

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

PROGRAMA DE HISTORIA ECONÓMICA Y SOCIAL

Tesis de Maestría en Historia Económica

**DISTRIBUCIÓN Y
ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVO-
COMERCIAL:**

**URUGUAY Y LAS ECONOMÍAS
TEMPLADAS DE NUEVO
ASENTAMIENTO, 1870-2000**

Estudiante: Henry Willebald

Tutor: Prof. Luis Bértola

Montevideo, Diciembre de 2006

Agradecimientos

El interés por el desempeño de las economías en el largo plazo y la convicción de que las explicaciones del proceso económico no se reducen a condiciones de mercado, sino a una multiplicidad de aspectos (institucionales, políticos, sociales, culturales) que hacen a su constitución y dinámica, me condujeron a optar por la Historia Económica como formación de postgrado. Hoy, al dar por finalizado este trabajo de investigación –y teniendo la certeza de que tan solo se trata de un nuevo comienzo– recojo las palabras de Donald McCloskey y reconozco que, efectivamente, me siento mejor economista de lo que era antes. Luego de este largo período de investigación pensar en agradecimientos me obliga a reconocer que seré ciertamente injusto, puesto que son tantas las personas que han tenido que ver con este proyecto que, seguramente, no podré nombrarlas a todas. Procuraré, de todos modos, mencionar a varias de ellas sin las cuales no podría haber avanzado en la tarea.

En primer lugar, quiero agradecer a todos aquellos profesores y colegas que en diversas instancias de presentación de resultados parciales de mi investigación han contribuido con sus comentarios. Estoy pensando en la gente de los Seminarios del Programa de Historia Económica y Social (PHES) y en el apoyo que recibí de todos los integrantes de las Áreas de Historia Económica y de Desarrollo del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Asimismo, quiero referirme especialmente a las observaciones y sugerencias realizadas por los Profesores Gustavo Bitencur, Robert Boyer, Fernando Lorenzo, Gabriel Porcile, Giovanni Federico, Kenneth Sokolof y Guillermo Vitelli en diferentes instancias de divulgación e intercambio.

En segundo lugar, quiero agradecer a los compañeros del PHES y de la Maestría con quienes he compartido muchas horas de discusión y reflexión sobre éstos y otros tantos temas. Estoy pensando en Jorge –compañero inseparable de ruta en este camino que emprendimos juntos por la Historia Económica–, Silvana –incasable vigía de mi trabajo–, Pancho –y su incondicional apoyo cargado de docencia y amistad– y Carlitos –siempre listo para la discusión certera y cordial. Además, quiero agradecer a la gente de OIKOS, quienes acompañaron las distintas etapas del proyecto con dedicación y prestancia y, muy especialmente, quiero referirme a la irrestricta amistad del Zapa, infaltable compañero de largas jornadas de trabajo.

En tercer lugar, quiero agradecer a mi madre, a mi padre –quien no pudo ver concretado este proyecto–, a los amigos de siempre –que no dejan de custodiar mis iniciativas– y a los recién llegados –Cecilia, Casildo, Elsa, Pablo– que han acogido mis largas ausencias con comprensión y confianza en el futuro.

Por último, quiero dar un agradecimiento muy especial a mi tutor, Luis Bértola, quien con su generosidad y permanente apoyo me ha abierto las puertas de la Historia Económica para mi desarrollo profesional y personal en forma completamente desinteresada y sincera.

INDICE

Introducción. DISTRIBUCIÓN, ESPECIALIZACIÓN Y CRECIMIENTO:

PRESENTACIÓN DEL TRABAJO, OBJETIVOS E HIPÓTESIS	1
I. Presentación y pertinencia de la temática	1
II. Objetivos de la investigación.....	2
III. Algunas categorías básicas del análisis	3
III.1 Especialización y cambio estructural	3
III.2 Inequidad, desigualdad, distribución funcional y personal del ingreso.....	4
IV. Organización del trabajo	5

Capítulo I. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVO– COMERCIAL: MARCO CONCEPTUAL, MODELO DE ANÁLISIS Y ESTRATEGIA METODOLÓGICA.....

Presentación	7
I. Marco conceptual para el análisis: la articulación de cuatro ejes argumentales	7
I.1. Distribución internacional de ingresos: el análisis de convergencia/divergencia	8
I.1.1. La visión de la ortodoxia: la Escuela Neoclásica.....	8
I.1.2. Algunas visiones heterodoxas: Escuela Evolucionista, Postkeynesiana y Estructuralismo Latinoamericano.....	11
I.2. Distribución y crecimiento: ¿cómo ocurren las relaciones causales?	13
I.2.1. El crecimiento económico como determinante de la distribución del ingreso	14
I.2.2. La distribución del ingreso como determinante del crecimiento económico	14
I.2.3. Distribución y crecimiento como procesos simultáneos	16
I.2.4. Evidencia empírica.....	16
I.3. Cambio estructural y crecimiento económico	17
I.3.1. Cambio estructural desde un punto de vista abstracto	18
I.3.2. Un recorrido por el cambio estructural dentro de la Ciencia Económica	18
I.4. Distribución y especialización productivo-comercial	21
I.4.1. Distribución, demanda y especialización productivo-comercial.....	21
I.4.1.1. Distribución, demanda y capital humano.....	21
I.4.1.2. Distribución, demanda y capacidad de aprendizaje	22
I.4.1.3. Distribución, demanda, innovación y progreso técnico	23
I.4.1.4. Distribución y demanda: ilustración de las relaciones	24
I.4.2. Desigualdad, dotación de recursos y factores institucionales	25
I.5. El marco conceptual: a modo de síntesis	26
II. Modelo de análisis: distintas formas complementarias de aproximarse al objeto como estrategia de la investigación.....	28
II.1 Modelo y estrategia de investigación empírica.....	28
II.2. La definición del “mundo relevante” de Uruguay	29
II.3 ¿Por qué el interés en los <i>settlers</i> ?.....	30
III. Presentación de los resultados	32

Capítulo II. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN EN EL MUNDO RELEVANTE DE URUGUAY: PATRÓN DISTRIBUTIVO INTERNACIONAL (1870-2000) Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVO-COMERCIAL (1940-2000)

Presentación	35
I. Patrón distributivo internacional desde una perspectiva de largo plazo.....	35
I.1. El modelo de análisis	36
I.2. Los resultados	37
I.2.1 ¿Cuál es la probabilidad de cambio de posición en el patrón de distribución internacional?	37
I.2.2 ¿Cuál es la dinámica que sigue la desigualdad internacional de ingresos para el mundo relevante de Uruguay?.....	38
I.3. Síntesis y conclusión: la identificación de dos patrones distributivos internacionales	41
II. Patrón distributivo, estructura productiva y condiciones de desarrollo, 1940-2000	42
II.1 El modelo de análisis y las hipótesis de trabajo.....	42

II.2 Los resultados	44
III. Síntesis y conclusiones: la desigualdad es relevante en la conformación productiva y comercial de las economías	50

Capítulo III. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN EN LAS ECONOMÍAS TEMPLADAS DE NUEVO ASENTAMIENTO: PATRON DISTRIBUTIVO Y CAMBIO ESTRUCTURAL (1870-1940)	53
Presentación	53
I. Modelización y la aproximación histórico-económica comparada.....	54
II. Caracterización general de la evolución de los settlers en el largo plazo	54
III. El “modelo” agroexportador	58
III.1. Evolución de la desigualdad de ingresos.....	58
III.1.1. La trayectoria de los precios de los factores como indicador de desigualdad	58
III.1.2. Indicadores de distribución en los settlers: evolución de largo plazo	64
III.1.3. Algunos hechos estilizados a modo de síntesis	68
III.2. Innovación y tecnología	68
III.3. Acumulación de factores productivos	72
III.4. Educación y formación de capital humano	76
III.5. La “mirada” de estos procesos a través del marco conceptual: a modo de síntesis.....	78
III.6. El camino hacia el cambio estructural: ¿unos estaban más preparados que otros?	78
III.6.1. Patrón tecnológico.....	79
III.6.2. Estructura productiva	81
III.6.3. Estructura comercial externa	83
III.7. Síntesis y conclusión: desigualdad y condiciones para el cambio estructural como determinantes del desempeño de largo plazo	84
IV. El “modelo” de extracción minera	84
IV.1 Indicadores de distribución en los settlers: evolución de largo plazo	85
IV.2 Acumulación de factores productivos.....	87
IV.3. Consideraciones de economía política	88
IV.4. Indicadores de especialización productiva y comercial.....	89
IV.5. Síntesis y conclusiones: la desigualdad y su contribución a la escasa diversificación	90

Capítulo IV. PATRÓN DISTRIBUTIVO Y DE ESPECIALIZACIÓN EN EL URUGUAY DEL “LARGO SIGLO XX”: LA ESPECIFICIDAD HISTÓRICA DE LAS RELACIONES	93
Presentación	93
I. Una mirada de largo plazo: las principales tendencias	93
II. Modelo agroexportador: evolución regresiva de la distribución y crecimiento	94
II.1. Expansión económica durante la primera globalización	94
II.2 Deterioro de la distribución durante la primera globalización.....	95
II.3 El agotamiento del modelo agroexportador: hacia cambios en el modo de desarrollo.....	96
II.4 Crecimiento sin mejora en la distribución y la “funcionalidad” de la desigualdad	97
III. Industrialización y distribución: una articulación con múltiples dimensiones	98
III.1 La ISI como modelo de desarrollo	98
III.2 ISI, salarios y distribución: articulaciones y complementariedad	100
III.3 Una evaluación de la “calidad” del proceso de mejora en la distribución.....	102
III.3.1 Especialización y desigualdad en Uruguay, 1940-2000.....	102
III.3.2 Interpretación del proceso: sus características cualitativas	107
III.3.3 Síntesis interpretativa del período	109
IV. Apertura, liberalización y deterioro de la distribución.....	110
IV.1 Desempeño en la búsqueda de una nueva modalidad de crecimiento.....	111
IV.2 Cambio estructural y distribución: funcionalidad de corto aliento y vulnerabilidad en el largo plazo	111
V. Síntesis y conclusion	112

Conclusión. DISTRIBUCIÓN, ESPECIALIZACIÓN Y CAMBIO ESTRUCTURAL COMO COMPONENTES EXPLICATIVOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO.....	115
Presentación	115

I. Síntesis de los resultados y principales conclusiones	115
II. Próximas líneas de trabajo	119
Anexo I. FUENTES Y CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES	121
Presentación	121
I. Consideraciones generales	121
II. Construcción de las series de datos: fuentes y supuestos	125
III. Las series de datos utilizadas en los ejercicios econométricos	149
Anexo II. LA TECNICA DE ESTIMACION CON DATOS DE PANEL	155
Presentación	155
I. La técnica de estimación a través de datos de panel	155
II. Los resultados	156
BIBLIOGRAFÍA	163

Introducción. DISTRIBUCIÓN, ESPECIALIZACIÓN Y CRECIMIENTO: PRESENTACIÓN DEL TRABAJO, OBJETIVOS E HIPÓTESIS

I. Presentación y pertinencia de la temática.

En el Río de la Plata parece existir consenso acerca de que los países de la región habrían experimentado un fracaso económico de proporciones en algún momento del siglo XX. La evidencia empírica permite afirmar que si bien los niveles de vida promedio de sus habitantes crecieron en el largo plazo, ellos se han ido rezagando respecto a los de los países avanzados y líderes mundiales. El fracaso adquiere, entonces, una dimensión relativa antes que absoluta.

Preguntas como *¿qué le ocurrió a Uruguay?* o *¿por qué Uruguay se fue quedando atrás?* constituyen el hilo conductor de la investigación que se propone realizar.

Desde un punto de vista analítico, abordar esta temática requiere contemplar, al menos, tres dimensiones: hacer una mirada de largo plazo, adoptar una perspectiva comparada y superar la consideración del desenvolvimiento económico como la sola expansión del producto o valor generado por las economías.

Realizar una mirada de largo plazo es imprescindible para conceptualizar un proceso que, necesariamente, se genera y materializa en el transcurso del tiempo, y para el cual los desarrollos recientes de la Historia Económica –ricos desde el punto de vista descriptivo e interpretativo– contribuyen muy positivamente. Este trabajo aborda la dinámica económica evidenciada por Uruguay en el “largo siglo XX”, cubriendo el período 1870-2000.

La adopción de una perspectiva comparada es necesaria para contrastar trayectorias temporales y dimensionar esa idea de rezago relativo. Esta metodología constituye una práctica habitual desde la revitalización de la Teoría del Crecimiento Económico de los años noventa –tanto en su versión neoclásica como evolucionista y postkeynesiana– y es una herramienta ampliamente extendida en los análisis de carácter histórico.

Finalmente, los estudios sobre economías en el largo plazo han realizado un uso intensivo de la asociación entre crecimiento económico y expansión del producto en términos de volumen físico, sin mayores discusiones sobre las virtudes de este indicador como aproximación a la evolución de los niveles de vida ni a cómo se distribuyen los frutos de la mayor producción.

Esto es, no han avanzado hacia consideraciones más cercanas a nociones identificadas con el desarrollo económico, entendido éste como crecimiento del producto acompañado por otros factores que impliquen la sostenibilidad de la expansión (social y medioambiental) y la mejora integral del bienestar. En general, esos factores implican cambios apropiados en la distribución del ingreso –a favor de los segmentos más pobres de la población– y en la estructura de la economía –hacia modalidades de producción con valor agregado creciente.

Sin que ello signifique “una vuelta” a la relevancia analítica que gozó el Desarrollo Económico como disciplina en los años cincuenta y sesenta, el fuerte impulso que recibió la problemática de la equidad/inequidad –o, más específicamente, la distribución del ingreso y la riqueza– en los años noventa, hace presumir que los cambios son notorios y no pasajeros. No es propósito de esta investigación realizar un abordaje analítico desde la perspectiva específica del Desarrollo Económico, pero sí contribuir con su comprensión y aportar elementos para enriquecer la interpretación del desenvolvimiento de largo plazo de las economías.

La Historia del Pensamiento Económico –como la propia historia de las economías– no constituye un trayectoria única y lineal sino que, por el contrario, está caracterizada por marchas y contramarchas, por el predominio de ciertos “camino” (la ortodoxia) y el desafío que significa el tránsito por los “camino vecinales” (la heterodoxia). La interpretación de las vinculaciones entre crecimiento y distribución constituye parte integrante de un debate que acompañó a la disciplina económica desde sus orígenes.

En 1776 Adam Smith escribía: *“el producido anual de la tierra y del trabajo de todo país...naturalmente se divide...en tres partes: la renta de la tierra, los salarios del trabajo, y los*

beneficios de la tenencia de stocks; y constituye un ingreso de tres diferentes órdenes de la población; aquellos quienes viven de la renta, aquellos quienes viven de salarios, y aquellos quienes viven de beneficios” (Smith, 1937:248; citado en Kaelble & Thomas, 1991:3, traducción propia).

Sin embargo, durante largo tiempo –desde la “revolución marginalista” de finales del siglo XIX hasta el advenimiento de las teorías del Crecimiento Endógeno de los años ochenta del siglo XX– no constituyó parte integrante de la *mainstream* del Pensamiento Económico.

Los economistas graduados en los setenta y ochenta entendían la inequidad como un tópico periférico y el resultado de cierta distribución de activos, de las decisiones individuales de trabajo y ahorro y de los precios determinados en los diversos mercados (tierra, laboral, capital y bienes) (Ferreira, 1999: 1). Sin embargo, esta percepción no debe hacer perder de vista que desarrollos de la disciplina económica de carácter heterodoxo siguieron enfatizando la relevancia de las vinculaciones entre crecimiento y equidad y que buena parte de sus conceptos ha sido retomada desde los años noventa para ser “reconciliados” dentro de percepciones más amplias.

Las visiones de Kuznets (1955) y Lewis (1954) de mediados del siglo XX constituyen abordajes tradicionales de la temática y, en buena medida, ejes articuladores de los análisis teóricos y empíricos de las décadas siguientes. La Escuela Postkeynesiana –en las visiones de autores como Kaldor, Pasinetti y Kalecki–, los teóricos de la Modernización –los “desarrollistas” de los años cincuenta y sesenta como Prebisch, Roseinstein-Rodan y Hirschman– y el Estructuralismo latinoamericano –en sus visiones tradicionales de Furtado, Sunkel y Pinto o el neoestructuralismo de Fajnzylber– constituyen buenos ejemplos de mantenimiento de las relaciones entre crecimiento y distribución como temática central del análisis económico.

Desde el punto de vista conceptual, se trata de corrientes que abordan los canales que comunican el crecimiento con la desigualdad considerando las esferas de la producción y de la distribución como partes integrantes de un mismo proceso.

En el primer caso, dando especial relevancia a las estructuras de las economías, a su especialización sectorial –como lo habían hecho los clásicos en el siglo XIX– y a la incidencia de ciertos procesos claves de la expansión como la formación de capital humano y la obtención de economías externas a la producción. En el segundo caso, destacando la capacidad de materialización de la producción en mercados capaces de adquirirla (lo que tiene en el ahorro nacional su contracara más evidente), lo que incluye no solamente la conformación de una demanda sostenida de bienes y servicios sino, además, la capacidad de crear condiciones apropiadas para el aprendizaje y el progreso tecnológico.

Estas consideraciones guiarán buena parte de la investigación que aquí se propone.

II. Objetivos de la investigación.

El objetivo general de esta investigación es caracterizar las relaciones que se desarrollan entre distribución –entendida en sentido amplio, tanto de ingresos como de activos– y la especialización productiva y comercial de las economías, identificando su dinámica –esto es, cómo se articulan las modificaciones en el patrón distributivo con el cambio estructural– y las principales variables que inciden en ese proceso.

La hipótesis general del trabajo es que distribución y especialización constituyen una articulación dinámica y sujeta a una fuerte especificidad histórica. Dentro de ella, la modalidad que adquiere la primera moldea el tipo y las modificaciones que experimenta la estructura productivo-comercial de las economías y, con ello, las condiciones para el crecimiento económico (alentándolo o limitándolo).

De este modo, la relación entre distribución de ingresos y activos y el crecimiento económico resultará una temática particularmente útil para amalgamar el poder explicativo de la dinámica del cambio estructural con la capacidad de competencia de las economías; la generación y difusión del progreso tecnológico con los sistemas educativos y la creación de capital humano; y, finalmente, aquellos aspectos ligados con la matriz institucional de los países que hace a la estabilidad de la

estructura política y social, su flexibilidad y su carácter de estímulo al potencial creativo.

De este modo, los objetivos específicos de la investigación son los siguientes:

- Probar la incidencia de la distribución en los patrones de especialización productiva y comercial, atendiendo a los diferenciales de incorporación de conocimiento en la producción, formación de capital humano y capacidad innovativa como posibles determinantes.
- Estudiar la evolución comparada entre países del ingreso per cápita promedio de la economía y sus componentes –fundamentalmente salarios y rentas de la tierra– con el objetivo de caracterizar las tendencias en la distribución del ingreso en el largo plazo.
- Presentar, según agrupaciones de países, diferentes escenarios históricos en cuanto a las posibles relaciones entre distribución, especialización y crecimiento, vinculando esos escenarios con las posibilidades de emprender el cambio estructural y sus condiciones de desarrollo.
- Aplicar las consideraciones del análisis anterior al desenvolvimiento de largo plazo de Uruguay, tanto en lo que hace a su configuración económica como a los patrones distributivos que caracterizaron su evolución desde el siglo XIX.

III. Algunas categorías básicas del análisis.

III.1 Especialización y cambio estructural.

Uno de los hechos estilizados del crecimiento económico es la transformación estructural que experimenta la economía en el transcurso de ese proceso y que, en forma recíproca, interactúa con él alentándolo o bloqueándolo. El crecimiento requiere de cambios en la composición de la demanda, en el comercio exterior y en la utilización de factores y su evolución se relaciona con la configuración de la productividad, la disponibilidad de los recursos naturales y las políticas públicas.

La estructura de una economía constituye la articulación –que es, esencialmente, de carácter social– a través de la cual se canaliza el valor económico generado en el proceso productivo y se conectan las distintas etapas que lo constituyen: producción, generación y distribución del ingreso, consumo, ahorro, inversión, flujos financieros y creación y apropiación de la riqueza.

En forma simplificada, pueden identificarse cuatro grandes componentes o categorías de la estructura económica¹ con sus correspondientes dimensiones: i) producto o valor agregado (y su caracterización por actividades productivas: agropecuaria, minería, industria manufacturera, construcción, servicios de utilidad pública y otros); ii) demanda final (consumo privado, consumo público, inversión, exportaciones, importaciones y su clasificación por tipo de bienes); iii) comercio exterior (exportaciones e importaciones de bienes y servicios categorizados de acuerdo a tipos, orígenes o destinos); iv) fuerza de trabajo (empleo por tipo de actividad, calificación y género, subempleo y desocupación).

Estudiar la estructura económica y su cambio es abordar el análisis de esos componentes, interpretar su conformación y dinámica y hallar los patrones de evolución que hacen al desenvolvimiento económico.

El objetivo de este trabajo no es estudiar el cambio estructural en sí mismo sino analizar cómo puede ser alentado o limitado por los patrones distributivos imperantes. De ese modo, se incorporan las nociones del concepto y se trabaja sobre algunas de ellas que, desde el punto de vista del análisis histórico-económico y del interés de esta investigación, son relevantes operacionalizar.

Se estudia el cambio estructural a través de indicadores sencillos que recogen el comportamiento en el tiempo del producto –a través de la relación que mantiene el valor agregado agropecuario con la producción del conjunto de la economía– y del comercio exterior –mediante el análisis de la participación de las exportaciones primarias en el total de las ventas al resto del mundo. En tanto, las dimensiones ligadas a la demanda y a la fuerza de trabajo ingresan, conceptualmente, a través de un marco teórico que enfatiza la composición de la primera –a través de la consideración de la *Ley*

¹ Syrquin (1994):13.

de Engel– y la calificación de la fuerza de trabajo –mediante la consideración de formación de capital humano y educación

III.2 Inequidad, desigualdad, distribución funcional y personal del ingreso.

El alcance del concepto de inequidad es amplio y sujeto a debate, pues puede extenderse desde las diferencias de ingresos entre los actores hasta la consideración de conceptos éticos y medidas combinadas de bienestar. En este trabajo se conceptualiza la inequidad/equidad como la concentración/dispersión en una distribución, tanto en lo que se refiere a ingresos como activos, y sólo en pocas ocasiones se hará referencia a indicadores asociados con oportunidades políticas, de formación u otros atributos de la población (género y etnias).

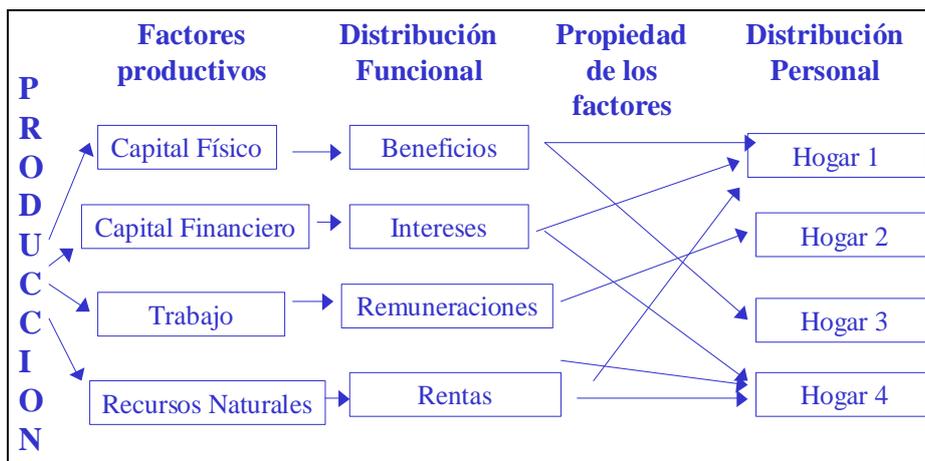
Se trata de un concepto más amplio que el de pobreza puesto que está definido sobre el total de la distribución y no solamente en la distribución restringida (o censurada) de individuos u hogares por debajo de determinado nivel de referencia (por ejemplo, la línea de pobreza).

Asimismo, constituye un concepto más limitado que el de bienestar pues, si bien ambos consideran el total de la distribución, la inequidad es independiente de la media de ésta (por lo menos, eso es lo deseable de un indicador de distribución) y concierne a su dispersión y no se complementa por condiciones que hacen a la satisfacción de los agentes y a su medio de vida.

Estos tres conceptos –inequidad/pobreza/bienestar– están estrechamente relacionados y algunas veces se los combina en medidas compuestas como las propuestas por Amartya Sen ² (las que no serán materia de esta investigación).

En el Diagrama adjunto se presenta un juego de relaciones entre distintas instancias del proceso económico que permite caracterizar la distribución funcional y personal del ingreso.³

DISTRIBUCION FUNCIONAL Y PERSONAL DEL INGRESO



Fuente: elaboración propia en base a Debraj (2002).

La producción de bienes y servicios de la economía se obtiene a partir de la combinación de varios tipos de factores productivos –a través de la aplicación de determinada técnica– y, simultáneamente, se genera una corriente de ingresos que representa el valor económico creado en la actividad productiva.

Simplificando la presentación, puede suponerse que los factores productivos son de cuatro clases –capital físico, capital financiero, trabajo humano y recursos naturales–⁴ y el “esfuerzo” productivo de cada uno de ellos (su contribución al valor económico) se expresa a través de retribuciones, las que reciben el nombre de beneficios o utilidades, intereses, remuneraciones y rentas, respectivamente. Esta última conforma la distribución funcional del ingreso, la que representa la

² Sen (1976).

³ Desde ya que, como toda caracterización del proceso económico, se trata de una estilización en la cual se simplifica la dinámica de las relaciones. De todos modos, permite ilustrar las vinculaciones en forma razonable.

⁴ En algunos casos se incluyen, además, las materias primas. La posibilidad de distinguir calidades de los factores productivos también podría ilustrar la presentación.

forma en la cual el valor creado por la economía se reparte entre los distintos factores que lo generaron.

Por su parte, la distribución personal del ingreso deriva de la propiedad de los factores productivos –la que puede estar, además, mediada por la participación del Estado– y suele estar referenciada a la constitución de los núcleos de hogares en los cuales se organizan las sociedades modernas. Algunos autores incluyen a esta categoría en una más amplia que se denomina *size distribution*, la que considera a la desagregación de la sociedad por nivel de ingreso (fractiles). Los perceptores pueden ser definidos de diversa manera: hogares, total de la población, la población económicamente activa u hogares per cápita.⁵

Otros autores incluyen, además, un tercer concepto que es el de la distribución del ingreso extendida, que representa la desagregación de la distribución funcional por tipo de actividad productiva o modo de producción.⁶ Por lo tanto, y dependiendo de los estudios, suele presentarse la información distinguiendo capitalistas y trabajadores agropecuarios, manufactureros, comerciales, etc., o también pertenecientes al área rural y urbana o de acuerdo a formas de tenencia, entre otras.

En esta investigación se utilizan varios de estos conceptos y en cada caso se aclara su caracterización.

IV. Organización del trabajo.

El trabajo se organiza, además de esta Introducción, en cuatro Capítulos, una Conclusión general y dos Anexos que recogen aspectos teóricos y prácticos para profundizar algunos tópicos y explicar la metodología de análisis.

El Capítulo I es de carácter teórico y metodológico, y está conformado por tres Secciones: la especificación del marco conceptual; la construcción del modelo de análisis; y la descripción de la forma en la cual se exponen los resultados.

En la primera de ellas, se presentan cuatro ejes argumentales que ambientan la búsqueda de respuestas a la problemática planteada: el análisis sobre convergencia/divergencia internacional de ingresos; las relaciones causales que explican los determinantes entre crecimiento económico y distribución de ingresos y activos; las diversas visiones teóricas sobre las vinculaciones entre cambio estructural y crecimiento económico; y las distintas propuestas teóricas para la comprensión de las vinculaciones entre especialización productivo-comercial de las economías y la desigualdad. En este último caso se consideran varias dimensiones relacionadas con la composición de la demanda (capital humano, capacidad de aprendizaje e innovación y progreso técnico) y la interacción entre dotación de recursos de las economías y la conformación de su matriz institucional.

En la segunda de las Secciones se presenta el modelo de análisis y la estrategia empírica desarrollada bajo una lógica de varias aproximaciones complementarias que, a través de ejercicios econométricos y el uso del enfoque comparativo, permiten entrelazar diferentes coberturas temporales y regionales. Se hacen dos precisiones; por un lado, se define el “mundo relevante” de Uruguay como una muestra de países con la cual se realiza el trabajo comparativo y, por otro, se explicita el particular interés analítico de esta investigación en las economías templadas de nuevo asentamiento (*settlers*). La tercera de las Secciones procura sintetizar los elementos metodológicos a través del uso de un diagrama que ilustra las distintas opciones y su complementariedad.

El Capítulo II está dedicado a la presentación de la evidencia empírica que refiere al “mundo relevante” de Uruguay, considerando las dos instancias del fenómeno de la distribución desde un punto de vista global: la desigualdad internacional de ingresos y la desigualdad al interior de las economías. La Sección I de ese Capítulo aborda el primero de esos puntos para el largo plazo

⁵ En este concepto deberían incluirse todas las formas de ingreso, inclusive las transferencias gubernamentales, aunque no hay consenso en cuanto a la consideración de los gastos públicos, el tratamiento de los impuestos y los beneficios no distribuidos. Igualmente, las opciones empíricas suelen diferir en lo que hace a unidad de análisis, variando entre trabajadores, individuos, hogares y adultos equivalentes.

⁶ Adelman & Robinson (1989):964.

(1870-2000) a través de la consideración de clubes de convergencia y la conformación de distribuciones polarizadas de ingresos (tipo *twin peaks*). La Sección II se refiere a la segunda de aquellas instancias y estudia el patrón distributivo, la estructura productiva y las condiciones de desarrollo de ese conjunto de países para un período más breve (1940-2000) y utilizando técnicas econométricas de datos de panel para el análisis. La Sección III sintetiza resultados y concluye.

En el Capítulo III se reduce el conjunto de países para estudiar el comportamiento de los *settlers* durante las últimas tres décadas del siglo XIX y las primeras cuatro del XX, período para el cual no fue posible aplicar, econométricamente, el modelo propuesto y se recurre al enfoque comparativo como técnica de análisis principal. Luego de presentar la modelización y la aproximación histórico-económica comparada como herramienta analítica (Sección I), se hace una caracterización general de largo plazo de las economías templadas de nuevo asentamiento (Sección II) para mostrar su evolución en términos de desempeño productivo e inserción comercial internacional. Para dar mayor precisión al análisis, se realizan dos ingresos a la temática, distinguiendo entre aquellos países en los cuales predominó una modalidad de crecimiento de tipo agroexportador (Sección III) de aquellos fundados en la extracción minera (Sección IV). Dado el interés en el caso uruguayo de esta investigación, se realiza un análisis en profundidad del primero y sólo uno de carácter ilustrativo en el segundo.

El Capítulo IV está dedicado al caso de Uruguay como economía templada de nuevo asentamiento y se estudia su patrón distributivo y sus modalidades de desenvolvimiento económico durante el “largo siglo XX”. El Capítulo se ordena en cinco Secciones.

Luego de una mirada de largo plazo para apreciar las principales tendencias (Sección I), se repasan los distintos modelos de crecimiento y desarrollo que habrían caracterizado al Uruguay desde el siglo XIX. La presentación comienza con el “modelo agroexportador” (Sección II), sigue con el análisis del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (Sección III) y se cierra con la modalidad de crecimiento aperturista y liberalizadora de las últimas tres décadas del siglo XX (Sección IV). El Capítulo finaliza con la Sección V destinada a sintetizar y sentar las principales conclusiones.

El trabajo se cierra con una Conclusión general. Ésta procura recoger los principales “mensajes” de la investigación y sienta líneas futuras de trabajo como forma de dar continuidad analítica a una temática particularmente rica, tanto desde el punto de vista conceptual como empírico, y que constituye un tópico relevante para la interpretación del desarrollo económico de Uruguay.

Asimismo, se incluyen dos Anexos. En el Anexo I se hace una descripción detallada de las fuentes y de la construcción de los indicadores correspondientes, en tanto que, además, se exponen los datos utilizados en el trabajo empírico. En el Anexo II se hace una presentación sucinta de la técnica de estimación con datos de panel y se incluye el juego de “salidas” obtenidas de los ejercicios econométricos.

Capítulo I. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVO-COMERCIAL: MARCO CONCEPTUAL, MODELO DE ANÁLISIS Y ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Presentación

Este Capítulo es, esencialmente, de carácter conceptual y procura dejar sentadas las líneas analíticas y metodológicas que ambientan la búsqueda de respuestas a la problemática planteada.

En primer lugar, se presentan cuatro ejes argumentales cuya articulación conforma el marco teórico de la investigación. En la medida que, desde un punto de vista global, el fenómeno de la distribución puede concebirse como la combinación de dos procesos –la distribución entre países y al interior de éstos–, conviene abordar ambos comportamientos en forma complementaria.

Como primer eje argumental se utilizan los conceptos asociados con la convergencia/divergencia de productos per cápita pues captan la evolución de la desigualdad internacional de ingresos.

Luego, para hacer consideraciones sobre la inequidad al interior de las economías se utiliza el segundo de los ejes, para lo que se recurre a los desarrollos teóricos y empíricos de los años noventa que, desde un enfoque renovado, lanzaron nuevamente el análisis de las relaciones entre crecimiento económico y distribución desde una perspectiva de largo plazo. Además, y como tercer eje, se trabaja con los aportes recientes de la Ciencia Económica en cuanto a la relevancia del cambio estructural como proceso asociado a la expansión productiva y el desarrollo económico. Finalmente, el cuarto eje analítico consiste en identificar varias líneas conceptuales que permiten elaborar la idea de que la distribución del ingreso y la riqueza pueden limitar o reforzar el cambio estructural de diverso modo. En este último sentido, se repasan diversas contribuciones analíticas que permiten abordar las relaciones entre crecimiento, desigualdad, estructura productiva y especialización comercial, dando especial hincapié al papel que juega la demanda, las instituciones y las dotaciones de recursos, así como los canales por los cuales éstos actúan.

A partir de esta visión es posible articular, teórica y empíricamente, conceptos como los de equidad/inequidad, desarrollo/subdesarrollo, demanda, capital humano, *learning by doing*, innovación, progreso técnico y arreglos institucionales de aliento o contención al crecimiento (fundamentalmente relativos a la propiedad de activos y su vinculación con factores geográficos).

En segundo lugar, se propone el modelo de análisis que se deriva de las nociones conceptuales anteriores y se establecen las hipótesis que guían la investigación. En la medida que se trabaja con un período de análisis muy extenso (1870-2000), desde el punto de vista metodológico ello obliga a realizar aproximaciones complementarias al objeto de estudio, utilizando varias técnicas y con énfasis diferentes. Entonces, resulta relevante explicitar en detalle cuál es la opción de estrategia empírica, lo que es materia de la Sección II.

Asimismo, importa realizar consideraciones respecto a la cobertura geográfica sobre la que transita el análisis a través de dos precisiones. La primera de ellas se refiere a la definición de la muestra de países sobre la que se trabaja y que se identifica con el denominado “mundo relevante” de Uruguay. Esta construcción toma en cuenta varios criterios de selección en forma combinada que hacen al intercambio comercial de los países, sus dotaciones de recursos y su pertenencia a regiones consideradas periféricas a principios del siglo XX. La segunda de las precisiones responde al particular interés analítico que tiene esta investigación en las economías templadas de nuevo asentamiento (*settlers*), agrupación que acapara buena parte del análisis empírico propuesto.

I. Marco conceptual para el análisis: la articulación de cuatro ejes argumentales.

Esta investigación está ambientada en cuatro líneas argumentales cuya articulación conforma el marco teórico que permite abordar la problemática. En primer lugar, los desarrollos teóricos y empíricos ligados con la convergencia/divergencia internacional de ingresos, utilizando los conceptos de polarización y distribuciones tipo twin peaks. En segundo lugar, los aportes analíticos de los años noventa que representaron un abordaje renovado a las relaciones entre crecimiento económico y distribución. En tercer lugar, las contribuciones que ha realizado la Ciencia Económica en cuanto a la relevancia del cambio estructural como proceso determinante de la expansión de la producción y la generación de ingresos de las economías. En cuarto lugar, algunas

de las líneas conceptuales que abren la posibilidad de abonar la idea de que la distribución del ingreso y de los activos pueden representar factores de limitación o fortalecimiento del cambio estructural. La investigación se enmarca en la consideración de dos canales de transmisión que pautan las vinculaciones entre desigualdad y especialización productivo-comercial: la demanda agregada de la economía (no sólo su dinamismo sino, esencialmente, su composición) y los factores institucionales y geográficos (en cuanto creación de “reglas de juego” en combinación con determinadas dotaciones de recursos).

I.1. Distribución internacional de ingresos: el análisis de convergencia/divergencia.

La naturaleza del problema planteado en la Introducción de esta investigación requiere contar con elementos de análisis que permitan comparar el desenvolvimiento económico de largo plazo entre países. Por lo tanto, resulta necesario recurrir a la Teoría del Crecimiento Económico como marco general del análisis y emplear nociones que permitan contrastar el distanciamiento relativo entre economías. Entonces, serán de utilidad conceptos relacionados con la convergencia/divergencia de los productos per cápita, toda vez que ello permite evaluar si el ingreso promedio de sus habitantes tendió a “acercarse” o “alejarse” en el transcurso del tiempo.

Importa hacer notar que el objetivo no es probar la convergencia/divergencia de las economías seleccionadas sino utilizar esa idea como instrumento para realizar consideraciones referidas a la distribución internacional de ingresos.

Esquemáticamente, las concepciones teóricas predominantes sobre el Crecimiento Económico pueden clasificarse en la vertiente ortodoxa –representada por la Teoría Neoclásica del Crecimiento Económico– y la heterodoxa –en la que se abren varios frentes que incluyen, entre otras, a la Escuela Evolucionista, la Postkeynesiana y la Neoestructuralista.

I.1.1 La visión de la ortodoxia: la Escuela Neoclásica.

Dentro de la Teoría Neoclásica del Crecimiento Económico, los trabajos de Robert Solow de los años cincuenta tuvieron una influencia y representatividad que se extendió en forma indiscutida hasta mediados de los ochenta. Ella hace recaer la explicación del desenvolvimiento económico de largo plazo en una variable exógena al sistema: el progreso técnico. Desarrollos teóricos posteriores procuraron la endogenización de esa variable, lo que supone que el avance tecnológico se genera a partir de la acción de los agentes económicos.

A diferencia del modelo de Solow (1956), del que se podía deducir la convergencia de los ingresos per cápita, la introducción de conceptos de competencia imperfecta y externalidades provocadas por la innovación –Arrow (1962), Uzawa (1965), Lucas (1988), Romer (1990 y 1994), Grossman y Helpman (1994) y Aghion y Howitt (1992)– hacen admitir la posibilidad de no convergencia sistemática entre productos per cápita.

En sus versiones tradicionales los modelos neoclásicos de crecimiento postulan la existencia de una función de producción de dos factores –trabajo y capital– con rendimientos constantes a escala y decrecientes en cada uno de los factores. En ese contexto, y en ausencia de progreso técnico, la tasa de crecimiento del producto por trabajador tiende a hacerse nula en el largo plazo. De esa manera se define un estado de crecimiento estacionario –steady growth– caracterizado por una situación en la cual todas las variables relevantes del sistema crecen al mismo ritmo.

Esta tendencia se relaciona con la suposición de productividad marginal decreciente del capital, ya que ello es equivalente a aceptar que los rendimientos de la acumulación de capital caen con el transcurso del tiempo y, por tanto, se genera el desestímulo a la inversión a medida que se acumula capital. En el largo plazo, la inversión únicamente alcanzaría para cubrir la depreciación del stock de capital existente y “equipar” a la nueva mano de obra que se vaya incorporando a la producción.

Para lograr un ritmo de crecimiento sostenido en el tiempo se requiere la introducción de cambios tecnológicos que, en este caso, son exógenos al sistema económico (no dependen de las decisiones de los agentes).

Los nuevos modelos de crecimiento neoclásico niegan la exogeneidad del cambio técnico y, con ello, cuestionan el supuesto de rendimientos decrecientes en los factores acumulables: capital físico

y capital humano. Estos modelos trabajan con contextos de competencia imperfecta que permiten remunerar la innovación discrecional de los agentes privados. En ellos se introduce, por un lado, la captación privada de rentas monopólicas para justificar la inversión en investigación y desarrollo (I+D) y, por otro, las externalidades asociadas a la creación de conocimiento tecnológico general.

Los modelos de crecimiento endógeno consideran al conocimiento tecnológico como un bien público no puro, ya que se trata de un bien no rival y parcialmente excluible. La exclusión parcial significa que su creador solamente puede apropiarse de una parte de sus resultados económicos –a través de patentes o el secreto– mientras que hay otra parte constituida por derrames tecnológicos que favorecen a otros agentes no involucrados directamente en la innovación.

¿Cuáles son las implicancias de estos modelos sobre los conceptos de convergencia de productos per cápita? El estudio de la evolución de la dispersión de los niveles de producto per cápita entre países (o regiones de países) es un elemento central en la literatura del Crecimiento Económico.

La asunción de dos supuestos sobre la tecnología determina la factibilidad o no del crecimiento económico sostenido, así como la evolución de las divergencias internacionales en producto per cápita. Estos supuestos son: la existencia de rendimientos decrecientes en el uso de los factores; y el conocimiento técnico como bien público entre las distintas economías.

Los modelos neoclásicos más sencillos plantean la existencia de rendimientos decrecientes en el uso de los factores y el acceso libre de todas las economías al nivel de desarrollo tecnológico de avanzada. Por lo tanto, estos modelos predicen la no sostenibilidad del crecimiento del producto per cápita en el largo plazo, aunque, en contraposición, presentan implicaciones favorables a la convergencia de productos per cápita entre economías.

En ausencia de progreso técnico, los rendimientos decrecientes en la utilización del capital implican que cae su producto marginal a medida que una economía logra niveles de ingreso y de stock de capital más elevados. En un contexto de ese tipo, los países más pobres tendrán mayores incentivos al ahorro y tasas de crecimiento mayores que los países más ricos ante inversiones similares. Por lo tanto, aquellos tenderán a reducir la distancia que los separa de los últimos, generando el fenómeno denominado de convergencia.

