal de los ingresos. En esta investigación no pretendemos estimar la distribución personal del ingreso en Nueva Zelanda y Uruguay entre 1870 y 1940, fundamentalmente, porque no se disponen de fuentes suficientes para realizar este tipo de estimación. Es posible, sin embargo, comparar estimaciones realizadas en otros trabajos que consideran la distribución como stock y como flujo (Bértola, 2005; Ardente, Díaz, Rossi, 2004; Galt, 1985; Atkinson – Leigh, 2005), y que coinciden parcialmente con nuestro período. También buscamos aproximarnos a la distribución del ingreso a través de diversos indicadores indirectos como la relación entre el precio de la tierra y los salarios. Estos indicadores permiten observar las principales tendencias de la distribución del ingreso y su relación con el crecimiento económico y, a la vez, la influencia del contexto mundial en la evolución del precio de los factores productivos. Complementariamente, buscamos identificar las principales tendencias de la distribución del ingreso en el sector agrario. Fundamentalmente, para indagar la relación entre la evolución de la distribución del ingreso en el sector, las trayectorias tecnológicas y el aumento de la productividad. En este caso, abordamos la distribución del ingreso desde un enfoque macro-económico, estimando la distribución *funcional* del ingreso o, dicho de otro modo, la distribución entre los factores productivos. Consideramos importante estimar la distribución *funcional* del ingreso en el sector agrario porque: (a) constituye el sector que impulsó el crecimiento económico de ambos países durante gran parte del período analizado; (b) porque la distribución de la propiedad de activos habría constituido la principal fuente de inequidad hasta las primeras décadas del siglo XX, en el caso de Nueva Zelanda y Uruguay<sup>22</sup>; (c) porque disponemos de fuentes e información suficiente para realizar este tipo de estimación; y (d) porque, como señala Brenner et al (1991), la virtud principal de la aproximación funcional de la distribución consiste en dar una base teórica para evaluar los principales factores que afectan la distribución personal de los ingresos.

## II.4 Hipótesis de trabajo.

Las principales hipótesis de esta investigación son las siguientes:

---

<sup>22</sup> En el caso de Europa y Estados Unidos esta afirmación es válida hasta mediados del siglo XIX. Brenner et al (1991)

- Los mejores resultados económicos obtenidos por Nueva Zelanda en comparación con Uruguay (en términos de ingresos per capita, tasas de crecimiento de la economía y desempeño del sector agrario) estuvieron asociados al tipo de instituciones económicas domésticas configuradas en cada uno de estos países.
- Estas instituciones domésticas se gestaron, en parte, por la distribución del poder político experimentada en cada país, lo que incluye las reglas formales del sistema político para dirimir los conflictos sociales y la distribución de la riqueza. En este sentido, suponemos que Nueva Zelanda desarrolló instituciones políticas (en un sentido amplio) que garantizaron un acceso más democrático a los recursos que las desarrolladas en Uruguay, lo que posibilitó una mejor distribución de la riqueza.
- El Estado, en ambos países, habría jugado un papel fundamental en la distribución de los derechos de propiedad, influido por los mecanismos políticos desarrollados para dirimir los conflictos sociales y la disputa por el poder político, en el sentido que sugieren Acemoglu et al (2004)
- Los niveles más altos de productividad que registra el sector agrario neozelandés, y que ha sido destacado en los trabajos comparativos reseñados en la sección II.2, se debieron al desarrollo de mejores capacidades para la generación endógena de conocimiento agronómico que las desarrolladas en Uruguay. El desarrollo de estas capacidades estaría asociado a lo que las corrientes evolucionistas han definido como sistema nacional de innovación.

## II.5 El Método Comparativo.

La comparación como procedimiento intelectual es utilizada de manera más o menos sistemática en diversos esfuerzos de construcción de conocimiento o de aproximación a los fenómenos estudiados. En esta investigación deseamos la comparación en su sentido más laxo, como un procedimiento propio e inherente a la indagación en Ciencias Sociales (Smelser, 1976; Kula, 1977), o como mera yuxtaposición y descripción paralela de los casos estudiados. Aplicamos el método comparativo en un sentido más acotado y específico, entendido como un procedimiento sistemático para examinar relaciones, semejanzas y diferencias entre dos objetos, fenómenos o casos a los efectos de la verificación de hipótesis (Colino, 2004; Nohel, 1988; Ragin, 1987). Descartamos enfáticamente la generalización empírica en virtud de la imposibilidad de construir normas causales de carácter general.

Varios autores coinciden en señalar que la aplicación del método comparativo en ciencias sociales y en la investigación histórica contribuye a evitar el etnocentrismo (Nohel, 1988; Colino, 2004; Pirenne, 1923) y a descubrir regularidades. Los enfoques positivistas consideran posible la conformación de leyes de carácter general mediante el estudio sistemático de las semejanzas y diferencias entre los países rigurosamente seleccionados y el intento de explicarlas recurriendo al uso de hipótesis y teorías. Otros enfoques consideran que en el ámbito de las ciencias sociales la actividad de investigación no puede limitarse a la producción de normas generales y universales (Llamazares, 2004). En tal sentido, es conveniente concebir la comparación como un proceso orientado a la explicación de fenómenos y procesos específicos a partir del conocimiento de la existencia de vínculos entre los distintos factores considerados relevantes.

En un artículo clásico, Marc Bloch (1930) destacaba cuatro cualidades esenciales del método comparativo. En primer término, su función heurística, al permitir descubrir fenómenos cuya importancia sería difícil de percibir sin tener presente realidades, de la misma clase, más visibles

en otros contextos. En segundo lugar, señala que el método contribuye a interpretar hechos históricos. En tercer lugar, constituye un mecanismo de control del investigador evitándole caer en falsas explicaciones, tales como justificar fenómenos generales por causas puramente locales. Y, en cuarto lugar, ayuda al investigador a no caer en falsas analogías, puesto que si la comparación debe tener en cuenta las similitudes, debe también destacar las diferencias a los efectos de determinar lo peculiar y original de cada sociedad.

Recientemente Mahoney y Rueschemeyer (2003) han destacado tres características (y cualidades) básicas presentes en este tipo de abordajes: la identificación de nexos y configuraciones causales en los procesos analizados; la exploración de procesos temporales a través del análisis explícito de la secuencia histórica; y la comparación sistemática y contextualizada de casos a la vez similares y diferentes.

Es posible definir, *grosso modo*, el método comparativo como un procedimiento lógico y científico para llevar a cabo el análisis comparativo de la realidad económica, social, política, etc., a partir del estudio de dos o más casos que deben ser seleccionados de forma sistemática, ser comparables entre sí y ser considerados como el contexto del análisis de las semejanzas y diferencias entre las variables o conceptos seleccionados. A su vez las variables pueden ser abordadas desde diferentes niveles de análisis, a los efectos de la comprobación de hipótesis y proposiciones causales explicativas o de la interpretación de diferentes nexos causales. El análisis comparativo tiene además una función heurística (Colino, 2004; Nohel, 1988), generadora de hipótesis y teorías, en tanto permite alcanzar un mayor conocimiento del objeto de análisis, estimulando preguntas que captan de manera más precisa las especificidades de los casos estudiados.

### II.5.1 El método comparativo en Historia Económica

Fuera de las reflexiones generales sobre la aplicación del método comparativo en las ciencias sociales y en la investigación histórica, no abundan en la bibliografía reflexiones específicas sobre la aplicación del método en Historia Económica,<sup>23</sup> más allá de las referencias metodológicas que es posible encontrar en estudios de casos concretos. En esta sección, desarrollamos, brevemente, la aplicación del método comparativo en trabajos de Historia Económica afines a nuestro tema de investigación, así como la relación entre teoría y método comparativo.

Los estudios comparativos sobre las economías de nuevo asentamiento (Denoon, 1983; Loyd, 1995, 1998; Lloyd y Metzger, 2005; Sutch, 2003, 2005; Bértola y Porcile, 2002), también denominadas *settlers societies*, realizan un abordaje de carácter interdisciplinario, apelando a categorías de análisis propias de la economía, las ciencias políticas, la sociología y la historia, a los efectos de dotar a la comparación de la mayor consistencia teórica en la elección de los temas. Es posible afirmar que desde el punto de vista teórico y metodológico hay un enorme esfuerzo de síntesis disciplinar en este tipo de abordajes.

---

<sup>23</sup> Como prueba de ello podemos citar el voluminoso trabajo de Witold Kula (1977) "*Problemas y métodos de la historia económica*", que en su capítulo referido a "*El método comparativo y la generalización en la historia económica*", apenas dice que de manera explícita o implícita el método se utiliza siempre en la indagación científica porque "(...) no es posible introducir en la ciencia ningún fenómeno nuevo y comprobado sin compararlo con los fenómenos ya conocidos (...)" (1977: 571).

Probablemente el trabajo ya clásico de Donald Denoon (1983), en el que analiza el desigual desempeño de un conjunto de países con similares características geográficas e históricas<sup>24</sup>, constituye un buen ejemplo de este tipo de esfuerzos de síntesis. Denoon explicita las dificultades que presenta un estudio comparativo tan amplio en virtud de las limitaciones del método comparativo en las ciencias sociales. Sin embargo, señala que el investigador no debe renunciar a la comparación, sino determinar con precisión los tópicos que serán objeto de ella. En su trabajo hay un esfuerzo por crear un marco teórico que capture de manera adecuada las principales características de las sociedades de nuevo asentamiento como formación socio-económica peculiar y superar los enfoques neoclásicos y dependentistas. A pesar de haber transcurrido veinticinco años desde su publicación, la obra de Denoon constituye un buen ejemplo de aplicación del método comparativo en Historia Económica, en el que se busca articular teoría y metodología a los efectos de determinar los aspectos comunes y similares de cada sociedad, a la vez que sus peculiaridades y factores diferenciales.

Christopher Lloyd (1998), destacado investigador y promotor de estudios comparativos entre las sociedades de nuevo asentamiento, señala la necesidad de desarrollar un marco metodológico general que contenga una conexión dialéctica entre la comparación a escala mundial y los estudios locales. De este modo los estudios de casos pueden ser realizados con un conocimiento explícito de su relación con procesos más generales a escala regional e internacional y de sus similitudes y diferencias con otras partes del mundo. En este sentido, los estudios de un solo caso podrían inscribirse también en el marco del análisis comparativo. Lloyd (1998) estima necesario que los abordajes de historia comparada, que estudian procesos estructurales de largo plazo, produzcan indagaciones que explícitamente den cuenta de los aspectos locales, en el marco de una relación dialéctica entre lo local, el contexto mundial y la teoría.

En términos generales, los comparativistas que participan de esta línea de investigación proclaman la necesidad de robustecer y potenciar el método comparativo articulando teoría y evidencia histórica. En tal sentido, Richard Sutch (2003), tras señalar la importancia de la cooperación internacional en el marco de los estudios comparativos de las sociedades de nuevo asentamiento, afirma:

“To establish a multi-national research project to explore the comparative successes of the settler economies and their currently divergent trajectories will require two things. We will need a conceptual framework for tackling the issues. We will also need a series of descriptive national/regional histories designed to focus on those similarities identified by the theory as significant and those differences that seem to be salient. (...) Those case studies, in turn, would become implicit or explicit tests of the generalizing hypotheses”. (2003: 6)

El método comparativo es cuestionado en la investigación histórica por trabajar en un nivel medio de abstracción y no ceñirse exclusivamente al uso de fuentes primarias (Kula, 1977). Es cuestionado también por aquellos que exigen la conformación de leyes generales de validez universal y consideran insuficientes los estudios de casos que producen teorías delimitadas históricamente. Más allá de éstos enfoques, la aplicación del método comparativo en Historia Económica contribuye a evidenciar la historicidad de las teorías, a la vez que les aporta nueva y creciente evidencia histórica<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> Australia, Sud África, Nueva Zelanda, Argentina, Chile y Uruguay.

<sup>25</sup> Una interesante discusión sobre los riesgos de considerar como leyes de carácter general conclusiones extraídas de experiencias históricas concretas puede consultarse en Bértola (2005). Otra discusión a propósito del alcance de las teorías en ciencias sociales puede consultarse en Hodgson (2001). Con relación a la finalidad de la historia de la ciencia, Foucault señala que " (...) tiene un primer desafío: poner en evidencia la historicidad del pensamiento

## II.5.2 Aplicación del método comparativo en esta investigación.

En esta investigación realizamos una comparación de tipo histórico cualitativa en la que se procura examinar las semejanzas y diferencias de la historia económica de Nueva Zelanda y Uruguay. Se destacan los aspectos comunes que justifican la comparación y las diferencias que surgen de las singularidades de los procesos históricos, con el propósito de establecer las causas de los diferentes desempeños económicos, a través de la verificación de hipótesis de trabajo, en el marco de una estructura narrativa de tipo histórica (Colino, 2004; Lijphart, 1971).

A partir de la distinción que realiza Kohn (1989), sobre la consideración de los países como objetos o como contextos de la comparación en función de los fines teóricos de la investigación, consideramos a los países objeto y contexto de la comparación. Objeto, en virtud del interés específico por sus desempeños económicos y por el especial tratamiento de las variables en su contexto histórico; y contexto, porque no se pretende un conocimiento detallado de la historia de ambos países, sino determinar las causas de los respectivos desempeños económicos a partir de la consideración de un número relativamente acotado de variables. Estas variables son las definidas en el marco teórico y analítico y conforman lo que Sartori (1970) define como los “conceptos comparativos” necesarios en todo análisis comparativo. Dichos conceptos comparativos son: las instituciones, los procesos de cambio tecnológico y el impacto de la distribución del ingreso sobre la productividad y el crecimiento.

Esto supone aplicar una metodología comparativa de tipo macro-causal, por la concurrencia de una multiplicidad de causas que definen las trayectorias económicas de ambos países. Los nexos causales que se pretenden indagar surgen de los distintos enfoques teóricos con los que trabajamos. Desde el punto de vista lógico aplicamos el *método de diferencia* en la comparación (Colino, 2004; Mahoney y Rueschemeyer, 2003; Nohel, 1988; Smelser, 1976; Sartori, 1970), porque es el que mejor se ajusta a los propósitos del trabajo. El método requiere que haya homogeneidad en el contexto de la comparación, esto es, que se trate de contextos relativamente similares –claramente el caso de Nueva Zelanda y Uruguay-, y diferencias en las variables operativas, aquellas en las que reconocemos posibles nexos causales: el desempeño económico, por un lado, y los arreglos institucionales, la distribución de los ingresos y los procesos de cambio tecnológico, por el otro.

Como señalan Cardoso y Brignoli (1977) la comparación de sociedades contemporáneas que comparten gran número de rasgos estructurales análogos, fortalece y potencia los resultados de la aplicación del método comparativo. En tal sentido, el marco temporal de la comparación combina, a la vez, la dimensión diacrónica y sincrónica (Nohel, 1988), comparando los países entre sí y sus trayectorias en el mismo período histórico (1870 – 1940).

Por otra parte, la comparación se realiza simultáneamente en distintos niveles de análisis y abstracción, trabajando con diferentes niveles de desagregación de los datos (Colino, 2004; Nohel, 1988). A escala nacional, se compara el desempeño global de ambas economías, la consolidación y características del Estado, los sistemas políticos, en cuyo marco se dirimen los conflictos sociales, y la distribución global del ingreso. En el nivel sectorial, se compara la transformación de la estructura económica, el desempeño del sector agrario y, en particular, las

---

*universal; oponer a la razón, entendida como una invariante antropológica, la discontinuidad de las formas de la racionalidad. Se trata por tanto de cuestionar "una racionalidad que aspira a lo universal aunque se desarrolle en lo contingente, que afirma su unidad y que no procede por tanto más que por modificaciones parciales, que se valida a sí misma por su propia soberanía pero que no puede dissociarse de su historia (...)", (Chartier, 1996: 6)*

trayectorias tecnológicas del subsector ganadero y los factores sistémicos asociados al crecimiento de la productividad. En el nivel internacional, se compara el desempeño de ambas economías entre sí y el desempeño relativo tomando como referencia a los países más desarrollados, y la inserción comercial internacional de cada país. En términos generales, la comparación se propone articular los niveles internacional, nacional y sectorial. Pretendemos contribuir al desafío disciplinar que Henry Pirenne (1923) planteó hace más de ochenta años rompiendo el marco nacional de la investigación histórica. Siguiendo a Lloyd (1998) buscamos comparar la experiencia de Nueva Zelanda y Uruguay en el contexto mundial, considerando el desempeño de ambos países en el marco de las denominadas sociedades de nuevo asentamiento y con relación a los países líderes de la economía mundial.

## II.6 Fuentes

Las fuentes utilizadas en este trabajo de investigación son de carácter secundario. Se han consultado trabajos de muy diverso tipo destacándose: relatos de viaje, artículos periodísticos, recopilaciones estadísticas, publicaciones en las que predominan abordajes históricos, histórico económicos y económicos. Además de las fuentes editadas, que figuran en la bibliografía (libros, artículos publicados en revistas académicas, comunicaciones científicas, recopilaciones estadísticas, etc.) hemos trabajado con fuentes primarias como los censos agropecuarios de Uruguay correspondiente a los años 1900, 1908, 1916, 1924, 1930, 1937 y 1946. Las series históricas neozelandesas fueron construidas a partir de: (a) la sistematización de la información contenida en las publicaciones consultadas; (b) a una muy completa base de datos producida por el Instituto de Investigaciones Económicas de Nueva Zelanda (NZIER) que reúne los más importantes trabajos de reconstrucción estadística histórica de aquel país; (c) *Statistics of New Zealand*; (d) *New Zealand Official Yearbooks*; y (e) la publicación británica “*The statesman's year-book*”

Es importante destacar que el trabajo de indagación y búsqueda de información se realizó exclusivamente desde Uruguay, no contándose con la posibilidad de desarrollar un trabajo de campo en Nueva Zelanda. Esto exigió salvar una serie de limitaciones de acceso a la información, no del todo superadas, que condicionaron el ritmo y los resultados de la investigación.

**Parte II:**  
**CRECIMIENTO ECONÓMICO E INSTITUCIONES**

## Capítulo III: CRECIMIENTO ECONÓMICO

### III.1 Nueva Zelanda, Uruguay y otras sociedades de nuevo asentamiento.

Nueva Zelanda y Uruguay fueron economías de altos ingresos por habitante hacia 1870. La comparación del nivel de sus ingresos per cápita, con los países más ricos y con otras sociedades de nuevo asentamiento, indica que el PBI per cápita de Nueva Zelanda en 1870 fue 26 % superior al PBI per cápita de Estados Unidos y 38 % superior al PBI per cápita promedio de seis economías de nuevo asentamiento (Argentina, Australia, Canadá, Chile, Nueva Zelanda y Uruguay). En el mismo año, el PBI per cápita de Uruguay representó el 91 % del ingreso per cápita de Estados Unidos e igualó el promedio de los ingresos por habitante de las economías de nuevo asentamiento.

**Cuadro III.1**

PBI per cápita de las economías de Nuevo Asentamiento (1990 G.K. dólares)							
	NZ	UY	Argentina	Australia	Canadá	Chile	EEUU
1870	3.100	2.225	1.311	3.946	1.710	1.151	2.454
1940	6.301	3.730	4.158	6.166	5.367	3.254	7.009

Índice del PBI per cápita de las economías de Nuevo Asentamiento (Estados Unidos = 100)							
	NZ	UY	Argentina	Australia	Canadá	Chile	EEUU
1870	126	91	53	161	70	47	100
1940	90	53	59	88	77	46	100

Índice del PBI per cápita de las economías de Nuevo Asentamiento (Promedio de NZ, UY, ARG, AUS, CAN, CHI = 100)							
	NZ	UY	Argentina	Australia	Canadá	Chile	EEUU
1870	138	99	59	176	76	51	110
1940	130	77	86	128	111	67	145

**Fuente:** Estimado a partir de Maddison (1995, 2000)

Ambos países presentaron un desempeño económico divergente<sup>26</sup> con respecto a Estados Unidos entre 1870 y 1940. En 1940 los ingresos per cápita de Nueva Zelanda y Uruguay cayeron al 90 % y 53 %, respectivamente, de los ingresos por habitante de Estados Unidos. Bértola y Porcile (2002) identificaron un patrón común de divergencia entre los países del Australasia y del Río de la Plata: en el largo plazo la cuatro economías empeoraron su desempeño en relación con Estados Unidos.

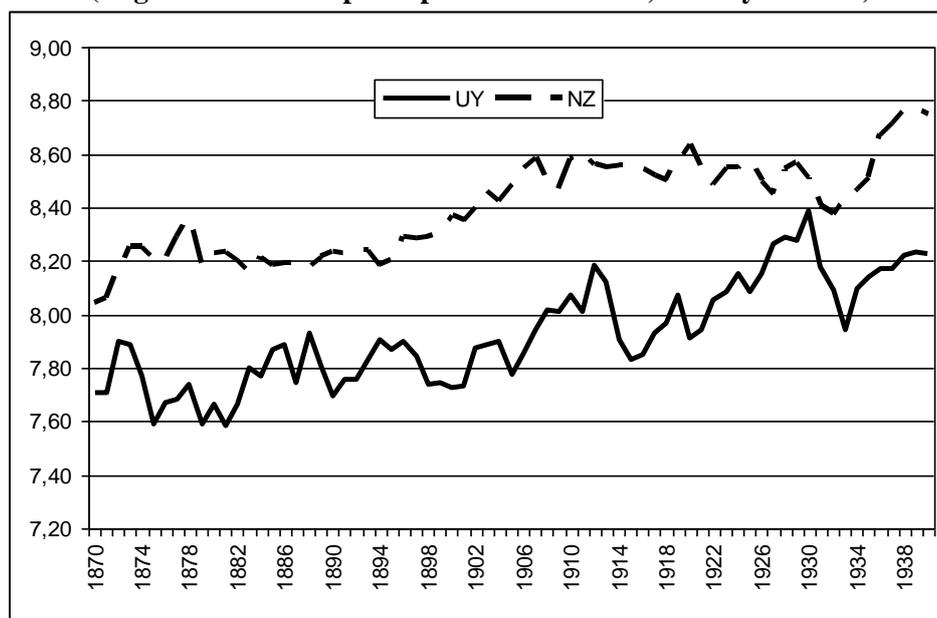
Si se considera el ingreso per cápita promedio de las economías de nuevo asentamiento, la economía uruguaya presentó, también, una trayectoria divergente, deteriorando su posición desde el 99 % en 1870 al 77 % en 1940 del ingreso promedio de los settlers. El ingreso per cápita de Nueva Zelanda, por su parte, superó, en todo el período, el ingreso promedio de las economías de nuevo asentamiento.

<sup>26</sup> Los conceptos de convergencia-divergencia económica se definen a partir de Bernard y Durlauf (1995, 1996) y se presentan en la sección III.2 del presente capítulo.

### III.2 Nueva Zelanda y Uruguay: ¿convergencia o divergencia económica?

Tres factores contribuyen a caracterizar y diferenciar el crecimiento económico de ambos países entre 1870 y 1940: las diferencias de nivel del producto por habitante, sus tasas de crecimiento y el componente cíclico. El nivel del PBI per cápita de Nueva Zelanda fue más alto que el de Uruguay en todo el período. En 1870 el PBI por habitante de Uruguay representó el 72 % del PBI por cápita de Nueva Zelanda, en 1940 el 59 %. La tasa de crecimiento acumulativa anual del producto por habitante en Nueva Zelanda fue de 1 % entre 1870 y 1940, en Uruguay fue de 0,7 %. El crecimiento del PBI per cápita, expresado en escala logarítmica (Gráfico III.1), parece mostrar la existencia de ciclos más pronunciados en Uruguay, que no coincidirían con los ciclos menos pronunciados de Nueva Zelanda, con excepción de las crisis producidas por los choques externos de la Primera Guerra Mundial y de la crisis mundial de 1929. Carbajal y de Melo (2006: 44), señalan que el análisis de la volatilidad cíclica del PBI de ambos países indicaría que la volatilidad del ciclo total de Uruguay duplicaría el de Nueva Zelanda y que ambos países difieren en la volatilidad del ciclo y en su evolución temporal.

**Gráfico III.1**  
**Evolución del ingreso por habitante de Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940)**  
 (Logaritmo del PBI per cápita. Dólares 1990, Gheary Khamis)



Fuente: Bértola, 1998; Briggs, 2003; Maddison, 1995, 2000.

La comparación de la evolución de las series del producto por habitante de Nueva Zelanda y Uruguay (Gráfico III.1) no permite establecer claras tendencias de divergencia o convergencia económica entre ambos países. Aparentemente, la brecha de ingresos se habría mantenido constante hasta la Primera Guerra Mundial, en la década de 1920 se habría reducido, como consecuencia del fuerte crecimiento que experimentó Uruguay por esos años y al estancamiento de la economía neozelandesa, incrementándose nuevamente la brecha a partir de la década de 1930. Esta tendencia se repite si comparamos las tasas de crecimiento de ambas economías (Cuadro III.3).

Cuadro III.3

Tasas de crecimiento del PBI per cápita de Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940)

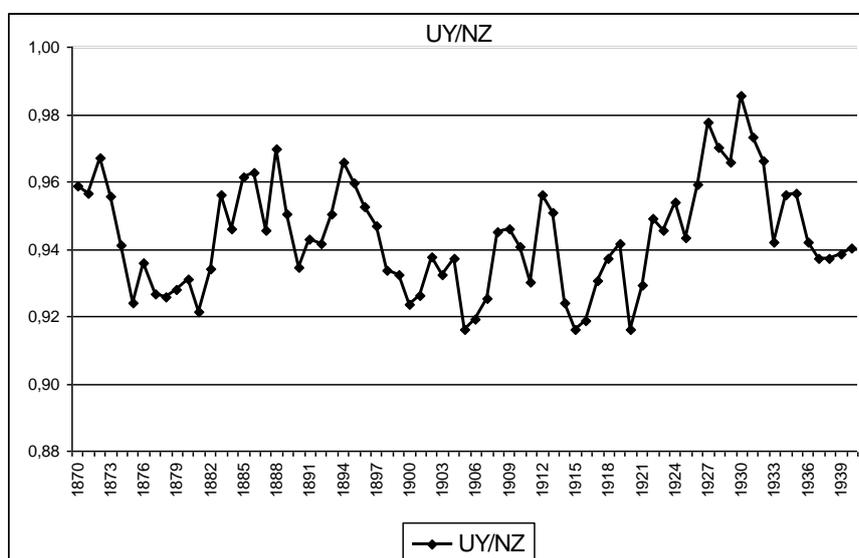
	Nueva Zelanda	Uruguay
1913 - 1870	1,2	1,0
1929 - 1913	0,1	0,9
1940 - 1929	1,6	-0,5
1870 - 1940	1	0,7

Fuente: Estimado a partir de Bértola, 1998; Briggs, 2003; Maddison, 1995, 2000.

Para determinar las tendencias de convergencia-divergencia entre Nueva Zelanda y Uruguay consideramos la metodología propuesta por Greasley y Oxley (1998), que consiste en el análisis econométrico de la serie temporal relativa del producto per cápita de dos países<sup>27</sup> y en la interpretación de los quiebres estructurales de la serie relativa del PBI per cápita.

Gráfico III.2

Serie relativa del producto per cápita de Uruguay respecto de Nueva Zelanda (1870 – 1940)



Fuente: Elaborado con base en las las fuentes del Gráfico III.1

<sup>27</sup> Si dicha serie comparativa no es estacionaria, la definición estricta de convergencia no se cumpliría, y tampoco la de catching up. Si la serie original es estacionaria entonces habría convergencia, debiéndose distinguir entre convergencia a largo plazo y catching up. Sin embargo, si la serie relativa presenta una tendencia segmentada, en este caso sí podríamos hablar de catching up aunque no de convergencia estricta. Bernard y Durlauf (1995, 1996) distinguen y definen ambos conceptos de manera precisa: convergencia a largo plazo implicaría lograr la igualdad en el ingreso entre países en un momento dado, mientras que el concepto de catching up se asocia con la tendencia a reducir las diferencias de ingreso por habitante a lo largo del tiempo (Greasly y Oxley, 1998: 299).

Bernard y Durlauf (1995, 1996) distinguen entre ambas definiciones de la siguiente manera:

1- *Covergencia en output* : “dos países i y j convergen si en el largo plazo el logaritmo del output per capita para ambos países es el mismo en un momento determinado”.

$$\lim_{k \rightarrow \infty} E(y_{i,t+k} - y_{j,t+k} / I_t) = 0$$

2- *Convergencia como catching up*: “dos países i y j convergen entre los momentos t y t+T si las diferencias en el logaritmo del output per capita en t disminuyen en valor en el momento t+T. Si  $Y_{i,t} > Y_{j,t}$  entonces:

$$E(y_{i,t+T} - y_{j,t+T} / I_t) < y_{i,t} - y_{j,t}$$

Siendo en ambos casos Y el logaritmo del output *per capita*, e  $I_t$  la información disponible en el momento t

Como se observa en el Gráfico III.2, Uruguay nunca alcanzó los niveles de ingreso de Nueva Zelanda, aunque tendió a aproximarse en la década de 1920. Se observa, también, que la mayor volatilidad cíclica que muestra el PBI per cápita de Uruguay, le imprime una fuerte volatilidad a la serie relativa. Cuando el PBI per cápita de Uruguay crece (en las décadas de 1880, 1900, 1920), lo hace a mayor ritmo que el PBI per cápita de Nueva Zelanda y cuando cae (en las décadas de 1870, 1890, 1910 y 1930), lo hace también a mayor ritmo. La aplicación del test de raíces unitarias de Dickey-Fuller Aumentado<sup>28</sup>, informa que no habría convergencia entre las dos economías<sup>29</sup>. Es posible identificar en la serie relativa una tendencia segmentada con *catching up*, pero sin convergencia, la tendencia a la igualación del PBI per cápita que se registra hacia fines de la década de 1920 no logró mantenerse en la década de 1930.

### III.3 Principales rasgos de la historia económica de Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940)

Entre 1870 y 1914 Nueva Zelanda y Uruguay experimentaron un fuerte crecimiento económico basado en el desarrollo de la producción agraria, la expansión de la demanda externa y la inversión en infraestructura, lo que contribuyó al incremento de la productividad. La segunda década del siglo XX fue un período de estancamiento para Nueva Zelanda y de crisis para Uruguay. En la década de 1920 se prolongó el estancamiento y la depresión en Nueva Zelanda, por factores de carácter externo e interno, en tanto Uruguay registró en esos años un fuerte crecimiento económico que le permitió recuperar, promediando la década de 1920, el nivel de ingresos per cápita anterior a la Primera Guerra Mundial. La crisis de 1929 tuvo un muy fuerte impacto sobre ambas economías, con caída del producto, caída del precio y el volumen de las exportaciones, dificultades en la balanza de pagos y aumento del desempleo, iniciándose una etapa de intensa regulación y cerramiento de las economías. La recuperación de PBI per capita comenzó en ambos países a partir de 1933 y 1934.

En términos generales, es posible identificar ciertos rasgos comunes en la historia económica de ambos países, entre 1870 y 1940, por tratarse de pequeñas economías agro-exportadoras, abiertas al mercado mundial, altamente vulnerables a los choques externos; y, por otro parte, diferencias, cada vez más marcadas, a partir de la Primera Guerra Mundial.

#### III.3.1 Comparando las principales tendencias

Hasta la década de 1870, la economía neozelandesa estuvo basada en la explotación extractiva de recursos naturales, en particular de madera y minerales (oro, carbón). Estas actividades se agotaron en el corto plazo y la ganadería se transformó en la principal actividad del sector primario y el principal rubro de exportación, impulsando el crecimiento económico hasta 1914. La ganadería ovina productora de lana fue la actividad ganadera dominante hasta 1880, cuando la introducción de la refrigeración promovió el desarrollo de la ganadería ovina productora de carne y la ganadería vacuna productora de leche. En la década de 1870, el gobierno neozelandés desarrolló un intenso programa de obras públicas, con la construcción de carreteras y vías férreas, que permitieron conectar las diversas regiones del país, y, de este modo, estimular el crecimiento de la producción ganadera (Briggs, 2003; Prichard, 1970). Entre 1895 y el comienzo

<sup>28</sup> La hipótesis nula de una raíz unitaria es rechazada si el valor del t-estadístico es menor que el valor crítico.

<sup>29</sup> La serie relativa de Uruguay y Nueva Zelanda es no estacionaria, el valor del estadístico ADF (-3,276497) no rechaza la hipótesis nula de una raíz unitaria al nivel del 1 % (-4,0969) y del 5 % (-3,4759), aunque si lo hace al 10 % (-3,1651) (Anexo III, Cuadro III.2)

de la Primera Guerra Mundial hubo un fuerte crecimiento económico (Singleton, 2005), impulsado por la expansión de la producción agraria y por los precios internacionales favorables. La industria tuvo poca importancia en el período, destacándose las industrias frigoríficas productoras de carnes y lácteos, (Hawke, 1985).

La economía de Uruguay en el siglo XIX también se basó en la actividad agropecuaria. Hasta la década de 1860 la ganadería bovina representó la principal actividad del sector y sus productos, el cuero y la carne salada (tasajo), los principales bienes de exportación. El comercio de intermediación entre el mercado internacional y la región constituyó una importante fuente de ingresos para el sector comercial de la ciudad-puerto de Montevideo, y el principal recurso financiero del Estado. En la década de 1860 se produjo la diversificación de la actividad ganadera con la producción de ganado ovino. A partir de la década de 1870 comenzó la denominada modernización económica y política del país, proceso que terminó de consolidarse en los primeros años del siglo XX. La modernización implicó el fortalecimiento del poder del Estado, el establecimiento de relaciones capitalistas de producción en el medio rural, la conformación de un mercado de factores con importantes consecuencias sociales y demográficas, la consolidación de la gran propiedad rural, y el incremento de la productividad ganadera. Fue importante, en este período, la inversión extranjera, fundamentalmente británica, en infraestructura de transporte, servicios, deuda pública y en la industria de la carne (de conservas y frigorífica). Estas transformaciones permitieron la inserción económica de Uruguay en el mercado mundial durante la primera globalización del capitalismo y sentaron las bases del crecimiento económico que, con fluctuaciones<sup>30</sup>, experimentó el país hasta 1913 (Barrán y Nahum 1967, 1971, 1973; Millot y Bertino, 1996; Bértola, 1998; Finch, 2005).

En 1913 Nueva Zelanda alcanzó uno de los ingresos per cápita más altos del mundo y altos niveles de vida para su población (Greasley – Oxley, 2004). El incremento de la demanda externa y de los precios de los bienes agrarios durante los años de la Primera Guerra Mundial, estimuló la inversión en el sector agrario sobre la base del fuerte endeudamiento de los productores rurales. En la década de 1920, Nueva Zelanda ingresó en una larga depresión que se profundizó con el impacto de la crisis económica de 1929. Se ha interpretado que la depresión de la década de 1920 tuvo importantes causas domésticas, además de las dificultades asociadas a los impulsos deflacionarios, provocados por el patrón oro, y al mal desempeño que registró la economía británica por esos años. Greasley y Oxley (2004) señalan que la particular combinación de una serie de factores tendieron a deprimir la economía, más allá de los efectos provocados por la inestabilidad del mercado internacional. Entre ellos destacan el desplome de un activo mercado de tierras; las fluctuaciones internacionales de los precios agrarios con la caída del precio de los productos lácteos; el lento crecimiento de la productividad de la tierra que se registró en esos años; y los efectos paradójicos de una amplia distribución de la tierra, que diseminó los efectos de la crisis a una importante proporción de la población.

Los altos ingresos per cápita de Uruguay en los primeros años del siglo XX permitieron la ampliación de las funciones del Estado y el desarrollo de una serie de reformas sociales y laborales, en un país receptor de inmigración y crecientemente urbanizado. La crisis económica de 1913 provocó, entre otras dificultades, la caída de los ingresos per cápita (30 %), de los salarios reales y de los ingresos del Estado (Bértola, 1998, 2000; Bertino y Tajam, 1999). Simultáneamente, el buen desempeño exportador benefició al sector ganadero y generó un importante superávit comercial. En la década de 1920 se recuperó el nivel de los ingresos per cápita y de los salarios reales previos a la crisis (Bértola, 2000) y se registró un rápido, aunque

---

<sup>30</sup> En particular se destacan las crisis económicas de 1872-1875 y 1888-1890 que supusieron la caída de los ingresos per cápita en 26 y 21 % respectivamente (Bértola, 2004)

frágil, crecimiento económico, condicionado por la caída del precio de las exportaciones, la destrucción de capital en el sector ganadero y el muy fuerte endeudamiento público.

La crisis de 1929 impactó fuertemente sobre la economía neozelandesa. El sector agrario fue el más afectado, conjuntamente con la industria transformadora de bienes primarios como la frigorífica, la industria láctea y la industria textil. La reducción de la capacidad de compra de los productores rurales, y el aumento del desempleo urbano, deprimieron el mercado interno. Las medidas adoptadas por el gobierno conservador del Partido de la Unión, ante la caída de los ingresos fiscales y el incremento del endeudamiento externo, fueron reducir el gasto público e intervenir el mercado de trabajo, reduciendo los salarios reales como medida para combatir el desempleo.

La crisis de 1929, y la posterior desarticulación del mercado mundial, afectaron el desempeño de la economía uruguaya y marcaron el fin del modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones agrarias. Los ingresos per cápita cayeron 36 % (Bértola, 2004) en los años posteriores a la crisis y la recuperación, que tuvo lugar a partir de 1933-34, fue impulsada por el desarrollo del mercado doméstico y del sector industrial, en el contexto de una intensa regulación económica que abarcó el comercio exterior, el mercado de cambios y la ampliación de las actividades industriales del Estado.

Entre los factores que contribuyeron a la recuperación económica de Nueva Zelanda a partir de 1934, Singleton (2005) destaca: el crecimiento del precio de las commodities; la devaluación de la libra neozelandesa frente a la libra esterlina con el consiguiente aumento de los ingresos de los productores rurales, y la expansión de la oferta monetaria. También habrían actuado en el mismo sentido las preferencias comerciales acordadas en Ottawa en 1932, las que fortalecieron la posición neozelandesa en el mercado británico frente a la competencia de otros países productores de bienes primarios. La recuperación se consolidó en la segunda mitad de la década de 1930. A ello habría contribuido la llegada al gobierno del partido laborista en 1935 y las políticas económicas implementadas. Entre ellas se destacan: las medidas tendientes a revertir la caída de los salarios y de la inversión, el aumento del crédito y la expansión del gasto público. Los laboristas procuraron restablecer la prosperidad del medio rural, estimular el desarrollo de la industrial, restaurar los derechos sindicales que habían sido limitados en los momentos más duros de la crisis y extender la seguridad social.

En síntesis, se puede apreciar la importancia de la especialización productiva y comercial de base agraria en la evolución de ambas economías durante los setenta años que van de 1870 a 1940. El crecimiento económico y los niveles de ingresos alcanzados, estuvieron directamente vinculados al desempeño del sector agrario, a la evolución de los precios de las exportaciones y a las transformaciones estructurales que acompañaron el proceso de modernización. La primera globalización del capitalismo fue un período de intensas transformaciones estructurales e institucionales en ambos países, cuyos rasgos específicos exploraremos más adelante, y que pusieron a las dos economías en una clara senda de crecimiento. La Primera Guerra Mundial, y sus efectos en la economía mundial, afectaron intensamente a ambos países. Sin embargo, mientras Uruguay logró recuperar los niveles de ingresos por habitante, con un acelerado crecimiento en la década de 1920 –asociado, entre otros factores, al precio de sus exportaciones y a la disponibilidad de capitales internacionales–, Nueva Zelanda experimentó, en la misma década, uno de los períodos más críticos de su historia económica. En efecto, el estancamiento de la economía neozelandesa tuvo su origen en factores externos: la activa participación en la Primera Guerra Mundial, la fuerte caída del precio de sus exportaciones, en particular, de los lácteos, y los estrechos vínculos con la economía británica. El estancamiento de la economía de Gran Bretaña en la década de 1920, entre otros factores, por la sobrevaloración de la libra esterlina en el contexto del restablecimiento del patrón oro, afectó también la competitividad

internacional de Nueva Zelanda. También hubo factores internos, que contribuyeron a prolongar el estancamiento de la economía neozelandesa, asociados, paradójicamente, a la distribución de la propiedad territorial, diseminando los efectos de la crisis entre amplios sectores de la población.

En la década de 1930, las sendas de crecimiento, entre Nueva Zelanda y Uruguay, se bifurcaron nuevamente. Los efectos de la crisis mundial de 1929 fueron más intensos en Uruguay que en Nueva Zelanda, cuya economía venía de una larga depresión. El PBI per capita de Uruguay cayó 36 % entre 1930 y 1933, mientras que el de Nueva Zelanda tuvo una caída de 17 % entre 1929 y 1932. Nueva Zelanda salió, también, más rápidamente de la crisis: su PBI per capita creció 46 % entre 1933 y 1940, mientras el de Uruguay creció 33 % en el mismo período. Nueva Zelanda supera finalmente el nivel del PBI per cápita de 1929 en el año 1936 (Maddison 1995, 2000, Briggs, 2003), Uruguay logra superarlo a partir de 1946 (Bertola, 1998).

### III.4 A modo de síntesis

En suma, a escala internacional Nueva Zelanda y Uruguay fueron países de altos ingresos por habitante en la primera globalización del capitalismo. Ambos países, también, perdieron progresivamente su posición relativa, en términos de ingresos por habitante, en el concierto mundial. Entre 1870 y 1940, se registró un proceso de divergencia entre ambas economías, con una tendencia segmentada, que evidenció un proceso de *catching up* de la economía uruguaya en las décadas de 1880, 1900 y fundamentalmente en la década de 1920, revirtiéndose esta tendencia en la década de 1930.

Ambos países basaron su fuerte crecimiento económico y sus altos niveles de ingresos, durante la primera globalización del capitalismo, en la explotación de recursos naturales y en la producción agraria, en el marco de la modernización de sus economías. La dependencia externa hizo que ambas economías se encontraran igualmente expuestas a las fluctuaciones del mercado internacional. Sin embargo, respondieron de distintas formas a los efectos provocados por la Primera Guerra Mundial y por la crisis de 1929. Las respuestas estuvieron asociadas a las políticas económicas implementadas, a la distribución del ingreso, al grado de diversificación de la estructura productiva y a las distintas capacidades de adaptación a las restricciones del comercio internacional producidas en la década de 1930.

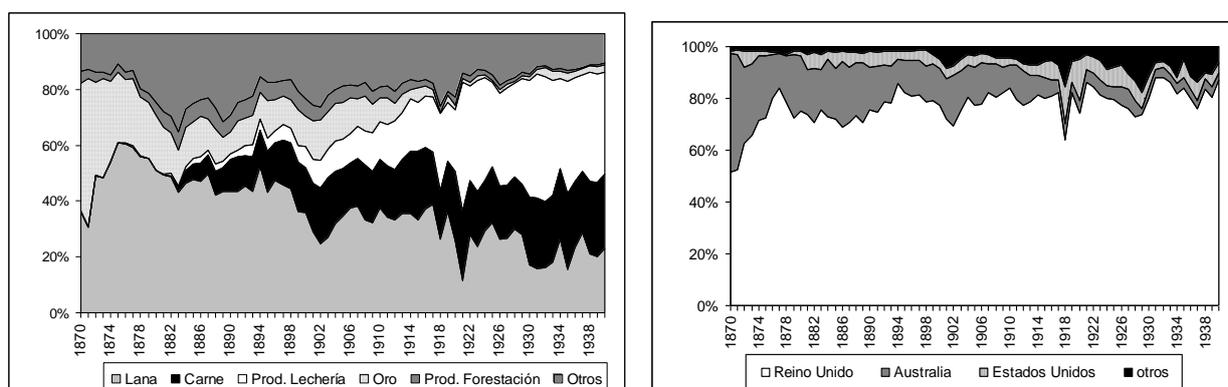
## Capítulo IV: ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA E INSERCIÓN INTERNACIONAL

### IV.1 Principales tendencias del período

Nueva Zelanda y Uruguay presentaron ventajas comparativas en la producción de bienes primarios de clima templado. Entre 1870 y 1940, el 80 % de las exportaciones de ambos países fueron bienes de origen agrario, que tuvieron como principal destino las economías industrializadas. Los principales rubros de exportación estuvieron conformados por derivados de la actividad ganadera. Entre 1880 y 1940 la lana, la carne y los productos de la lechería ocuparon entre el 60 y el 80 % del total de las exportaciones de Nueva Zelanda. Entre 1890 y 1940 la lana, la carne y el cuero representaron el 80 % del total de las exportaciones de Uruguay. Sin embargo, detrás de este similar patrón de inserción internacional es posible distinguir ciertas diferencias, vinculadas al destino de las exportaciones, al tipo de bienes exportados y a su contenido tecnológico.