Además, las consideraciones sobre economía abierta y comercio exterior refuerzan esta predicción, pues los flujos internacionales de bienes y factores contribuyen a la igualación de precios entre países y, con ello, a la realización de la convergencia. En este marco teórico, la consideración de progreso técnico exógeno y su libre acceso permite explicar el crecimiento sostenido de largo plazo y mantiene la predicción de convergencia. Asimismo, pueden introducirse elementos relacionados con el catch-up tecnológico (Abramovitz 1986) y se refuerza la predicción.

En los trabajos empíricos tradicionales suelen distinguirse dos conceptos de convergencia: β -convergencia y σ -convergencia (Sala-i-Martin, 1994 y 1996). Un conjunto de economías desarrolla un proceso de β -convergencia si los “pobres” crecen más rápido que los “ricos”. Esto es, si existe una relación inversa entre la tasa de crecimiento del producto per cápita y el nivel inicial del mismo. Un conjunto de economías experimenta un proceso de σ -convergencia cuando la dispersión del producto per cápita entre ellas tiende a disminuir con el transcurso del tiempo.

La interpretación extrema de las modelizaciones “tradicionales” de la convergencia fue controvertida desde un punto de vista teórico y no fue validada contundentemente por la evidencia empírica. Ello alentó la aparición de un conjunto amplio de planteos analíticos que pueden identificarse bajo la denominación general de modelos de crecimiento endógeno.

Desde el punto de vista conceptual, parecían surgir buenas razones para tratar la adquisición y difusión de conocimientos útiles como una actividad económica. Esto significa introducir al análisis una industria productora de un bien particular, “la información”, cuya singularidad se fundamenta en su carácter de bien no rival y parcialmente excluible. En este caso, el “motor” del crecimiento está constituido por alguno de una serie de procesos caracterizados por ser generadores de progreso técnico, habitualmente identificados bajo la forma de “derrames” tecnológicos, generación de capital humano (entendido en sentido amplio) y la actividad innovadora y de difusión tecnológica.

Una primera línea de trabajo conceptualizó al progreso técnico como “subproducto” de otras actividades. Algunos trabajos se orientaron a realizar los análisis a partir de supuestos distintos a los del modelo neoclásico (Romer 1989), donde la aceptación de rendimientos crecientes permite invertir las predicciones sobre la evolución de las disparidades de producto per cápita derivadas del enfoque neoclásico tradicional. En ese marco, las diferencias entre países, más que reducirse, se ampliarían con el paso del tiempo. Otros planteos presentan al progreso técnico como función creciente de alguna medida apropiada de la experiencia acumulada, introduciendo el concepto de learning by doing (Kaldor 1957 y 1961, Arrow 1962).

Una segunda línea de trabajo, con una visión menos extrema, explica la sostenibilidad del crecimiento en formulaciones en las que el progreso técnico es determinado endógenamente a partir de la asignación de recursos, lo que significa que el progreso técnico se analiza como el resultado de un proceso inversor. Las decisiones privadas pueden expresarse en capital humano (Schultz 1960 y 1961, Denison 1962, Uzawa 1965, Lucas 1989, Azariadis y Drazen 1990) o tecnológico bajo la modalidad de I+D (Judd 1985, Romer 1990, Grossman y Helpman 1994). La sostenibilidad del crecimiento se verifica siempre que estas actividades no presenten rendimientos decrecientes.

Este último tipo de modelos predice la persistencia de las divergencias en los niveles de ingreso per cápita entre países, las que pueden responder a diferencias en las políticas económicas, en las dotaciones iniciales o en el tamaño de mercado. Estas consideraciones resultaron más consistentes con los hechos estilizados del crecimiento económico.

El proceso puede contrarrestarse (por lo menos parcialmente) si las economías menos desarrolladas se esfuerzan en crear mecanismos que amplíen el alcance internacional de las externalidades tecnológicas, maximicen sus posibilidades de imitación y articulen una apertura comercial adecuada para no desestimular la creación y maduración de su capacidad tecnológica.

Más tarde, la denominada “contrarrevolución neoclásica” realizó una visión más detenida de los primeros modelos neoclásicos, afirmando que sus predicciones pueden ser coincidentes –o por lo menos muy similares– con las derivadas del crecimiento endógeno (Sala-i-Martin, 1990; Barro y Sala-i-Martin, 1991 y 1992; Mankiw, Romer y Weil, 1992).

El modelo original de Solow predice la tendencia a la reducción de las diferencias internacionales de producto por trabajador bajo determinadas condiciones. En los hechos, bajo un razonamiento neoclásico, los niveles de producto de estado estacionario son función de la tasa de ahorro y de la tasa de crecimiento de la población, las que, normalmente, difieren entre países.

Asimismo, aún asumiendo la posibilidad de catch-up tecnológico, nada asegura que se efectúe su realización. Ésta se verificaría en aquellos casos en los cuales los agentes de la economía cuenten con las necesarias capacidades sociales –social capabilities– (Abramovitz 1986) que faciliten la absorción de nuevas tecnologías y, fundamentalmente, su adecuación a la realidad local. Por lo tanto, las diferencias iniciales en cuanto a dotación de trabajadores calificados pueden ser determinantes de la no-convergencia de productos per cápita entre países.

La divergencia puede ser explicada en modelizaciones mediante la consideración de conceptos tales como la inexistencia de social capabilities, la presencia de marcos institucionales que dificultan los flujos internacionales de bienes y factores o, incluso, admitir la posibilidad de que las economías converjan a estados estacionarios diferentes entre sí. Este nuevo concepto de convergencia se identifica bajo la denominación de “convergencia condicionada” o “relativa”.

Más allá de estos desarrollos, toda la visión ortodoxa –con su concepción del “lado de la oferta” y la existencia de un “agente representativo”– poco tiene para decir en términos de la distribución del ingreso al interior de las economías.⁷

⁷ Dentro de la visión neoclásica se erigió una tradición de conceptualización del fenómeno de la distribución cuyo antecedente más evidente son los trabajos del economista italiano Wilfredo Pareto. La perspectiva microeconómica de esta visión se expresaba en su interés por la distribución del ingreso entre unidades económicas –individuos, hogares, familias– y el papel de las características individuales –edad, sexo, estatus familiar y educación– en el establecimiento de los ingresos individuales y su agrupamiento. Por lo tanto, es la distribución personal del ingreso la categoría de

I.1.2 Algunas visiones heterodoxas: Escuela Evolucionista, Postkeynesiana y Estructuralismo latinoamericano.

Las visiones heterodoxas, en su constitución como “reacción” al pensamiento “dominante”, han avanzado conceptualmente sobre la interpretación del crecimiento económico bajo consideraciones que hacen hincapié en la innovación y el progreso técnico, en la demanda y la distribución y en la estructura productiva de las economías.

La Escuela Evolucionista presenta modelos de tipo neo-schumpeteriano que procuran incorporar más ampliamente la diversidad tecnológica y comportamental (adoptando la idea de “racionalidad limitada”) entre sectores y países. Además, se caracterizan por atribuir especial importancia al marco institucional en el cual se genera el progreso técnico y la trayectoria de las economías. Entre una gama amplia de propuestas teóricas dentro de esta línea conceptual se destacan los trabajos clásicos de Dosi (1988), Fagerberg (1988), Verspagen (1993) y Dosi y Fabiani (1994).

Se identifican dos grandes tipos de modelos (que pueden considerarse complementarios): los de carácter agregado y los de simulación.

En los primeros, se parte de la suposición de una brecha tecnológica inicial entre el norte y el sur (entre el “centro” y la “periferia” en la denominación de la vieja CEPAL), estudiándose en qué casos la difusión internacional de tecnología generaría procesos de convergencia o de no convergencia. Estos modelos consideran la incidencia del progreso técnico sobre la productividad de los recursos y la competitividad internacional, y suponen que la tasa de crecimiento de largo plazo de un país será aquella compatible con el equilibrio de la balanza de pagos. Una de las modelizaciones representativas citadas habitualmente en la literatura para ilustrar las principales características de este tipo de análisis es el modelo de Verspagen (1993) y sus revisiones.

El mismo considera que el progreso técnico del “sur” puede representarse como una función no lineal del nivel inicial de la brecha tecnológica con el norte. La existencia de una brecha favorece el progreso técnico en las economías más pobres ya que posibilita la imitación y, probablemente, con menor esfuerzo que el realizado en el proceso de innovación propiamente dicho. Sin embargo, si la brecha es muy grande, la difusión se hace sumamente dificultosa ya que la capacidad imitadora se reduce con la distancia respecto de la frontera tecnológica.

Dado un nivel inicial de la brecha, la intensidad de la imitación depende de la existencia de capacidades internas de aprendizaje en las cuales actúa, en forma determinante, la base institucional. La asimetría tecnológica supone una brecha en términos de competitividad entre el “norte” y el “sur” con el rezago del último, lo que se convierte en un dinamismo inferior de la demanda y menor estímulo al crecimiento. El resultado global sobre el crecimiento dependerá del sentido e intensidad con que actúen el efecto competitividad y el efecto difusión de tecnología, mientras que la convergencia se ve condicionada a la existencia de ciertas capacidades institucionales y tecnológicas nacionales.

Por su parte, los modelos de simulación explicitan la articulación entre las reglas de decisión de los agentes (microeconómicas) y las trayectorias de crecimiento (macroeconómicas) mediante la consideración de una dinámica agregada del sistema que es captada mediante “mundos artificiales” (Lane, 1993, constituye una de las contribuciones iniciales). En éstos, los agentes tienen ciertos atributos y actúan mediante mecanismos de selección y aprendizaje. Estos modelos admiten la existencia de heterogeneidad entre los agentes, así como la diversidad sectorial en cuanto a incorporación tecnológica y tipos de demanda. Una forma habitual de ilustrar este tipo de modelos es recurrir a la presentación realizada por Dosi y Fabiani (1994).

Ese modelo supone la existencia de dos sectores, m firmas y n países. Las firmas son las unidades de decisión, las cuales definen cuánto invertir en innovación o imitación y cuál será el precio de sus productos a través de reglas convencionales de comportamiento. El progreso técnico genera

análisis relevante y el principio principal de organización del análisis económico es la subdivisión entre ingresos obtenidos en la actividad productiva (*earnings*) y por la propiedad de factores. De todos modos, se trata de una visión esencialmente estática, de análisis marginal que poco dice respecto al Crecimiento Económico.

incrementos de productividad (según un proceso estocástico), lo que depende de las inversiones en tecnología y de la oportunidad tecnológica sectorial. Esos incrementos modifican la competitividad de las firmas y se redefine su participación en los mercados.

La intensidad con la cual los rezagados son eliminados del mercado –proceso de selección– o logran imitar las nuevas tecnologías –proceso de aprendizaje– depende de tres clases de factores (tecnológicos, comportamentales y representativos de la estructura de mercado) y su acción puede dar lugar a un proceso de emulación –si la imitación de los rezagados es más rápida que la selección– o de concentración de mercado en el caso contrario.

Otra corriente del pensamiento económico que también ha procurado hallar renovadas respuestas a la interpretación del Desarrollo de las economías es el Postkeynesianismo que, desde la Universidad de Cambridge en Gran Bretaña, propulsaría las contribuciones de autores como Joan Robinson, Richard Kahn, Piero Sraffa, Austin Robinson y James Meade. Con ellos y sus seguidores, el lado de la demanda y la distribución del ingreso volvieron a ser parte integrante del análisis del Crecimiento Económico.

En los sesenta Pasinetti escribía lo siguiente. “Uno de los más sorprendentes resultados de las teorías macroeconómicas que se han elaborado en Cambridge es una relación muy sencilla que vincula la tasa de beneficio y la distribución de la renta con la tasa de crecimiento económico, a través de la interacción de las diferentes propensiones a ahorrar. Lo interesante de esta relación es que –utilizando los conceptos keynesianos de la determinación de la renta a través de la demanda efectiva y de la consideración de la inversión como variable independiente del consumo y del ahorro– confiere contenido claro y moderno a la vieja y profundamente enraizada idea clásica de la existencia de una conexión concreta entre la distribución de la renta y la acumulación de capital. En este sentido, representa una ruptura con la teoría económica marginalista y su tradición de cien años...” (Pasinetti, 1962:267, reproducido en Pasinetti, 1974:125).

Estas consideraciones, proyectadas al tema de la convergencia/divergencia, tienen una de sus expresiones más claras en la introducción de un componente keynesiano al modelo, el que se asocia con las elasticidades-ingreso de la demanda de exportaciones e importaciones, corregidas por la disponibilidad de financiamiento internacional. La “restricción externa” y las discrepancias entre economías en cuanto a sus condiciones de “competitividad-calidad” y “competitividad-precio” aparecen, entonces, como categorías claves en la explicación de las discrepancias de desenvolvimiento de largo plazo. McCombie y Thirlwall (1994) y McCombie y Roberts (2002) son dos trabajos clásicos en esta temática.

La Teoría Estructuralista –la que tuvo en América Latina, y más específicamente en la CEPAL, uno de sus representantes paradigmáticos– constituye un conjunto de contribuciones centradas en el esfuerzo por interpretar el “subdesarrollo”. Esta expresión fue utilizada luego de la Segunda Guerra Mundial (IIGM) para caracterizar a ciertas economías rezagadas respecto de aquellas en las que era evidente la configuración de un proceso de industrialización más intenso y temprano. El subdesarrollo se identificaba con “problemas de estructura”, existentes ya sea en el ámbito económico, como en el social, el político o el cultural (Rodríguez, 2006:23).

Las ideas sobre el crecimiento económico no discrepan con las prevalecientes en las Teorías de raíz Neoclásica y Keynesiana, en el sentido que lo conciben como un proceso de acumulación de capital vinculado al progreso técnico y mediante el cual es posible elevar, gradualmente, la productividad del trabajo y el nivel medio de vida. No obstante, esta concepción presenta una diferencia muy significativa puesto que no procura captar el proceso de inversión y avance tecnológico en una economía capitalista típica en forma aislada, sino de determinar las características del proceso al propagarse las técnicas capitalistas de producción dentro de un sistema económico mundial compuesto por “centros” y “periferias”.

Esta conceptualización tiene implícita una idea de desarrollo desigual originario. Los centros están constituidos por las economías donde penetran las técnicas capitalistas en primer lugar y la periferia está integrada por aquellas cuya producción permanece inicialmente rezagada (no sólo

tecnológica sino, además, organizativamente). Entonces, lejos de generarse, la convergencia y divergencia entre economías es parte constitutiva del propio sistema económico mundial.

Dos son las tendencias peculiares del desenvolvimiento periférico: la persistencia de problemas ocupacionales y la recurrencia de desequilibrios comerciales externos. Para explicar el primer problema se utiliza al concepto de “heterogeneidad estructural”, expresión que resume la coexistencia de empleo y subempleo constituidos, respectivamente, por la mano de obra ocupada a niveles de productividad elevados (relativamente próximos a los del centro) y por amplios contingentes de fuerza de trabajo de reducido rendimiento productivo.

En segundo lugar, el análisis de la tendencia al desequilibrio externo se basa en el concepto de “especialización estructural”. Las economías periféricas se expandieron durante períodos prolongados a través de sus sectores primario-exportadores en tanto que el crecimiento industrial permanecía escaso e incipiente. Se entiende que la especialización perdura en los tiempos en que esas economías emprenden un proceso de industrialización espontáneo, en el sentido que no es inducido ordenadamente por políticas deliberadas de desarrollo. Es esa especialización la que obliga a comenzar por la fabricación de bienes de consumo simples y que sólo de forma gradual es posible transitar hacia manufacturas tecnológicamente más complejas y/o situadas antes en la cadena productiva. La especialización se refleja, entonces, en un patrón de desenvolvimiento manufacturero que conduce a proceder de lo simple a lo complejo, lo que conlleva escasos grados de complementariedad intersectorial e integración vertical.

Dificultades asociadas con el subempleo, la baja productividad y las brechas de ésta al interior de las economías obligan a incorporar inmediatamente al análisis las consideraciones relativas a la desigual distribución del ingreso. Si bien este concepto surcó las diversas perspectivas sobre las que ha trabajado el Estructuralismo latinoamericano, el enfoque relativo a los “estilos de desarrollo” constituye un buen punto de apoyo para ilustrar su tratamiento a través de los comportamientos de la demanda de bienes de consumo y el carácter regresivo de la distribución⁸

En líneas generales, estas posiciones admitieron que los sectores de altos ingresos, donde éstos se concentran, adoptan formas de consumo conspicuo, en detrimento de sus opciones de ahorro. En el otro extremo de la escala de ingresos, los de montos muy bajos, determinados por la incidencia del subempleo masivo y reducidos niveles salariales, constituyen segmentos incapaces de ahorrar y, además, de diversificar y ampliar gradualmente sus pautas y volúmenes de consumo.⁹ Las deficiencias estructurales de ahorro y las dificultades de realizar volúmenes significativos de bienes de consumo constituían, entonces, presiones permanentes hacia el estancamiento económico.

El enfoque de los “estilos de desarrollo” resulta un antecedente preciso en la conformación de las preocupaciones recientes relativas a la equidad y a la influencia positiva de su mejora en la dinámica de las economías periféricas. Esas ideas reaparecieron con vigor en los trabajos de Fernando Fajnzylber –en una suerte de “neoestructuralismo latinoamericano”– y se convirtieron en componentes de una propuesta estratégica renovada de la CEPAL elaborada a principios de los noventa denominada “Transformación productiva con equidad”.

Fajnzylber postula que la equidad y el crecimiento han de constituir los objetivos centrales de una estrategia de desarrollo, en un proceso al que subyacen otras dos dinámicas claves: la acumulación de capital –que sostiene el aumento de la disponibilidad de los medios de producción– y el progreso técnico, que induce y se hace efectivo en la acumulación. Esta dinámica es propia de la esfera de la producción y de la distribución y como tal debería ser estudiada.

Las consideraciones teóricas que guían esta investigación siguen de cerca las de carácter heterodoxo y bajo ellas se interpretarán buena parte de los resultados.

I.2. Distribución y crecimiento: ¿cómo ocurren las relaciones causales?

Esta Sección aborda dos temas. En primer lugar, se realiza un repaso de las distintas líneas causales que han procurado representar las vinculaciones entre crecimiento y distribución. Por un

⁸ Furtado (1966).

⁹ Pinto (1965, 1970, 1971).

lado, se vuelve a los aportes clásicos en la tradición de Kuznets en la cual se plantea que es la expansión de la economía la que moldea la distribución del ingreso. Por otro lado, se hace una panorámica de los principales aportes teóricos y empíricos recientes (desde la última década del siglo XX) y que tienden a invertir la relación causal, argumentando que es la distribución la que determina el mayor o menor potencial de crecimiento o, incluso, la posibilidad de concebirlas como procesos simultáneos. En segundo lugar, se hace un breve repaso de la evidencia empírica reciente para evaluar algunos resultados y caracterizarlos dentro de los objetivos de esta investigación.

I.2.1 El crecimiento económico como determinante de la distribución del ingreso.

Hasta hace pocos años, el concepto “dominante” en la articulación entre crecimiento y distribución del ingreso era la hipótesis de Kuznets,¹⁰ estilizada a través de una curva con forma de “U” invertida. La noción que seguía este planteo era que el crecimiento económico asociado a la industrialización de economías agrarias con bajos niveles de desigualdad, primeramente conduciría a un aumento en la inequidad de ingresos y luego permitiría su reducción.

La curva de Kuznets pasó a ser uno de los hechos estilizados más estudiados de la distribución del ingreso por cerca de cuatro décadas, aunque recientemente –desde los años noventa– la hipótesis fue repetidamente no validada. La “versión dinámica” de la hipótesis –la que los episodios de rápido crecimiento tienden a conducir a inequidades más altas– ha corrido una suerte similar y empíricamente tampoco se ha hallado evidencia para aceptar su pertinencia.¹¹ El resultado es el de un cierto escepticismo sobre el vínculo causal que va desde el crecimiento económico –un aumento en la media de la distribución–, hacia la inequidad –cambios en la dispersión de la distribución– tanto cuando se la considera en niveles como en sus variaciones.

I.2.2 La distribución del ingreso como determinante del crecimiento económico.

Galor & Zeira (1993), Persson & Tabellini (1994) y Alesina & Rodrik (1994) fueron trabajos señeros en el nuevo abordaje de la temática, argumentando a favor de la relevancia de la distribución del ingreso en la *performance* económica y la incidencia negativa de la inequidad sobre la expansión del producto. En general, la evidencia parece confirmar que mientras la inequidad inicial del ingreso puede afectar el crecimiento, la distribución regresiva de los activos –como la tierra o el capital humano– aparece con mayor significatividad en una relación negativa con la expansión del producto.

En varios trabajos empíricos (como Deininger & Squire, 1998), la inclusión en la estimación de indicadores de desigualdad de activos hace desaparecer la significatividad de los indicadores relativos al ingreso. De algún modo, podría conjeturarse que la desigualdad del ingreso es la expresión de situaciones de desigualdad más fundamentales como las referidas a la riqueza, la formación o el poder político y que éstas serían más relevantes para explicar el desempeño.

Estilizando la presentación, los canales a través de los cuales se materializa la articulación entre ambos procesos son esencialmente cinco: i) los de economía política; ii) las imperfecciones del mercado de capitales; iii) los conflictos sociales; iv) la fecundidad endógena; v) otros canales.

En primer lugar, en las consideraciones de economía política se asume la determinación de la Política Económica a través de mecanismos políticos¹² y pueden encontrarse dos visiones: el teorema del votante mediano y las actividades de lobby.

Este enfoque alude a la existencia de gobiernos que, ante situaciones de alta inequidad, se ven “obligados” a instrumentar sistemas impositivos con tasas más altas, que disuaden el esfuerzo

¹⁰ Kuznets (1955). Los trabajos de Lewis (1954) se encuentran en una línea analítica similar.

¹¹ La compilación de abundante información permitió estudiar con detenimiento el asunto y diversos trabajos han refutado la hipótesis. Los datos disponibles “*proveen de escaso soporte para una relación de U-invertida entre niveles de ingreso e inequidad; cuando se prueba sobre una base de país por país, la existencia de la curva de Kuznets no se soporta en cerca del 90% de los países investigados*”. (Deininger & Squire, 1998:573; traducción propia).

¹² Las distinciones respecto al análisis económico convencional refieren a que la Política Económica es endógena y su determinación no responde a la maximización de una función de bienestar social.

productivo de los actores y el ahorro, y cuyas distorsiones desalientan el crecimiento.¹³ Aspectos similares pueden argumentarse a partir de la consideración de la inestabilidad política y sus efectos sobre la conducta del inversor.¹⁴

En segundo lugar, puede plantearse que las oportunidades productivas varían a lo largo de la distribución de la riqueza. Dicho de otro modo, la gente pobre puede no tener las mismas chances en la vida que las personas más ricas y, por lo tanto, nunca materializar su potencial productivo. En términos estáticos podría pensarse en una situación menos eficiente y con menores posibilidades de producción; en términos dinámicos, se alude a un ritmo de crecimiento lento.

Las diferentes oportunidades de producción entre pobres y ricos se han representado formalmente a través de la consideración de escalas de producción, costos fijos o inversiones mínimas que son requeridas para acceder a la actividad productiva de retornos superiores.¹⁵ Ello puede expresarse en aspectos tan diversos como la cuota de los centros de formación, el precio de una parcela de tierra o el activo fijo de una empresa. Se trata de mercados de capitales incompletos o imperfectos, típicamente el mercado crediticio –tanto por sus elevadas tasas de interés y excesivas garantías como por los problemas de riesgo moral asociados con él¹⁶ y el de seguros.¹⁷

En tercer lugar, existe una literatura que trabaja sobre la importancia de los conflictos sociales como el vínculo entre inequidad y eficiencia, razonando en términos de la elección de los agentes de desempeñar actividades “productivas” o “predatorias” (dependiendo de los retornos esperados). La inequidad puede conducir a situaciones de escasa estabilidad política y, consecuentemente, a niveles de inversión subóptimos,¹⁸ así como a incrementos de la participación de los recursos en el sistema político dedicados a negociar la distribución de rentas, limitando la capacidad de reacción ante choques externos.¹⁹ Asimismo, la violencia representa costos de oportunidad elevados que afectan la capacidad de crecimiento, y la evidencia empírica señala una relación positiva entre aquella y la inequidad de ingresos.²⁰

En cuarto lugar, otros autores encuentran asociaciones entre crecimiento y distribución a partir de la consideración del concepto de fecundidad endógena.²¹ Estos modelos se basan en la premisa de que los hogares enfrentan una disyuntiva entre calidad y cantidad al momento de tomar la decisión de tener hijos. Los hogares más ricos tendrán tasas menores de fecundidad y mayores niveles de inversión en educación de sus hijos. En términos generales, en las sociedades más avanzadas la fecundidad es menor, la inversión en capital humano mayor y la desigualdad inferior a la que se registra en regiones retrasadas. Dentro de ese contexto, se encuentra evidencia sobre la existencia de relaciones con forma de “U” invertida entre fecundidad e inequidad del ingreso a lo largo del proceso de desarrollo,²² se sostiene que el efecto combinado de la fecundidad y la distribución del ingreso explica el producto por trabajador y la evolución desigual entre países,²³ y se abordan las relaciones de estos elementos con los problemas de género.²⁴

¹³ Alesina & Rodrik (1994); Li & Zou (1998); Bertola (1993); Persson & Tabellini (1994). Por su parte, Barro (1999), Saint Paul & Verdier (1996), Rodríguez (1999) y Banerjee & Duflo (2000) contraponen argumentos a los anteriores hallando distintos resultados; esencialmente en cuanto a las consecuencias de la redistribución sobre el crecimiento.

¹⁴ Alesina & Perotti (1996).

¹⁵ Galor & Zeira (1993); Ferreira (1995); Aghion & Bolton (1997).

¹⁶ Galor & Zeira (1993); Banerjee & Newman (1993); Ferreira (1995). Barro (1999) relativiza algunos de estos resultados argumentando que la inequidad incide de diferente forma en los países pobres que en los ricos (en los primeros afecta el crecimiento y, en los segundos, lo alienta).

¹⁷ Banerjee & Newman (1991).

¹⁸ Alesina & Perotti (1996).

¹⁹ Bénabou (1996); Rodrik (1999); Keefer & Knack (2000).

²⁰ Fajnzylber, Lederman & Loayza (1998); Bourguignon (1998).

²¹ Esta literatura surge de los modelos de Barro y Becker (1988) y Becker, Murphy y Tamura (1990).

²² Dahan y Tsiddon (1998).

²³ Galor y Zang (1997); Morand (1999).

²⁴ Galor y Weil (1996).

Finalmente, si bien los anteriores son los enfoques más desarrollados, existen líneas de trabajo alternativas que están en pleno proceso de gestación.²⁵

Algunas incorporan la incidencia negativa de la desigualdad sobre la actividad económica en función de que conlleva a la segregación residencial, una estratificación ineficiente de la sociedad y una formación de capital social concentrada que afecta el crecimiento económico.²⁶ La persistencia de disparidades intergeneracionales del ingreso y la riqueza complementa esta visión.²⁷

En cuanto a los factores productivos, se ha argumentado que las relaciones pueden canalizarse a través de las fricciones en sus mercados (en particular, a través de los costos de búsqueda en el mercado de trabajo²⁸) y las explicaciones que ligan la desigualdad con el nivel de calificaciones.²⁹

Por último, otros planteos proponen canales que, de algún modo, están más cercanos a las características productivas de las economías y los factores institucionales. La dotación de recursos naturales puede considerarse como uno de los factores determinantes de la especialización de los países y su conformación histórica incidiría en la creación de arreglos institucionales más o menos concentradores y de restricción o aliento al crecimiento económico.³⁰ Asimismo, la existencia de mercados amplios de consumidores de ingreso medio y alto habilita el éxito en el proceso de industrialización puesto que permite la aplicación de tecnologías con retornos crecientes a escala y, con ello, la expansión del producto.³¹ Finalmente, sistemas de tenencia de activos de tipo concentrador (típicamente la propiedad de la tierra) afectan directamente al crecimiento a través de patrones de productividad reducidos e, indirectamente, mediante las limitaciones que significan para la creación de sistemas educacionales amplios y capital humano.³²

I.2.3 Distribución y crecimiento como procesos simultáneos.

Bajo propuestas de un nuevo abordaje conceptual y empírico, algunos autores han sugerido interpretar el crecimiento y la inequidad como parte de un mismo proceso para estudiar su evolución simultánea.³³ Por un lado, se destaca que la búsqueda empírica de una relación mecanicista entre inequidad e ingreso ignora el rol potencial de la Política Económica para avanzar sobre ambos aspectos en forma mutuamente compatible. Por otro lado, se enfatiza en la idea de que la investigación sobre crecimiento e inequidad debería orientarse hacia el estudio de sus determinantes conjuntos bajo el entendido que los mismos no son excluyentes.

I.2.4 Evidencia empírica.

La evidencia empírica que analiza las relaciones entre crecimiento y desigualdad es numerosa, pero lejos está aún el hallazgo de relaciones únicas y, antes que ello, la misma parece sugerir que la especificidad histórica es el patrón dominante.

Los primeros análisis empíricos se esforzaron en “encontrar” la curva de Kuznets, entendida como una regularidad empírica que vincula nivel de desigualdad con nivel de ingreso de los países (o las variaciones de éste) realizando ejercicios de corte transversal.³⁴ En general, estos análisis encontraron relaciones negativas entre ambas variables.³⁵

Estos primeros trabajos han estado sujetos a críticas, tanto por la calidad de los datos con los que fueron realizados como por la técnica utilizada, sugiriendo que para testear una relación intrínsecamente intertemporal como la planteada es conveniente la aplicación de datos de panel.

²⁵ En esta presentación se sigue a Amarante y De Mello (2004).

²⁶ Durlauf (1992).

²⁷ Bénabou (1994; 1996).

²⁸ Acemoglu (1996).

²⁹ Kremer & Maskin (1996).

³⁰ Easterly (2001); Engerman & Sokoloff (1997).

³¹ Murphy, Shleifer & Vishy (1989).

³² Deininger & Olinto (2000).

³³ Lundberg & Squire (2001); Fielding & Torres (2005).

³⁴ Contrastando, para un mismo momento del tiempo, países “pobres” y “ricos”.

³⁵ Adelman & Robinson (1988); Clarke (1995); Fishlow (1995); Jha (1996)

Dentro de esa nueva línea de trabajo la curva de Kuznets entra en entredicho, puesto que se ha encontrado escasa evidencia de significatividad de la relación entre ambas variables,³⁶ curvas con forma de “U” invertida,³⁷ insinuando la forma de “U”,³⁸ o relaciones positivas (o al menos no claramente negativas).³⁹

El trabajo empírico también ha abordado la consideración de los canales a través de los cuales se transmiten las relaciones entre variables. El Cuadro I.1 presenta las técnicas de estimación utilizadas y el tipo de relación encontrado entre crecimiento y distribución para varios trabajos recientes clasificados por los canales de transmisión comentados en los apartados I.2.2 y I.2.3.⁴⁰

Cuadro I.1 RELACIONES ENTRE CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN: CANALES DE TRANSMISIÓN		
<u>Autores</u>	<u>Técnica de estimación</u>	<u>Relación crecimiento-distribución</u>
ECONOMÍA POLITICA		
Alesina y Rodrik (1994)	Corte transversal.	(-)
Banerjee y Duflo (2000)	Datos de panel.	No lineal
Li y Zou (1998)	Datos de panel.	(+)
Li, Squire y Zou (1998)	Datos de panel.	(-)
Persson y Tabelini (1994)	Datos de panel y corte transversal.	(-)
IMPERFECCIONES DEL MERCADO DE CAPITALES		
Barro (1999)	Datos de panel.	(-) para países pobres y (+) para países ricos (-) para toda la muestra si se omite la fecundidad
Deininger y Olinto (2000)	Corte transversal.	(-) desigualdad en la tenencia de la tierra
Deininger y Squire (1998)	Datos de panel.	No significativa para la desigualdad de ingresos (-) desigualdad en la tenencia de la tierra
Perotti (1996)	Corte transversal.	(-)
Li y Zou (1998)	Datos de panel.	(+)
Li, Squire y Zou (1998)	Datos de panel.	(-)
CONFLICTOS SOCIALES		
Alesina y Perotti (1996)	Corte transversal.	(-)
Deininger y Olinto (2000)	Corte transversal.	(-) desigualdad en la tenencia de la tierra
Perotti (1996)	Corte transversal.	(-)
Rodrik (1999)	Corte transversal.	(-)
FECUNDIDAD ENDÓGENA		
Galor y Zang (1997)	Corte transversal.	(-)
Perotti (1996)	Corte transversal.	(-)
OTROS		
Keefer y Knack (2000)	Corte transversal.	(-)
Lundberg y Squire (1999)	Datos de panel.	Se determinan conjuntamente

Fuente: adaptado de Amarante y De Mello (2004).

I.3 Cambio estructural y crecimiento económico.

La discusión sobre crecimiento y cambio estructural ha acompañado a la Ciencia Económica desde sus inicios y conforma, para muchos autores, parte central del desarrollo económico de los países. En 1966, Simon Kuznets escribía que *“uno puede concluir que un crecimiento sustancial en la productividad de los recursos en la agricultura doméstica es una condición del gran incremento en la productividad total mostrado por el crecimiento económico moderno. Es este aumento en la productividad, combinado con la baja elasticidad ingreso de la demanda de productos de la agricultura, la que da cuenta del marcado declive en la participación de ese sector en el total de trabajo y capital utilizado”* (citado en Hjerpe & Jalava, 2006:49).

En este apartado se discuten estas consideraciones. Inicialmente, se conceptualiza el “cambio estructural” desde un punto de vista abstracto para, luego, focalizar estas ideas específicamente en el campo de la Ciencia Económica.

³⁶ Barro (1999).

³⁷ Banerjee y Duflo (2000).

³⁸ Deininger & Squire (1998) para algunas especificaciones.

³⁹ Li & Zou (1998); Forbes (2000).

⁴⁰ Cuando el estudio trabaja sobre más de uno de los canales, vuelve a citarse en el Cuadro.

I.3.1 Cambio estructural desde un punto de vista abstracto.

El mundo puede considerarse como una multiplicidad de entidades distinguibles denominadas objetos que se relacionan entre sí. Un sistema es una parte de ese mundo y sus objetos constituyen partes o componentes del sistema. Este puede considerarse como una entidad por diversas razones, las que pueden aludir a la proporción entre el número de relaciones externas e internas, la percepción de su autonomía relativa y su comportamiento funcional.

El conjunto de objetos relacionados con el sistema pero que no pertenecen a él se denomina ambiente o contexto. Tanto los objetos como las relaciones tienen propiedades, las que pueden presentarse en diferentes modalidades y grados de intensidad (valores). Describir la estructura de un sistema es especificar sus partes, propiedades y relaciones. De esta forma, de acuerdo al punto de vista de esa especificación, un sistema puede tener diversas estructuras.⁴¹

Objetos, propiedades y relaciones cambian, por lo que también se modifican los sistemas. Es posible distinguir entre dos tipos de cambios: aquellos de carácter estructural y los que constituyen variaciones. Los primeros implican modificaciones en la identidad del objeto, lo que sucede cuando algunas de sus partes o propiedades se alteran (pueden perderse o agregarse), cuando algunas relaciones desaparecen y se conforman otras o se transforman en nuevas condiciones.

Las variaciones aparecen cuando los valores de alguna de las propiedades se modifican, pero el objeto mantiene su identidad; esto es, las partes, propiedades y relaciones permanecen en el tiempo.

I.3.2 Un recorrido por el cambio estructural dentro de la Ciencia Económica.

¿Cómo se proyectan las ideas anteriores al campo de la Ciencia Económica? La relación entre la estructura de un sistema y su performance ha sido un aspecto central de la mayoría de las ciencias y, en particular, ha acompañado a la Economía desde su conformación como disciplina. Adam Smith establecía que “un proceso de continua expansión presupone cambios en la estructura del empleo y especialmente el aumento en la importancia del trabajo productivo con relación al trabajo improductivo”.⁴² Sin embargo, y pese a que un economista de la talla de Shumpeter había asociado el proceso de desarrollo con la aparición y difusión de innovaciones, la temática no retomó vigor hasta mediados del siglo XX.

La problemática asociada a las estructuras productivas tiene una larga tradición analítica en América Latina desde los primeros trabajos de la CEPAL a finales de los años cuarenta, y las discusiones se han mantenido –con sus altibajos– hasta principios del siglo XXI. En un trabajo recientemente editado que difunde los resultados de un proyecto de investigación financiado por CEPAL/BID vuelve a enfatizarse ese tópico bajo el título “Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina”. En ese estudio, Cimoli, Porcile, Primi y Vergara (2005) establece que, desde el punto de vista de la atención recibida por el concepto de cambio estructural en la corriente dominante del pensamiento económico, pueden distinguirse dos etapas.

La primera de ellas cubre desde los años cuarenta hasta inicios de los sesenta y corresponde a los trabajos de Prebisch (1951), Hirschman (1958), Myrdal (1957), Nurske (1953; 1962), Lewis (1954), Rosenstein-Rodan (1961), Gerschenkron (1962), Chenery (1960).

No constituyeron un planteo homogéneo, aunque compartieron una visión optimista del desenvolvimiento de las economías y sostuvieron una visión de tipo keynesiana, donde los desempeños desfavorables reflejaban la pérdida de la demanda agregada antes que la limitación de recursos, por lo que variables como el ahorro y la inversión constituían categorías analíticas claves.

En general, mostraron una fuerte preferencia por la industrialización como la fuerza motora del crecimiento –el desarrollo económico entendido como un proceso de ascendente diversificación y posicionamiento en sectores de alta productividad– pues es allí donde se generarían los efectos de derrame, los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante y las externalidades tecnológicas y pecuniarias que dan lugar a los retornos crecientes.

⁴¹ Domingo & Tonella (2000).

⁴² Smith (1776).

Se entendía que el cambio estructural produciría la gradual transformación del patrón de inserción externa puesto que se incrementaría la participación de los bienes manufacturados en las exportaciones y, con ello, se accedería a segmentos de demanda externa de mayor elasticidad ingreso. Además, se transformaría la estructura del empleo quebrando una dualidad que ha afectado al mercado de trabajo latinoamericano desde el siglo XIX y que la CEPAL identifica con el concepto de “heterogeneidad estructural”.

Los teóricos del desarrollo realzaron el papel del ahorro externo como el activador del crecimiento vía inversión y destacaron el rol activo del Estado en, por lo menos, las primeras fases del proceso. En el largo plazo, los desarrollistas esperaban que las economías alcanzaran sus mejores resultados con un mercado competitivo en interacción con un aparato estatal responsable, eficiente y dedicado a la función estabilizadora (una visión apegada a la economía ortodoxa).

Entre la segunda mitad de los años sesenta y hasta principios de los ochenta, la *mainstream* de la corriente del pensamiento económico retrajo su interés por el desarrollo, el avance técnico y el cambio estructural. El modelo de crecimiento exógeno de Solow constituyó, durante más de veinte años, el marco conceptual de referencia obligado para los estudios del crecimiento. En él se articularon las consideraciones sobre tecnología y contabilidad del crecimiento, aunque poco lugar había para el cambio estructural y la diversificación productiva en modelos agregados de un solo sector y con progreso técnico exógeno.

Hubo que esperar hasta los años ochenta para que, con una segunda generación de modelos fundados en el estudio de la innovación y la difusión tecnológica como procesos endógenos, la tecnología y el cambio volvieran a ocupar un lugar privilegiado en la Ciencia Económica.

Las nuevas variedades de bienes de capital generadas por la I+D, la incorporación de los retornos crecientes en la función de producción, el capital humano y las externalidades conforman un esquema analítico en el cual adquiere importancia para el crecimiento el cambio cualitativo y ya no sólo, como antes, la acumulación de factores. Estos modelos representarían una suerte de metáfora sobre el papel que ejerce la división del trabajo en la economía sobre el crecimiento, lo que es entendido como la creación de nuevos sectores y modificaciones en la forma en la que éstos interactúan (en el apartado I.1.1 se hizo mención a esas ideas bajo la denominación de modelos de crecimiento endógeno).⁴³ Sobre esas bases se conformaron la nueva teoría del comercio internacional y localización de las actividades productivas (Grossman & Helpman, 1992; Krugman, 1986, 1991), la nueva economía del crecimiento (Aghion & Howitt, 1998) y la nueva teoría del desarrollo (Ray, 2000; Ros, 2000).

En tanto, la heterodoxia continuó avanzando sobre los temas que autores como Kaldor, Nelson, Winter y Passinetti contribuyeron a abonar desde los años sesenta. A riesgo de simplificar en exceso, pueden identificarse dos caminos a través de los cuales tecnología y cambio estructural siguieron haciéndose lugar en la disciplina económica: el de los neoshumpeterianos y evolucionistas ocupados de la innovación y el cambio técnico, y el de los postkeynesianos y postkaldorianos ocupados de la demanda y el cambio estructural. La distinción no implica ausencia de diálogo entre ambas corrientes sino, solamente, la constatación de matices, diferentes enfoques y necesarias complementariedades.⁴⁴

De acuerdo a Verspagen, en “la teoría de Schumpeter, la introducción de innovaciones básicas conduce a un proceso de destrucción creativa en el cual los sectores asociados con las ‘viejas’ tecnologías declinan y los nuevos sectores emergen y crecen. [...] La destrucción creativa, por supuesto, es nada más que un término más prosaico para [denominar] el ‘cambio estructural’, i.e., cambios medidos finalmente por variaciones en las participaciones de los ‘sectores’ en el producto o el empleo.” (Verspagen, 2000: 3; traducción propia).

La economía evolucionista articula conceptos claves y distintivos de la corriente como la racionalidad limitada, la heterogeneidad entre las capacidades tecnológicas de los agentes y la

⁴³ Porcile (2005).

⁴⁴ Verspagen (2002) y Llerena y Lorentz (2004) hacen explícita esta complementariedad.

consideración de sus posibilidades de mutación y selección, así como la incorporación de la dinámica del desequilibrio al análisis del crecimiento. Como se comentó anteriormente, la brecha y capacidad tecnológica constituyen conceptos articuladores en la comprensión de los flujos de bienes internacionales y los patrones de especialización.