La composición de las exportaciones neozelandesas cambió entre 1870 y 1940. La lana y el oro fueron los principales bienes de exportación hasta la década de 1880; posteriormente los productos lácteos (manteca, queso, gorduras) y las carnes incrementaron su importancia, representando, en promedio, el 50 % del total a partir de 1900, como efecto de la incorporación de las técnicas de refrigeración a la producción y al transporte. Gran Bretaña fue el principal mercado comprador de las exportaciones de Nueva Zelanda, concentrando en promedio el 77 % entre 1870 y 1940. Australia fue un mercado importante a comienzos del período. En los inicios de la década de 1870 representó el 45 % del total, aunque debe tenerse en cuenta que gran parte las exportaciones a Australia fueron luego re-exportadas a Gran Bretaña. Posteriormente, decreció la importancia del mercado australiano para las exportaciones neozelandesas, representando, en promedio el 5 % del total a partir de la Primera Guerra Mundial. A Estados Unidos y otros destinos Nueva Zelanda exportó, en promedio, el 10 % del total entre 1870 y 1940 (Gráfico IV.1).

**Gráfico IV.1**  
**Bienes y destinos de las exportaciones de Nueva Zelanda (1870 – 1940)**



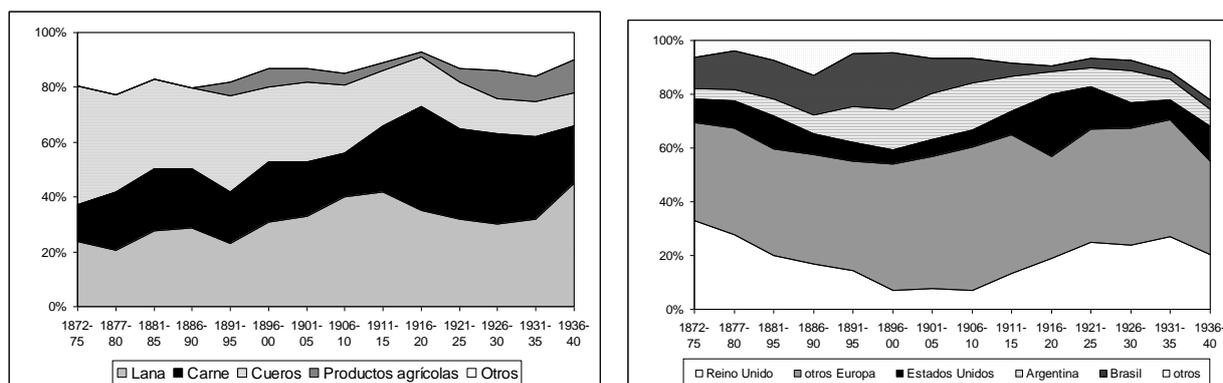
**Fuente:** Prichard, (1970); Briggs (2003)

El destino de las exportaciones de Uruguay fue más diversificado que el de Nueva Zelanda. Dos de los principales productos de exportación, la lana y el cuero, fueron colocados en cinco países entre 1870 y 1940 (Alemania, Bélgica, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña), sin que

ninguno de ellos concentrara más de la tercera parte del total (Finch, 2005). Las exportaciones uruguayas de carnes, en particular, las de tasajo, fueron demandadas por mercados periféricos como los esclavistas de Brasil y Cuba. Las carnes congeladas y enfriadas fueron altamente dependientes del mercado británico, desde comienzos del siglo XX. Las exportaciones uruguayas a Europa Occidental y a Estados Unidos estuvieron compuestas por los mismos bienes en todo el período (cueros, lanas, carnes), aunque la participación de cada uno de ellos fue variando.

Europa fue el principal comprador de las exportaciones uruguayas entre 1870 y 1940, concentrando, en promedio, el 65 %, sin contar las exportaciones hacia Argentina que eran re-exportadas al viejo continente, fundamentalmente, en los últimos años del siglo XIX. (Finch, 2005; 135). Las exportaciones hacia Estados Unidos representaron, en promedio, 7 % del total hasta 1914, y 20 % hasta 1925; desde esta fecha hasta 1940 las exportaciones a este destino descendieron al 10 % del total. En las últimas décadas del siglo XIX, la región (Argentina, Brasil) fue un importante socio comercial de Uruguay, aunque no debe olvidarse la importancia que tuvo, por esos años, el comercio de tránsito.

**Gráfico IV.2**  
**Bienes y destinos de las exportaciones de Uruguay (1872 – 1940)**



Fuente: Bienes: (1872 – 1890) Millot y Bertino (1996: 138 Cuadro IV.3); (1891 – 1940) Finch (2005: 162, Cuadro 4.4). Las exportaciones de productos agrícolas en el período 1872 – 1891 están incorporadas en el rubro “otros”. Destinos: (1872 – 1890) Bertino-Millot, (1996: 135 Cuadro IV.1); (1891 – 1940) Finch (2005: 163, Cuadro 4.5)

En suma, Nueva Zelanda exportó bienes agrarios con algún tipo de transformación industrial desde la última década del siglo XIX. La industria frigorífica procesadora de carne y, fundamentalmente, la industria láctea, representaron una proporción creciente de las exportaciones desde 1880 hasta alcanzar juntas el 60 % hacia 1940. Uruguay, por su parte, exportó una proporción menor de bienes agrarios que requirieran algún tipo de procesamiento industrial. Hasta la primera década del siglo XX las carnes procesadas por los saladeros contaron con muy escasa incorporación de valor y tecnología, al igual que los cueros y las lanas. Las carnes congeladas y enfriadas comenzaron a tener alguna significación en las exportaciones a partir de la segunda década del siglo XX.

Por lo tanto, el mayor contenido tecnológico de las exportaciones de Nueva Zelanda y sus encadenamientos con el sector industrial, permiten suponer que este país contó, desde el siglo XIX, con una estructura económica más compleja, diversificada e integrada que la de Uruguay. Un examen de la transformación de la estructura productiva de ambos países puede aportar más elementos a nuestro análisis.

## IV.2 Cambio estructural

La especialización productiva de base agraria y, en particular, ganadera, determinó el tipo de inserción internacional de Nueva Zelanda y Uruguay. Simultáneamente, los procesos de cambio de la estructura productiva experimentados por cada uno de los países, contribuyeron de diversas formas, al desarrollo de encadenamientos productivos entre el agro y la industria.

Los teóricos del crecimiento económico moderno (Kuznets, 1966) y, en particular, los teóricos del desarrollo (Prebisch, 1949; Lewis, 1954; Myrdal, 1957; Kaldor, 1979; Chenery, 1980, entre otros), enfatizan la importancia del cambio estructural en los procesos de crecimiento económico. Más allá de las diferencias de enfoque sobre la interdependencia sectorial en los procesos de desarrollo, señalan que el cambio estructural consiste en la transformación de una economía tradicional, de base agraria, en una economía moderna con creciente participación de los sectores secundario y terciario en el producto, y con un intenso proceso de urbanización.

La información disponible, sobre la participación de cada sector de actividad en el producto de ambos países, presenta varios problemas para su comparación. Las dificultades surgen, fundamentalmente, de la reconstrucción histórica del PBI y de la representación de cada sector en las respectivas estimaciones del producto.

En el caso de Nueva Zelanda<sup>31</sup>, existen varias estimaciones históricas del producto hasta 1939<sup>32</sup>, realizadas con distintas fuentes y metodologías. Lineham (1968) produjo una serie de PBI nominal del período 1917/18 – 1938/39 a partir de la agregación del producto de 13 ramas de actividad. El método se basó en la estimación de los salarios pagados y de los beneficios. Los primeros fueron derivados de distintas fuentes (ver Briggs, 2003: 31), para la estimación de los beneficios se utilizó estadísticas de impuestos. Hawke (1975) produjo una serie del producto nominal correspondiente al período 1870 – 1918 a partir de la estimación de la velocidad monetaria de Australia y de datos anuales de la base monetaria de Nueva Zelanda. Supuso que la velocidad monetaria de Australia era similar a la de Nueva Zelanda por el nivel de integración de los respectivos sistemas bancarios. Rankin (1991) estimó el Producto Bruto Nacional correspondiente al período 1859 – 1939, aplicando una metodología similar a la de Hawke (1975), pero estimando la velocidad monetaria de Nueva Zelanda a partir de la evolución de los precios y de los depósitos por habitante en la banca comercial. Por su parte, Easton (1990) produjo un deflactor del PBI para el período 1914 – 1977, a partir de distintas series de precios (índice de precios al consumo, índice de precios mayorista, índice de precios de las exportaciones, salarios nominales, índice de precios de las exportaciones); esta metodología fue utilizada para períodos anteriores

Uruguay<sup>33</sup> cuenta con recientes estimaciones históricas del PBI correspondientes a los períodos 1870 – 1936 (Bértola et al, 1998) y 1900 – 1955 (Bertino y Tajam, 1999), que completan y mejoran anteriores estimaciones históricas del producto<sup>34</sup>. La serie elaborada por Bértola et al (1998) se construyó con base en la agregación del volumen físico de la producción de siete sectores (ganadería, agricultura, industria manufacturera, industria de la construcción, servicios no comercializados del Estado, servicios comercializados y transportes). Bértola (1998) advierte que, por las fuentes utilizadas, la serie de PBI real obtenida es más confiable que las series de PBI nominal y de precios. La ausencia de estimaciones de PBI de base censal, para todos los

<sup>31</sup> Cuyo sistema de cuentas nacionales es relativamente reciente (1971)

<sup>32</sup> A partir de 1939/38 hay estimaciones con base en el Ingreso y al Gasto Nacional.

<sup>33</sup> Los datos oficiales del PBI de Uruguay comienzan en 1955, BROU (1965) *Cuentas Nacionales*.

<sup>34</sup> Ver Bértola et al. (1998: 7 a 10)

sectores, no permite establecer, con precisión, la participación de cada sector de actividad en el producto y su contribución al crecimiento<sup>35</sup>. Por su parte, la serie del PBI elaborada por Bertino y Tajam (1999) considera la agregación de ocho sectores de actividad económica (ganadería; agricultura; industria manufacturera; construcción; comunicaciones; electricidad, gas y agua; transportes; y Estado). Los autores también advierten que la representatividad de los sectores de actividad económicas, que componen la estimación de PBI, permite determinar con alto grado de certeza la evolución del producto y los ciclos, pero no su estructura.

Por lo tanto, la información disponible no permite realizar una comparación razonable de la estructura productiva de Nueva Zelanda y Uruguay y de los respectivos procesos de cambio estructural. Probablemente otros indicadores, aunque parciales, den cuenta de manera más fiable de los procesos de cambio estructural y permitan su comparación. En particular, la participación de la industria manufacturera en el producto, la cantidad de establecimientos industriales y el personal ocupado, así como la participación de los trabajadores industriales en la población activa de cada país.

Si consideramos la participación de la industria manufacturera en el PBI, y su evolución en las primeras décadas del siglo XX, observamos que Nueva Zelanda comenzó la transformación de su estructura productiva antes que Uruguay. La información presentada en el Cuadro III.5, sugiere que, a comienzos de la segunda década del siglo XX, la participación de la industria manufacturera en el producto fue similar en ambos países, aunque levemente superior en Nueva Zelanda. Entre 1913 y 1930 la participación de la industria manufacturera uruguaya en el PBI permaneció sin cambios, aumentando, apenas, del 11 al 12 %; en el mismo período la industria manufacturera en Nueva Zelanda duplicó su participación en el producto, creciendo desde el 13 % en 1912 al 25 % en 1930. En la década de 1930, Nueva Zelanda registró una caída de la participación de la industria manufacturera como consecuencia de la Gran Depresión. En Uruguay hubo un incremento de la participación de la industria en el producto, pasando del 12 al 15 % del PBI.

Cuadro III.5

Participación de la Industria Manufacturera en el PBI			
(%)			
Nueva Zelanda		Uruguay	
1870	12		
1882	9		
1900	16		
1912	13	1913	11
1921	19		
1930	25	1930	12
1938	21	1938	15

**Fuente:** Los datos correspondientes a Nueva Zelanda fueron estimados en base a a Hawke, (1985) Figura 3.3: 53; Figura 5.5: 102; y a Briggs (2003). Los datos correspondientes a Uruguay fueron tomado se Bértola (1991) Cuadro IV.3: 111.

Si consideramos la cantidad de empleados de la industria manufacturera y su importancia en la población activa de cada país, Nueva Zelanda duplica, desde los primeros años del siglo XX en adelante, la cantidad de trabajadores industriales y su participación en la población activa de Uruguay (Cuadro III.7). En la primera década del siglo XX, la cantidad de establecimientos industriales de ambos países fue similar. Sin embargo, la cantidad de personal ocupado en la industria neozelandesa fue el doble que en Uruguay (Cuadro III.6). A comienzos de la década de

<sup>35</sup> Las estimaciones más firmes se realizan a partir de 1961 con la elaboración de la matriz insumo-producto.

1930, la cantidad de establecimientos industriales en Uruguay fue levemente superior, aunque la cantidad de personal empleado siguió siendo la mitad que en Nueva Zelanda. A fines de la década de 1930, Uruguay superó ampliamente a Nueva Zelanda en la cantidad de establecimientos industriales, pero redujo a la tercera parte la cantidad de trabajadores por establecimiento.

Cuadro III.6

Establecimientos y empleados en la Industria Manufacturera								
Nueva Zelanda				Uruguay			Empl./Establ.	
	Establecimientos	Empleados		Establecimientos	Empleados	NZ	UY	
1896	2.549	48.168				19		
1901	3.163	61.002				19		
1906	3.495	72.234	1908	3.435	36.877	21	11	
1910	3.519	79.131				18		
1915	4.670	80.618				17		
1930	5.168	82.861	1930	6.570	54.143	16	8	
1939	6.146	105.362	1936	10.549	65.962	17	6	

**Fuentes:** los datos correspondientes a Nueva Zelanda fueron elaborados en base a Prichard (1970) Cuadro 50: 102; Cuadro 95: 190; Cuadro 116: 241; Cuadro 142 b: 324) y Briggs (2003). Los datos correspondientes a Uruguay fueron tomados de Bértola (1991) Cuadro IV.5: 112.

Si consideramos la participación de los empleados del sector manufacturero en la población activa de ambos países, la industria neozelandesa duplicó la proporción de empleados, entre los trabajadores activos, que los que ocupó la industria uruguaya. En la primera década del siglo XX, el 18 % de la población activa de Nueva Zelanda estaba ocupada en la industria manufacturera, y el 9 % en Uruguay.

Cuadro III.7

Empleo en el sector manufacturero y población activa							
Nueva Zelanda				Uruguay			
	P. Activa	Empleo IM	%		P. Activa	Empleo IM	%
1891	252.763	42.971	17				
1901	340.230	61.002	18				
1911	454.117	79.131	17	1908	429.522	36.877	8,6
1921	530.418	98.587	19				
				1930	696.000	54.143	7,8
1936	644.448	105.362	16	1936	759.873	65.962	8,7

**Fuente:** Los datos de Uruguay fueron tomados de Bértola (1991) Cuadro IV.5: 112. Los de Nueva Zelanda de Briggs (2003) Fig. 48: 93.

Estos indicadores parciales (participación del sector manufacturero en el producto, cantidad promedio de trabajadores por establecimiento y personal ocupado en la industria) indicarían que Nueva Zelanda inició unas décadas antes que Uruguay su proceso de industrialización y cambio estructural.

### IV.3 Inserción comercial durante la Gran Depresión

Se ha argumentado que los efectos de la política proteccionista desarrollada por Gran Bretaña, a partir de los acuerdos de Ottawa del año 1932, condicionaron el desempeño exportador de ambos países, impulsando la recuperación neozelandesa en la década de 1930 y limitando el acceso de Uruguay a su principal mercado de carnes.

Los acuerdos de Ottawa marcaron el final de las políticas librecambistas de Gran Bretaña, estableciéndose un sistema de preferencias comerciales, que buscó favorecer el intercambio comercial entre los países de la Commonwealth y limitar el acceso al mercado británico de los socios comerciales que no pertenecían a esta comunidad de naciones.

Hasta la década de 1930, tanto Nueva Zelanda como Uruguay se beneficiaron de las políticas liberales que predominaron en el comercio internacional durante la primera globalización del capitalismo. La inestabilidad del mercado internacional posterior a la Primera Guerra Mundial, el papel declinante de Gran Bretaña en la economía mundial y los efectos de la crisis económica de 1929, provocaron serias dificultades para ambos países (caída de precios de las exportaciones y problemas de acceso a mercados) que se agravaron en la década de 1930.

Los efectos de la crisis mundial de 1929 sobre el comercio internacional, aumentaron la dependencia de Nueva Zelanda del mercado británico. En este año, Gran Bretaña concentró el 80 % de las exportaciones neozelandesas y en 1932 el 88 %. Entre 1929 y 1931 el valor de las exportaciones cayó 37 %, como consecuencia de una fuerte caída de los precios que no fue suficientemente revertido por el aumento del volumen (Hawkes, 1985). Posteriormente, Nueva Zelanda logró aumentar sostenidamente el volumen de sus exportaciones a partir del crecimiento de la producción ganadera. Hawkes (1985: 130) señala que esto fue posible“(...) due more to the continuing impact of technical developments and pasture growth, together with some fortuitously good growing season, than to contemporaneous economics forces“. En la década de 1930, los productos lácteos representaron, en promedio, 40 % de las exportaciones totales de Nueva Zelanda, las carnes 25 % y la lana 20 % (Briggs, 2003).

Entre 1929 y 1933 el valor de las exportaciones de Uruguay sufrió una caída de 55 %, como consecuencia de la caída de los precios y del volumen de las exportaciones<sup>36</sup>. La participación británica en las exportaciones no cayó sensiblemente en los primeros años de la década de 1930 (Finch, 2005), pero el valor de las exportaciones hacia Gran Bretaña cayó 35 % entre 1930 y 1933<sup>37</sup>. En la década de 1930 el principal rubro de exportación fue la lana, representando, en promedio, el 38 % del total, seguida por la carne con el 25 %, y por el cuero con el 15 %<sup>38</sup>.

Los acuerdos de Ottawa<sup>39</sup> de 1932 establecieron el libre acceso de las carnes y los lácteos neozelandeses al mercado británico y aranceles a los productos provenientes de otros países, durante un período de cinco años. Los productos lácteos de origen neozelandés ingresaron libremente al mercado británico durante 3 años, al tiempo que se estableció un arancel de 15 % a la importación proveniente de países extranjeros. Estas medidas buscaron revertir el incremento

---

<sup>36</sup> Estimado en base a Bértola (1991: Cuadro A.15, 310)

<sup>37</sup> Estimado con base en “Exportaciones e Importaciones de Uruguay por destino geográfico”. Banco de Datos de Economía e Historia Económica – FCS. Fuente: Anuarios Estadísticos, recopilación de Marta Oficialdegui

<sup>38</sup> Estimado con base en Finch (2005) Cuadro 4.5 “Destino de las exportaciones 1891 – 1970”: 163

<sup>39</sup> El jefe de la delegación neozelandesa a la Conferencia Económica Imperial de Ottawa, J. G. Coates, expresó ante el parlamento de Nueva Zelanda que “(...) los países de la Commonwealth vieron en Ottawa un esfuerzo cooperativo para una rápida salida hacia la recuperación” (Prichard, 1970: 360). Nueva Zelanda y Australia propusieron un sistema de preferencias comerciales más duro aún que el finalmente acordado en la Conferencia. Los países de Australasia pretendieron el establecimiento de un sistema generalizado de protección arancelaria y de cuotas de importación que limitara la participación de los países competidores. Gran Bretaña no estuvo dispuesta a aceptar tales exigencias, en virtud de sus intereses en países como Argentina y Uruguay. Australia y Nueva Zelanda centraron la discusión en las preferencias al comercio de carnes y de lácteos, buscando desplazar del mercado británico a las carnes argentinas y uruguayas. En realidad la competencia estaba planteada, fundamentalmente, con Argentina, puesto que Uruguay ocupaba un lugar marginal en las importaciones británicas de carnes. En el caso de los productos lácteos Nueva Zelanda buscó recuperar su posición en el mercado británico frente a la competencia de Dinamarca y Holanda.

de la oferta de lácteos danesa y holandesa en el mercado británico. La lana, por su parte, no tuvo ninguna restricción para ingresar a dicho mercado. Gran Bretaña no estuvo dispuesta a fijar trabas arancelarias a la importación de carnes del Río de la Plata. En su lugar, se fijaron cuotas de importación, para las carnes enfriadas, tomándose en cuenta el nivel de las importaciones del año transcurrido entre junio de 1931 y junio de 1932. La cuota de importación para las carnes congeladas se fijó en el 65 % de las importaciones británicas en dicho período.

Finch (2005: 150) señala que la parte del mercado británico que logró mantener Uruguay a partir de los tratados Roca-Runciman (1933) y Cosío-Runciman (1935)<sup>40</sup>, suscritos con posterioridad a la Conferencia de Ottawa, representó en los años 1933, 1934 y 1935 una caída del 9 % de las exportaciones de carnes enfriadas, respecto del año base, y una caída del 35 % de las carnes congeladas en 1935. Estas limitaciones al comercio de carnes fueron perjudiciales para Uruguay, en particular por el pobre desempeño de las exportaciones uruguayas en el año tomado como base (junio de 1931 a junio de 1932). A su vez, Uruguay no logró diversificar los mercados compradores de carnes, y Gran Bretaña siguió siendo el único comprador de las carnes enfriadas, adquiriendo cerca del 80 % de las carnes congeladas.

A pesar de las mutuas concesiones realizadas entre Uruguay y Gran Bretaña en 1935 en el tratado Cosío-Runciman, la discusión sobre la ampliación de la cuota de carne uruguaya se trasladó a la Conferencia Internacional de Carnes y al Comité de Fletes, en el que la delegación uruguaya procuró ampliar el porcentaje asignado al Frigorífico Nacional (Jacob, 1979). En 1937 se obtuvo la revisión del año base para la fijación de las cuotas de importación británica, significando un aumento de la cuota uruguaya (Clemente, 2002).

En definitiva, las mejores condiciones con las que contó Nueva Zelanda para el acceso al mercado británico en la década de 1930 contribuyeron a una salida relativamente rápida de la crisis. Sin embargo, debemos tener en cuenta que, aunque ambos países compitieron por el mismo mercado, no lo hicieron con los mismos productos. A la larga, el desempeño exportador y el desempeño de ambas economías, divergente a partir de la década de 1930, dependerá del desarrollo de sus capacidades para expandir, mejorar y dotar de mayor contenido tecnológico a sus producciones.

#### IV.4 Síntesis y comentarios.

La especialización productiva de base agraria determinó el tipo de inserción de ambos países al comercio mundial a partir de 1870. En particular, los productos derivados de la ganadería constituyeron, en ambos casos, los principales rubros de exportación<sup>41</sup>. La lana de origen ovino fue el principal y único producto ganadero exportado por Nueva Zelanda hasta la década de 1880, decreciendo, posteriormente, su participación a favor de las carnes y los productos lácteos. En el caso de Uruguay, la lana ovina tuvo una participación creciente en las exportaciones desde 1870, aunque los cueros y las carnes de origen vacuno representaron los principales rubros de

---

<sup>40</sup> Uruguay buscó intensificar las negociaciones diplomáticas y comerciales con Gran Bretaña y defender sus exportaciones. Al mismo tiempo fijó como principal objetivo de política exterior, la apertura de nuevos mercados. La agenda bilateral entre ambos países estuvo dominada por la preservación de los volúmenes y precios de las exportaciones de carne anteriores a 1930, por las importaciones de origen británico, por la deuda y las inversiones (Jacob, 1979; Clemente, 2002). Uruguay procuró la acción conjunta con Argentina, pero Gran Bretaña planteó las negociaciones en distintas fases, de tal modo que las concesiones hechas por Argentina (tratado Roca-Runciman, 1933) estrecharon el margen de acción de Uruguay (tratado Cosío-Runciman, 1935)

<sup>41</sup> En el caso de Nueva Zelanda esto vale a partir de la segunda mitad de la década de 1870. Hasta 1875 el oro ocupó el primer lugar entre los bienes exportados.

exportación hasta la segunda década del siglo XX. Debe tenerse en cuenta, que los procesos de incorporación de las técnicas de refrigeración a la producción y al transporte en cada país (Nueva Zelanda en 1880, Uruguay en 1905), determinaron el contenido tecnológico de sus exportaciones ganaderas.

Entre 1870 y las primeras décadas del siglo XX, el cuero, las carnes saladas y conservadas de origen vacuno, representaron entre el 75 y el 50 % del total de las exportaciones ganaderas uruguayas. Este tipo de producción no demandó ganados de alta calidad y su producción se basó en el uso extensivo de la pradera natural. A partir de la segunda década del siglo XX, las carnes congeladas y enfriadas aumentaron su participación en las exportaciones, proceso que se vio acompañado por una mejora de la calidad de los ganados.

Nueva Zelanda exportó carnes refrigeradas de origen ovino y vacuno desde la década de 1880. En esta década comenzó también la exportación de productos lácteos, con la incorporación de la refrigeración en la fase productiva, convirtiéndose en el principal rubro de exportación ganadera a partir de la segunda década del siglo XX. La ganadería lechera demandó un tipo de producción intensiva en capital y en el uso de la tierra.

A partir de 1870 las economías desarrolladas fueron los principales mercados de colocación de los productos de ambos países. Nueva Zelanda fue altamente dependiente del mercado británico (concentrando dos tercios de sus exportaciones), en tanto Uruguay contó con mercados más diversificados: Europa occidental (Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Alemania), Estados Unidos y la región (Argentina, Brasil).

La reconstrucción histórica del PBI de ambos países no permite comparar, con precisión, la evolución y transformación de sus estructuras productivas. Sin embargo, la comparación de una serie de indicadores indirectos como el producto industrial y el personal ocupado en la industria, permite afirmar que Nueva Zelanda comenzó unas décadas antes que Uruguay la transformación de su estructura productiva.

Finalmente, el deterioro de las condiciones del comercio internacional en la década de 1930 afectó a ambos países por igual. Sin embargo, la dependencia comercial de Nueva Zelanda y los vínculos políticos con Gran Bretaña habrían amortiguado las duras condiciones que ofreció el mercado mundial en esos años. Los privilegios obtenidos por Nueva Zelanda en los acuerdos de Ottawa (1932) se basaron en el establecimiento de medidas proteccionistas (aranceles y cuotas) a las importaciones de otros países. Las principales ventajas se obtuvieron en los productos lácteos -principal rubro de exportación del dominio- ante la competencia de los países productores de Europa (Dinamarca y Holanda), y en el comercio de carnes. No obstante, la historiografía económica neozelandesa (Hawke, 1985; Greasley y Oxley, 2002; entre otros) parece atribuir poca importancia a los acuerdos de Ottawa en la recuperación espectacularmente rápida que experimentó su economía en la década de 1930<sup>42</sup>.

---

<sup>42</sup> La recuperación de Nueva Zelanda fue sorprendentemente temprana y espectacularmente rápida, superando ampliamente a otros países de la comunidad británica. El PBI real de Nueva Zelanda cayó 17 % entre 1929 y 1931. En 1938 el nivel del PBI real de Nueva Zelanda se ubicó 46.3 % por encima del nivel del año 1929, cuando el de Australia, Gran Bretaña e inclusive Dinamarca, no habría superado el 22 % (Greasley y Oxley, 2002: 697)

## Capítulo V: POBLACIÓN

### V.1 Crecimiento, transición demográfica, inmigración y capital humano

La relación entre la población y el crecimiento económico ha sido enfatizada por los diversos enfoques teóricos en las ciencias económicas. El tamaño de la población, sus tasas de crecimiento, la estructura por edades, suelen impactar de diversas formas sobre el desempeño de las economías. Recientemente se ha enfatizado el papel de la transición demográfica en los procesos de crecimiento económico moderno y su relación con el aumento del nivel educativo de la población, con la acumulación de capital humano y con los procesos de cambio estructural (Galor, 2004). La transición demográfica, como proceso característico del crecimiento económico moderno, habría contribuido positivamente al crecimiento a través de tres vías principales: reduciendo la presión del crecimiento de la población sobre el stock de capital y de tierras; incrementando la inversión en capital humano; y alterando la distribución de edades de la población, incrementando, temporalmente, el tamaño de la población activa.

En este capítulo, buscamos comparar las dinámicas demográficas específicas experimentadas en cada país (crecimiento de la población, transición demográfica e inmigración) y los vínculos de estos procesos con la acumulación de capital humano y con el crecimiento. Para ello, analizamos específicamente los procesos de transición demográfica, el impacto de la inmigración y su significación en el crecimiento de la población, las políticas públicas asociadas a los procesos migratorios, la distribución territorial de la población y, finalmente, el nivel educativo de la población como un indicador de la inversión social en capital humano y de la calidad de las instituciones.

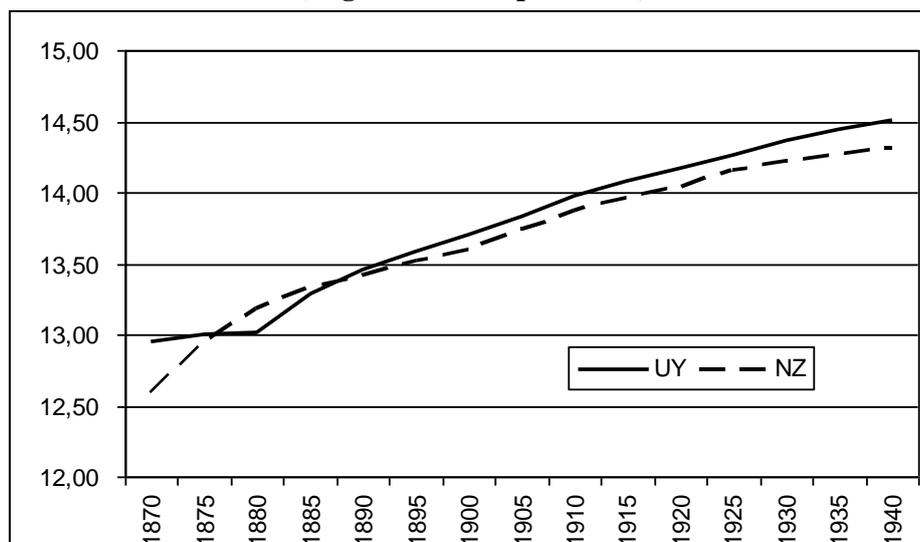
### V.2 Crecimiento y transición demográfica

Nueva Zelanda y Uruguay fueron países que se conformaron en espacios territoriales escasamente poblados y recibieron intensos flujos de población europea, a través de sucesivas oleadas, en las últimas décadas del siglo XIX y primeras décadas del siglo XX. En 1870 Nueva Zelanda contaba con 291.000 habitantes, en 1940 con 1.633.645; Uruguay tenía 420.000 habitantes, aproximadamente, en 1870 y 1.988.000 en 1940. Ambas poblaciones evolucionaron de manera similar en el largo plazo<sup>43</sup> (Gráfico V.1). Sin embargo, esta evolución presentó marcadas diferencias vinculadas a las dinámicas demográficas de cada país, al aporte de los saldos migratorios al crecimiento de la población total, al origen de los inmigrantes, y a las condiciones de integración económica y social que presentaron las sociedades receptoras.

---

<sup>43</sup> La tasa de crecimiento acumulativa anual de la población neozelandesa entre 1870 y 1940 fue de 2,5 %, en el mismo período la población uruguaya creció a una tasa de 2,2 % (estimado en base a las fuentes del Gráfico V.1)

**Gráfico V.1**  
**Evolución de la población de Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940)**  
**(Logaritmo de la población)**



**Fuente:** Nueva Zelanda datos tomados de Phil Briggs (2003). La población de Nueva Zelanda incluye a la población Maorí–Uruguay 1855 – 1955 Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria FCS, 1955 –2001 estimación CELADE.

El movimiento de la población mundial, en la primera globalización de capitalismo, tuvo intensos efectos sobre el crecimiento demográfico en los países de nuevo asentamiento. El crecimiento acelerado de la población europea en el siglo XIX, las profundas transformaciones sociales derivadas del proceso de industrialización, la migración campo-ciudad y el proceso de urbanización, impulsaron la migración masiva de millones de europeos hacia nuevas regiones del mundo. El incremento de la productividad del transporte, en el último cuarto del siglo XIX, permitió la reducción significativa del precio de pasajes y fletes, facilitando la incorporación al mercado mundial de nuevas regiones productoras de alimentos y materias primas. Entre 1824 y 1924, 43.6 millones de personas emigraron de Europa hacia las regiones templadas de nuevo asentamiento, en su gran mayoría hacia América y Australasia. En este contexto, caracterizado por una mayor movilidad internacional de bienes y factores tuvo lugar el acelerado crecimiento de las poblaciones de Nueva Zelanda y Uruguay.

Ambos países estaban escasamente poblados a mediados del siglo XIX. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el espacio del que formó parte Uruguay en el pasado colonial, tuvo una historia más antigua de asentamiento que Nueva Zelanda. Este país fue un espacio literalmente vacío de población europea a comienzo del siglo XIX. En ese tiempo se encontraba poblado por tribus Maorí, que llegaron a esas tierras entre los años 1000 y 1400, provenientes de Tahiti y las islas polinésicas. En la actualidad no hay evidencias del tamaño de la población nativa en el momento de la llegada de los primeros europeos en el siglo XVII y, tampoco, en el período de la colonización británica a principios del siglo XIX. Se estima que la población maorí ascendía a 100 o 150 mil habitantes en 1800 y que a mediados del siglo XIX no superaba los 57 mil habitantes, según el censo de población de 1857-58 (Hawke, 1985). El asentamiento europeo provocó el declive de la población maorí y condicionó su futuro crecimiento demográfico.

Los procesos migratorios tuvieron múltiples efectos sobre las sociedades receptoras: aceleraron el ritmo de crecimiento de la población total; modificaron la estructura de edades de las poblaciones receptoras, al inmigrar, en mayor proporción, los adultos jóvenes; incrementaron la tasa de masculinidad; creció la población económicamente activa; y transformó el mercado de trabajo (Pellegrino, 2003; Livi Bacci, 1990; Briggs, 2003). Hawke (1985: 9) señala que el aporte de la inmigración al incremento de la población en Nueva Zelanda ha sido exagerado y que,

exceptuando la primera mitad de las décadas de 1860 y 1870, el crecimiento natural superó los saldos migratorios. Contrariamente Simon Ville (2000) enfatizó la importancia de la inmigración europea en el período y su incidencia en la expansión económica del país, representando el 50 % del crecimiento de la población entre 1860 y 1890.

La comparación de las dinámicas demográficas de Nueva Zelanda y Uruguay nos indica que el aporte de la inmigración al crecimiento de la población total, fue mayor en la colonia británica. Entre 1870 y 1940 el saldo migratorio de Nueva Zelanda fue de 393.311 personas, representando, en promedio, el 24,2 % del crecimiento de la población total. En el mismo período, Uruguay tuvo un saldo migratorio de 264.013 personas, representando, en promedio, el 14 % del crecimiento de la población total. La importancia de la inmigración sobre el crecimiento de la población neozelandesa fue mayor que en Uruguay en el período 1870 – 1914. En aquel país representó el 30 %, en tanto, en Uruguay representó el 13 %. Entre 1915 y 1940 ambos países tuvieron saldos migratorios similares, siendo levemente superiores en Uruguay.

**Cuadro V.I**  
**Crecimiento Natural y Saldos Migratorios. Porcentaje Promedio (1871 - 1939)**

	URUGUAY			NUEVA ZELANDA		
	Incr. Natural	Saldo Migr.	Total	Incr. Natural	Saldo Migr.	Total
1871 - 1914	87,0	13,0	100,0	70,4	29,6	100
1915 - 1939	84,1	15,9	100,0	85,6	14,4	100
1871 - 1939	86,0	<b>14,0</b>	100	75,8	<b>24,2</b>	100

**Cuadro V.2**  
**Saldo migratorio (1870 - 1940)**

	URUGUAY	NUEVA ZELANDA
1870 - 1914	147.216	305.254
1915 - 1940	116.797	88.057
1870 - 1940	264.013	393.311

**Fuentes:** Elaborado a partir de: Uruguay: Banco de Datos del Programa de Población – UM – FCS – Udelar – Prichard (1970) - Hawkes (1985) - Phil Briggs NZIER (2003)

El porcentaje de extranjeros en Nueva Zelanda, a comienzos del siglo XX, duplicó el porcentaje de habitantes de origen extranjero de Uruguay. En 1908 el 17,4 % de la población total de Uruguay habían nacido en el exterior, según el Censo de población de 1908, en Nueva Zelanda en 1906 el 32 % eran de origen extranjero (Prichard, 1970: 186). En Nueva Zelanda el 93 % de la población blanca fue de origen británico, en su mayor parte, ingleses, escoceses, irlandeses, también galeses y australianos. En Uruguay el origen de los inmigrantes fue más diverso, además de brasileros y argentinos, los extranjeros fueron fundamentalmente españoles, italianos y franceses.

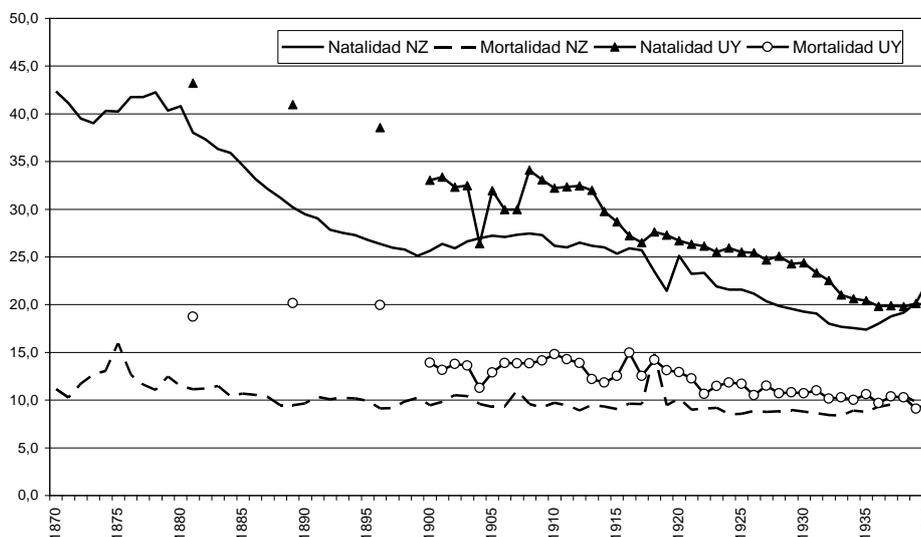
**Cuadro V.3**  
**Origen de los inmigrantes por nacionalidad**

	URUGUAY		NUEVA ZELANDA		
	1860	1908	1896	1906	
Países limítrofes	34,3	25,9	Australia	8,3	16,7
España	25,2	30,3	Inglaterra	44,9	41,9
Italia	13,5	34,4	Escocia	19,4	16,9
Francia	11,8	-	Irlanda	17,7	15,0
Otros	15,7	9,4	Otras posesiones británicas	2,3	2,4
			Total británicos	92,7	92,9
			No británicos	7,3	7,1
Total	100	100	Total	100	100

Fuente: Prichard (1970: 186); Rial (1983); Millot y Bertino (1996).

El crecimiento natural, como fuente de crecimiento de la población total, fue mayor en Uruguay, entre 1870 y 1914, que en Nueva Zelanda (Cuadro V.I). Diversos investigadores han señalado que Uruguay presentó, en esos años, tasas de nacimiento típicas de sociedades preindustriales y tasas de mortalidad características de sociedades desarrolladas a comienzos del siglo XX (Aguiar, 1982; Mourat, 1968; Oddone; 1966) (Gráfico V.2). En las décadas posteriores la diferencia no fue significativa. Nueva Zelanda inició su transición demográfica antes que Uruguay, con tasas de natalidad y mortalidad sensiblemente inferiores en las últimas décadas del siglo XIX<sup>44</sup>.

**Gráfico V.2**  
**Tasa de mortalidad y natalidad cada 1000 habitantes**



Fuente: URUGUAY: Acevedo, E (1933); Programa de Población – UM – FCS; INE - NUEVA ZELANDA: Briggs (2003)

<sup>44</sup> La transición demográfica supone el tránsito de una dinámica de bajo crecimiento natural de la población, con altas tasas de natalidad y mortalidad, hacia una dinámica de bajo crecimiento natural de la población, con bajas tasas de natalidad y mortalidad. Livi Bacci (1990) distingue dos fases en el proceso de transición demográfica: una primer etapa con descenso de las tasas mortalidad y altas tasas de natalidad, registrándose un acelerado crecimiento natural de la población y una segunda etapa con bajas tasas de natalidad y mortalidad en el que descende el ritmo de crecimiento natural de la población.

La población de Uruguay creció rápidamente a lo largo de todo el siglo XIX, duplicándose cada veinte años, aproximadamente. En la década de 1860, las altas tasas de natalidad alcanzaban a 50 cada mil habitantes, descendiendo, en la década de 1880, a 40 cada mil habitantes. Las tasas de mortalidad fueron de 20 por mil habitantes en la década de 1880 y 14 por mil a comienzos del siglo XX. Por su parte, las tasas de natalidad en Nueva Zelanda fueron de 40 por mil habitantes entre 1860 y 1880, cayendo a 30 por mil en 1890 y a 25 por mil a comienzos del siglo XX. La tasa de mortalidad pasó rápidamente de 14 por mil en 1860 a 10 por mil habitantes en 1880, manteniéndose, en ese nivel hasta 1940, con excepción del período correspondiente a la Primera Guerra Mundial. Uruguay, por su parte, presentó tasas de mortalidad y natalidad cada mil habitantes similares a las de Nueva Zelanda recién en la segunda mitad de la década de 1930.

Es posible interpretar que la más temprana caída de las tasas de mortalidad y natalidad en Nueva Zelanda, asociadas a los mayores saldos migratorios –en términos absolutos y en relación a la población total- que los registrados en Uruguay, al menos, hasta 1914, habrían impactado sobre la población, aumentando el tamaño de la población activa. Los datos que aportan los censos de población sobre la estructura de edades de ambos países, confirmarían esta idea (Cuadro V.4).

**Cuadro V.4**

**Distribución de la población por grupo de edades (%)**

Grupos de edades	Nueva Zelanda (1906)	Uruguay (1908)
-14	31	41
14-65	64	57
+65	5	3

Fuente: Estimado con base en: Uruguay, Censo de población (1908); Nueva Zelanda, Mitchell (1998)

### V.3 Inmigración y políticas públicas

El Estado neozelandés tuvo una activa participación en la atracción de inmigrantes, financiando el traslado de ellos hacia Nueva Zelanda y generando las condiciones necesarias para su rápido establecimiento. El gobierno de Gran Bretaña consideraba que las colonias de nuevo asentamiento constituían una buena solución para el problema del exceso de población y el aumento de la conflictividad social en tiempos de crisis. Sin embargo, y a pesar de las políticas de estímulo a la emigración desarrolladas por el gobierno británico, las autoridades neozelandesas se manejaron con un alto grado de autonomía en el diseño de las políticas de selección de los inmigrantes. Los sucesivos gobiernos de Nueva Zelanda estimularon la inmigración, financiando el traslado de los inmigrantes y brindando oportunidades de trabajo, fundamentalmente, en el medio rural, desde los primeros años de la vida colonial.

Los gobiernos provinciales fueron los primeros que promovieron la inmigración, a través de compañías privadas que financiaron los pasajes de los inmigrantes y facilitaron la adquisición de tierras. Entre las principales compañías se destacaron *The New Zealand Company* y *The Canterbury & Otago Association*. Los inmigrantes pagaron a estas compañías los gastos de traslado y la compra de tierras en muy largos plazos. El costo del pasaje representó, aproximadamente, el 60 % del salario anual de un agricultor (Prichard, 1970). Se establecieron tarifas diferenciales para los inmigrantes solteros y para los grupos familiares, los niños pagaron un pasaje muy bajo y las mujeres viajaron gratuitamente en algunos períodos. A partir de la década de 1870, con la desaparición del sistema provincial y la consolidación política del gobierno central, el Estado neozelandés desarrolló una política sistemática de apoyo a la inmigración. Entre 1871 y 1932, 226.219 inmigrantes fueron asistidos por el Estado y seleccionados como trabajadores calificados. La asistencia a los inmigrantes fue suspendida

solamente en dos períodos: entre 1891 y 1904 y en la década de 1930<sup>45</sup> (Martin; 1996: 384; Prichard, 1970: 142; Bloomfield, 1984).

En Uruguay el Estado practicó, en términos generales, una política liberal en materia de inmigración; ella fue espontánea y careció de apoyo financiero. No hubo una política sistemática de selección de inmigrantes por edad, estado civil o profesión, aunque existieron iniciativas en este sentido que, finalmente, no prosperaron. Entre ellas se destacan los intentos por fundar colonias agrícolas en el interior del país en la década de 1870 y las iniciativas públicas que buscaron estimular la inmigración de agricultores europeos<sup>46</sup>.

#### V.4 Distribución territorial de la población.

Nueva Zelanda presenta una distribución territorial de la población menos concentrada que Uruguay. La especialización productiva de cada región, la organización política del país hasta la década de 1870, con un régimen provincial de amplia autonomía, y las características geográficas del país, estimularon el desarrollo de importantes centros urbanos. En las primeras décadas del siglo XX las cuatro ciudades más habitadas de las islas norte y sur (Auckland, Wellington, Christchurch y Dunedin) concentraron, aproximadamente, el 35 % de la población total.

Entre 1880 y 1920 la población rural en Nueva Zelanda representó entre el 55 y 40 % de la población total (Gráfico V.3). Es posible interpretar que las condiciones particulares que adoptó el proceso de ocupación del territorio neozelandés, por parte de los inmigrantes británicos, la ampliación progresiva de la frontera territorial hasta la primera década del siglo XX, los procesos de distribución de tierras posteriores a 1890 y el desarrollo de actividades intensivas en capital desarrolladas en los predios rurales, medianos y pequeños, explicarían el alto porcentaje de la población rural en Nueva Zelanda con relación a la población total (sobre este punto volveremos en los capítulos VII, VIII y IX)

En Uruguay gran parte de la población se concentró en el sur del país, fundamentalmente, en las regiones próximas a Montevideo, ciudad capital y principal puerto comercial. En la década de 1870 Montevideo contó con el 25-30 % de la población total y en la primera década del siglo XX alcanzó el 30 %. La escasa información estadística de la población de Uruguay en el siglo XIX, no permite establecer con precisión el porcentaje de la población rural respecto de la población total. La información proporcionada por los Censos Agropecuarios y de Población, a partir de 1908, permite afirmar que la población rural apenas superó el 20 % de la población total en la primera década del siglo XX (Gráfico V.3).

Es posible interpretar que la ausencia de una frontera territorial móvil en 1870, una estructura productiva rural poco intensiva en la utilización de mano de obra y la propiedad territorial altamente concentrada, no incentivaron el establecimiento y la permanencia de la población en el

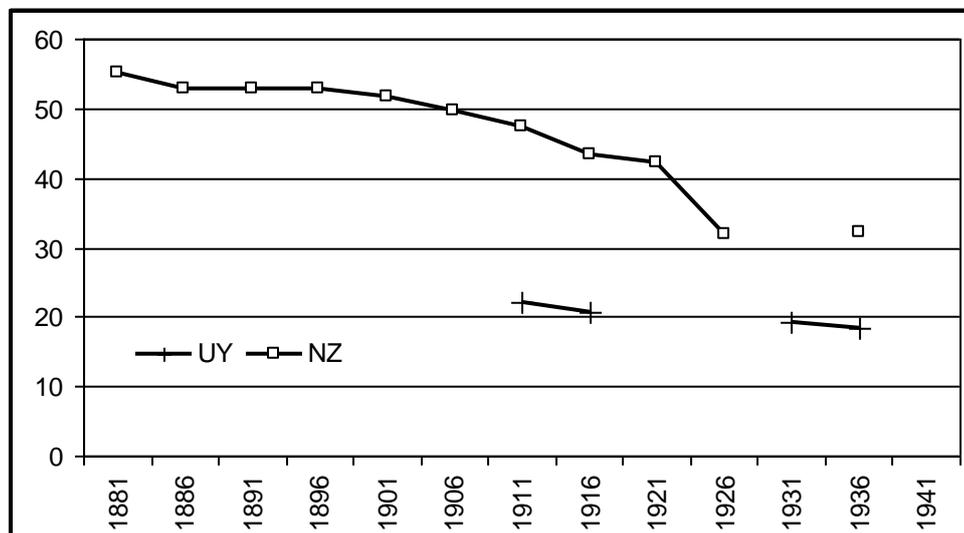
---

<sup>45</sup> Según la información que surge de las series de asistencia pública a la inmigración (Prichard, 1985: 141 y 238) los montos asignados fueron muy variables. En total fueron aportados por el Estado 3.330.438 libras, un promedio de casi 15 libras por inmigrante.

<sup>46</sup> Hacia fines de la década de 1880 el Estado uruguayo contrató los servicios de un particular para el ingreso de 3.000 familias de agricultores italianos calificados, pagando una suma de 5 pesos para financiar los costos de traslado. De este modo, ingresaron al país 10.849 inmigrantes que fueron en su mayoría trabajadores urbanos de escasa calificación o personas sin oficio, que habían obtenido “certificados de profesión” de las autoridades italianas. La mayoría de estos inmigrantes regresaron, al poco tiempo, a su país, financiando el gobierno uruguayo los gastos del traslado. (Oddone, 1966)

medio rural. Estos argumentos han sido desarrollados extensamente (Barrán y Nahum, 1979; Aguiar, 1982; Rial, 1980, 1982, 1983) para explicar la condición de Uruguay como país, a la vez, de inmigración y de emigración hacia fines del siglo XIX y comienzo del siglo XX.

**Gráfico V.3**  
**Población rural como porcentaje de la población total**



**Fuente:** Uruguay: Estudio económico y social de la agricultura en el Uruguay. Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social. Oficina de Programación y Política Agropecuaria del MGA. CIDE, Sector Agropecuario. 1967. Nueva Zelanda: Prichard (1970) - Hawkes (1985) - Phil Briggs NZIER (2003)

## V.5 Educación y Capital Humano

A partir de los desarrollos teóricos que enfatizaron la relación entre capital humano, cambio tecnológico y aumento de la productividad y, en particular, a partir de los enfoques evolucionistas que abordan de forma sistémica esta relación enfatizando el vínculo entre nivel educativo de la población, formación de capital humano y *learning by doing* (ver sección I.1.2 del capítulo I y nota 12), comparamos el nivel educativo de la población de Nueva Zelanda y Uruguay a través de la cobertura educativa en los tres niveles de formación. Destacamos, también, que Engerman y Sokoloff (2002) señalan que la cobertura educativa, en los diferentes niveles de formación, es también un indicador del nivel y de la distribución del capital humano, y del grado de inversión social en bienes públicos.

La información que proporciona el Cuadro V.5 indica que, a comienzos del siglo XX, la cobertura educativa en Nueva Zelanda, en los tres niveles de educación (primaria, secundaria y universidad) superó ampliamente los niveles que presenta Uruguay. En 1901 el 88 % de la población de Nueva Zelanda, entre 5 y 14 años, estaba escolarizado, cuando Uruguay no superaba el 30 %. Lo mismo vale para los niveles de formación medio y universitario. En Nueva Zelanda el 1,66 % de la población entre 10 y 19 años asistió a la educación media en 1901, en tanto en Uruguay esta cifra no superó el 1 %. Ese mismo año, el 0,9 % de la población neozelandesa entre 20 y 24 años asistió a la educación terciaria, en Uruguay apenas lo hizo el 0,5 %. Si estas cifras son comparadas con el promedio de la cobertura educativa de cuatro países desarrollados como Alemania, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos, se observa que los niveles de cobertura educativa de la población en Nueva Zelanda se equipararon o estuvieron por encima de éstos países, en tanto, la cobertura educativa en Uruguay, representa apenas el 50 % de la cobertura educativa en los países desarrollados.

**Cuadro V.5**  
**Cobertura Educativa de Uruguay, Nueva Zelanda y el promedio de**  
**Alemania, Francia Gran Bretaña y Estados Unidos (Prom 4)**

	PRIMARIA			ED. MEDIA			UNIVERSIDAD			ICC		
	UY	NZ	Prom 4	UY	NZ	Prom 4	UY	NZ	Prom 4	UY	NZ	Prom 4
1901	30,20	88,24	80,00	1,00	1,66		0,50	0,88	1,50	0,20	0,36	0,40
1911	33,90	94,42	80,70	1,10	4,67	4,50	0,90	1,98	1,90	0,20	0,43	0,50
1921	35,70	92,91	77,70	2,90	6,96	8,30	1,20	4,25	3,10	0,20	0,46	0,50
1936	48,70	91,29	79,40	5,30	13,86	15,30	1,40	3,88	4,10	0,30	0,46	0,50
1945	57,50	85,77		10,00	19,56		3,40	6,94	5,10	0,36	0,49	

**Fuente y comentarios:**

Los datos de Nueva Zelanda fueron elaborados a partir de Mitchell (1998) y Prichard (1970); los datos de Uruguay y los del promedio de Alemania, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos, fueron tomados de Bértola y Bertoni (2000)

La cobertura educativa en cada nivel de formación se estimó como la relación entre la cantidad de estudiantes en cada nivel y la población en cada tramo de edad. El tramo de edad correspondiente al nivel primario abarca a la población entre 5 y 14 años, el nivel secundario a la población entre 10 y 19 años, y el nivel terciario a la población entre 20 y 24 años. Las columnas correspondientes a ICC (Índice de Cobertura Combinado) expresan la relación entre la población entre 5 y 24 años y la sumatoria de la cantidad de estudiantes en los tres niveles educativos ponderados por los siguientes multiplicadores: 1 para primaria, 1.4 para la educación media y 2 para el nivel Universitario.

Los datos de Nueva Zelanda correspondientes a educación media incluyen la educación técnica. En los otros casos se considera exclusivamente la educación secundaria.

La cobertura educativa de los países suele ser una variable que converge en el largo plazo, en particular, la cobertura de educación primaria. Es posible observar que Uruguay acortó la brecha que lo separaba de Nueva Zelanda en educación primaria entre 1901 y 1945, y también lo hizo con las cuatro economías desarrolladas. Sin embargo, en el mismo período se rezagó en los niveles medio y terciario: la cobertura educativa de primaria en Uruguay pasó de representar el 34 % de la cobertura de Nueva Zelanda en 1901 al 70 % en 1945. En la educación media la cobertura de Uruguay representó el 57 % de la cobertura de Nueva Zelanda en 1901, cayendo en 1945 al 51 %. En el nivel terciario la cobertura educativa de Uruguay pasó del 60 % de la cobertura de Nueva Zelanda a comienzos del siglo XX, al 49 % en 1945.

## V.6 Síntesis y comentarios.

Es posible distinguir importantes similitudes y diferencias en la evolución de las poblaciones de ambos países. Estas sociedades se conformaron en territorios escasamente poblados y recibieron importantes contingentes de inmigrantes europeos. El asentamiento europeo en Uruguay habría precedido en un siglo a la colonización europea en Nueva Zelanda. No obstante, las principales oleadas inmigratorias se desarrollaron en ambos países durante la primera globalización del capitalismo (1870 – 1914). En este período, Nueva Zelanda recibió un contingente mayor de inmigrantes, duplicando la cantidad de inmigrantes recibida por Uruguay, y más que duplicando el aporte de los saldos migratorios al crecimiento total de la población. Hacia 1880, Nueva Zelanda inició la segunda fase de la transición demográfica, con una caída sostenida de las tasas de natalidad. En Uruguay, este proceso habría comenzado hacia 1900. Estas dinámicas demográficas –mayores saldos migratorios, más bajas tasas de mortalidad y natalidad– explicarían que la población económicamente activa de Nueva Zelanda fuera mayor que la de Uruguay, a comienzos del siglo XX.

La inmigración de Nueva Zelanda en el período fue, casi exclusivamente, de origen británico. Se trató de una inmigración organizada, primero por compañías privadas que obtuvieron beneficios por el traslado y la venta de tierras a los inmigrantes, posteriormente, por los gobiernos que desarrollaron políticas rigurosas de selección, al tiempo que financiaron los gastos de traslado de los inmigrantes. En los sesenta años posteriores a 1870, el 60 % de los inmigrantes establecidos

en Nueva Zelanda fueron financiados por el Estado. Por el contrario, la inmigración que llegó a Uruguay provino de orígenes más diversos y el Estado no desarrolló políticas para atraer, seleccionar e insertar a los inmigrantes a la nueva sociedad. En contraste con Uruguay, Nueva Zelanda contó con varios centros urbanos de importancia, lo que pone en evidencia el grado de desarrollo regional del país. Es interesante observar que la población rural, como porcentaje de la población total, fue más importante en Nueva Zelanda en todo el período. En países con un gran desarrollo del sector agrario, el tamaño de la población rural, respecto de la población total, es un buen indicador del uso de mano de obra y de la intensidad del factor trabajo en la producción agropecuaria. La evidencia presentada indicaría que la estructura productiva agraria en Nueva Zelanda habría sido más intensiva en trabajo que la uruguaya.

Finalmente, el nivel educativo de la población neozelandesa fue superior a la uruguaya en los tres niveles de formación, igualando y superando, en algunos niveles, a la cobertura educativa de los países más desarrollados. Esto indicaría que Nueva Zelanda contó con ventajas, con relación a Uruguay, en el grado de acumulación de capital humano, con mayores niveles de formación de su población y, de acuerdo con los enfoques evolucionistas, con mayores capacidades potenciales de aprendizajes en los procesos de adopción e innovación tecnológica.

## Capítulo VI: DISTRIBUCIÓN DEL PODER POLÍTICO

Como destacamos en el capítulo I, los modelos insitucionalistas enfatizan la relación entre la distribución del poder político, las instituciones económicas y el desempeño de la economía. Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) señalan que las instituciones políticas que garantizan una mayor distribución del poder político formal, fortalecen los espacios de participación ciudadana, contribuyen a construir contextos de estabilidad política, una mayor equidad en la distribución de la riqueza y del ingreso e instituciones económicas que favorecen el crecimiento. Engerman y Sokoloff (2002), argumentan que la dotación de recursos influye el tipo de especialización productiva de una sociedad, la distribución de la riqueza, de los ingresos, del poder político y el tipo de instituciones económicas predominantes. Sin embargo, y más allá de las discrepancias entre estos enfoques sobre el origen de las instituciones y el lugar que ocupa la distribución del poder político en cada modelo, ambos reconocen una relación positiva entre democracia e instituciones económicas. La democracia política contribuiría a una mayor participación en las decisiones de los gobiernos y en el control político del Estado (Acemoglu et al, 2004; Robinson, 1999; North, 1994).

En este capítulo, buscamos comparar los sistemas políticos y de gobierno de Nueva Zelanda y Uruguay, el grado de estabilidad institucional, la consolidación política del Estado, la extensión del sufragio universal y los sistemas de partidos. De acuerdo con los modelos insitucionalistas, el grado de consolidación política del Estado determina la existencia de seguros derechos de propiedad, al tiempo que la más amplia distribución de los derechos políticos, favorece una amplia distribución de la riqueza y de los ingresos y, como sugieren Acemoglu et al (2004), una más equitativa distribución del poder político en la sociedad.

### VI.1 Nueva Zelanda

Nueva Zelanda fue el país de más tardía colonización de las sociedades de nuevo asentamiento. La región fue descubierta por los holandeses en 1642, y abandonada por ellos ante la dura resistencia que opusieron a la conquista las tribus maorí. Posteriormente, en 1769 los británicos redescubrieron esas tierras y las incorporaron a su imperio. Los primeros colonos se establecieron en 1840 y, un año después, Nueva Zelanda se convirtió en colonia formal del imperio británico, al separarse administrativamente de la colonia australiana de Nueva Gales del Sur. En los primeros años, el gobierno estuvo ejercido por un Gobernador nombrado directamente por Londres, hasta que en 1852 el parlamento británico reconoció la autonomía política de Nueva Zelanda. En 1853 se realizaron las primeras elecciones parlamentarias y se conformó un gobierno autónomo constituido por un parlamento bicameral y un consejo ejecutivo encabezado por un Gobernador General. El país se organizó administrativamente en seis provincias, luego en nueve, cada una de las cuales contó con su propia legislatura y una amplia autonomía jurisdiccional. En 1876 fue abolido el sistema provincial, organizándose el país en condados con un régimen unitario fuertemente centralizado. Cuando se organizó el Estado Australiano en 1901, Nueva Zelanda decidió no incorporarse, obteniendo de Londres el estatuto de “dominio” del imperio británico en el año 1907. Fue reconocido estado soberano en el estatuto de la Commonwealth de 1931 y, en la segunda post guerra, hacia el año 1947, obtuvo la independencia plena con la separación formal de las Coronas de Nueva Zelanda y de Gran Bretaña. Tras la independencia continuó siendo una monarquía parlamentaria.

Desde sus orígenes Nueva Zelanda contó con amplia autonomía política, debido a la enorme distancia que la separaba de Londres y a la temprana conformación de un gobierno autónomo

con enormes prerrogativas (Prichard, 1970; Hawkes; 1985; Denoon, 1983; McAloon, 2002; Singleton, 2005)

El gobierno local estuvo compuesto por un Gobernador designado por la Corona Británica y un Primer Ministro nombrado por el parlamento de Nueva Zelanda que, en general, fue el jefe político del sector parlamentario mayoritario. Los miembros del parlamento fueron elegidos por un período de cuatro años, entre 1853 y 1879, y cada tres años a partir de 1879. Hubo ciertas restricciones para el ejercicio de la ciudadanía, a mediados del siglo XIX, que fueron progresivamente levantadas hasta establecerse tempranamente el sufragio universal masculino y femenino en la década de 1890.

En la primera elección parlamentaria (1853) solo pudieron votar los hombres mayores de 21 años con patrimonio no inferior a las 50 libras. A pesar de las restricciones patrimoniales, étnicas y de género, se considera que el derecho al sufragio estuvo muy extendido en Nueva Zelanda, en comparación con otros países, estimándose que las tres cuartas partes de la población adulta masculina de origen europeo gozó del derecho al voto (Prichard, 1970). En la década de 1860 se eliminó la condición de propietario para el ejercicio de la ciudadanía y en 1867 se incluyó la representación parlamentaria de la comunidad maorí, con cuatro asientos en la cámara de representantes sobre un total de 70 bancas<sup>47</sup>. En 1870 se estableció el voto secreto, en 1891 el sufragio universal masculino a todos los residentes mayores de 21 años y en las elecciones de 1893 se extendió a la mujer el derecho al voto.

Nueva Zelanda contó con una amplia participación política a partir de la década de 1880. El 20 % de la población total participó de las elecciones parlamentarias, alcanzando el 40 y 50 % de la misma en la década de 1890<sup>48</sup>.

Denoon (1983) y Hawke (1985) señalan que, entre 1853 y la década de 1880, hubo en Nueva Zelanda gobiernos oligárquicos que representaron los intereses de los sectores ganaderos y comerciantes. Sus dirigentes fueron políticos profesionales estrechamente vinculados a la “city” londinense y el éxito de sus gobiernos estuvo determinado por la habilidad para obtener préstamos de ultramar. En esta etapa, una serie de procesos tendieron a reproducir en la colonia las duras condiciones de vida del viejo continente, entre los que se destacan: el cercamiento de los campos, el declive de la actividad minera, el crecimiento de las ciudades y de la actividad fabril.

Estos procesos generaron importantes cambios políticos en la década de 1880, acelerados por la crisis económica de 1879, por el fuerte incremento de la población y por la posibilidad de encausar el descontento social a través de un sistema político que fue ampliando progresivamente los derechos ciudadanos. Hacia fines de la década de 1880 se formó el Partido Liberal, un partido moderno, organizado y con un programa político que contó con el apoyo de amplios sectores de la población, en particular, de los trabajadores urbanos, las clases medias y los pequeños productores rurales. El programa del Partido Liberal postulaba el establecimiento de un sistema impositivo progresivo, la división de los grandes latifundios y la distribución de tierras.

---

<sup>47</sup> La historiografía neozelandesa coincide en señalar que esta medida, que puede ser considerada progresista, tuvo el objetivo de bloquear una representación parlamentaria de los maoríes más amplia (15 bancas) considerando el tamaño de su población. Las cuatro bancas en la cámara de representantes fue la única representación política que tuvieron las comunidades no europeas por muchas décadas.

<sup>48</sup> Estimación propia a partir de los datos de población de Briggs (2003) y de la cantidad de electores en los comicios parlamentarios (Enciclopedia Británica, 2005)

Con ese programa los liberales accedieron al gobierno en las elecciones de 1891. Denoon (1983) señala que el triunfo electoral del Partido Liberal fue un punto de inflexión en la historia política de Nueva Zelanda y supuso la transición de un gobierno oligárquico y exclusivista a un gobierno democrático de partido. Los liberales ampliaron considerablemente las funciones del Estado y desarrollaron una serie de experiencias sociales, con el propósito de fortalecer la posición de los sectores menos favorecidos. Aplicaron un amplio programa de distribución de tierras (ver capítulo VIII) y desarrollaron una intensa legislación social y laboral, destacándose: la creación del Departamento de Trabajo (1891), para atacar el problema del desempleo y conciliar los conflictos laborales (1894); la ley industrial (1894), que consolidó la legislación existente en la materia y reguló la jornada laboral, el trabajo femenino e infantil, al tiempo que reglamentó las condiciones sanitarias de fábricas y talleres; y la pensión a la vejez (1894), entre otros.

El Estado tuvo una fuerte tradición de intervención y fue catalogado de practicar el socialismo al margen de la doctrina (Hawke, 1985). “Ya en 1890 el Estado fue el mayor propietario de tierras y receptor de rentas, y el mayor empleador de trabajo. Fue propietario de casi todos los ferrocarriles y todos los telégrafos, y fue estableciendo un sistema estatal de teléfonos” (Condliffe, 1959: 148).

El partido Liberal permaneció en el gobierno por más de veinte años. En 1912 fue sucedido por una coalición conservadora, denominada Partido de la Reforma, que agrupó a la oposición y a los viejos políticos conservadores, quienes se adaptaron a las nuevas reglas del sistema electoral. El Partido de la Reforma ganó el apoyo de los productores rurales, que se beneficiaron del proceso de distribución de tierras durante los gobiernos liberales, con la promesa de otorgar títulos de propiedad a los pequeños productores arrendatarios o promitentes compradores de tierras públicas. El declive del Partido Liberal se produjo, además, por la falta de apoyo de los trabajadores urbanos que radicalizaron sus posiciones y se agruparon en torno a nuevas formaciones políticas como el Partido Socialista (1901), la Liga Laborista Independiente (1905), el Partido Socialdemócrata (1913), confluyendo, todas ellas, en la creación del Partido Laborista en el año 1916.

El Partido de la Reforma gobernó con mayorías parlamentarias hasta 1925, posteriormente se coaligó con los sectores más conservadores de lo que quedaba del Partido Liberal, formando el Partido de la Unión, para competir con el Partido Laborista que lenta, pero continuamente aumentaba su caudal electoral. En el contexto de la profunda depresión económica de la década de 1930, el Partido Laborista alcanzó, finalmente, las mayorías parlamentarias, ganando las elecciones en 1935.

Nueva Zelanda consolidó un sistema político democrático con sufragio universal (masculino y femenino) y un sistema de partidos modernos en la última década del siglo XIX. En términos generales, se configuró un sistema bipartidista con dos partidos mayoritarios que se alternaron en el gobierno, caracterizando el sistema político neozelandés hasta la actualidad. Los partidos se transformaron y cambiaron de denominación, pero en términos generales, estuvieron respaldados por las mismas fuerzas sociales. Este esquema bipartidista estuvo protagonizado por el Partido Liberal y el Partido de la Reforma entre 1890 y 1928; por el Partido de la Unión, en el que confluyeron liberales y reformistas, y el Partido Laborista, integrado por escindidos del Partido Liberal y otros sectores de izquierda, entre 1928 y 1940; y a partir de la década de 1940, por el Partido Laborista y el Partido Nacional, heredero político del Partido de la Unión.

## VI.2 Uruguay

Uruguay surgió como Estado independiente en 1828, luego de casi veinte años de guerra y enfrentamientos luego del derrumbe del poder español en la región, y como solución diplomática, mediada por Gran Bretaña, a la guerra entre Argentina<sup>49</sup> y el Imperio de Brasil<sup>50</sup>. La organización política del país quedó establecida en su primer Constitución (1830), vigente hasta el año 1918. En ella se organizaba un estado republicano, con tripartición de poderes, un poder ejecutivo integrado por el presidente y sus ministros, un parlamento bicameral y un poder judicial. La elección de las autoridades estuvo determinada por un sistema electoral censitario, que establecía enormes restricciones al ejercicio de la ciudadanía, limitando la participación de la población en las elecciones. Entre 1830 y 1916 el cuerpo electoral no superó el 5 % de la población y, en general, estuvo integrado por las clases altas tradicionales y los funcionarios del aparato administrativo del Estado (Devoto, 1942, 1966; Real de Azúa, 1961)

Las facciones políticas mayoritarias, blancos y colorados, se originaron en las comunidades rurales tradicionales y en el poder de los caudillos. La identificación política de la población en el siglo XIX, respondió más a una identidad comunitaria, de pertenencia social y emocional, que a una identidad individual política racional o de clase. Los partidos políticos en el siglo XIX no fueron grupos asociativos con una ideología y un programa definido (Costa Bonino, 1995; Finch, 2005). La Constitución de 1830 no establecía la coparticipación política de mayorías y minorías en el gobierno, excluía la idea de partido porque las clases altas tradicionales pretendieron “levantar un orden estable sobre el suelo resbaladizo de la revolución” (Real de Azúa, 1961: 78). La vida política transcurrió por otros carriles, y los gobiernos se vieron jaqueados por guerras, invasiones, levantamientos, sublevaciones y revoluciones. De los más de veinte presidentes que tuvo el país en el siglo XIX (cumpliendo mandatos constitucionales, en ejercicio provisorio de la presidencia o como dictadores) apenas cuatro, de los designados de acuerdo a la constitución, lograron completar su mandato<sup>51</sup> y solo uno de ellos no sufrió un levantamiento armado de entidad, aunque practicó de manera abierta el fraude electoral en la década de 1890.

Se ha argumentado que en la historia política uruguaya se pueden distinguir tres grandes períodos, en función del grado de organización y control de las elites políticas. El primero de ellos, corresponde a los primeros cincuenta años de la vida independiente, cuando la distribución del poder político giró en torno a los caudillos y jefes militares establecidos en el medio rural, acompañados de un cuadro administrativo de montevideanos cultos. El período militarista, que se inició en 1876, habría marcado una frontera entre dos épocas para las elites políticas, redefiniendo las reglas de juego de acceso al poder y debilitando el poder de los caudillos, al desplazar el eje del poder al aparato burocrático del Estado. El segundo período, se extendería desde fines de la década de 1880 a 1916, con una elite política unificada que desplazó del poder al militarismo, controló los resortes de acceso al poder y practicó desembozadamente el fraude electoral. Con un muy reducido cuerpo electoral y el control partidario de la burocracia civil y militar -18.000 en un cuerpo electoral que no superaba los 50.000 (Barrán y Nahum, 1979)- el fraude resultaba una práctica simple y sin riesgos que reaseguraba, periódicamente, el monopolio político de la elite gobernante. La tercera etapa se iniciaría con la reestructuración de las reglas de juego electorales y la irrupción de la ciudadanía con el sufragio universal masculino en 1916 (Costa Bonino, 1995).

<sup>49</sup> En rigor las Provincias Unidas del Río de la Plata

<sup>50</sup> La independencia del Uruguay ha sido objeto de largos debates historiográficos y de reflexiones sobre el origen de la nacionalidad. Una buena síntesis de éstos debates en un tono por de más polémico puede consultarse en Vázquez Franco (2001, Berra)

<sup>51</sup> Rivera (1830 – 1834); Pereira (1856 – 1860); Lorenzo Batlle (1868 – 1872); Julio Herrera y Obes (1890 – 1894)

Se ha argumentado también que en Uruguay no existió una “oligarquía”, en el sentido preciso de un núcleo relativamente reducido de individuos que detentan, simultáneamente, el poder político y económico (Costa Bonino, 2005). Lo que explicaría la independencia relativa de las elites políticas con relación al poder económico (Finch, 2005) que, hacia fines del siglo XIX, estaba integrado en gran medida por extranjeros y nuevos ricos que no demostraron particular interés por la actividad política (Barrán y Nahum, 1979)

En las primeras tres décadas del siglo XX Uruguay procesó intensas transformaciones. Se terminó de consolidar el poder político del Estado (1904). Fue un período de fuerte crecimiento económico, que posibilitó las reformas sociales y políticas desarrolladas por los gobiernos colorados en el período batllista, al tiempo que se consolidó un sistema político moderno, con la modernización de los partidos tradicionales (blanco y colorado) y el cambio de las reglas de juego del sistema electoral. El sufragio universal masculino se practicó por primera vez en 1916, con el propósito de reformar la constitución vigente desde 1830. La nueva Constitución de 1918 levantó las cláusulas que limitaban el derecho a la ciudadanía para los hombres y facilitó a los extranjeros residentes en el país el acceso a los derechos políticos. El voto femenino fue aprobado por ley en 1932, incorporado a la Constitución de 1934 y ejercido por primera vez en las elecciones de 1938.

En la década de 1920 se establecieron las garantías para la existencia de un sistema electoral limpio y sin fraudes, dada la paridad electoral de los partidos mayoritarios. Las reglas de juego del sistema electoral en el siglo XX se acomodaron a las particularidades históricas de los partidos políticos tradicionales y, a su vez, condicionaron su desarrollo futuro. Los partidos blanco y colorado –que ejerció de forma casi monopólica el control político del Estado- no tuvieron una identidad política ideológica definida. Ambos partidos albergaron corrientes radicales, social-demócratas, liberales y conservadoras. De hecho, no es posible hablar de un partido enteramente de gobierno y otro de oposición. Si bien en la competencia electoral se presentaron como entidades políticas independientes, en la práctica de gobierno se asociaron los sectores conservadores de ambos partidos o los sectores liberales, para utilizar una denominación clásica, a través de lo que se denominó la coparticipación política. La expresión electoral de esto fue la afrancesada fórmula del doble voto simultáneo, que permitía votar por un partido y, a la vez, por una oferta de múltiples candidaturas dentro de los partidos, donde se expresaban las distintas corrientes. Se ha interpretado que esta peculiaridad del sistema electoral y de partidos uruguayo, garantizó la persistencia de un sistema bipartidista hasta la década de 1970.

### VI.3 Síntesis y comentarios

Nueva Zelanda ha sido considerada un país pionero, a escala internacional, en la construcción de una sociedad democrática con una avanzada legislación social y una tradición de fuerte intervención estatal. Uruguay también ha sido caracterizado, en el siglo XX, como un país pionero en la construcción de una sociedad democrática con una temprana legislación social, al menos para los parámetros latinoamericanos. Sin embargo, un análisis comparativo de estos procesos parece indicar que Nueva Zelanda configuró un sistema político estable, desde mediados del siglo XIX, y una democracia con partidos políticos modernos y amplia participación ciudadana desde la década de 1890, durante la primera globalización del capitalismo. En el mismo período, la consolidación política del Estado uruguayo fue altamente conflictiva, el sistema político inestable, los partidos políticos escasamente institucionalizados, y el poder político fue ejercido por una elite. El proceso de extensión del sufragio en Uruguay, y la consolidación de un sistema de partidos moderno, comenzó a procesarse más tardíamente que en Nueva Zelanda, a partir de la segunda década del siglo XX.

La consolidación en Nueva Zelanda, en las últimas décadas del siglo XIX, de un sistema político estable, institucionalizado y democrático, garantizó la existencia de mecanismos democráticos para el acceso y el control de las decisiones del Estado. Esto fue especialmente importante, cuando se estaba procesando la distribución de nuevas tierras para la producción agraria. En este contexto, de globalización del capitalismo (1870 – 1914) y de consolidación de un modelo de crecimiento basado en la explotación de los recursos naturales y de los bienes agropecuarios, el acceso y control de la tierra como factor productivo, determinó la distribución de la riqueza. La distribución del poder político formal, a través de instituciones democráticas, y los mecanismos institucionales generados por ellas para la distribución de los recursos, en particular, de la tierra, aseguró una más amplia distribución del poder político en Nueva Zelanda, entendida como la conjunción del poder político formal y del poder económico, en palabras de Acemoglu et al (2004). En Uruguay, por el contrario, la precaria estabilidad política alcanzada en el último cuarto del siglo XIX, se basó en el poder militar del ejército y en el control del Estado ejercido por las elites. Esto provocó, como veremos más adelante, que en las décadas de 1870 y 1880, se consolidara una distribución concentrada de los derechos de propiedad de la tierra. A partir de la década de 1890 en Uruguay el poder político formal y el poder económico adquieren cierta autonomía relativa, pero la tardía consolidación de instituciones democráticas, en comparación con Nueva Zelanda, no habrían permitido que se modificara la distribución concentrada del poder económico, que se habría consolidado en las últimas décadas del siglo XIX.

**Parte III:**  
**DESEMPEÑO, INSTITUCIONES Y DISTRIBUCIÓN DEL**  
**INGRESO EN EL SECTOR AGRARIO**

## Introducción

La especialización productiva de base agraria, la inserción comercial a escala internacional y los procesos de cambio estructural experimentados por Nueva Zelanda y Uruguay, ponen de manifiesto la importancia del sector agrario en la economía y en el desempeño económico de largo plazo de estos países. Los altos niveles de productividad agraria alcanzados por Nueva Zelanda en el siglo XX, han llamado la atención de los productores rurales uruguayos y de los investigadores que buscaron comprender las causas del estancamiento productivo y del rezago relativo de la economía uruguaya en la segunda mitad del siglo XX.

En los próximos capítulos, indagamos los factores que habrían determinado las diferencias de productividad del sector agrario de Nueva Zelanda y Uruguay a partir de 1870, y su influencia sobre el desempeño económico. También discutimos la relación entre la distribución de los derechos de propiedad de la tierra, la distribución de los ingresos y el desempeño productivo del sector.

Partiendo de los principales postulados de los modelos teóricos evolucionistas, que enfatizan el carácter tácito, acumulativo y dependiente de la trayectoria de los procesos de cambio tecnológico, y la importancia de los sistemas nacionales de innovación en los procesos de generación, difusión y aplicación de nuevas tecnologías a nivel sectorial, comparamos el desempeño productivo y las trayectorias tecnológicas de la ganadería en ambos países (capítulo VII).

Considerando los modelos teóricos institucionalistas, que enfatizan la relación entre las instituciones, la distribución del ingreso, el desempeño productivo y el crecimiento económico, comparamos los procesos históricos de distribución de tierras, los procesos de definición de los derechos de propiedad, la conformación de los mercados de factores, la estructura de la propiedad territorial y los sistemas de tenencia de la tierra (capítulo VIII).

Finalmente, y a partir de los abordajes teóricos que enfatizan la relación positiva entre equidad y mejor desempeño productivo, comparamos la distribución de los ingresos en el sector agrario y discutimos las implicancias de la distribución de los derechos de propiedad, la distribución del ingreso y el desempeño productivo del sector (capítulo IX).

## Capítulo VII: TRAYECTORIAS TECNOLÓGICAS DEL SECTOR AGRARIO

El sector agropecuario ha tenido gran importancia en el crecimiento económico de Nueva Zelanda y Uruguay. Ambas economías basaron su inserción internacional en la producción de bienes derivados, fundamentalmente, de la ganadería. La productividad del sector ganadero, la capacidad de diversificar la producción y los encadenamientos con otros sectores de la economía condicionaron el desempeño económico de ambos países en el largo plazo. El incremento sostenido de la productividad de la ganadería en Nueva Zelanda, asociado al desarrollo de actividades ganaderas intensivas en capital, habría contribuido de manera significativa al cambio estructural y al crecimiento económico de este país. Por su parte, el estancamiento productivo de la ganadería en Uruguay, a partir de las primeras décadas del siglo XX, ha sido interpretado como una restricción importante al crecimiento económico del país.

En este capítulo consideramos la trayectoria tecnológica de la ganadería en Nueva Zelanda y Uruguay y los factores que condicionaron el desempeño productivo del sector en cada país. Discutimos los indicadores de productividad utilizados, las limitaciones de las fuentes disponibles para su construcción, y comparamos el desempeño productivo del sector ganadero a partir de 1870. En la última sección comparamos el marco institucional de la innovación tecnológica del sector ganadero en ambos países. Para ello buscamos analizar el entramado de instituciones públicas y privadas, en el marco de lo que podríamos denominar un sistema de innovación tecnológica, considerando el papel de los actores vinculados al sector: los productores, los centros de investigación y el Estado.

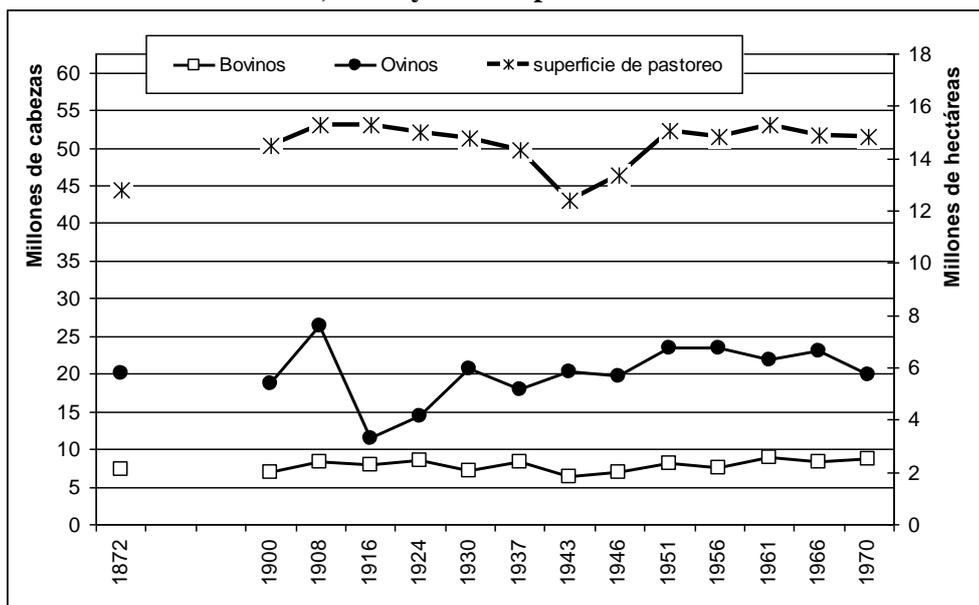
### VII.1 El desempeño del sector ganadero en Nueva Zelanda y Uruguay

La ganadería en ambos países se orientó fundamentalmente a la producción de ganado ovino y vacuno. En Uruguay la ganadería se especializó en la producción de lanas, carnes y cueros. En Nueva Zelanda la ganadería se orientó a la producción de carnes, lanas y leche. La producción de carne en Uruguay fue fundamentalmente de origen vacuno, en Nueva Zelanda fue de origen ovino y vacuno. La temprana adopción de técnicas de refrigeración en la década de 1880 produjo profundos cambios en la producción ganadera neozelandesa, estimulando el desarrollo de la ganadería vacuna productora de leche.

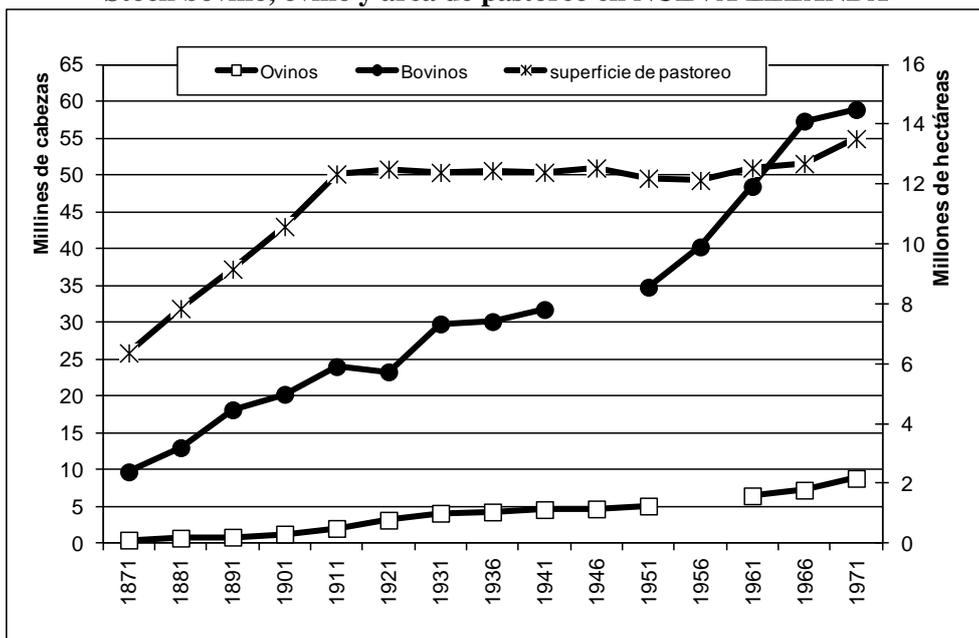
El stock ovino en Nueva Zelanda se multiplicó por tres entre las décadas de 1870 y 1940 y por siete entre las décadas de 1870 y 1980 pasando de poco menos de 10 millones de cabezas a 30 y 70 millones, respectivamente. En Uruguay el stock ovino fluctuó en el entorno de las 20 millones de cabezas en el mismo período. El stock bovino en Nueva Zelanda pasó de 436 mil cabezas en 1870 a 4.5 millones en 1940, llegando a 9 millones en la década de 1970, multiplicándose, de este modo, por diez entre 1870 y 1940 y por veinte entre 1870 y 1970. En 1891 el 25 % del ganado bovino era productor de leche, desde 1940 representó cerca del 40 % (Prichard, 1970: 423). Por su parte, el stock bovino en Uruguay fluctuó entre 7 millones de cabezas en 1872 a 8 millones en 1937, alcanzando los 10 millones en la década de 1980 (Gráficos VII.1 y VII.2).

El área de pastoreo animal en Uruguay se mantuvo en los mismos niveles a partir de 1870, fluctuando entre 13 y 15 millones de hectáreas. En Nueva Zelanda el área de pastoreo creció entre 1870 y 1930 pasando de 6.4 millones de hectáreas a 13.5 millones manteniendo, con algunas variaciones, ese nivel posteriormente.

**Gráfico VII.1**  
**Stock bovino, ovino y área de pastoreo en URUGUAY**



**Gráfico VII.2**  
**Stock bovino, ovino y área de pastoreo en NUEVA ZELANDA**



Fuente: Cuadro VII.1 del ANEXO VII.

Desde la década de 1950 los productores uruguayos y los técnicos vinculados al sector agrario han destacado los mayores niveles de productividad de la ganadería neozelandesa (Gallinal, 1951; Davie, 1961). Desde un enfoque ortodoxo, la productividad refiere a la eficiencia en el uso de los factores productivos. Para su medición se suelen utilizar indicadores de productividad parcial o indicadores de productividad total de los factores (PTF). Los indicadores de productividad más comunes y difundidos son los índices de productividad parcial, que relacionan el producto con un solo factor de producción (trabajo, tierra, capital). Sin embargo, la utilización de indicadores de productividad parcial puede generar errores de interpretación porque no permite distinguir entre la sustitución de factores o el cambio en la eficiencia productiva (cambios tecnológicos). Para determinar la existencia de mejoras tecnológicas y de organización

de la producción en el largo plazo se utilizan indicadores de productividad total de los factores (PTF), como medida simultánea de la eficiencia en la utilización conjunta de los recursos<sup>52</sup>.