El trabajo seminal de Nelson y Winter (1982) dio comienzo a una extendida tradición que, en buena medida, representa una “reacción” a las limitaciones de la *mainstream*.⁴⁵ En los modelos evolucionistas se enfatiza el cambio tecnológico como motor del cambio estructural y fuente de la especialización internacional.⁴⁶ El progreso tecnológico explica los cambios estructurales con el surgimiento de nuevos productos y actividades. Aquellas economías capaces de absorber los nuevos paradigmas tecnológicos ingresan en sendas de recomposición sectorial (e intrasectorial) donde se combinan la capacidad de generar conocimientos con la oportunidad de aplicarlos creativamente.⁴⁷ Dentro de esta lógica se conforman los denominados “Sistemas Nacionales de Innovación” (SNI).⁴⁸

Por su parte, dentro de las visiones postkeynesianas y postkaldorianas, los trabajos de Kaldor, Cornwall, Passinetti y Kalecki son antecedentes de la corriente que enfatiza el lado de la demanda en el análisis del Crecimiento Económico. Algunos autores trabajan sobre la noción del proceso de “causación acumulativa” (*cumulative causation*), sobre la base de un crecimiento no equilibrado y guiado por la demanda, donde la tasa de crecimiento de las exportaciones suele ser un determinante aproximado de la tasa de expansión del ingreso. Otros autores procuran reconciliar el crecimiento de la demanda con el lado de la oferta bajo el principio de la “ley de Say en reversa”, en tanto que enfatizan el rol de la demanda en el cambio estructural trabajando la idea de la Ley de Engel para establecer la noción de su saturación para determinados niveles de ingreso. Finalmente, se han elaborado ideas sobre las relaciones entre distribución y crecimiento dando origen a una literatura centrada en modelos de crecimiento tipo *wage-led* y *profit-led*.

Por último, desde la perspectiva del estructuralismo latinoamericano los años noventa significaron un punto de inflexión en el cual sus teóricos incorporaron, en forma gradual, las ideas evolucionistas y de la Teoría del Crecimiento Endógeno.⁴⁹ De ese modo, se dio a su planteo un renovado interés por las características y los orígenes de la heterogeneidad y el cambio estructural. “Con el avance de la industrialización y la apertura de las economías regionales, la antigua heterogeneidad evolucionó hacia un nuevo patrón en que no solo predominan diferencias de productividad inter e intrasectoriales, sino también diferencias en la capacidad de generar y difundir el cambio tecnológico en los agentes económicos” (Cimoli, 2005:5).

Bajo este marco conceptual y la realización de estudios para varios países de América Latina, se encuentra un conjunto de rasgos característicos de las economías de la región de finales del siglo XX. Se constata la persistencia de la heterogeneidad, relacionada con una mayor asimetría tanto en la productividad intersectorial como dentro de cada actividad industrial. Se aprecia la ausencia de procesos intensos de cambio estructural que permitan generar efectos de arrastre y estimulen el progreso tecnológico. Asimismo, se destaca la escasa articulación con el conjunto del sistema productivo de las actividades exportadoras (basadas en mano de obra barata e inversión extranjera) y el predominio de patrones de especialización muy dependientes de recursos naturales o de bajos salarios. La desatención a la acumulación de conocimiento complementa esa caracterización.

⁴⁵ Llerena & Lorentz (2004) distinguen tres “familias” de modelos de esta corriente: i) aquellos con una concepción del cambio técnico que los distingue de los restantes puesto que incorporan una función de producción de Leontiev y consideran una estructura macroeconómica explícita para las condiciones micro que se plantean (en una visión de carácter keynesiano); ii) otro conjunto presenta al cambio técnico incorporado en las nuevas generaciones de medios de producción, trabaja sobre la generación y difusión tecnológica y considera el comportamiento del aprendizaje de las firmas en la dinámica del crecimiento; iii) los modelos de “brecha tecnológica”, en los cuales el crecimiento económico está directamente conducido por el conocimiento y basado en la co-evolución de creación y difusión tecnológica.

⁴⁶ Dosi, Pavitt & Soete (1990).

⁴⁷ Arocena y Sutz (2004).

⁴⁸ Lundvall (1992).

⁴⁹ Hounie, Pittaluga, Porcile, Scatolin (1999).

Vinculado con ello, prima la tendencia a crear empleos de mala calidad y al mantenimiento de una parte importante de la ocupación laboral bajo modalidades de informalidad.

I.4. Distribución y especialización productivo-comercial.

En esta investigación se aborda una de las dimensiones de las relaciones entre desigualdad y crecimiento cuyo análisis en la literatura especializada no ha sido extenso y para el cual la discusión está aún en sus inicios. Se trata de avanzar sobre la comprensión de las relaciones que se generan entre distribución del ingreso y de la riqueza y la especialización productivo-comercial de las economías, evaluando el proceso como un fenómeno de largo plazo y con fuerte especificidad histórica. Las tradiciones post-kaldoriana y evolucionista de acuerdo a las cuales el cambio estructural constituye uno de los procesos determinantes del crecimiento económico ambientan la búsqueda de algunas respuestas.

Se siguen dos líneas conceptuales. En una de ellas se hace especial hincapié en la conformación doméstica de la demanda de bienes y servicios, en tanto que la otra se elabora para incorporar expresamente las condiciones geográficas e institucionales al análisis.

I.4.1 Distribución, demanda y especialización productivo-comercial.

La *Ley de Engel* constituye un hilo conductor sumamente útil en el abordaje de esta problemática. Ésta establece que cuando aumenta el ingreso de los individuos, también lo hace su preferencia por bienes de más alta calidad y sofisticación, lo que determina el patrón de la demanda.⁵⁰ Desde el punto de vista de la representación formal de procesos, su consideración implica levantar el supuesto habitual de elasticidad ingreso unitaria de la demanda de todos los bienes de consumo y pasar a trabajar con preferencias no homotéticas.⁵¹

I.4.1.1. Distribución, demanda y capital humano.

Mani (2001) examina un mecanismo a través del cual la distribución del ingreso en una economía afecta la acumulación de capital humano y el crecimiento, representando una interacción dinámica entre aquélla y los patrones de demanda. De acuerdo a su modelo, menores niveles de inequidad inicial conforman patrones de demanda que aumentan los retornos del trabajo menos calificado en el corto plazo, lo que crea un círculo virtuoso de mayor demanda, una acumulación de capital más alta y un ingreso superior en el largo plazo.

La interacción que propone el modelo parte de la consideración de una clasificación de los bienes (pasibles de ser demandados) en tres categorías: esenciales (como alimentos), manufacturas simples (como bicicletas y ropa) y manufacturas sofisticadas (como automóviles y computadoras). Estos bienes varían en intensidad de capacidad y habilidad de realización, por lo que les corresponden tres niveles de calificación: trabajo no calificado, de calificación media y de alta calificación.⁵² La capacidad de calificación está limitada por la riqueza de los agentes y ello se combina con las imperfecciones de los mercados de capitales, bajo las cuales los pobres encuentran dificultades serias de obtener créditos para educarse.

Los agentes más ricos crean una demanda relativamente más grande por trabajo más calificado que los pobres o de mediano ingreso. Por lo tanto, una transferencia de ingreso de un rico hacia niveles de ingreso menores debería incrementar la demanda de habilidades menos calificadas e incidir sobre sus retornos (aumentándolos).

Entonces, ¿cómo influyen los patrones de demanda en la inversión para obtener calificaciones y en la trayectoria de crecimiento de la economía?

Con elevada inequidad, la ausencia de una amplia clase media implica que la mayoría de la gente es demasiado pobre como para consumir bienes más allá de los esenciales o suficientemente rica para comprar las manufacturas sofisticadas. Por lo tanto, el sector de producción de habilidad media enfrenta una baja demanda, lo que representa un reducido retorno a la actividad de sus

⁵⁰ Kindelberger (1989) afirma: la "*Ley de Engel se aplica más allá de los alimentos...es una ley general del consumo*".

⁵¹ Las elasticidades-renta de la demanda son distintas para cada tipo de bien

⁵² Los patrones de demanda basados en el ingreso afectan la demanda derivada de las diversas habilidades laborales.

trabajadores, quienes no pueden hacerse de educación de alto nivel (ni ellos ni sus hijos) puesto que sus rentas no crecen al ritmo adecuado. Ello perpetúa un círculo vicioso de alta inequidad, baja demanda y bajo ingreso, reducida inversión en capital humano y aún mayor inequidad.

En cambio, baja inequidad inicial implica una demanda robusta para manufacturas simples dada la presencia de una amplia clase media y, por lo tanto, elevados retornos al trabajo de calificación intermedia. Como resultado, un individuo que es demasiado pobre para invertir en educación de alta calificación para sí mismo, puede ser capaz de hacerlo para sus hijos puesto que cuenta con una dinámica de renta apropiada, con lo cual aumenta el nivel de habilidad –y de ingreso– medio de la economía. Ello crea un nexo para que los segmentos de la población de baja capacitación transiten hacia sectores de producción de alta calificación en el largo plazo. En contraposición, bajo una elevada inequidad, la pérdida inicial de demanda de bienes de habilidad media quiebra ese nexo desde la pobreza hacia la prosperidad y la inequidad persiste en el tiempo, la brecha entre pobres y ricos se ensancha y la economía se estanca en un nivel de ingreso bajo con reducido *stock* de capital humano.⁵³

Dicho de otra manera, el modelo permite explicar la persistencia de la situación de pobreza y regresiva distribución del ingreso en la constitución de una demanda que no requiere, para su realización, de bienes con elevada incorporación de capital humano.

De este modo, la equidad/inequidad determina, vía la demanda, el predominio de cierta estructura productiva, con ciertos requerimientos de capital humano y, consecuentemente, una trayectoria de desenvolvimiento en el largo plazo que tiende a reforzar el patrón distributivo inicial.

I.4.1.2 Distribución, demanda y capacidad de aprendizaje.

¿Qué tipo de consideraciones pueden realizarse para economías abiertas? Las condiciones de la desigualdad, ¿permiten encontrar explicaciones a determinados patrones de especialización productivo-comercial incorporando la configuración de la demanda propia de los países?

Mani y Hwang (2004) examina el papel de la distribución del ingreso en la conformación de los patrones de comercio y la ventaja comparativa de las economías en desarrollo. Dicha influencia deriva del impacto que tiene la distribución del ingreso en los patrones de la demanda doméstica en una lógica similar a la presentada en los párrafos anteriores. Para ello, los autores examinan cómo las diferencias en la inequidad del ingreso afectan el aprendizaje, el proceso de crecimiento y la caracterización del intercambio Norte-Sur.

La premisa básica es que una economía en desarrollo, por el solo hecho de abrirse al comercio, no logra obtener un flujo significativamente aumentado de exportaciones manufactureras al mundo. Para ser competitivo en tales bienes, primero debe alcanzar un grado de madurez industrial a través del cual acreciente su aprendizaje y experiencia en la producción actual,⁵⁴ proceso en el cual actúa la influencia del mercado doméstico.

La segunda premisa es que las características de la demanda local tienen una gran influencia en los patrones del comercio exterior. Esta idea se identifica con la denominada “*hipótesis de Linder*”, por la cual se afirma que las discrepancias en los niveles de ingreso entre países también deben afectar su estructura comercial, puesto que los patrones de consumo individual tienden a variar con la renta. Una vez que se admiten las diferencias en las decisiones de gasto entre ricos y pobres, los patrones de comercio entre regiones más y menos desarrolladas no sólo son determinados por los diferenciales de tecnología, la dotación de factores y el ingreso sino, además, por la distribución del ingreso dentro de cada región.

Ley de *Engel* mediante, cuando los individuos son más ricos no gastan su ingreso adicional en obtener, simplemente, mayor cantidad de bienes existentes, sino que los compran nuevos y más sofisticados, ensanchándose el rango de consumo. Dado un nivel de ingreso per cápita, una baja

⁵³ Para que se cumpla ese mecanismo el nivel de ingreso de la economía debe superar cierto umbral mínimo. En economías muy pobres donde una gran proporción de la población está por debajo de la línea de subsistencia, baja inequidad puede hacer que no crezca la demanda de manufacturas simples y no verificarse el círculo virtuoso aludido.

⁵⁴ Se trata de una premisa asimilable a la “*infant industry protection*” de la literatura del Desarrollo Económico.

inequidad implica que los patrones de demanda son relativamente homogéneos entre agentes y, por lo tanto, la demanda de mercado está concentrada en un rango más estrecho de sectores relativamente menos sofisticados. En cambio, cuando la inequidad es alta, los ricos consumen un rango de bienes mucho más amplio que los pobres. Ergo, la demanda de mercado reduce su magnitud pero con un rango amplio de sectores de baja, media y alta sofisticación.

En una fase inicial de protección (por ejemplo, una política de sustitución de importaciones), como la tecnología varía mucho entre las actividades más y menos sofisticadas, estas diferencias en la demanda generan distintas producciones y experiencias de aprendizaje. Este es el nexo entre inequidad del ingreso inicial, demanda doméstica y la experiencia de aprendizaje de la economía.

Dado un nivel de ingreso per cápita, los patrones de demanda de los países de bajo desarrollo son más tendientes a focalizar el aprendizaje en los sectores de baja y media tecnología en los casos de reducida inequidad inicial. El resultado básico es que tal aprendizaje resulta en un nivel de salarios más alto que refuerza el potencial comercial. En contraposición, alta inequidad resulta en una demanda doméstica para un rango amplio de bienes, pero la misma es reducida para todos los sectores y el aprendizaje está difundido en un “ancho” rango de sectores de baja y alta tecnología. Esto obstruye la capacidad de la economía para competir efectivamente en el mercado internacional puesto que la producción de experiencia es insuficiente.

De este modo, pueden analizarse los patrones de comercio en el intercambio “Norte-Sur-Sur”, caracterizando las transacciones entre un país desarrollado y dos no desarrollados, considerando diferentes distribuciones del ingreso en los últimos. Del planteo del modelo se deduce que los patrones de aprendizaje se constituyen para un mundo donde el país menos desarrollado de alta inequidad permanece produciendo y exportando bienes de baja sofisticación mientras que el de baja inequidad logra exportar bienes de tecnología intermedia. El país desarrollado continúa produciendo y exportando los bienes más sofisticados.⁵⁵

Dado lo anterior, es posible incorporar al análisis dos importantes tópicos de la literatura del comercio y del desarrollo: el efecto de preferencias no homotéticas sobre los patrones del comercio y el crecimiento; y la articulación de *learning-by-doing*, *infant industry and protection* y sustitución de importaciones en un contexto de economía abierta.

Ahora bien, el énfasis puesto en la capacidad de aprendizaje que se hace posible con determinados niveles de desigualdad, ¿puede complementarse con consideraciones relativas a la innovación y al progreso técnico?

I.4.1.3. Distribución, demanda, innovación y progreso técnico.

Zweimüller (2000) investiga el impacto de la inequidad de ingresos sobre el crecimiento económico cuando el progreso técnico es conducido por las innovaciones y los consumidores tienen preferencias no homotéticas o jerárquicas (en la lógica de la *Ley de Engel*).⁵⁶

Se asume que, inicialmente, el producto de una innovación puede ser adquirido, solamente, por un grupo pequeño de ricos, aunque cuando el ingreso crece y aumenta el tamaño del mercado, la gente menos rica también acrecienta su capacidad de compra. La distribución afecta la trayectoria temporal de la demanda para el bien innovador y, por lo tanto, el retorno de la innovación. El esquema procura capturar los rasgos principales de los modelos de crecimiento guiado por la innovación de carácter estándar, en los cuales cada innovación aumenta el *stock* de conocimiento público y, por lo tanto, la productividad del conjunto de la economía. La inequidad afecta el crecimiento porque incide sobre la trayectoria temporal de la demanda que enfrenta el innovador.

⁵⁵ En su trabajo, Mani & Hwang (2004) examina, empíricamente, el desempeño comercial de diversos países de menor desarrollo para ilustrar esos diferenciales, deteniéndose en México, Brasil, Argentina, Corea del Sur y Taiwán. Si bien el modelo propuesto no permite incorporarlo, sería interesante considerar la posibilidad de que en los países en desarrollo de alta inequidad, ni siquiera la demanda doméstica de bienes de alta tecnología sea satisfecha con producción local sino que se recurra al exterior para hacerlo. Ello reforzaría las conclusiones.

⁵⁶ En los modelos de carácter shumpeteriano estándar la inequidad de ingresos no juega ningún rol puesto que se asume que los consumidores presentan preferencias homotéticas.

Si la población se dividiera en dos grupos de consumidores que difirieran en su ingreso –ricos y pobres– la situación (de equilibrio en el modelo) puede caracterizarse a través de tres regímenes diferentes. El primero (régimen A), donde al inicio sólo los ricos compran el bien de la innovación y los pobres lo adquieren más tarde. En el segundo (régimen B), tanto ricos como pobres inmediatamente compran el bien de la innovación. En el tercero (régimen C), ni los ricos ni los pobres compran el bien inicialmente.

Cuando todos los ingresos son iguales –situación de perfecta equidad– solamente pueden darse los regímenes B y C, en tanto que para que se verifique el A, se requiere una distribución suficientemente desigual. El impacto de cambios en la distribución del ingreso sobre la tasa de crecimiento es distinto para los diferentes regímenes.

En el régimen A, la expansión está amenazada por la inequidad pues cuando los ingresos están concentrados entre unos pocos, el mercado inicial para un producto nuevo es pequeño y toma mucho tiempo hasta que su dimensión alcance el nivel apropiado para generalizar la adquisición del bien. Esto reduce el retorno esperado de una innovación. En el régimen B, el crecimiento es independiente de la inequidad, por lo que el incentivo a la innovación y la tasa de crecimiento permanecen constantes. En el C, la inequidad es favorable al crecimiento pues los innovadores están mejor al obtener un flujo pequeño de recursos de los ricos en el futuro cercano, en oposición a un gran flujo más tarde.

Un aspecto interesante de los regímenes A y C es que abren la posibilidad de equilibrios múltiples, por lo que dos economías idénticas pueden “terminar” en un régimen de alto o bajo crecimiento. Esa multiplicidad de alternativas es el resultado de la complementariedad entre las actividades de investigación y desarrollo (I+D) presentes y futuras, respaldadas en la incorporación de derrames tecnológicos y externalidades de demanda. Esta externalidad no está presente en el régimen B, pues donde el mercado está completamente desarrollado una tasa de crecimiento más alta no cambia la trayectoria temporal de la demanda para una innovación. La ocurrencia de equilibrios múltiples es el resultado de un problema de coordinación en el cual las expectativas determinan experiencias de crecimiento alto o bajo.

De este modo, economías más equitativas serían particularmente aptas para promover los procesos de innovación y avance técnico puesto que las condiciones que propicia la demanda alienta a los emprendedores en su progreso y superación. Una lectura de esta aseveración “en clave” de estructura productiva conduce a afirmar que economías más equitativas tenderían a posicionarse en trayectorias sectoriales (especialización) apropiadas para la innovación y la incorporación tecnológica.

¿Cuáles son los efectos de la redistribución del ingreso bajo estas consideraciones? La forma en la cual modificaciones en el patrón distributivo inciden sobre la tasa de crecimiento de largo plazo se relaciona con la capacidad de consumo de los agentes involucrados en el proceso de transferencias de ingresos.

Si la redistribución traslada ingresos desde agentes que pueden adquirir el bien de la innovación hacia otros que hasta entonces no podían hacerlo, ello conduciría a un aumento de la tasa de crecimiento puesto que se ampliaría el mercado del bien innovador y se acrecentarían los incentivos a innovar. Si la redistribución se diera dentro del grupo de agentes que ya pueden comprar ese bien, el movimiento sería neutral para la tasa de crecimiento puesto que la dinámica de la demanda permanecería incambiada. Finalmente, si la redistribución ocurriera desde los agentes u hogares pobres hacia otros aún más pobres, los cuales tampoco pueden adquirir los productos de reciente innovación, la tasa de crecimiento se reduciría, ya que los innovadores verían empeorada su situación al verse alejada en el tiempo la posibilidad de captar nuevos recursos.

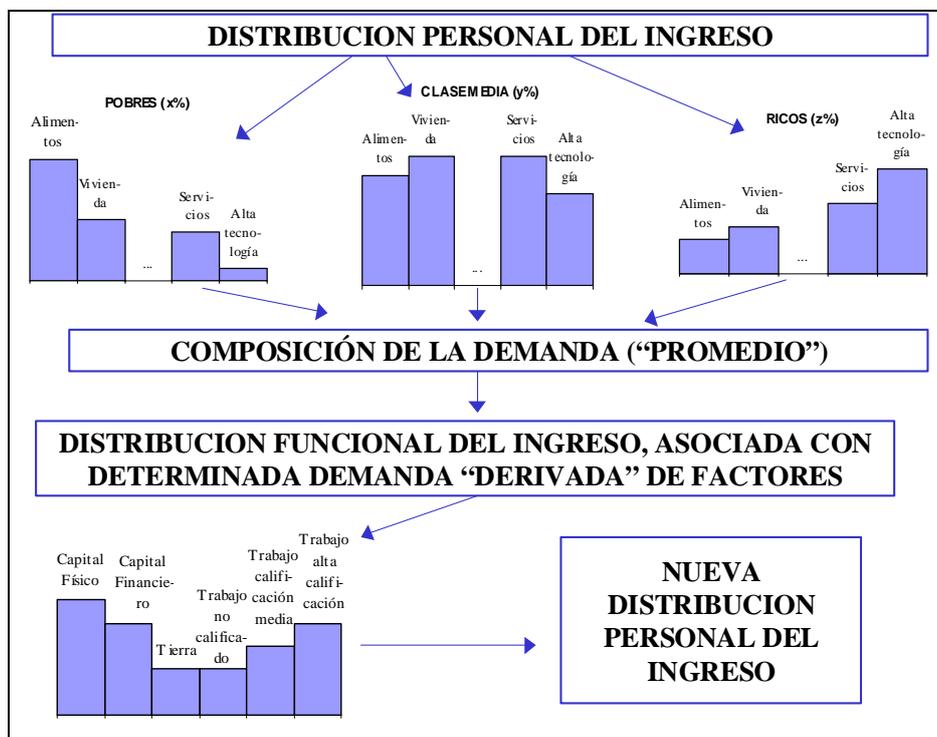
I.4.1.4. Distribución y demanda: ilustración de las relaciones.

De acuerdo a estas líneas conceptuales, las características de la demanda proporcionan ciertas condiciones que se asocian con el desempeño económico, no sólo en cuanto a su dinámica sino a su estructura, tanto en la fase productiva como comercial. Por lo tanto, identificar esas características

permite realizar consideraciones respecto a la *performance* productiva en un marco en el cual, antes que causalidades, resulta fundamental conceptualizar las interrelaciones entre los procesos.

Entonces, la distribución del ingreso, ¿qué tipo de articulación tiene con el comportamiento de la demanda agregada de la economía? La distribución determina cierto patrón de la demanda porque distintos niveles de ingreso se asocian con participaciones relativas de consumo diferentes, tanto en cantidad como en calidad. En el Diagrama I.1 se plantea una estructura hipotética de la demanda derivada de determinada distribución personal del ingreso para representarlo.

Diagrama I.1
DISTRIBUCION Y DEMANDA: UNA ILUSTRACION



Fuente: elaboración propia en base a Debraj (2002).

Es razonable pensar que aquellos segmentos de la población de menores ingresos (los pobres) atribuyan a las necesidades primarias la mayor parte de sus ingresos, esencialmente alimentos y vivienda, dejando poco “espacio” para los servicios y los bienes de más alta tecnología.

En cambio, los ricos exhiben la situación inversa. Suelen aplicar proporcionalmente más recursos a servicios y bienes cualitativamente sofisticados y menos a las necesidades primarias. Los segmentos de la población de ingresos medios muestran, en general, la situación intermedia.

La composición de la demanda agregada (una suerte de “demanda promedio” de los distintos estratos socioeconómicos) va a depender de cuánto pondere cada grupo en el total de la población, lo que derivará en diversos requerimientos e intensidades de factores productivos y capacidades.

Las retribuciones de los factores configuran una determinada composición de la distribución funcional del ingreso, la que depende, por tanto, de la demanda que deba atenderse, de sus rasgos cuantitativos y, fundamentalmente, de su composición.

Las líneas conceptuales que guían la investigación presentan al capital humano, a la capacidad de aprendizaje y a la innovación tecnológica como canales fundamentales a través de los cuales se interrelaciona la distribución con la demanda y, a través de ella, con la conformación de determinada especialización productivo-comercial. Mayores niveles de equidad se relacionan positivamente con demandas que, para su satisfacción, requieren de grados más elevados de capital humano, facilitan el aprendizaje tecnológico y crean condiciones apropiadas para la innovación.

I.4.2. Desigualdad, dotación de recursos y factores institucionales.

En línea con los trabajos recientes que establecen que las condiciones geográficas iniciales tienen un efecto persistente en la calidad de las instituciones –dando lugar a instituciones opresivas

diseñadas para dar persistencia a la desigualdad⁵⁷ o de tipo extractivo desde su origen colonial⁵⁸ – y que conducen a desempeños económicos de largo plazo divergentes, a continuación se presenta un planteo que recoge esas consideraciones en la dinámica de un modelo de equilibrio general.

La relevancia de la riqueza y su concentración como categoría analítica ha acompañado a diversas interpretaciones del desenvolvimiento latinoamericano durante décadas, provenientes de distintas disciplinas, entornos institucionales y marcos conceptuales. En un trabajo reciente, Galor, Moav y Vollrath (2004) desarrollan un marco conceptual en el cual tratan específicamente la inequidad en la posesión de activos (tierra) como determinante de la trayectoria de las economías.

El planteo procura reflejar la transición desde una situación en la cual la determinación de la productividad está dominada por los factores geográficos –en las etapas tempranas del desarrollo– hacia otra en la cual los determinantes son de carácter institucional –fases maduras de desarrollo.

Se identifica un canal por el cual condiciones geográficas favorables y asociadas con niveles elevados de inequidad habrían limitado la emergencia de instituciones promovedoras de la acumulación de capital humano (educación pública, regulaciones de trabajo infantil, abolición de la esclavitud, etc.). La distribución de la propiedad de la tierra al interior de los países y entre éstos habría incidido sobre la naturaleza de la transición desde la economía agraria hacia la industrial, generando patrones de crecimiento divergentes.

Los autores plantean que “países abundantes en tierra que estuvieron asociados con el club de las economías ricas en la era de la revolución pre-industrial y estuvieron caracterizados por una desigual distribución de la tierra, fueron alcanzados en el proceso de industrialización por los países escasos en tierra, y fueron dominados por otras economías abundantes en tierra donde la distribución era más igualitaria” (Galor *et al*, 2004:4; traducción propia).

La acumulación de capital físico aumentó la importancia del capital humano en el proceso de industrialización, reflejando la complementariedad entre capital y habilidades. Sin embargo, la acumulación en capital humano no representa los mismos beneficios para todos los sectores de la economía (o para todos los regímenes productivos). Por ejemplo, dado el bajo grado de complementariedad entre capital humano y tierra, la educación pública universal tendió a aumentar el costo de la mano de obra respecto al incremento en la productividad laboral promedio agrícola, reduciendo el rendimiento monetario de la tierra. Por lo tanto, sus propietarios no mostraron mayores incentivos económicos para sostener la expansión educativa en la medida que su ligazón con la productividad del sector industrial era insuficiente.

La teoría propuesta sugiere que entre las economías caracterizadas por una desigual distribución de la propiedad, la abundancia de tierra –que había sido una fuente de riqueza en etapas tempranas de desarrollo– se transforma en el factor que conduce, en fases posteriores, a una subinversión en capital humano y a un crecimiento económico más lento.⁵⁹

En este planteo, condiciones geográficas ligadas con patrones dados de desigualdad conforman instituciones aptas para el crecimiento bajo determinados regímenes productivos (estructura de especialización agropecuaria) y perjudiciales en otros (especialización manufacturera), expresadas a través de determinados niveles de acumulación de capital humano. En contraposición, economías más igualitarias crean condiciones institucionales aptas para la formación de capital humano y, con ello, son capaces de afrontar el cambio estructural de manera más efectiva.

I.5 El marco conceptual: a modo de síntesis.

De acuerdo a los distintos ejes argumentales que ambientan la búsqueda de respuestas, el marco conceptual tiene las siguientes características.

⁵⁷ Engerman & Sokolof (2000).

⁵⁸ Acemoglu, Johnson & Robinson (2002).

⁵⁹ El concepto de “*reversal of fortune*” es destacado por trabajos como los de Engerman & Sokolof (2000) y Acemoglu, Johnson & Robinson (2001, 2002), así como Nugent & Robinson (2002), en donde se identifica la incidencia del tamaño de las propiedades en la acumulación diferencial de capital humano.

La distribución del ingreso y la riqueza constituye un proceso que incorpora dos movimientos. Uno que hace a la distribución entre países y otro que representa el comportamiento de los flujos de ingreso y de la propiedad de activos al interior de cada economía.

El primero de esos movimientos se estudia dentro las conceptualizaciones de la convergencia/divergencia internacional de ingresos per cápita, valiéndose, fundamentalmente, de aquellas nociones de carácter más heterodoxo en las cuales las discrepancias entre economías se explican por un entramado de factores tecnológicos, de demanda, composición sectorial de la producción y condiciones competitivas.

En tanto, la interpretación de la distribución al interior de los países responde a la articulación de tres clases de argumentos.

En primer lugar, las que sostienen que la distribución y el crecimiento económico son fenómenos relacionados, en donde actúa una amplia gama de canales a través de los cuales el primero juega un papel de determinación sobre el segundo. De todos modos, ello no implica descartar la posibilidad de realizar un abordaje simultáneo a ambos procesos, no sólo porque ello es relevante desde el punto de vista conceptual (para captar la interacción) sino, también, porque desde el punto de vista de la Política Económica la muua incidencia puede potenciar los resultados de la acción pública (y es importante captar ese punto).

En segundo lugar, las consideraciones que ven en el cambio estructural uno de los factores claves de la dinámica económica, esencialmente captados desde la perspectiva evolucionista y postkeynesiana para captar las ideas de innovación, incorporación tecnológica, movimiento de la demanda y distribución del ingreso.

En tercer lugar, aquellas líneas conceptuales que permiten relacionar, formalmente, la equidad/inequidad con la demanda, la formación de capital humano, la incorporación de conocimiento a la producción, la capacidad de aprendizaje, la innovación, la dotación de recursos y, en consecuencia, con el propio desempeño de largo plazo de las economías.

En este caso, se admite la verificación de la *Ley de Engel* para reconocer que los individuos ordenan su consumo de bienes de acuerdo a una escala jerárquica, lo que expresa su disposición a dedicar una proporción descendente del ingreso a bienes de menor valor agregado a medida que aquel crece. Utilizar este concepto para abordar el largo plazo obliga a ser cautos en su aplicación en tanto que cada contexto histórico guarda sus características y que los bienes sofisticados para ciertos períodos se transforman en básicos (o próximo a ellos) en etapas posteriores.

Aún admitiendo la rigidez anterior, puede argumentarse que la demanda agregada –sus características cuantitativas y cualitativas– está determinada por la distribución del ingreso entre agentes, y si se trata de economías abiertas, ello implica que en el intercambio comercial cuenta tanto la inequidad entre países como al interior de cada uno de éstos. Los patrones de demanda pueden jugar un papel determinante en la forma en la que se configura el comercio internacional y en la caracterización de la estructura productiva de las naciones.

Economías con altos niveles de inequidad “deben atender” una demanda variada de bienes –desde los más simples hasta los más sofisticados– pero reducida en volumen, que limita la capacidad de aprendizaje para la competencia externa y afecta los retornos de la calificación, limitando, endógenamente, el pasaje desde la situación de bajo ingreso hacia la de alta renta y la formación de capital humano.

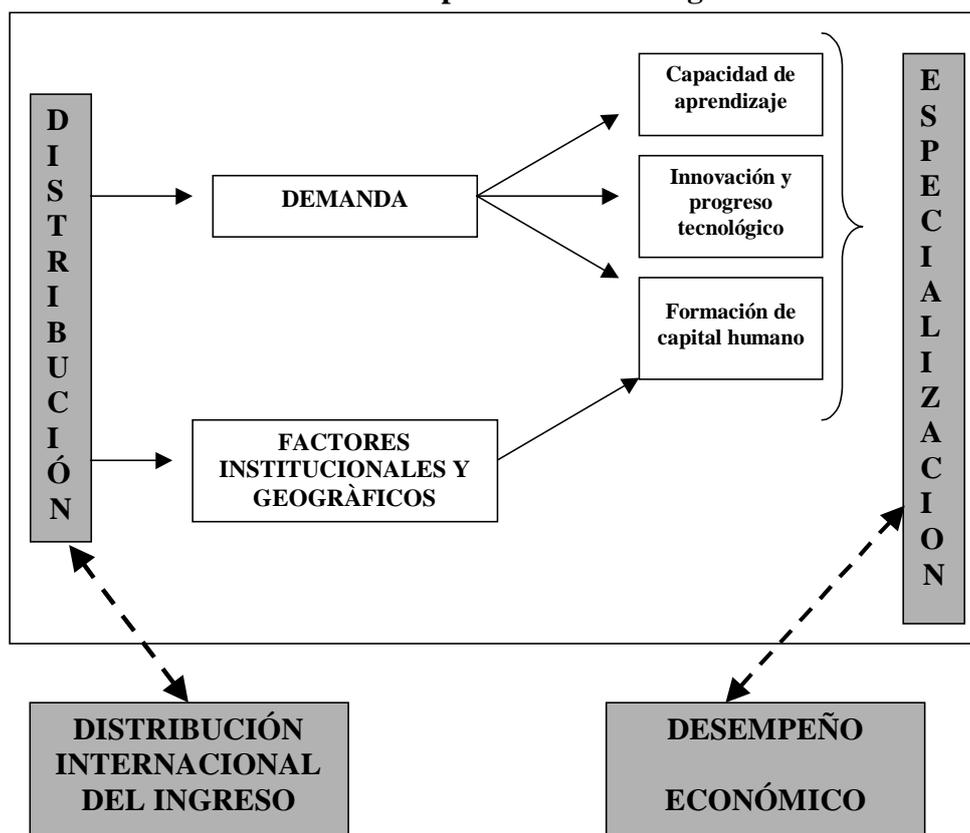
Asimismo, cuando los ingresos están concentrados entre pocos, el mercado para un producto nuevo es reducido y toma tiempo hasta que su dimensión adquiera la proporción apropiada para la adquisición del bien en forma generalizada. Esto es, el retorno esperado de la innovación es bajo, se limita el progreso tecnológico y se ve afectada la obtención de niveles crecientes de productividad. Se crea, entonces, un proceso que tiende a perpetuarse y que explica los fenómenos de persistencia de la pobreza como verdadera “trampa” del subdesarrollo para muchas economías.

Además, cuando la inequidad se refiere a la tenencia de activos y, más específicamente, a la propiedad de la tierra, la trayectoria temporal de las economías puede conducir las desde una

situación en la cual aquella era funcional al sistema, a otra en la que limita severamente la expansión.⁶⁰ La transición desde un modo de desarrollo basado en la producción agropecuaria y fundado en la abundancia de recursos naturales, hacia otro de carácter industrial que gravita sobre la formación de capital (físico y humano con sus complementariedades) se ve restringida cuando la desigualdad en la posesión de activos conduce a la conformación de instituciones limitantes del crecimiento. Estas consideraciones conducen a calificar a las economías con abundantes recursos naturales apropiados para la actividad agropecuaria como particularmente atractivas para la investigación. Más aún cuando Uruguay integra ese conjunto de países.

El Diagrama I.2 procura recoger estas relaciones en forma de esquema para distinguir ambas líneas de razonamiento y los componentes de cada una de ellas.

Diagrama I.2
El Marco Conceptual de la Investigación



II. Modelo de análisis: distintas formas complementarias de aproximarse al objeto como estrategia de la investigación.

En esta Sección se hace una presentación general del modelo de análisis que se utiliza en la investigación (el detalle de sus diversas variantes se realiza junto a la presentación de los resultados) y de la estrategia empírica correspondiente. Asimismo, se hacen dos precisiones para el desarrollo analítico. Por un lado, se señala la forma en la cual se construye la muestra de países de referencia (el denominado “mundo relevante” de Uruguay) y, por otro lado, se explica el particular interés en las economías templadas de nuevo asentamiento (una submuestra de este último)

II.1 Modelo y estrategia de investigación empírica.

El modelo de análisis, como instrumento conceptual construido para contribuir con la comprensión de la realidad, puede concebirse como una imagen o una representación de ésta. Es,

⁶⁰ Thorp (1998) es enfática en afirmar que la inequidad de América Latina de la segunda parte del siglo XIX y primeras décadas del XX resultaba funcional al modelo agroexportador. La desigualdad se consolidó y acompañó a la ISI, articulándose a su dinámica y haciéndose expresión de sus propias restricciones.

en ese sentido, una construcción teórica hipotética, muchas veces susceptible de matematización, con la que se pretende representar una parte componente de la realidad con el objetivo de estudiarla y verificar la teoría propuesta.⁶¹

En la medida que el fenómeno de la distribución puede concebirse como la combinación de dos procesos simultáneos –la distribución del ingreso entre países y a su interior–, en primer lugar se realiza el estudio de la evolución de las desigualdades internacionales de ingresos en distintos ámbitos geográficos y escenarios cronológicos para una muestra amplia de países (identificada con el “mundo relevante” de Uruguay). Para ello, se plantean ejercicios de convergencia/divergencia de productos brutos per cápita entre economías a través de la aplicación de conceptos relacionados con las nociones de polarización en la distribución, twin peaks y estratificación de ingresos.

En segundo lugar, se propone avanzar sobre la desigualdad al interior de las economías. La premisa fundamental es aproximarse a la interpretación de la configuración del patrón productivo y comercial a partir del comportamiento, en el tiempo, de la equidad/inequidad. De acuerdo a lo expuesto, y siempre con una perspectiva de largo plazo, las economías más igualitarias tenderían a caracterizarse bajo estructuras productivas y comerciales más propensas a la incorporación de conocimiento, con mayores niveles de valor agregado y, por lo tanto, tendrían la capacidad de alcanzar tasas de crecimiento superiores. Desde una perspectiva histórica, estos factores son particularmente relevantes para explicar el desempeño económico a medida que las economías transitan desde un modo de producción de carácter agrario hacia otro asentado en la industrialización, y la conformación institucional juega un papel fundamental en ese proceso.

Además, aquellas economías que basan su desempeño en formaciones económicas relativamente poco intensivas en recursos naturales, con altas dotaciones de capital humano y físico (con sus complementariedades) y con un nivel de ingreso per cápita suficientemente elevado como para no caer en trampas de pobreza, estarían mejor preparadas para sostener ritmos de expansión elevados, generar el cambio estructural y lograr el catch up.

Contrastar el conjunto de hipótesis en un período tan largo como el propuesto obliga a realizar varios enfoques y utilizar distintas técnicas de aproximación al objeto. Fue posible hallar información estadística apta para operacionalizar el marco teórico, en un modelo testeable econométricamente para un conjunto amplio de países, para el período 1940-2000. En cambio, entre 1870 y 1940 fue necesario aplicar una técnica de carácter más funcionalista y particularmente apropiada para abordar la historia económica de los países cuando la evidencia empírica es parcial o fragmentaria. En este caso, se da particular énfasis al enfoque comparativo y se trabaja con las economías templadas de nuevo asentamiento, cuya caracterización y evolución en el largo plazo las constituye en un objeto de análisis especialmente atractivo y útil para la interpretación histórica.

Finalmente, la evidencia empírica recabada y su interpretación a la luz de las líneas conceptuales propuestas son utilizadas para hacer una mirada de largo plazo al desempeño económico de Uruguay. Su aplicación y representación se realiza en relación a las diferentes modalidades de desarrollo que mostró la economía desde las últimas décadas del siglo XIX y cómo ello pudo haberse articulado con el patrón distributivo imperante y las condiciones para el cambio estructural.

II.2. La definición del “mundo relevante” de Uruguay.

Cuando se trabaja con diferentes países, el criterio de construcción de la muestra para realizar los ejercicios comparativos es un problema particularmente importante, no solamente porque los resultados que se obtienen dependen, críticamente, de la forma de selección, sino que ésta constituye un reflejo del propio marco conceptual que se maneja.

La muestra con la que se trabaja en esta investigación es diseñada con el propósito de responder a la siguiente pregunta: a finales del siglo XIX y principios del XX, ¿con qué países era comparable Uruguay? O más específicamente, ¿a qué países era dable esperar que Uruguay se pareciera en términos de ritmo de crecimiento, condiciones para su desempeño y bienestar de sus habitantes?

⁶¹ Sierra Bravo (2001):48.

De alguna manera, países con mayor intensidad en el intercambio económico, semejanzas en cuanto a las modalidades de producción y participación en los mercados internacionales, así como institucionalmente similares, haría esperable que tendieran “a parecerse” en el largo plazo.

Estas consideraciones habían sido abordadas por Oddone y Willebald (2001) y para esta investigación se trabaja con una muestra similar. Con el propósito de construir el “mundo relevante” de Uruguay para realizar los ejercicios de contrastación se consideraron tres dimensiones: la intensidad del intercambio comercial, la dotación de recursos y la modalidad predominante de inserción internacional.⁶²

Cuadro I.2
CRITERIO DE SELECCIÓN DE PAÍSES

SCH	CTNA	PN	MUESTRA	
Alemania	Argentina	Dinamarca	Alemania	Finlandia
Argentina	Australia	Finlandia	Argentina	Francia
Bélgica	Canadá	Noruega	Australia	Italia
Brasil	Chile	Suecia	Bélgica	Noruega
Chile	Estados Unidos		Brasil	Nueva Zelanda
España	Nueva Zelanda		Canadá	Países Bajos
Estados Unidos	Sudáfrica		Chile	Reino Unido
Francia	Uruguay		Dinamarca	Sudáfrica
Italia			España	Suecia
Países Bajos			Estados Unidos	Suiza
Reino Unido				Uruguay
Suecia				
Suiza				

Fuente: Oddone y Willebald (2001).

En consecuencia, la muestra queda integrada por aquellos países que a lo largo del siglo XX: i) mantuvieron un intercambio de bienes importante con Uruguay y que son denominados socios comerciales históricos (SCH); ii) exhibieron funciones de producción, inserción en el comercio internacional y flujos

de recursos –financieros y humanos– similares a los de Uruguay y que se identifican como países de clima templado de nuevo asentamiento o *settlers* (CTNA); iii) presentan características propias de la inserción periférica, con riqueza de recursos naturales y, en general, baja densidad poblacional, incluyéndose bajo esta categoría a los países nórdicos o escandinavos (PN). Dentro de esta caracterización, una diferencia clave con el grupo de países CTNA es que durante las últimas décadas del siglo XIX dichos recursos naturales no podían ser explotados rentablemente y la región fue expulsora de población. El Cuadro I.2 presenta la muestra de países obtenida a partir de la aplicación del criterio propuesto.

II.3 ¿Por qué el interés en los *settlers*?