En esta sección comparamos indicadores parciales de productividad, en particular, indicadores de productividad física de la tierra (carga animal por hectárea) e indicadores de productividad física de la ganadería (peso promedio de la lana por oveja y producción de carne y lana expresada en carne equivalente por hectárea)<sup>53</sup>.

Elegimos comparar la evolución de estos indicadores en un período próximo a los cien años, excediendo los límites cronológicos de este trabajo. Creemos necesario comparar las tendencias de largo plazo de la productividad ganadera en ambos países, por tratarse de un proceso acumulativo y dependiente de la trayectoria (*path dependence*).

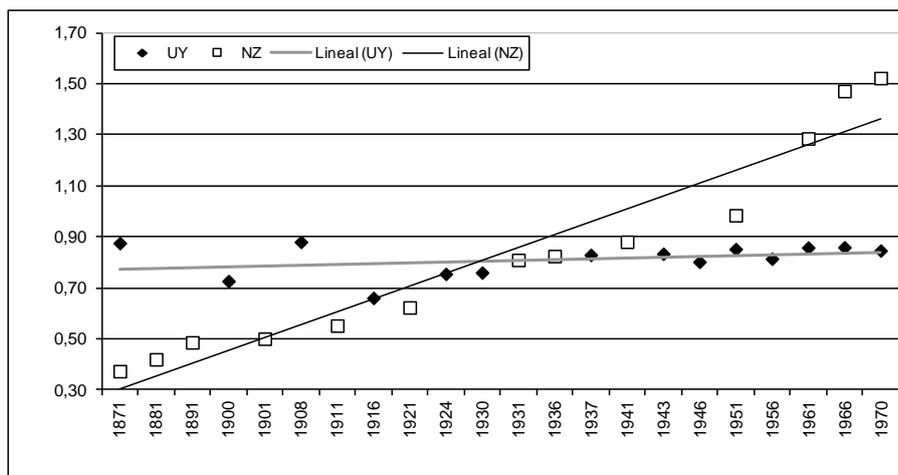
La información presentada en el Gráfico VII.3 indica que en las últimas décadas del siglo XIX la productividad de la tierra en Uruguay habría sido mayor que en Nueva Zelanda, lo que se explica por las mejores condiciones naturales para la producción animal de la pradera uruguaya, como ha sido señalado reiteradamente (Barrán y Nahum, 1978 Gallinal, 1951; Davie, 1961). Sin embargo, en las primeras décadas del siglo XX, ambos países habrían presentado similares niveles de carga animal por hectárea y, a partir de la década de 1930, Nueva Zelanda habría mejorado los niveles de productividad de la tierra hasta casi duplicar los niveles que presenta Uruguay a comienzos de la década de 1970.

---

<sup>52</sup> La construcción de indicadores históricos de productividad del sector agrario presenta diversas dificultades asociadas a la disponibilidad de fuentes, especialmente cuando se trata de comparaciones de carácter internacional correspondientes a períodos históricos pre-estadísticos. Uruguay cuenta con estimaciones del crecimiento de la productividad ganadera en el largo plazo (Moraes, 2001), que brindan valiosa información sobre las dinámicas tecnológicas de la ganadería uruguaya a partir de 1870. Moraes (2001) identifica dos fases de crecimiento de la productividad ganadera entre 1870 y 1930, utilizando información discreta del valor de los factores productivos. En el período 1870 – 1908 se habría registrado un crecimiento moderadamente alto de la productividad ganadera (2 % acumulativo anual), entre 1908 y 1930 se verificó una situación de estancamiento, con un crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) de 0,22 % acumulativo anual. En el período 1930 – 1970 se habría registrado una muy baja dinámica tecnológica con un crecimiento de la PTF de 0,95 % acumulativo anual. La estimación del crecimiento de la PTF de este último período se basó en información anual del valor de los factores productivos. (Moraes, 2001: 65. Cuadros 21 y 22). La carencia de información correspondiente a la ganadería de Nueva Zelanda, referida fundamentalmente al valor del capital, no nos permite replicar en este trabajo la metodología aplicada por Moraes (2001), para realizar una estimación de la PTF. Pensamos que es necesario avanzar en este sentido, a los efectos de precisar la relación entre la productividad física y la productividad económica de la tierra en cada país y sus implicancias.

<sup>53</sup> Astori (1979: 194) señala que “En la práctica es muy difícil aislar el efecto de un solo recurso sobre la producción. En particular, los rendimientos de las pasturas y los animales también recogen, por ejemplo, la influencia de las condiciones de manejo y de sanidad asociadas a un determinado nivel de alimentación. Por eso, dichos rendimientos constituyen sólo indicadores indirectos o aproximados –en definitiva, parciales- de la productividad de los recursos forrajeros, y como tales deben ser considerados.”

**Gráfico VII.3**  
**Unidades ganaderas por hectárea (1871 – 1970)**



**Fuentes:** Uruguay, 1872 Vaillant citado por Moraes (2001:52, 55); Jacob (1968); Castellanos, 1973: 96); 1900 – 1966 elaborado con base en Censos Agropecuarios. Nueva Zelanda, Statistics New Zealand, (Reports Agriculture Statistics 2002), New Zealand Year Book 1990; Prichard (1970: 138, 146, 195; 240); Davie (1961:36); Lattimore - Hawke (1999: 33)

**Comentario:** La unidad ganadera es el equivalente a un ganado de referencia, en este caso el ganado bovino adulto. Las unidades ganaderas por hectárea se han calculado en ambos países sobre el supuesto de la equivalencia promedio de un bovino cada cinco ovinos. Esta relación toma en cuenta la capacidad de la tierra para alimentar a cada clase de animal y puede variar en distintos contextos. Para el caso de Nueva Zelanda mantuvimos la relación que suele aplicarse en Uruguay.

Estos datos modifican –y mejoran- anteriores estimaciones de la carga ganadera por hectárea de Nueva Zelanda (Álvarez – Bortagaray, 2004). La discrepancia surge del área de pastoreo utilizada en ambas estimaciones. En aquella ocasión se usaron datos publicados por Prichard (1970), en la estimación que aquí se presenta se utilizan datos publicados por la edición aniversario de “The New Zealand Year Book” de 1990 que informa la utilización de una área de pastoreo mayor. Ésta nueva estimación retrasa en una década, aproximadamente, los mejores niveles de productividad de la tierra de Nueva Zelanda de la estimación anterior, no obstante, confirma las tendencias de largo plazo.

La tasa de crecimiento acumulativo anual de la productividad física de la tierra en Nueva Zelanda entre 1871 y 1970 fue de 1,42 %. Uruguay tuvo una tasa negativa de crecimiento de -0,03 % en el mismo período. Si consideramos exclusivamente el período 1871 – 1940, la tasa de crecimiento de la productividad de la tierra en Nueva Zelanda fue de 1,23 %, en tanto Uruguay presenta una tasa negativa de -0,07 (Cuadro VII.1)

**Cuadro VII.1**  
**Tasa de crecimiento de las unidades ganaderas por hectárea**

	NZ	UY
1872 - 1970	1,42	-0,03
1872 - 1940	1,23	-0,07

**Fuente:** estimado en base a las fuentes del Gráfico VII.3

Otros indicadores de productividad física, como la producción promedio de lana por ovino, indican que Nueva Zelanda exhibe mejores rendimientos en todo el período (Cuadro VII.2). En las últimas décadas del siglo XIX, el rendimiento de lana por animal en aquel país habría sido 70 % superior al de Uruguay. Y entre 1880 y 1970, el rendimiento promedio da lana por animal en Nueva Zelanda habría sido, aproximadamente, 50 % superior al que presenta Uruguay.

**Cuadro VII.2**  
**Peso promedio de lana por cabeza**

Uruguay		Nueva Zelanda		NZ / UY
años	lana por cabeza (kgs.)	años	lana por cabeza (kgs.)	lana por cabeza
1880	1,6	1891	2,8	1,7
1900	1,8	1901	3,3	1,8
1908	2,3	1911	3,6	1,6
1924	3,1	1921	3,5	1,2
1930	3,0	1931	4,1	1,4
1938/40	2,9	1941	4,9	1,7
1950/52	3,5	1951	5,3	1,5
1956/58	3,8	1956	5,5	1,5
1959/61	3,8	1961	5,5	1,4
1965/67	3,5	1966	5,6	1,6
1971/73	3,9	1971	5,5	1,4

**Fuente:** Uruguay - Ovinos y producción de lana 1880 - 1930 tomado de Moraes (2001: 57. Cuadro 14); 1938 - 1973, tomado de Astori (1979: 8,16. Cuadro 1 y 7). Nueva Zelanda: Ovinos tomados de Statistics New Zealand (Reports Agriculture Statistics 2002), Prichard (1970: 138, 146, 195; 240); Lattimore - Hawke (1999: 33); producción de lana tomado de Mitchell (1998)

**Comentario:** Debe tenerse en cuenta que la información presentada en el Cuadro VII.2 considera animales esquilados y producción de lana para el caso uruguayo. La información correspondiente a Nueva Zelanda se construyó considerando la producción de lana total y el stock ovino, por lo que seguramente el promedio de lana por animal se encuentre subestimado

La comparación de otro indicador de productividad física, como la carne equivalente por hectárea<sup>54</sup>, nos informa que el rendimiento de Nueva Zelanda habría sido superior al de Uruguay, en el orden del 10 %, en las primeras décadas del siglo XX. En el año 1930 esto habría estado asociado a condiciones excepcionales de la producción de carnes registradas en Uruguay, que implicó destrucción de stock. El rendimiento de carne equivalente por hectárea en Nueva Zelanda a partir de 1930 habría crecido a un ritmo mayor, duplicando los niveles de Uruguay hacia fines de la década de 1960.

**Cuadro VII.4**  
**Carne equivalente por hectárea**

Uruguay		Nueva Zelanda		Relación
años	(kgs.)	años	(kgs.)	NZ/UY
1900	33,6			
1908	43,1	1911	47,4	1,1
1916	28,4			
1924	36,9	1921	42,2	1,1
1930	54,0	1931	57,5	1,1
1938/40	56,7	1941	73,4	1,3
1950/52	60,8	1951	85,8	1,4
1956/58	58,4	1956	100,3	1,7
1959/61	62,0	1961	112,6	1,8
1965/67	59,9	1966	126,9	2,1
1971/73	64,9	1971	134,5	2,1

**Fuente:** Cuadro VII.3 ANEXO VII

<sup>54</sup> La utilización de un indicador como la carne equivalente por hectárea supone cierta relación entre la carne y la lana producida en una hectárea de pasturas, esta relación está dada por la cantidad de forraje necesario para la producción de un kilo de carne o para la producción de un kilo de lana. En Uruguay es necesaria 2,48 veces más forraje para la producción de un kilo de lana sucia que para la producción de un kilo de carne (Astori, 1979: 16). En el caso de Nueva Zelanda aplicamos en la estimación la misma relación existente en Uruguay.

En suma, los indicadores de productividad utilizados (unidades ganaderas por hectárea) sugieren que Nueva Zelanda incrementó sostenidamente la productividad de la tierra desde 1870, en tanto Uruguay mantuvo niveles similares en el largo plazo. Las distintas trayectorias observadas muestran que Uruguay basó los mejores niveles de productividad de la tierra en las últimas décadas del siglo XIX en las excepcionales condiciones de la pradera natural. En cambio, Nueva Zelanda mejoró progresivamente la productividad de la tierra en el largo plazo, superando ampliamente los niveles de Uruguay a partir de la década de 1930. Si consideramos los rendimientos físicos de la ganadería, Uruguay registró un importante aumento del producto ganadero entre 1870 y la primera década del siglo XX, y un lento crecimiento desde la segunda década del siglo XX. Nueva Zelanda, por su parte, habría aumentado el producto ganadero de manera sostenida, hasta duplicar los niveles de Uruguay, promediando la segunda mitad del siglo XX.

## VII.2 Trayectorias tecnológicas de la ganadería

Los procesos de incremento de la productividad ganadera en ambos países dan cuenta de la existencia de distintas trayectorias tecnológicas. Estas trayectorias habrían estado asociadas a las experiencias de cada país en la generación de conocimiento endógeno y adopción de innovaciones tecnológicas en el sector. En esta sección buscamos presentar y comparar las principales características de dichas trayectoria y discutir sus posibles causas.

### VII.2.1 Nueva Zelanda

El desarrollo de la ganadería en Nueva Zelanda incorporó, desde etapas tempranas, la ampliación del stock animal y el incremento de la productividad de la tierra. El incremento de la capacidad forrajera del suelo se logró a través de un largo proceso que supuso el mejoramiento de la pradera natural y la creación de praderas artificiales (Cuadro VII.5) en regiones no aptas originalmente para la actividad ganadera (bosques naturales, tierras pantanosas, etc.). Las condiciones geográficas y las características del suelo obligaron a los productores neozelandeses<sup>55</sup> a mejorar tierras y ganado como parte del mismo proceso, a partir de lo cual se conformó una trayectoria tecnológica que exigió la participación de múltiples actores en la construcción del conocimiento necesario para adaptar y mejorar animales y pasturas.

**Cuadro VII.5**  
**Praderas mejoradas y artificiales (hectáreas)**

Años	1890	1910	1920	1939
<b>Nueva Zelanda</b>	3.280.000	5.822.000	7.380.000	8.077.000
% del total	41	35	41,7	45,6
Años	1908	1937	1943	
<b>Uruguay</b>	126.000	361.000	448.072	
% del total	0,7	2,1	2,9	

**Fuente:** Uruguay, Censos agropecuarios (1908, 1937, 1943) - Nueva Zelanda: Prichard (1970; 198, 240) Greasley-Oxley (2004: 7)

<sup>55</sup> Hawkes (1999) destaca que los productores rurales neozelandeses han sido actores fuertemente innovadores que contaron con la cooperación de investigadores y técnicos de diversas instituciones formales de investigación agraria, a través de intensos programas de extensión, y que las barreras sociales entre productores y científicos han sido históricamente bajas.

Los límites físicos y jurídicos de la propiedad en Nueva Zelanda habrían estado definidos desde etapas tempranas. En la década de 1870 más del 50 % de los predios rurales estaban cercados, cuando en Uruguay no superaba el 10 % (Cuadro VII.6).

Cuadro VII.6

Cercado (alambrado) de los campos					
Uruguay			Nueva Zelanda		
	%	% acumulado		%	% acumulado
1872 - 1876	9		1871	52	
1877 - 1882	55	64	1871 - 1878	29	81
1882 - 1883	36	100	1878 - 1886	9	90

**Fuentes y comentarios:** Elaborado en base a Hawke (1985: 32); Millot y Bertino (1996)  
Nueva Zelanda tenía en 1871 el 52 % de los campos cercados, 31 % con alambre y 19 % con otros materiales.

La introducción de la ganadería en Nueva Zelanda por los colonos británicos fue más tardía que en Uruguay. No hubo un proceso de mejoramiento genético de las razas vacunas; la producción se basó en razas de origen británico que fueron adaptadas a las condiciones climáticas y geográficas del país. La introducción del ganado ovino y su producción masiva comenzó en la década de 1850. La raza Merino, orientada a la producción de lanas, fue la más importante hasta la década de 1880, cuando el desarrollo de la refrigeración incentivó la producción de ovejas para la exportación de carne ovina. En el proceso de adaptación de nuevas razas se obtuvieron variantes autóctonas, entre las que se destaca la raza Corriedale.

El incremento de la productividad de la tierra en Nueva Zelanda, a través del mejoramiento de la pradera natural y la creación de praderas artificiales, requirió la participación del sector público y un gran esfuerzo doméstico de generación de conocimiento técnico y científico. Las gramíneas llevadas por los inmigrantes desde Gran Bretaña no se adaptaron exitosamente a las condiciones del país, frustrándose, en el corto plazo, el proceso de adopción tecnológica. Hacia mediados del siglo XIX las primeras praderas fueron sembradas con especies británicas que agotaron en pocas décadas los nutrientes del suelo, en particular, el nitrógeno. Las pasturas de origen británico no lograron prosperar ante el avance de gramíneas menos productivas capaces de tolerar las condiciones de baja fertilidad del suelo. Se buscó corregir los efectos de las pasturas británicas sobre los nutrientes de la tierra con la aplicación masiva de abonos fosfatados que fueron subsidiados por el Estado desde el año 1867.

Aunque estos tempranos esfuerzos permitieron avanzar en el proceso de mejorar la productividad de la tierra, la verdadera revolución de las pasturas neozelandesas se desarrolló a partir de las investigaciones iniciadas por el biólogo Alfred Cockayne a comienzos del siglo XX, desde el Departamento de Agricultura. Sus investigaciones estuvieron orientadas a la selección de semillas autóctonas y a su combinación con distintas especies de gramíneas y tréboles con el propósito de lograr el crecimiento uniforme de las pasturas durante todo el año.

El mejoramiento de la pradera natural y la creación de praderas artificiales exigieron un intenso esfuerzo de investigación sobre las características del suelo, el clima y la vegetación local que habría sido desarrollado de manera conjunta por el Estado, las universidades y los centros públicos de experimentación y difusión de conocimiento agronómico.

## VII.2.2 Uruguay

Las transformaciones tecnológicas e institucionales del agro uruguayo en el período 1870 – 1913 permitieron el incremento de la productividad del sector en consonancia con la creciente

demanda internacional de sus productos. Este proceso ha sido extensamente tratado por la historiografía uruguaya desde la década de 1960 (Barrán y Nahum, 1971; 1972; 1973; 1977a; 1977b; 1978; Jacob 1969; Vázquez Franco, 1968). En los últimos años nuevos enfoques teóricos y metodológicos (Moraes, 2001; Millot y Bertino, 1996; Bertino y Tajam, 2000) han enriquecido nuestra imagen del período, aportando nueva evidencia empírica e información estadística. El aumento de la productividad se basó en la ampliación y diversificación del stock, en el mejoramiento genético de las razas vacunas y ovinas, y en una serie de cambios institucionales que hicieron posible este proceso. La incorporación del ganado ovino a la producción a partir de 1860 y su combinación con el ganado bovino permitió, a su vez, aprovechar al máximo la capacidad alimenticia de la pradera natural.

El esfuerzo por mejorar la calidad del ganado estuvo directamente asociado a las exigencias de la demanda internacional y fue desarrollado de manera espontánea por los productores rurales. Las razas ovinas fueron mejoradas desde la década de 1860 y precedió en algunas décadas al mejoramiento de las razas bovinas productoras de carne. El mejoramiento genético del ganado bovino productor de carnes estuvo asociado a las exigencias de los frigoríficos que se instalaron en Uruguay a partir de 1905.

En este proceso el Estado no tuvo un papel activo, por ejemplo, a través de la creación de centros de investigación y de difusión de las nuevas tecnologías. Tampoco lo tuvo la Asociación Rural del Uruguay, gremial que desde 1871 jugó un papel clave en el proceso de cercamiento de los campos y definición de los derechos de propiedad en el medio rural<sup>56</sup>.

El estancamiento productivo que se verifica a partir de las primeras décadas del siglo XX tuvo como causa fundamental la saturación de la capacidad forrajera de la pradera natural y las limitaciones tecnológicas e institucionales para superarla. Una vez agotada la trayectoria tecnológica que se habría conformado en las últimas décadas del siglo XIX, no se logró construir una nueva trayectoria tecnológica que contemplara el incremento de la productividad de la tierra, determinando el estancamiento productivo del sector ganadero en el siglo XX (Moraes, 2001).

### VII.3 Sistemas de innovación tecnológica en el agro

Como argumentamos en el capítulo II (sección II.2.2), a partir de las consideraciones de Arocena y Sutz, (2000, 2003), es posible –y metodológicamente pertinente– utilizar el concepto Sistema Nacional de Innovación para el estudio de períodos históricos previos al desarrollo de dicho concepto en países periféricos. A su vez, los abordajes teóricos que han desarrollado un enfoque sistémico de la innovación tecnológica (evolucionistas, neoschumpeterianos), enfatizan la dimensión social, política e institucional de los procesos de difusión e innovación tecnológica. En todo caso el análisis del papel jugado por los distintos actores (sector público, centros de investigación, productores) en Nueva Zelanda y Uruguay a partir de 1870, permite valorar su

---

<sup>56</sup> El cercamiento de los campos, asociado a otros factores de carácter institucional, contribuyó a la consolidación de los derechos de propiedad sobre tierras y ganados además de permitir un uso más racional de las pasturas y ahorrar mano de obra. Las transformaciones institucionales que ambientaron el desarrollo de relaciones capitalistas en el medio rural estuvieron asociadas al fortalecimiento del poder del Estado y a la creación de una intensa legislación orientada a hacer efectivos los derechos de propiedad sobre los factores productivos. Entre la legislación que procuró efectivizar el respeto de los derechos de propiedad sobre tierras y ganados destacamos: El Código Rural de 1875, el Reglamento General de Policías Rurales de 1876, la creación de la Oficina General de Marcas y Señales de Ganado en 1877; la creación del Registro de Propiedades Departamentales y Seccionales en 1879; la Ley Represora de la Vagancia y el Abigeato de 1886.

importancia en la conformación de las trayectorias tecnológicas seguida por la ganadería en ambos países.

### VII.3.1 Nueva Zelanda

En Nueva Zelanda se creó un sistema de investigación y difusión de conocimiento agronómico desde la última década del siglo XIX. En 1893 el gobierno creó el Departamento de Agricultura con el propósito de promover el desarrollo agropecuario, la investigación científica y la comercialización de los productos agrarios. Contó con cinco direcciones: Industria Animal (1893), Investigación animal (1939), Lechería (1893), Extensión (1893) y Horticultura (1893) (Cuadro VII.6).

Las investigaciones sobre pasturas estuvieron dirigidas por el biólogo Alfred Cockayne y fueron desarrolladas de manera sistemática en la década de 1910 en la estación agronómica que el Departamento de Agricultura estableció en la región de Palmerston North. Los trabajos de investigación fueron coordinados con la Universidad de Lincoln. El principal objetivo de este centro de investigación fue hallar las especies de gramíneas capaces de aprovechar las mejores condiciones de fertilidad del suelo, logradas a partir del uso de fertilizantes fosfatados. Fueron creadas varias áreas de experimentación con miles de gramíneas y tréboles seleccionados de diversas regiones del país. Tras un largo proceso de selección se obtuvieron gramíneas de mayor duración, capaces de resistir el pasaje de las estaciones, y distintos tipos de tréboles que permitieron fijar naturalmente el nitrógeno al suelo. Finalmente las semillas fueron producidas masivamente y comercializadas para abastecer a los productores, en tanto la difusión de estos hallazgos contó con un intenso programa de extensión desarrollado por el Departamento de Agricultura.

En 1926 fue creado el Departamento de Investigación Científica e Industrial (DSIR), encargado de la investigación básica y de coordinar las actividades de los laboratorios y los centros experimentales. Con la creación del DSIR hubo una suerte de división del trabajo, éste coordinó los trabajos de investigación y el Departamento de Agricultura ejecutó sus ensayos y experiencias. El DSIR tenía como cometido el apoyo y seguimiento de la investigación realizada por otros organismos. Sin embargo en la práctica su rol excedió su cometido inicial y en la década del 30, especialmente con el gobierno del Partido Laborista (1935) comenzó a jugar un papel importante como actor en la investigación agrícola nacional (Galbreath, 1998). Tal fue su contribución que se transformó en uno de los organismos científicos líderes, ocupando cerca de la mitad del gasto del gobierno en investigación científica en esa época.

A partir de la creación del DSIR los gastos en investigación y desarrollo agrícola representaron 0,03 % de la producción total en 1927, alcanzando 0,14 % en 1940. En este año representó el 0,5 % del gasto público y el 7 % de los ingresos públicos provenientes del arrendamiento de tierras públicas.<sup>57</sup>

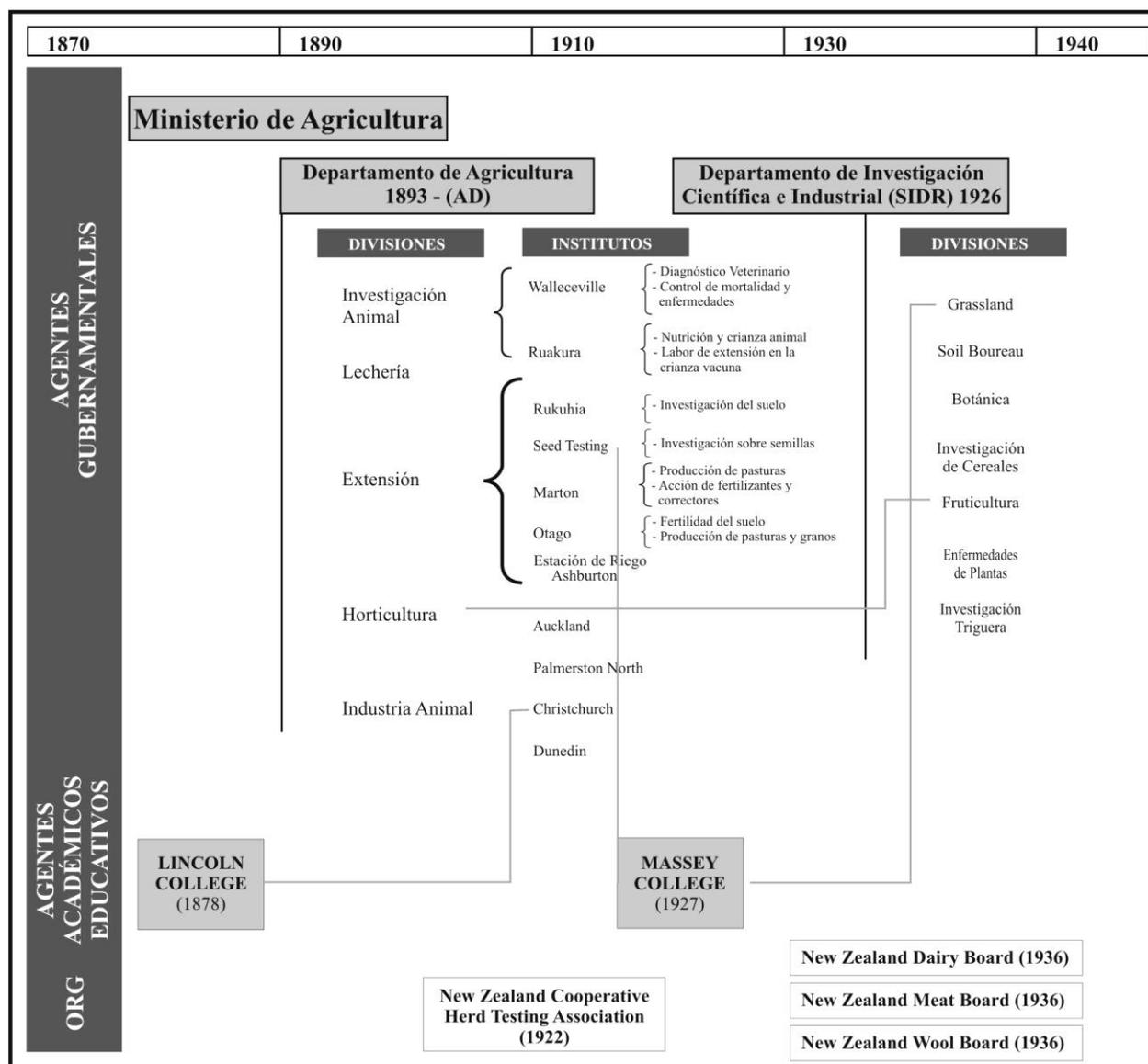
Los centros experimentales del Estado funcionaron de manera coordinada con las Universidades y, en muchos casos, compartieron sus instalaciones. Las Universidades más importantes fueron Lincoln College, fundada en 1880 en Canterbury, y Massey College, fundada en 1927 en la

---

<sup>57</sup> Estimación propia basada en Robin (2000), Cuadro I.6.13, *Nominal annual expenditure agricultural Research and Development*; Prichard (1970: 429); Gastos e ingresos del gobierno: Cuadro VIII.2 del capítulo VIII “Estimación de los ingresos fiscales de Nueva Zelanda por arrendamiento de tierras públicas y ejercicio contrafáctico para el caso uruguayo”

región de Palmerston North. Massey College fue creada a partir de dos centros experimentales dependientes de la Sección de Extensión del Departamento de Agricultura: la Estación de prueba de semillas (*Seed Testing Station*), encargada de la comprobación y certificación exacta de las líneas de semillas (gramíneas, leguminosas y cereales) y la División de Pasturas (*Grassland División*), a cargo de la investigación del suelo y de diversos tipos de gramínea. Estos centros experimentales se incorporaron posteriormente al DSIR.

**Cuadro VII.7**  
**NUEVA ZELANDA - Mapa de instituciones de investigación y apoyo al sector agropecuario**



**Fuente:** Elaboración propia con base en Davie (1960); Hawke (1985, 1999); Prichard (1970); Greasley, – Oxley (2004); Statistics New Zealand (2002)

Por su parte, la Dirección de Investigación Animal del Departamento del Agricultura contó con dos centros de investigación en la Isla Norte; uno orientado al diagnóstico veterinario y el otro a la nutrición y crianza del ganado. La División de Extensión del Departamento de Agricultura contó con un área experimental en Marton especializada en la producción de pasturas y en la acción de fertilizantes y correctores del suelo. De esta sección dependió también la estación de riego de la Isla Sur que proveyó agua a las regiones más secas de la Isla.

Desde el comienzo del siglo XX Nueva Zelanda mostró mejores resultados que Uruguay en el control del estado sanitario del ganado. El mismo gobierno neozelandés encargó el control de las epizootias a la División de la Industria Animal del Departamento de Agricultura en el año 1908. En el país no se conocieron las principales enfermedades que azotaron al ganado en Uruguay, según informan técnicos uruguayos del Ministerio de Ganadería y Agricultura que visitaron Nueva Zelanda en la década de 1950 (Davie, 1961: 259). Además del eficiente control de las enfermedades y del trabajo de extensión que realizaron los veterinarios del Departamento de Agricultura, con los productores neozelandeses, la condición insular del país habría supuesto una gran ventaja para el control sanitario del ganado.

### VII.3.2 Uruguay

Las iniciativas públicas de apoyo al sector en Uruguay entre 1870 y la primera década del siglo XX fueron escasas. Apenas es posible destacar la creación de la Dirección de Agronomía en el año 1876; la creación del Departamento de Ganadería y Agricultura en 1895 bajo la dirección del Ministerio de Fomento, de escaso impacto por falta de recursos materiales y humanos; la creación de la Escuela Agraria y Granja Experimental de Toledo en 1896; y la creación de los Registros Genealógicos, que en 1902 el gobierno encomendó a la ARU (Asociación Rural del Uruguay) (Cuadro VII.8).

Entre los años 1870 y 1907 no hubo una política pública sistemática de apoyo al sector agropecuario, exceptuando las reformas institucionales que consolidaron el respeto de los derechos de propiedad y las exoneraciones impositivas a la importación de alambres para el cercado de los campos. La incorporación de nuevas tecnologías asociadas al mejoramiento genético del ganado fue realizada por los productores de manera espontánea, con escasos o nulos conocimientos agro-técnicos y sin el apoyo de centros públicos o privados<sup>58</sup> para la difusión y adaptación de las nuevas tecnologías.

Las primeras iniciativas del sector público orientadas al desarrollo de la investigación y difusión de conocimiento agrario estuvieron relacionadas con la creación de ámbitos formales de investigación durante los gobiernos batllistas (1903 – 1916). En ese período se crearon las Facultades de Agronomía y Veterinaria a las que se incorporaron destacados investigadores extranjeros<sup>59</sup>. En 1911 se establecieron tres estaciones agronómicas en los departamentos de Cerro Largo, Salto y Paysandú y en 1914 el "Instituto Fitotécnico y Semillero Nacional" dirigido por Boerger. Entre 1906 y 1913 hay registros de, al menos, 55 científicos extranjeros, fundamentalmente alemanes y norteamericanos, que trabajaron en Uruguay (Finch, 1992: 45).

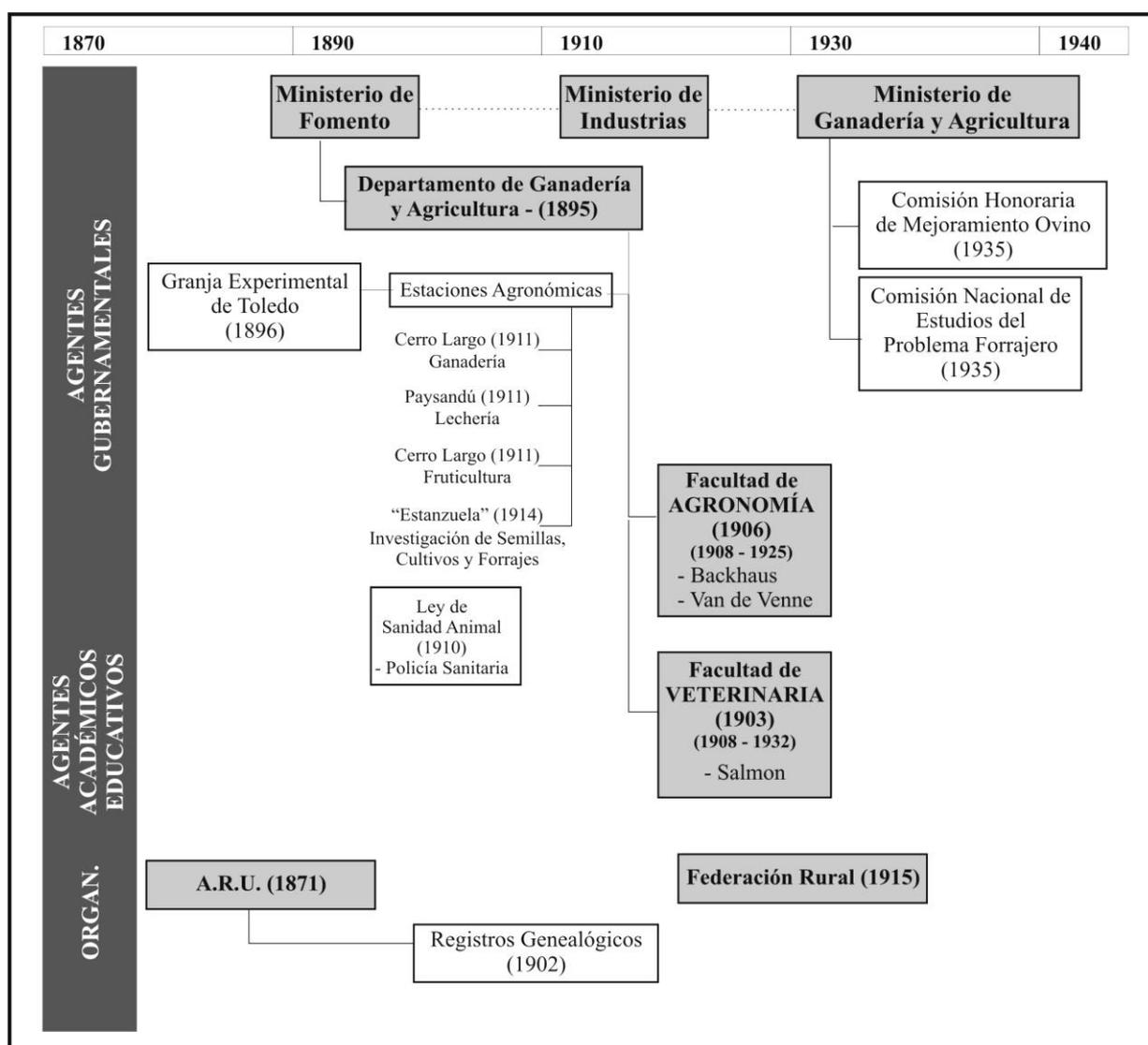
Finch (1992) señala que en dicho período el Estado procuró crear equipos de investigación para ampliar los muy escasos conocimientos del medio, el clima y el suelo. Estos trabajos estuvieron fuertemente sesgados por la generación de conocimientos orientados al desarrollo de las actividades agrícolas y no ganaderas, en virtud de la preocupación del gobierno por diversificar la producción rural, promover una estructura productiva más intensiva en el uso de mano de obra y limitar el poder de la clase terrateniente. A pesar del corto alcance de tales iniciativas, éstas sentaron las bases de las investigaciones que fueron retomadas en la década de 1930, cuando el problema del estancamiento de la ganadería se incorporó a la agenda pública e impulsó esfuerzos conjuntos del gobierno y de los ganaderos.

<sup>58</sup> El alcance de las publicaciones de la Asociación Rural fue ciertamente limitada entre una población rural muy poco calificada y en general analfabeta.

<sup>59</sup> Backhaus y Van de Venne, a la Facultad de Agronomía y Salmon a la Facultad de Veterinaria.

Desde que en el año 1917 el Poder Ejecutivo encomendó al laboratorio agronómico de la Facultad de Agronomía un completo estudio de plantas forrajeras indígenas, hasta 1935 cuando se creó la Comisión Nacional de Estudios del Problema Forrajero (CNEPF), no hubo ninguna iniciativa para avanzar en el problema del estancamiento de la productividad de la tierra. La Comisión estuvo integrada por representantes de las gremiales rurales, del recientemente creado Ministerio de Ganadería y Agricultura y de la Facultad de Agronomía, y fue presidida por Boerger. El principal cometido de la Comisión fue solucionar el problema de la insuficiencia forrajera de los campos y orientar los esfuerzos hacia el mejoramiento de las pasturas naturales. De este modo, fue retomada la línea de investigación que había desarrollado Van de Venne desde 1909, procurando determinar la productividad y la capacidad alimenticia de las pasturas en todo el país. La Comisión concluyó que era preciso el mejoramiento sistemático de las praderas naturales, descartando definitivamente cualquier otro método.

**Cuadro VII.8**  
**URUGUAY - Mapa de instituciones de investigación y apoyo al sector agropecuario**



**Fuente:** Elaboración propia con base en Davie (1960); Campal (1969); Finch (1980, 1992); Millot y Bertino (1996); Bertino y Tajam (2000); Moraes (2001) VET 1903

Asociado al problema forrajero el estado sanitario de los animales constituyó una importante limitación para el incremento de la productividad ganadera. La creación de la Policía Sanitaria de Animales en 1910, no tuvo un éxito inmediato en la eliminación de las principales enfermedades

(rabia, carbunco, tuberculosis, viruela, sarna, fiebre aftosa, brucelosis, garrapata<sup>60</sup>), muchas de las cuales fueron endémicas a lo largo del siglo XX.

#### VII.4 A modo de síntesis.

En este capítulo buscamos caracterizar la evolución del sector ganadero en ambos países, construir indicadores de productividad, identificar las trayectorias tecnológicas seguidas por la ganadería en cada país y determinar la importancia y el papel jugado por los sistemas nacionales de innovación en la determinación de dichas trayectorias.

Los principales resultados obtenidos indican que, en el último cuarto del siglo XIX, Uruguay presentó mayores niveles que Nueva Zelanda en relación a su dotación ganadera, al área destinada al pastoreo animal y a la productividad de la tierra. A lo largo del siglo XX, mientras Uruguay mantuvo relativamente estancados los niveles de estos factores, Nueva Zelanda duplicó el área de pastoreo animal, multiplicó varias veces la dotación ganadera e incrementó de forma sistemática la productividad de la tierra, superando varias veces los niveles presentados por Uruguay.

La comparación de indicadores de productividad física de la ganadería (lana por animal y carne equivalente por hectárea) señala que ambos países registraron un incremento de la productividad hasta las primeras décadas del siglo XX. Sin embargo, Nueva Zelanda presenta niveles más altos que Uruguay desde que se dispone de información comparable (comienzos del siglo XX), incrementándose esta brecha en el largo plazo.

En el caso uruguayo, los rendimientos físicos de la ganadería se incrementaron, entre 1870 y la segunda década del siglo XX, como consecuencia de las mejoras genéticas logradas en el stock ovino y bovino, y de una mejor utilización de la pradera natural. El aumento del producto ganadero se basó en el esfuerzo aislado de los productores. El sector público jugó un papel marginal en este proceso, concentrando sus esfuerzos en la promoción de los cambios institucionales que permitieron la definición de los derechos de propiedad sobre los factores productivos. A partir de la Primera Guerra Mundial, el producto ganadero creció lentamente, por debajo del ritmo de crecimiento de la población. El principal factor que determinó el estancamiento de la ganadería en el largo plazo fue la saturación de la pradera natural y la ausencia de incentivos (públicos y privados) para mejorar la productividad de la tierra.

Nueva Zelanda basó su producción ganadera en razas puras importadas de Gran Bretaña y en el desarrollo de razas propias. El aumento sostenido del producto ganadero se habría basado en el aumento de la productividad de la tierra. El mejoramiento de la pradera natural y la creación de praderas artificiales fueron posibles por el esfuerzo coordinado de los productores y el sector público, por los esfuerzos institucionales en investigación y extensión, y por el desarrollo de actividades ganaderas intensivas en capital.

El rol del Estado, en referencia al agro, es un factor diferenciador clave entre ambos países. En Uruguay el Estado ha jugado un rol esencial en las luchas sanitarias para combatir enfermedades animales relevantes para la inserción en mercados internacionales, así como en la investigación en pasturas y cultivos y también en investigación relacionada a la salud animal. Sin embargo, estos esfuerzos han sido marcados por su discontinuidad, impidiendo una acumulación sostenida

---

<sup>60</sup> Un completo informe del estado sanitario del ganado en Uruguay y de las medidas adoptadas en el período 1911 – 1943 puede ser consultado en Bertino y Tajam (2000) DT 3/00

en el largo plazo. A modo de ejemplo, el esfuerzo por contar con técnicos y profesionales extranjeros reconocidos internacionalmente tuvo su impulso en las primeras décadas del siglo XX, impulso que fue luego abandonado.

En Nueva Zelanda, el Estado ha tenido una estrategia que buscó priorizar y apoyar ciertas áreas relacionadas al agro, como el control y la seguridad sanitaria de sus fronteras, la investigación de pasturas, y de industrias como la láctea. Una característica fundamental de las políticas de apoyo a la gestión e investigación agropecuaria de ese país ha sido la continuidad en el tiempo. Por otra parte, el esfuerzo por integrar la investigación animal con la de plantas y pasturas ha signado particularmente las estructuras de investigación y desarrollo. La cuestión sistémica no es solamente una herramienta analítica para analizar y evaluar la realidad agropecuaria del país, sino que es una práctica sostenida por los actores involucrados. Las agendas de investigación, los investigadores y las organizaciones de investigación y de apoyo enfocaron el agro como un sistema en el que interactúan elementos vinculados a animales, plantas e individuos. Los productores agropecuarios también han sido actores de los desarrollos tecnológicos en Nueva Zelanda, en tanto se han involucrado y comprometido recursos para adaptar y generar tecnologías acordes a sus necesidades y expectativas. El Estado ha sido un actor importante en la articulación con otras organizaciones y actores vinculados a los productores agropecuarios y las Universidades.

Las prácticas asociativas entre industria, investigación y Estado han caracterizado buena parte del tejido institucional de Nueva Zelanda, a lo largo del período estudiado. Consejos sectoriales de carne, leche, lana, organizaciones intermedias de apoyo a productores, organizaciones de investigación como universidades y también institutos públicos, agentes de políticas, y productores se relacionan a través de múltiples y variadas instancias institucionales que han hecho de este entramado un sistema dinámico.

Las similares condiciones naturales que presentaron ambos países para la producción ganadera a comienzos del período se han ido diluyendo a lo largo del siglo XX. Seguramente diversos factores intervinieron en este proceso. En este capítulo hemos priorizado, y enfatizado, los aspectos institucionales, a partir de un enfoque sistémico del cambio tecnológico, que han contribuido con tales divergencias<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Un análisis de estos procesos considerando un período más extenso (1870 – 2000) puede consultarse en Álvarez y Bortagaray (2004 y 2007)

## **Capítulo VIII: DISTRIBUCIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD**

Como ha sido señalado en el capítulo I, los enfoques institucionalistas afirman que las instituciones determinan la estructura de incentivos que regula el comportamiento de los agentes económicos. Estos enfoques postulan, también, que los derechos de propiedad son una institución clave para el intercambio y para el funcionamiento de los mercados; que la especificación de los derechos de propiedad, y su eficiente cumplimiento, brindan las garantías necesarias para el desarrollo de las actividades económicas; y que constituyen una variable crítica del cambio tecnológico y de la acumulación de capital. Las instituciones dependen de la configuración de un orden jurídico-político estable y consensuado, y de un Estado con el “imperio” para determinar y hacer cumplir tales derechos. (Acemoglu et al, 2004; Commons, 1950; Hodgson, 1996, 2001; North, 1981, 1984, 1993, 1995, 1999).

Partiendo de estas consideraciones, buscamos comparar los procesos históricos de distribución de tierras en Nueva Zelanda y en Uruguay desde el período colonial hasta las primeras décadas del siglo XX; los procesos de consolidación de los derechos de propiedad y su importancia en la conformación de los mercados de factores; la estructura de la propiedad territorial y los sistemas de tenencia de la tierra. Suponemos que estos procesos determinaron, en cierto modo, la distribución del ingreso y la estructura de incentivos que condicionaron el accionar de los agentes económicos hacia la búsqueda de beneficios (capitalistas) o hacia la búsqueda de renta, y que influyeron, también, sobre los procesos de cambio tecnológico, incremento de la productividad y acumulación de capital.

### **VIII.1 Distribución de tierras públicas y conformación de derechos de propiedad**

#### **VIII.1.1 Nueva Zelanda**

La historiografía neozelandesa ha destacado el proceso de distribución de tierras en Nueva Zelanda como un factor “idiosincrásico” en la conformación de una sociedad agraria con altos niveles de vida. La distribución de tierras fue un recurso económico y político, de gran importancia para el Estado en el siglo XIX, a partir de la cual se conformó una estructura de derechos de propiedad eficiente que vinculó la propiedad, o tenencia de la tierra, con su explotación productiva.

En 1840 la Corona británica suscribió el Tratado de “Waitangi” con los jefes de las principales tribus maoríes. En el artículo II del tratado, la Corona británica reconoció los derechos de propiedad individual y colectiva de los maoríes sobre sus tierras. Por su parte, las comunidades maoríes cedieron a la Corona británica la soberanía de “Aotearoa” (denominación maorí de Nueva Zelanda) y los derechos exclusivos para la compra de sus tierras.

El tratado constituyó un hito fundacional de la historia neozelandesa. Sin embargo, los acuerdos allí asumidos fueron sistemáticamente incumplidos por los sucesivos gobiernos. McAloon (2002) señaló que la historiografía neozelandesa puso poco énfasis en el despojo territorial sufrido por la población maorí, destacando, fundamentalmente, el esfuerzo de los pioneros británicos por adaptarse al medio y transformar el paisaje natural.

El proceso de distribución de tierras, entre los colonos blancos, se desarrolló a partir de la tradición legal británica. Esta exigía que los títulos de propiedad certificaran el origen Real de las

tierras. No se permitía a los colonos comprar tierras de los maoríes; para ello era necesaria la intermediación de la Corona. Las autoridades coloniales, y luego los representantes del gobierno autónomo, crearon un marco jurídico que ordenó y reguló el proceso de expropiación de tierras a la población maorí y la entrega de títulos de propiedad a los colonos europeos.

Entre 1840 y 1860 el proceso de distribución de tierras acompañó la llegada de los inmigrantes británicos. El Estado controló rigurosamente el proceso de distribución de tierras, facilitando a amplio sectores de la población el acceso a la explotación de tierras públicas, por medio de la venta o del arrendamiento por largos períodos. El Estado exigió, como contrapartida, el cumplimiento de ciertas condiciones, entre las que se destacan la explotación efectiva de los predios adjudicados, el mejoramiento de las tierras incultas, la conservación de los suelos y la recuperación de las tierras erosionadas (Prichard, 1970; Hawkes, 1985, 1999) (ver anexo VIII, Cuadro VIII.1).

En la década de 1870, en el contexto de una reforma política y administrativa que eliminó el sistema provincial en Nueva Zelanda y centralizó la estructura del Estado, se estableció el sistema de *Torrens* para el registro de la propiedad de la tierra, simplificando y tornando más ágiles y económicas las transacciones de compra y venta de tierras.

El proceso de democratización política iniciado en la década de 1890 (ver capítulo IV), con la universalización del sufragio masculino y femenino, estimuló el desarrollo de políticas que democratizaron el acceso a la tierra a una población en fuerte crecimiento. A partir de 1890, un intenso proceso de distribución de tierras fue posible por la ampliación de la frontera territorial. Al mismo tiempo, el gobierno procuró dividir las grandes propiedades, lo que contribuyó a ampliar la oferta de tierras. Con este objetivo se sancionó *The Land & Income Tax* (1891) que estableció un impuesto progresivo a la propiedad territorial para tres categorías de contribuyentes. Keall (2001) estima que este impuesto representó, en 1922, el 10 % de los ingresos del Estado. Por su parte, *The Lands for Settlement Acts* de los años 1892 y 1894 fueron piezas legales claves para la distribución de tierras públicas durante la última década del siglo XIX y primera década del siglo XX. El primero estableció la abolición del sistema de venta a plazos e incorporó el arrendamiento de tierras públicas, con promesa de compra, de predios que no podían superar las 8.000 hectáreas. El plazo del arrendamiento fue de 10 años, con opción de compra, y podía renovarse hasta 25 años. Luego de este período el productor podía aspirar a ocupar el predio en perpetuidad (900 años). Por este mecanismo el productor fue, en los hechos, el propietario de la tierra, manteniendo el Estado el derecho de recaudar renta, controlar la residencia del productor y exigir mejoras en el predio. Por la misma ley el gobierno destinó 50.000 libras al año para expropiar tierras y promover la división de los latifundios, ampliando esta cifra hasta 250.000 libras anuales en 1894.

La estimación de los ingresos del Estado neozelandés, por el arrendamiento de las tierras públicas en los años 1892 y 1894, que presentamos en la sección VIII.2 de este capítulo, permite afirmar que el monto destinado a las expropiaciones fue similar a los ingresos del Estado por este concepto. El Estado adquirió y distribuyó tierras, contribuyendo a la división de los latifundios, especialmente en la Isla Norte. La extensión de los latifundios disminuyó de 3,2 millones de hectáreas en 1891 a 1,4 millones de hectáreas en 1910, habiéndose duplicado en el período la superficie ocupada. Estas políticas públicas buscaron promover el establecimiento de población en el medio rural y estimular la producción intensiva de la tierra (Greasley and Oxley, 2003). Se ha interpretado, también, que otros factores puramente económicos promovieron la división de las grandes propiedades. Hawke (1985: 95) señala que la incorporación de las técnicas de refrigeración en la fase productiva, hizo posible el desarrollo de actividades intensivas en capital como la lechería en las pequeñas propiedades, lo que habría contribuido también a la división de las propiedades rurales.

Finalmente, en 1907 *The National Endowment Act* dispuso la ampliación de la oferta de tierras públicas para arrendamiento en 2,9 millones de hectáreas, a los efectos de obtener recursos para financiar la educación pública y la pensión a la vejez, en vigor desde 1894.

En suma, el Estado neozelandés fue capaz de establecer derechos de propiedad claramente definidos, desde los primeros tiempos de la colonización. Aseguró los derechos de propiedad de los colonos sobre sus tierras, tuvo amplio control político y económico sobre las tierras públicas conservando, en promedio, el 40 % de las tierras en producción (ver Cuadro VIII.1) y desincentivó, a través de diversos mecanismos jurídicos, la concentración de la tierra y su control por una elite terrateniente.

**Cuadro VIII.1**  
**Evolución de la propiedad pública y privada de la tierra**

NUEVA ZELANDA			URUGUAY				
Propiedad Privada	Tierras Públicas	TOTAL	Propiedad Privada	Tierras Públicas	TOTAL		
años	%	%	años	%	%		
1881	67,8	32,2	100	1830	19,6	80,4	100
1891	64,0	36,0	100	1835	30,7	69,3	100
1913	51,4	48,6	100	1836	42,2	57,8	100
1929	58,6	41,4	100	1878	75,0	25,0	100
1930	58,5	41,5	100	1894	79,3	20,7	100
1940	60,7	39,3	100	1931	88,5	11,5	100

**Fuentes:** URUGUAY - Elaborado con base en: Acevedo, Eduardo (1933; Tomo 1: 504, 505; Tomo 5: 71); Bertino, M – Bucheli, G. (2000; 33); Libro del Centenario (1925: 99). NUEVA ZELANDA - Prichard (1970; 138, 334); *The statesman's year-book* (1930; 411), (1931; 411), (1932, 413), (1933; 416), (1935, 429), (1937, 439).

**Comentario:** El total de tierras en Nueva Zelanda corresponde a tierras ocupadas en explotación. No se incluyen las áreas en reserva, ni las tierras públicas disponibles no adjudicadas.

## VIII.1.2 Uruguay

El proceso de apropiación de la tierra en Uruguay, así como los orígenes y la evolución de la estructura de la propiedad territorial, fueron temas de especial interés de la historiografía a partir de la década de 1960 (Devoto, 1957; Barrán y Nahum, 1967, 1969, 1971, 1972; Touron et al., 1967; Millot y Bertino, 1996; Vázquez Franco, 1986, 2005; Touron y Alonso, 1986, entre otros)<sup>62</sup>. La tesis, que inspiró aquella línea de investigación, establecía –en algunos casos de

<sup>62</sup> Recientes trabajos (Caravaglia y Gelman, 1997; Barsky y Pucciarelli, 1997; Barsky y Djenderedjian, 2003; Moraes, 1998, 2005) han cuestionado la visión tradicional de las estructuras agrarias en el Río de la Plata. En esta visión confluyeron múltiples tradiciones analíticas a lo largo del siglo XX (tan dispares como la historiografía clásica liberal, el estructuralismo latinoamericano y la historiografía marxista). La visión tradicional centró sus principales argumentos en una estructura agraria fuertemente centralizada, asociada a la producción ganadera, que hacía del paisaje rural un verdadero páramo humano y que habría provocado conductas rentistas de baja productividad en las grandes propiedades rurales (Caravaglia y Gelman, 1997). En esta visión, la única forma de acceso a la tierra para los pequeños productores agrícolas habría sido el arrendamiento, la agricultura habría estado subordinada a la ganadería y el pequeño arrendatario al terrateniente. El abordaje tradicional enfatizó la relación entre los procesos históricos de apropiación del suelo y una economía agropecuaria basada en la gran propiedad rural como determinante de la preeminencia de la renta del suelo como mecanismo central de apropiación del excedente (Barsky y Pucciarelli, 1997).

La revisión crítica de la denominada visión tradicional del agro se apoya en el desarrollo de investigaciones multidisciplinarias con horizontes temporales y geográficos más acotados, y en el examen de diversas fuentes que garantizan un abordaje más complejo de la historia agraria. El paisaje agrario que surge de estos nuevos trabajos revela la existencia de estructuras sociales y productivas más complejas. En el caso del agro pampeano argentino, se

manera más explícita que en otros- que la estructura de la propiedad territorial altamente concentrada y el escaso aumento de la productividad del sector agropecuario, estaban en la base del mal desempeño de largo plazo de la economía uruguaya. Los períodos históricos que concentraron la atención de los historiadores, sobre la evolución de la propiedad de la tierra, fueron la última etapa del período colonial (1777-1811), el proceso revolucionario hasta la conformación del Estado uruguayo (1811-1830) y los primeros años de vida independiente (1830-1838)<sup>63</sup>. El tema fue abordado de manera intermitente en etapas posteriores, destacándose el período de reorganización del país tras la Guerra Grande y el período de la *modernización* en la década de 1870.

### VIII.1.2.1 La herencia colonial.

El Derecho Indiano establecía que el propietario de la tierra en América era el Rey por derecho de Conquista (Ots Capdequi, J. 1946: 157). El *repartimiento* y la *gracia* o *merced real* fue el título originario para adquirir la propiedad de la tierra. La norma definía que el derecho a la propiedad de la tierra, adjudicada por la Corona, estaba sujeto al cultivo y a la ocupación del beneficiario por un plazo que no podía ser inferior a los cuatro años. Hacia fines del siglo XVI se aplicaron, además, los mecanismos de *subasta pública*<sup>64</sup>, para adjudicar en propiedad tierras realengas, y la *composición*<sup>65</sup> para el caso de las tierras que estuvieran ocupadas y bajo cultivo por un plazo no inferior a los diez años. La Real Instrucción de 1754 admitió “la antigua posesión, como causa de justa prescripción” (Ots Capdequi, J. 1946: 53), esto es, el otorgamiento automático de la propiedad para las tierras ocupadas antes del año 1700. Como señala Ots Capdequi (1946) todo el derecho indiano, que reguló la distribución de tierras, estuvo condicionado por la defensa del interés económico –exigencia de la posesión efectiva y explotación de la tierra-, y del interés fiscal -remates públicos y moderada composición-. Sin embargo, a lo largo de toda la vida jurídica colonial, se puede observar un claro divorcio entre el derecho y las situaciones de hecho, entre lo que establecía la legislación y la realidad histórica.<sup>66</sup>

El proceso de distribución de tierras y de definición de los derechos de propiedad en la América Española se desarrolló de manera simultánea al largo proceso de conquista y colonización que, *grosso modo*, podemos situar entre comienzos del siglo XVI y principio del siglo XVIII. La laxitud temporal y espacial del proceso provocó la existencia de diversos criterios para la aplicación de las normas del Derecho Indiano que definían los mecanismos de acceso a la

---

fue desarmando la imagen de la subordinación de la agricultura por la ganadería, de una agricultura basada solamente en la pequeña chacra de arrendatarios, apareciendo diversos estratos de mediana y gran burguesía propietaria o arrendataria dedicada a la agricultura. En el caso de Uruguay los trabajos de Moraes (2005) dan cuenta de la existencia de mercados de factores y circuitos comerciales complejos en la región comprendida por el norte del actual territorio uruguayo, sur del Brasil y litoral argentino en la segunda mitad del siglo XVIII, que ponen en evidencia un paisaje rural más rico y complejo desde el punto de vista económico y demográfico. No obstante, y más allá de estas consideraciones, la gran propiedad rural fue una nota dominante, aunque no exclusiva como muestra esta clase de investigaciones, de la producción ganadera orientada a los mercados externos, fundamentalmente en las últimas décadas del siglo XIX, cuando se consolidaron las relaciones capitalistas de producción en el medio rural.

<sup>63</sup> En este período, el tema ha sido estudiado intensamente. La propiedad de la tierra fue un factor de inestabilidad jurídica y conflicto social para el nuevo Estado, como consecuencia de la indefinición de los derechos de propiedad luego de la caída del régimen jurídico indiano, de los intentos de conformación de una nueva legalidad en el período revolucionario y de las políticas de tierras del período de la dominación luso-brasilera.

<sup>64</sup> Real Cédula de 1591

<sup>65</sup> Pago por la tierra ocupada que en general no excedía el 50 % de su precio.

<sup>66</sup> “En buen parte /Las Leyes de Indias/ fueron dictadas más que por juristas y hombres de gobierno, por moralistas y teólogos”. (Ots Capdequi, 1946: 17)

propiedad de la tierra. En el Río de la Plata, la distribución de tierras asumió formas particulares como región de tardía colonización, pobre en recursos minerales, con escasísima población originaria, y, en el caso de la Banda Oriental, territorio de enfrentamiento de los imperios español y portugués por la definición de sus límites territoriales. Estos factores le imprimieron a la región un carácter particular en el proceso de ocupación y apropiación de la tierra.

El proceso de distribución de tierras en la Banda Oriental generó, como en gran parte de América, el *latifundio* como forma de propiedad y explotación económica.

“El abuso con que hasta entonces se había procedido en la concesión de tierras realengas, sin medida, deslinde ni avalúo, sin tener en cuenta las posibilidades económicas del solicitante y sin que unos supieran lo que pedían ni los otros los que otorgaban, era la principal dificultad para que mucha parte que se halla inculta, se pudiera hacer civil y habitable” [Informe del Oidor Mon y Velarde, 1786, citado por Vázquez Franco (1986: 13)]

Las disposiciones legales que se aplicaron en la Banda Oriental para la distribución de tierras, en la primer mitad del siglo XVIII, fueron: *el repartimiento* a los pobladores de las primeras ciudades establecidas en el territorio<sup>67</sup>; *la gracia o merced real*, que benefició a los favoritos de las autoridades españolas con inmensas extensiones de tierra; la *venta*, que supuso un largo, caro y complicado trámite que debía realizarse ante las autoridades residentes en la ciudad de Buenos Aires; y la *composición*, mecanismo que exigía la previa ocupación y explotación de la tierra. No fue común la *subasta pública*, ni el cumplimiento de la exigencia de ocupación para adquirir títulos de propiedad. En la segunda mitad del siglo XVIII, el proceso de apropiación de la tierra adquirió nuevo impulso, como consecuencia del desplazamiento hacia el norte de las comunidades indígenas; de la aplicación de la Real Instrucción de 1754, que derogó la exigencia de la confirmación real de los títulos de propiedad; y de la *Pragmática de Libre Comercio* de 1778, que otorgó mayores posibilidades a la exportación de la producción de materias primas, fundamentalmente, de cueros vacunos. En general, la apropiación de la tierra se desarrolló en el marco de la indefinición jurídica y de las situaciones de *facto*. La simple denuncia de la tierra para su adquisición, ante las autoridades españolas, o la mera ocupación, fueron las situaciones más comunes.

La indefinición de los derechos de propiedad y la consolidación del latifundio, en el período colonial, se debieron a la combinación de tres factores: una muy escasa población esparcida en el territorio, con una relación desproporcionadamente alta entre tierras y habitantes (6,67 kilómetros cuadrados por habitante en el año 1800)<sup>68</sup>; una economía de tipo extractiva, donde la principal riqueza la constituía el ganado vacuno y no la tierra como medio de producción; y la debilidad del Estado español, que procuró consolidar la frontera territorial, frente al expansivo Imperio Portugués, otorgando títulos de propiedad a sus súbditos.

Hacia fines del siglo XVIII la Corona Española procuró resolver la situación de indefinición de la propiedad<sup>69</sup>, el problema de la extensión del latifundio y la consolidación de sus fronteras territoriales, a través del *Arreglo de los campos*. Estos planes fracasaron, pero una disposición

---

<sup>67</sup> A los primeros colonos se les otorgaba un solar en la planta urbana, una chacra en las afueras y una suerte de estancia de media legua de frente por legua y media de fondo, aproximadamente 2.328 hectáreas.

<sup>68</sup> El territorio de la Banda Oriental ocupaba una superficie aproximada de 200.000 kilómetros cuadrados – el Uruguay ocupa actualmente 175.000 kilómetros cuadrados– y, según estimaciones de Félix de Azara (1801) la población ascendía a 30.000 habitantes en 1800

<sup>69</sup> A través de la Real Cédula de 1784

del Real Acuerdo de 1805 favoreció la consolidación del latifundio al permitir la venta y composición de tierras realengas hasta un máximo de 48 leguas, esto es, de 149.000 hectáreas.

### VIII.1.2.2 Después de la independencia.

¿Qué proporción de la tierra permanecía en manos de la Corona Española en 1811, último año de la dominación española? Barrán y Nahum (1963; 86) estiman que “[...] por lo menos eran más las tierras realengas que las de particulares y fue el Estado independiente quien donó en mucho mayor grado que la autoridad española, los territorios sin dueño”. En el período revolucionarios (1811 – 1820) las iniciativas por ordenar la propiedad de la tierra<sup>70</sup>, persiguieron objetivos tanto políticos como económicos. En el Reglamento de 1815 se estableció la confiscación de las tierras a los enemigos políticos de la revolución, para su posterior distribución, al tiempo que se procuró garantizar la seguridad de los propietarios. Tras la invasión portuguesa en 1816, la ocupación de la Provincia Oriental y la derrota de las fuerzas revolucionarias, se inició un período en el que se desconoció la validez jurídica de la distribución de tierras del período revolucionario, se reconoció la legítima propiedad de los confiscados por la revolución<sup>71</sup> y se pusieron en venta tierras realengas<sup>72</sup> que fueron adquiridas por portugueses primero y brasileros después, en virtud de sus vínculos con el poder de ocupación. En 1826 el gobierno de las Provincias Unidas del Río de la Plata estableció la prohibición de la venta de tierras públicas, sancionando la Ley de enfiteusis que rigió en la Provincia Oriental luego de su incorporación a las Provincias Unidas del Río de la Plata en el año 1825.

En 1830, cuando Uruguay sancionó su primer Constitución, las tierras fiscales representaban el 80 % del territorio<sup>73</sup>, la frontera territorial había sido alcanzada y el país contaba con una población que apenas superaba los 70 mil habitantes. El acceso a la propiedad de la tierra y la regularización de los ocupantes sin títulos, fue un proceso altamente conflictivo que el Estado no pudo resolver por las presiones de los grandes propietarios, las urgencias fiscales y el poder político y militar de los caudillos, de gran influencia en el medio rural entre los ocupantes y tenedores de títulos imperfectos<sup>74</sup>. A lo largo del siglo XIX, el Estado dilapidó las tierras fiscales y, a comienzos del siglo XX, en el marco de las políticas del batllismo, que buscaron promover la actividad agrícola, aumentar la productividad del sector y disminuir el poder de los terratenientes, se procuró conocer la extensión y ubicación de las tierras públicas, por las cuales no se percibían rentas y que se estima no representaban más del 15 % del territorio<sup>75</sup> (Cuadro VIII.1)

<sup>70</sup> En particular el “Reglamento Provisorio de la Provincia Oriental para el fomento de la Campaña y Seguridad de sus Hacendados” del 10 de abril de 1815.

<sup>71</sup> Resolución de Joao VI del año 1817.

<sup>72</sup> El Bando de 1821 disponía la venta de las tierras realengas.

<sup>73</sup> “Tácitamente era considerada fiscal toda la tierra que no tuviera título de propiedad colonial o cisplatina y los excedentes incluidos dentro de los límites de las propiedades sobre las denuncias” Touron-Alonso (1986; Tomo I; 191)

<sup>74</sup> “La relación con el poder (básicamente el poder de los caudillos) en el período independiente se transformó en instrumento esencial para el reconocimiento de supuestas o reales ‘derechos’ de propiedad o posesión colonial, para la admisión preferente de una denuncia para obtener en enfiteusis o adquirir en propiedad, en definitiva, para asegurar o perder la tierra” Touron-Alonso (1991 Tomo II;: 38)

<sup>75</sup> En su discurso presidencial, Claudio Williman, planteaba como prioridades de su administración:“(...) llevar a cabo el censo general de la República, practicar el catastro, /y/ resolver de una vez el problema tan diferido de las tierras fiscales (...)” Discurso presidencial ante el Parlamento, 1907.

Todo parece indicar que no hubo en Uruguay, durante el siglo XIX, una política de Estado claramente definida para conservar las tierras públicas. Por el contrario, su enorme debilidad política, financiera e institucional determinó que las políticas llevadas adelante, por los sucesivos gobiernos, estuvieran condicionadas por las urgencias del momento. Los primeros gobiernos de Uruguay aplicaron una política que promovió la venta de las tierras públicas en detrimento del sistema de enfiteusis. Entre los años 1830 y 1836 la propiedad privada de la tierra pasó del 20 % al 42 % del total (ver Cuadro VIII.1). Las leyes de los años 1831, 1833 y 1835 promovieron la consolidación de la propiedad privada de la tierra y reglamentaron el sistema de enfiteusis, acotando la extensión de los predios adjudicados y los plazos de tenencia. Durante la Guerra Grande (1839-1851) los gobiernos del “Cerrito” y de la “Defensa”, promovieron una política de confiscación de tierras a los enemigos políticos. Una vez terminado el conflicto se procuró conocer la extensión cierta de las tierras públicas para afectarlas al servicio de la deuda pública, prohibiéndose las denuncias de tierras y las ventas de tierras fiscales. En 1854 se levantó nuevamente la restricción de enajenar tierras públicas y se simplificaron los trámites para que los ocupantes sin título pudieran comprar las tierras. ¿Es que, acaso, se ignoraba que las tierras públicas podían constituir una fuente constante de ingresos fiscales sin necesidad de enajenarlas, la mayoría de las veces, en condiciones desventajosas? Hay testimonios que parecen indicar lo contrario:

“La extinción de la deuda debe buscarse en el cumplimiento estricto de la ley de Presupuesto y no en la tierra pública. La tierra pública debe reservarse para otro destino más provechoso. (...) Arrendadlas a puros ciudadanos ahora a \$100 por año; de aquí a cinco años a 150; de aquí a 10, a 200, y así sucesivamente de modo que con el tiempo y el progreso de la población lleguen a ser un manantial fecundo y perpetuo de las más sólidas rentas de la República, manantial que según la cantidad de las leguas que sean, podrá un día permitirnos disminuir en su mitad y tal vez abolir del todo las de Aduana.” [Juan María Torres, 1855 citado por Eduardo Acevedo (1933, Tomo II: 556)]

Hubo voces, entonces, que a mediados del siglo XIX reclamaron otro destino para las tierras públicas, reivindicándolas como fuente genuina y legítima de recursos para el Estado, así como medio para establecer a la población en el medio rural y detener el avance de la propiedad extranjera de la tierra en el país. La enorme debilidad institucional, política y financiera del Estado uruguayo, la constante inestabilidad política del país y la indefinición de los derechos de propiedad impidieron que prosperaran iniciativas de este tipo. Precisamente, porque la propiedad privada de la tierra estaba mal definida y los derechos de propiedad eran ejercidos de manera imperfecta, la ubicación y extensión de la propiedad pública de la tierra nunca estuvo claramente determinada

La consolidación de los derechos de propiedad en el medio rural comenzó a procesarse en la década de 1870, en el marco de las soluciones autoritarias del militarismo, y como consecuencia de la incorporación de nuevas tecnologías que posibilitaron el monopolio efectivo de la fuerza por parte del Estado y la delimitación de las propiedades rurales con el cercado (alambrado) de los campos (Barrán y Nahum; 1967, 1971; Jacob, 1969; Millot y Bertino, 1996; Moraes, 2001). Este proceso consolidó la gran propiedad rural y las tierras fiscales, en su mayor parte, quedaron incorporadas a los predios cercados. Suponemos que, a partir de la década de 1870, el porcentaje de tierras públicas que informa el Cuadro VIII.1, se encontraban ocupadas por particulares o estaban incorporadas dentro de las grandes propiedades cercadas.

## VIII.2 Ingresos fiscales por tierras públicas y ejercicio contrafáctico

Uno de los fenómenos que llama la atención al comparar el proceso de ocupación del territorio, de distribución de tierras y de definición de los derechos de propiedad de la tierra en Nueva Zelanda y Uruguay, es la proporción de tierras públicas que conservó bajo su control el Estado

neozelandés (Cuadro VIII.1). Por ello, en esta sección, estimamos los ingresos fiscales de Nueva Zelanda por el arrendamiento de las tierras públicas en el período 1892 – 1940. Adicionalmente, realizamos un ejercicio *contrafáctico*, en el que estimamos los ingresos del Estado uruguayo en el caso, hipotético, de haber conservado y arrendado una proporción similar de las tierras públicas de Nueva Zelanda. A su vez, comparamos los resultados del ejercicio *contrafáctico* con los ingresos del Estado uruguayo por el cobro de la contribución inmobiliaria rural en cada año seleccionado (ver Cuadro VIII.2).

### Cuadro VIII.2

#### Estimación de los ingresos fiscales de Nueva Zelanda por arrendamiento de tierras públicas y ejercicio contrafáctico para el caso uruguayo

Años seleccionados	Ingresos del Estado por arrendamiento de tierras públicas		Ingresos del Estado por concepto de contribución inmobiliaria rural	Ingresos del Estado por arrendamiento de tierras públicas a precio de mercado
	Porcentaje del total de ingresos		Porcentaje del total de ingresos	Porcentaje del total de ingresos
	1	2	3	4
	Nueva Zelanda	Uruguay (contrafáctico)	Uruguay	Uruguay (contrafáctico)
1892	13,5	<b>9,6</b>	<b>2,8</b>	<b>50,3</b>
1895	10,5	<b>8,8</b>	<b>2,7</b>	<b>46,3</b>
1911	13,2	<b>19,4</b>	<b>2,3</b>	<b>66,6</b>
1940	6,6	<b>7,2</b>	<b>2,0</b>	<b>26,0</b>

(1) Recaudación del Estado de Nueva Zelanda por concepto del arrendamiento de las tierras públicas como porcentaje del total de ingresos fiscales. Se debe tener en cuenta que en esta estimación no se incluyen los ingresos fiscales por concepto de venta de tierras, impuesto a la propiedad territorial e impuesto a la renta.

(2) Ingresos del Estado Uruguayo, como porcentaje del total de ingresos fiscales, en el caso de haber mantenido el equivalente de tierras públicas de Nueva Zelanda. Precios de arrendamiento ficto calculado con el mismo criterio empleado para Nueva Zelanda: el precio de arrendamiento anual es el 1,25 % del valor de la tierra a precio de mercado.

(3) Recaudación del Estado Uruguayo por concepto de contribución inmobiliaria, como porcentaje de los ingresos fiscales en cada año, considerando solamente las tierras por las que se habría captado renta. Promedio de la contribución inmobiliaria rural de cada año.

(4) Estimación del ingreso del Estado uruguayo, como porcentaje de los ingresos fiscales para cada año, en el caso de que las tierras públicas se hubiesen arrendado a precio de mercado. Promedio anual del precio de los arrendamientos.

**Fuentes:**

**Nueva Zelanda**

1- Precio de la Tierra 1870 –1875: Prichard, L. (1970, 335). 1876 a 1940: Greasley and Oxley (2004; 34).  
 2 - Extensión de tierras de la Corona en acres en años seleccionados: Prichard, L (1970; 137, 138, 194, 335)  
 3- Extensión del total de tierras ocupadas en años seleccionados: Prichard, L. (1970; 137, 138, 194, 335) y Statistics New Zealand (Reports Agriculture Statistics 2002).  
 4- Ingresos totales de la Corona en años seleccionados: Prichard, L (1970; 429)

**Uruguay**

1- Precios de la Tierra: Base de Datos del Programa de Historia Económica y Social. UM. FCS. UdelaR.  
 2- Ingresos del Estado 1870 - 1901: *El libro del centenario* (1925; 373) y *El Uruguay a través de un siglo* (s/f; 151). 1902 - 1938: Dondo, P. (1942) Los ciclos en la Economía Nacional. Cuadro 8 Evolución de las Rentas Pública. 1939-1940: Suplemento Estadístico de la Revista Económica. Departamento de Investigaciones Económicas. BROU  
 3- Ingresos del Estado por Contribución inmobiliaria rural: Millot y Bertino (1996; 364, 365); Bertoni, Reto (2003, 7) "Las finanzas públicas como objeto de estudio y la historia económica". Anuarios Estadísticos (1940; 327, 341)  
 4- Precio de arrendamiento de tierras, promedio anual por hectárea, 1908 y 1911: Barrán y Nahum (1972; Tomo VI, anexo estadístico, 430). 1916 – 1932; BROU - Sinopsis económica y financiera del Uruguay (1933; 53). 1933- 1939 Revista del BROU N°3 (1942). Raúl Jacob (1981; 181)

**Comentarios:**

Las tierras que conservó en propiedad el Estado neozelandés fueron, en su mayoría, tierras de pastoreo que el Estado valuó por debajo del precio promedio de mercado, considerando, entre otras cosas, la calidad de la tierra. El precio de arrendamiento anual de las tierras públicas era el 5% de su valor. No hemos podido recabar información de los precios reales de arrendamiento de las tierras públicas para todos los años seleccionados. Estos vacíos de información los subsanamos suponiendo que el valor de las tierras públicas representaba el 25 % del valor de mercado, sobre lo que calculamos el 5 % para determinar el precio de arrendamiento. Teniendo en cuenta estimaciones puntuales y datos aislados que usamos como referencia (Prichard, 1970; Greasley and Oxley, 1998, 2004), creemos que la estimación es una buena aproximación a la realidad. Manteniendo el mismo criterio, en el ejercicio contrafáctico, asignamos un precio de arrendamiento de las (hipotéticas) tierras públicas en Uruguay (Columna 2) equivalente al 25% del precio de mercado, sobre lo que calculamos el 5%, como precio de arrendamiento.

De la estimación surge que entre 1892 y 1911, período en el que se desarrolló el proceso masivo de arrendamiento de tierras públicas, el ingreso del Estado neozelandés, por concepto de arrendamiento de tierras, representó entre 10% y 13 % de los ingresos totales, cayendo esta proporción hacia 1940. Esto último se debió a la pérdida de importancia relativa del sector agrario en la economía (Columna 1). Sin embargo, podemos afirmar, para todo el período, que las tierras públicas en Nueva Zelanda constituyeron una importante fuente de recursos financieros. Los resultados del ejercicio *contrafáctico* (Columna 2) nos informa que si Uruguay hubiese conservado una proporción similar de las tierras públicas de Nueva Zelanda, el Estado uruguayo hubiese captado el equivalente al 9,6 % y 19 % de sus ingresos totales por concepto de arrendamiento de tierras públicas en los años 1892 y 1911. Si comparamos estas cifras con los ingresos del Estado uruguayo por el cobro de la contribución inmobiliaria rural, en el mismo período, en el territorio equivalente a las tierras públicas de Nueva Zelanda (Columna 3), observamos que en ningún año supera el 3 % de los ingresos fiscales. Si el Estado uruguayo hubiese mantenido en propiedad y controlado una proporción similar a las tierras públicas de Nueva Zelanda, sus ingresos hubieran triplicado o sextuplicado, según el año que se considere, los ingresos obtenidos por el cobro de la contribución inmobiliaria rural en cada año.

Como en Uruguay los precios de la tierra y los precios de los arrendamientos fueron determinados por el mercado, estimamos, adicionalmente, cuánto hubiese cobrado el Estado uruguayo en el caso de haber arrendado una extensión equivalente de las tierras públicas de Nueva Zelanda a precio de mercado (columna 4). La estimación indica que estos ingresos hubiesen representado entre el 46 y el 66 % de los ingresos fiscales en cada año, representando aún en 1940 el 26 % del total.

Los resultados de esta estimación sugieren que los ingresos por concepto del arrendamiento de tierras públicas, fueron una importante fuente de ingresos fiscales para el Estado neozelandés y con ellos pudo financiar, en parte, las políticas públicas hacia el sector agrario. Los resultados que arroja el ejercicio *contrafáctico*, para el caso uruguayo, sugieren que el arrendamiento de tierras públicas, en el caso de que el Estado hubiese mantenido la propiedad y el control de una parte importante de las tierras públicas, pudieron haber sido una fuente de ingresos fiscales de gran importancia con la que el Estado uruguayo no contó.

### VIII.1.3 A modo de síntesis

Nueva Zelanda tuvo definidos derechos de propiedad desde la década de 1840. Esto permitió que funcionara un mercado de tierras desde los primeros tiempos de la colonización británica. En el acuerdo fundacional de Nueva Zelanda se determinaron los derechos del Estado colonizador y de

los habitantes nativos sobre el territorio y, simultáneamente, los mecanismos jurídicos para que la población de origen europeo accediera a la tierra. Esto generó que el mercado de tierras estuviera muy fuertemente regulado. El Estado vendió las tierras públicas a la población, a través de compañías colonizadoras hasta 1870 y posteriormente de forma directa. La venta de tierras en largos plazos, y el arrendamiento de tierras públicas a los particulares, hizo posible que amplios sectores de la población accedieran a la tierra. La existencia de una frontera territorial móvil hasta 1912 y las políticas públicas orientadas a desincentivar la concentración de la propiedad, bloquearon la conformación de un poderoso sector terrateniente. Finalmente, el control político, jurídico y económico que el Estado neozelandés ejerció sobre la tierra, representó una fuente de recursos fiscales para el Estado que reinvertió en el desarrollo de políticas públicas para el sector.

En Uruguay la gran propiedad rural, como unidad productiva, se originó durante la colonización española. En ese período, el territorio estaba escasamente poblado y la ganadería de tipo extractiva fue la principal actividad económica. La discontinuidad política y jurídica, que supuso la disolución del vínculo colonial con España, y las guerras de independencia, determinaron la indefinición de la propiedad territorial en los primeros años del Estado uruguayo. La ocupación del territorio, por una población en rápido crecimiento entre 1830 y 1870, se desarrolló con la ausencia de seguros derechos de propiedad y, aunque el Estado conservó formalmente una proporción significativa de las tierras públicas hasta 1870, en la práctica, el control del territorio dependió del poder militar de los caudillos. En la década de 1870 se establecieron seguros derechos de propiedad en el medio rural y un mercado de factores, consolidándose la gran propiedad rural. A comienzos del siglo XX, durante el período batllista, el Estado uruguayo se consolidó políticamente y logró el control militar del territorio. En este período hubo intentos, frustrados por cierto, por rescatar las tierras públicas y combatir a la gran propiedad rural, aumentando la carga fiscal de la tierra y fortaleciendo la capacidad financiera del Estado.

## **VIII.2 Estructura de la propiedad territorial y sistemas de tenencia**

### **VIII.2.1 Estructura de la propiedad territorial**

La estructura de la propiedad es un indicador de la distribución de la riqueza y, consecuentemente, de la distribución de los ingresos. Los trabajos históricos comparativos han destacado que Nueva Zelanda contó con una distribución de la tierra más equitativa que Uruguay hacia fines del siglo XIX, lo que habría constituido un factor crítico de los mejores niveles de productividad (Kirby, 1975; Barrán y Nahum, 1978; Rama, 1979, Denoon, 1983). La distribución de la propiedad territorial y los sistemas de tenencia de la tierra han estado en el centro, tanto de los modelos teóricos que enfatizaron su relación con la productividad agraria en los procesos de cambio estructural y crecimiento económico (Kaldor, 1967), como en las interpretaciones históricas que buscaron indagar las causas del estancamiento agrario en Uruguay (OPYPA- CIDE, 1967). Otras interpretaciones, por su parte, han discutido y negado que la estructura de la propiedad territorial sea un factor determinante de la productividad agraria (Instituto de Economía, 1971).

La comparación de la estructura de la propiedad territorial, y de los sistemas de tenencia de la tierra de Nueva Zelanda y Uruguay, seguramente permita comprender la importancia de estos factores en las dinámicas productivas del sector agrario. El principal problema que enfrentamos al comparar la estructura de la propiedad territorial de ambos países es la escasez de información. Los criterios de obtención de datos de los censos agropecuarios difieren entre los países e, inclusive, cambian en un país a lo largo del tiempo. La información correspondiente a Nueva Zelanda tiene la ventaja de ser bastante homogénea en el largo plazo; sin embargo, no nos

ha sido posible acceder a las fuentes estadísticas, habiendo tenido que trabajar exclusivamente con información sistematizada de segunda mano. En el caso de Uruguay, los censos agropecuarios se levantaron a partir del año 1900 y los criterios de clasificación de la información cambiaron en los distintos años censales, en particular, los relativos a los sistemas de tenencia de la tierra y a la población rural. De todos modos, y a pesar de las dificultades asociadas a la comparabilidad de las estructuras de la propiedad, es posible aproximarse a su distribución.

A partir de las restricciones de información apuntadas, presentamos una comparación de la estructura de la propiedad territorial considerando indicadores sintéticos de distribución como el índice de Gini<sup>76</sup> en años seleccionados y la distribución de los predios agrarios por tamaño en años comparables. Adicionalmente se compara el tamaño promedio de los predios agrarios, la relación entre la cantidad de predios y la superficie ocupada, el porcentaje de productores rurales y de propietarios respecto de la población total y rural, y las formas de tenencia de la tierra.

La primera dificultad que plantean las fuentes que brindan información sobre la distribución de la propiedad por tamaño de explotación en ambos países, consiste en las medidas de superficie utilizadas (hectáreas en Uruguay, acres<sup>77</sup> en Nueva Zelanda) y la clasificación por tramos de los predios. Esto obligó a estimar el índice de Gini de la distribución de la propiedad rural en Uruguay considerando tres categorías de predios (de 1 a 99 hectáreas, de 100 a 1000 y más de 1000 hectáreas) y considerando cuatro categorías de predios (de 1 a 200 acres, -82 hectáreas-; de 201 a 1000 acres -410 hectáreas-; de 1000 a 5000 acres -2050 hectáreas- y más de 5000 acres) en el caso de Nueva Zelanda. Estas diferencias distorsionan, en parte, los resultados mostrando una mayor concentración de la tierra en Nueva Zelanda, lo que debe tenerse en cuenta al interpretar el Cuadro VIII.2. Los datos indicarían altos niveles de concentración en ambos países. Entre 1891 y 1950 el índice de Gini en Nueva Zelanda, aunque decreciente, oscilaría entre a 0,8 y 0,7. En las primeras décadas del siglo XX el índice de Gini en Uruguay estaría próximo a 0,7 aumentando hacia mediados del siglo XX. Ante niveles similares de concentración, suponemos que la concentración de la tierra en Nueva Zelanda habría sido levemente inferior<sup>78</sup>.

Una limitación adicional que presenta el índice de Gini es capturar de mejor forma los cambios producidos en el centro de la distribución que en los extremos de la misma (Vigorito, 1999). Probablemente esto explica la razón por la que el indicador no captura el proceso de distribución de tierras de Nueva Zelanda entre 1890 y 1912 que afectó en mayor proporción a la pequeña y a la gran propiedad, aumentando la cantidad de predios pequeños a expensas de las grandes propiedades.

---

<sup>76</sup> El índice de Gini presenta valores crecientes en función del grado de desigualdad, varía de 0 (equidad perfecta) a 1 (máxima inequidad) y resulta de dividir el área delimitada por la curva de Lorenz y la recta de equidad perfecta entre el área total por debajo de dicha recta.

<sup>77</sup> Acre, medida de superficie equivalente a 0,41 hectáreas.

<sup>78</sup> Otra forma de aproximarnos a la distribución de la tierra es a través del ratio entre las grandes propiedades y las pequeñas propiedades. A los efectos de la comparación este ejercicio requiere contar con información similar en ambos países. La información estrictamente comparable corresponde al año 1948 (informe técnicos del MGAP Davie, 1961: 61). El ratio grandes propiedades (más de 2500 hás.) / pequeñas propiedades (menos de 100 hás.) informa una distribución más concentrada en Uruguay (3,7) que en Nueva Zelanda (2,7).