El sistema económico y geopolítico mundial de, por lo menos, los últimos cuatro siglos ha estado determinado, en buena medida, por el imperialismo y el capitalismo europeo. Las sociedades modernas o de nuevo asentamiento son típicamente identificadas como emergentes de ciertas colonias europeas y en las cuales la combinación de clima templado, abundancia de tierra, poblaciones autóctonas marginadas y una masiva inmigración europea (con su cultura) dieron lugar a una nueva forma de economía dentro del contexto económico del siglo XIX.

Se trata de países que parecen compartir características especiales que los constituye en un grupo de economías y sociedades internamente comparables. Sus especializaciones productivas y modalidades de inserción internacional con frecuencia resultan paralelas como resultado de participar de dinámicas similares (e interconectadas) en las oleadas migratorias internacionales, los flujos de capitales, la abundancia de recursos naturales y condiciones institucionales.

Diversos autores como Lewis (1983) y Foreman-Peck (1985) realizan una clasificación de países que puede considerarse ilustrativa en este sentido.

⁶² Oddone (2005) propone un criterio de selección de países diferente al de esta investigación. Se emplea la combinación de cuatro dimensiones: la latitud en la que están ubicados los países, la distancia de centros económicos mundiales dinámicos, la importancia relativa del país en el intercambio comercial con Uruguay en el período 1961-2001 y la calidad de las instituciones. De todos modos, la muestra no difiere significativamente de la que se plantea en esta investigación. Son 21 países –además de Uruguay– “ingresando” Japón, Austria, Portugal, Grecia y China y “saliendo” Canadá, Noruega, Sudáfrica y Suiza.

El primero de ellos, en su análisis sobre la revolución industrial y su impacto en el crecimiento de las diferentes regiones del mundo entre 1870 y 1913, plantea que la opción industrial interesaba, sobre todo, a los países que ya tenían sectores industriales de buen tamaño.

La otra opción era la expansión mediante la exportación de productos primarios hacia los mercados del centro y otros países en proceso de industrialización. Plantea que el centro era más o menos autosuficiente en las materias primas esenciales para la revolución industrial, y lo que le faltaba lo obtenía de los “países templados de reciente colonización europea”. Bajo esta última denominación incluye a Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Argentina, Uruguay, Chile y Sudáfrica.

Los *settlers* prosperaron significativamente durante el período que va de 1870 hasta la Primera Guerra Mundial (IGM) y en 1913 su nivel de vida superaba con claridad al de varios países europeos (Cuadro I.3). Maizels (1969) calculó el consumo aparente de manufacturas per cápita, a precios de 1955,⁶³

para algunos países seleccionados. De acuerdo a Lewis (1983), si bien las diferencias parecen algo exageradas, señalan una orientación importante: los países de clima templado de nuevo asentamiento tendían a ser más ricos que los países

	EUROPA OCCIDENTAL			TEMPLADOS DE NUEVO ASENTAMIENTO	
	Consumo de Manufacturas	Ingreso		Consumo de Manufacturas	Ingreso
Reino Unido	175	4.921	Canadá	520	4.447
Francia	150	3.485	Australia	330	5.157
Alemania	145	3.648	Nueva Zelanda	320	5.152
Italia	95	2.564	Argentina	130	3.797

1/ El consumo aparente de productos manufacturados está expresado en dólares de 1955.
El ingreso está expresado en dólares de 1990 (PPP).
Fuente: Lewis (1983) y Maddison (2001).

Europeos más ricos, y los más pobres, superaban a varios de los países de Europa Central y del Sur.⁶⁴ Similar comentario se puede realizar si se comparan los ingresos per cápita.

Convalidando la visión anterior, el historiador económico inglés, James Foreman-Peck, en su obra “Historia de la Economía Mundial” (1985), identifica al “grupo de países no europeos que pueden considerarse desarrollados en el siglo XX” como aquel conformado por “Argentina, Australia, Canadá, Sudáfrica, Japón, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Uruguay” (Foreman-Peck, 1985: 111; cuando menciona al siglo XX hace referencia a sus inicios).

El centro alentaba a las economías periféricas no sólo con la provisión de una demanda dinámica de productos sino, además, con recursos financieros y mano de obra (muchas de ellas “calificadas”).

En el primer caso, la relevancia de la inversión de Gran Bretaña fue determinante (en lo que algunos autores identifican como el “el informal imperio británico”⁶⁵) y la presencia del capital en infraestructura (ferrocarriles, puertos, electricidad) moldeó buena parte de las estructuras productivas de esas economías (ver Cuadro I.4).

En cuanto a los flujos migratorios mundiales de finales del siglo XIX y comienzos del XX, pueden distinguirse dos corrientes separadas: la emigración proveniente de Europa, sobre todo hacia los países de clima templado, y la emigración proveniente de Asia, dirigida a los países tropicales.

Con respecto a la primera, entre 1871 y 1915 emigraron de Europa alrededor de 36 millones de personas; cerca de las dos terceras partes se dirigieron a EE.UU. y el resto se orientó, preferentemente, hacia cuatro países: Canadá, Australia, Argentina y Brasil. Sin embargo, la mayoría no permaneció allí sino que se encaminó a otras regiones de América Latina, Nueva Zelanda, EE.UU. o regresó a Europa. La migración neta hacia aquellos cuatro países alcanzó a 5,4

⁶³ Los datos son citados en Lewis (1983) y la referencia es Maizels (1969), “Industrial Growth and World Trade”, Cambridge University Press, Cambridge; 539.

⁶⁴ Europa Central: los territorios actuales de Alemania, Suiza, Austria, Hungría y República Checa. Europa del Sur: la región ocupada actualmente por Italia, España y Portugal.

⁶⁵ Finch (1980).

millones de personas.⁶⁶ Esos flujos migratorios europeos alcanzaron, en mayor o en menor medida, a la totalidad de los settlers.

Finalmente, la conformación de arreglos institucionales socialmente útiles y diseñados para desarrollar las economías antes que remitirse a la sola extracción de rentas (tanto de elites locales como del extranjero) completó un grupo caracterizado por definiciones claras de los derechos de propiedad y sistemas estatales identificados con la expansión económica.

Estas consideraciones permiten identificar un conjunto de países dentro de los cuales se encuentra Uruguay— con rasgos comunes en cuanto a características naturales (clima templado y abundantes recursos naturales), así como haber contado con un flujo muy importante de recursos financieros y humanos proveniente de Europa entre 1870 y la IGM. A priori, ello podría hacer

Destino	Gran Bretaña	Francia	Alemania
Europa del Este	3,6	35,5	27,7
Europa Occidental	1,7	14,9	12,7
Europa (no especificada)	0,5	3,3	5,1
Europa total	5,8	53,8	45,5
América Latina	20,1	13,3	16,2
Norteamérica y Australasia	44,8	4,4	15,7
Otro Nuevo Mundo (no especificado)	2,8	0,0	2,1
Total Nuevo Mundo	67,7	17,7	34,0
Asia y Africa	26,5	28,4	20,5
Total	100	100	100

Fuente: Clemens & Williamson (2000).

esperar que el desenvolvimiento a largo plazo de esas economías hubiera sido similar, compartiendo ciertos patrones de desarrollo y estando expuestos a semejantes choques externos.

El conjunto de países identificados con la denominación de “economías de clima templado de nuevo asentamiento” –y sobre los que se va a trabajar en esta investigación– es el siguiente: Argentina, Australia, Canadá, Chile, EE.UU., Nueva Zelanda, Sudáfrica y Uruguay.

Este campo de análisis cuenta con una multiplicidad de antecedentes que corroboran la pertinencia del trabajo, además de brindar interpretaciones y la oportunidad de revisar hipótesis y discutir conclusiones. Solamente para ilustrar lo anterior, se citan algunas publicaciones relacionadas con la temática: Adelman (1994); Barrán y Nahum (1978); Bértola & Porcile (2002); Denoon (1983); Díaz Alejandro (1988); Dieguez (1969); Duncan y Fogarty (1984); Gallo (2006); Greasley, Madsen & Oxley (2000); Landes (1999); Loyd & Metzger (2006); Platt y Di Tella (1985); Taylor (1992).

III. Presentación de los resultados.

Como ya fuera comentado anteriormente, lo extenso del período de análisis, los requerimientos técnicos para la realización de los ejercicios econométricos y la utilización del método comparativo conducen a realizar aproximaciones complementarias al objeto de estudio que permitan entrelazar la dimensión temporal con la geográfica. En el Diagrama I.3 se representa dicho abordaje.

La estrategia de investigación transita por diversos “niveles” de análisis, desde consideraciones globales para un conjunto amplio de países, pasando por las economías templadas de nuevo asentamiento (settlers) para finalizar en la interpretación del caso uruguayo.

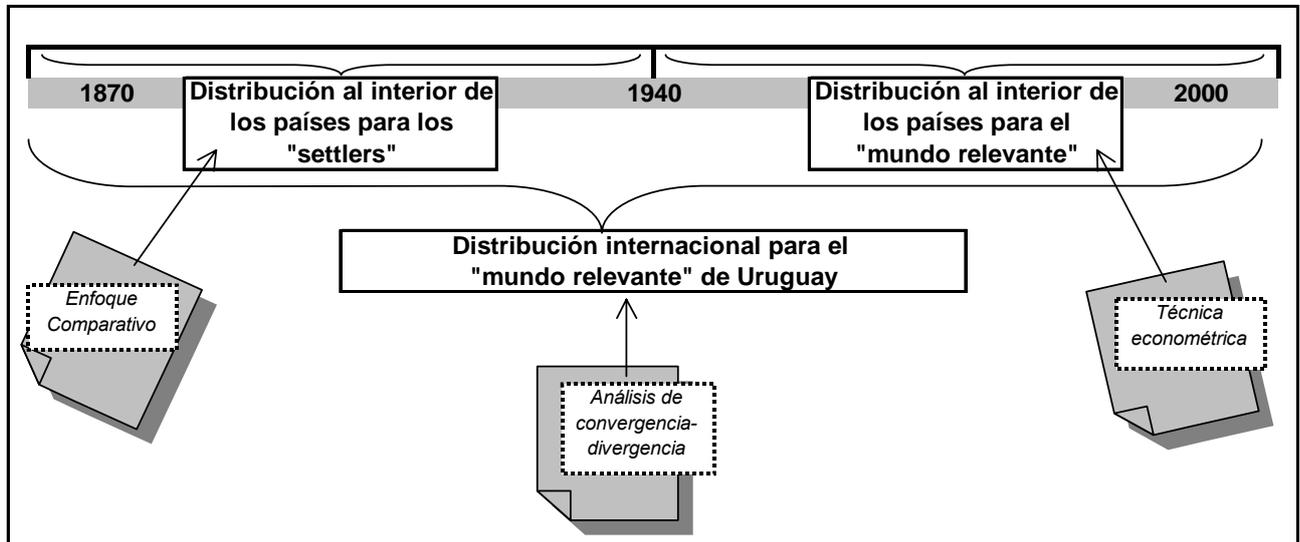
La distribución internacional de ingresos es abordada para el “mundo relevante” de Uruguay para todo el período de referencia (1870-2000) a través de un análisis no tradicional de la convergencia/divergencia de ingresos per cápita. Luego se dirige el estudio hacia la distribución al interior de esos países a través del uso de técnicas econométricas de análisis, y la disponibilidad de información obliga a concentrarse en el período 1940-2000. Los modelos, resultados e interpretación son presentados en el Capítulo II.

⁶⁶ 2,5 millones hacia Argentina, 1,43 millones hacia Brasil, 0,78 millones hacia Australia y 0,69 millones hacia Canadá (Lewis, 1983).

Para tratar el resto del período se recurre al enfoque comparativo de la historia económica y se focaliza en el estudio de las economías *settlers*, dada la relevancia analítica que presentan esas regiones para interpretar la trayectoria de Uruguay en el largo plazo. Los modelos, resultados e interpretación son presentados en el Capítulo III.

Finalmente, el Capítulo IV está dedicado al caso uruguayo y es en el cual se realiza un esfuerzo interpretativo específico en función de la evidencia obtenida y el marco conceptual manejado.

Diagrama I.3
LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS



Capítulo II. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN EN EL MUNDO RELEVANTE DE URUGUAY: PATRÓN DISTRIBUTIVO INTERNACIONAL (1870-2000) Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVO-COMERCIAL (1940-2000).

Presentación

El período que pretende cubrirse en esta investigación es amplio (1870-2000) y, como es habitual en la Historia Económica, la disponibilidad de información es un determinante de la estrategia de investigación en cuanto a la utilización de técnicas y herramientas de análisis.

Dentro del marco conceptual presentado en el Capítulo I, se opta por utilizar diversas aproximaciones al objeto de estudio –concebidas como abordajes complementarios– para realizar, finalmente, la articulación del conjunto de evidencia para contrastar las hipótesis de trabajo.

Para captar el comportamiento en el tiempo de la desigualdad internacional de ingresos se plantean ejercicios de convergencia/divergencia de productos brutos per cápita entre economías a través de la aplicación de conceptos relacionados con las nociones de polarización en la distribución, *twin peaks* y estratificación de ingresos. Estas consideraciones corresponden a la Sección I de este Capítulo.

Luego se aplica el modelo de análisis propuesto en el Capítulo I para realizar una evaluación de las relaciones entre desigualdad y especialización productivo-comercial de las economías, así como su articulación con otros aspectos que contribuyen con ese proceso (dotación de recursos y acumulación de capital). La disponibilidad de información y la opción metodológica adoptada –trabajar con técnicas econométricas de estimación– obligan a reducir el alcance temporal del análisis al período 1940-2000, quedando para el siguiente Capítulo la consideración de las décadas previas para un conjunto menor de países.

I. Patrón distributivo internacional desde una perspectiva de largo plazo.

Habitualmente, la distribución de ingresos entre países es estudiada a través de los análisis de convergencia de productos (o ingresos) brutos per cápita entre economías, tanto en su versión clásica (en la tradición de la β y σ convergencia),⁶⁷ como en su desarrollo más reciente en términos de series temporales⁶⁸ o nociones de corte heterodoxo en la lógica de la Ley de Thirlwall.⁶⁹

Las limitaciones que caracterizan a los enfoques tradicionales han conducido a la necesidad de conformar marcos conceptuales y empíricos diferentes. Las principales críticas⁷⁰ que se les han realizado se pueden resumir en las siguientes: i) considerar la existencia de una economía representativa al conjuntar datos de distintos países; ii) explicar la distribución transversal del ingreso a través de la utilización de solamente dos estadísticos; uno que señala la dispersión, σ , y otro la velocidad de convergencia, β . Entonces, el análisis carece de la riqueza que podría aportar la consideración de la intradistribución de ingresos en la muestra; iii) está sujeta al concepto que en la literatura del crecimiento se denomina “falacia de Galton”, la que sugiere que la presencia de una relación negativa entre el nivel de ingreso inicial y su tasa de crecimiento es consistente con un proceso de no convergencia. Según Bernard y Durlauf (1996), dado la especificación de la ecuación de regresión habitual,⁷¹ para que el parámetro que acompaña al producto inicial resulte negativo basta con que, en promedio, las economías más ricas crezcan más lento. Esto significa que estos *tests* nunca podrían detectar si el hallazgo de convergencia responde a un proceso generalizado o a la “convivencia” de economías que convergen con otras que no lo hacen; iv) si bien los modelos de crecimiento difieren al momento de realizar predicciones sobre convergencia, las estimaciones que se realizan para testearla no permiten distinguir si el modelo que origina los datos es de crecimiento exógeno o endógeno; v) si la realidad estuviera bien modelizada “a la Solow” y las economías

⁶⁷ Barro (1998), Sala-i-Martin (1994, 1996).

⁶⁸ Bernard y Durlauf (1995, 1996)

⁶⁹ McCombie & Thirlwall (1994), Thirlwall (1995).

⁷⁰ Fundamentalmente a partir de los trabajos de Quah (1993a,b, 1996) y Bernard y Durlauff (1995, 1996).

⁷¹ Los análisis tradicionales de convergencia consideran a la tasa de crecimiento del producto per cápita como la variable dependiente y al nivel inicial de éste como la independiente.

estuviesen próximas a sus estados estacionarios, probablemente los *tests* conducirían a rechazar la hipótesis de convergencia cuando en realidad sí la hay.

La posibilidad de hallar convergencia en una muestra en la cual “conviven” economías que realizan el *catch-up* con otras que, en un principio, podría hipotetizarse que no lo hacen, condujo a crear métodos que permitieran individualizar comportamientos. La técnica de series temporales –al estilo Bernard y Durlauf (1995, 1996)– han procurado saldar esa dificultad, aunque poco aportan para los objetivos de esta investigación pues no consideran la intradistribución de los ingresos.

Entonces, lo relevante es procurar resolver el problema de la economía representativa para identificar la conformación de clubes de convergencia y distribución polarizada de ingresos en picos gemelos –*twin peaks*– de ricos y pobres al estilo Quah (1993 a, b, 1996). Identificar “clases” internacionales de países respecto a ingreso contribuye a interpretar el comportamiento temporal de la desigualdad desde una perspectiva global.

I.1. El modelo de análisis.

En esta conceptualización la dinámica de la distribución de ingresos entre los países se representa mediante una “ley de movimiento” del tipo $F_{t+s} = M \cdot F_t$, donde F_t representa la distribución de ingresos entre países en el período t y M corresponde a un operador que recoge el comportamiento de la distribución de ingresos. Efectuando iteraciones para distribuciones de ingresos de secciones cruzadas futuras se obtiene:

$$F_{t+s} = (M \cdot M \cdot M \cdot M \dots M) \cdot F_t = M^s \cdot F_t$$

Tomando el límite de esta relación con $s \rightarrow \infty$ puede caracterizarse la distribución de los ingresos entre países. La convergencia o igualación de ingresos se manifiesta en el caso en el cual F_{t+s} tiende hacia un punto de masa, mientras que la partición, en el largo plazo, entre países “ricos” y “pobres” se manifiesta con F_{t+s} tendiendo hacia una distribución bimodal.

Las características del operador M señalan la velocidad de convergencia de las distribuciones y sus propiedades de movilidad en la sección cruzada de países. El trabajo se concentra, entonces, en caracterizar la matriz M (matriz de transición encadenada de Markov), para establecer la probabilidad de que una economía de determinada posición en el patrón distributivo (estado j) “transite” hacia otra situación (estado k).

Las observaciones (ingresos per cápita) se normalizan en una grilla mediante la asignación de cinco valores (que representan estados) –1, 2, 3, 4 y 5– para reducir su número a intervalos discretos de más fácil manejo que permitan identificar grupos de países “pobres”, “medio-pobres”, de ingreso “medio”, “medio-ricos” y “ricos”.

Los resultados no son independientes de la selección numérica de la grilla y ello puede condicionar su interpretación. En esta aproximación se parte de considerar un indicador sencillo de distribución como referencia: la desviación estándar. Se trata de un estadístico que sintetiza las distancias que cada una de las observaciones mantiene respecto a la media, o dicho de otro modo, la dispersión de ingresos que se verifica en el conjunto de países con el que se está trabajando.

Tomando datos decenales de la información original –esto es, los productos bruto per cápita en dólares expresados de acuerdo a paridad en los poderes de compra (PPP)–, la menor dispersión corresponde a la primera de las décadas (1870-1879), lo que podría identificarse con el período de mayor igualdad internacional de todos los considerados.⁷² La grilla fue construida, entonces, de tal forma de hacerla consistente con esa situación (esto es, obtener la distribución más apuntada en esa década), respetando la utilización de datos apropiados a los que recomienda la literatura.

Toda vez que una observación del momento t (con $t=1870, 1871, \dots, 2000$) sea menor o igual al 50% del promedio “mundial” de ese mismo período, se le asigna el valor 1, cuando la observación sea mayor al 50% y menor o igual al 70% de ese promedio, se le asigna el valor 2, cuando supera el 70% y es menor o igual a un 15% por encima del promedio se lo categoriza con un valor de 3, y así

⁷² En esa década, el producto bruto per cápita promedio fue de U\$S 2.090 y la desviación de U\$S 918, en tanto que el período de mayor dispersión fue 1990-00, con un promedio de U\$S 15.567 y una desviación de U\$S 5.763

sucesivamente.⁷³ De esa manera, para cada uno de los años se obtiene la intradistribución de los ingresos per cápita en cinco categorías de renta. Esquemáticamente, la operacionalización de los datos es la que sigue.

Considerando:

$y_{i,t}$: ingreso per cápita del país i en el momento t (son dólares de 1990, PPP).

$y_{prom t}$: ingreso per cápita promedio “mundial” del momento t (son dólares de 1990, PPP).

Con $t=1870, 1871, \dots, 2000$ y el promedio “mundial” como el de la muestra de países construida.

La normalización planteada es la siguiente:

$y_{i,t} \leq 0,5 * y_{prom t}$	se asigna 1 —————> “pobres”
$0,5 * y_{prom t} < y_{i,t} \leq 0,7 * y_{prom t}$	se asigna 2 —————> “medio-pobres”
$0,7 * y_{prom t} < y_{i,t} \leq 1,15 * y_{prom t}$	se asigna 3 —————> “medios”
$1,15 * y_{prom t} < y_{i,t} \leq 1,5 * y_{prom t}$	se asigna 4 —————> “medio-ricos”
$1,5 * y_{prom t} < y_{i,t}$	se asigna 5 —————> “ricos”

I.2 Los resultados.

Los resultados que se presentan a continuación surgen de la aplicación de dos tipos de análisis que, fundamentalmente, recogen los planteos realizados por Quah (1993a y b, 1996). En primer lugar, se establece el esquema de probabilidades de tránsito de estado de las economías o de cambio de posición en el rango de distribución internacional de ingresos. En segundo lugar, estas consideraciones sugieren la utilización de gráficos para determinar el comportamiento en el tiempo de la distribución de ingresos de sección cruzada (funciones de densidad de la distribución).

I.2.1 ¿Cuál es la probabilidad de cambio de posición en el patrón de distribución internacional?

En el Cuadro II.1 se presentan los resultados obtenidos a partir del cálculo de la probabilidad de que una economía se traslade del estado j al k considerando el caso de tránsito decadal (el cambio al cabo de diez años).⁷⁴ En la primera columna aparece el número de casos en los cuales un país de la muestra se ubica en el estado j considerando todos los años del período de análisis. La información disponible corresponde a 13 décadas para 21 países, lo que hace un total de 273 casos. Sin embargo, los tránsitos corresponden a una década menos (del período 1990-00

Número de casos en el estado j	Estados j	k	1	2	3	4	5
29	1		0,90	0,10	0	0	0
26	2		0,15	0,54	0,31	0	0
111	3		0	0,07	0,80	0,13	0
62	4		0	0	0,15	0,79	0,06
24	5		0	0	0	0,25	0,75

hacia delante no hay probabilidad de traslado) y las observaciones, entonces, ascienden a 252.

Si por ejemplo se considera el estado 3, que representa a los países de ingreso “medio”, 111 observaciones estuvieron en algún momento en ese estado y, de ellas, el 80% permaneció en el mismo estado en la década siguiente, el 7% descendió al nivel de ingreso anterior (*falling behind*) y

⁷³ Quah (1993) utiliza, para una muestra de 118 países y 23 años, cinco categorías que clasifican a la muestra en países con menos del 25%, 50%, 100%, 200% y por encima del doble del promedio mundial.

⁷⁴ Quah (1993a) propone un ejercicio similar pero tomando en cuenta los valores extremos de todo el período de análisis. Dado el tamaño de muestra que utiliza (cerca de 120 países) se puede hallar una representatividad adecuada, aspecto que no se cumple en la muestra de este trabajo y que conduce a adoptar un criterio diferente.

el 13% restante mejoró su posición (*forging ahead*). Los porcentajes representan la probabilidad de tránsito de estado.

Según puede apreciarse, la probabilidad de permanecer en el estado de partida es ampliamente mayor a la de cambiar de estado en todos los casos (los valores de la diagonal principal de la matriz son los superiores) y la mayor probabilidad se da en la punta inferior y en el centro de la distribución. Esto último significa que la probabilidad de “moverse” de estado es menor en los casos de los países “pobres” y “medios” que en los pertenecientes a los otros estratos (aunque a los “medio-ricos” le sucede algo muy similar).

Un resultado importante para la muestra de países considerada es que la probabilidad de que una economía de los tramos bajos o medios “mejore” su estado es mayor a que lo “empeore”. En efecto, en los casos de los estados 2 y 3 la probabilidad de “avanzar” de estado supera a la de “retroceder” (31% vs. 15% para los medio-bajos y 13% vs. 7% para los medios).

Los cambios en la posición relativa de la distribución internacional de ingresos es un fenómeno por “naturaleza” lento, por lo que se extiende el plazo de realización del proceso para ganar en perspectiva temporal. Se construye una matriz análoga pero que toma como referencia períodos de veinte años (promedio simple del período). Los resultados se presentan en el Cuadro II.2.

Como en el caso anterior, se constata la elevada persistencia de los estados de partida, especialmente en el extremo inferior de la distribución (0,87) y en el de “medio-ricos” (0,79).

Cuadro II.2
INGRESO REAL RESPECTO AL PROMEDIO "MUNDIAL"
MATRIZ DE TRANSICION CORRESPONDIENTE A 20 AÑOS
Grilla de cinco estados: 1, 2, 3, 4, 5
Probabilidad de que una economía del estado j transite al estado k

Número de casos en el estado j	Estados j	k	1	2	3	4	5
15	1		0,87	0,13	0	0	0
14	2		0,21	0,36	0,43	0	0
51	3		0	0,12	0,73	0,16	0
33	4		0	0	0,15	0,79	0,06
13	5		0	0	0	0,31	0,69

Aquellos países que parten de un estado “medio-bajo” o “medio” tienen mayor probabilidad de “avanzar” que de “retroceder” (y en forma muy importante para los primeros), en tanto que los países “medio-ricos” tienen mayor probabilidad de caer en su posición relativa.

Para una muestra extensa de economías y un ejercicio similar al que aquí se realiza,

Quah encuentra que “la distribución de ingresos a través de los países se desarrolla en el tiempo de una forma que muestra una tendencia en la cual los ricos se mantienen ricos y los pobres, pobres, y la brecha entre ricos y pobres se ensancha”. Agregando que “en el largo plazo, hay un apilamiento de la probabilidad en las puntas, y un adelgazamiento en el medio”. (Quah, 1993b:440, traducción propia).

En el caso de la muestra de países utilizada en este trabajo se constata un comportamiento consistente con este comentario puesto que el hecho de ser “pobre” o “medio-rico” acrecienta las chances de permanecer en ese estado respecto a los otros estratos, lo que se aproxima a una distribución bimodal y, por tanto, a la persistencia de la desigualdad internacional de ingresos.

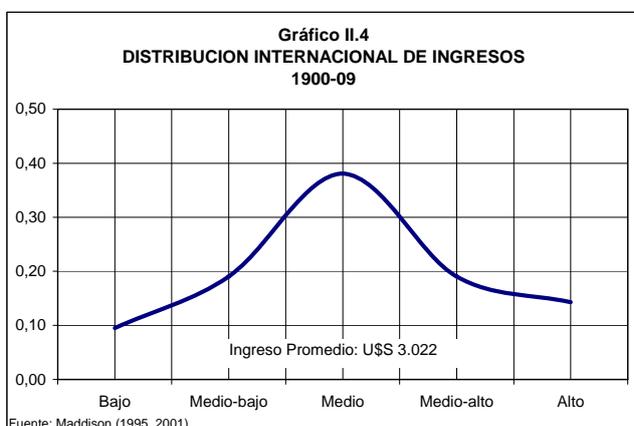
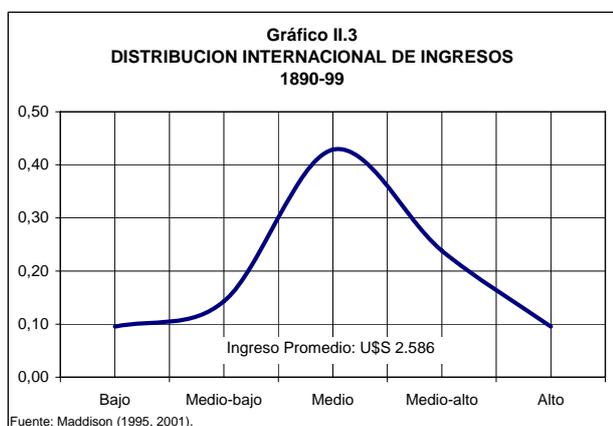
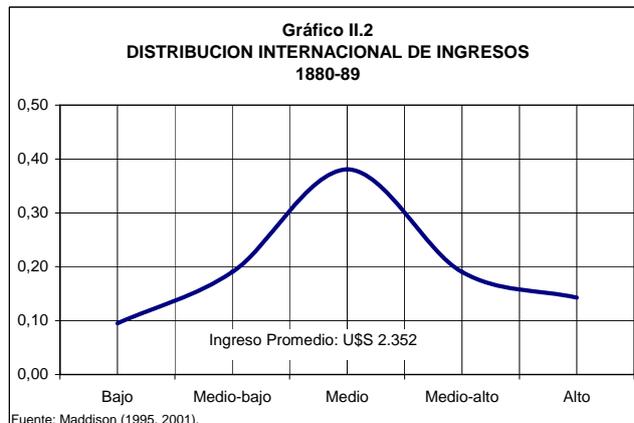
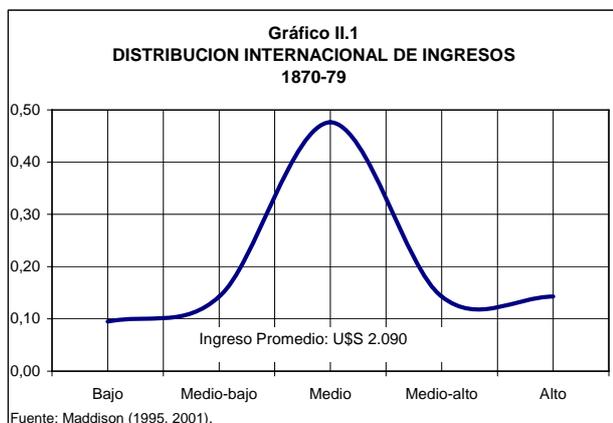
1.2.2 ¿Cuál es la dinámica que sigue la desigualdad internacional de ingresos para el mundo relevante de Uruguay?

Como ya fuera señalado, la selección numérica de la grilla puede condicionar los resultados, lo que obliga a precisar muy bien su interpretación.

La opción de valores de grilla realizada permite obtener una forma para la distribución de ingresos apuntada en la primera década de los 130 años bajo estudio, lo que estaría asociado con un patrón de baja desigualdad en el cual cerca del 50% de los países son de ingreso medio y las “puntas” de bajo, medio-bajo, medio-alto y alto ingreso son parecidas entre sí (Gráfico II.1). En

cada gráfico se reporta el ingreso promedio de la muestra para evaluar la dinámica del crecimiento período a período.⁷⁵

En la década de los años ochenta del siglo XIX se “achata” la distribución, hay una proporción menor de países de ingreso medio y mayor de ingreso medio-bajo y medio-alto con participaciones muy similares (alrededor del 20%) (Gráfico II.2).



En la década de los años noventa la distribución se “vuelca a la derecha” insinuando un primer quiebre entre “ricos” y “pobres” (Gráfico II.3) que no se consolida puesto que hacia la primera década del siglo XX se constata un patrón distributivo muy semejante al de los años ochenta (Gráfico II.4). Es más, en los años diez –la década que estuvo dominada por la IGM– los países volvieron a “parecerse”, más del 50% de ellos era de ingreso medio, la participación de las puntas era baja y la forma de la distribución parecida a la del inicio del período bajo estudio (Gráfico II.5).

Esto es, en estos cincuenta años analizados, el patrón distributivo no parece haber experimentado cambios de entidad, mostrando un régimen en el cual predominaron fuerzas que contribuyeron con la convergencia entre economías.

¿Qué pasó con el posicionamiento relativo de Uruguay? En todo ese período no dejó de ser un país de ingreso medio, sosteniendo niveles de producto per cápita similares a los del promedio de la muestra en una *performance* semejante a la de Alemania, Argentina, Canadá, Chile, Dinamarca, Francia y Suecia (para realizar este juicio se exige que por lo menos en tres de las cinco décadas los países sean de ingreso medio y que sostengan esa posición, como mínimo, durante dos décadas consecutivas⁷⁶).

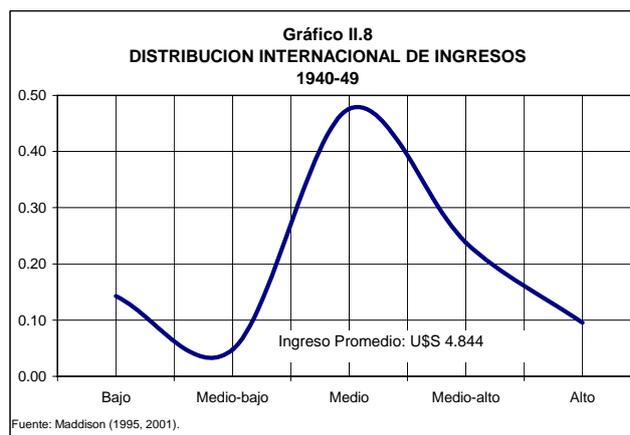
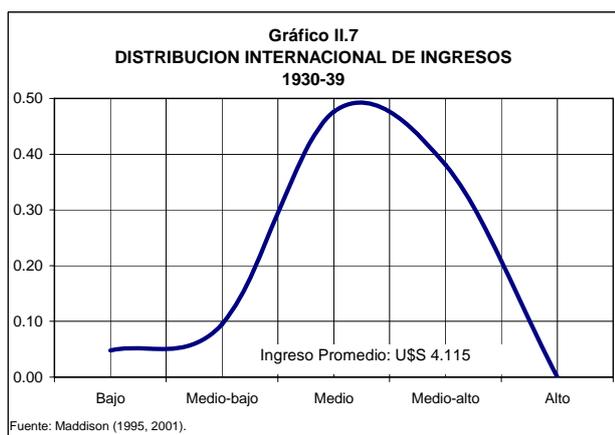
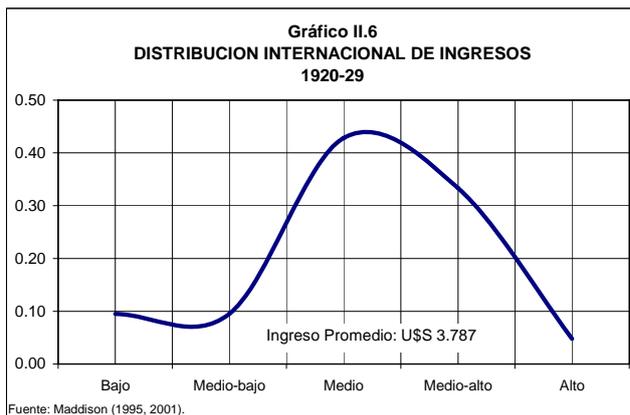
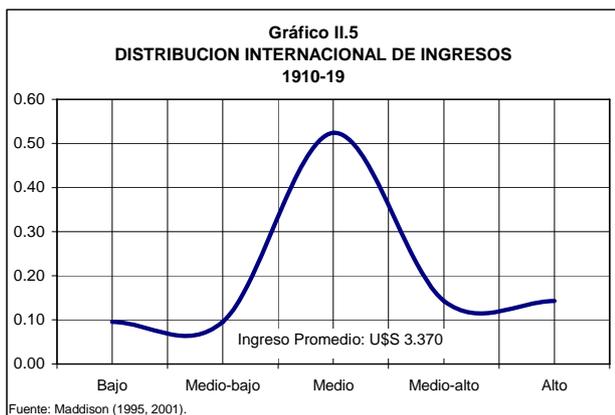
En contraposición con esa relativa estabilidad del patrón distributivo, los años veinte representaron cambios de significación a través de los cuales la distribución “se volcó” a la derecha

⁷⁵ La forma original de cada campana se compone de quiebres en la curva. Se la “suaviza” para mejorar su presentación.

⁷⁶ Este criterio hace predominar al valor 3 en el ordenamiento y excluye a países que alternaron posiciones sin consolidar alguna. El caso más claro es el de Noruega, el que osciló entre niveles medio-bajos y medios.

con una elevada participación de las economías de ingreso medio (casi 45%), medio-alto (cerca de 35%) y reducidos ratios para ricos (5%) y bajo y medio-bajo (casi a 15% en total) (Gráfico II.6).

En los años treinta ello se acentuó (Gráfico II.7). Los países de ingreso bajo y medio-bajo redujeron aún más su participación, los ricos desaparecieron y el grueso de las economías se ubicó en torno a la derecha de la media. Esta década representa el período de la primera crisis global del sistema capitalista mundial y, como ya se había insinuado con la crisis financiera de finales de los ochenta del siglo XIX, ello no significó deterioro distributivo sino, más bien, bajo dinamismo generalizado⁷⁷ y acercamiento entre economías. En los años cuarenta se constata un rpimer quiebre (Gráfico II.8) y, si bien la proporción de países de ingreso medio casi no se altera, alrededor de un 15% de los países son pobres, un 10% son ricos, un 20% medio-ricos y menos del 5% son medio-bajos.



Durante estas últimas dos décadas Uruguay no abandonó su posición de país de ingreso medio, compartiendo un desempeño similar a los de Alemania, Argentina, Canadá, Chile, Francia, Italia, Noruega y Suecia.

Esos veinte años parecen representar un período de transición desde el patrón distributivo de la primera globalización al prevaleciente luego de la Segunda Guerra Mundial (IIGM).

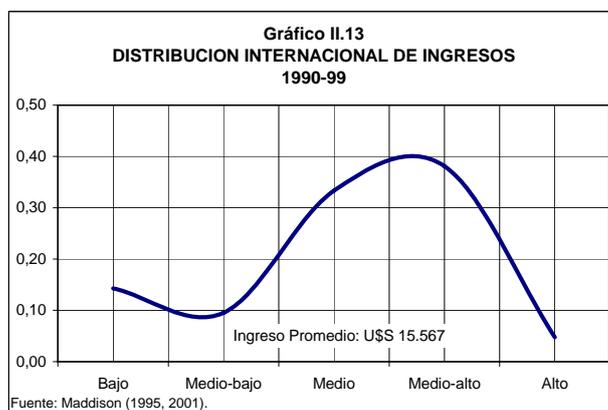
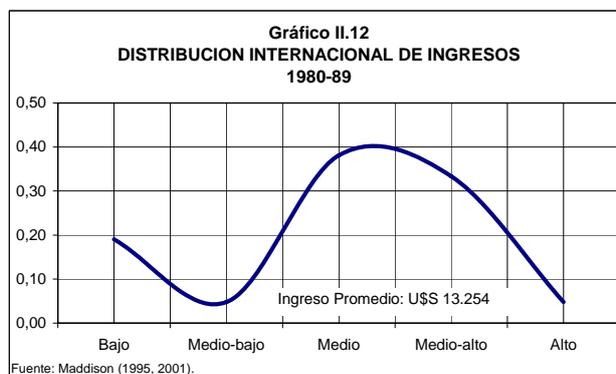
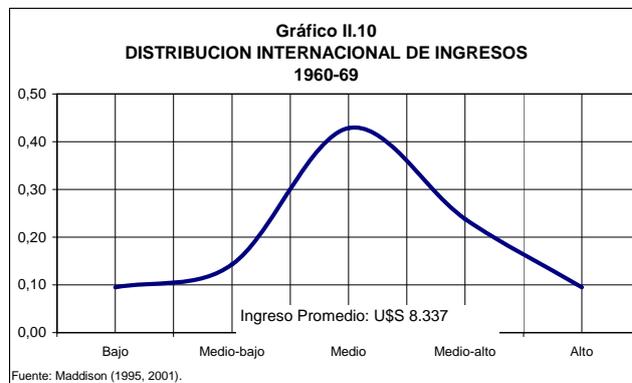
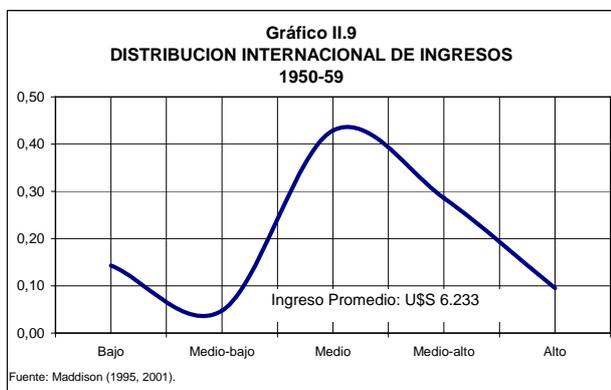
En efecto, desde entonces, los países de ingreso medio oscilaron entre aproximadamente el 40% y el 45% de la muestra y la divergencia fue el régimen dominante, provocando cambios en la forma de la distribución y una evolución en la cual la desigualdad entre ricos y pobres se transformó en la norma (Gráficos II.9, II.10, II.11, II.12 y II.13).

Solamente en los años sesenta (Gráfico II.10) parece moderarse ese comportamiento al evidenciarse una distribución más apuntada, propia de un período en el cual la mayor parte de los países experimentó la fuerte expansión de la *golden age* y los rezagados recortaron distancia frente

⁷⁷ Mientras que el crecimiento de la década del treinta –medido de acuerdo al ingreso per cápita de los países de la muestra– fue de 8,7% (0,8% anual), en la del veinte el alza había sido de 12,4% (1,2% anual) y en la del cuarenta de 17,7% (1,6% al año).

a los ricos. Sin embargo, esta aparente reversión se agotó desde los setenta y ello fue la pauta dominante hasta finales del siglo XX.

En este segundo patrón de distribución internacional que se conformó en la postguerra Uruguay no logró conservar su posición relativa. En los años sesenta pasó a conformar el grupo de los países de ingreso medio-bajo y, desde los setenta, se ubicó entre los pobres de la muestra, compartiendo posiciones con Brasil, Chile y Sudáfrica (siendo seguido de cerca por Argentina).



I.3. Síntesis y conclusión: la identificación de dos patrones distributivos internacionales.

Estilizando la presentación, pueden detectarse dos patrones distributivos en la dinámica de la desigualdad internacional de los últimos 130 años.

El primero se extendería desde 1870 hasta la década de la Primera Guerra Mundial (IGM), período en el cual la distribución de ingresos al interior de la muestra exhibió un patrón de relativa igualdad. En contraposición, luego de la IIGM se conformó una pauta distributiva diferente, que afianzó una creciente desigualdad entre países y conformó un desempeño internacional dominado por la divergencia.

Entre ambos períodos se erigió una suerte de transición que abarcó los años veinte y treinta del siglo XX, caracterizada por el “acomodo” de una parte importante de las economías a la derecha de la media de la distribución.

Uruguay logró conservar su carácter de país de ingreso medio en el primero de esos patrones distributivos aunque se rezagó en el segundo, cerrando el siglo como país pobre y con una realidad muy distante de la que prometía algo más de un siglo atrás.

II. Patrón distributivo, estructura productiva y condiciones de desarrollo, 1940-2000.

En esta Sección se avanza, empíricamente, hacia la caracterización de la distribución al interior de los países que componen el “mundo relevante” de Uruguay. Para ello, se trabaja con herramientas econométricas que permiten analizar las relaciones existentes entre la equidad/inequidad y el patrón productivo-comercial de las economías.

Se presenta el modelo de análisis derivado del marco teórico presentado en el Capítulo I y sobre el cual se realizan varios ejercicios econométricos. Como es habitual en la disciplina, la calidad y disponibilidad de la información limitan, en varios sentidos, la representatividad estadística de los resultados.

En el Anexo I se discute la calidad de los datos, mostrando las características de la información, su consistencia y explicitando los supuestos realizados en su construcción. En cuanto a la disponibilidad de la información, se plantea la inconveniencia de referirse a años previos a 1940 –ya sea por problemas de definición de las variables como por la directa imposibilidad de cálculo– por lo que el análisis se realiza para el período 1940-2000. Sin embargo, la propia evidencia alentará la búsqueda de argumentos en las décadas anteriores y, para ello, en el Capítulo III se realiza una panorámica de la historia económica de los *settlers* (desde 1870 hasta vísperas de la IIGM) considerando las características de su desempeño de largo plazo.

La primera de las limitaciones obliga a reconocer que los resultados son de carácter indicativo (“grandes tendencias”) y procuran recoger argumentos para continuar en la búsqueda de nueva evidencia. De todos modos, también importa destacar que ello no le resta riqueza al ejercicio y que la significatividad de las estimaciones es adecuada a los requerimientos habitualmente aceptados. En la segunda de las limitaciones, es relevante no perder de vista lo argumentado en la Sección I de este Capítulo, puesto que referirse a 1940-2000 implica abarcar un período en el cual se habría materializado un patrón distributivo internacional del ingreso de carácter regresivo. Esto es, se está estudiando la inequidad dentro de las economías para un período de distribución internacional del ingreso ya caracterizado como crecientemente desigualitario. El “mundo relevante” de Uruguay alude a la muestra de países presentada en el Capítulo I.

II.1 El modelo de análisis y las hipótesis de trabajo.

Una de las implicaciones del marco de análisis propuesto es que economías con alta inequidad tenderían a estar más focalizadas en actividades de menor incorporación de conocimiento y reducida agregación de valor y que, consecuentemente, evidenciarían un desempeño productivo inferior al de países con pautas distributivas más progresivas. Se trata de un proceso de interacciones mutuas en el cual los patrones de demanda y determinadas condiciones institucionales tenderían a dar persistencia a la situación de desigualdad en la trayectoria temporal de regiones y países, limitando el cambio estructural y la expansión económica.

Adicionalmente, y como es habitual en la literatura sobre crecimiento económico, es dable esperar que las dotaciones de capital –físico y humano– se relacionen con la creación de valor agregado creciente de la economía, lo que en términos de especialización tendría su reflejo en una estructura productivo-comercial en bienes de mayor contenido tecnológico y de conocimiento.

Además, es esperable que las economías que cuentan con mayores recursos naturales tiendan a especializarse en actividades asociadas con su extracción (dada la abundancia relativa del factor) y, por tanto, a la exportación de productos primarios o de bajo procesamiento. Dado el interés de esta investigación en el caso uruguayo, se utiliza un indicador de disponibilidad de recursos naturales aptos para la actividad agrícola y ganadera. Por tanto, no puede recogerse la aptitud para el desarrollo de actividades mineras.

Finalmente, en la medida que la inserción externa de las economías juega un papel relevante en el marco conceptual propuesto, interesa recoger la incidencia del tipo de relacionamiento que

conforma cada una con el resto del mundo. La teoría y la evidencia empírica sobre cerramiento y apertura de las economías y su vinculación con la *performance* económica en el largo plazo son ambiguas, dependientes de la fase histórica que se analice y de su interacción con diferentes aspectos institucionales.

Dadas estas consideraciones, y a modo de hipótesis, se espera que las economías más especializadas en la producción y exportación de productos de bajo valor agregado sean aquellas más desiguales, con inferior dotación de capital (físico y humano) y mayor dotación de recursos naturales asociados con aquellos productos. En tanto, no se aguarda un signo específico para la variable que recoge la apertura de la economía. Las exportaciones primarias incluyen a bienes de baja elaboración: “alimentos y animales vivos”, “bebidas y tabaco”, “materiales en bruto, excepto petróleo” (incluye productos minerales) y “aceites y grasas animales y vegetales”. En tanto que la opción de recoger a la actividad agropecuaria como referencia responde, en buena medida, al interés de esta investigación en el caso uruguayo.

Para testear estas hipótesis se sigue el modelo de Mani & Hwang (2004) y se lo adapta para recoger los factores considerados relevantes para esta investigación. La premisa fundamental es aproximarse a una interpretación del patrón productivo y comercial de las economías (y su cambio en el tiempo) a partir del comportamiento histórico de la equidad/inequidad.

Como noción general, el modelo recoge el desenvolvimiento de la especialización económica a través de dos indicadores. Por un lado, considera los cambios en la participación de las exportaciones de carácter primario en el total de las ventas al exterior y, por otro, las modificaciones experimentadas por la contribución de la actividad agropecuaria en la generación interna de valor. Se trata, en los dos casos, de formas muy sencillas de aproximarse al cambio estructural, pero que contribuyen con la interpretación de los procesos económicos.

Se examina la evolución de la especialización de acuerdo a la distribución de los activos y del ingreso, así como del desempeño de cada país según sus ventajas comparativas, su dotación de recursos naturales y sus diferencias en términos de acumulación de capital (físico y humano). Asimismo, los países también difieren en la naturaleza y extensión de la política de protección comercial y el tipo de vinculación económica con el resto del mundo, por lo que se agrega una variable que refleja juicios sobre la apertura comercial. En la medida que la investigación tiene un particular interés en las economías templadas de nuevo asentamiento, se construye una variable *dummy* para identificarlas. Por tanto, las variables sobre las que se trabaja son las siguientes:

- *XP*: ratio de exportaciones primarias sobre el total de exportaciones.
- *EPA*: participación de la actividad agropecuaria en la generación interna de valor (estructura productiva agropecuaria).
- *IGT*: índice de Gini de la distribución en la propiedad de la tierra.
- *IGI*: índice de Gini de la distribución en el ingreso.
- *TPP*: *stock* de la tierra con pasturas y cultivos permanentes per cápita.
- *KH*: *stock* de capital humano (medido por un índice de cobertura educativa, ICE)
- *KF*: *stock* de capital físico.
- *AP*: indicador que recoge una caracterización de la apertura o cerramiento comercial.
- *Settler*: variable *dummy* que representa a las economías templadas de nuevo asentamiento.

Los ejercicios se realizan para el período 1940-2000 y se contempla el conjunto de países que conforman el “mundo relevante” de Uruguay (su caracterización se presenta en el Capítulo I, apartado II.2).

Las relaciones que se testean (en su forma general) a través de datos de panel son las siguientes:

$$PX_{i,t+j} = \beta_0 + \beta_1.LGI_{i,t+j} + \beta_2.IGI_{i,t+j} + \beta_3.LPP_{i,t+j} + \beta_4.H_{i,t+j} + \beta_5.PK_{i,t+j} + \beta_6.OP_{i,t+j} + \beta_7.Settler_i + u_{i,t+j}$$

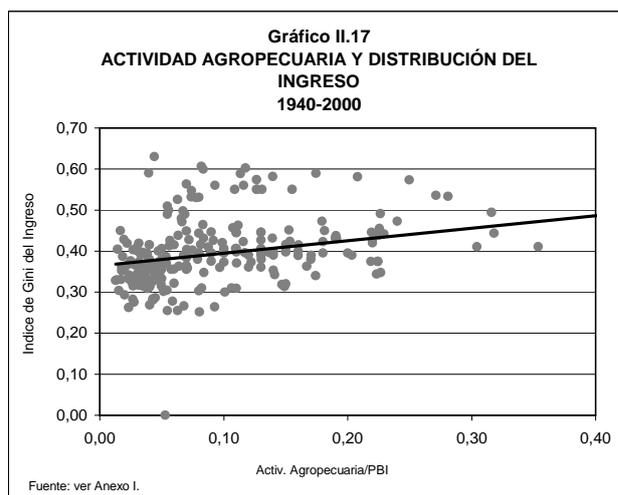
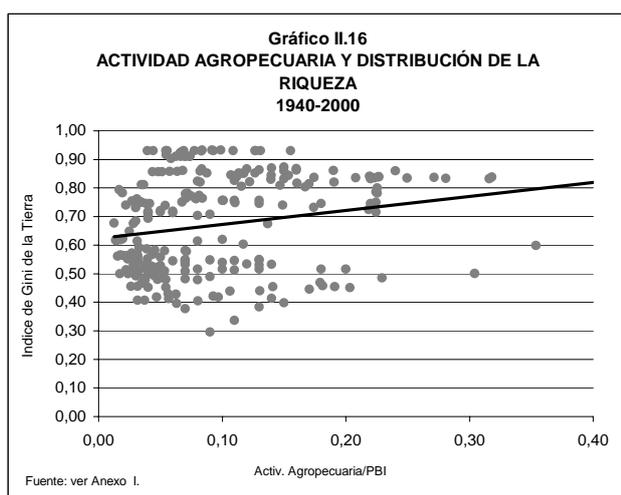
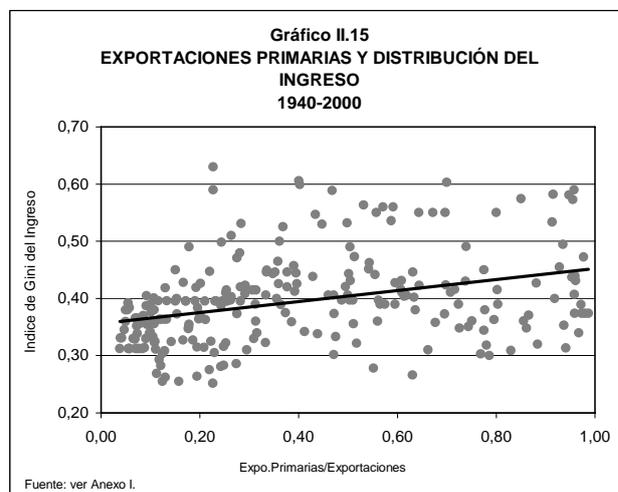
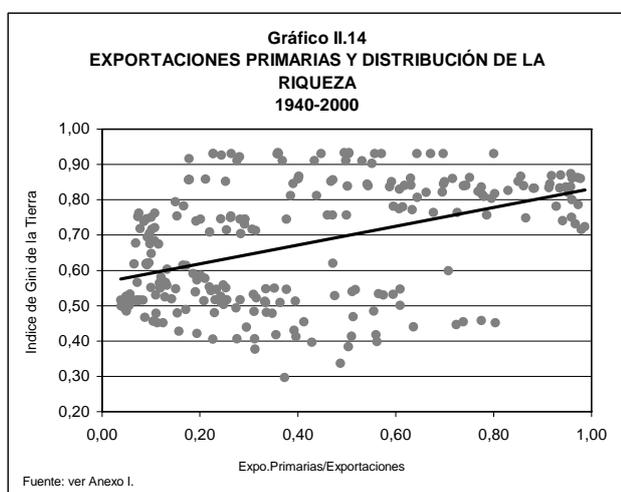
$$AP_{i,t+j} = \beta_0 + \beta_1.LGI_{i,t+j} + \beta_2.IGI_{i,t+j} + \beta_3.LPP_{i,t+j} + \beta_4.HK_{i,t+j} + \beta_5.PK_{i,t+j} + \beta_6.OP_{i,t+j} + \beta_7.Settler_i + u_{i,t+j}$$

Con i representando cada uno de los países, t el año inicial de cada subperíodo (1940, 1945, 1950, 1955, 1960, 1965, 1970, 1975, 1980, 1985, 1990 y 1995) y $t+j$ el año final, con $j=4$.

En el Anexo I se detalla la forma de construcción de los distintos indicadores y se discute su representatividad. En el Anexo II se describe la técnica de estimación, se evalúa su pertinencia metodológica para el análisis histórico-económico y se presentan los resultados en forma detallada (las “salidas” del programa econométrico).

II.2 Los resultados.

De acuerdo al marco conceptual propuesto, es dable esperar que la especialización económica y la desigualdad se relacionen positivamente cuando aquella muestra mayor intensidad en la producción agropecuaria y en la comercialización de bienes de origen primario y, a su vez, la distribución resulta de carácter más regresivo. Hacer ejercicios sencillos de regresión lineal entre las variables en cuestión representa un ingreso a la temática que ilustra las nociones manejadas. Los Gráficos II.14 y II.15 muestran cómo se relaciona el ratio de exportaciones primarias con el indicador de distribución de la propiedad de la tierra y de la renta, respectivamente, en tanto que los Gráficos II.16 y II.17 hacen lo propio con la participación del sector agropecuario en la generación interna de valor.



Tanto desde el punto de vista estadístico como conceptual no podía esperarse una relación fuerte pues constituye una caracterización insuficiente del proceso. Por un lado, los indicadores de significatividad de la estimación son bajos y, por otro lado, se trata de una relación que se da en el transcurso del tiempo, consideración que tiende a diluirse en un análisis como el planteado (se realiza el ejercicio para pares de valores cuya dimensión temporal aparece, a los sumo, implícitamente). De todos modos, resulta ilustrativo sobre la existencia de indicios de un patrón de comportamiento como el esperado y ello sugiere indagaciones más profundas.

Para avanzar en esta dirección y, muy especialmente, incorporar el dinamismo del proceso, se opta por realizar ejercicios de estimación con técnicas de datos de panel, admitiendo la presencia de efectos fijos para captar la existencia de estados particulares por economía (identificar efectos nacionales) y también la presencia de efectos aleatorios. A continuación se presentan y comentan los distintos *tests* que se realizan con dicha técnica a partir de las ecuaciones presentadas en el apartado II.1.⁷⁸ En el Anexo II se hace un repaso de la técnica de estimación con datos de panel

Como ingreso a la problemática se calculó la matriz de correlaciones entre las variables para hacer una primera aproximación a las hipótesis propuestas (ver Cuadros II.3 y II.4).

Cuadro II.3

MATRIZ DE CORRELACIÓN

ESPECIALIZACIÓN PRIMARIO-EXPORTADORA

(obs=214)

	xp	igt	igi	tpp	kf	ice	ap
xp	1.0000						
igt	0.4289	1.0000					
igi	0.3253	0.4474	1.0000				
tpp	0.4073	0.3132	-0.1504	1.0000			
kf	-0.3338	-0.4334	-0.3409	-0.0826	1.0000		
ice	-0.5157	-0.3574	-0.4995	-0.0469	0.3383	1.0000	
ap	-0.6366	-0.3847	-0.3810	-0.1795	0.4851	0.6743	1.0000
settler	0.5866	0.6110	0.3391	0.3920	-0.4099	-0.2174	-0.3441
settler							
settler	1.0000						

Cuadro II.4

MATRIZ DE CORRELACIÓN

ESPECIALIZACIÓN AGROPECUARIA

(obs=214)

	epa	igt	igi	tpp	kf	ice	ap
epa	1.0000						
igt	0.2504	1.0000					
igi	0.3172	0.4474	1.0000				
tpp	0.1524	0.3132	-0.1504	1.0000			
kf	-0.3296	-0.4334	-0.3409	-0.0826	1.0000		
ice	-0.6457	-0.3574	-0.4995	-0.0469	0.3383	1.0000	
ap	-0.6648	-0.3847	-0.3810	-0.1795	0.4851	0.6743	1.0000
settler	0.1003	0.6110	0.3391	0.3920	-0.4099	-0.2174	-0.3441
settler							
settler	1.0000						

⁷⁸ Las estimaciones se realizan con el programa econométrico *Stata 8.0*.

Mayor desigualdad (índices de Gini más altos) y elevada dotación de recursos naturales para dedicar a la actividad agropecuaria (TPP) presentan una correlación positiva con un mayor peso de exportaciones primarias (XP) en el total de ventas al exterior y de producción agropecuaria (EPA) en el total de valor agregado de la economía.

En contraposición, mayor acumulación de capital físico (KF) y mejores niveles educativos (ICE) se correlacionan negativamente con ambos ratios, y lo mismo sucede con el grado de apertura (AP), señalando que las economías más abiertas serían las que menos se especializarían en bienes de carácter primario.

Tres aspectos son particularmente destacables. En primer lugar, la correlación negativa que se constata entre desigualdad (tanto en la propiedad de activos como de ingresos) y la intensidad del proceso de acumulación de capital (físico y humano). En segundo lugar, la correlación positiva entre la inversión en activos fijos y educación, señalando la complementariedad entre ambos procesos que se menciona habitualmente en la literatura. Finalmente, se encuentra una correlación positiva entre ser una economía *settler* y presentar mayor especialización primaria (productiva y comercial), elevada desigualdad y mejor dotación de recursos naturales aptos para la actividad agropecuaria, en tanto que su acumulación de capital y apertura se relacionan negativamente.

Luego se prueban los modelos presentados en el apartado II.1 con efectos fijos, cuyos resultados se presentan en los Cuadros II.5 y II.6. Con esta técnica no puede trabajarse con variables *dummies* (pues no varían en el tiempo) y son excluidas (*dropped*).

Cuadro II.5

**MODELO CON EFECTOS FIJOS
ESPECIALIZACIÓN PRIMARIO-EXPORTADORA**

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs      =      214
Group variable (i): country           Number of groups   =       21
R-sq:  within = 0.5374                 Obs per group: min =        2
      between = 0.4507                   avg =      10.2
      overall = 0.4803                   max =       12
                                         F(6,187)          =      36.20
corr(u_i, Xb) = 0.2825                 Prob > F           =      0.0000
```

xp	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
igt	0.0083158	0.137368	0.06	0.952	-0.2626743	0.2793059
igi	0.4373145	0.1716492	2.55	0.012	0.0986968	0.7759322
tpp	0.0067882	0.0023398	2.90	0.004	0.0021725	0.0114039
kf	-0.0000665	0.0001807	-0.37	0.713	-0.0004229	0.0002899
ice	-0.0009659	0.0001341	-7.20	0.000	-0.0012304	-0.0007014
ap	-0.0590955	0.0243434	-2.43	0.016	-0.1071185	-0.0110725
settler	(dropped)					
_cons	0.4841231	0.1351679	3.58	0.000	0.2174733	0.7507729
sigma_u	0.201926					
sigma_e	0.09915527					
rho	0.80571886 (fraction of variance due to u_i)					

F test that all u_i=0: F(20, 187) = 23.28 Prob > F = 0.0000

En el caso en el cual se procura explicar la variable que recoge la especialización primaria (*XP*), se obtiene un R^2 de 0,48 y una bondad de ajuste del modelo apropiada con un estadístico $F(6, 187)=36,2$ (ver Cuadro II.5). Cuatro variables resultan significativas (al 5%) y con sus signos esperados. Por un lado, la desigualdad de ingresos (*IGI*) y la dotación de recursos agropecuarios (*TPP*) ingresan en la estimación con valores positivos, en tanto que el nivel de educación (*ICE*) y el grado de apertura (*AP*) lo hacen con signo negativo.

Esto es, es dable esperar que aquellas economías más desiguales en ingresos, con mayor dotación de recursos naturales apropiados para la agricultura y la ganadería, menor educación y comercialmente menos abiertas, tiendan a poseer una estructura exportadora más intensiva en productos primarios.

Por su parte, el modelo para estimar la conformación de la estructura productiva agropecuaria (*EPA*) ofrece un R^2 de 0,43 y un buen ajuste del conjunto de las variables ($F=57,6$). Con excepción de la desigualdad en la tenencia de la tierra y la dotación de recursos naturales, el resto de las variables ofrece resultados estadísticamente significativos (al 5%). La desigualdad de ingresos presenta un coeficiente positivo, en tanto que la acumulación de capital (físico y humano) y el grado de apertura hacen lo propio con signos negativos.

Esto es, aquellas economías más desiguales en ingresos, con menor formación de capital físico y en educación y comercialmente menos abiertos, tenderían a posicionarse en una estructura productiva más intensiva en productos agropecuarios.

Cuadro II.6

MODELO CON EFECTOS FIJOS

ESPECIALIZACIÓN AGROPECUARIA

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs      =      214
Group variable (i): country           Number of groups   =      21
R-sq:  within = 0.6490                 Obs per group: min =      2
      between = 0.1569                   avg =      10.2
      overall  = 0.4323                   max =      12
                                          F(6,187)          =      57.64
corr(u_i, Xb) = -0.3629                 Prob > F           =      0.0000
```

epa	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
igt	0.0095058	0.0590329	0.16	0.872	-0.1069503	0.1259618
igi	0.2005867	0.073765	2.72	0.007	0.0550682	0.3461052
tpp	0.0008414	0.0010055	0.84	0.404	-0.0011422	0.002825
kf	-0.0004238	0.0000776	-5.46	0.000	-0.0005769	-0.0002706
ice	-0.0003345	0.0000576	-5.81	0.000	-0.0004482	-0.0002208
ap	-0.0499845	0.0104614	-4.78	0.000	-0.0706221	-0.029347
settler	(dropped)					
_cons	0.2180951	0.0580874	3.75	0.000	0.1035043	0.3326859
sigma_u	0.05916528					
sigma_e	0.04261126					
rho	0.65845855 (fraction of variance due to u_i)					

```
F test that all u_i=0:      F(20, 187) =      9.37      Prob > F = 0.0000
```

Llama la atención que la dotación de recursos naturales aptos para la producción ganadera y agrícola no resulte significativa, aunque esto debe interpretarse con la adecuada perspectiva histórica. En la medida que esta técnica de análisis permite incorporar la dimensión temporal, recoge la propia potencialidad que significa contar con esos recursos para avanzar en el cambio estructural y “dejar atrás” configuraciones económicas de bajo valor agregado. El propio caso de varios de los *settlers* que lograron consolidar matrices industriales de considerable magnitud ilustra esa potencialidad.

Luego se prueba con modelos de efectos aleatorios, cuyos resultados se presentan en los Cuadros II.7 y II.8 y son, cualitativamente, similares a los comentados para efectos fijos (en algún caso se eleva, como criterio, a 7,5% el grado de significatividad de las variables). De todos modos, importa llamar la atención sobre dos aspectos.

En primer lugar, esta técnica admite la presencia de variables *dummies* en la estimación, lo que permite constatar que el hecho de ser una economía *settler* también explica la especialización, tanto la primario-exportadora como la agropecuaria.⁷⁹ Sin embargo, en el primer caso ingresa con signo positivo a la estimación y en el segundo lo hace con negativo; esto es, ser una economía templada de nuevo asentamiento conduciría a presentar una estructura exportadora de carácter primario pero una configuración productiva de menor intensidad agropecuaria.

Cuadro II.7

**MODELO CON EFECTOS ALEATORIOS
ESPECIALIZACIÓN PRIMARIO-EXPORTADORA**

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =       214
Group variable (i): country            Number of groups =        21
R-sq:  within = 0.5341                  Obs per group:  min =         2
      between = 0.5552                    avg =       10.2
      overall  = 0.5848                    max =         12
```