**Cuadro VIII.2**  
**Índice de desigualdad de los predios por tamaño**

	URUGUAY			NUEVA ZELANDA					
	1908	1913	1951	1891	1896	1911	1930	1940	1948
Gini	0.710	0.686	0.757	0.805	0.845	0.797	0.778	0.669	0.726
G. Ent. 0.0000	1.229	1.034	1.334	1,448	1,690	1,452	1,284	0,934	1,076
G. Ent. 1.0000	1.121	1.093	1.430	2,151	2,557	2,028	1,923	1,420	1,540

**Fuentes** Uruguay: Anuarios Estadísticos datos proporcionados por Gabriel Bucheli. Nueva Zelanda: índices calculados con base en datos tomados de Prichard (1970; 138, 194)

La existencia de una frontera territorial móvil en Nueva Zelanda hasta los primeros años del siglo XX permitió que aumentara la cantidad de predios rurales, manteniéndose relativamente estable la superficie promedio. A comienzos del siglo XX, la superficie promedio de los predios en Nueva Zelanda representó, aproximadamente, el 50 % de la superficie promedio de Uruguay. En este país la ausencia de una oferta móvil de tierras, y la subdivisión de la pequeña propiedad rural redujo la superficie promedio de los predios a partir de 1908 (Cuadro VIII.3)

**Cuadro VIII.3**  
**Cantidad de predios, superficie ocupada (hás.) y promedios de los predios (hás.)**

<i>Predios</i>	1891	1896	1908	1911	1913	1930	1937	1940
<b>UY</b>			43.589		58.530		73.414	
<b>NZ</b>	43.777	58.940		73.876		82.985		90.931
<b>Superficie</b>								
<b>UY</b>			17.177		17.177		16.745	
<b>NZ</b>	7.950	13.653		16.491		16.053		17.593
<b>Promedio</b>								
<b>UY</b>			394		293		228	
<b>NZ</b>	181	231		223		193		193

**Fuente:** New Zealand Official Year Book, (1894). Tomado de Prichard (1970, 194) - Barrán y Nahum (1977; 270, 277) y Censos Agropecuarios (1937, 1951)

La superficie ocupada en Uruguay se mantuvo relativamente estable desde el siglo XIX, en el entorno de 17 millones de hectáreas. El aumento de la cantidad de explotaciones rurales, que se verifica a partir del Censo agropecuario de 1908, surgió de la subdivisión de los predios existentes. Se ha interpretado que el aumento de la cantidad de predios rurales en Uruguay, y la consecuente disminución de su tamaño promedio, se habría debido a la pulverización de los predios rurales por la vía hereditaria (Barrán y Nahum, 1977), a la división de los predios con objetivo de evasión fiscal y a la expansión de la agricultura en áreas ganaderas (Bértola, 2005). Un aumento de la cantidad de predios y una caída del tamaño promedio no indicarían necesariamente caída de la desigualdad (el índice de Gini del Cuadro VIII.2 indicarían creciente concentración en Uruguay entre 1908 y 1951), en particular porque el aumento de los predios se registró fundamentalmente en aquellos menores a 100 hectáreas<sup>79</sup>, incrementándose por esa vía la desigualdad global.

Nueva Zelanda, como se señalara con anterioridad, contó con una frontera territorial móvil hasta la segunda década del siglo XX. El incremento del número de predios desde el siglo XIX, se habría dado por el doble efecto de la subdivisión de las grandes propiedades y de la ampliación

<sup>79</sup> Entre 1908 y 1951 las propiedades menores a las 100 hectáreas se multiplicaron por 2,6, en tanto la cantidad de predios medianos y grandes habrían permanecido constantes

de las tierras ocupadas de 8 a 17 millones de hectáreas entre 1890 y 1940 (ver Cuadro VIII.3). La comparación de la cantidad de predios por tramo y superficie ocupada nos indicaría que, a comienzos del siglo XX, Nueva Zelanda duplicó la cantidad de predios agrarios de Uruguay en una superficie similar, y duplicó la cantidad de pequeñas y medianas propiedades. A su vez, la gran propiedad habría sido relativamente similar en ambos países en cantidad y extensión (Anexo VIII, Cuadro VIII.4).

En 1911 Nueva Zelanda tenía 48.920 predios inferiores a 82 hectáreas. En 1908 Uruguay contaba con 24.433 predios menores a 100 hectáreas. En el tramo de predios siguiente Nueva Zelanda habría casi duplicado (19.160) la cantidad de predios de Uruguay (11.861). La superficie de los predios hasta 420 hectáreas en Nueva Zelanda fue un 30 % superior a los predios de hasta 500 hectáreas en Uruguay. A su vez la cantidad de propiedades superiores a 2050 hectáreas en Nueva Zelanda habría sido levemente menor a las propiedades mayores a 2500 hectáreas en Uruguay, aunque su extensión fue 15 % mayor (Anexo VIII, Cuadro VIII.4).

Hacia 1940 la cantidad de predios pequeños en ambos países habría sido similar, la cantidad de medianas propiedades un 30 % mayor en Nueva Zelanda y la cantidad de grandes propiedades relativamente similar en ambos países. Entre 1908 y 1937 Uruguay incrementó el número de predios rurales un 70 %, pasando de 43.589 a 73.414. Por su parte, Nueva Zelanda incrementó la cantidad total de predios, pero en una menor proporción, pasando de 73.876 a 90.931.

La particular combinación de una serie de factores en Nueva Zelanda, entre los que se destacan la sistemática ampliación de la frontera territorial, hasta los primeros años del siglo XX, el intenso flujo de inmigrantes, las políticas públicas orientadas a la subdivisión de la gran propiedad, la distribución de tierras públicas y el desarrollo de actividades agrarias intensivas en capital a partir de 1880, explicarían la mayor cantidad de predios y de productores propietarios, y la mayor proporción de productores rurales y de propietarios productores con relación a la población total y a la población rural de Uruguay (Cuadro VIII.4).

A pesar del intenso proceso de división de la propiedad rural que experimentó Uruguay a partir de 1908, por los factores señalados más arriba, la cantidad de predios rurales en Nueva Zelanda continuó siendo mayor hasta la década de 1950 (Anexo VIII, Cuadro VIII. 4). El Cuadro VIII.4 nos informa que la proporción de productores rurales respecto de la población total en este país casi duplicó la de Uruguay y fue relativamente similar respecto de la población rural, fundamentalmente, por la mayor cantidad de habitantes rurales de Nueva Zelanda. También, fue mayor la cantidad de productores propietarios en Nueva Zelanda.

**Cuadro VIII.4**  
**Productores rurales y Productores propietarios**  
**(Porcentaje de la población total y rural)**

**URUGUAY**

	Predios	Productores Propietarios	Población total	Población rural	Productores (% de la población)		Productores Propietarios (% de la población)	
					Total	Rural	Total	Rural
1908	43.589	23.574	1.042.686	260.000	4	17	2,3	9
1916	57.974	32.531	1.246.652	270.000	5	21	2,6	12
1937	73.414	36.057	1.925.000	342.359	4	21	1,9	11

**NUEVA ZELANDA**

	Predios	Productores Propietarios	Población total	Población rural	Productores (% de la población)		Productores Propietarios (% de la población)	
					Total	Rural	Total	Rural
1891	43.808		676.051	352.097	6	12		
1896	58.940		754.016	391.735	8	15		
1913	73.876	38.765	1.134.506	501.259	7	15	3,4	8
1940	90.931	55.847	1.633.645	503.885	6	18	3,4	11

**Fuente**

Uruguay Censos Agropecuarios 1908 y 1916, 1937

Predios rurales y propietarios: Censos Agropecuarios (1908 y 1916) - Tomado de Acevedo (1936: 113 a 116); población total: 1908, 1916: Pellegrino (2000); población rural: 1908 y 1916: Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay (1967) Nueva Zelanda: Predios totales: Prichard, (1970: 138, 194); productores propietarios: Statistics New Zealand (1990) New Zealand Official Yearbook (1990: 417); población total y rural: Briggs (2003)

En suma, de la comparación de la estructura de la propiedad surge que, hasta mediados del siglo XX, la cantidad de predios correspondientes a la pequeña y mediana propiedad en Nueva Zelanda, y la superficie que ocuparon, fue mayor que en Uruguay y que las grandes propiedades fueron similares en ambos países en cantidad y extensión. Estos resultados confirman, por un lado, la mayor importancia de la pequeña y mediana propiedad rural en Nueva Zelanda, como ha sido destacado en anteriores comparaciones, y cuestionan, por el otro, la imagen de una estructura agraria neozelandesa donde la gran propiedad rural habría tenido muy poca importancia desde fines del siglo XIX (Barrán y Nahum, 1978; Rama, 1975).

La comparación de la estructura de la propiedad territorial en ambos países y su relación con el desempeño productivo del agro exige, además, un análisis de los sistemas de tenencia de la tierra, atendiendo el tipo de tenencia predominante por tramo de predio, así como la especialización productiva por tipo de tenencia.

## **VIII.2.2 Sistemas de tenencia de la tierra**

Las dificultades de información señaladas en la comparación de la estructura de la propiedad territorial valen también para los sistemas de tenencia de la tierra. Los censos agropecuarios de Uruguay de 1916 y 1937, que presenta información detallada de la distribución de los predios por tipo de tenencia (Censo Agropecuario de 1937, 1939: 32, 33), permiten afirmar que el porcentaje de propietarios y arrendatarios habría sido relativamente similar en las pequeñas, medianas y grandes propiedades. Los propietarios representaron, en promedio, entre el 50 y el 40 % en los distintos tramos de predios. Esto se aplica a las actividades agrícolas y ganaderas. Entre 1908 y 1937, en promedio, el 50 % de los predios agrícolas en Uruguay fueron explotados por sus propietarios y el 40 % bajo la forma de arrendamiento (Bertino – Bucheli, 2000: 21, Cuadro 13)

**Cuadro VIII.5**  
**Formas de tenencia de la tierra. Cantidades absolutas y relativas**

URUGUAY										
PREDIOS					SUPERFICIE					
	Prop.	Arrend.	Prop.- Arrend.	Medieros	Total	Prop.	Arrend.	Prop.- Arrend.	Medieros	Total
1916	22.531	20.390		5.053	47.974	9.875.612	5.921.472		494.967	16.541.981
1937	36.057	27.648	3.539	6.170	73.414	7.285.525	6.445.241	2.562.359	451.730	16.744.855
1916	47	43		11	100	60	36		3	100
1937	49	38	5	8	100	44	38	15	3	100

NUEVA ZELANDA									
PREDIOS					SUPERFICIE				
	Prop.	Arr. Privado	Arr. Público	Total	Prop.	Arr. Privado	Arr. Público	Total	
1913	38.765	5.910	29.201	73.876	7.000.000	1.486.094	8.011.538	16.497.632	
1940	52.585	7.274	31.072	90.931	8.800.000	1.880.796	6.919.614	17.600.409	
1913	52	8	40	100	42	9	49	100	
1940	58	8	34	100	50	11	39	100	

**Fuente**

Uruguay Censos Agropecuarios 1916, 1937

Nueva Zelanda: 1913 y 1941: Arrendamiento de tierras públicas, predios y superficie Prichard, (1970: 334); predios totales: Prichard, (1970: 138, 194); arrendamiento privado, predios y superficie, estimación propia en base a Davie, (1961: 59); propietarios, superficie: Statistics New Zealand, New Zealand Official Yearbook (1990: 417)

En Nueva Zelanda, desde fines del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, los pequeños productores explotaron en propiedad más del 90 % de los predios (Hawke, 1985 y 1999; Greasley and Oxley, 2003 y 2004; Prichard, 1970). La pequeña propiedad estuvo especializada, básicamente, en la ganadería lechera. El tipo de tenencia en la mediana propiedad fue similar entre propietarios y arrendatarios, predominando las explotaciones ganaderas productoras de ovinos y bovinos. El arrendamiento de tierras públicas, como sistema de tenencia, predominó en las grandes propiedades dedicadas, fundamentalmente, a la producción ganadera de tipo extensiva. Podemos apreciar cierta relación entre el tamaño de los predios, el régimen de tenencia, el tipo de especialización productiva, y la distribución geográfica de los predios por su tamaño. Las pequeñas propiedades fueron explotadas por sus propietarios; ubicadas principalmente en las tierras más productivas de la Isla Norte y en los valles de la isla Sur, se desarrollaron en ellas actividades intensivas en capital. Por su parte, las grandes propiedades fueron explotadas por arrendatarios que practicaron un tipo de ganadería extensiva, fundamentalmente, en las tierras altas de la Isla Sur.

Si comparamos la distribución de los predios agrarios por tipo de tenencia en años seleccionados (Cuadro VIII.5), observamos que el porcentaje de propietarios fue relativamente similar en los dos países, con una leve ventaja a favor de Nueva Zelanda. Allí, el 52 % de los predios fue explotado por sus propietarios en 1913, en tanto en Uruguay los productores – propietarios representaron el 47 % en el año 1916. Hacia 1940 el 58 % de los predios fueron explotados por sus propietarios en Nueva Zelanda y el 49 % en Uruguay.

La gran diferencia entre ambos países no surge del régimen de tenencia (propietario o arrendatario), sino de las condiciones de arrendamiento y del tipo de propiedad de la tierra. Como destacamos en la primera parte del capítulo, los singulares procesos de ocupación del

territorio y distribución de tierras en ambos países, generaron que el Estado en Nueva Zelanda conservara el control político y económico de la tierra, manteniendo en propiedad una proporción significativa de las tierras ocupadas, en promedio, el 40 % de ellas entre 1881 y 1940 (Cuadro VIII.1). Concretamente, en 1913 el 8 % del total de predios arrendados en Nueva Zelanda fueron arrendamientos entre particulares, y el 40 % fueron arrendamientos de tierras públicas; en 1940 los predios arrendados al Estado representaron el 34 % del total. Las condiciones de arrendamiento de tierras públicas, destinadas fundamentalmente al pastoreo ganadero (pastoral leasing), establecían largos plazos de ocupación, 25 o 33 años (dependiendo de la ley en vigor), con posibilidad de ser renovado ilimitadamente. Entre 1892 y 1940 el arrendamiento de tierras públicas representó, en promedio, más del 10 % del total de los ingresos fiscales de Nueva Zelanda (ver nuevamente Cuadro VIII.2).

### VIII.3 Conclusiones:

Los procesos históricos de ocupación del territorio en Nueva Zelanda y Uruguay, y sus efectos de largo plazo, determinaron las peculiares características de los mercados de factores, de la estructura de la propiedad territorial y de los sistemas de tenencia de la tierra. Hemos observado marcadas diferencias en los procesos de ocupación del territorio en ambos países. En Uruguay, este proceso comenzó en los primeros años del siglo XVIII, contando desde su pasado colonial, y concluyó en la segunda mitad del siglo XIX. En Nueva Zelanda, comenzó a mediados del siglo XIX, completándose el proceso en las primeras décadas del siglo XX. Gran parte del proceso de distribución de tierras en Uruguay se desarrolló sin la existencia de definidos derechos de propiedad sobre los factores productivos y su tardía definición, a partir de 1870, consolidó una estructura de la propiedad territorial concentrada, que limitó el acceso a la propiedad de la tierra a una población en rápido crecimiento. Nueva Zelanda inició el proceso de distribución de tierras en 1840, contando con seguros derechos de propiedad y un mercado de factores productivos funcionando con relaciones capitalistas de producción plenamente establecidas. La temprana definición de los derechos de propiedad en Nueva Zelanda respondió a la existencia de un Estado y un poder colonial fuerte que limitó severamente el control oligopólico de la tierra –si la expresión vale– por una elite. Adicionalmente, la temprana distribución del poder político, con la universalización del sufragio en la década de 1890, la existencia de una frontera territorial móvil y una oferta móvil de tierras, impulsaron mecanismos de acceso a la propiedad y a la tenencia de la tierra que benefició a amplios sectores de la población.

La estructura de la propiedad territorial en ambos países estuvo asociada a estos procesos, con una menor concentración de la propiedad de la tierra en Nueva Zelanda, pero no en los niveles esperados *a priori*. En todo caso, se confirma la mayor importancia de la pequeña y mediana propiedad en Nueva Zelanda, hasta mediados del siglo XX. También, otros factores habrían intervenido en la configuración de las estructuras de la propiedad territorial en ambos países. El patrón más concentrador de Uruguay habría estado asociado a las economías de escala de la ganadería extensiva. En el caso de Nueva Zelanda la estructura de la propiedad habría estado determinada por los factores institucionales, arriba anotados, y por el desarrollo de actividades ganaderas intensivas en capital en las pequeñas propiedades, a partir de la incorporación de las técnicas de refrigeración, el desarrollo de la lechería y el cultivo de praderas artificiales. Por otra parte, se destacan marcadas diferencias en los sistemas de tenencia de la tierra. En Uruguay no habría diferencias sustanciales en el tipo de tenencia de la tierra por parte de los productores (propietarios o arrendatarios) en las pequeñas, medianas y grandes propiedades –al menos eso indican los censos agropecuarios que registran este tipo de información–. En Nueva Zelanda los pequeños productores fueron mayoritariamente propietarios, en el otro extremo los grandes productores fueron fundamentalmente arrendatarios. En Uruguay predominó el arrendamiento entre particulares, por cuanto el Estado no conservó ni ejerció ningún control sobre la tierra. En

Nueva Zelanda el arrendamiento entre particulares fue marginal, y el principal arrendatario fue el Estado que conservó en propiedad una gran proporción de las tierras explotadas.

## Capítulo IX: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

La relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso ha sido abordada de muy diversas maneras por la teoría económica, predominando en los más recientes enfoques analíticos la idea de una relación positiva (Capítulo II. Sección II.1.3). La distribución del ingreso ha estado también en el centro de los enfoques institucionalistas que reconocen una relación de influencias recíprocas: las instituciones determinarían la distribución del ingreso y esta por su parte condicionaría los procesos de cambio institucional. A su vez, una más equitativa distribución de la riqueza, favorecería la distribución del poder político en una sociedad, el acceso a las oportunidades económicas a un amplio sector de la población y las oportunidades de educación, ampliando la distribución del capital humano (Capítulo II. Sección II.1.1). Finalmente, los enfoques teóricos que reflexionan sobre las implicancias sociales de los procesos de adopción e innovación tecnológica, concretamente las corrientes evolucionistas y neochumpeterianas, postulan que una distribución más equitativa eleva el nivel de formación de una sociedad, con efectos positivos en la formación de capital humano y social (Capítulo II. Sección II.1.2).

En este capítulo, buscamos aproximarnos a la distribución del ingreso en Nueva Zelanda y Uruguay entre 1870 y 1940 a través de diversos indicadores. En primer lugar, comparamos la evolución del ratio renta-salarios en ambos países e interpretamos sus tendencias a partir de la relación entre las instituciones domésticas y las fuerzas del mercado internacional. En segundo lugar, comparamos la distribución funcional del ingreso en el sector agrario a los efectos de establecer la influencia de los factores institucionales, desarrollados en capítulo VI, sobre la distribución del ingreso y sobre las decisiones de inversión de los productores rurales.

### IX.1 El impacto de la globalización sobre la distribución del ingreso.

El creciente interés por la evolución de la distribución del ingreso en el largo plazo, como variable crítica del crecimiento económico, ha estimulado la indagación sobre los efectos recíprocos de la distribución y el crecimiento en contextos históricos específicos. Como parte de ese esfuerzo Nueva Zelanda y Uruguay cuentan con una serie de trabajos que han estimado la evolución de la distribución del ingreso en el largo plazo (Galt, 1985; Atkinson – Leigh, 2005; Bértola, 2005; Ardente, Díaz y Rossi, 2004)

Los trabajos de Galt (1985) y Atkinson - Leigh (2005) analizan el impacto económico de la distribución de la riqueza en Nueva Zelanda, estimando la proporción de la riqueza captada por los grupos de más altos ingresos. Galt (1985) trabaja con partidas de defunción, documentos sucesorios y agregados estadísticos para estimar la participación del 1 % más rico de la población entre 1870 y 1939. Las tendencias identificadas indican que en 1890 el 1 % de la población con mayores ingresos concentró el 55-60 % de la riqueza, descendiendo esta proporción al 25-30 % en 1930. Entre 1893 y 1903 el 10 % más rico incrementó su participación a expensas del 1 % como consecuencia del efecto de las políticas públicas que promovieron la subdivisión de las grandes propiedades y de la subdivisión voluntaria, derivada de la fragmentación generacional y de las oportunidades brindadas por la incorporación de la refrigeración a la producción rural.

Atkinson y Leigh (2005) presentan evidencia correspondiente al período 1921 – 2002. Estiman la parte de la riqueza captada por los grupos de más altos ingresos (10 %, 5 %, 1 %, 0.5 % y 0.1

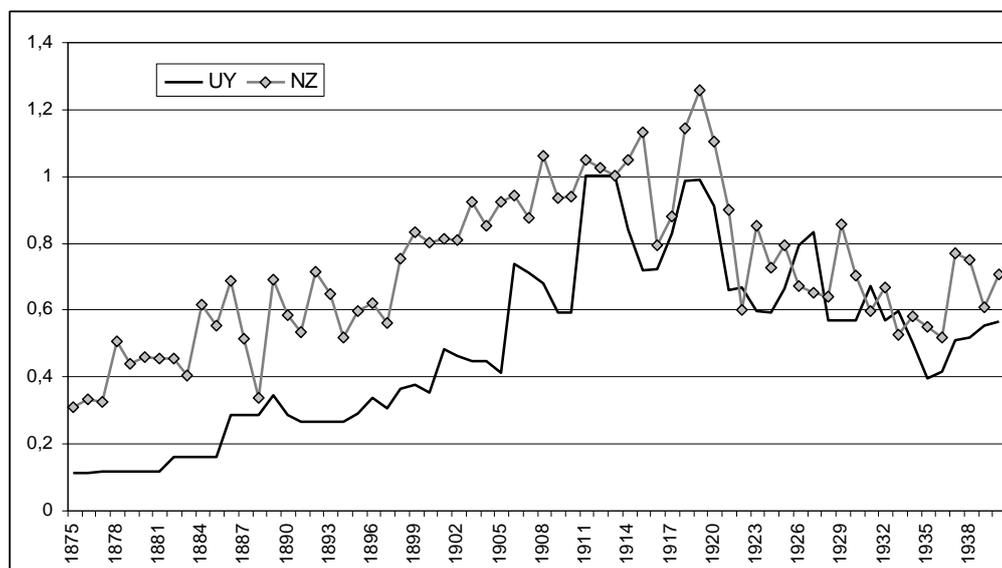
%, respectivamente) a partir de estadísticas de impuestos. La evidencia hallada indica que el grupo de más altos ingresos incrementó levemente su participación en la década de 1920, disminuyó en la década de 1930, incrementándose nuevamente a partir de la Segunda Guerra Mundial. Desde la década de 1950 cayó levemente el ingreso de este grupo hasta mediados de 1980, incrementándose rápidamente en la década de 1990.

Los trabajos de Bértola (2005), Ardente, Díaz y Rossi (2004) han encontrado marcadas tendencias de la distribución del ingreso en Uruguay a nivel sectorial y global entre 1880 y 2000. En términos generales, identifican un incremento de la desigualdad entre 1880 y 1910, una tendencia a la caída de la desigualdad de 1910 a 1960 y un aumento de la desigualdad a partir de 1960.

### IX.1.1 Comparando las tendencias de largo plazo.

La escasa información estadística del siglo XIX y de las primeras décadas del siglo XX, exige aproximarse a la distribución del ingreso y a sus movimientos, a través de indicadores indirectos como la relación entre el precio de la tierra y los salarios (renta/salarios). Un incremento de este coeficiente indicaría una distribución regresiva del ingreso, una disminución del mismo indicaría una distribución del ingreso más equitativa. La serie de salarios y precios de la tierra de Nueva Zelanda, estimadas por Greasley and Oxley (2004), y las estimaciones de salarios de Uruguay (Bértola, Calicchio, Camou y Porcile, 1998) y del precio de la tierra (Banco de Datos, FCS), nos permiten observar la evolución de esta relación entre 1875 y 1945 (Gráfico IX.1).

**Gráfico IX.1**  
**Relación renta – salarios (1875 – 1940)**



**Fuente:** Nueva Zelanda - Real Wages and Real Land Prices: Greasley and Oxley (2004: 27, 28); Uruguay - Índice de Precio real de la tierra en Uruguay estimado con base en índice nominal del precio de la tierra Banco de Datos PHES, IPC Bertola, Calicchio, Camou, Porcile (1996). Salario real, estimado con base en Bértola, Calicchio, Camou, Porcile (1998).

Williamson (2002)<sup>80</sup> señaló que la Primera Globalización del capitalismo (1870 – 1914) tuvo fuertes efectos sobre la distribución del ingreso, en economías abiertas e integradas al mercado

<sup>80</sup> Las consideraciones de Williamson se apoyan en modelos neoclásicos del comercio internacional, en particular los modelos Heckscher-Ohlin y Stolper-Samuelson. El primero postula que un país explotará sus ventajas

mundial. La relación entre el precio de la tierra (como aproximación a la renta) y los salarios en Nueva Zelanda y Uruguay contó con una similar evolución en el período: una distribución regresiva hasta la primera década del siglo XX y una tendencia favorable a los salarios a partir de 1915 (Gráfico IX.1). Estas tendencias expresan los altos precios de los alimentos y las materias primas en el mercado internacional hasta 1915, que habrían impulsado, a su vez, el aumento del precio de la tierra en los países agroexportadores.

En Nueva Zelanda el ratio renta-salarios aumentó, con fluctuaciones, hasta 1920. La tendencia se vio interrumpida entre 1885 y 1895; el precio de la tierra cayó marcadamente durante la crisis bancaria de 1888-1890. Entre 1914 y 1937 el precio relativo de los factores se movió a favor de los salarios; a partir de 1937 hubo un aumento del precio de la tierra bien marcado. Las fluctuaciones del ratio renta-salarios en Uruguay fueron similares, con una marcada caída del precio de la tierra en la Primer Guerra Mundial y en los primeros años de la década de 1920

Podría suponerse que el precio de la tierra con relación a los salarios debería haber crecido más rápidamente en Uruguay, con una frontera territorial cerrada, que en Nueva Zelanda, con una frontera territorial móvil hasta la primera década del siglo XX. Sin embargo, estas tendencias se vieron contrarrestadas por el intenso flujo de inmigrantes acogidos por Nueva Zelanda en el período, que duplicó la cantidad de inmigrantes recibidos por Uruguay<sup>81</sup>.

Si se considera las tendencias del mercado internacional que determinaron una evolución creciente de los precios de los bienes agrarios hasta la Primera Guerra Mundial, las diferencias de la estructura de la propiedad territorial y de los sistemas de tenencia de la tierra habrían condicionado la distribución de los ingresos en cada país. La existencia de una mayor cantidad de productores rurales en Nueva Zelanda durante la primera globalización del capitalismo, la duplicación de la cantidad de predios de este último respecto de Uruguay a comienzos del siglo XX (Cuadro VIII.3 y VIII.4), y, fundamentalmente, la existencia de una mayor cantidad de productores propietarios (65 % más que en Uruguay a comienzos del siglo XX, Cuadro VIII.5), permitió que los ingresos derivados de los términos de intercambio favorables fueran capturados en Nueva Zelanda por los pequeños y mediano productores propietarios. Los grandes productores, a su vez, arrendaron tierras públicas –recuérdese que el Estado fue el principal rentista en Nueva Zelanda– y no se beneficiaron del incremento del precio de la tierra en igual proporción que los grandes propietarios en Uruguay. En este país, hubo menor cantidad de productores rurales y menor cantidad productores propietarios: los ingresos derivados del incremento del precio de la tierra se concentraron, en mayor medida, en los grandes propietarios o en los propietarios rentistas no productores de los predios medianos y pequeños. Esto supuso que los ingresos derivados de las exportaciones agrarias beneficiaron a una proporción mayor de la población en Nueva Zelanda que en Uruguay.

---

comparativas si se especializa en la producción y exportación de bienes intensivos en el uso de factor de producción abundante. El segundo argumenta que las ganancias derivadas del comercio no se distribuyen de manera homogénea en la economía, beneficiándose en mayor proporción los propietarios del factor abundante (la tierra, en los casos analizados).

<sup>81</sup> Entre 1870 y 1914 Nueva Zelanda recibió 305.254 inmigrantes y Uruguay 147.216 (ver Cuadro V1y V2)

## IX.2 Distribución funcional del ingreso en el sector agrario.

### IX.2.1 Estimación y resultados

En esta sección, presentamos la estimación de la evolución de la distribución funcional del ingreso en el sector agrario de Nueva Zelanda y Uruguay entre las décadas de 1890 y 1930. Concretamente, se estimó el producto agrario, la masa salarial y la masa de renta del sector en años seleccionados. En ambos casos la masa de beneficios se calculó como residuo (ver metodología desarrollada para la estimación en el Cuadro IX.2 del Anexo IX).

**Cuadro 1**  
**Distribución funcional del ingreso en el sector agropecuario**  
**NUEVA ZELANDA**

	SALARIO	RENTA		BENEFICIO	PRODUCTO	
		Pública	Privada	Total		
	1	2	3	4 (2+3)	5	6
1891	33,1	4,4	21,7	26,2	40,7	100
1896	31,9	3,5	15,6	19,1	48,9	100
1911	21,4	4,6	21,6	26,2	52,4	100
1936	33,1	4,5	17,8	22,3	44,7	100
Promedio	<b>30</b>	<b>4</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>47</b>	<b>100</b>

**Comentarios:**

Columna 1: Masa Salarial. Columna 2: Masa de Renta Pública. Columna 3: Masa de Renta Privada. Columna 4: Masa de Renta (Suma de la columna 2 y 3). Columna 5: Masa de Beneficio. Columna 6: Producto Agro

**Fuentes:**

La estimación de la masa salarial se basó en:

- (a) la serie de trabajadores rurales publicada por Briggs (2003) a partir de las series de Bloomfield (1984) construidas con base en datos censales;
- (b) los salarios anuales (nominales) de los trabajadores rurales estimados con base en las series de Greasley and Oxley (2003; 2001: 14, 33).

La estimación de la masa de renta se basó en:

- (a) precios de la tierra tomados de Prichard (1970: 335); precios de la tierra reales por acre tomados de Greasley and Oxley (2003), ambos deflactados por la serie de IPC elaborada por Briggs (2003);
- (b) el total de las tierras ocupadas y explotadas en cada año, distinguiendo entre propiedad privada y pública, publicadas por Prichard (1970: 137, 138, 194, 335).

La estimación del producto agrario (volumen físico) se basó en:

- (a) Hawke (1985: 102, 234, 235) y Prichard (1970: 193)

**Cuadro 2**  
**Distribución funcional del ingreso en el sector agropecuario**  
**URUGUAY**

	<b>SALARIO</b>	<b>RENTA</b>	<b>BENEFICIO</b>	<b>PRODUCTO</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
1892	22,0	67,7	10,3	100
1895	22,0	57,1	20,9	100
1911	19,5	45,6	34,9	100
1937	22,8	30,6	46,5	100
Promedio	<b>22</b>	<b>50</b>	<b>28</b>	<b>100</b>

**Comentarios:**

Columna 1: Masa Salarial. Columna 2: Masa de Renta (Suma de la columna 2 y 3). Columna 3: Masa de Beneficio. Columna 4: Producto Agro.

**Fuentes:**

La estimación de la masa salarial se basó en:

- (a) la serie de trabajadores rurales elaborada a partir de OPYPA – CIDE (1967): Estudio económico y social de la agricultura en el Uruguay. Tomo I y II – Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social. Ministerio de Ganadería y Agricultura. Montevideo. Anuario Estadístico (1938), Censos Agropecuarios (1908, 1916, 1930, 1937 y 1943); y las series elaboradas por Ardente, Díaz, Rossi (2004) y Bértola (2005);
- (b) salarios anuales (nominales) de los trabajadores rurales estimados con base en Bértola, Calicchio, Camou, Porcile (1996); Bértola (2005); Ardente, Díaz, Rossi (2004)

La estimación de la masa de renta se basó en:

- (a) la serie de precios corrientes de la tierra, base de datos del PHES, elaborada a partir de: Barrán y Nahum, (1967: 319) para el período (1852-1885), Barrán y Nahum (1971: 637) para el período (1886 – 1895), Barrán y Nahum (1973, 467) para el período (1896 – 1905), Barrán y Nahum (1977: 429) para el período (1906 – 1913), Balbis (1995: 123) para el período (1911 – 1930), Reig – Vigorito (1986: 183, 184), para el período (1931 – 1940).
- (b) Precios corrientes de arrendamiento rural elaborados a partir de: Banco de Datos del PHES, Buchelli (2000), Moraes (2001); Barrán y Nahum (1972: 430) para los años 1908, 1911; BROU (1933: 53) para los años 1916 y 1930; Jacob (1981: 181) para el año 1940.

La estimación del producto agrario se basó en:

- (a) Bértola et al (1998); Bertino et al (1999) Bértola (2005).

La distribución funcional del ingreso nos informa que la masa salarial como proporción del producto se mantuvo estable en ambos países, representando aproximadamente el 30 % en Nueva Zelanda y el 22 % en Uruguay. La masa de renta en el producto tendió a decrecer en Uruguay de 68 % en 1892 a 31 % en 1937 y decreció, aunque en menor proporción, en Nueva Zelanda pasando del 26 % en 1891 al 22 % en 1936. Los beneficios como proporción del producto en Nueva Zelanda fueron altos en 1891 (41 %) y tendieron a crecer hasta 1911 (52 %), coincidiendo con el proceso de ampliación de la superficie explotada y el intenso proceso de distribución de tierras (ver capítulo VIII). En Uruguay el beneficio representó en 1892 una proporción muy baja del producto, 10 %, aumentando sostenidamente hasta 1937, cuando representó el 46 % del producto.

La evolución de la distribución de los ingresos en Nueva Zelanda fue más estable que en Uruguay. Desde comienzos del período los ingresos retribuyeron en más del 70 % a los factores creadores de riqueza (capital y trabajo), en tanto Uruguay concentró los ingresos en los propietarios del factor tierra en un 68 % del producto agrario a comienzos del período. No obstante, Uruguay habría registrado una creciente participación de los beneficios en el producto, hasta alcanzar niveles similares a los de Nueva Zelanda en la segunda mitad de la década de 1930.

Se puede interpretar que la alta proporción de la renta en Uruguay en la década de 1890 se debió al impacto de la definición de los derechos de propiedad en el medio rural y al aumento del valor de la tierra que habría acompañado el crecimiento de los precios internacionales de los productos agrarios. Los beneficios capitalistas habrían casi cuadruplicado la proporción del producto entre 1892 y 1911, coincidentemente con el aumento de la productividad agraria registrado en el período (ver capítulo VII). A partir de la segunda década del siglo XX la proporción del beneficio capitalista permaneció estable, en el entorno del 40 %.

Aunque es importante considerar la evolución de la distribución del ingreso en cada país y su relación con la productividad, el promedio de la distribución del ingreso en el período indica que la renta habría concentrado en Uruguay la mayor proporción de los ingresos, 50 %, el beneficio 28 % y la masa salarial 22 % del producto. En Nueva Zelanda el beneficio habría representado en promedio la mayor fuente de ingresos, captando 47 % del producto, en tanto la renta representó el 23 % y los salarios el 30 %. Cabe destacar que la renta en Nueva Zelanda estuvo compuesta por renta privada y pública, correspondiendo el 19 % del producto agrario a la primera y el 4 % a la segunda. Si comparamos, a su vez, la masa de renta derivada de la propiedad privada de la tierra en ambos países la diferencia fue aún mayor: 50 % en Uruguay y 19 % en Nueva Zelanda. Estos datos sugieren que la distribución del ingreso en Nueva Zelanda habría favorecido a los factores generadores de riqueza (trabajo y capital).

Considerando los supuestos de los modelos postkeynesianos la mayor proporción correspondiente a los beneficios en Nueva Zelanda expresaría mayores niveles de inversión que los registrados en Uruguay. En este país la renta habría representado la principal fuente de ingresos, al menos hasta las dos primeras décadas del siglo XX. El trabajo habría capturado una mayor proporción del producto agrario en Nueva Zelanda, en promedio 10 % más que en Uruguay, lo que indicaría una mejor distribución del producto.

### **IX.3 Conclusiones:**

Procuramos aproximarnos a la distribución del ingreso y a sus determinantes a través de diversos indicadores. En primer término, se analizó la evolución del precio de los factores productivos (tierra y trabajo), como aproximación a la distribución de los ingresos en economías agro-exportadoras. Las tendencias de la primera globalización del capitalismo presionaron de similar forma en Nueva Zelanda y Uruguay sobre el movimiento del precio de los factores productivos, en particular, sobre el precio de la tierra y de los salarios. Sin embargo, las instituciones domésticas, en particular, los procesos históricos de definición de los derechos de propiedad, la conformación de los respectivos mercados de factores, la estructura de la propiedad territorial y los sistemas de tenencia de la tierra, habrían determinado distintos efectos sobre la distribución de los ingresos en cada uno de los países. Este proceso habría beneficiado a un más amplio sector de la población en Nueva Zelanda por el grado de dispersión de la propiedad de la tierra y por los sistemas de arrendamiento predominantes. En Uruguay la propiedad de la tierra estuvo más concentrada y, por lo tanto, los ingresos derivados del aumento del precio de dicho factor se habrían concentrado en un sector más reducido de la población.

Finalmente, se estimó la distribución funcional del ingreso en el sector agrario. Los resultados indican que los factores generadores de riqueza (trabajo y capital) concentraron en forma de salarios y beneficios una mayor proporción del producto agrario en Nueva Zelanda, en tanto los propietarios de la tierra concentraron en forma de renta una proporción mayor del producto agrario en Uruguay. Desde una perspectiva kaleckiana y kaldoriana la mayor proporción del ingreso capturada por los beneficios en Nueva Zelanda indicaría más altos niveles de inversión en el sector agrario, lo que se puede asociar a la creciente productividad agropecuaria que se verifica en este país desde el siglo XIX.

## Síntesis de los resultados y conclusiones generales

En esta sección desarrollamos una serie de reflexiones en las que buscamos articular la evidencia generada con los principales problemas planteados por los enfoques teóricos utilizados en esta investigación. También discutimos las principales hipótesis de trabajo con la evidencia generada y formulamos nuevas preguntas y problemas que deberán ser retomados en futuros trabajos de investigación.

### I

En esta investigación hemos procurado indagar los factores que determinaron el desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay en el período 1870 – 1940 y el desempeño productivo del sector agrario de ambos países. En nuestro marco conceptual, hemos integrado tres enfoques teóricos que discuten los supuestos fundamentales del pensamiento económico ortodoxo y dan cuenta de los procesos de cambio y de las dinámicas temporales en desarrollos analíticos intrínsecamente históricos. Nos referimos a los enfoques institucionalistas, evolucionistas y a los abordajes teóricos y empíricos que destacan una relación positiva entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Los enfoques institucionalistas enfatizan la relación entre las instituciones económicas y el desempeño de las economías, al tiempo que consideran una serie de variables para medir la calidad de las instituciones: la existencia de seguros y estables derechos de propiedad que favorezcan la inversión y el cambio tecnológico, la distribución del ingreso, la distribución del poder político, y la inversión en capital humano. Los enfoques evolucionistas dan cuenta del carácter tácito, acumulativo y dependiente de la trayectoria de los procesos de cambio tecnológico, y destacan la importancia del contexto político e institucional en los procesos de innovación. Los enfoques que jerarquizan la relación entre distribución y crecimiento coinciden en señalar que, en ciertos contextos históricos, una distribución del ingreso más equitativa tiende a favorecer el crecimiento económico. En términos generales, los enfoques teóricos referidos comparten gran parte de sus desarrollos analíticos, siendo fácilmente integrables en un marco conceptual. En el nivel metodológico, se buscó comparar las variables históricas, enfatizadas por los modelos teóricos, a través de una comparación histórica cualitativa de tipo macro causal que buscó articular los niveles internacional, nacional y sectorial.

### II

Las similitudes geográficas, demográficas, de especialización productiva e inserción internacional, estimularon la comparación entre ambos países desde la década de 1950. Estas comparaciones han destacado los mejores resultados logrados por Nueva Zelanda. En efecto, Nueva Zelanda alcanzó mayores niveles de ingresos por habitante en todo el período que abarca esta investigación (1870 – 1940). Entre 1870 y fines de la primera guerra mundial, la brecha de ingresos entre Nueva Zelanda y Uruguay se mantuvo relativamente constante. En la década de 1920 Uruguay se aproximó al nivel de los ingresos per capita de Nueva Zelanda, ampliándose nuevamente la brecha de ingresos a favor de Nueva Zelanda en la década de 1930. Por otra parte, la información que proporcionan los indicadores parciales manejados en esta investigación (participación de la industria manufacturera en el PBI y proporción de trabajadores industriales en la población económicamente activa) muestra que Nueva Zelanda inició el cambio de su estructura productiva unas décadas antes que Uruguay.

Los enfoques institucionalistas postulan que la distribución del poder político y la distribución de los ingresos constituyen variables críticas para la conformación de instituciones que favorecen el crecimiento económico (Acemoglu et al, 2004; Engerman y Sokoloff, 2002). En este sentido, es posible distinguir importantes diferencias entre ambos países. Nueva Zelanda contó con un poder estatal fuertemente consolidado desde 1840 y un sistema político con partidos modernos, sufragio universal masculino y femenino, y una amplia participación democrática desde 1890. La

consolidación de la democracia política neozelandesa coincidió con el proceso de ampliación de la frontera territorial e incorporación de nuevas regiones a la producción agraria. En ese contexto, los gobiernos desarrollaron políticas para impedir la concentración de la propiedad rural y garantizaron el acceso democrático de la población a la tierra. Estos procesos favorecieron una amplia distribución de los ingresos entre la población, en un período (1870 – 1913) caracterizado por la existencia de términos de intercambios favorables para los bienes agrarios. En el mismo período, la consolidación política del Estado uruguayo se procesó tras varias décadas de inestabilidad y guerras civiles, en el marco de un sistema político autoritario (1875 – 1886) y elitista (1886 – 1916) y ante la ausencia de mecanismos democráticos para el control y el acceso a la propiedad de la tierra. La ausencia de una frontera territorial móvil en Uruguay consolidó una estructura de la propiedad territorial concentrada, asociada a las economías de escala de la producción ganadera de tipo extensiva. Esto provocó que los ingresos derivados de los términos de intercambio favorables para los bienes agrarios, se concentrara en un sector más reducido de la población.

Los institucionalistas destacan que la consolidación política del Estado, la eficiencia en la determinación de seguros derechos de propiedad y las oportunidades de acceso democrático al control de sus mecanismos internos de decisión, determinan la calidad de las instituciones económicas. En este sentido, es posible destacar, también, importantes diferencias entre ambos países.

La consolidación política del Estado neozelandés fue relativamente rápida y estuvo asociado al poder político, militar e institucional del imperio británico, aún cuando los sucesivos gobiernos gozaron de amplios márgenes de autonomía política. No hubo un proceso de disputas internas por el control del poder político fuera de los mecanismos legales establecidos. Esto garantizó la existencia de seguros derechos de propiedad sobre los factores productivos, desde etapas tempranas de la vida institucional. La fortaleza política, institucional y financiera del Estado neozelandés garantizó el desarrollo de un amplio espectro de políticas públicas orientadas a la selección de inmigrantes y su financiamiento, a la distribución de tierras entre una población en crecimiento, al desarrollo productivo del sector agrario, entre otras. Por otra parte, los gobiernos neozelandeses adaptaron de manera singular los derechos sobre el territorio que la *common law* le confirió al Estado. Esto permitió el control férreo del Estado sobre la tierra, como recurso económico, permitiendo la implementación de políticas orientadas a un tipo de desarrollo capitalista basado en la pequeña y mediana propiedad rural. El control económico de una importante proporción del territorio, que el Estado adjudicó en arrendamiento a productores rurales particulares, constituyó una importante fuente de recursos fiscales para el desarrollo de políticas públicas.

En el caso uruguayo, la debilidad política y financiera del Estado, durante gran parte del siglo XIX, impidió que éste ejerciera un control efectivo sobre el territorio y limitó las posibilidades de desarrollar un amplio programa de políticas públicas. El Estado uruguayo perdió de manera progresiva la propiedad de la tierra a favor de los particulares sin ningún tipo de contrapartida, y no fue capaz de asegurar los derechos de propiedad sobre la tierra hasta el último cuarto del siglo XIX. En los primeros años del siglo XX, los gobiernos batllistas (1903 – 1915) intentaron recuperar el control sobre las tierras fiscales y quebrar el poder económico del sector ganadero, desarrollando políticas para transformar la estructura agraria y aumentar la participación del sector agrario en el financiamiento del Estado, pero fracasaron.

### III

Como países de nuevos asentamiento, en Nueva Zelanda y en Uruguay, la inmigración jugó un papel fundamental en la configuración de ambas sociedades. Sin embargo, los resultados obtenidos indicarían ciertas diferencias que habrían condicionado, entre otras cosas, la conformación de los respectivos mercados de trabajo. Nueva Zelanda inició, más tempranamente que Uruguay, el proceso de transición demográfica, al tiempo que, durante la primera globalización del capitalismo (1870 – 1914), recibió el doble de inmigrantes que Uruguay. Entre 1914 y 1940, la cantidad de inmigrantes que se establecieron en ambos países fue similar. A comienzos del siglo XX la proporción de la población económicamente activa en Nueva Zelanda fue mayor que en Uruguay, lo que permitió una mayor capacidad de ahorro y acumulación de capital entre la población activa. Con excepción de la población nativa, los neozelandeses fueron en su inmensa mayoría de origen británico. Los habitantes de Nueva Zelanda compartieron el mismo idioma, las mismas tradiciones, la misma historia, las mismas costumbres. En Uruguay la inmigración fue más heterogénea, provino, en su mayor parte, de los países del sur de Europa (España, Italia) y de la región (Brasil, Argentina). Los institucionalistas (North, 1984, 1999; Roland, 2004) han insistido con la importancia de los factores culturales en la determinación del tipo de instituciones económicas que configura cada sociedad. Pensamos que la homogeneidad cultural pudo darle algunas ventajas institucionales a Nueva Zelanda.

El nivel educativo de la población es considerado un factor crítico en la formación de capital humano y social por los más diversos enfoques teóricos y por los más recientes modelos del crecimiento. Engerman y Sokoloff (2002) han insistido con la necesidad de considerar la inversión en bienes públicos, como la educación, como variable para determinar la calidad de las instituciones. En este sentido, es posible destacar importantes diferencias entre ambos países. La cobertura educativa en Nueva Zelanda fue similar a los países más desarrollados (Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania) y superó ampliamente la cobertura de Uruguay en los tres niveles de formación (primario, secundario y terciario). Entre 1900 y 1940 Uruguay se rezagó aún más respecto de Nueva Zelanda, ampliando la brecha de la cobertura educativa en los niveles secundario y terciario.

### IV

El sector agrario ha impulsado el crecimiento económico, de ambos países, durante gran parte del período comprendido en esta investigación. Este sector representó más del 40% del producto en ambos países a comienzos del siglo XX. Esto determinó el tipo de inserción de cada país en el mercado mundial. El 80 % de los bienes exportados por Nueva Zelanda y Uruguay entre 1870 y 1940 fueron bienes derivados de la ganadería. El crecimiento de la productividad ganadera fue un aspecto de especial atención en esta investigación, por sus efectos sobre el crecimiento económico y el cambio estructural. Los más altos niveles de productividad de la ganadería neozelandesa, en la segunda mitad del siglo XX, llamaron la atención de los productores uruguayos y de diversos actores vinculados al sector agropecuario que vieron en la experiencia neozelandesa un modelo para superar el estancamiento productivo de la ganadería uruguaya. La evidencia que hemos presentado muestra que los rendimientos físicos de la ganadería en Nueva Zelanda fueron más altos que en Uruguay desde las últimas décadas del siglo XIX. Sin embargo, Nueva Zelanda tuvo niveles más altos de productividad física de la tierra a partir de la década de 1930. Hasta ese momento la productividad física de la tierra en Uruguay fue más alta por las condiciones naturales de la pradera. Anteriores investigaciones (Moraes, 2001; Millot y Bertino, 1996) han señalado que el aumento de la productividad ganadera en Uruguay, entre 1870 y 1913, se basó en el uso más eficiente de la pradera natural y en las mejoras obtenidas en la calidad de los animales (mejoramiento genético). También han señalado que el estancamiento productivo de la ganadería, a partir de la segunda década del siglo XX, tendría como causa fundamental la

restricción forrajera de la pradera natural y las limitaciones tecnológicas para superarla. En esta investigación, hemos identificado una trayectoria tecnológica de la ganadería neozelandesa distinta y, en cierto modo, divergente respecto de la uruguaya. La producción ganadera (ovina y vacuna) de aquel país se habría desarrollado con razas puras de origen británico, sin que existiera un proceso de mejoramiento genético, y fueron desarrolladas razas propias con el propósito de lograr una mejor adaptación al medio y satisfacer los requerimientos de la demanda internacional. Esto explicaría los mejores rendimientos físicos de la ganadería neozelandesa desde el siglo XIX. Nueva Zelanda procuró mejorar la productividad física de la tierra desde la década de 1880. Para ello, desarrolló un intenso programa de investigación sobre el suelo, lo que permitió mejorar el rendimiento de la pradera natural y, también, sobre el cultivo de gramíneas y leguminosas capaces de adaptarse a las condiciones del medio. Esto permitió el cultivo de praderas artificiales en regiones no aptas, originalmente, para la producción ganadera. El aumento sostenido de la productividad física de la tierra en Nueva Zelanda permitió duplicar, hacia fines de la década de 1960, los rendimientos de la productividad física de la tierra uruguaya. Las trayectorias tecnológicas divergentes, seguidas por la ganadería en ambos países, estuvieron influidas por múltiples factores. En esta investigación hemos procurado analizar el papel jugado por diversas instituciones (públicas y privadas) y actores en los procesos de adopción e innovación tecnológica, a partir de lo que las corrientes evolucionistas (Nelson, 1982, 1991; Lundvall, 1992; Freeman, 1987) han definido como sistema nacional de innovación. En este sentido, Nueva Zelanda desarrolló diversos programas de investigación para mejorar la pradera natural y cultivar exitosamente praderas artificiales. Este esfuerzo contó con un marco institucional que articuló, de manera eficiente, los esfuerzos del sector público, de las universidades y de los productores. Uruguay, por su parte, no logró conformar un sistema de innovación agraria articulado entre los distintos actores (productores, sector público, universidad), ni desarrolló, más allá de algunos intentos, programas de investigación exitosos orientados a mejorar la productividad de la tierra. Los esfuerzos realizados, desde diversos ámbitos, carecieron de continuidad en el tiempo y de apoyo financiero.

## V

La estructura de la propiedad territorial ha sido abordada, por los enfoques estructuralistas y post-keynesianos, como un factor insoslayable en el análisis de la productividad del sector agrario. Desde otros enfoques, se ha argumentado, que no habría una relación clara entre la estructura de la propiedad territorial y la productividad agraria, enfatizándose el papel del funcionamiento de los mercados y de la racionalidad de los agentes económicos. Los enfoques institucionalistas discuten la existencia de una racionalidad económica única y homogénea, y destacan el papel de los sistemas de incentivos generados por el arreglo institucional vigente en las decisiones de los agentes económicos. Postulan que el sistema de incentivos incorporado a la matriz institucional determina el tipo de conducta que asumen los agentes económicos, desarrollando estrategias proclives a la inversión o proclives a la búsqueda de renta.

Las trayectorias tecnológicas de la ganadería en Nueva Zelanda y en Uruguay, presentadas más arriba, estuvieron asociadas a la existencia de diferentes patrones de la distribución de la propiedad territorial y tenencia de la tierra. La información presentada sugiere que Nueva Zelanda tuvo una distribución de la propiedad de la tierra menos concentrada que Uruguay, al menos desde la década de 1890, y desarrolló un sistema de arrendamiento de las tierras públicas que favoreció el acceso de los productores no propietarios a ella por muy largos plazos. En este país, los predios pequeños fueron explotados por sus propietarios (en una proporción próxima al 90 %) y los grandes productores fueron, en su inmensa mayoría, arrendatarios del Estado que explotaron tierras públicas. En Uruguay, por el contrario, los predios agrarios fueron explotados en similares proporciones por propietarios y arrendatarios, en los distintos tramos de predios (pequeña, mediana, gran propiedad).

Las diferencias anotadas, respecto de la distribución de la propiedad de la tierra y los sistemas de tenencia, habrían sido el resultado de factores institucionales (asociados a los procesos históricos de distribución de tierras, y la conformación histórica de los mercados de factores) y tecnológicos (vinculados al aumento de la productividad de la tierra y a la incorporación de la refrigeración). El mejoramiento de la pradera natural y el cultivo de praderas artificiales en Nueva Zelanda hicieron rentable la producción ganadera en pequeñas unidades productivas. A su vez, la temprana incorporación de la refrigeración a la producción, en la década de 1880, permitió el desarrollo de la producción lechera desde las últimas décadas del siglo XIX. Este tipo de especialización ganadera, intensiva en el uso de capital y mano de obra, potenció las posibilidades económicas de la pequeña propiedad. En el caso de Uruguay, la producción ganadera de tipo extensiva consolidó la gran propiedad rural.

Una estructura de la propiedad menos concentrada, en Nueva Zelanda que en Uruguay, contribuyó a una mejor distribución de los ingresos en aquel país, permitiendo que los beneficios derivados de los precios internacionales favorables de los bienes agrarios y de la tierra, se distribuyera entre una proporción de la población mayor que en Uruguay. Adicionalmente, la estimación de la distribución funcional del ingreso en el sector agrario, entre 1870 y 1940, indica que en Nueva Zelanda los factores generadores de riqueza, capital y trabajo, desde un enfoque clásico, habrían captado una mayor proporción de los ingresos que en Uruguay. En este país, la renta de la tierra fue la principal fuente de ingresos hasta la primera década del siglo XX y, en todo el período, representó una proporción del producto agrario mayor que en Nueva Zelanda.

## VI

¿Por qué, a pesar de las similitudes, Nueva Zelanda y Uruguay siguieron caminos divergentes? ¿Qué factores explican los más altos niveles de ingresos por habitante de Nueva Zelanda en el largo plazo? Estas preguntas sintetizan los principales problemas que buscó abordar esta investigación. En las hipótesis de trabajo supusimos que los mejores resultados económicos obtenidos por Nueva Zelanda en comparación con Uruguay (en términos de ingresos per capita, tasas de crecimiento de la economía y desempeño del sector agrario) estuvieron asociados a las instituciones económicas domésticas que configuró cada país. Los resultados que hemos presentado permiten afirmar que las similitudes iniciales de ambos países en términos de dotación de recursos, tamaño de sus poblaciones, especialización productiva y comercial, no fueron suficientes para desarrollar instituciones similares que impulsaran, a su vez, sendas similares de crecimiento. Los resultados presentados aportan elementos que cuestionan la relación entre la dotación de recursos, las instituciones y el crecimiento propuesta por Engerman y Sokoloff (2002). También cuestiona el papel, un tanto restrictivo, que algunos enfoques institucionalistas le asignan al Estado. En particular, el enfoque de North supone que el Estado debe garantizar los derechos de propiedad y practicar una buena gestión de los recursos públicos. Si bien este es un aspecto fundamental para el funcionamiento de los mercados capitalistas, y las experiencias de Nueva Zelanda y Uruguay indican que este ha sido un aspecto que ha signado las diferencias entre ambos países, de esta investigación surge también con mucha fuerza que el Estado en Nueva Zelanda ha sido un actor fundamental en el desarrollo de políticas que impactaron de forma positiva sobre la economía y que el Estado uruguayo no tuvo la capacidad de desarrollar políticas similares. Esto indica la importancia de la economía política en los procesos de crecimiento. Este es un punto clave que debe ser profundizado en futuros trabajos, abriendo una agenda específica de investigación. En definitiva, las instituciones domésticas que condicionaron el desempeño de Nueva Zelanda y de Uruguay, estuvieron asociadas a la distribución del poder político y económico, y a los procesos históricos de formación y consolidación del Estado, y fundamentalmente, a sus capacidades para desarrollar políticas públicas. Estos factores determinaron distintos patrones de distribución del ingreso, distintas trayectorias tecnológicas en el sector agrario (asociadas a la configuración de un sistema de

innovación y a los vínculos desarrollados entre actores públicos y privados) y distintos ritmos de crecimiento.

## VII

Los modelos teóricos, aplicados en esta investigación, fueron útiles herramientas para analizar algunos procesos históricos que consideramos determinantes del desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay, a partir de 1870. Lógicamente no ha sido posible dar cuenta de todos los factores que intervinieron en la determinación del desempeño de ambos países en el largo plazo, en virtud de la complejidad y especificidad de los procesos históricos analizados. La elección de las variables históricas que consideramos relevantes comparar, a partir del enfoque analítico elegido, supuso dejar fuera del análisis otras variables y procesos de cambio. Por tal motivo, alguno de ellos no fueron objeto de comparación. Por ejemplo, el desempeño de los sectores secundario y terciario de la economía y su contribución al crecimiento económico en diferentes períodos. Creemos necesario en el futuro avanzar en este sentido, indagando en profundidad los procesos de cambio estructural y, a partir de los resultados obtenidos en esta investigación, analizar la relación entre la distribución de los derechos de propiedad de la tierra, la distribución de ingreso en el sector agrario y los procesos de industrialización y cambio estructural.

Consideramos necesario, también, mejorar la información presentada en algunas partes de esta investigación. Por ejemplo, entendemos de suma importancia mejorar los indicadores de productividad del sector agrario presentados en este trabajo. En el futuro, procuraremos avanzar en la estimación de indicadores de productividad total de los factores de la ganadería neozelandesa a partir de 1870, aprovechando las estimaciones existentes para el caso uruguayo. Este es un aspecto clave para comprender mejor la evolución y la relación entre la productividad física y la productividad económica de la tierra destinada a la producción ganadera. También procuraremos avanzar en la construcción de otros indicadores de productividad de la ganadería que contemplen explícitamente el cambio tecnológico, tal como es entendido este proceso por los enfoques evolucionistas.

Oportunamente comentamos las limitaciones que ofrece, para su comparación, la información presentada en este trabajo sobre la estructura de la propiedad de la tierra en ambos países. Es importante avanzar en este sentido, mejorando la información sobre la distribución de los predios, según su tamaño, en el caso de Nueva Zelanda. Esto permitirá la construcción de indicadores sintéticos de distribución más precisos y con mejores potenciales comparativos.

Por otra parte, hubo factores que resultaron ciertamente relevantes como destacamos más arriba. Nos referimos al papel del Estado en el desempeño de economías capitalistas dependientes, su grado de autonomía y los mecanismos de definición de lo que tradicionalmente denominamos economía política. El papel del Estado ha sido jerarquizado en diversas tesis sobre el desempeño económico del Uruguay en el largo plazo (Finch, 1980, 2005) y como factor que debe tenerse en cuenta en el análisis de su desempeño relativo con otras regiones de nuevo asentamiento (Filgueira, 1980, 1997). La evidencia que surge de esta investigación abona esta tesis.

A partir de la comparación entre Nueva Zelanda y Uruguay desarrollada en esta investigación, hemos intentado comprender mejor las determinantes del crecimiento de estos países en el largo plazo. En particular, en el marco de la discusión sobre las determinantes del desempeño económico de las denominadas sociedades de nuevo asentamiento. Hacia el futuro, creemos necesario continuar esta línea de investigación incorporando más casos de estudio. Para ello consideramos importante, a la luz de las dificultades de acceso a la información que surgieron en esta investigación, profundizar la cooperación con investigadores de otros países. Las

investigaciones comparativas de esta clase requieren, para mejorar su poder explicativo, la cooperación y el trabajo en red de varios investigadores a nivel internacional.

## ANEXOS

**Cuadro III.1**  
**PBI per cápita de Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940)**  
**(Dólares internacionales de 1990)**

	NZ	UY		NZ	UY
1870	3.100	2.225	1905	4.851	2.380
1871	3.155	2.221	1906	5.158	2.587
1872	3.523	2.688	1907	5.340	2.812
1873	3.831	2.657	1908	4.835	3.035
1874	3.844	2.364	1909	4.771	3.019
1875	3.689	1.978	1910	5.317	3.197
1876	3.623	2.144	1911	5.495	3.015
1877	3.983	2.167	1912	5.210	3.579
1878	4.271	2.295	1913	5.152	3.376
1879	3.569	1.982	1914	5.189	2.708
1880	3.746	2.126	1915	5.174	2.522
1881	3.765	1.971	1916	5.121	2.560
1882	3.646	2.124	1917	5.009	2.772
1883	3.495	2.445	1918	4.912	2.884
1884	3.703	2.373	1919	5.283	3.197
1885	3.587	2.616	1920	5.642	2.728
1886	3.602	2.657	1921	5.129	2.805
1887	3.604	2.309	1922	4.842	3.140
1888	3.554	2.776	1923	5.145	3.235
1889	3.702	2.461	1924	5.143	3.464
1890	3.755	2.191	1925	5.292	3.251
1891	3.731	2.333	1926	4.906	3.467
1892	3.801	2.344	1927	4.683	3.876
1893	3.789	2.512	1928	5.141	3.984
1894	3.579	2.708	1929	5.263	3.923
1895	3.642	2.616	1930	4.960	4.385
1896	3.988	2.695	1931	4.476	3.568
1897	3.950	2.542	1932	4.327	3.262
1898	3.985	2.295	1933	4.576	2.805
1899	4.041	2.306	1934	4.768	3.285
1900	4.299	2.265	1935	4.959	3.424
1901	4.224	2.279	1936	5.840	3.528
1902	4.439	2.627	1937	6.102	3.532
1903	4.728	2.668	1938	6.463	3.723
1904	4.571	2.695	1939	6.460	3.768
			1940	6.301	3.730

Fuente: Bértola, 1998; Briggs, 2003; Maddison, 1995, 2000.

**Cuadro III.2**  
**Test de raíces unitarias Dickey-Fuller Aumentado (nivel, tendencia y constante)**  
**Serie relativa del producto per cápita de Uruguay y Nueva Zelanda (1871 – 1940)**

ADF Test Statistic	-3.276497	1% Critical Value*	-4.0969
		5% Critical Value	-3.4759
		10% Critical Value	-3.1651

\*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(UYNZ)

Method: Least Squares

Date: 01/03/07 Time: 16:44

Sample(adjusted): 1873 1940

Included observations: 68 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
UYNZ(-1)	-0.371350	0.113337	-3.276497	0.0017
D(UYNZ(-1))	0.024015	0.128163	0.187381	0.8520
D(UYNZ(-2))	-0.093878	0.121980	-0.769622	0.4444
C	34.68656	10.64792	3.257590	0.0018
@TREND(1870)	0.008961	0.008112	1.104680	0.2735
R-squared	0.217885	Mean dependent var		-0.044118
Adjusted R-squared	0.168227	S.D. dependent var		1.408226
S.E. of regression	1.284324	Akaike info criterion		3.409028
Sum squared resid	103.9178	Schwarz criterion		3.572227
Log likelihood	-110.9070	F-statistic		4.387706
Durbin-Watson stat	1.997806	Prob(F-statistic)		0.003417

El test de raíces unitarias se especificó en el nivel, con constante y tendencia. Los resultados del Test Augmented Dickey-Fuller no rechazan la hipótesis nula de una raíz unitaria al nivel del valor del 1 y el 5 %. La serie es no estacionaria.

**Cuadro V.3  
POBLACIÓN**

	URUGUAY	NUEVA ZELANDA
<b>1870</b>	420.000	291.000
<b>1875</b>	440.000	421.326
<b>1880</b>	450.000	528.459
<b>1885</b>	585.000	619.323
<b>1890</b>	699.000	667.477
<b>1895</b>	792.000	740.699
<b>1900</b>	897.000	808.132
<b>1905</b>	1.014.000	925.605
<b>1910</b>	1.169.000	1.050.410
<b>1915</b>	1.307.000	1.152.638
<b>1920</b>	1.422.000	1.257.611
<b>1925</b>	1.569.000	1.401.230
<b>1930</b>	1.727.000	1.506.809
<b>1935</b>	1.866.000	1.569.689
<b>1940</b>	1.988.000	1.633.645

**Fuente:** Nueva Zelanda datos tomados de Phil Briggs (2003) – Uruguay 1855 – 1955 Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria FCS, 1955 –2001 estimación CELADE.

**Cuadro V.4**

<b>Población de las principales ciudades de la Isla Sur y Norte</b>				
	<b>Norte</b>		<b>Sur</b>	
	<b>Auckland</b>	<b>Wellington</b>	<b>Christchurch</b>	<b>Dunedin</b>
1916	133.712	95.235	92.733	68.716
1921	157.757	107.488	105.670	72.255
1926	193.385	121.961	118.644	85.197
1936	212.159	149.971	132.559	81.961

**Fuente:** Prichard (1970); Bloomfield (1984: 58, 59 Table II.11: Population of Main Urban Areas 1916-1976).

**Cuadro VII.1**  
**Evolución del stock ganadero y carga animal por há.**

**NUEVA ZELANDA**

	<b>Bovinos</b>	<b>Ovinos</b>	<b>Unidades Ganaderas</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Carga Animal</b>
1871	436.592	9.700.629	2.376.718	6.363.871	0,37
1881	698.637	12.985.085	3.295.654	7.848.084	0,42
1891	831.831	18.128.186	4.457.468	9.165.055	0,49
1901	1.256.680	20.233.099	5.303.300	10.589.511	0,50
1911	2.020.171	23.996.126	6.819.396	12.349.767	0,55
1921	3.139.223	23.285.031	7.796.229	12.507.820	0,62
1931	4.080.525	29.792.516	10.039.028	12.399.199	0,81
1936	4.254.078	30.113.704	10.276.819	12.459.259	0,82
1941	4.575.873	31.751.660	10.926.205	12.403.848	0,88
1951	5.060.024	34.786.386	12.017.301	12.203.607	0,98
1961	6.445.789	48.462.310	16.138.251	12.549.261	1,29
1966	7.217.720	57.343.257	18.686.371	12.695.770	1,47
1971	8.818.902	58.911.525	20.601.207	13.528.900	1,52

**URUGUAY**

	<b>Bovinos</b>	<b>Ovinos</b>	<b>Unidades Ganaderas</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Carga Animal</b>
1872	7.200.000	20.000.000	11.200.000	12.790.000	0,88
1900	6.827.428	18.608.717	10.549.171	14.515.104	0,73
1908	8.192.602	26.286.296	13.449.861	15.278.374	0,88
1916	7.802.442	11.472.852	10.097.012	15.282.000	0,66
1924	8.431.613	14.443.341	11.320.281	14.996.000	0,75
1930	7.127.912	20.558.124	11.239.537	14.787.000	0,76
1937	8.296.890	17.931.327	11.883.155	14.326.958	0,83
1943	6.255.976	20.288.756	10.313.727	12.368.983	0,83
1946	6.820.939	19.559.325	10.732.804	13.380.000	0,80
1951	8.154.109	23.408.642	12.835.837	15.059.946	0,85
1956	7.433.138	23.302.683	12.093.675	14.851.623	0,81
1961	8.792.428	21.737.862	13.140.000	15.310.613	0,86
1966	8.187.676	23.078.537	12.803.383	14.901.111	0,86
1970	8.563.747	19.892.758	12.542.299	14.818.491	0,85

**Fuentes:** Uruguay, 1872 Vaillant citado por Moraes (2001:52, 55; Jacob (1968); Castellanos, 1973: 96); 1900 – 1966 elaborado en base a Censos Agropecuarios. Nueva Zelanda, Statistics New Zealand, (Reports Agriculture Statistics 2002), New Zealand Year Book 1990; Prichard (1970: 138, 146, 195; 240); Davie (1961:36); Lattimore - Hawke (1999: 33)

**Cuadro VII.2**  
**Producción de lana por cabeza**

<b>Uruguay</b>			
años	Ovinos	Producción de lana (kgs.)	lana por cabeza (kgs.)
1880	16.330.444	26.313.000	1,6
1900	18.608.717	34.292.000	1,8
1908	21.557.432	49.803.000	2,3
1916	11.472.852	36.055.000	3,1
1924	14.443.341	44.165.000	3,1
1930	20.558.124	62.303.000	3,0
1938/40	19.466.000	56.800.000	2,9
1950/52	23.062.000	81.200.000	3,5
1956/58	22.596.000	85.700.000	3,8
1959/61	21.725.000	82.700.000	3,8
1965/67	23.079.000	81.700.000	3,5
1971/73	17.511.000	68.800.000	3,9

<b>Nueva Zelanda</b>			
años	ovinos	Prod. de lana (kgs.)	lana por cabeza (kgs.)
1891	18.128.186	51.000.000	2,8
1901	20.233.099	67.000.000	3,3
1911	23.996.126	87.000.000	3,6
1921	23.285.031	82.000.000	3,5
1931	29.792.516	122.000.000	4,1
1941	31.751.660	156.000.000	4,9
1951	34.786.386	185.000.000	5,3
1956	40.255.488	223.000.000	5,5
1961	48.462.310	266.000.000	5,5
1966	57.343.257	322.000.000	5,6
1971	58.911.525	322.000.000	5,5

**Fuentes:**

Uruguay - Ovinos y producción de lana 1880 - 1930 tomado de Moraes (2001: 57. Cuadro 14); 1938 - 1973, tomado de Astori (1979: 8,16. Cuadro 1 y 7)

Nueva Zelanda: Ovinos tomados de Statistics New Zealand (Reports Agriculture Statistics 2002), Prichard (1970: 138, 146, 195; 240); Lattimore - Hawke (1999: 33); producción de lana tomado de Mitchell (1998)

**Cuadro VII.3**  
**Evolución de la producción de carne, lana y rendimiento por unidad de superficie**

<b>Uruguay</b>						
	Superficie de pastoreo (hás.)	lana (kgs.)	carne (kgs.)	lana (carne equivalente)	Producción total (carne equivalente)	carne equivalente (há)
	1	2	3	4	5 (3+4)	6 (5/1)
1900	14.515.000	34.292.000	402.580.454	85.044.160	487.624.614	<b>33,6</b>
1908	14.750.000	49.803.000	512.813.285	123.511.440	636.324.725	<b>43,1</b>
1916	15.282.000	36.055.000	344.689.563	89.416.400	434.105.963	<b>28,4</b>
1924	14.996.000	44.165.000	443.778.959	109.529.200	553.308.159	<b>36,9</b>
1930	14.787.000	62.303.000	643.557.162	154.511.440	798.068.602	<b>54,0</b>
1938/40	15.209.000	56.800.000	722.200.000	140.864.000	863.064.000	<b>56,7</b>
1950/52	15.133.000	81.200.000	718.200.000	201.376.000	919.576.000	<b>60,8</b>
1956/58	14.787.000	85.700.000	650.800.000	212.536.000	863.336.000	<b>58,4</b>
1959/61	15.108.000	82.700.000	730.900.000	205.096.000	935.996.000	<b>62,0</b>
1965/67	15.311.000	81.700.000	714.700.000	202.616.000	917.316.000	<b>59,9</b>
1971/73	15.585.000	68.800.000	840.100.000	170.624.000	1.010.724.000	<b>64,9</b>

<b>Nueva Zelanda</b>						
	Superficie de pastoreo (hás.)	lana (kgs.)	carne (kgs.)	lana (carne equivalente)	producción total (carne equivalente)	carne equivalente (há)
	1	2	3	4	5 (3+4)	6 (5/1)
1891	9.165.055	51.000.000				
1901	10.589.511	67.000.000				
1911	12.349.767	87.000.000	369.455.600	215.760.000	585.215.600	<b>47,4</b>
1921	12.507.820	82.000.000	324.000.000	203.360.000	527.360.000	<b>42,2</b>
1931	12.399.199	122.000.000	411.000.000	302.560.000	713.560.000	<b>57,5</b>
1941	12.403.848	156.000.000	524.000.000	386.880.000	910.880.000	<b>73,4</b>
1951	12.203.607	185.000.000	588.000.000	458.800.000	1.046.800.000	<b>85,8</b>
1956	12.132.848	223.000.000	664.000.000	553.040.000	1.217.040.000	<b>100,3</b>
1961	12.549.261	266.000.000	753.000.000	659.680.000	1.412.680.000	<b>112,6</b>
1966	12.695.770	322.000.000	813.000.000	798.560.000	1.611.560.000	<b>126,9</b>
1971	13.528.900	322.000.000	1.021.000.000	798.560.000	1.819.560.000	<b>134,5</b>

**Fuentes:**

Uruguay - Área de pastoreo Censos Agropecuarios y Astori (1979) producción de lana 1880 - 1930 tomado de Moraes (2001: 57. Cuadro 14); 1938 - 1973, tomado de Astori (1979: 8,10. Cuadro 1 y 3)  
 Nueva Zelanda - Superficie de pastoreo: Statistics New Zealand (Reports Agriculture Statistics 2002), Prichard (1970: 138, 146, 195; 240); Lattimore - Hawke (1999: 33); producción de lana y carne tomado de Mitchell (1998)

**Cuadro VIII.1**  
**NUEVA ZELANDA Legislación sobre arrendamiento y venta de tierras públicas**

<b>Año</b>	<b>Legislación</b>	<b>Contenido</b>	<b>Condiciones de venta o arrendamiento</b>
1870	Ley de Transferencia de Tierras	Sistema de Torrens.	
1877	Ley de centralización de la política de tierras públicas.	Impuesto directo a la tierra: ½ d. £ sobre la tierra que exceda los 500 £ Se modifica la política de tierras públicas. Se prefiere el arrendamiento a la venta. Nueva estructura administrativa de tierras públicas. 13 Distritos territoriales y Junta de tierras.	
1877		Impuesto a la tierra, el mayor impuesto directo, alcanza 1d. £ a partir de las 500£ de valor. Hasta 1891.	
1877	Se establece el sistema de venta a plazos.		
1880	Sistema de arreglo de la pequeña propiedad familiar.	Principal manera de asentar a las familias pobres en la tierra. Las familias son asistidas por el Estado con créditos para construir sus casas, limpiar el predio, cercar el campo y plantar pastura.	Arrendamiento en perpetuidad Renta: 5% del valor (no excedía £1 el acre) Tierras no podían exceder 50 acres
1882	Arrendamiento en perpetuidad	El sistema se aplica entre 1882 – 1892	Renta: 5% del valor Plazo: 30 años con derecho a renovar por 20 años más
1885	Land Act.	Arrendamiento para mejorar pasturas	Condiciones: No podían exceder los 5000 acres Plazo: 21 años con derecho a renovación Renta: 2.5 % valuada por Junta de Tierras
1889	Selector Land Revaluation Act.	Permitió la revaluación de la tierra cedida en arrendamiento por parte del Estado. En general el valor de las propiedades cayó fuertemente.	
1891	Land and Income Assessment Act.	Compra de tierras por parte del gobierno	85.000 acres en 1891. Para subdividir para vender o dar en arrendamiento.
1891	The Land & Income Tax	Impuesto progresivo a la propiedad territorial. - 1d £ a partir de 500 £ - entre 1d£ y 2d£ de 500£ a 5000£ - 2d£ y más para las propiedades que excedieran las 210.000 £	
1892	Land Act.	Es abolido el sistema de venta de tierras a plazos, y es sustituido por ocupación con derecho a compra. Extensión máxima: 20.000 acres (8.200há)	Condiciones: licencia de ocupación por 25 años. Renta: 5% anual A los 10 años tiene derecho a compra de no ejercerlo y cumplirse el plazo de 25 años, puede obtener licencia de ocupación en perpetuidad. (900 años)
1892	The Lands for Settlement Act	El gobierno destina £ 50.000 por año para expropiar tierras. Compra compulsiva de tierras	

Año	Legislación	Contenido	Condiciones de venta o arrendamiento
1894	The Lands for Settlement Act	Amplía el monto a £ 250.000 por año.	
1894	The Land Improvement and Native Lands Acquisition Act	Los tenedores, propietarios o arrendatarios fueron asistidos por el Estado para financiar las mejoras. El Estado reembolsó las mejoras realizadas y tomó, en forma de pago por la asistencia, parte de la producción del predio.	Los predios debían tener una extensión entre 50 y 500 acres. Entre 1894 y 1895 fueron distribuidos en esta modalidad 38079 acres.
1896	Departamento de Valuación	Realiza valuaciones de las tierras disponibles para el gobierno y los particulares.	El departamento funciona entre 1896 y 1999. Registra, independientemente los valores de mercado de la tierra. <ul style="list-style-type: none"> <li>- The Department of Lands and Survey (1896 – 1887)</li> <li>- Department of Survey and land Information (DOSLI) (1987 – 1999)</li> <li>- Land Information New Zealand (LINZ) (1999 – 2005)</li> </ul>
1907	Land Laws Amendment Act	Abolió el arrendamiento en perpetuidad autorizado por Land Act 1892	Plazos de arrendamiento de las tierras de la corona 66 años, tierras de asentamiento 33 años.
1907	National Endowment Act	Dispuso la ampliación del área a ofrecer en arrendamiento, 7 millones de acres, como un recurso para financiar la educación y la pensiones a la vejez.	
1909 – 1917	Land Settlement Finance Act	Se intentó promover el asentamiento de grupos a través de la compra privada de predios que fueron subdivididos con la ayuda de créditos del Estado.	
1948	Land Laws	Unifica las anteriores disposiciones legales que regulan los distintos sistemas de tenencia de las tierras públicas.	

Fuentes: Prichard (1970); Hawke (1985)

**Cuadro VIII.2**  
**URUGUAY - Legislación de tierras (períodos colonial e independiente)**

<b>Año</b>	<b>Legislación</b>	<b>Contenido</b>
1680	Leyes de Indias	La Propiedad original de la tierra es de la Corona Española por Derechos de Conquista y Colonización.
1735	Real Cédula	Merced Real
1754	Real Instrucción	Merced Real Denuncia y moderada composición sin confirmación Real.
1784	Real Cédula 1784	Moderada composición
1805	Real Acuerdo	Entrega gratuita de tierras en la frontera a familias pobres (2328 há) Moderada composición de tierras realengas hasta (149.000 há)
1815	Reglamento Provisorio	Distribución de tierras de los enemigos políticos de la Revolución.
1826	Ley de Enfiteusis 1826. Presidencia de Rivadavia.	Tierras públicas no enajenables. El sistema de enfiteusis prevé un plazo mínimo 20 años, un canon de 8% sobre el valor de las tierras de pastoreo, y de 4 % sobre el valor de las tierras agrícolas.
1831	Ley de tierras	Se dispone la venta de tierras de “Propios” del Cabildo de Montevideo”, las tierras del ejido y los edificios y terrenos públicos del departamento de Montevideo, con destino al pago de la deuda flotante.
1833	Ley de tierras	Se reglamenta la ley de enfiteusis de 1826, acotando el tiempo de ocupación a 5 años. Se dispone la venta de tierras de pastoreo que no se hubiesen adjudicado en enfiteusis.
1835	Ley de tierras	Política de Reversión. Establece diversos mecanismos para acceder a la propiedad de la tierra: moderada composición, enfiteusis, obtención automática de la propiedad para ocupantes con cuarenta o más años de antigüedad.
1843	Decreto del Gobierno de la “Defensa”.	Autoriza la venta de tierras públicas contraviniendo la ley de enfiteusis.
1845	Decreto del Gobierno de Oribe (Gobierno del “Cerrito”)	Se confiscan las tierras de los enemigos políticos.
1852	Ley de tierras públicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las Tierras públicas son afectadas al servicio de la deuda pública</li> <li>- Se encomienda al P.E. realizar la mensura de las tierras privadas para determinar la extensión de las tierras públicas.</li> <li>- Se prohíbe denunciar y enajenar tierras fiscales.</li> </ul>

Año	Legislación	Contenido
1854	Decreto del Poder Ejecutivo	Se suspende la prohibición de ventas de tierras públicas. Se procura identificar la ubicación de las tierras públicas y de las “sobras” de las adjudicaciones ubicadas dentro de límites naturales, según las leyes de 1835 y 1852. Se encomienda la creación del catastro. Todos los proyectos que surgen de éste período buscan la negociación inmediata de las tierras públicas.
1857	Ley interpretativa	Interpretación parlamentaria de la ley de tierras de 1835. En particular el artículo que prevé la prescripción para los ocupantes con más de 40 años de antigüedad.
1860	Decreto del Poder Ejecutivo	Decreto del Gobierno de Berro que ordena proceder a la mensura de todo el territorio y del examen de toda la titulación particular a los efectos de estimar la extensión y ubicación de tierras públicas, nombrándose una Comisión a tales efectos. Obliga a los poseedores a denunciar las tierras y obtenerlas en arrendamiento bajo amenaza de recibir denuncias de terceros. El objetivo era obtener alguna renta y conocimiento de la tierra pública en posesión de los particulares. 8 meses después fueron denunciadas 101 leguas (313.577 hás)
1867	Decreto del Poder Ejecutivo	Deroga la ley de 1835 en la parte que declaraba no denunciabile las sobras fiscales y la que autorizaba la adquisición del dominio por prescripción cuarentenaria. Deroga la ley de 1852 que afectaba la tierra fiscal a la amortización de la deuda
1894	Decreto del Poder Ejecutivo	Decreto del Poder Ejecutivo que se propone nombrar una Comisión para proyectar un Plan de Registro General de la propiedad territorial.
1904	Ley de canje de títulos de tierras fiscales	Se establece el canje de título para ubicar tierras fiscales por títulos al portador
1912	Ley de títulos de tierras públicas	Se conmina a los tenedores de títulos de deuda pública para que los inscriban y depositen en la Contaduría General de la Nación en un plazo que no podrá superar los dos años posteriores a la promulgación de la ley.
1948	Ley de creación del Instituto Nacional de Colonización	Se establece la colonización de las tierras fiscales, de forma prioritaria, siempre que por su ubicación, superficie, y características agronómicas resulten económicamente apropiadas para la formación de unidades productivas. Estas tierras serán entregadas al Instituto en arrendamiento o enfiteusis. También se encomienda a la Dirección General de Catastro y Administración de Bienes Nacionales la investigación de las tierras fiscales

**Fuentes:**

Elaborado con base en: Acevedo, E. (1933; Tomo 1: 430, 439, 440, 504, 505) (1933; Tomo 2: 556, 697) (1933; Tomo 3: 169, 349, 465) (1933; Tomo 4: 71, 487); Acevedo, E. (1903; Tomo 1: 100, 195) Ots Capdequi (1946); Devoto (1957) Sala de Tournon - De la Torre - Rodríguez (1969); Bardallo (1969); Millot y Bertino (1996).

**Cuadro VIII.4**  
**Distribución de los predios rurales por tramo de superficie**  
**Cantidades absolutas y relativas**

<b>1908</b>		<b>1911</b>		<b>Predios</b>		<b>Superficie</b>		<b>Predios</b>		<b>Superficie</b>	
<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>
1 - 100	1* - 82	56	66	5	7	24.433	48.920	858.850	1.091.820		
101 - 500	82 - 409	27	26	17	21	11.861	19.160	2.851.382	3.533.859		
501 - 2500	410 - 2050	13	6	37	23	5.904	4.780	6.407.021	3.847.593		
2501 y más	2050 y más	3	1	41	49	1.391	1.016	7.059.747	8.017.763		
<b>Total</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>43.589</b>	<b>73.876</b>	<b>17.177.000</b>	<b>16.491.035</b>		

<b>1937</b>		<b>1940</b>		<b>Predios</b>		<b>Superficie</b>		<b>Predios</b>		<b>Superficie</b>	
<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>
1 - 100	1* - 82	71	64		9	52.462	58.123			1.502.641	
101 - 500	82 - 409	19	28		24	14.178	25.488			4.246.837	
501 - 2500	410 - 2050	8	7		27	5.871	6.220			4.717.843	
2501 y más	2050 y más	1	1		41	903	1.100			7.133.089	
<b>Total</b>		<b>100</b>	<b>100</b>		<b>100</b>	<b>73.414</b>	<b>90.931</b>			<b>17.600.409</b>	

<b>1951</b>		<b>1948</b>		<b>Predios</b>		<b>Superficie</b>		<b>Predios</b>		<b>Superficie</b>	
<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>	<b>UY</b>	<b>NZ</b>
1 - 100	1* - 100	74	75	9	15	63.126	64.949	1.566.130	2.536.555		
101 - 500	101 - 500	18	17	20	19	15.055	14.616	3.375.632	3.260.148		
501 - 2500	501 - 2500	7	7	37	27	5.927	5.881	6.253.681	4.646.598		
2501 y más	2501 y más	1	1	34	40	1.150	1.037	5.778.189	6.874.642		
<b>Total</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>85.258</b>	<b>86.483</b>	<b>16.973.632</b>	<b>17.317.943</b>		

**Fuente:** Uruguay Censos agropecuarios de 1908, 1937 y 1951. Nueva Zelanda: Prichard, (1970: 138, 194)

**Cuadro IX.1**  
**Precios reales de los salarios y de la tierra en Nueva Zelanda y Uruguay 1875 – 1940**  
**(1913 = 100)**

	NUEVA ZELANDA		URUGUAY	
	Salario	Tierra	Salario	Tierra
1875	63,4	19,5	93,4	10,2
1876	73,5	24,3	94,1	10,3
1877	71,8	23,3	90,4	10,2
1878	74,8	37,6	89,5	10,1
1879	85,8	37,3	83,4	9,5
1880	81,7	37,3	83,7	9,5
1881	81,4	36,9	90,6	10,3
1882	82,0	37,0	90,8	14,4
1883	80,2	32,1	86,1	13,7
1884	84,6	52,0	85,7	13,6
1885	86,0	47,2	102,0	16,0
1886	82,3	56,2	107,9	30,4
1887	87,0	44,4	114,6	32,3
1888	82,6	27,7	112,3	31,7
1889	86,6	59,6	68,9	23,6
1890	92,6	54,0	101,6	28,7
1891	95,3	50,5	112,3	29,4
1892	91,2	65,1	124,4	32,6
1893	94,6	61,1	143,2	37,5
1894	96,8	50,0	137,0	35,9
1895	89,4	53,2	117,7	33,6
1896	95,8	59,1	99,8	33,5
1897	94,2	52,7	114,2	34,4
1898	97,0	72,7	82,8	29,9
1899	99,7	82,7	87,4	32,6
1900	97,0	77,3	82,6	29,0
1901	86,2	69,9	78,3	37,7
1902	92,6	74,5	101,2	46,7
1903	95,6	87,9	94,1	41,6
1904	95,5	81,2	102,5	45,3
1905	94,3	86,9	96,3	39,4
1906	96,7	90,9	90,0	66,2
1907	99,4	86,9	97,1	68,9
1908	102,7	108,6	101,5	68,7
1909	100,8	94,0	118,0	69,5
1910	105,0	98,1	113,1	66,6
1911	103,0	107,9	110,7	110,7
1912	103,4	105,8	109,6	109,6
1913	100,0	100,0	100,0	100,0
1914	99,6	104,3	93,9	78,6
1915	98,2	110,8	83,4	59,7
1916	99,2	78,5	72,3	51,9
1917	93,0	81,4	70,6	58,3
1918	86,4	98,6	66,8	65,6
1919	90,7	113,9	67,4	66,4
1920	94,9	104,3	83,3	75,7

	NUEVA ZELANDA		URUGUAY	
	Salario	Tierra	Salario	Tierra
1921	93,8	84,0	101,4	66,5
1922	98,6	59,1	109,3	72,6
1923	103,5	88,0	112,9	66,8
1924	103,8	74,9	114,6	67,8
1925	103,5	81,9	114,2	75,6
1926	103,9	69,3	114,2	90,3
1927	105,5	68,5	120,8	100,1
1928	106,0	67,7	122,1	69,1
1929	106,3	90,7	124,5	70,4
1930	108,5	76,0	128,3	72,6
1931	105,6	62,5	132,1	88,4
1932	111,4	74,0	134,6	76,1
1933	117,5	61,5	139,1	82,4
1934	117,0	67,5	137,4	68,8
1935	119,0	65,1	127,6	50,4
1936	129,6	66,5	132,0	54,4
1937	127,0	97,6	126,8	64,3
1938	128,6	96,1	126,4	65,3
1939	124,0	75,1	122,7	67,4
1940	125,8	88,7	119,0	67,0

**Fuentes:**

Nueva Zelanda - *Real Wages and Real Land Prices*, Greasley and Oxley (2004: 27, 28).

Uruguay - Índice de Precio real de la tierra en Uruguay estimado con base en el índice nominal del precio de la tierra del Banco de Datos PHES, IPC estimado por Bértola, Calicchio, Camou y Porcile (1996). Salario real, estimado con base en Bértola, Calicchio, Camou, Porcile (1998).