```
Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(7)    =       242.69
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =        0.0000
```

xp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
igt	-0.0512166	0.1157767	-0.44	0.658	-0.2781348	0.1757016
igi	0.3134685	0.169963	1.84	0.065	-0.0196529	0.6465899
tpp	0.0070196	0.002021	3.47	0.001	0.0030586	0.0109806
kf	0.0000153	0.0001847	0.08	0.934	-0.0003466	0.0003772
ice	-0.0009462	0.0001401	-6.75	0.000	-0.0012209	-0.0006716
ap	-0.078214	0.0252662	-3.10	0.002	-0.1277348	-0.0286931
settler	0.2185413	0.062849	3.48	0.001	0.0953595	0.3417232
_cons	0.453679	0.1185595	3.83	0.000	0.2213066	0.6860513
sigma_u	0.10963023					
sigma_e	0.09915527					
rho	0.55004496	(fraction of variance due to u_i)				

⁷⁹ En el caso de efectos aleatorios los estadísticos *F* y *t* son reemplazados por *Wald chi²* y *z*, respectivamente, aunque su tratamiento es similar.

Una lectura de esta diferencia puede ser que economías que lograron el cambio estructural desde el punto de vista productivo, no lo hicieron desde el punto de vista comercial, y su captación internacional de divisas continúa dependiendo de productos de bajo valor agregado. La historia económica de países como Argentina y Uruguay (y, en menor grado, también Australia y Nueva Zelanda) son fiel reflejo de este comportamiento pues, pese a haber avanzado hacia una estructura económica “más industrializada” a lo largo del siglo, siguieron siendo firmes exportadoras de bienes primarios de baja elaboración.

En segundo lugar, la dotación de recursos aptos para la actividad ganadera y agrícola ingresa en la explicación de la especialización agropecuaria (Cuadro II.8) en contraposición a lo que se había constatado con efectos fijos, en línea con la hipótesis de trabajo y en forma similar con el resultado obtenido para la especialización primario-exportadora.

Cuadro II.8

**MODELO CON EFECTOS ALEATORIOS
ESPECIALIZACIÓN AGROPECUARIA**

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	214
Group variable (i): country	Number of groups	=	21
R-sq: within = 0.6446	Obs per group: min =		2
between = 0.2472	avg =		10.2
overall = 0.5196	max =		12
Random effects u_i ~ Gaussian	Wald chi2(7)	=	335.21
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	0.0000

epa	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
igt	-0.012292	0.0434436	-0.28	0.777	-0.0974399	0.072856
igi	0.1419053	0.0685537	2.07	0.038	0.0075424	0.2762682
tpp	0.0014303	0.0007612	1.88	0.060	-0.0000616	0.0029222
kf	-0.000345	0.0000752	-4.58	0.000	-0.0004925	-0.0001975
ice	-0.0003417	0.0000579	-5.90	0.000	-0.0004551	-0.0002282
ap	-0.055261	0.0104119	-5.31	0.000	-0.0756678	-0.0348541
settler	-0.0475565	0.0210667	-2.26	0.024	-0.0888464	-0.0062665
_cons	0.2582571	0.0459996	5.61	0.000	0.1680995	0.3484148
sigma_u	.03528421					
sigma_e	.04261126					
rho	.40676228	(fraction of variance due to u_i)				

Para finalizar, se hicieron dos *tests* adicionales para corroborar condiciones de la estimación (los resultados se presentan en el Anexo II). Por un lado, se probó la estimación del modelo en diferencias (“*Arellano-Bond estimation*”) no rechazando la hipótesis de no autocorrelación de primer orden en los residuos (no autocovarianza en los residuos de orden 1) y rechazando la hipótesis en el caso de autocorrelación de segundo orden.

Por otro lado, se planteó el contraste de Hausman para testear la no existencia de correlación entre errores y regresores, hipótesis nula que fue no rechazada en el caso de la estimación de la estructura primario-exportadora pero no en el de la especialización agropecuaria. Esto da indicios

sobre la conveniencia de utilizar el modelo de efectos fijos en el último de estos casos (Cuadro II.6) y, en el primero, podría utilizarse el modelo de efectos aleatorios (Cuadro II.7).

Dado lo anterior, los principales resultados de la estimación son los siguientes. La evidencia sugiere que altos niveles de inequidad de ingresos están positivamente relacionados con la persistencia en el tiempo de elevadas participaciones de exportaciones primarias y producción agropecuaria en la estructura comercial y productiva de las economías. La acumulación en capital humano y el grado de apertura son variables repetidamente significativas para explicar la especialización primaria y agropecuaria, y ambas se presentan con signo negativo. Esto es, economías con menores niveles de educación y más cerradas tenderían a posicionarse en trayectorias de menor incorporación de conocimiento en su producción.

La inversión en capital físico es una variable significativa para la especialización productiva, pero no en la comercial, y en aquel caso su incidencia es negativa. Esto es, aquellas economías más intensivas en capital tenderían hacia una estructura productiva de carácter diferente al agropecuario, típicamente actividades caracterizadas por mayor generación de valor agregado (como la industria manufacturera). En cambio, la especialización en exportaciones primarias no tiene su correlato en mayores o menores niveles de inversión puesto que, más allá de la construcción de obras de infraestructura (caminería, puertos), la intensidad de la formación de capital físico es significativamente inferior para esa actividad económica que para otras.

La dotación de recursos naturales apropiados para la actividad agropecuaria es significativa para explicar la especialización en exportaciones de bienes primarios, pero no en la estructura de producción agropecuaria. Esto señala que dicha dotación incide en la faz de la comercialización antes que en la productiva, en la cual, probablemente, otros factores sean más determinantes.

El indicador de distribución en la propiedad de la tierra no es significativo en ninguno de los casos, lo que señala que aun en las economías cuya competitividad está altamente sujeta a los recursos naturales, otras formas de tenencia de activos pueden ser las predominantes (como los títulos financieros, las propiedades urbanas o los complejos agroindustriales).

III. Síntesis y conclusiones: la desigualdad es relevante en la conformación productiva y comercial de las economías.

Luego de constatar la existencia de dos patrones distributivos internacionales durante el “largo siglo XX” –uno igualitario hasta los años diez y veinte y otro desigualitario desde los cuarenta– el objetivo de la Sección II fue realizar los primeros avances en la comprensión de la relación entre desempeño económico y el comportamiento de la distribución del ingreso y la riqueza, abordando la problemática desde la especialización económica y el cambio estructural.

El análisis empírico brinda evidencia que permite no rechazar la hipótesis de existencia de relaciones positivas entre desigualdad y especialización productiva y comercial en productos de bajo valor agregado. Conceptualmente, ello se asociaría con demandas agregadas amplias –en el sentido de que deben ser atendidas por ofertas diversificadas– pero débiles, que limitan el aprendizaje a nivel competitivo y que inducen comportamientos de bajo rendimiento en cuanto a innovación y desarrollo tecnológico.

Asimismo, ello también se articularía con la consolidación de una matriz institucional que tendería a convalidar estructuras productivas muy sujetas a la extracción agropecuaria que, siendo “exitosas” en el pasado, “quedaron atrás” cuando la industrialización avanzó como líder sectorial de la producción, en tanto que la acumulación de capital (físico y humano) se consolidó como factor clave de la expansión.

La articulación anterior estaría mediada, además, por la dotación de recursos apropiados para la actividad agropecuaria y la acumulación de capital.

En el primero de los casos, cuanto mayor es la disponibilidad de tierras aptas para la sostenibilidad de pasturas, la crianza de animales y la realización de cultivos, más tendientes estarían las economías en posicionarse en actividades exportadoras intensivas en su uso. De algún

modo, esto recoge las hipótesis de carácter más ortodoxo por las cuales se espera que las economías se especialicen, comercialmente, en aquellos recursos que le son más abundantes.

En el segundo de los casos, cuanto menor la acumulación de capital humano –medido a través de una tasa de escolarización– mayor sería la tendencia de las economías en conformar estructuras productivas y comerciales de bajo valor agregado. Este resultado recoge la hipótesis de carácter evolucionista por el cual sociedades “más educadas” son aptas para configurar estructuras de mayor incorporación de conocimiento, trascendiendo las producciones primarias y adentrándose en modalidades de desarrollo más apegadas con las manufacturas y sus servicios asociados (o, dicho de otra manera, más aptas para el cambio estructural) .

En cuanto a la acumulación de capital físico, la variable no resulta significativa en todos los casos, pero cuando lo es, lo hace a través de una relación negativa que señala –en línea con las conceptualizaciones ortodoxas del crecimiento económico y con otras de corte heterodoxo como la Postkeynesiana y la Estructuralista– que el fenómeno de la inversión es necesario para avanzar en el proceso de industrialización (esto es, para generar el cambio estructural) pero es menos relevante en el caso de las actividades agropecuarias y su comercialización.

Finalmente, y pese a la relevancia de la tierra como expresión de riqueza y como activo generador de rentas en las economías templadas de nuevo asentamiento, el indicador no ingresa como variable explicativa de la especialización.

Es probable que la especificidad histórica del concepto y el aumento de la importancia de otras formas de mantenimiento de activos en el transcurso del tiempo restrinjan el papel explicativo de este tipo de variable. Como se verá en el próximo Capítulo, al hacer la historia económica comparada de los *settlers*, el tema relativo a las formas de tenencia de la tierra constituirá un componente interpretativo sumamente relevante cuando se trabajen las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX . Sin embargo, no es extraño que ya desde mediados del siglo XX esas condiciones hayan sido superadas por otras vinculadas con la forma de generación de riqueza, mucho menos apegadas a los recursos agropecuarios y más próximas al capital físico y financiero.

Capítulo III. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN EN LAS ECONOMÍAS TEMPLADAS DE NUEVO ASENTAMIENTO: PATRÓN DISTRIBUTIVO Y CAMBIO ESTRUCTURAL (1870-1940)

Presentación

En el Capítulo II se trabajó con técnicas econométricas para testear las hipótesis de trabajo para el período 1940-2000. El objetivo de este Capítulo es realizar una panorámica de la historia económica de una sub-muestra del “mundo relevante” de Uruguay –las economías templadas de nuevo asentamiento (*settlers*)– para hallar evidencia que permita contribuir con la interpretación de la problemática propuesta para las décadas anteriores a las ya analizadas (esto es, para 1870-1940).

La decisión de restringir geográfica y temporalmente el análisis responde, fundamentalmente, a razones de tipo metodológico. Por un lado, la información disponible impide –por lo menos dentro de los límites de este trabajo– cubrir todo el “mundo relevante” de Uruguay para las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX. Por otro lado, reducir la cantidad de países permite enriquecer el estudio comparativo puesto que abre la posibilidad de introducir, con mayor flexibilidad, las dimensiones claves del proceso económico, esto es, la temporal (la dinámica del cambio), la institucional (en tanto reglas de juego y mecanismos de incentivos) y la tecnológica (bajo el concepto de nuevas formas de “hacer las cosas”).

Se trabaja con las denominadas economías *settlers* puesto que sus características de producción y de inserción internacional durante las últimas tres décadas del siglo XIX y las dos primeras del XX son, a priori, asimilables a un patrón común.⁸⁰ Más adelante se discute esta precisión en detalle y se la relativiza, aunque a los efectos de la interpretación continúa siendo totalmente válida.

El Capítulo comienza discutiendo el enfoque comparativo como técnica de análisis de la Historia Económica. Luego se hace una presentación general de la evolución de largo plazo de los *settlers*, lo que incluye una descripción de las trayectorias de los respectivos productos per cápita y una evaluación primaria de su “acercamiento” o “distanciamiento” (en términos de desempeño). Asimismo, se hacen consideraciones respecto a las características de su inserción internacional y la evolución económica por subperíodos.

Posteriormente, para precisar la presentación y darle mayor riqueza se realiza un doble ingreso a la temática según tipo de especialización primaria de las economías, lo que permite considerar los “modelos” de extracción agropecuaria y de extracción minera. En la medida que la investigación tiene uno de sus centros de interés en el caso uruguayo, el análisis sobre el primero se efectúa con mayor profundidad, mientras que el segundo se presenta, sobre todo, a modo de ilustración.

En el caso del “modelo agroexportador” se recurre a indicadores y argumentos que aproximan cada uno de los procesos considerados relevantes para interpretar la especialización económica (de acuerdo al modelo de análisis propuesto). Por lo tanto, se comparan los siguientes aspectos: salarios, ingresos y rentas de la tierra; indicadores de desigualdad; innovación y tecnología (ferrocarriles, producción cerealera, refrigeración); acumulación de factores productivos (inversión, trabajo e inmigración); educación y formación de capital humano.

La Sección se cierra con una reflexión respecto a las posibilidades de éxito para el cambio estructural y, fundamentalmente, en cuanto al pasaje de una modalidad de crecimiento basada en la actividad agropecuaria hacia otra asociada con las manufacturas. Se estudia la mecanización en el agro, la intensidad en el uso de la fertilización y la estructura productiva manufacturera (potencia instalada, ocupación y producción) y comercial externa (identificación de los bienes vendidos por origen sectorial).

En el caso del “modelo de extracción minera” se hacen apreciaciones respecto a indicadores de desigualdad; la acumulación de factores productivos (trabajo y relaciones de empleo, inversión extranjera); y a los aspectos de carácter institucional que caracterizaron al proceso. La Sección se cierra con consideraciones relativas a la especialización productiva y comercial de esas economías.

⁸⁰ Ver Capítulo I, Sección II.3.

I. Modelización y la aproximación histórico-económica comparada.

¿Qué ofrece el método comparativo? El método comparativo ha acompañado a las ciencias sociales desde su constitución disciplinaria puesto que *“todo conocimiento de un ente, de un proceso, de un fenómeno, es siempre, en alguna medida, comparación”* (Real de Azúa, 1973:16).

En este trabajo se lo concibe como un procedimiento sistemático para examinar relaciones, semejanzas y diferencias entre objetos, fenómenos o casos –tanto contemporáneos como correspondientes a diferentes períodos históricos de una misma entidad– a los efectos de la verificación de hipótesis (Colino, 2004; Nohel, 1988; Ragin, 1987).

Este tipo de análisis exige la utilización de lo que se denomina conceptos comparativos aplicables a diferentes casos. En tal sentido, es necesario definir los conceptos, las variables y los problemas que son objeto de la comparación, a los efectos de determinar sus cualidades comparativas. Desde esta perspectiva, el estudio de un solo caso puede ser considerado análisis comparativo con la condición de que se investigue utilizando conceptos aplicables a diferentes contextos (Colino, 2004). En tanto, los estudios que suponen una exposición paralela y descriptiva de información sobre varios países no siempre ingresan, metodológicamente, bajo el concepto de estudio comparativo si no se realiza el esfuerzo de compatibilización de categorías analíticas.

De este modo, es posible definir el método comparativo como un procedimiento lógico y científico para llevar a cabo el contraste entre realidades económicas, sociales, políticas, etc., a partir del estudio de dos o más casos que deben ser seleccionados de forma sistemática para que resulte pertinente su comparación. A su vez, las variables pueden ser abordadas desde diferentes niveles de análisis a los efectos de la comprobación de hipótesis y proposiciones causales. El análisis comparativo tiene, además, una función heurística (Colino, 2004; Nohel, 1988), generadora de hipótesis y teorías, en tanto que permite alcanzar un mayor conocimiento del objeto analizado, estimulando preguntas que capten de manera más precisa las especificidades.

Los estudios comparativos han tenido una amplia aplicación en Historia Económica sobre las sociedades de nuevo asentamiento, los que realizan un abordaje de carácter interdisciplinario, recurriendo a categorías de análisis propias de la Economía, la Ciencia Política, la Sociología y la Historia, a los efectos de dotar a la comparación de la mayor consistencia teórica posible. Dentro de los temas de comparación más frecuentes se destacan las instituciones y los derechos de propiedad, la distribución y tenencia de la tierra, los sistemas políticos y de gobierno, la estructura productiva y la incorporación tecnológica, entre otros.

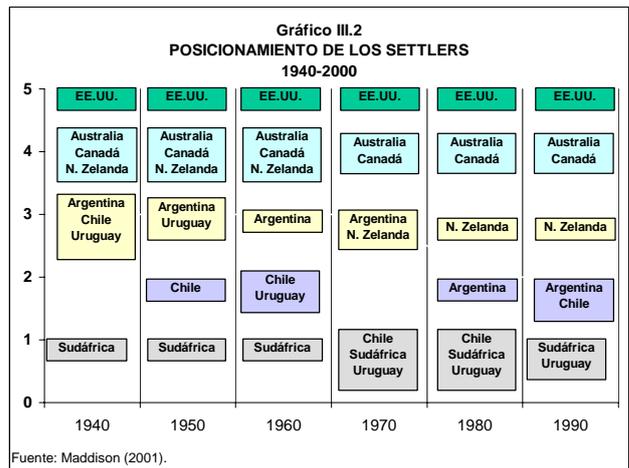
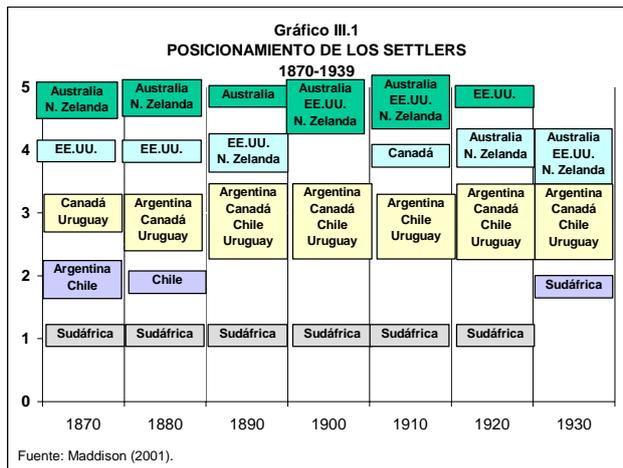
II. Caracterización general de la evolución de los settlers en el largo plazo.

El análisis empírico realizado en el Capítulo II –donde se caracterizaba la distribución internacional de ingresos– refuerza el interés analítico que reporta hacer una mirada renovada a las economías de nuevo asentamiento desde una perspectiva comparada. EE.UU., Australia y Nueva Zelanda lideraban el escenario mundial de ingresos bruto per cápita durante finales del siglo XIX y principios del XX, en tanto que Canadá, Argentina y Chile compartían con Uruguay una escala intermedia de ingreso, sostenida y con buenas perspectivas de superación. Solamente Sudáfrica no lograba salir de su retrasada posición de país pobre.

Sin embargo, el comportamiento no fue homogéneo durante el siglo XX. Mientras los tres primeros –más Canadá– no perdieron posición significativa frente a sus pares, los del Cono Sur se rezagaron y pasaron a ocupar los tramos inferiores de la distribución internacional de ingresos.

Los Gráficos III.1 y III.2 ilustran estos comentarios a través de la ubicación de cada uno de los settlers en alguno de los cinco grupos de ingreso antes presentados –pobres (1), medio-pobres (2), medios (3), medio-ricos (4) y ricos (5).⁸¹ En el Capítulo II se habían constatado dos patrones en la distribución internacional de ingresos; uno de corte igualitario que se habría extendido entre las últimas tres décadas del siglo XIX y las dos primeras del XX, y otro de carácter regresivo luego de la Segunda Guerra Mundial (IIGM).

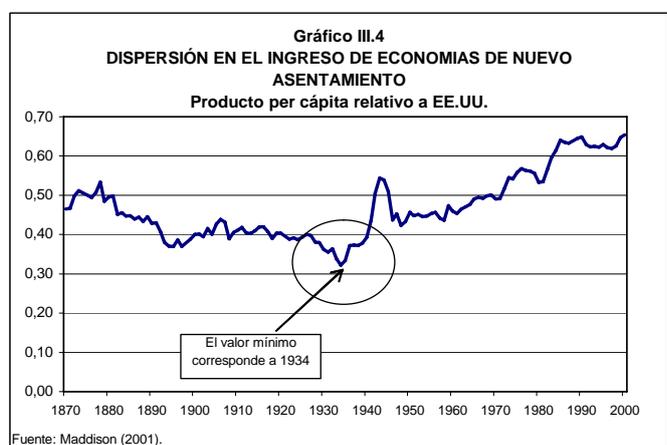
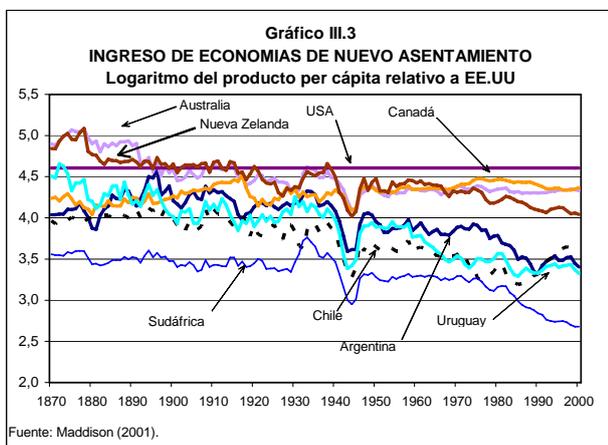
⁸¹ Los años 1870, 1880, ..., 1990, representan las décadas iniciadas en cada uno de ellos (esto es, por su orden, 1870-1879, 1880-1889, y así sucesivamente).



Puede argumentarse, además, que esos patrones parecen haber sido acompañados por comportamientos disímiles entre los países bajo consideración. En efecto, mientras que hasta los años veinte la gran mayoría de los settlers estaban ubicados en los tramos de ingreso medio hacia arriba, luego de los cuarenta se abrieron las trayectorias, con la permanencia de algunos de ellos entre los más ricos (EE.UU., Australia, Canadá, Nueva Zelanda) y el rezago de otros (Argentina, Chile, Uruguay y Sudáfrica).

La similitud inicial de comportamientos y la discrepancia posterior alientan a realizar una nueva mirada al desenvolvimiento de estos países y, en particular, a contribuir con la interpretación del desarrollo de la economía uruguaya de largo plazo.

En el Gráfico III.3 se representa la evolución de los niveles de ingreso per cápita de los *settlers* en relación con el de EE.UU.; la economía que, en términos económicos, tecnológicos y políticos se constituyó en el líder del desenvolvimiento mundial desde las primeras décadas del siglo XX. Dada su magnitud económica y su sostenido liderazgo, la inclusión de EE.UU. responde más a la conveniencia de contar con una referencia que a su consideración como caso comparable.



La inspección gráfica permite identificar a los años treinta como un período de cambios en las *performances* relativas y, por tanto, determinante en la convergencia o no de las trayectorias. Hasta entonces, los movimientos estuvieron dominados por una fuerte estabilidad de los seguidores –que si bien no les permitió hacer el *catch-up*, tampoco los alejó dramáticamente (incluso algunos, como Argentina, lograron acercarse)– y una pérdida de terreno de otros –como Australia y Nueva Zelanda– que significó una suerte de convergencia “desde arriba” hacia los niveles de EE.UU. luego de partir de registros superiores a los de ese país.

Sin embargo, luego de los treinta las posiciones relativas se alteraron y diferenciaron. Canadá y Australia mantuvieron su brecha con EE.UU., en tanto que Nueva Zelanda insinuó un comportamiento similar que no se extendió más allá de los setenta cuando comenzó a diverger. En cambio, el alejamiento de Argentina, Chile, Sudáfrica y Uruguay fue sistemático.

Un indicador sencillo de distribución arroja nueva evidencia (ver Gráfico III.4). Tomando a los ocho países de referencia, se observa que la dispersión de ingresos al interior del grupo –medida a través de la desviación estándar– descendió en forma sostenida desde 1870 hasta mediados de los años treinta (el mínimo lo hace en 1934). Esto señalaría que las trayectorias “tendieron a parecerse” o se acercaron durante el período. En cambio, desde entonces el comportamiento del indicador volvió a ser al alza, alcanzando los niveles de principios del período hacia los setenta y superándolos ampliamente a finales del siglo XX.

La caracterización productivo-comercial de estas economías haría suponer que su patrón de especialización y de inserción internacional había sido semejante puesto que compartían condiciones similares en términos de dotación de recursos, factores productivos y tecnología de producción. Sin embargo, un análisis más detenido de su estructura productiva –y de su comportamiento en el tiempo– obliga a relativizar este tipo de afirmaciones.

Como *settlers*, la inserción internacional de estas regiones conformó su identidad y viabilidad económica desde la segunda mitad del siglo XIX. En el Cuadro III.1 se presentan varios indicadores que dimensionan esa relevancia para el período que se está analizando.

Cuadro III.1
EXPORTACIONES DE LAS ECONOMÍAS DE NUEVO ASENTAMIENTO
Valores en porcentaje

	1870-1889		1890-1909		1920-1939	
	Productos primarios como % exportaciones	Exportaciones como % PBI	Productos primarios como % exportaciones	Exportaciones como % PBI	Productos primarios como % exportaciones	Exportaciones como % PBI
Argentina	100	15	99	19	99	14
Australia	97	15	97	20	96	15
Chile	99	22	99	19	100	12
Canadá	95	12	91	15	74	19
EE.UU.	86	6	80	6	57	5
Nueva Zelanda	99	16	96	23	99	25
Uruguay	100	22	100	19	100	18

"Productos primarios" incluye: "animales vivos", "alimentos y bebidas", "materiales y productos simplemente preparados" (según se da cuenta en Clemens & Williamson, 2000:58).
Fuente: Blattman, Hwang & Williamson (2004), Williamson (2004).

Argentina, Australia, Chile, Nueva Zelanda y Uruguay no quiebran, a lo largo de estos setenta años, su perfil netamente primario exportador, en tanto que EE.UU. y Canadá muestran una evolución diferente que refleja modificaciones en la estructura productiva.⁸² Exceptuando a EE.UU., donde primó la estabilidad, la evolución de la incidencia de las exportaciones en la actividad económica tuvo tres patrones diferentes. Australia y Argentina siguieron una trayectoria similar, con un ratio “exportaciones/PBI” máximo en el cambio de siglo y niveles parecidos en las puntas del período. Canadá y Nueva Zelanda sostuvieron el incremento de ese ratio y Uruguay y Chile mostraron el comportamiento opuesto.

Entre 1870 y 1938, todas las economías de nuevo asentamiento mostraron un comportamiento expansivo que fue más expresivo en aquellas que comenzaron más rezagadas. En efecto, en el segundo bloque del Cuadro III.2 se presenta la relación entre el producto bruto per cápita de cada economía con el promedio (simple) de los *settlers* y en el tercer bloque se presentan tasas de variación anual para corroborar esta afirmación. Argentina (+1,7% a.a.), Chile (+1,5% a.a.), Canadá (+1,4% a.a.) y Sudáfrica (+1,4% a.a.) presentaron fuertes aumentos que los acercó al resto del *club* y Australia (+0,6% a.a.), Uruguay (+0,8% a.a.) y Nueva Zelanda (+1,1% a.a.) mostraron la

⁸² “Productos primarios” incluye: “animales vivos”, “alimentos y bebidas”, “materiales y productos simplemente preparados”. Blattman, Hwang & Williamson (2004) cita a Clemens & Williamson (2000) como fuente, aunque la definición parece diferir. Mientras que en el trabajo del 2004 se argumenta que esa categorías de bienes incluiría el mineral de hierro y productos de tabaco manufacturados, el trabajo de 2000 excluye a estos últimos.

situación inversa. Sólo EE.UU. (+1,4% a.a.) no presentó este patrón puesto que creció por encima del promedio del grupo pese a constituir uno de los países líderes hacia 1870.

Cuadro III.2									
PRODUCTO BRUTO PER CAPITA DE LAS ECONOMIAS TEMPLADAS DE NUEVO ASENTAMIENTO									
	Argentina	Australia	Canadá	Chile	Estados Unidos	Nueva Zelanda	Sudáfrica	Uruguay	Promedio
<i>En dólares de 1995</i>									
1870	1.384	3.273	1.695	1.290	2.445	3.100	858	2.225	2.034
1938	4.072	5.886	4.546	3.161	6.126	6.462	2.184	3.723	4.520
<i>Indice, promedio=100</i>									
1870	68	161	83	63	120	152	42	109	100
1938	90	130	101	70	136	143	48	82	100
<i>Variaciones promedio anuales</i>									
1870/1938	1,6	0,9	1,5	1,3	1,4	1,1	1,4	0,8	1,2
1870/1913	2,4	1,1	2,3	2,0	1,8	1,2	1,5	1,0	1,6
1913/1929	0,9	0,1	0,8	0,9	1,7	0,1	1,2	0,9	0,8
1929/1938	-0,8	1,3	-1,2	-1,0	-1,3	2,3	1,2	-0,6	0,0

Fuente: Maddison (2001).

Cuando se toman subperíodos se constata que el comportamiento de esos casi setenta años no fue homogéneo. En general, se aprecia que la mayor expansión correspondió al período anterior a la Primera Guerra Mundial (IGM) (1870-1913) y el más magro crecimiento coincidió con la década previa a la IIGM, la que estuvo signada por los efectos de la Gran Depresión. Este comportamiento no se cumplió en los casos de Australia y Nueva Zelanda, cuyo mejor desempeño parece haber ocurrido, a juzgar por la literatura, ya antes de 1870, y la evolución post crisis de 1929 fue auspiciosa.⁸³

Ciertamente que es tentador asociar esta diferenciación con los aspectos institucionales emergentes de las nuevas condiciones que surgieron del Tratado de Ottawa de 1932. Los países de la *Commonwealth* solicitaron el retorno a las “preferencias imperiales” que estaban vigentes en los dominios británicos con el objetivo de enfrentar la crisis y, en los hechos, ello significó abandonar los principios del libre comercio por los que tanto había bregado el gobierno de Gran Bretaña durante décadas.⁸⁴ La serie de convenios resultante para consolidar la unidad económica del Imperio contribuyó a paliar la depresión para los implicados y comprometió el desenvolvimiento de aquellos países que, como Argentina y Uruguay, tenían al mercado inglés como cliente de cabecera en bienes que competían con la producción de varios de los miembros de la comunidad.

Sin embargo, y sin desestimar su significación, importa “recorrer” los rasgos más estructurales de estos países para identificar a esa circunstancia como un aspecto más de un conjunto amplio de condiciones que mostraba capacidades de desempeño diferenciadoras en el largo plazo.

Como ya fue comentado, para facilitar la presentación se realiza un doble ingreso a la temática según tipo de especialización primaria, considerando los modelos de extracción agropecuaria y de extracción minera. Dos son las razones que justifican esta opción. En primer lugar, si bien algunos de los países verificaron ambos “modelos”, hay consideraciones distintivas que importa señalar. En segundo lugar, en la medida que Uruguay es una de las economías del grupo en la que se verificó solamente la primera de esas modalidades, tiene mayor riqueza analítica hacer la distinción.

⁸³ El comportamiento de Sudáfrica de los años treinta no fue peor al de la primera postguerra, aunque coincide con el primer grupo de países en cuanto a que el período de mayor expansión ocurrió entre 1870 y 1913.

⁸⁴ Los participantes de la Conferencia fueron: Australia, Nueva Zelanda, Terranova, Eire, Canadá, Unión Sudafricana, Rhodesia del Sur, India y Birmania y se celebraron acuerdos entre Gran Bretaña y cada uno de los dominios con gobierno propio (tras su reciente independencia, Irlanda no participó de las negociaciones). Gran Bretaña obtuvo reducciones de tarifas aduaneras con Canadá y Nueva Zelanda, mientras que Australia y Sudáfrica le concedieron privilegios respecto a las mercancías extranjeras. A cambio de ello, el gobierno británico se comprometía a dar continuidad a la política de libre entrada de los productos provenientes de esos países e imponer nuevos derechos sobre algunos productos alimenticios que importaba de otras regiones.

Vinculado a esto último, en la medida que esta investigación tiene uno de sus centros de interés en el caso uruguayo, el análisis sobre el modelo agroexportador es realizado con mayor profundidad, mientras que el de extracción minera se efectúa, sobre todo, para ilustrar relaciones y condiciones.

III. El “modelo” agroexportador.

Los países mejor dotados para la actividad pecuaria (vacunos de carne, ovinos y lechería) y agrícola (fundamentalmente granos) consolidaron durante el último cuarto del siglo XIX una rápida y exitosa inserción en los mercados internacionales. Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, y Uruguay mostraron, desde lo económico, una modalidad de desenvolvimiento semejante. Fueron más o menos coincidentes en la introducción de las nuevas tecnologías del transporte y las comunicaciones, en el ingreso de capitales desde el exterior y la inmigración, en recibir los impactos positivos del movimiento favorable de precios en el escenario internacional y una demanda externa de alimentos y materias primas ávida por parte de los países más industrializados.

Chile y Sudáfrica, dos casos límite de economías *settlers*,⁸⁵ experimentaron un desarrollo agropecuario menor en cuanto a su capacidad de inserción internacional, aunque relevante en términos de los requerimientos internos de alimentos e insumos.⁸⁶ En general, la presentación que se realiza prioriza a las otras cinco naciones (más EE.UU. como referencia de país líder) y sólo se hacen menciones a ellas en forma tangencial.

En ausencia de los indicadores apropiados para aplicar el modelo presentado en el Capítulo I a través de técnicas econométricas –y con el propósito de mejorar la caracterización de un período pautado por un patrón distributivo internacional “igualitario”–, se enfatiza el uso del método comparativo para evaluar los diversos procesos que hacen a las relaciones entre distribución y especialización (siempre bajo el marco conceptual propuesto).

Inicialmente, se evalúa la evolución de la distribución en el largo plazo y, sólo para esta variable, se considera toda la información disponible entre 1870 y 2000 para ganar en perspectiva analítica. En primer lugar, se consideran los precios de los factores productivos como indicador de desigualdad y su trayectoria en el transcurso del largo siglo XX, tomando en cuenta el comportamiento del ingreso per cápita, de los salarios y de las rentas de la tierra en términos reales. Una de las principales virtudes del uso de este tipo de variables es que permiten realizar consideraciones relativas al siglo XIX, mientras que los índices de desigualdad más usuales –como los de Gini– sólo están disponibles para períodos avanzados del siglo XX. Igualmente, se presenta la información sobre estos últimos para complementar el análisis.

Luego se indaga sobre los procesos ligados con la innovación y la tecnología entre la segunda mitad del siglo XIX y la IIGM, esencialmente las consecuencias derivadas de las mejoras en los transportes (ferrocarriles y refrigeración) y la producción de cereales. Asimismo, se estudian aspectos vinculados con la acumulación de factores productivos, fundamentalmente lo que hace a formación de capital físico y mano de obra (y su relación con los flujos migratorios), así como la educación en cuanto contribución a la formación de capital humano.

La Sección se cierra con consideraciones relativas al patrón tecnológico imperante en los *settlers*, su estructura productiva –sobre todo manufacturera– y comercial y la caracterización del cambio estructural en cuanto a su incidencia en el crecimiento económico.

III.1. Evolución de la desigualdad de ingresos.

III.1.1. La trayectoria de los precios de los factores como indicador de desigualdad.

Esta Sección está dedicada a caracterizar la distribución del ingreso al interior de cada economía de nuevo asentamiento a través de la evolución comparada de algunos de los componentes que integran el flujo de ingresos. Si bien las retribuciones que circulan por la economía son de variado carácter, se trabaja con salarios y rentas de la tierra, variables sobre las cuales es posible obtener información y hay antecedentes analíticos de relevancia. La comparación de las trayectorias

⁸⁵ Denoon (1982):60.

⁸⁶ Chile y Sudáfrica constituyen sociedades “nuevas” que se expandieron incorporando a las poblaciones autóctonas (por lo menos en forma parcial). Eso las diferencia de modo no despreciable de los otros *settlers*.

seguidas por el producto bruto per cápita, las rentas y los salarios permite aproximarse a la distribución funcional del ingreso, en la medida que se conceptualiza a sus perceptores por la vinculación factorial con la actividad económica. Si bien este tipo de indicadores no puede captar la desigualdad del ingreso en sí misma –puesto que no releva la cantidad de personas que percibe cada tipo de retribución–, permite realizar consideraciones sobre la dinámica de la distribución.

A partir de los años noventa ha crecido con vigor este abordaje del problema que, partiendo de tópicos referidos a la convergencia internacional de precios de factores productivos,⁸⁷ ha permitido avanzar hacia conceptos ligados con la equidad/inequidad de las economías.⁸⁸

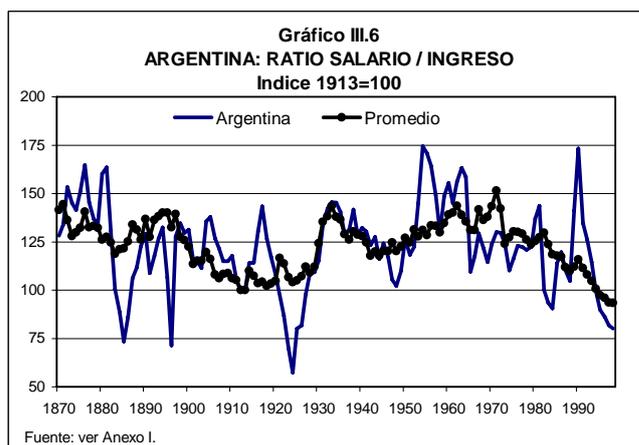
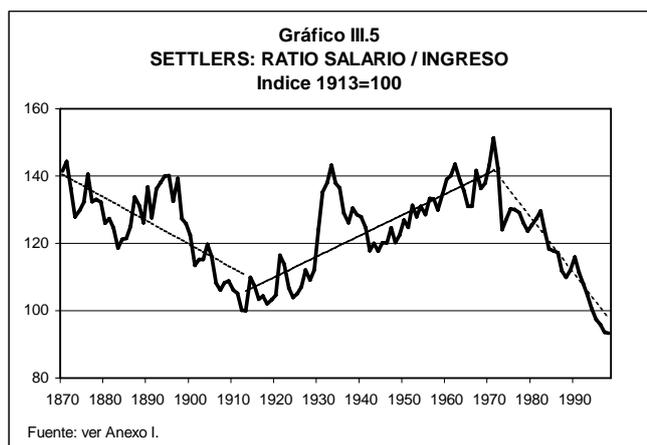
- **Salarios e ingresos.**

En primer lugar, se trabaja con el ratio “salario/ingreso” para el período 1870-2000.⁸⁹ Una evolución creciente de este indicador representa que, en el transcurso del tiempo, los asalariados estarían ganando participación en la captación de ingresos en comparación con el promedio de los agentes de la economía. Lo contrario sucede con una trayectoria decreciente del indicador. Importa llamar la atención que no corresponde realizar comparaciones entre países ya que se trata de índices y, por tanto, se pierden las nociones de niveles a favor de captar evoluciones.

En el Gráfico III.5 se presenta la evolución de este indicador para el promedio simple de los *settlers* para los cuales se tiene información: Argentina, Australia, Canadá, Chile, Nueva Zelanda, EE.UU. y Uruguay. La aproximación gráfica permite identificar distintas trayectorias del indicador que, estilizadamente, permitiría reconocer por lo menos tres regímenes diferenciados.

El primero se extendería desde 1870 hasta mediados de los años diez, período en el cual los salarios habrían perdido participación en el ingreso y se habría profundizado la inequidad. Luego de un lapso de irregularidad en los años veinte, el indicador aumenta sostenidamente hasta finales de los sesenta, para comenzar, desde entonces, una nueva trayectoria descendente.

Los dos primeros períodos presentan movimientos al alza abruptos hacia finales de los años ochenta del siglo XIX y los primeros treinta del siglo XX. Ambos lapsos se caracterizan por corresponder a dos severas crisis internacionales que, en un principio, parecen haber afectado comparativamente más al ingreso que a los salarios (los efectos habrían sido más notorios para los componentes distintos a las retribuciones salariales). En los Gráficos III.6 a III.12 se presenta este indicador junto al de cada uno de los *settlers* para representar comportamientos particulares.



La evolución de Argentina estuvo pautaada por la irregularidad, con cambios amplios en torno a la evolución de la media.⁹⁰ Ello indicaría que si bien puede constatare un comportamiento “tipo *settler*” en el largo plazo, las fuertes modificaciones en plazos cortos la distanciarían de ese patrón.

⁸⁷ O’Rourke, Taylor & Williamson (1996); O’Rourke & Williamson (1994); O’Rourke & Williamson (1999); Williamson (1996 y 2000).

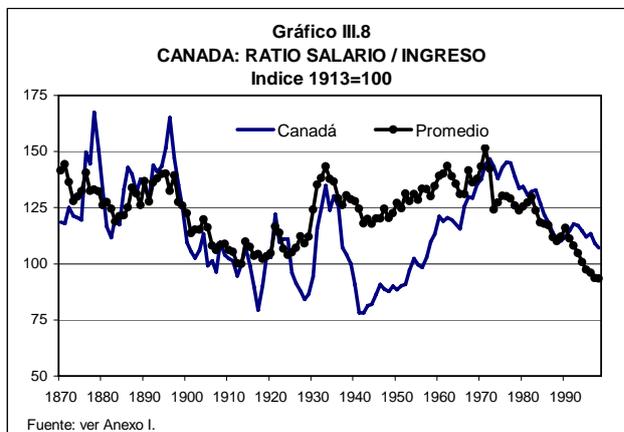
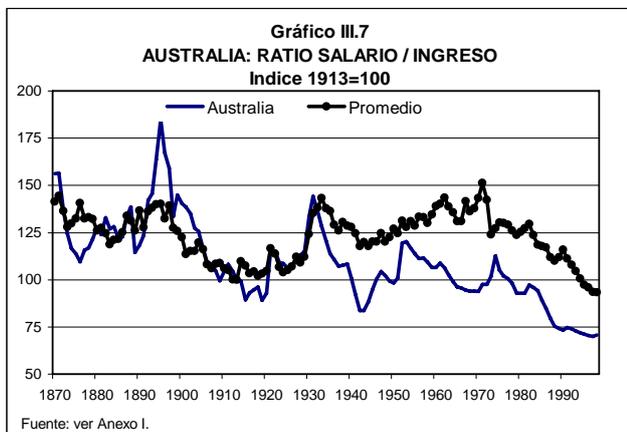
⁸⁸ Williamson (1999); Bértola y Porcile (2002); Greasley & Oxley (2001).

⁸⁹ Se trata del salario por hora y del ingreso per cápita, ambos medidos en términos de poder de compra. Ver Anexo I para consultar fuentes y el modo de construcción de los indicadores.

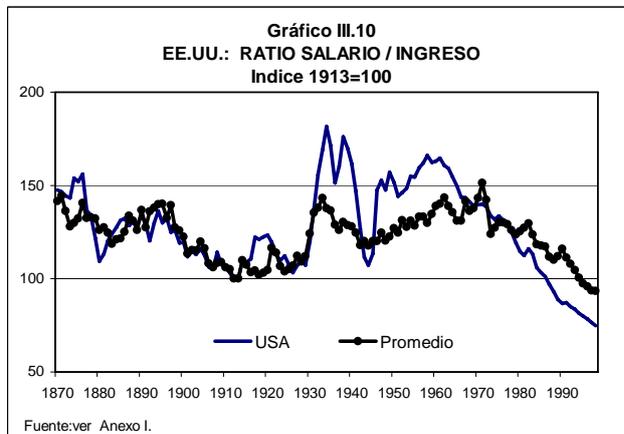
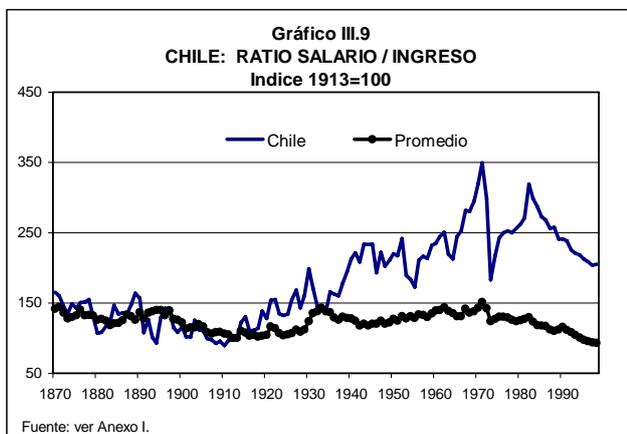
⁹⁰ La media del indicador promedio es 123 y para Argentina 122; pero las desviaciones son de 13,4 y 23.

En el caso de Australia, el comportamiento siguió la pauta de las economías templadas de nuevo asentamiento hasta los años treinta y, desde entonces, el movimiento fue parecido aunque por debajo de la media de los *settlers*. Importa destacar que esto no significa una distribución más regresiva que sus pares sino sólo un movimiento más rápido hacia el deterioro hasta la IIGM que no logró recomponerse completamente luego.

El comportamiento de Canadá resultó similar, aunque su divergencia con los *settlers* fue parcial, ya que la discrepancia de su evolución desde los treinta desapareció a partir de los setenta.



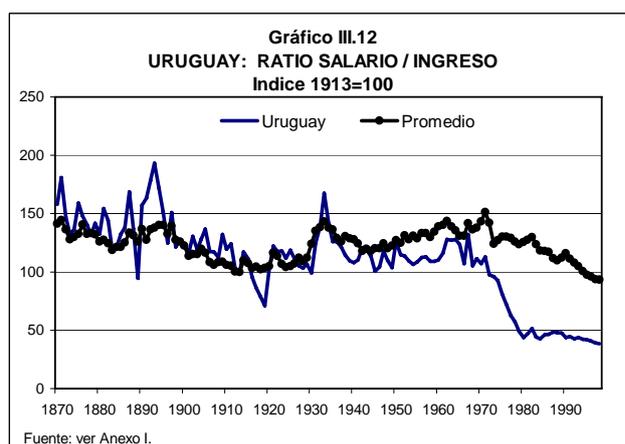
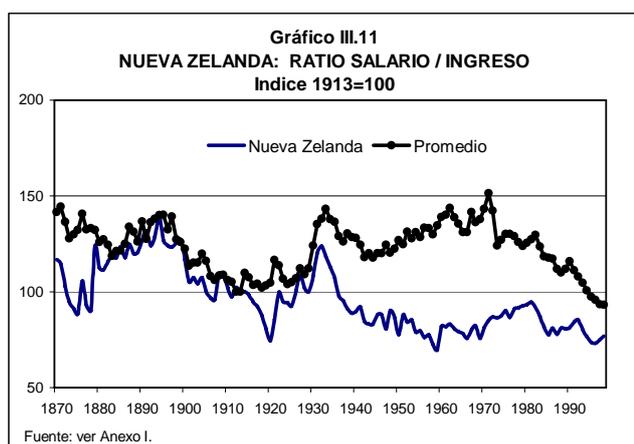
Chile reporta una trayectoria completamente diferente a la comentada en los dos casos anteriores, puesto que la evolución posterior a los años veinte muestra un movimiento del indicador por encima del promedio de los *settlers*. Otra vez importa señalar que no pueden realizarse comentarios respecto a niveles de distribución comparados sino, solamente, a movimientos. Como se verá más adelante, Chile habría partido de niveles de desigualdad muy elevados en el siglo XIX y la evolución que se aprecia con este indicador pauta una creciente progresividad (que aún lo mantendría lejos de sus pares durante el siglo XX).



Al igual que Australia y Canadá, EE.UU. mostró un comportamiento típicamente *settler* hasta los treinta, para adquirir una mayor dinámica desde entonces hasta finales de los sesenta, período caracterizado por un modelo de desarrollo en el cual distribución y producción constituían procesos necesariamente articulados (el “estilo fordista”). Este comportamiento sólo fue interrumpido en los años de la IIGM. En cambio, desde los setenta se asiste a un deterioro de la distribución a mayor ritmo que el promedio de estas economías.

Nueva Zelanda replicó el comportamiento de los *settlers* desde los años ochenta del siglo XIX hasta los treinta (solamente se alejó algo en los diez) para divergir persistentemente desde entonces y mostrar una evolución comparada de los salarios menos dinámica que sus pares.

Finalmente, Uruguay exhibió una trayectoria propia de las economías templadas de nuevo asentamiento en forma persistente hasta los años treinta, perdió algo de terreno desde entonces y se alejó decididamente del promedio a partir de los setenta.



La evidencia para el conjunto de los países sugiere que habría un quiebre luego de los años treinta en el patrón de desigualdad puesto que el indicador promedio se transforma, desde entonces, en menos representativo de la realidad distributiva de lo que lo había sido en el medio siglo anterior (ya se demostró que en términos de desempeño se había dado un fenómeno semejante).

Con algunas diferencias, la media del grupo “representaba” las evoluciones de estos países desde 1870 hasta los años veinte. En cambio, luego de los treinta las distintas trayectorias obligan a especificar comportamientos. Argentina no se “despega” del promedio en todo el período y Uruguay recién lo hace en los setenta. Australia y Nueva Zelanda toman una evolución por debajo del promedio, Chile por encima y EE.UU. y Canadá alternan comportamientos.

Dado que el indicador utilizado procura aproximar la distribución funcional del ingreso, podría hipotetizarse que esas discrepancias estarían asociadas con diferentes modalidades de relación de los diversos actores con los factores productivos. Esto es, antes de los años treinta, la realidad de los asalariados en cuanto captación del ingreso generado presentaba movimientos similares en cada una de las economías (“perdían” y “ganaban” en forma más o menos semejante), pero desde entonces las diferencias se hicieron notorias. Simplificando al extremo esa reflexión, podría decirse que si se admite que antes había un patrón único “tipo *settler*”, éste dejó de serlo. La forma en la cual las distintas economías procesan su cambio estructural desde el modelo agroexportador hacia otro de mayor intensidad manufacturera se presenta como hipótesis atractiva.

Además, y combinando estos resultados con la evidencia del Capítulo II, Sección I, importa destacar que ese comportamiento similar recoge el deterioro de la distribución al interior de los *settlers*, conjuntamente con un patrón distributivo internacional de mayor igualdad. Por lo tanto, estos países conformaban un “mundo” que se acercaba en términos de ingresos sin que ello significara un reparto más equitativo dentro de fronteras.