**Cuadro IX.2**  
**Metodología para la estimación de la distribución funcional del ingreso en**  
**Nueva Zelanda y Uruguay y fuentes utilizadas**

<b>NUEVA ZELANDA</b>			
<b>SALARIO</b>	<b>+</b>	<b>RENTA</b>	<b>+ BENEFICIO = PRODUCTO</b>
trabajadores rurales x salario anual		<b>Pública</b> renta x total de la tierra ocupada (hás.) Rente = precio de la tierra x 0,0125	<b>Privada</b> renta x total de la tierra ocupada (hás.) Renta = precio de la tierra x 0,05 residuo
<b>Fuentes:</b>			
Series de trabajadores rurales tomadas de Briggs (2003) (quien a su vez usó las de Bloomfield (1984) series elaboradas a partir de datos censales)		Precio de la tierra tomado de Prichard (1970) and Greasley and Oxley (2003). Las series de éstos autores fueron defactadas por las series de IPC tomadas de Briggs (2003);	Hawke (1985) and Prichard (1970)
Salarios de trabajadores rurales obtenidos de Greasley and Oxley (2003; 1998).		Total de tierras ocupadas y explotadas en cada año, distinguiendo tierras públicas y privadas, tomados de Prichard (1970)	
<b>URUGUAY</b>			
<b>SALARIO</b>	<b>+</b>	<b>RENTA</b>	<b>+ BENEFICIO = PRODUCTO</b>
trabajadores rurales x salario anual		renta x total de la tierra ocupada (hás.)	residuo
<b>Fuentes</b>			
a) Series de trabajadores rurales elaborada en base a <i>Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay</i> (1967), <i>Anuario Estadístico</i> (19438), Censos Agropecuarios (1908, 1916, 1930, 1937 y 1943); y las series elaboradas por Ardenete, Díaz and Rossi (2004) y Bértola (2005)		a) Series de precio de la tierra tomadas de PHES Banco de Datos; elaborado por Barrán and Nahum (sf), 319 para el período (1886-1895); Barrán and Nahum (1973) para el período 1896-1905; Barrán y Nahum (1977) para el período 1906-1913; Balbis para el período 1916 and 1930; Reig-Vigorito (1986) para el período 1931-40.	Bértola et al (1998); Bertino et al (1999) Y Bértola 2005.
b) Series de salarios de trabajadores rurales estimados por Bértola, Caliccio, Camou and Porcile (1996); Bértola (2005); Ardenete, Díaz and Rossi (2004).		b) Precios de arrendamientos rurales elaborados en base a la base de datos del Banco de Datos; Buchelli (2000), Moraes (2001); Barrán and Nahum (1972) para los años 1908-1911; BROU (1933) para los años 1916 y 1930; Jacob (1981) para el año 1940.	

**Cuadro IX.3**  
**Distribución funcional del ingreso en el sector agrario**

NUEVA ZELANDA (Libras)						
	SALARIO	Renta Pública	Renta Privada	RENTA	BENEFICIO	PRODUCTO
	1	2	3	2+3	4	5
1891	4.458.800	597.493	2.925.323	3.522.816	5.480.908	13.462.524
1896	4.251.612	465.353	2.078.295	2.543.648	6.514.973	13.310.233
1911	6.324.843	1.363.764	6.391.324	7.755.088	15.487.688	29.567.619
1936	18.510.665	2.523.492	9.953.774	12.477.266	25.012.069	56.000.000

URUGUAY (Pesos)				
	SALARIOS	RENTA	BENEFICIO	PRODUCTO
	1	2	3	4
1892	5.096.357	15.680.000	2.388.901	23.165.257
1895	6.044.252	15.680.000	5.749.622	27.473.875
1908	11.014.734	23.724.629	19.639.754	54.379.116
1911	11.288.427	26.422.347	20.201.493	57.912.267
1916	20.777.224	27.688.694	35.946.659	84.412.577
1930	30.394.067	53.583.496	57.273.472	141.251.035
1937	33.361.378	44.708.763	67.932.585	146.002.726
1940	33.876.958	56.430.161	63.688.807	153.995.926

**Fuentes:**

New Zealand: Briggs (2003); Bloomfield (1984); Greasley and Oxley (2003; 1998: 14, 33); Prichard (1970: 137, 138, 194, 335); Prichard (1970: 137, 138, 193, 194, 335); Hawke (1985: 102, 234, 235)

Uruguay: Anuario Estadístico (1938), Censos Agropecuarios (1908, 1916, 1930, 1937 y 1943); Ardente, Díaz, Rossi (2004); Bértola (2005); Bértola, Calicchio, Camou, Porcile (1998); Barrán y Nahum, (s/f: 319; 1971: 637; 1972: 430; 1973, 467; 1977: 429); Balbis (fecha: 123); Reig – Vigorito (1986: 183, 184); BROU (1933: 53); Jacob (1981: 181)

## BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMOWITZ, M. (1956): "Resources and Output Trends in the U.S. since 1870." *Occasional Paper 52 NBER*, New York.
- ACEMOGLU, D. – JOHNSON, S. – ROBINSON, J. (2004): "Institutions as Fundamental cause of long-run growth". En AGHION Y DURLAUF (2004): *Handbook of Economic Growth*
- ACEMOGLU, D. – JOHNSON, S. – ROBINSON, J. (2002): "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," *Quarterly Journal of Economics*, 1231-1294, 118.
- ACEMOGLU, D. – JOHNSON, S. – ROBINSON, J. (2001a): "Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *American Economic Review*, 91, 1369-1401.
- ACEVEDO, E. (1936) *Economía Política y Finanzas*. Anales de la Universidad. Tipografía Atlántida. Montevideo.
- ACEVEDO, E. (1933): *Anales Históricos del Uruguay*. Tomo I al V. Barreiro y Ramos. Montevideo
- AGHION, P. – WILLIAMSON, F. (1998): *Growth, Inequality and Globalization. Theory, History and Policy*. Ed. Cambridge University Press. UK
- AGUIAR, C. (1982) *Uruguay: país de emigración*. Montevideo
- AGUIRRE, C. (2001): "La corriente de los Anales y su contribución al desarrollo de la historia económica en Francia". *Revista Aportes*, año VI, N° 17. BUAP. México
- ALESINA, A – RODRIK, D. (1994): "Distributive politics and economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, 109, núm. 2.
- ALVAREZ, J. – BILANCINI, E. – D'ALESSANDRO, S. – PORCILE, G. (2008): "Agricultural Institutions, Industrialization and Growth: The Case of New Zealand and Uruguay in 1870-1940". Mimeo
- ALVAREZ, J. (2007): "La importancia de las instituciones en el desempeño económico de las sociedades de nuevo asentamiento. Una perspectiva comparada (1870 – 2000)". *Informe final proyecto de iniciación financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC)*. PHES – UM – FCS – UdelaR, Montevideo.
- ALVAREZ, J. – BÉRTOLA, L. – 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
- ALVAREZ, J. (2005): "Crecimiento económico, distribución del ingreso e instituciones. Una mirada comparada: Nueva Zelanda y Uruguay (1870 – 1940). *Boletín de AUDHE* (Asociación Uruguaya de Historia Económica) Año III N° 4. Montevideo.
- ALVAREZ, J. y BORTAGARAY, I. (2007). "El Marco Institucional de la Innovación Agropecuaria en el Largo Plazo". En *Primos Ricos y Empobrecidos: Crecimiento, Distribución del Ingreso e Instituciones en Australia-Nueva Zelanda vs. Argentina-Uruguay*. Álvarez, Bértola y Porcile (comp.). Ed. Fin de Siglo, Montevideo.
- ALVAREZ, J. - BORTAGARAY, I. (2004): "El marco institucional de la innovación agropecuaria en Nueva Zelanda y Uruguay 1870 – 2000". PHES – UM – FSC. *I Jornadas de Investigación de AUDHE*. Montevideo."
- ALVAREZ, J. (2003): "Desempeño económico y marco institucional: Uruguay y Nueva Zelanda 1870 – 1914" PHES – UM – FSC. *III Jornadas de Historia Económica*. Montevideo
- ARDENTE, A. – DIAZ, F. – ROSSI – T. (2004) "Crecimiento económico y distribución del ingreso en el Uruguay". DT. N° 10/04. Decon, FCS, UdelaR, Montevideo.
- ARMSTRONG, W. (1978): "New Zealand imperialism, class and uneven development", *Australian and New Zealand Journal of Sociology*, 16 297 – 303
- AROCENA, R. – SUTZ, J. (2003): "Sistemas de innovación en ciencias de la vida: hacia un estudio desde los enfoques constructivos" *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación*. N° 6

- AROCENA, R. – SUTZ, J. (2000): “Looking at National Systems of Innovation from the South”. *Industry and Innovation*. Vol. 7 – Nº1
- ASTORI, D. (1979): *La evolución tecnológica de la ganadería uruguaya 1930-1977*. Ediciones de la Banda Oriental. Montevideo.
- ATKINSON, A. – LEIGH, A. (2005): “The distribution of top incomes in New Zealand”. Paper Nº 503. *Centre for Economic Policy Research*. The Australian National University.
- BACCINI, A. – GIANNETTI, R. (1997): *Cliometría*. Ed. Crítica. Barcelona.
- BAILEY, T. – EICHER, T. (1994): “Education, Technological Change and Economic Growth”. *Education, Equity and Economic Competitiveness in the Americas: An Inter-American Dialogue Project* Vol. 1, Ed. Jeffrey Puryear y José Brunner. Washington
- BAILEY, T. y EICHER, T. (1994): “Educación, cambio tecnológico y crecimiento económico”, *La educación. Revista interamericana de desarrollo educativo*, nº 119, III (461-479)
- BARBATO, C. (1981): *El proceso de generación, difusión y adopción de tecnología en la ganadería vacuna. Uruguay 1950 – 1977*. CINVE. Montevideo
- BARDALLO, J. (1969) *Legislación de tierras públicas*. Ed. Centro de Estudiantes de Notariado. Montevideo
- BARRÁN, J. P. y NAHUM, B. (2004): *Historia política e historia económica*. Ed. EBO, Montevideo.
- BARRÁN, J. P. y NAHUM, B. (1978) *Historia Rural del Uruguay Moderno*. Tomo VII: “Agricultura, crédito y transporte bajo Batlle (1905-1914)”. Ed. EBO, Montevideo.
- BARRÁN, J. P. y NAHUM, B. (1977): *Historia Rural del Uruguay Moderno*. Tomo VI: “La civilización ganadera bajo Batlle (1905-1914)”. Ed. EBO, Montevideo.
- BARRÁN, J. P. y NAHUM, B. (1973) *Historia Rural del Uruguay Moderno*. Tomo III: 1895-1904. Ed. EBO, Montevideo.
- BARRÁN, J. P. y NAHUM, B. (1971) *Historia Rural del Uruguay Moderno* Tomo II: 1886-1894, EBO, Montevideo, 1971.
- BARRÁN, J. P. y NAHUM, B. (1972): *Historia Rural del Uruguay Moderno*. Tomo IV: “Historia social de las revoluciones de 1897 y 1904”. Ed. EBO, Montevideo.
- BARRÁN, J. P. y NAHUM, B. (1967) *Historia Rural del Uruguay Moderno, 1851-1885*; Apéndice Documental; Ed. EBO, Montevideo.
- BARRO, R. J. (2000): “Inequality and Growth in a Panel of Countries”. *Journal of Economic Growth*, vol.5, Nº 1.
- BARSKY, O. & DJENDEREDJIAN, J. (2003) “La expansión ganadera hasta 1895”. En *Historia del capitalismo agrario pampeano*. Tomo I. Universidad de Belgrano. Ed. Siglo Veintiuno. Argentina
- BARSKY, O. & PUCCIARELLI, A. (1997) *El agro pampeano. El fin de un período*. Ed. UBA-FLACSO. Buenos Aires.
- BERNARD, A. y S. DURLAUF (1995): “Convergence in International Output”, *Journal of Applied Econometrics*, vol. 10 (97-108)
- BERTINO, M – BERTONI, R. – TAJAM, H. – YAFFÉ, J. (2005): *La economía del primer batllismo y los años XX. Historia Económica del Uruguay – Tomo III*. Ed. Fin de Siglo. Montevideo.
- BERTINO, M. y BUCHELI, G. (2000) “La agricultura en el Uruguay, 1911 – 1930”. D.T. 8/00. IECON. Montevideo
- BERTINO, M. y TAJAM, H. (1999): *El PBI del Uruguay. 1900 – 1955*. Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Instituto de Economía. Montevideo.
- BERTINO, M. y TAJAM, H. (2000) “La agroindustria láctea en el Uruguay, 1911 – 1943”. IECON, FCEA, UDELAR. Montevideo.
- 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”. *Revista Investigaciones de Historia Económica*, Madrid.
- BÉRTOLA, L. (2004): “An overview of the economic history of Uruguay since the 1870s”, *EH.Net Encyclopedia*, edited by Robert Whaples.

- BÉRTOLA, L. – PORCILE, G. (2002) “Rich and impoverished cousins: economic performance and income distribution in southern settler societies” Paper presentado en el *XIII International Economic History Congress*. Bs. As.
- BÉRTOLA, L. (2000) *Ensayos de Historia Económica. El Uruguay y la región en la economía mundial 1870 – 1990*. Ed. Trilce. Montevideo
- BERTOLA, L. – BERTONI, R. (2000) “Educación y aprendizaje: su contribución a la definición de escenarios de convergencia y divergencia”. *Serie documentos de trabajo*. PHES – FCS – UdelaR, Montevideo.
- BÉRTOLA, L. (1998) *El PBI de Uruguay 1870 – 1936 y otras estimaciones*. Facultad de Ciencias Sociales. Publicaciones. Montevideo.
- BÉRTOLA, L. (1997): “Estimación, periodización y comparación regional del PBI uruguayo, 1870 – 1930” *Informa final del Proyecto CSIC*. Programa de Historia Económica y Social. UM. FCS. UdelaR
- BÉRTOLA, L., CALICCHIO, L., CAMOU, M., PORCILE, G. (1998): “Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity. Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996”. *DT 43*, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- BÉRTOLA, L. (1991) *La industria manufacturera uruguaya 1913 – 1961*. FCS – CIEDUR Montevideo.
- BIDART, M. (1907) *Por Australia, Tasmania y Nueva Zelanda (1906-1907)*. *Apuntes de Viaje*. Ed. Talleres Juan Fernández, Montevideo
- BLOCH, M. (1930 [1995]) “Comparación”. En *Historia e Historiadores*. Ed. Akal. Madrid
- BLOOMFIELD, G.T (1984): *A Handbook of New Zealand Statistics*. Hall & Co., Boston.
- BRENNER- KAEUBLE- THOMAS (1991): *Income distribution in historical perspective*. Cambridge University Press.
- BRIGGS, P. (2003) *Looking at the number. A view of New Zealand economic history*. NZIER, Wellington.
- CAIN, P. – HOPKINS, A. (1999) *Gentlemanly capitalism and British imperialism: the new debate on empire*. Raymond E. Dumet Ed. London
- CAMPAL, E. (1969) *La Pradera*. Ed. Nuestra Tierra.. Montevideo
- CARBAJAL, G. – DE MELO, F. (2006) “Volatilidad cíclica y arquitectura financiera doméstica, un estudio histórico comparado. El caso de Uruguay y Nueva Zelanda”. *Trabajo de investigación monográfico. Licenciatura en Economía*. Fcecea – Udelar. Montevideo.
- CARDOSO, C. – BRIGNOLI, H. P. (1977): *Los métodos de la historia*. Ed. Crítica. Barcelona. Cap. III “El método comparativo en Historia”.
- CEPAL (1992): *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2000): *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CHARTIER, R. (1996) “El poder, el sujeto, la verdad. Foucault lector de Foucault”, en Chartier, Roger. *Escribir las prácticas*. Buenos Aires, Manantial.
- CHENERY, H (1979): *Structural Change and Development Policy*. Oxford University Press. World Bank.
- CHISTOZVÓNOV, A. (1981) “Algunos problemas del método histórico comparativo aplicados a la historia socioeconómica”. En *Historia económica. Nuevos enfoques y nuevos problemas*. Ed. Crítica. Barcelona.
- CLEMENTE, I. (2002): “La política exterior de Uruguay hacia Gran Bretaña, 1930 – 1952. La cancillería frente al desafío de la transición del orden internacional”. Unidad Multidisciplinaria. Facultad de Ciencias Sociales. Documento de Trabajo N° 60. Montevideo
- COASE, R. (1960): “El problema del costo social”. *The Journal of Law and Economics*.
- COCKAYNE, L. (1918): “The Importance of Plant Ecology with regard to Agriculture”. *Journal of Science & Technology*. Vol. 1 New Zealand.
- COLINO, C. (2004): “Método comparativo”. En Román Reyes (Dir): *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales*, Pub. Electrónica, Universidad Complutense, Madrid 2004 <<http://www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario>>

- COMMONS, J.R. (1950) *The Economics of Collective Action* Ed. University of Wisconsin Press
- CONDLIFFE, J. (1959) *New Zealand in the making: a study of economic and social development*. Ed Allen and Unwin, London.
- CORSO, J. (1979) "Aquí Nueva Zelanda" Ed. Agropecuaria Hemisferio Sur. Montevideo
- COSTA BONINO, L. (1995): *La crisis del sistema político uruguayo*. Ed. FCU. Montevideo.
- CARAVAGLIA, J. C. y GELMAN, J. (1997) "Mucha tierra y poca gente: un nuevo balance historiográfico de la historia rural platense" (1750-1850). Mimeo
- DAVIE, F. (1960) *El ejemplo de Nueva Zelanda*. Ed. Juan A. Peri. Montevideo
- DE LA FUENTE, A. (1996) *Notas sobre la economía del crecimiento II: ¿Convergencia?*. Ed. Departamento de Economía. Universidad Autónoma de Barcelona.
- DEINIGER, K. – SQUIRE, L. (1998): "New ways of looking at old issues: inequality and growth". *Journal of Development Economics*, 57 (259 – 287)
- DENINGER, K. – SQUIRE, L. (1996): "A New Data Set Measuring Income Inequality". *The World Bank Economic Review*. Vol. 10, Nº 3.
- DENISON, E. (1961): *Sources of Economic Growth in the U.S.* New York: Committee of Economic Development.
- DENOON, D. (1983) *Settler Capitalism: the Dynamics of Dependent Development in the Southern Hemisphere*. Oxford, Clarendon University Press.
- DEVOTO, P. (1942): *Historia de los partidos políticos en el Uruguay*. Tomo I. Tiopografía Atlántica. Universidad de la República. Uruguay.
- DEVOTO, P. (1942): *Historia de los partidos políticos en el Uruguay*. Tomo II. Ed. Claudio García & Cía. Montevideo
- DEVOTO, P. (1956): *Historia de los partidos y de las ideas políticas en el Uruguay*". Tomo II. Ed. Río de la Plata. Montevideo.
- DEVOTO, P. (1957) *Raíces coloniales de la revolución oriental de 1811*. Ed. Medina. Montevideo
- DUQUE, M. – ROMÁN, C. (2003): "Explicando la brecha Australasia - Río de la Plata. Crecimiento y Demanda Externa (1950-2000)". Trabajo de investigación monográficoGráfico. Licenciatura en Economía. Fccea – Udelar. Montevideo.
- DUVERGER, M. (1996 2da. Ed) "El método Comparativo" 411 – 436. *Métodos de las ciencias sociales*. Ed. Ariel, Barcelona. Sección III
- EASTERLIN, R. (2001) "Review of Simon Kuznets Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread". *Economic History Service*, <http://eh.net/bookreviews/library/easterlin.shtml>
- EASTON, B. (1990): "A GDP deflator series for New Zealand, 1913/14–1976/77". *Massey economic papers B9004*, (83–103)
- EICHENGREEN, B. (1998): *A History of the International Monetary System*, Princeton University Press. New Jersey.
- ELDER, J. W. (1976): "Comparative cross-national methodology". *Annual Review of Sociology*, 2.
- ENGELS, G. (1890): "Carta a Konrad Schmidt en Berlín". En Marx y Engels (1974) *Obras Escogidas*. Ed. Progreso. Moscú.
- ENGERMAN, S. – SOKOLOFF, K. (2002): "Factor endowments, inequality, and path of development among new world economies" Working Paper 9859, National Bureau of Economic Research. Cambridge.
- ENGERMAN, S. – SOKOLOFF, K. (1997): "Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among New World Economies: a view from Economic Historians of the United States" In *How Latin America feel behind*. Edited by Stephen Haber, 260 – 304, Stanford University Press.
- ENGERMAN, S. – SOKOLOFF, K. (2005): "Five hundred years of european colonization: inequality and paths of development". Paper presentado en el 20º Congreso Internacional de Ciencias Históricas, Sydney.
- FERNÁNDEZ DIEZ, M. (1999): "La agricultura y la ganadería de Castilla y León: Un enfoque axiomático de medición de la productividad". Documento. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid.

- FILGUEIRA, C. (1980): *Estado y proceso tecnológico en la ganadería uruguaya*. Ed. Cinve. Montevideo.
- FILGUEIRA, C. (1997): "La formación de las 'naciones nuevas' y sus trayectorias divergentes: algunas pautas comparativas". *Cuadernos del Claeh*. N° 78-79. Montevideo.
- FINCH, H. (1980) *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*. Ed. Banda Oriental, Montevideo.
- FINCH, H. (1992) *Economía y Sociedad en el Uruguay del siglo XX*. Departamento de Publicaciones. FHCE, Montevideo.
- FLOLEY, D. - MICHL, T. (1999): *Growth and distribution*. Harvard U. Press
- FOGARTY, J. – GALLO, E. – DIÉGUEZ, H. (1979) *Argentina y Australia*. Instituto Torcuato di Tella. Cuaderno N° 201, Buenos Aires.
- FOGARTY, J. (1977) "Difusión de tecnología en áreas de asentamiento reciente: el caso de Australia y de la Argentina". *Revista de Desarrollo Económico*. N° 65. Buenos Aires.
- FOLEY, D. y MICHL, T. (1999): *Growth and distribution*. Harvard U. Press
- FREEMAN, C. (1987): *Technology Policy and Economic Performance*. Ed. Pinter. London
- FREGA, A. – MARONNA, M. – TROCHÓN, I. (1983): "La reforma del agro: una encrucijada para el batllismo (1911 – 1933), Tomos I y II. *Serie Investigaciones* N° 44 y 45. CLAHE, Montevideo.
- GALLINAL, A. (1951) *Enseñanza de un rápido viaje a NZ*. Ed. Florensa & Lafon. Montevideo.
- GALOR, O. (2004): "From Stagnation to Growth: Unified Growth Theory". En Aghion, P. y Durlauf, S. (eds.) *Handbook of Economic Growth*. Ed. North-Holland.
- GALT, M. (1985): "Wealth and income in New Zealand c.1870 to c.1939". PhD thesis. Victoria University of Wellington.
- GERHARD, D. (1959): "The frontier in comparative view". *Comparative studies in society and history*, I 205-29
- GREASLEY, D. – OXLEY, L. (2004): "The Pastoral boom and long swings in New Zealand Economic Growth: explaining the long depression of the 1920s" Working Paper.
- GREASLEY, D. – OXLEY, L. (2003): "Growth and Distribution: New Zealand land prices and real wages in the refrigeration era" Working Paper, University of Western Australia.
- GREASLEY, D. – OXLEY, L. (2002): "Globalization and Real Wages in New Zealand" 1873 – 1913". Sesión 30. *XIII IEHA Congress*, Buenos Aires.
- GREASLEY, D. – OXLEY, L. (2002): "Regime shift and fast recovery on the periphery: New Zealand in the 1930s". En *The Economic History Review*, Vol. LV, N° 4. (697-720) United Kingdom
- GREASLEY, D. – OXLEY, L. (2002): "Regime Shift and fast recovery on the periphery: New Zealand in the 1930s". *Economic History Review*, LV, N° 4. UK.
- GREASLEY, D. – OXLEY, L. (2001): "Real wages in New Zealand 1873-1913: some comparison with Australia". Working Paper.
- GREASLEY, D. – OXLEY, L. (1998): "A tale of two dominions: comparing the macroeconomic records of Australia and Canada since 1870", *Economic History Review*, vol. LI, N° 2, Oxford, UK.
- GROSSMAN, G. – HELPMAN, E. (1991): "Trade, knowledge spillovers, and growth". *European Economic Review*, Elsevier.
- HANNIC, J. M. (2000): ): "Simples réflexions sur l'histoire comparée". En "Brève histoire de l'histoire comparée", dans G. Jucquois - Chr. Vielle [Éd.], *Le comparatisme dans les sciences de l'homme. Approches pluridisciplinaires*, Bruxelles, pags. 301-327.
- HATTON, T. – WILLIAMSON, J. (1994): *Migration and the international labour market (1850-1939)*. Ed. Routledge. London.
- HAWKE, G. - LATTIMORE, R. (1999): "Visionaries, Farmers and Markets: an Economic History of New Zealand Agriculture" Paper, 43<sup>rd</sup>. *Annual Conference of the Australian Agricultural and Resource Economic Society*, Chirstchurch, New Zealand..
- HAWKE, G. (1987): *The distribution and economic impact of wealth in New Zealand: an historical perspective*. Department of Statistics, Wellington, New Zealand.
- HAWKE, G. (1985): *The Making of New Zealand. An Economic History*. Cambridge University Press,

- HOBBSAWM, E. (1989): *La era del Imperio (1875 – 1914)*. Ed. Labor. Barcelona.
- HOBBSAWM, E. (1987): *La era del capitalismo*. Ed. Labor. Barcelona.
- HODGSON, G. (2006): *Economics in the shadows of Darwin and Marx. Essay on institutional and evolutionary themes*. Ed. Edwar Edgar. Great Britain
- HODGSON, G. (2001): *How economics forgot history. The problem of historical specificity in social science*. London. Routledge.
- HODGSON, G. (1996): *Economics and Institutions*. Ed. Polity Press. UK.
- HOUNIE et al (1999) “La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento”, *Revista de la CEPAL*, N° 68, Santiago de Chile.
- INSTITUTO DE ECONOMÍA (1971, 2da. Edición): *El Proceso económico del Uruguay, contribución al estudio de su evolución y perspectiva*. Ed. Universidad de la República. Montevideo
- IRIGOYEN, R. (1991): “La racionalidad empresarial en la ganadería uruguaya” en: Piñeiro, D *Nuevos y No Tanto. Los actores sociales para la modernización del agro uruguayo*; CIESU-EBO, Montevideo.
- JACKSON, K. (2002): “Open and Shut: New Zealand’s Participation in the World Economy in the Twentieth Century”. Paper presentado en la 24 sesión del XIII Interntional Economic History Congress, Buenos Aires, Julio de 2002.
- JACOB, R. (1989): “La industria temprana en el Uruguay. Crónica de un debate nunca realizado”. En Buxedas, M. –Jacob, R. *Industria uruguaya: dos perspectivas*. FCU – CIEDUR, Montevideo.
- JACOB, R. (1981): *Breve historia de la industria en el Uruguay*. Ed. FCU. Montevideo.
- JACOB, R. (1981): *Uruguay 1929 – 1938: depresión ganadera y desarrollo fabril*. Ed. FCU. Montevideo.
- JACOB, R. (1979): *El Frigorífico Nacional en el mercado de carnes. La crisis de 1929 en Uruguay*. Ed. Fundación de Cultura Universitaria. Cuadernos de Historia. Montevideo.
- JACOB, R. (1969): *Consecuencias sociales del alambramiento (1872-1880)*. Ed. EBO. Montevideo
- KAELBLE, H. – THOMAS, M. (1991): *Income distribution in historical perspective*, Cambridge University Press.
- KALDOR, N. (1967): “Strategic Factors in Economic Development”. New York Stare School of Industrial and Labour Relations, Ithaca, NY: Cornell University
- KALDOR, N. (1955): "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, Vol. 23 (2), p.83-100.
- KALDOR, N. (1979): “Equilibrium Theory and growth theory” in M. Baskia (ed) *Economics and Human Welfare: Essay in Honour of Tibor Scitovsky*. New York: Academic Press.
- KALECKI, M. (1942): "A Theory of Profits", *Economic Journal*, Vol. 52, p.258-67
- KEALL, R. D. (2000). “New Zealand”. *American Journal of Economics and Sociology* 59 (5), 417{438
- KENWOOD, A. G. – LOUGHEED, A. L. (1990) *Historia del desarrollo económico internacional*. Ed. Istmo. Madrid.
- KIRBY, J. (1975): “On the viability of small countries: Uruguay and New Zealand compared”. *Journal of Interamerican Studies and World Affair*. Vo. 17, N° 3.
- KOHLI, A (1996): *The role of theory in comparative politics: a symposium*. Ed. World Politics 48. 1 (1996). P 1-49 Kohli, A. – Evans, P. – Katzenstein, P. J. – Prezewrski, A. – Hoeber Rudolph, S. – Scott, J. – Skocpol, T.
- KULA, W. (1977) *Problemas y métodos de la Historia Económica* Ed. Península, Barcelona.
- KURZ, D. H. – SALVADORI, N. (1995): *Theory of production: A long period anlaysis*. Cambridger
- KURZ, D. H. y SALVADORI, N (1995): *Theory of Production: A Long Period Analysis*. Cambridge University Press
- KUZNETS, S. (1971): *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- KUZNETS, S. (1966): *Modern Economic Growth*. New Haven, CT: Yale University Press.
- KUZNETS, S. (1955): “Economic growth and income inequality”. *American Económic Growth*. N° 45

- LANDES, D. (1999): *La riqueza y pobreza de las naciones*. Ed. Crítica. Barcelona.
- LANGLOIS, R. (1990): *Economics as a process. Essay in the New Institutional Economics*. Cambridge University Press. Estados Unidos.
- LEWIS, W. A. (1954): "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra". *El Trimestre Económico* (1960) Vol. XXVII (4) Núm. 108, FCE. México (629 – 675)
- LIJPHART, A. (1971): "Comparative politics and comparative method". *APSR*, 65 (682 – 693)
- LINEHAM, B T (1968): "New Zealand's gross domestic product 1918/38". *New Zealand Economic Papers*, 2( 2), 15–36.
- LIVI-BACCI, M. (1990): *Historia mínima de la población mundial*. Ed. Ariel. Barcelona.
- LLAMAZARES, I. (2004): "Método Comparativo". En Román Reyes (Dir): *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales*, Pub. Electrónica, Universidad Complutense, Madrid.
- LLOYD, C. – Metzger, J. (2005): "Settler colonization and societies in history: patterns and concepts." Paper presented to 20<sup>th</sup> *International Congress of Histories Sciences*. Sydney
- LLOYD, C. (1998): "Australian and American settler capitalism: the importance of a comparación and its curious neglet". *Australian Economic History Review* Vol. 38 N° 3
- LLOYD, C (1995): "Australia's role in the evolution of world capitalism: toward a comparative conceptual analysis". Paper presented to the *World History Association Conference*. Firenze
- LUCAS, R. E. (1988): "On the mechanics of economic dcvelopment". *Journal of Monetary Economies*, 22.
- LUNDVALL, B. A. (1992) *National Systems of Innovation - Toward a Theory of Innovation and Innovative Learning*. Pinter Publishers.
- MACRY, P. (1997): *La sociedad contemporánea. Una introducción histórica*. Ed. Ariel, Barcelona.
- MADDISON, A. (2001): *The world economy. A Millenial Perspective.*, OECD
- MADDISON, A. (1998): *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*. Ed. Ariel, Barcelona.
- MAHONEY, J. (2004) "Comparative – Historical Methodology". *Annual Review of Sociology* Vol. 30 (81 – 1001)
- MAHONEY, J. – RUESCHEMEYER, D. (2003): *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge University Press. Estados Unidos.
- MARTIN, B. (1996): "Changes in Income". *Paper to Seminar New Zealand's Population at the End of the Millenium*, Wellington, 10th October
- MARX, C. (1867 [1987]): *El capital. Crítica de la economía política*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México.
- MARX, C. (1859 [1970]): "Prólogo a la contribución a la crítica de la economía política". Ed. A. Corazón. Madrid.
- Mc MEEKAN (1971): "Un ejemplo a no imitar". Instituto de investigación de Ruakura. Nueva Zelanda. *El Diario* 13 de Marzo de 1972. Montevideo.
- McALOON, J. (2002): "Gentlemanly Capitalism and Settler Capitalists: Imperialism, Dependent Development and Colonial Wealth in The South Island of New Zealand". *Australian Economic History Review*, Volumen 42 N° 2 Julio 2002
- McCOMBIE, J.S. y THIRLWALL, A.P. (1994) *Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint*. St. Martin's Press, New York.
- MILLOT, J. y BERTINO, M (1996): *Historia Económica del Uruguay (1860-1910)*. Tomo II. Ed. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo
- MINISTERIO DE INSTRUCCIÓN PÚBLICA (1925) *El Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925*. Capurro & Cía., [s.e.]. Montevideo-Uruguay
- MITCHELL, B. (1998): *International Historical Statistics: Africa, Asia & Oceania 1750 – 1993*. Ed. Basingstoke: Macmillan, 1998 3rd edition.
- MOMMSEN, W. (1975): *La época del Imperialismo. Europa (1885 – 1918)*. Vol. 28. Ed. Siglo XXI. España

- MORAES, I. (2005): "Los hombres, la tierra y el ganado. Una propuesta sobre la ocupación del espacio y la formación de los paisajes agrarios en el Uruguay". Programa de Historia Económica y Social UM-FCS-UdelaR (mimeo), Montevideo.
- MORAES, I. (2001): "Las determinantes tecnológicas e institucionales del desempeño ganadero en el largo plazo, 1870 – 1970" *Tesis de maestría en Historia Económica. Facultad de Ciencias Sociales, UM, PHEs, Universidad de la República. Montevideo*
- MORAES, I. (1999): "Dos versiones sobre las transformaciones económicas y sociales del medio rural Uruguay entre 1860 y 1914". *Cuadernos del Clahe* N° 83 – 84, 2° Serie, Año 24.
- MORAES, I (1998): "Estado de la cuestión agraria en Uruguay y fuentes para su estudio". *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuentes* N° 10. Ed. Instituto de Investigación Mora. México.
- MOURAT, O. (1968): "La inmigración y el crecimiento de la población del Uruguay, 1830 – 1930". En *Cinco perspectivas históricas del Uruguay Moderno*. Montevideo, 1968
- MYRDAL, G. (1957): "Teoría económica y regiones subdesarrolladas". Ed. FCE, México
- NELSON, R. (1991): "The Role of Firm Differences in an Evolutionary Theory of Technical Advance". *Science and Public Policy* 18/6 347-352.
- NELSON, R. (1992): "Recent Writings on Competitiveness: Boxing the Compass". *California Management Review*, 34, (2)
- NELSON, R. and WINTER, S. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Ed. Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University Press.
- NELSON, R. y PHELP, E. (1966): "Investment in humans, technological diffusion, and economic growth". *American Economic Review: Papers and Proceedings* 51 (2), 69-75.
- NEW ZEALAND OFFICIAL YEARBOOK (1990): *Statistics of New Zealand*. Department of Statistics: Wellington
- NOHEL, D. (1988): "Método Comparativo". En Román Reyes ed. *Terminología científica social*. Anthropos. Madrid.
- NORTH, D. – SUMMERHILL- WEINGAST (1999): *Order, disorder and economic change: Latin America vs. North America*. Yale University Press. United State.
- NORTH, D. (1995): *Some fundamental puzzles in economic history/development*. Washington University, St. Luis. Working Paper.
- NORTH, D. (1993a): *The New Institutional Economics and Development.*, Washington University, St. Luis. Working Paper.
- NORTH, D. (1993b): "Economic Performance through Time". *Lecture to the memory of Alfred Nobel*
- NORTH, D. (1984): *Estructura y cambio en la historia económica*. Ed. Alianza. Madrid.
- NORTH, D – HARTWELL, R. (1981): "Ley, derechos de propiedad, instituciones legales y el funcionamiento de la economía" en *Historia económica. Nuevos enfoques y nuevos problemas*. Ed. Crítica. Barcelona.
- NURKSE, R. (1961): *Equilibrium and Growth in the World Economy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press
- ODDONE, J. A. (1966): *La emigración europea al Río de la Plata*. EBO. Montevideo.
- ODDONE, M. B.- FARAONE, R. – ODDONE J. A. (1966) *Cronología Comparada de la Historia del Uruguay 1830-1945*. Universidad de la República. Uruguay
- OLSON, M. (1962): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press.
- OPYPA – CIDE (1967): *Estudio económico y social de la agricultura en el Uruguay*. Tomo I y II – Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social. Ministerio de Ganadería y Agricultura. Montevideo.
- OTS CAPDEQUI, J. M. (1946): *El Estado Español en las Indias*. Ed. FCE. México
- PASINETTI (2000) "Critique of the neoclassic theory of growth and distribution". *Banca Nazionale del Lavoro. Quartely Review* – 205 (383 – 431)
- PELLEGRINO, A. (2003): *Caracterización demográfica del Uruguay*. Programa de Población, UM, FCS, Udelar. Montevideo.

- PELLEGRINO, A. (2000): *Estimación de la Población del Uruguay (1885 - 1962)*. Programa de Población - Unidad Multidisciplinaria - FCS.
- PÉREZ MORENO (2003): "Relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en la historia del pensamiento económico". Documento de trabajo. Departamento de economía aplicada. Universidad de Málaga. España.
- PERSSON, T. – TABELLINI, G. (1994): "Is inequality harmful for growth?" *American Economic Review*, vol. 84, núm. 3.
- PIRENNE, H. (1923): "De la méthode comparative en histoire". *Discurso de apertura del V Congreso de Ciencias Históricas*. Bruselas.
- PLATT, D.C.M., y DI TELLA, G. (1985): *Argentina, Australia, and Canada: Studies in Comparative Development* (London: Macmillan);
- POLINO, C (1990): "Estagnação e dinamismo na pecuaria uruguaia: uma abordagem heterodoxa. *Tesis de Doctorado* (UNICAMP), Brasil.
- PREBISCH, R. (1949): *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Introducción al Estudio económico de la América Latina, Santiago, CEPAL.
- PRICHARD, L. (1970): *An economic history of New Zealand to 1939*. Collins, Auckland and London,
- PYENSON, L. (2002): *Comparative History of Science*. Ed. Science History Publications. University of Louisiana.
- RAGIN, C. (1987): *The comparative method: moving beyond cualitative and cuantitative methods*. Ed. University of California.
- RAMA, G. W., (1979): "Desarrollo comparativo de Uruguay y Nueva Zelanda durante el siglo XIX". En Fogarty, Gallo, and Dieguez, "Argentina y Australia".
- RANKIN, K. (1991): "Gross national product estimates for New Zealand 1859–1939". *Working paper series 1/91*, Graduate School of Business and Government Management, Victoria University of Wellington.
- REAL DE AZÚA, C (1969): "Ejército y política en el Uruguay". *Cuadernos de Marcha*. Montevideo
- REAL DE AZÚA, C. (1961): *El patriciado uruguayo*. Ed. Asir. Montevideo
- RIAL, J. (1983): *Población y desarrollo de un pequeño país. Uruguay 1830 – 1930*. CIESU – ACALI. Montevideo.
- RIAL, J. (1982): *Población y mano de obra en espacios vacíos; el caso de un pequeño país. Uruguay (1870 – 1930)*. CIESU. Montevideo
- RICARDO, D. (1817 [1985. 1ª reimpresión en español]) *Principios de economía política y tributación*. Ed. FCE, México.
- ROBIN, W. M. (2000): "The rate of return of New Zealand research and development investment." Wellington, Ministry of Agriculture and Forestry, MAF Policy. Technical Paper No 00/12. <http://www.maf.govt.nz/MAFnet/publications/techpapers/techpaper12.pdf>
- ROLAND, G. (2004). "Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions" *Studies in Comparative International Development*, Vol. 38, N° 4 (109-131)
- ROMER, P. (1990): "Endogenous technological change". *Journal of Political Economy*, Vol. 98, N°5 Part II: S71 – S102
- ROMER, P. (1994): "The origins of endogenous growth". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8 N° 1 (3-22)
- ROMER, P. (1989): "Capital accumulation in the theory of long-run growth", en Barro Eds., *Modern Business Cycles*, Basil Blackwell, USA (51 – 70)
- ROSENBERG, N. y BIRDZELL, L. E. (1986) "How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World". *Journal of Economic History*, Vol. 47, No. 2, (595-596)
- SACHJ – LARRAIN, F. (1993): *Macroeconomía en la economía global*. Ed Prentice Hall Interamericana.
- SALA de TOURON, L. - RODRIGUEZ, J. – de la TORRE, N. (1969) *Evolución económica de la Banda Oriental*. Ed. Pueblos Unidos. Montevideo
- SALA de TOURON, L. y ALONSO, R (1986): *El Uruguay comercial, pastoril y caudillesco*. EBO, Montevideo.

- SARTORI, G. (1970): *Compare, why and how. Comparing, miscomparing an the comparative method* Ed. Dogan y Kazancigil.
- SCHEDVIN, B. (1990) "Staples and Regions of Pax Britannica". *Economic History Review*. XLIII, 4.
- SCHOTTER, A. (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge
- SCHULTZ, W. (1961): "Education and Economic Growth". En Henry N. (ed.), *Social Forces Influencing American Education*. Chicago.
- SCHUMPETER, J.A. (1984 1ª. Reimp) *Historia del Análisis Económico*. Ed. FCE. México.
- SIMON, H. (1989): *Naturaleza y límites de la razón humana*. Ed. FCE. México.
- SINGLETON, J. (2005): "An Economic History of New Zealand in the Nineteenth and Twentieth Centuries". *EH.Net Encyclopedia*, edited by Robert Whaples. January 10, 2005. URL <http://eh.net/encyclopedia/article/Singleton.NZ>
- SMELSER, N. J. (1976): *Comparative Methods in the social sciences*. Ed. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- SOLOW, R. (1956): *A contribution to the theory of economic growth*. Quarterly Journal of Economics, 70.
- STATISTICS NEW ZEALAND (2002): *Innovation in New Zealand*. Wellington. Catalogue Number 70.002
- SUTCH, R. (2003): "Toward a Unified Approach to the Economic History of Settler Economies". Discurso inaugural de las *III Jornadas Internacional de Historia Económica* de AUDHE. Montevideo.
- SYRQUIN, M. (2005): "Kuznets and Modern Economic Growth Fifty Years later" University of Miami. WIDER conference: Thinking Ahead: The future of Development Economics. Helsinki.
- THE STATESMAN'S YEARBOOK (1930, 1931, 1932, 1933, 1935, 1937). Ed. MacMillan and Co. Limited. London U. Press
- UDEHN, L. (2002): "The Changing face of methodological individualism". *Annual Review, Department of Social Sciences*. Mälardalen University, Sweden
- VÁZQUEZ FRANCO, G. (1986): *Economía y sociedad en el latifundio colonial*. Forum Gráfica Editora, Montevideo.
- VÁZQUEZ FRANCO, G. (1968): *Ingleses, ferrocarriles y frigoríficos*. Enciclopedia Uruguay. Ed. Arca. Montevideo.
- VEBLEN, T. (1899): "The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the Evolution of Institutions". En Lerner - Max ed. (1965) *The Portable Veblen*. The Viking Press. New York. Ed. Macmillan, New York.
- VIGORITO, A. (1999): "Una distribución del ingreso estable. El caso de Uruguay 1986-1997". *Revista de Economía del Banco Central del Uruguay*. Volumen 6, Nº 2.
- VILLE, S. (2000): *The rural entrepreneurs. A history of the stock and station agent industry in Australia and New Zealand*. Ed. Cambridge University Press, Australia.
- WILLEBALD, H. (2006); "Distribución y especialización productivo-comercial: Uruguay y las economías templadas de nuevo asentamiento, 1870 - 2000". *Tesis de Maestría en Historia Económica. Facultad de Ciencias Sociales. UM, PHES, Universidad de la República, Montevideo*.
- WILLEBALD, H. (2005): "Distribución, crecimiento y la especialización productivo comercial: una aproximación al caso de Uruguay." *Boletín de AUDHE* (Asociación Uruguaya de Historia Económica) Año III Nº 4. Montevideo.
- WILLIAMSON, J. (2002): "Land, Labour and Globalization in the Pre-industrial Third World 1870-1940". *JEH* 62,1: 55-85.
- WILLIAMSON, J. G. (1998): "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America," *Harvard Institute of Economic Research Working Papers 1853*, Harvard Institute of Economic Research
- WILLIAMSON, J. (1991): *Inequality, Poverty, and History*. Ed. Basil Blackwell. Cambridge, Massachusetts
- WILLIAMSON, O. (1975): "Hacia una nueva economía institucional" en *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. Ed. FCE. México. (17-37)

- WINN, P (1975): *El imperio informal británico en el Uruguay en el siglo XIX*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- ZAMAGNI, V. (2001): *Historia Económica de la Europa Contemporánea*. Ed. Crítica. Barcelona.