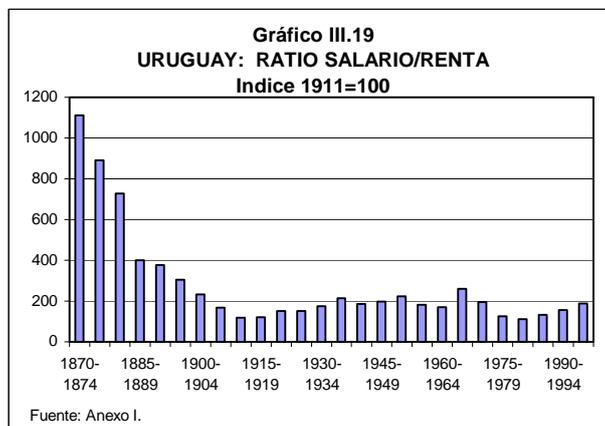
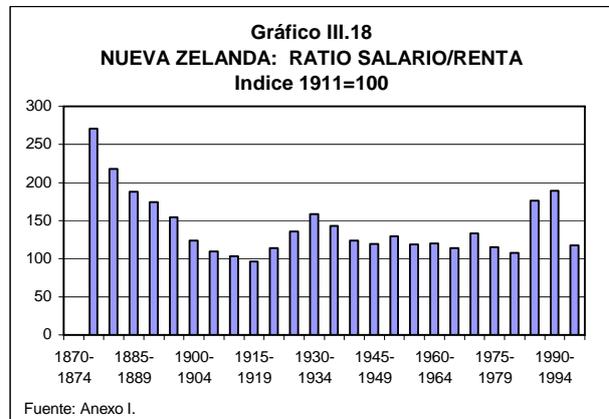
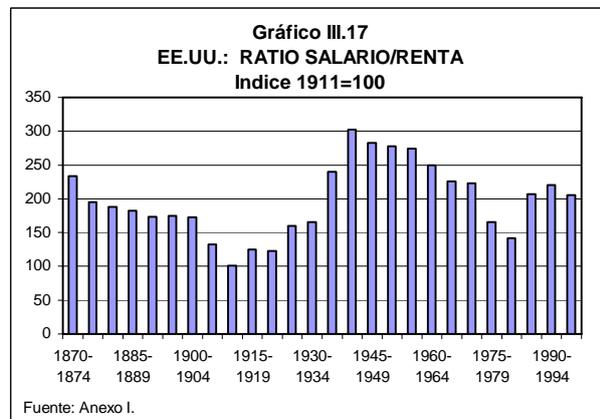
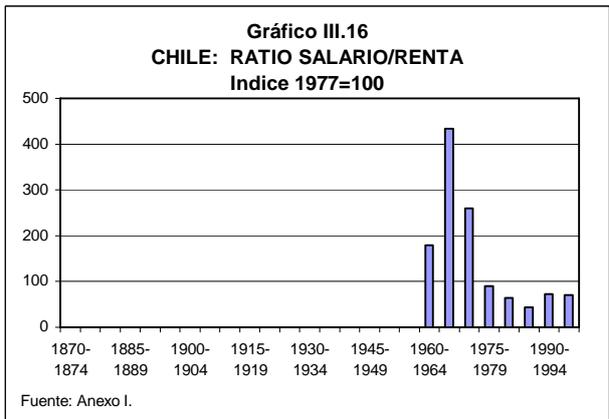
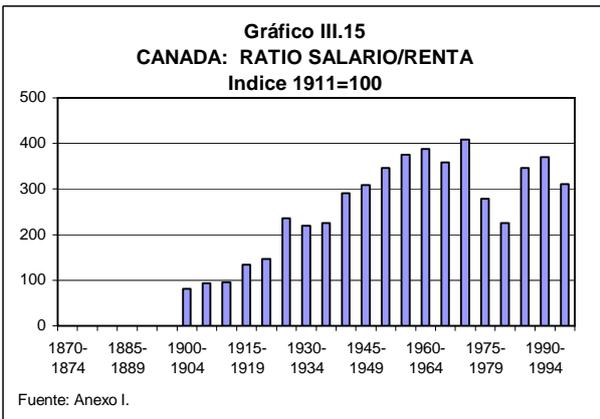
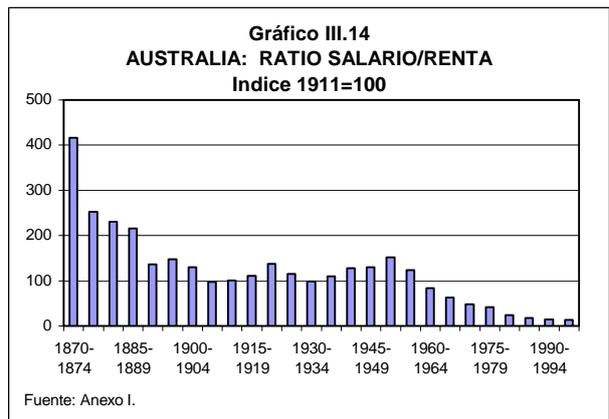
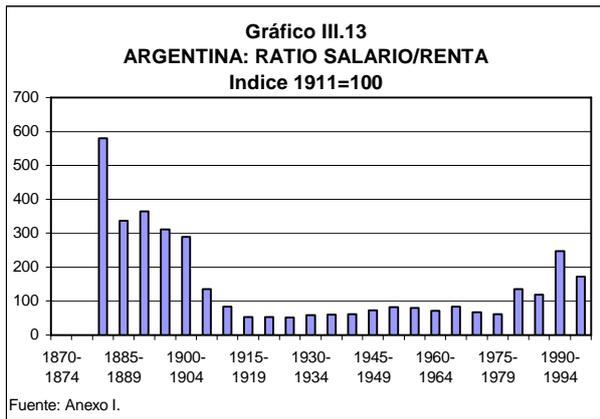
- **Salarios y rentas de la tierra.**

Trabajar con un segundo indicador de desigualdad funcional del ingreso –el ratio “salario/renta de la tierra”– procura seguir avanzando en algunas respuestas. El alcance y cobertura de este indicador es menor al anterior puesto que la disponibilidad de información sobre rentas de la tierra es parcial y sujeta a variaciones entre fuentes. De todos modos, su representatividad sobre la evolución de la desigualdad es superior al anterior indicador pues recoge la especificidad de estas economías en cuanto tenencia de factores productivos.

En la medida que los factores productivos tierra y trabajo representan buena parte de la generación de riqueza de los *settlers* (y muy especialmente entre las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX), las trayectorias de ambos tipos de ingreso es analíticamente muy relevante. Vinculado a ello y a que la cantidad de propietarios de cada factor es muy diferente –los propietarios de la tierra son muy inferiores en número a los asalariados–, una trayectoria descendente del indicador refleja, en forma casi inequívoca, el deterioro en la distribución.

En esta presentación se parte de la información recopilada por Williamson (2000) para el período 1870-1940 (datos quinquenales) para Argentina, Australia, Canadá, EE.UU. y Uruguay, y se la

extiende hasta finales del siglo XX a partir de los datos recabados en la investigación. Para Chile y Nueva Zelanda la construcción es propia para todo el período (ver Gráficos III.13 a III.19).⁹¹



⁹¹ Ver Anexo I para consultar fuentes y el modo de construcción de los indicadores.

La convergencia en los precios relativos de los factores productivos reportado por Williamson (2000:1-3) recoge, según el autor, la acción combinada de un conjunto de aspectos que hacen a la primera globalización. Identifica dos regímenes; un proceso de convergencia rápido hasta la IGM seguido por otro en el período entre guerras de marcado enlentecimiento o reversión de la anterior trayectoria. Estos regímenes reflejarían diferentes actitudes o posturas frente a la globalización. Antes de la IGM el intercambio comercial entre países era relativamente libre, los capitales fluían en abundancia y la migración en masa era aceptada (o incluso alentada).

En cambio, estas características se alteraron luego del conflicto. La política comercial se tornó autárquica, se restringieron los flujos migratorios y el mercado internacional de capitales se desintegró como respuesta a la creciente intervención estatal y la Gran Depresión de los treinta. Se trata de un argumento en línea con el modelo de comercio internacional de Heckscher-Ohlin.

Se observa un deterioro relativo en términos de distribución del ingreso de los asalariados frente a los rentistas hasta los años de la IGM y la reversión del proceso desde entonces hasta mediados de siglo (dependiendo de los países). Este proceso se extendería hasta los cincuenta en los casos de Argentina, Australia y Uruguay, hasta los cuarenta para EE.UU. y no más allá de los treinta para Nueva Zelanda. Posteriormente, la tendencia que predomina es de carácter decreciente hasta la segunda mitad de los setenta y primeros ochenta, cuando el indicador vuelve a recuperarse hasta casi finales de siglo (la excepción la constituye Australia donde cae sostenidamente). El último quinquenio reporta una nueva caída para Argentina, Canadá, EE.UU. y Nueva Zelanda.

La información para Chile es parcial (en este caso se toma como base 1977). Asumiendo que el pico de la segunda mitad de los sesenta correspondiera a la misma recuperación que mostraran sus pares luego de los veinte, el deterioro ulterior se habría extendido, como antes, hasta los ochenta. En cambio, Canadá presenta un patrón distributivo completamente diferente al del resto de los *settler* desde principios de siglo hasta los sesenta, período en el cual la distribución resulta crecientemente progresiva. Recién desde entonces, y en forma similar a las otras economías, experimenta un deterioro de la distribución en contra de los asalariados que se extiende hasta los ochenta, para recuperarse posteriormente (y volver a caer en el último quinquenio).

Importa señalar que la pertinencia del indicador es decreciente con el tiempo pues la propiedad de la tierra deja su lugar a otras formas de mantenimiento de activos y, por tanto, de generación de ingresos. El punto es relevante puesto que la recuperación del indicador de finales de siglo no tiene por qué estar reflejando, necesariamente, mejoras en la distribución en la medida que son otras las condiciones en las cuales interactúan los flujos de ingresos (no sólo la mayor importancia de los rendimientos del capital sino, especialmente en el paradigma tecnoeconómico postfordista, los propios diferenciales dentro de los asalariados).

De la inspección visual de los gráficos anteriores se observa que las economías en las cuales cayó más rápido el ratio salario-renta hasta las primeras décadas del siglo XX (esto es, donde la distribución evolucionó en forma más regresiva) fueron las que evidenciaron un menor desempeño en el largo plazo y tendieron a ubicarse en la parte inferior de la distribución internacional de ingresos comentada en el Capítulo II, Sección I.

En efecto, Argentina pasó de índices próximos a 600 en los primeros años ochenta del siglo XIX a otros de 50 en los años veinte del siglo XX. Uruguay hizo un traslado similar, desde niveles de 1.100 a otros de 150. En cambio, y siempre para el mismo período, Australia pasó de 400 a niveles algo por debajo de 120, Canadá observó una evolución ascendente del indicador, EE.UU. pasó de 230 a 120 y Nueva Zelanda de 270 a 130.

El diferencial en la dinámica de cambio, ¿es indicador de algún proceso particular? ¿Qué consideraciones permite realizar esta evidencia?

De forma solamente indicativa puede hacerse un ejercicio de regresión para testear la factibilidad de utilizar –con carácter interpretativo– el modelo presentado en el Capítulo I con las nuevas constataciones que surgen del presente apartado. En el Capítulo II se había encontrado evidencia de una relación significativa y positiva entre especialización comercial y productiva de bajo valor agregado y una distribución regresiva del ingreso para el período 1940-2000.

Una forma de extender ese análisis hacia el siglo XIX es probar qué tipo de relaciones pueden encontrarse entre el cambio en el ratio salario-renta y la participación, por un lado, de los bienes primarios en el total de las exportaciones y, por otro, de la producción agropecuaria en el total del valor agregado. Esto se hace quinquenio a quinquenio desde la IIGM en adelante y los modelos que se plantean son los siguientes:

$$XP_{it} = \beta_0 + \beta_1 [WR_{it} - WR_{i0}] + u_{it}$$

$$EPA_{it} = \beta_0 + \beta_1 [WR_{it} - WR_{i0}] + u_{it}$$

Donde:

XP_{it} : participación de las exportaciones de origen primario del país i en el período t sobre el total de exportaciones de ese año; con $t=1940, 1945, \dots, 1995$.

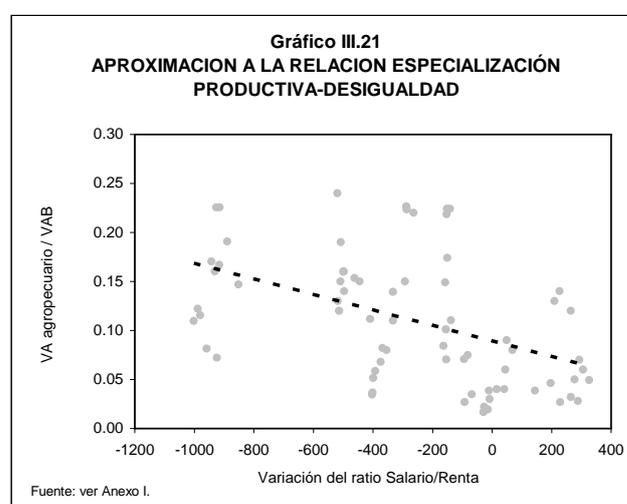
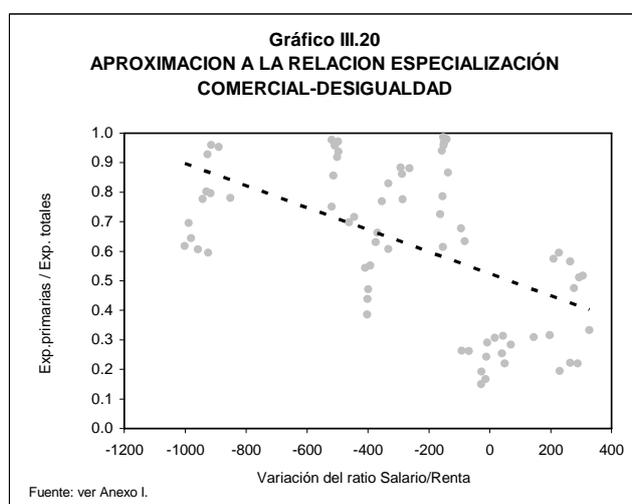
EPA_{it} : participación del valor agregado agropecuario del país i en el período t sobre el total de valor agregado generado por la economía (el PBI) de ese año; con $t=1940, 1945, \dots, 1995$.

WR_{it} : ratio salario-renta del país i en el período t , con $t=1940, 1945, \dots, 1995$.

WR_{i0} : ratio salario-renta inicial del país i ; con 0 correspondiente al dato disponible más antiguo del ratio.

Cuando $WR_{it} - WR_{i0}$ da un número mayor que 0 significa que hubo un aumento del ratio y, por lo tanto, se aproximaría a una evolución progresiva del ingreso (“a favor” de los asalariados). Lo contrario cuando el resultado es menor a 0.

Si bien la relación que se obtiene de la regresión es poco significativa estadísticamente, evidencia un comportamiento ya comentado. En los Gráficos III.20 y III.21 se aprecia una relación negativa entre ambas variables; esto es, a mayor participación de productos de origen primario en el total de exportaciones y de bienes agropecuarios en la producción interna (luego de 1940), menor resultó el aumento (o mayor la caída) del ratio, lo que señalaría el deterioro de la distribución respecto al pasado.



Dicho de otro modo, aquellas economías que mostraron un patrón distributivo menos regresivo en el largo plazo habrían logrado avanzar sobre ventas al exterior y producción interna con mayor contenido de conocimiento. Estas consideraciones están lejos de ser concluyentes pero contribuyen con la explicación y alientan la búsqueda de nueva evidencia.

III.1.2. Indicadores de distribución en los settlers: evolución de largo plazo.

En esta Sección se realizan consideraciones referentes a la evolución de la distribución en el largo plazo en las economías templadas de nuevo asentamiento, tomando en cuenta los análisis realizados desde una perspectiva histórica con indicadores de desigualdad más precisos que los comentados en el apartado anterior. Antes que un trabajo exhaustivo, la intención de las líneas que siguen es ilustrar esos resultados para captar las principales tendencias.

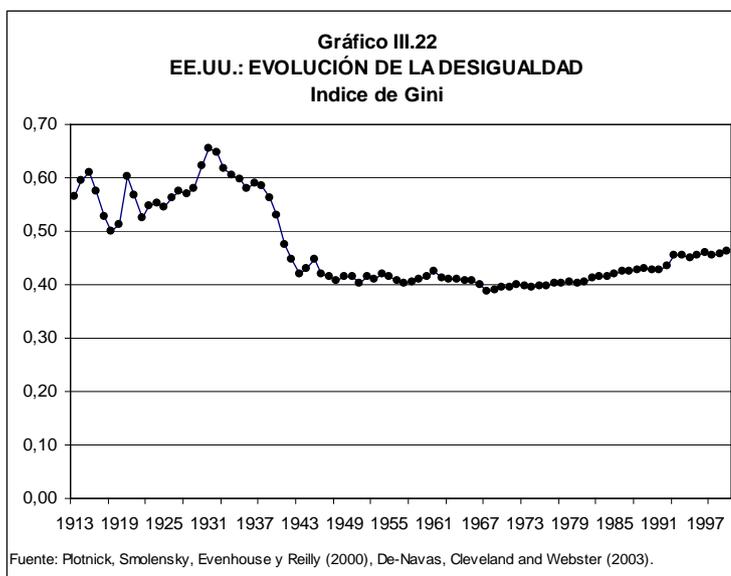
Si bien la evidencia y los estudios no son abundantes (y poco se ha hecho relativo al siglo XIX), la temática ha sido abordada de diversas maneras y aplicando diferentes metodologías o técnicas.

En particular, se ha extendido la utilización de los registros tributarios, lo que permite elaborar series de retribuciones captadas por los rangos más altos de ingreso como forma de aproximar la evolución de la desigualdad (una trayectoria descendente de la proporción del ingreso percibida por los ricos es indicador de una distribución crecientemente progresiva).

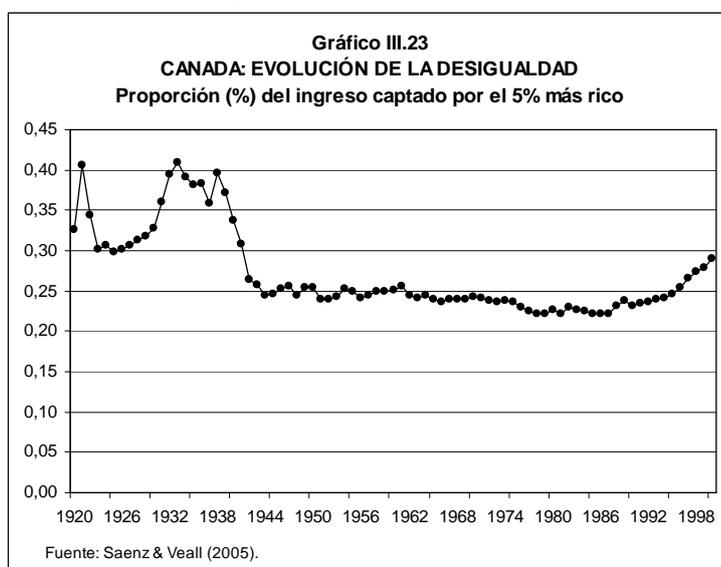
Asimismo, se han utilizado estimaciones de presupuestos familiares en distintos puntos del tiempo como forma de referenciar la distribución del ingreso (y el bienestar) y, desde ya, se han realizado estimaciones de indicadores de desigualdad como el índice de Gini.⁹²

- **Estados Unidos.**

La desigualdad en EE.UU. fue alta y creciente hacia finales del siglo XIX y durante las primeras tres décadas del siglo XX (Kuznets, 1955; Williamson y Lindert, 1980) y alcanzó un pico en el peor momento de la Depresión (1931). En el transcurso de la crisis se procesó una caída gradual que se intensificó hasta la IIGM. Luego del conflicto, la desigualdad mantuvo su tendencia descendente pero a un ritmo mucho más lento hasta, aproximadamente, 1967. Durante los setenta comenzó a revertirse el proceso de las décadas anteriores y ello se acentuó en los ochenta y noventa hasta alcanzar niveles de desigualdad similares a los de finales de los treinta.



El Gráfico III.22 ilustra esta evolución combinando cálculos de índices de Gini efectivos (desde 1947 hasta finales de siglo) con estimaciones del mismo (para 1913-1946) (Plotnick, Smolensky, Evenhouse y Reilly, 2000).⁹³



- **Canadá.**

Desde una visión de largo plazo, el análisis de la desigualdad en el transcurso del siglo XX en Canadá se ha concentrado en la evolución de la participación de los ingresos más altos en el ingreso total y se ha constatado un comportamiento paralelo al de EE.UU. (Saez, 2005; Saez and Veall, 2005).

En efecto, entre 1920 y 2000, este indicador muestra un patrón descendente con una caída marcada durante la IIGM, seguida de un moderado declive hasta los setenta. Desde entonces, esta tendencia comenzó a revertirse y el aumento ha sido muy significativo desde

los ochenta, incluyendo cambios importantes en la composición de los percentiles más altos. Al igual que en EE.UU., este comportamiento derivó del fuerte crecimiento de ciertos tramos salariales

⁹² Las consideraciones relativas a Chile y Sudáfrica son realizadas en la Sección IV de este Capítulo.

⁹³ Para el período previo a 1947, los autores proyectan "hacia atrás" las relaciones de los índices de Gini con la tasa de desempleo y la participación en el ingreso del 5% más rico de la población.

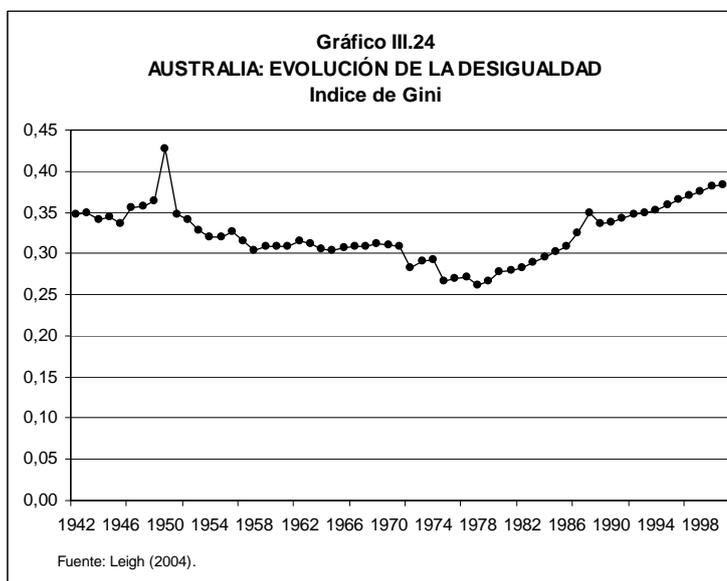
en los segmentos de mayores ingresos en lugar de los retornos del capital (que eran los dominantes en la primera mitad del siglo). El Gráfico III.23 presenta la evolución de la participación en el ingreso del tramo 5% más rico para ilustrar estos comentarios.

Los trabajos que recogen diversos estudios sobre la desigualdad luego de la IIGM muestran una trayectoria de pocos cambios hasta los ochenta (Blackburn & Bloom, 1993) y una tendencia ascendente desde entonces hasta finales de siglo, en un patrón consistente con el que muestra el comportamiento de los ingresos más altos.

- **Australia.**

El patrón de movimiento de la distribución del ingreso en Australia durante el siglo XX es, en líneas generales, similar al comentado para EE.UU. (Sounders, 1998). Hay un declive sustancial de la desigualdad desde las primeras décadas del siglo XX,⁹⁴ aunque el proceso más intenso ocurrió entre los treinta y los primeros años de los setenta⁹⁵ (Jones, 1975; McLean & Richardson, 1986). Desde los ochenta, el proceso se revierte y la desigualdad vuelve a aumentar.

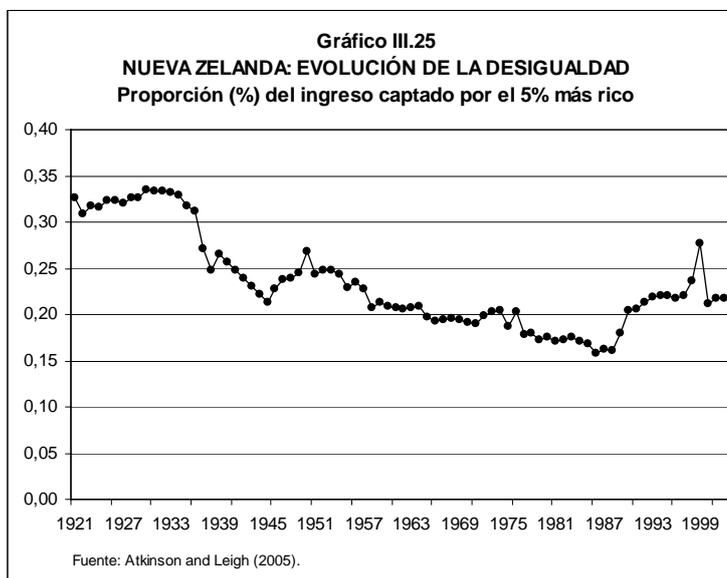
A partir de estadísticas impositivas se ha derivado la evolución de la inequidad desde la IIGM (Leigh, 2004) y ello ha permitido complementar las consideraciones anteriores, las que estaban basadas en el análisis de la desigualdad para años específicos e información fragmentaria. El Gráfico III.24 muestra el comportamiento del Índice de Gini entre los primeros años cuarenta y finales de siglo.⁹⁶



- **Nueva Zelanda.**

Las miradas de largo plazo de la desigualdad en Nueva Zelanda cuentan una historia similar a la de Australia.

El estudio de la participación de los ingresos más altos en el total del ingreso (Atkinson & Leigh, 2005) entre 1921 y 2002 muestra un descenso durante los treinta y la IIGM; un alza luego del conflicto y una nueva caída desde los cincuenta hasta mediados de los ochenta. Desde entonces, la trayectoria fue ascendente dando evidencia del deterioro en la distribución (ver Gráfico III.25).



Este comportamiento es consistente con el observado en otros estudios que abordan la desigualdad en la postguerra. Entre finales de los cuarenta y mediados de los setenta la dispersión de los ingresos fue descendente en forma moderada

⁹⁴ De todos modos, los datos para 1914-15 y 1932-33 muestran, en el trabajo de ese autor, un incremento de la desigualdad asociado a la Gran Depresión.

⁹⁵ Este comportamiento es “dominado” por lo que sucede con la distribución entre hombres, en tanto que entre las mujeres no se aprecia una tendencia definida.

⁹⁶ La evolución de la desigualdad durante el siglo XIX ha sido evaluada de acuerdo a los precios relativos de los factores y la evidencia de creciente inequidad hasta la IIGM está en línea con la encontrada en Williamson (2000). Ver Thomas (1991) y Shanahan & Wilson (2006).

(Easton, 1983), luego la desigualdad aumentó lentamente hasta los primeros años ochenta, con una corta reversión hacia el final del período, para volver a expandirse hasta los noventa (Martin, 1997; O’Dea, 2000).⁹⁷

En cuanto a la distribución de la riqueza, se identificó un trabajo de 1987 que, en perspectiva histórica, aborda el tema para el período 1870-1939.⁹⁸ Se establece que se trataba de una economía algo más igualitaria que la australiana, con reducidos cambios en el período y donde la tendencia más evidente fue la reducción de la posición relativa de los muy ricos. La riqueza estaba concentrada entre los propietarios rurales ovejeros, comerciantes y profesionales, con un creciente papel de los industriales. De todos modos, un rasgo característico fue el de la fuerte movilidad social que alteraba la composición de las diversas clases. .

- **Argentina.**

No están disponibles cómputos directos de desigualdad de ingresos para Argentina desde una perspectiva de largo plazo, lo que obliga a recurrir a indicadores indirectos (como se hizo en el apartado III.1.1). Con un indicador de ese tipo, Llach y Gerchunoff (2004) encuentran que la desigualdad habría sido creciente hasta las primeras décadas del siglo XX y se habría reducido desde los años veinte para hacer un mínimo en los cincuenta. Desde entonces, había aumentado sostenidamente hasta los setenta para ubicarse en un nivel estable y similar a los años ochenta del siglo XIX hasta finales de siglo.⁹⁹

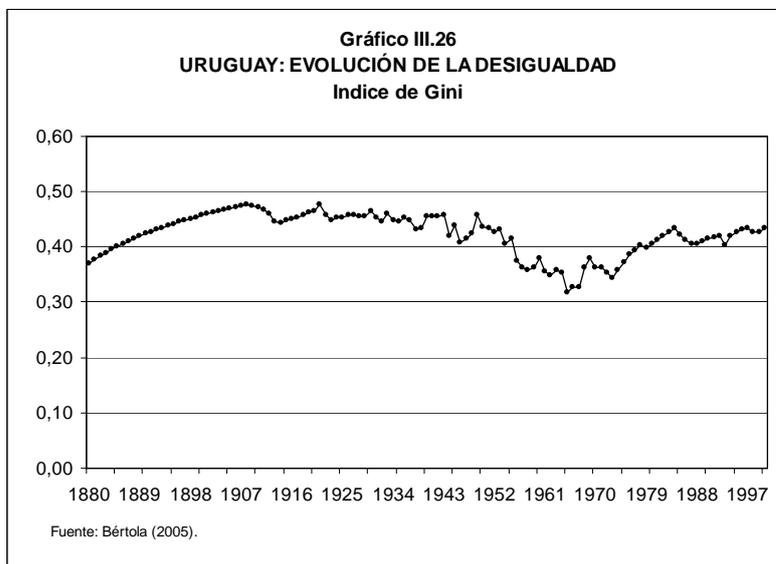
Los estudios sobre desigualdad de la postguerra, antes que mostrar esa estabilidad, señalan una trayectoria de deterioro sostenido de la equidad con moderadas reversiones durante cortos períodos. A finales de los años cuarenta Argentina evidenció un intenso mejoramiento distributivo (los salarios aumentaron su participación en el ingreso en 8 puntos), situación que se mantuvo hasta mediados de los cincuenta (Altimir y Beccaria, 1999). Desde entonces y hasta comienzos de los sesenta la desigualdad aumentó y se mantuvo relativamente estable hasta principios de los setenta. El comportamiento de las décadas subsiguientes fue de aumento continuo, con una leve mejora en los primeros noventa que no quebró la tendencia anterior.

- **Uruguay.**

En el caso de Uruguay se van a realizar consideraciones específicas en el Capítulo IV y lo que aquí se presenta es a los efectos de mostrar grandes tendencias.

Bértola (2005) presenta el comportamiento de un Índice de Gini de largo plazo (1880-2000) que, según advierte, representa trayectorias antes que niveles, puesto que se trata de un “empalme” ficticio que hace un continuo de indicadores contruidos con metodologías muy diferentes y coberturas dispares. La

evolución del indicador a partir de 1967 hasta finales de siglo corresponde a la metodología moderna de construcción del índice de Gini, elaborado a partir de encuestas de hogares y una representatividad apropiada para el país urbano. Entre 1908 y 1966, se trata de un esfuerzo de



⁹⁷ Para el siglo XIX, los estudios se han concentrado en la evolución de los precios de los factores y han mostrado, como en otros *settlers*, incrementos de la desigualdad entre 1870 y la IGM (ver Greasley & Oxley, 2005).

⁹⁸ Se trata de “*Wealth and Income in New Zealand c. 1870 to c.1939*” de Margaret Galt, aunque no logró consultarse el trabajo original y sólo se localizaron los comentarios del Prof. Gary Hawke, quien dirigió el trabajo de Tesis. La fuente estadística fueron certificados de defunción y documentos de herencias.

⁹⁹ Los autores trabajan con un ratio del tipo “salario/ingreso”.

estimación realizado a partir de fuentes dispersas, de base sectorial –agropecuaria, industria manufacturera y sector público– y que no contempla totalmente a la población. Por último, para 1870-1907 constituye una transformación logarítmica del ratio “renta de la tierra/salario” como aproximación a relaciones de desigualdad.

Se identifican tres grandes fases en la evolución de la desigualdad del ingreso en el Uruguay del “largo siglo XX” (Gráfico III.26). La primera es la del deterioro en la distribución que acompaña a la primera globalización y que hallaría un máximo en el transcurso de las dos primeras décadas del siglo. La segunda se experimenta entre los años diez hasta la década de 1960, pautando un período de mejora en la distribución caracterizada por un moderado proceso hasta la IIGM y otro más marcado en la postguerra. La tercera fase se constata desde entonces hasta finales de siglo, dominada por el aumento de la desigualdad.

III.1.3. Algunos hechos estilizados a modo de síntesis.

Aún bajo el riesgo de simplificar en exceso la presentación, y siempre desde una perspectiva de largo plazo, la dinámica de la distribución del ingreso en las economías *settlers* pautó un comportamiento en tres fases desde 1870 hasta finales del siglo XX. Una primera de deterioro de la distribución, una segunda de mejora en el patrón distributivo y una etapa final de nuevo empeoramiento de la desigualdad. Sin embargo, la periodización no es siempre la misma.

Desde las últimas décadas del siglo XIX hasta algún momento de los años diez (precisamente cuando la desigualdad internacional se reducía), se constata una evolución regresiva de la distribución que, bajo una lógica tipo Heckscher-Ohlin, habría alcanzado al conjunto de los *settlers*.

Este comportamiento se altera luego de los años treinta, ingresando en una etapa de evolución progresiva del ingreso probablemente asociada con las modificaciones experimentadas por la modalidad de desarrollo y una estructura productiva de mayor intensidad manufacturera. Sin embargo, la extensión temporal de esta mejora no fue homogénea, siendo significativamente mayor para las economías más dinámicas –Australia, Canadá, EE.UU. y Nueva Zelanda–, para las cuales se extendió hasta finales de los setenta y comienzos de los ochenta y se revirtió posteriormente.

En cambio, otra fue la evolución para el resto de los *settlers* –Argentina y Uruguay (y también Chile, como se verá posteriormente)– para los cuales el proceso de mejora no se extendió más allá de los primeros sesenta para comenzar una sostenida tendencia de deterioro hasta finales de siglo (sólo con algunas insinuaciones de estabilidad por cortos períodos).

III.2. Innovación y tecnología.

Las innovaciones tecnológicas –fundamentalmente provenientes de Gran Bretaña, EE.UU., Alemania y Francia– transcurrieron durante el período 1870-1940 bajo la forma de verdaderas revoluciones. La Primera Revolución Industrial –que introdujo la máquina a vapor, difundió el uso del hierro y del carbón y se asoció con los textiles– se articuló con la Segunda, expresada a través del desarrollo del transporte ferroviario y marítimo y en la generación de frío, de cuya combinación surgió la posibilidad de trasladar grandes volúmenes de mercancías (aun las perecederas). La dotación interna de recursos de los *settlers* fue funcional al nuevo paradigma tecnológico e hizo posible la explotación de la riqueza natural.

• Ferrocarriles.

El inicio del auge vinculado con la instalación ferroviaria dependió de las condiciones de cada economía, fundamentalmente las geográficas e institucionales. En el Río de la Plata éstas no estuvieron disponibles hasta bien avanzado el siglo XIX, mientras que los *settlers* del norte y de Oceanía disfrutaron de redes ferroviarias más amplias tempranamente. Como innovación, puede argumentarse que los efectos favorables no se habrían extendido más allá de los años veinte, cuando constituía, en buena medida, una tecnología madura.

En el Cuadro III.3 se dimensiona la importancia del ferrocarril midiendo la extensión de la red de dos maneras: según la superficie apta para la actividad agropecuaria¹⁰⁰ y en términos per cápita.

	Argentina			Australia			Canadá		
	Km	km/1000 ha.	km/1000 hab.	Km	km/1000 ha.	km/1000 hab.	Km	km/1000 ha.	km/1000 hab.
1870	732	0,005	0,4	1.562	0,004	1,0	4.340	0,255	1,2
1880	2.556	0,017	1,0	6.170	0,014	2,8	11.805	0,693	2,7
1890	9.432	0,064	2,8	15.361	0,036	4,9	22.283	1,308	4,5
1900	16.563	0,113	3,5	20.252	0,047	5,4	30.101	1,767	5,5
1910	27.993	0,190	4,1	25.886	0,060	5,9	42.873	2,517	6,0
1920	33.884	0,231	3,8	37.507	0,087	7,0	65.815	3,863	7,5
1930	38.122	0,259	3,2	55.857	0,130	8,6	70.260	4,124	6,7
1940	41.283	0,281	2,9	59.135	0,137	8,4	72.192	4,238	6,2

	Estados Unidos			Nueva Zelanda			Uruguay		
	Km	km/1000 ha.	km/1000 hab.	Km	km/1000 ha.	km/1000 hab.	Km	km/1000 ha.	km/1000 hab.
1870	85.220	0,322	2,1	336	0,026	1,2	20	0,001	0,05
1880	150.160	0,567	3,0	1.884	0,148	3,6	340	0,025	0,8
1890	269.178	1,016	4,3	2.911	0,228	4,4	677	0,049	1,0
1900	320.332	1,209	4,2	3.385	0,265	4,2	1.694	0,122	1,9
1910	402.487	1,519	4,3	4.372	0,343	4,2	2.162	0,156	1,8
1920	423.512	1,598	4,0	4.821	0,378	3,8	2.638	0,191	1,9
1930	417.158	1,574	3,4	6.158	0,483	4,1	2.710	0,196	1,6
1940	391.393	1,477	3,0	5.454	0,428	3,3	3.009	0,217	1,5

Fuente: Vitelli (1999); Mitchell (1993 a y b); Maddison (1995); Statistics New Zealand site; Finch (2005); FAO.

En el primero de los casos hay dos liderazgos claros, Canadá y EE.UU., seguidos por Nueva Zelanda y recién luego se ubican Argentina y Uruguay. Australia, con la vastedad de su territorio, cierra esta lista. Sin embargo, este carácter cambia cuando la medición se realiza de acuerdo a la población, con Australia y Canadá a la cabeza hacia 1910, seguidos por EE.UU. y Nueva Zelanda, y Argentina y Uruguay todavía por detrás.

La relevancia de este indicador está basada en que el ferrocarril significaba la principal manera de materializar el crecimiento de la producción agropecuaria y articular la generación interna de valor con los circuitos internacionales.

Esta tecnología permitió la puesta en producción de extensas regiones asegurando un transporte rápido y relativamente barato de los productos agropecuarios exportables. Pero en esa misma vocación externa estuvo, en varios casos, la explicación del tramado “puerto-céntrico” que dominó al sistema ferroviario conformando, como en el caso argentino, el llamado “país abanico” (Rapoport *et al*, 2000:34), o irradiando las líneas férreas desde la capital hacia los distintos puntos del país como en el caso uruguayo (Finch, 2005: 212).

La divergencia con Nueva Zelanda –donde predominó una lógica “costera” y de múltiples salidas al mar– (Prichard, 1970: imágenes 222, 223, 238 y 239) o con Australia –donde la realidad colonial del siglo XIX mostraba diferencias entre regiones que llevarían, al declararse la independencia, a un amplio sistema nacional¹⁰¹– señalan aspectos que distinguen experiencias en términos de articulación territorial y demográfica, así como en la formación de mercados internos.

Desde ya que esta visión no debe tomarse en forma lineal sino como parte de un entramado amplio de factores. Por ejemplo, en el caso específico de Uruguay, las vías férreas no hicieron más

¹⁰⁰ Se utiliza el concepto de tierra con praderas y pastos permanentes que fue presentado en el Capítulo II. Se toma como referencia el dato correspondiente a 1940 (de acuerdo a los criterios explicitados en Anexo I).

¹⁰¹ La Federación de Australia quedó conformada a partir de 1901. Previamente, los territorios de la isla respondían al Imperio Británico y cada una de las colonias –que luego pasarían a ser estados– mantuvieron distintas estrategias de expansión de los ferrocarriles (incluso, disponiendo trochas diferentes). *New South Wales* y *Victoria* tuvieron planes amplios que crearon sistemas centralizados en las capitales (Sidney y Melbourne), en tanto que en *Queensland* la política dio más prioridad a la descentralización. En *South Australia* se dieron elementos de ambos modelos (aunque terminaría predominando el primero), en *Tasmania* se conformó un sistema “bipolar” centrado en dos puertos y, en la rezagada *Western Australia*, el sistema resultó esencialmente centralizado y acorde a los intereses mineros.

que replicar las rutas históricas del comercio,¹⁰² en tanto que la presencia de un solo puerto competitivo (el montevideano) determinó, en buena medida, el resultado señalado.

• Producción cerealera.

Un punto importante para las economías cerealeras es que las tecnologías vinculadas con el agro no se alteraron significativamente entre los años sesenta del siglo XIX y los veinte del siglo XX. Esto es, desde el plano tecnológico no se recibieron incidencias diferenciadoras y la evidencia muestra que los rendimientos físicos tendieron a converger en las primeras décadas del siglo XX en el caso de las economías líderes de la actividad como Argentina, Australia, Canadá y EE.UU. (Vitelli, 1999).¹⁰³ La realidad era diferente para los otros *settlers*.

En el caso de Uruguay, el cultivo de cereales estaba dominado por el trigo y el maíz, cuyas irregulares cosechas –como consecuencia del clima y las plagas– y baja productividad –dado el atraso tecnológico y las cualidades de la tierra– pautaban una realidad de dificultosa inserción externa (no más allá de la región). Incluso, durante varios años existió la necesidad de adquirir fuera del país la materia prima para industrializar. Reducida incorporación de nuevas técnicas de manejo de los cultivos, baja mecanización, mala calidad de las semillas, el escaso tamaño de los predios en los cuales se desarrollaban (minifundios) y un sistema de arrendamiento que no premiaba la intensificación de la producción (plazos cortos de los contratos y no reconocimiento de las mejoras introducidas), completaban un cuadro de bajo crecimiento (Bertino y Bucheli, 2000).

En cuanto a Nueva Zelanda, si bien el trigo constituyó un producto que atendía simultáneamente el consumo interno y permitía la inserción externa, no fue el cereal predominante en lo que hace a área bajo cultivo, siendo superado ampliamente por la avena (que era usada como forraje). El trigo tuvo un importante crecimiento hasta finales del siglo XIX, evidenciando rendimientos atractivos en algunas zonas particularmente aptas y dando como resultado una modalidad de producción de carácter intensivo. Sin embargo, su expansión se detuvo con el mejor uso de la tierra que propiciaba la refrigeración para la ganadería y pronto declinó (Hawke, 1985:36).

• Refrigeración.

Las innovaciones incorporadas en las primeras décadas de la segunda mitad del siglo XIX en las economías de base vacuna y lanar correspondieron a tecnologías de relativa sencilla generalización –fundamentalmente lo que hace al manejo y al mestizaje– lo que no inducía importantes diferencias entre producciones. En cambio, un diferencial relevante fue el que hizo a la adopción de la refrigeración y el inicio de la industria frigorífica y la industria láctea como ramas de producción pujantes y generadoras de riqueza a partir del último cuarto de ese siglo.

La introducción de la refrigeración provocó una multiplicidad de efectos. En cuanto a las actividades productivas, significó transformaciones de relevancia en el uso más intensivo del recurso tierra, reestructuras a nivel de la producción primaria y secundaria, renovado potencial empleador del entorno urbano y la posibilidad de emprender innovaciones e incorporaciones tecnológicas en cuanto a productos, formas de producción y modalidades de tenencia.

A partir del invento de Charles Tellier en 1865 –así como de su posterior mejoramiento por parte del método Carré-Julien– y la comprobación que permitía el traslado de mercadería perecedera a grandes distancias, la potencialidad exportadora de las economías alejadas de los mercados europeos y con una riqueza ganadera excepcional comenzó a consolidarse como una realidad.

Las economías del Plata estuvieron vinculadas con las pruebas iniciales realizadas por sociedades francesas hacia 1876 con el arribo del primer buque equipado al puerto de Buenos Aires y un segundo traslado en 1877. No obstante, esas sociedades desestimaron la idea de seguir avanzando en la empresa y los capitales británicos pronto se hicieron de la iniciativa para aprovisionar al mercado inglés, ávido de ese producto y capaz de articular las distintas fases del negocio. Las

¹⁰² Se refiere a aquellas rutas que dieron lugar al comercio de tránsito como actividad impulsora del crecimiento de la economía de mediados del siglo XIX (Millot y Bertino, 1996; Mourat, 1971).

¹⁰³ No obstante, ya se observaban esfuerzos de innovación y desarrollo –como la obtención de semillas mejoradas en Australia o la producción de maquinaria agrícola en Canadá– cuyas consecuencias sobrevendrían posteriormente.

primeras líneas comerciales regulares se conformaron con el territorio australiano (desde 1880) antes que con el argentino y, en general, el consumidor inglés prefería la carne ovina y vacuna de aquél (y de Nueva Zelanda) antes que la del Río de la Plata, todavía dominada por ganado inapropiado para su refrigeración y de sabor poco adecuado al paladar británico.

No pasaría mucho tiempo hasta que el capital estadounidense acaparara la mayor parte del negocio mundial y se cristalizara el *trust* de la carne, afincado en la ciudad de Chicago hacia los años ochenta con sus más claros representantes, las firmas *Armour, Swift, Wilson y Cudahy*.

En el Río de la Plata, la “era del frío” ingresó por la franja argentina, cuando en 1882 se fundó el primer frigorífico con capitales nacionales. Desde entonces y hasta comienzos del siglo XX fueron creadas cinco firmas más que alternaron capitales locales con británicos (1883, 1884, 1886, 1904 y 1905) y fue recién a partir de 1907 que el capital estadounidense comenzó su afincamiento (fundamentalmente adquiriendo establecimientos ya existentes) (Jacob, 1979:12).

Las plantas procesadoras de carne no eran nuevas en Uruguay,¹⁰⁴ aunque utilizaban otra tecnología –fundamentalmente el cocido de carnes– y se adaptaban a las características del ganado criollo tan bien como lo habían hecho los saladeros durante décadas.

Hubo un antecedente de funcionamiento de una planta de congelado en 1883 (Colonia), aunque su actividad no se extendió más allá de 1888. Los saladeros tuvieron una influencia fuertemente conservadora sobre la actividad agropecuaria y la vulnerabilidad ante los cambios de la demanda externa se hizo permanente. “*Mientras el saladero continuase siendo el principal comprador de los productores de ganado, el sector ganadero permanecería atado a una institución que frustraba los esfuerzos de los estancieros progresistas*” (Finch, 2005:138).

El primer frigorífico en Uruguay que funcionó con relativo éxito fue fundado en 1902 –*La Uruguay*–, comenzó la faena en 1904 y las exportaciones de carnes enfriadas recién se iniciaron hacia 1911 (diez años después que Argentina) tras la adquisición del negocio por parte de capitales de la vecina orilla (*Sansinena*). *Swift* creó el *Frigorífico Montevideo* hacia 1912 y rápidamente dominó el mercado, mientras que en 1917 *Armour* adquirió el *Frigorífico Artigas* (firma que había sido creada sólo dos años antes) y en 1924 se cerró la presencia extranjera previo a los treinta con la adquisición de la planta de *Liebig’s* por parte de *Vestey*.

La concentración de la industria creó un desbalance de poder entre los frigoríficos y los productores a favor de los primeros expresado a través de la formación de precios. Esta es una nota distintiva frente a “*la estructura de la industria en Australia y Nueva Zelanda, en donde un número mucho mayor de plantas frigoríficas hacía imposible el dominio del mercado*” (Finch, 2005:145).¹⁰⁵

La función de producción de la ganadería “moderna” en Uruguay era tan poco intensiva en el uso del factor tierra como lo había sido la ganadería del cuero y del tasajo. La trayectoria tecnológica del último cuarto del siglo XIX no desafió la estructura territorial existente sino que, por el contrario, puso en marcha un proceso de especificación y consolidación de los derechos de propiedad que convalidó la alta concentración territorial que provenía del pasado colonial.

En una lógica al estilo Galor, Moav y Vollrath (2004), puede afirmarse que la desigualdad en la propiedad del activo fundamental para la generación de riqueza se articuló con condiciones institucionales que, dependiendo del modo de desarrollo, no necesariamente afectaban el crecimiento económico. “*La ovinización, el alambramiento y el mestizaje iniciales no se hicieron a pesar del latifundio, sino con y desde el mismo. La producción de carne y lana en base a pasturas naturales no cuestionaba la concentración de una gran cantidad del recurso productivo pradera en un latifundio, si no que como los muestran los indicadores de rendimiento físico, aumentaba la eficiencia de la pradera y, consecuentemente, valorizaba la tierra*” (Moraes, 2001:73). Las dificultades sobrevendrán cuando los determinantes de la expansión dejen de ser las condiciones

¹⁰⁴ La *Liebig’s Extract of Meat Co.* había sido fundada en 1865 (Fray Bentos) y *La Trinidad* en 1868 (San José).

¹⁰⁵ De todas maneras, existe evidencia de que el mercado australiano mostraba mayores grados de concentración industrial que el estadounidense y existían más monopolios que en Canadá (Brown & Hughes, 1970: 193).

naturales para dejar lugar a la capacidad de aprendizaje y a la innovación en las manufacturas como motores del crecimiento de la productividad global de la economía.

La respuesta de la lechería a las nuevas oportunidades abiertas por la refrigeración fue más lenta que la dada por las manufacturas de la carne e, incluso, su extensión en las economías *settlers* como actividad pujante y de inserción externa no fue tan generalizada. En particular, constituyó una actividad promisorio en Australia y Nueva Zelanda –donde la manteca y el queso se convirtieron en productos de exportación desde los años noventa– y tuvo escaso desarrollo en Argentina y Uruguay hasta bien entrado el siglo XX (especialmente en el último).

¿Cuáles son las razones que explican la lenta respuesta de la producción láctea? La demanda europea de carne era de magnitud suficiente como para completar el espacio ofertado en los buques refrigerados y la británica demoró en mostrarse ávida por esos productos en la medida que su propia producción se mantenía competitiva (y la región, como Dinamarca, tenía presencia importante).

Además, la industria requirió de mayores avances técnicos, no solamente para facilitar el ordeño y el procesamiento de la leche¹⁰⁶ sino, también, para determinar adecuadas modalidades de comercialización.¹⁰⁷ Asimismo, la lechería proveía productos más complejos, con necesidades superiores de calificación y muchas veces nuevas para el medio, por lo que solía ser tarea de inmigrantes recién llegados y con conocimiento previo.

Finalmente, la experiencia mostraba que se trataba de una producción apta para realizarla bajo modalidades de carácter cooperativo donde la suerte del sector alcanzara a los diferentes eslabones de la cadena con relativa fluidez. Se trataba de una producción con uso intensivo de la tierra, por lo que era poco apropiado para grandes extensiones y ponía en consideración directa el tema de la distribución de la riqueza, ya que sus requerimientos tecnológicos la hacían adecuada para propiedades de mediano y pequeño porte.

Las condiciones antes mencionadas tenían una conformación mucho más apropiada en los *settlers* de Oceanía que en los de América del Sur, y las cifras de comercio exterior son elocuentes al respecto. Desde comienzos del siglo XX hasta las vísperas de la IGM, las exportaciones australianas de productos lácteos representaron alrededor del 5% del total de bienes vendidos y las de Nueva Zelanda alrededor del 12%. En cambio, las ventas al exterior de Argentina y Uruguay eran absolutamente marginales y la producción destinada al mercado interno se materializaba en condiciones bastante rudimentarias.

III.3. Acumulación de factores productivos.

• Formación de capital físico.

Los despeques económicos de finales del siglo XIX –exceptuando a EE.UU. cuya decidida expansión puede datarse desde los inicios de siglo– coincidieron con economías y Estados atractivos para los mercados internacionales de capitales. En los casos de Argentina y Uruguay puede argumentarse que la relevancia de este proceso habría sido mayor puesto que carecían de acumulación previa, rasgo que no compartían Australia, Canadá y Nueva Zelanda, donde la disponibilidad de recursos autóctonos era superior.

El Cuadro III.4 muestra información que ilustra el comportamiento de los flujos de capital en la periferia mundial previo a la IGM, incluyendo una muestra amplia de países y de acuerdo a indicadores per cápita y como porcentaje del producto para dimensionar su incidencia.

Los *settlers* “dominan” la escena cuando se evalúa la inversión extranjera per cápita, ubicándose entre los primeros siete lugares,¹⁰⁸ probablemente como consecuencia de sus características demográficas típicas de zona “vacías” o de escasa población. Sin embargo, cuando la comparación se realiza con el producto, la situación es más matizada y las diferencias entre países son menores,

¹⁰⁶ La máquina de separación centrífuga y la ordeñadora mecánica recién fueron creadas en la década de 1890.

¹⁰⁷ Por ejemplo, el *test* que permitía medir el contenido graso de la leche para evaluar su calidad y, consecuentemente, determinar la formación de precios.

¹⁰⁸ Sólo Cuba ingresa dentro de ese *ranking* de líderes en la captación de recursos externos y, aunque no se cuenta con información sobre Nueva Zelanda, el análisis de la literatura permite argumentar que se alinearía con el grupo.

lo que permitiría argumentar que la aplicación productiva de los recursos no habría sido tan favorable en los *settlers* o que su “rendimiento” no era tan diferenciado frente a otros entornos productivos. De todas maneras, con la sola excepción de Australia (donde llegaba al 84%), la inversión extranjera superaba con creces al producto.

Un rasgo característico en estos países fue el predominio de los préstamos y la formación de capital en ferrocarriles por sobre otras modalidades de inversión directa.¹⁰⁹ Ello puede interpretarse como reflejo de la propia inserción externa de estos países, muy ligada con la posibilidad de colocar su riqueza primaria en los mercados europeos y el interés de éstos por materializar ese flujo.

No es casualidad que este patrón no se presente en Sudáfrica y apenas se cumpla en Chile, países donde la estructura económica –muy basada en la extracción minera– determinó una lógica diferente, de fuerte presencia extranjera en las producciones líderes (diamantes y oro en el primero y salitre en el segundo).

Por ejemplo, del flujo total de inversión bruta británica realizado en Argentina entre 1865 y 1914 (£ 349 millones), el 77,7% fueron de propiedad privada y, de éstos, 74,2% se destinaron a inversiones en ferrocarriles. En el caso de Uruguay (£ 31 millones), los capitales privados representaron el 67,7% y, de ellos, 76,2% se invirtieron en ese tipo de emprendimientos.

Cuadro III.4
INVERSION EXTRANJERA EN PAISES SELECCIONADOS HACIA 1913
Per cápita y como porcentaje del PBI

	Per cápita, U\$S 1900			Porcentaje del PBI		
	IE	Prést y ferroc.	OIED	IE	Prést y ferroc.	OIED
Argentina	266	216	50	248	201	47
Brasil	62	44	18	270	189	81
Chile	119	67	52	205	115	90
Colombia	11	7	4	27	17	10
Cuba	176	83	93	138	65	73
Guatemala	62	58	4	166	154	12
Honduras	50	36	13	156	114	42
México	92	49	43	186	100	86
Paraguay	35	21	15	86	50	36
Perú	40	25	15	119	74	45
Uruguay	172	138	35	162	129	33
Venezuela	17	13	4	93	68	25
China	3	2	1	23	12	11
India	6	5	2	33	23	10
Indochina	9	5	4			0
Indonesia	12	1	11	93	8	85
Korea		0	1			3
Malasia	58	13	45	148	33	115
Filipinas	10	1	9	35	3	32
Taiwán		6	0	21		0
Tailandia	6	4	2	38	23	15
Turquía	40	35	5	101	88	13
Egipto	70	35	35	115	57	58
Algeria	48	33	15	102	70	32
Marruecos	14	5	9	59	22	37
Sudáfrica	210	70	140	220	73	147
Zaire	17					
Africa Occ. Británica	6	0	6			
Africa Occ. Francesa	6	3	3			
Africa Ecu. Francesa	21	16	5			
Australia	289	217	72	84	63	21
Canadá	375	302	73	161	135	26

IE: Inversión Extranjera. Prest y ferroc.: Préstamos y ferrocarriles. OIED: Otra Inversión Extranjera Directa.
Fuente: extraído de Twomey (1998).

En cambio, en Chile (£ 62 millones), sólo el 51,2% de los capitales británicos fueron de agentes privados y, de éstos, 46,9% se dirigieron al ferrocarril (Taylor, 2003: 42).

¹⁰⁹ Twomey (1998) identifica a “otras inversiones extranjeras directas” (OIED) como aquella aplicación de recursos realizada por no residentes con ánimo de control y en actividades económicas diferentes a la de ferrocarriles.

• Trabajo, inmigración y regímenes de propiedad.

Estas economías fueron importantes receptoras de inmigrantes pautando otra de las rupturas con el pasado, pasando de ser regiones esencialmente “vacías” para convertirse en zonas particularmente atractivas para los emigrantes europeos.¹¹⁰

Ello significó la dinamización del mercado interno y, en consecuencia, la puesta en funcionamiento de otro de los motores de la expansión. Sin embargo, el acople del flujo migratorio con el modelo de desenvolvimiento no siempre fue exitoso, puesto que la llegada de inmigrantes a países como Argentina y Australia, caracterizados por producciones agropecuarias extensivas, condujo a una rápida urbanización y a la conformación del eje de los servicios asociados con la agroexportación. Incluso, la evidencia es clara en señalar que los países del Río de la Plata resultaban débiles en su contención de los inmigrantes, muchos de los cuales llegaban para la cosecha (los emigrantes “golondrina”, esencialmente de origen italiano) o sólo “estaban de paso” por la región.

Si bien para justificar esas diferencias se han alegado consideraciones culturales¹¹¹ y otras ligadas a la calificación,¹¹² la falta de oportunidades económicas fue un factor determinante del movimiento.

Una diferencia importante entre el Río de la Plata y los *settlers* del norte y de Oceanía estribaba en el régimen (o política) de distribución de tierras implementado desde mediados del siglo XIX, lo que muestra con claridad la forma en la cual la evolución de las instituciones contribuye con la persistencia o la mejora en las condiciones de igualdad.¹¹³ En la medida que la generación de riqueza de los *settlers* durante el siglo XIX y primeras décadas del XX pasaba por la tierra, las políticas establecidas respecto a ella –el control de su disponibilidad, sus precios, el establecimiento de tamaños máximos o mínimos, las modalidades crediticias y los sistemas impositivos– se articulaban con el patrón distributivo de ese activo y ciertos arreglos productivos relevantes.

Nunca hubo mayores obstáculos para adquirir tierras en EE.UU. y Canadá y, como culminación de una práctica extendida de rápida y amplia disponibilidad de espacios para familias granjeras (siempre que se hubieran establecido y trabajado la tierra durante cierto período), se fijaron condiciones legales al respecto.¹¹⁴ Argentina instituyó condiciones similares en la segunda mitad del siglo XIX como forma de alentar la inmigración, pero estos intentos tuvieron efectos mucho menos directos hacia la provisión de tierra a los pequeños propietarios.¹¹⁵

Ya hacia 1884 “*el país no tiene más tierra agrícola que ofrecer a los inmigrantes europeos que comienzan a llegar en olas cada vez más poderosas, atraídos por la perspectiva de hacerse de una propiedad en las tierras vírgenes que la Argentina acababa de incorporar al espacio nacional*” tras la “Conquista del Desierto” (Gainard, 1989, citado en Rapoport *et al*, 2004: 26).

En la comparación que Adelman (1994) realiza entre Argentina y Canadá para el período 1890-1914 coloca a la temática de la distribución de la tierra y la formación del régimen de propiedad como ejes de las diferencias entre ambos países. El uso de la tierra, los modos de tenencia, las políticas de inmigración, la formación de capital y las condiciones de mecanización del agro se articularon bajo formas institucionales y acciones colectivas que alentaron la expansión del segundo y las dificultades del primero.

Otros autores, como Sokolff y Robinson (2004), argumentan sobre la base de consideraciones ligadas con estímulos económicos y economía política. Se afirma que las elites de Buenos Aires

¹¹⁰ Si bien la historiografía más clásica utiliza ese concepto de zonas “vacías”, hay una literatura reciente que pone en duda el concepto (Gelman, 1998; Barsky y Djenderedjian, 2003).

¹¹¹ La clásica distinción entre los sur-europeos llegados a la región y los anglosajones que arribaron al norte de América.

¹¹² El predominio de inmigrantes de reducida educación y baja vocación para el trabajo en el sur frente a los capacitados que llegaban a Norteamérica

¹¹³ Díaz Alejandro (1975); Denoon (1985); Landes (1998); Sokoloff & Robinson (2004).

¹¹⁴ La *Homestead Act* de 1862 en EE.UU. y la *Dominion Lands Act* de 1872 en Canadá.

¹¹⁵ La ley que procuró dar orden a un entramado confuso y contradictorio de normas relativas a la propiedad de la tierra fue dictada a instancias del gobierno nacional en 1884.

fueron más efectivas en debilitar o bloquear los programas de distribución de tierras que sus contrapartes en el norte del continente, en buena medida pues sus intereses llevaban a sostener escasez de mano de obra en la provincia antes que en la ciudad. Además, en general, las políticas tendieron a exigir grandes garantías a los potenciales tenedores o transferencias a ocupantes que ya estaban usando la tierra, creando un patrón más concentrador. Asimismo, una vez en manos privadas, el valor de las tierras se ubicaba en niveles que eran demasiado altos para los inmigrantes, especialmente en ausencia de mecanismos de financiamiento más allá de los de carácter comercial, precisamente, manejados por las elites.

Si bien se entiende que estas consideraciones son sumamente válidas desde el punto de vista analítico, no debe desconocerse que en Argentina se ha generado una literatura de carácter revisionista, en la cual se discuten los enfoques tradicionales sobre el devenir de la actividad agropecuaria y ello conduciría, si no a negarlas, sí a relativizar algunas de esas argumentaciones.

Según esa literatura, el *“péndulo interpretativo seguramente deberá moverse hacia un equilibrio más integrado, que mientras rescate el valor de la agricultura colonial no omita el peso ganadero dominante en el agro, que mientras muestre la complejidad de la estructura agraria no deje de apreciar el peso relativo de los sectores de mayor tamaño y sus estrategias en ciertos períodos históricos, que mientras no acepte la concentración forzada de la propiedad del suelo a partir de formas de asociación espurias no descuide la investigación de nuevas formas productivas, donde se dan en la esfera del capital procesos de concentración que impactan en las formas de producir y en las características actuales de la estructura agraria”* (Barsky y Djenderedjian, 2003: 57).

Estas advertencias no niegan el patrón distributivo regresivo que dominaba a la Argentina de mediados del siglo XIX. Esos mismos autores afirman que *“es muy probable que [...] la distribución de la riqueza en la campaña que había en 1850 haya sido menos igualitaria que medio siglo antes. Si bien en las zonas de frontera la disponibilidad de tierras a bajo precio y el mayor valor del trabajo por efecto de la escasez de mano de obra tendían a incrementar la capacidad productiva de los sectores de menores recursos y los ingresos de los asalariados, el contexto inflacionario y el papel discrecional del Estado en la distribución de los bienes públicos –entre ellos, principalmente, la tierra– en los años de Rosas puede haber provocado, al menos en la provincia de Buenos Aires, una creciente desigualdad entre los actores sociales”* (Barsky y Djenderedjian, 2003:125). Las argumentaciones tienen por objetivo quebrar algunas nociones en exceso lineales y simplistas para sustituirlas por una interpretación multicausal y que recibe la influencia de varios frentes (tanto económicos, como sociales y políticos).

Las diferencias que se encuentran entre los países del norte y del Río de la Plata se repiten, en variado grado, cuando las comparaciones se realizan con las colonias británicas de Oceanía.

La prolongada y relativamente tardía colonización de Australia contribuyó con un desarrollo social del medio rural en el cual se priorizó la agricultura y el establecimiento de un patrón de pequeña y mediana propiedad. (Fogarty, 1984: 11-12). La economía pastoral australiana quedó conformada bajo reglas impuestas por burócratas de la Colonia Británica relativamente desinteresados –que venían “del otro lado del mundo”–, y esos conceptos se extendieron a la creciente autonomía que mostraban las colonias en su gobernación (las leyes de tierras fueron instituidas en los ochenta y noventa).

Los pequeños propietarios australianos siempre fueron políticamente activos, tenían capacidad de expresión, llevaron adelante movimientos cooperativos de comercialización y, en vísperas de la IGM, habían conformado una representación política partidaria. De todos modos, aún antes de que tuvieran su resorte político, los *“productores de trigo australianos disfrutaron de una seguridad de tenencia y un grado de compasión del estado que los ‘arrendatarios’ en Argentina habrían creído casi imposible”* (Denoon, 1983: 102, traducción propia).

Las comparaciones entre Nueva Zelanda y Uruguay conducen a precisiones parecidas, en las que los patrones institucional y distributivo juegan un papel central. Aunque la estructura de la

propiedad de la tierra era tan desigualitaria en uno como en otro país,¹¹⁶ la cantidad de productores era mucho mayor en el primero (un 70% mayor)¹¹⁷ y estaba concentrada, fundamentalmente, en propiedades de mediano y pequeño porte capaces de producir para la exportación (Alvarez, 2005).

Las diferencias en las políticas de distribución de tierras en uno y otro caso es notable. Mientras que en Uruguay fue común la concesión de grandes extensiones desde el período de la colonia, en Nueva Zelanda, el Estado reguló el acceso a la propiedad rural a través de una administración seria y sistemática de las tierras públicas (la normativa fue constituyéndose con vigor desde los ochenta).

En Uruguay, si bien hubo esfuerzos en esa dirección, los diversos mecanismos previstos para el arrendamiento o venta de tierras públicas no cumplieron con su objetivo de afincamiento de la población en el campo. Además, el sistema de arrendamiento predominante consistía en contratos que no excedían los cinco años, lo que desalentaba el proceso de inversión (Millot y Bertino, 1996).

En cambio, la distribución de tierras en Nueva Zelanda se realizaba conforme iban llegando los inmigrantes, controlándose la efectiva ocupación de las tierras, su explotación y bajo el establecimiento de mecanismos más funcionales a la formación de capital (arrendamientos por períodos de hasta treinta años y tenencia con promesa de compra) (Hawke, 1985; Alvarez, 2003).

III.4. Educación y formación de capital humano.

Las fuerzas de la primera globalización pusieron en marcha a estas economías como muestra inequívoca de la expansión del capitalismo a escala planetaria.

¿Estaban preparados los recursos autóctonos para responder a los nuevos estímulos? ¿Cómo se articulaban la distribución del poder político con las oportunidades económicas y la inversión en bienes públicos? El crecimiento económico, ¿cómo podía constituirse en una fuente de mejora en el bienestar colectivo? La conformación de las instituciones educacionales constituye una buena guía para buscar algunas respuestas en un contexto en el cual, *“aunque la mayoría de las sociedades del Nuevo Mundo eran tan prósperas en los comienzos del siglo XIX que ellas tenían los*

Argentina			Australia		
	Grupo de edad	Tasa		Grupo de edad	Tasa
1869	6 y más	23,8			
1895	6 y más	45,6	1920	15 y más	95,6
1900	10 y más	52,0	1930	15 y más	96,5
1925	10 y más	73,0	1939	15 y más	97,4
Canadá			Chile		
	Grupo de edad	Tasa		Grupo de edad	Tasa
1861	Total	82,5	1865	7 y más	18,0
1920	15 y más	94,2	1875	7 y más	25,7
1930	15 y más	95,6	1885	7 y más	30,3
1940	15 y más	96,5	1900	10 y más	43,0
			1925	10 y más	66,0
Estados Unidos			Nueva Zelanda		
	Grupo de edad	Tasa		Grupo de edad	Tasa
1860	10 y más	77,0	1856	Total (europeos)	61,6
1870	10 y más	80,0	1861	Total (europeos)	68,7
1890	10 y más	86,7	1896	Total	80,6
1910	10 y más	92,3	1911	Total	83,7
1920	15 y más	94,0	1946	15 y total	98,5
1930	15 y más	95,7			
1939	15 y más	97,0			
Uruguay					
	Grupo de edad	Tasa			
	1900	10 y más			54,0
	1925	10 y más			70,0
	1935	15 y más			76,1
	1940	15 y más			81,3

Fuente: Sokoloff & Robinson (2004); Prichard (1970); Comin & Hobijn (2003); Thorp (1998).

¹¹⁶ En 1911, el índice de Gini de la propiedad de la tierra en Nueva Zelanda era 0,797 (0,805 en 1891) y en Uruguay era de 0,71 en 1908 (Alvarez, 2003).

¹¹⁷ La propiedad de la tierra estaba más dispersa y eso hacía que los desplazamientos en la distribución del ingreso de finales del siglo XIX fueran menos severos que en Argentina y Uruguay (Greasley & Oxley, 2005).

recursos materiales necesarios para sostener el establecimiento de una extensa red de escuelas primarias, pocas hicieron tales inversiones en una escala suficiente antes del siglo XX como para servir a la población en general” (Sokoloff & Robinson, 2004:116; traducción propia).

EE.UU. y Canadá fueron excepciones en el continente americano, liderando las inversiones en instituciones de educación primaria en un proceso en el cual la cultura y la disposición social a financiar –vía imposición tributaria– una formación extendida y gratuita se articularon con un patrón distributivo apto para ello.

Mayor inequidad suele exacerbar los problemas de acción colectiva vinculados con el establecimiento y financiamiento de escuelas públicas de carácter universal. Esto responde a dos razones. En primer lugar, porque la distribución entre la población de los beneficios del sistema es diferente a la incidencia de la carga de su financiamiento y, en segundo lugar, porque la heterogeneidad de la población limita los arreglos consensuados para conformar esos sistemas.

En sociedades más desigualitarias se reduce el enrolamiento escolar porque quienes podrían financiar un sistema público, gratuito y extendido se inclinan por solventar escuelas privadas o aquellas en las cuales el pago de una cuota tiene un correlato cercano con la educación de los hijos.

Una distribución más equitativa de la riqueza y del ingreso parece haber ambientado formas institucionales más apropiadas para la extensión educativa en EE.UU. y Canadá que en otras regiones, haciendo posible un adelanto de varias décadas en la obtención de resultados auspiciosos. La tasa de alfabetismo ¹¹⁸ ya superaba el 80% hacia el último cuarto del siglo XIX en Canadá (1861, 82,5%), EE.UU. (1870, 80%) y Nueva Zelanda (1896, 80,6%) mientras que en Argentina, Chile y Uruguay se ubicaron en torno al 70% recién hacia 1925 (73%, 66% y 70 %, respectivamente).

La realidad de Australia y Nueva Zelanda no fue la de los líderes americanos en el siglo XIX, pero superaba a la de la mayor parte de los latinoamericanos y se aproximó rápidamente a aquellos en las primeras décadas del XX.

En el primer caso, durante los últimos tres decenios del siglo XIX, cada una de las colonias australianas establecieron sistemas compulsorios de educación en el nivel primario. Inicialmente, la obligación de asistencia alcanzó a los tramos de edad de seis o siete años hasta doce o catorce (dependiendo de las colonias) pero, pese a los esfuerzos, la comparación con los países occidentales de referencia no dejaba de ser desfavorable (Boehm, 1971:61-62).

En el caso de Nueva Zelanda, hasta la *Education Act* de 1877, los padres recurrían a actores privados u organizaciones religiosas para proveer la educación de sus hijos. Con la abolición del sistema provincial de administración, el gobierno central tomó la responsabilidad de impartir la formación primaria en la nación. A partir de entonces, la educación fue gratuita, laica y obligatoria para todos los niños de entre siete y trece años, con la opción para los niños *māories* de asistir a centros públicos o aquellos propios de la población nativa.

En Uruguay, es coincidente el año de creación de una norma semejante. En efecto, en agosto de 1877 fue aprobado el Decreto Ley de Educación Común que, bajo un gobierno de carácter dictatorial, establecía la enseñanza escolar laica, gratuita y obligatoria, organizando los institutos reguladores y un Estado que pasaba a tener el control de la educación primaria. Un poco más tarde, en 1884, en Argentina se generó una norma similar (Ley N° 1420) que dispuso el establecimiento de un sistema de enseñanza elemental de carácter mixto, gratuito, neutro, obligatorio y graduado.

Las sociedades del Río de la Plata comenzaron a alentar las inversiones en educación primaria en forma simultánea con la cristalización del proceso de expansión económica y aún antes de la generalización del derecho al sufragio. Esta asociación sugiere que las elites pueden haber estado inclinadas a extender el acceso a oportunidades de educación como parte de un esfuerzo de atraer mano de obra hacia territorios caracterizados por su ausencia. El hecho de que fueran los gobiernos los principales actores de la extensión de la educación en contraposición a lo sucedido en el norte de América (y aún en las colonias británicas de Oceanía) donde la población civil tuvo un papel

¹¹⁸ La tasa de alfabetismo es el porcentaje de la población que sabe leer y escribir de determinado tramo etario.

destacado, corrobora este “sentido estratégico” de las acciones (Sokoloff & Robinson, 2004: 118).¹¹⁹

III.5. La “mirada” de estos procesos a través del marco conceptual: a modo de síntesis.

El recorrido de la historia económica de los *settlers* del período a través del marco conceptual propuesto brinda una lectura de las distintas trayectorias, lo que habilita a avanzar en la interpretación y evaluación de los dispares desempeños.

La evidencia muestra indicios de una relación positiva entre dinámica regresiva de la distribución y especialización productivo-comercial en bienes de bajo valor agregado. En la búsqueda de diferencias entre países, se repasaron diversos procesos ligados con la incorporación tecnológica, la acumulación de factores productivos, la capacitación de la mano de obra y la caracterización institucional que permiten guiar la comprensión de los procesos.

De acuerdo a la presentación realizada, las economías del Río de la Plata evidenciaron rezagos de varios años en cuanto a la incorporación de tecnología ligada con el transporte y la refrigeración (aún más patente en el caso de la industria láctea que en la cárnica), en tanto que en materia agrícola el atraso será manifiesto en los treinta, tras la “revolución verde” y las dificultades de inserción en el nuevo paradigma productivo.

Todas las economías recibieron flujos de recursos financieros externos de envergadura y un rasgo común fue su aplicación prioritaria en la construcción de infraestructura de transportes antes que al uso en la producción directa de bienes. Además, si bien la evidencia no es contundente, varios elementos permiten avizorar que la conformación de las redes ferroviarias en los *settlers* de Oceanía habría resultado más promisorio para la constitución de mercados internos que en los casos de Argentina y Uruguay, donde la agrupación de actividades en las capitales de ambos países habría estado asociada con la propia concentración de la riqueza.

Donde la evidencia parece ser más fuerte es en cuanto a las condiciones y oportunidades que ofrecían las distintas economías a los “recién llegados” y que es expresión de los diferenciales de desigualdad, no sólo de ingresos sino, fundamentalmente, de la propiedad de la tierra y el poder político. Los *settlers* del norte presentaron un escenario de incorporación de nuevos contingentes poblacionales de corte mucho más igualitario, y una pauta similar fue la seguida por Australia y Nueva Zelanda. La evolución fue la contraria en el caso del Río de la Plata, donde las elites y la estructura productiva parecieron “acomodarse” para mantener un patrón más concentrador, funcional a la modalidad de desenvolvimiento durante varias décadas, pero que quedaría atrás cuando la industrialización se transformaría en el motor del crecimiento económico.

Similar historia cuenta la evolución de los sistemas educativos, amplios y universales en los países más igualitarios y restringidos y de bajo impacto en los de patrón más concentrador.

Si estos procesos son condicionantes del desempeño económico, el cambio de una modalidad de desenvolvimiento basada en la agroexportación hacia otra que avanzó sobre el camino de la manufactura, no ofrecía las mismas posibilidades de éxito en unas economías que en otras.

III.6. El camino hacia el cambio estructural: ¿unos estaban más preparados que otros?

Con la excepción de EE.UU. (que ya había sido protagonista de la Segunda y Tercera Revolución Industrial), el resto de los *settlers* había “desafiado” sus modos de desarrollo y, con posterioridad a la IGM, se apreciaban desplazamientos sectoriales de mayor o menor intensidad hacia actividades productivas diferentes a las agroexportadoras (como manufactureras y los servicios). Sin embargo, las señales no serán claras hasta luego de los años treinta.

La Gran Depresión afectó severamente a todas las economías de nuevo asentamiento y, sin excepciones, registraron fuertes caídas de las que demoraron un tiempo prudencial en recuperarse.

El Cuadro III.6 muestra algunos indicadores que ilustran el proceso y señalan diferencias. La contracción no se extendió más allá de 1933, pero la recuperación del nivel pre-crisis fue muy

¹¹⁹ El sentido elitista del que hablan los autores en el caso latinoamericano también se respalda en que varios de los gobiernos propiciaron sostén financiero durante mucho tiempo a las universidades, pero no a la educación primaria.

dispar. Los que recompusieron su actividad más rápido fueron los que menos cayeron (Argentina, Australia y Nueva Zelanda) en tanto que las restantes fueron las que más demoraron en retomar los niveles anteriores a la crisis (la evolución de Uruguay fue particularmente débil hasta el cierre de la IIGM).

Como ya fuera argumentado, los años treinta parecen señalar un quiebre. Hasta entonces, la evolución comparada del desempeño de las economías – medido a través del producto bruto per cápita– *pautaba performances* no muy diferenciadas. Luego, este comportamiento se vio alterado significativamente, la disparidad entre economías se hizo más notoria y la desigualdad se extendió.

	Argentina	Australia	Canadá	EE.UU.	Nueva Zelanda	Uruguay
Primer año de contracción	1930	1929	1929	1930	1930	1931
Ultimo año de contracción	1932	1931	1933	1933	1932	1933
Caída acumulada	-13,7%	-17,3%	-29,6%	-28,5%	-14,6%	-32,8%
Año de recuperación ^{1/}	1935	1935	1939	1939	1935	1944

1/ Año en el que se alcanza el nivel pre-crisis.
Fuente: Maddison (2001).

III.6.1. Patrón tecnológico.

Hacia mediados de los treinta, el agro mundial comenzaba a internalizar una profunda revolución tecnológica que aumentó los rendimientos de las economías que la adoptaron y estuvo basada en la combinación de los importantes avances experimentados en la metalúrgica y la mecánica,¹²⁰ la química¹²¹ y la genética vegetal y animal.¹²²

“En la mayor parte del siglo XIX, el progreso técnico estuvo limitado a mejoras modestas en las herramientas y en la diseminación y adaptación de variedades vegetales y prácticas de cultivo, y por lo tanto el producto creció gracias, fundamentalmente, a la adición de insumos. La primera mitad del siglo XX estuvo caracterizada por una explosión en el consumo de fertilizantes en Europa y de la mecanización en Estados Unidos”.¹²³ Luego de la IIGM la mecanización se amplió a los demás países avanzados y el consumo de fertilizantes se extendió en los menos desarrollados conformándose un ritmo de expansión imposible de alcanzar en ausencia de ese progreso técnico. (Federico, 2005:114). Se trataba de modificaciones en el modo de hacer las cosas que tendieron a disminuir las ventajas competitivas predominantes hasta entonces, fundadas en condiciones naturales como el suelo y el clima. La capacidad de aprehender estas innovaciones motivó cambios en la competitividad de los países productores de alimentos y diferenciales de rendimientos entre aquellos que las incorporaron activamente (Australia, Canadá y Nueva Zelanda tras el liderazgo estadounidense) y los que quedaron fuera del circuito (Argentina y Uruguay).

Una forma de ilustrar estos comentarios es a través de la consideración de incorporaciones tecnológicas propias de ese nuevo paradigma. En el Cuadro III.7 se muestra el grado de mecanización prevaleciente en los años cuarenta y cincuenta para representar las diferencias (dos años para apreciar trayectorias: 1947 y 1961).¹²⁴

La ventaja que evidenciaban los *settlers* del norte y de Oceanía por sobre los del Río de la Plata era apreciable a finales de los cuarenta y, pese a que se acercaron durante los cincuenta, el rezago de los últimos siguió siendo la norma. Este indicador merece una puntualización; el mismo no señala nada respecto a los diferenciales de calidad de la maquinaria (incluyendo la antigüedad) ni la efectividad de su uso, por lo que algunas de las interpretaciones podrían relativizarse.

¹²⁰ La mayor sofisticación en la fabricación de tractores, cosechadoras y trilladoras dio lugar a más capacidad de arrastre, superior velocidad y una recomposición factorial a favor de la capitalización del proceso productivo.

¹²¹ La elaboración de fertilizantes y plaguicidas que potenciaron la productividad de los suelos.

¹²² Semillas híbridas y nuevas plantas resistentes a plagas.

¹²³ Se trata de un crecimiento de carácter “extensivo” frente a otro de tipo “intensivo”.

¹²⁴ El dato de tierra arable es de FAO y corresponde a 1961.

Cuadro III.7
MECANIZACIÓN EN EL AGRO: TRACTORES
Cantidad de unidades y por cada 1000 Ha. de tierra arable

	1947		1961	
	Unidades	U/1000 Has.	Unidades	U/1000 Has.
Argentina	18.777 ^{1/}	1,0	120.000	6,5
Australia	71.530 ^{2/}	2,4	264.069	8,7
Chile	4.143 ^{1/}	1,1	33.550	9,2
Canadá	323.700 ^{3/}	7,9	549.789	13,5
EE.UU.	2.677.000 ^{2/}	14,8	4.690.000	26,0
Nueva Zelanda	21.156 ^{2/}	7,1	84.156	28,1
Sudáfrica	239 ^{3/}	0,02	122.218	10,2
Uruguay	2.890 ^{1/}	2,2	24.695	18,6

1/ Para todos los propósitos. 2/ Para uso agropecuario. 3/ Para uso agropecuario. 1948.
Fuente: Anuarios Estadísticos y web site de la FAO.

La evolución para Uruguay –de fuerte incremento– merece un comentario especial. Ese pasaje de 2,2 unidades cada 1000 ha. a 18,6 guarda tras de sí importantes modificaciones al interior del sector agropecuario en un período en el cual la agricultura intensiva recibió estímulos específicos de Política Económica.¹²⁵ En 1944-1946, el 25,4% de la producción agropecuaria era

de carácter agrícola y se elevó hasta un pico de 34,2% hacia 1956-1958. La mayor parte de ese incremento correspondió a los cereales, los que pasaron de 13,2% a 21,6% en el mismo período.¹²⁶

Este comportamiento tuvo su correlato en el uso de la tierra. En solo cinco años (desde 1951 a 1956), las tierras de pastoreo se redujeron en 208.000 ha. y las destinadas a la agricultura crecieron en 226.000 ha. Estas últimas fueron alentadas, fundamentalmente, por las de labranza, las que crecieron en 215.000 ha.¹²⁷ La magnitud de la modificación se aprecia, además, cuando se presentan los cambios relativos. La caída de las primeras representó un descenso de apenas 1,4%, pero significó un alza de las segundas de 15,8%. Estos cambios ilustran a las claras el proceso que indujo la utilización más intensiva de la mecanización en el agro uruguayo.

Por su parte, en el Cuadro III.8 se muestra la producción y consumo de fertilizantes fosfatados durante el mismo período (en este caso se cuenta, además, con información para 1938) y las diferencias de intensidad en el uso de fertilizantes vuelven a presentarse a favor de los *settlers* del norte y de Oceanía. Desde ya que este tipo de información debe manejarse con cuidado puesto que los suelos no son homogéneos entre países ni dentro de ellos, aunque son indicativos de algunas tendencias interesantes.

En el caso del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) importa señalar que, más allá de la efectiva intensificación constatada en el uso de fertilizantes hacia comienzos de los sesenta, su consumo superaba

Cuadro III.8
FERTILIZANTES FOSFÓRICOS: PRODUCCION Y CONSUMO
En kg por Ha. de tierra arable

	1938		1947/48 ^{1/}		1961	
	Producción	Consumo	Producción	Consumo	Producción	Consumo
Argentina	--	--	0,27	0,33	0,05	0,25
Australia	7,92	7,36	8,95	8,95	19,38	19,47
Chile	2,55	1,90	2,14	8,38	0,91	5,52
Canadá	0,64	0,89	2,75	2,19	5,80	4,82
EE.UU.	3,43	3,74	10,30	8,72	15,19	14,00
Nueva Zelanda	31,73	34,83	40,67	40,67	66,12	68,32
Sudáfrica	2,13	3,34	4,25	4,79	9,88	10,58
Uruguay	0,38	0,38	2,11	2,11	3,01	11,28

^{1/} Corresponde a Jul/47-Jun/48.
Fuente: Anuarios Estadísticos y web site de la FAO.

con creces a la producción. Ello indica que se trataba de importadores netos de ese producto, lo que, al igual que para la industria, mostraba indicios de una fuerte dependencia tecnológica externa.

¿Pueden identificarse determinantes comunes de esa reducida incorporación de cambios técnicos? En esas condiciones, ¿esas economías eran capaces de transformar el modelo agroexportador hacia

¹²⁵ Especialmente aquellos cultivos que, como los oleaginosos y los cereales, eran productos potencialmente exportables.

¹²⁶ CIDE (1967):50 (Cuadro 6). Todas las cifras son a precios constantes de 1963.

¹²⁷ Instituto de Economía (1969):46, Cuadro N° 22.

patrones de desenvolvimiento más apropiados al desarrollo económico posterior a la Gran Depresión? O utilizando un concepto evolucionista ¿estaban preparadas esas economías para el cambio de paradigma tecnoeconómico?

La mecanización de la producción hacia los años cuarenta debía tener, tras de sí, entornos industriales que articularan organizaciones empresariales, un rico acervo tecnológico, niveles mínimos de acumulación previa y una red de proveedores con capacidad innovativa y de adaptación adecuados para conformar el proceso. Más allá de un conjunto relativamente pequeño de países –varios europeos, EE.UU. o el propio Canadá– el resto sólo podía incorporar los cambios a través de la importación o enfrentar las dificultades de una producción interna rezagada.¹²⁸

La primera de esas alternativas era de difícil consecución para economías sujetas a la fuerte restricción de divisas que dominó los años treinta y que afectó, particularmente, a las del Cono Sur. Australia y Nueva Zelanda habrían enfrentado un escenario similar, aunque los arreglos institucionales sujetos a la vinculación de estos países con Gran Bretaña moderaron las dificultades (como ya se comentó anteriormente, en 1932 fue firmado el Tratado de Ottawa).

Afrontar la segunda de las alternativas estaba sujeto a la existencia de habilidades industriales –especialmente metalúrgicas–, la disponibilidad de fuentes energéticas y una evolución interna de precios por lo menos no adversa a los bienes agropecuarios.

Como antes, la situación del Cono Sur americano era desventajosa frente a sus pares. La estructura económica comenzaba a procesar los efectos de una estrategia de sustitución de importaciones (ISI) que parecía inducida por las circunstancias –antes que constituir una estrategia de desenvolvimiento en sí misma– y seguía fundada en la articulación de establecimientos de baja envergadura que conservaban su carácter artesanal. Las fuentes energéticas “autóctonas” eran escasas y, aunque comenzaban a explotarse las de origen hidráulico, lejos estaban aún de significar un insumo relevante para la producción. En tanto, la evolución de precios tendió a favorecer a la industria manufacturera antes que al agro, desincentivando la incorporación tecnológica en el sector y estimulando una asignación de recursos de dudosa competitividad.

III.6.2. Estructura productiva.

La conformación y consolidación del modelo agroexportador estuvo acompañada –desde los centros de desarrollo tecnológico– por cambios en el paradigma que moldearían buena parte del desenvolvimiento de las economías *settlers*. Hacia finales del siglo XIX comenzó a sustituirse el modo de producción basado en la energía del carbón quemado en los motores a vapor y el uso del hierro y del acero en las manufacturas por la electricidad y el petróleo como energías básicas.¹²⁹ Con ello, tendió a consolidarse el predominio de la producción masiva de los automóviles, la química, nuevas aleaciones de metales y las líneas de ensamblado de las primeras décadas del siglo XX.

En vísperas de la IGM, las manufacturas en el sur americano se encontraban muy rezagadas respecto a las canadienses, las de los *settlers* de Oceanía y más aún frente a las estadounidenses. Operaban en un paradigma tecnológico anterior, de corte artesanal, con una potencia instalada marginal respecto a sus pares de otras regiones y con bajas dotaciones de mano de obra por establecimiento (Cuadro III.9).

La estructura manufacturera es un fiel reflejo de estas diferencias. En el Cuadro III.10 se presenta la participación de grandes agregados industriales¹³⁰ en la producción del sector hacia los años diez y treinta del siglo XX.¹³¹

¹²⁸ Vitelli (1999).

¹²⁹ Stern & Cleveland (2004), Smil (2004).

¹³⁰ La información impide realizar una clasificación más precisa, pero la que aquí se propone pretende recoger aquellos aspectos que hacen a la incorporación de conocimiento a la producción por tipo de rama industrial (al estilo de Pavitt, 1988 y Lall, 2000).

¹³¹ La disponibilidad de información es superior para registrar valores brutos de producción que valores agregados brutos. Por lo tanto, se está dimensionando el manejo global de recursos en cada actividad, incluyendo la generación de valor efectivamente nuevo y la utilización de insumos de producción.

Un rasgo típico de estas economías es la presencia, en vísperas de la IGM, de participaciones elevadas de las ramas procesadoras de alimentos, bebidas, textiles y vestimenta. Esto constituye una constatación esperable dado que, por un lado, son actividades para las cuales la formación de mercados es relativamente sencilla y de bajo costo y, por otro lado, se trata de economías productoras de insumos de alta calidad a reducido precio.

Cuadro III.9
INDUSTRIA MANUFACTURERA: POTENCIA INSTALADA Y OCUPACION

Argentina					Australia				
	Miles HP	HP/establec.	Ocupados	Ocup./Estab.		Miles HP	HP/establec.	Ocupados	Ocup./Estab.
1913	286	7,4	362.312	9,4	1911	--	--	311.710	21,6
1939	1.187	24,5	630.800	13,0	1938	1.458	55,4	552.500	21,0
Canadá					Estados Unidos				
	Miles HP	HP/establec.	Ocupados	Ocup./Estab.		Miles HP	HP/establec.	Ocupados	Ocup./Estab.
1917	1.659	75,9	606.523	27,8	1914	22.288	81,8	7.022.322	25,8
1938	4.970	197,4	640.300	25,4	1939	49.891	287,1	9.672.000	55,6
Nueva Zelanda					Uruguay				
	Miles HP	HP/establec.	Ocupados	Ocup./Estab.		Miles HP	HP/establec.	Ocupados	Ocup./Estab.
1910	100	28,4	45.965	13,1	1908 ^{1/}	23	16,8	22.224	9,2
1939	903	142,4	108.722	17,1	1936	115	10,9	65.962	6,3

^{1/} Potencia instalada sólo para Montevideo.
Fuente: Bértola (1993), Beaulieu & Riddell (2003), Boehm (1972), Bureau of the Census (1975), Dirección General de Estadística y Censos (1908), Maubrigades (2001), Leacy Ed. (1983), Prichard (1970), Statistics New Zealand, Thomas (1988), Vitelli (1999).

Sin embargo, ya se apreciaban diferencias entre ellas cuando se observan las otras ramas. En particular, en economías como la argentina y la uruguaya, la casi ausencia de producción de bienes de equipo, material de transporte o productos metálicos contrasta significativamente con la realidad de las otras naciones.

Cuadro III.10
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Valor Bruto de Producción por principales agrupaciones ^{1/}

Década del '10	Argentina (1918)	Australia (1913)	Canadá (1911)	EE.UU. (1914)	Nueva Zelanda (1915-16)	Uruguay (1919)
Alimentos, bebidas, tabaco	43,0	23,8	31,0	22,6	59,8	69,1
Textiles, vestimenta y cueros	27,3	13,7	16,7	22,5	18,8	7,6
Maquinaria y prod. metálicos	2,3	24,7	24,1	nd	7,4	0,0
Otras	27,4	37,8	28,2	nd	14,0	23,3
Década del '30	Argentina (1938)	Australia (1938-39)	Canadá (1938)	EE.UU. (1937)	Nueva Zelanda (1937-38)	Uruguay (1936)
Alimentos, bebidas, tabaco	41,8	21,7	29,8	14,7	57,4	57,0
Textiles, vestimenta y cueros	19,0	14,3	12,9	14,4	9,8	19,2
Maquinaria y prod. metálicos	15,5	32,5	29,4	38,4	12,6	8,7
Otras	23,8	31,5	27,9	32,6	20,2	15,1

nd: no hay dato disponible.
^{1/} Para EE.UU. se presentan los datos respecto a Valor Agregado Bruto. La información para 1914 no permite distinguir maquinaria y productos metálicos. Para las demás ramas se calculan participaciones sobre el total que reporta la fuente.
Fuente: Boehm (1972); Bureau of the Census (1975); Dirección General de Estadística y Censos (1908), Leacy (1983); Maubrigades (2001); Prichard (1970); Statistics New Zealand; Bértola (1991); Thomas (1988); Vitelli (1999).

Desde ya que en las postrimerías de la IIGM, pese a las modificaciones insinuadas por los países latinoamericanos insertos en un lento proceso de sustitución de importaciones, las discrepancias son más profundas y pautarán desenvolvimientos económicos diferenciados.

En particular, el “brillo” de la *golden age* del capitalismo mundial no será el de la ISI argentina que, pese a constituirse en uno de los líderes de América Latina (junto a Brasil y México; y muy

despegados de Chile y Uruguay), se mantendrá distante y sus consecuencias macroeconómicas de largo plazo se materializarán en una divergencia persistente.

II.6.3. Estructura comercial externa.

Los rasgos de la producción comentados en el apartado anterior tienen su correlato en la configuración de las ventas de bienes al exterior y refuerzan las conclusiones.

En el Cuadro III.11 se presenta la participación de bienes de origen agropecuario en el total de ventas externas –distinguiendo entre ganaderos y agrícolas– para tentar una caracterización de la especialización comercial de estas economías entre 1870 y 1940. Siempre sujeto a la disponibilidad de información, se procuró cubrir cuatro períodos que responden a diferentes movimientos de la economía internacional.

El primero, caracterizado por un ciclo expansivo de la actividad económica que se extendería desde los años setenta del siglo XIX hasta finales de los ochenta, cuando el capitalismo mundial presencié una crisis económica de características globales (y que afectó, particularmente, a los *settlers*). El segundo abarca un período de fuerte crecimiento, desde la última década del siglo XIX hasta la IGM, episodio que significó un choque externo de gran magnitud hasta el punto que, para varios autores, con ella se cerraría la primera globalización. El tercero se extiende entre comienzos de los años veinte hasta 1929, año de la mayor conflagración económico-financiera mundial del siglo XX y momento usualmente asumido como punto de partida de un nuevo patrón comercial. El cuarto período corresponde, precisamente, a esa etapa de cerramiento y bilateralismo que caracterizaría el intercambio económico entre países hasta, por lo menos, la IIGM.

Las diferencias son interesantes. Dentro de una misma lógica de elevada importancia de las ventas de bienes de origen agrícola y pecuario, EE.UU. y Canadá se distinguen por la elevada participación de bienes diferentes a éstos, pautando una sistemática mayor diversificación.

Cuadro III.11
EXPORTACIONES CLASIFICADAS POR CLASES DE PRODUCTOS
Participaciones sobre el total - Promedios anuales por período - Valores corrientes

	Argentina				Australia		
	De origen ganadero	De origen agrícola	Otros		De origen ganadero	De origen agrícola	Otros
1871-1889	90,4%	6,5%	3,1%	1881-1890	4,9%	58,7%	36,4%
1890-1914	52,8%	42,9%	4,3%	1891-1913	5,9%	49,4%	44,8%
1920-1929	31,6%	55,4%	13,0%	1920-1929	20,0%	54,0%	26,0%
1930-1939	31,9%	52,3%	15,8%	1930-1939	19,8%	47,4%	32,9%
	Canadá				Estados Unidos		
	De origen ganadero	De origen agrícola	Otros		De origen ganadero	De origen agrícola	Otros
1891-1916	31,9%	23,8%	44,3%	1870-1889	11,7%	47,1%	41,2%
1921-1929	14,5%	43,8%	41,7%	1890-1914	10,8%	33,8%	55,4%
1931-1939	12,4%	32,9%	54,7%	1920-1929	5,2%	28,7%	66,1%
				1930-1939	2,4%	22,9%	74,8%
	Nueva Zelanda				Uruguay		
	De origen ganadero	De origen agrícola	Otros		De origen ganadero	De origen agrícola	Otros
1870-1889	58,8%	9,6%	31,6%	1872-1890	80,9%	0,0%	19,1%
1890-1914	64,0%	6,4%	29,7%	1891-1915	81,9%	0,6%	17,5%
1920-1929	55,5%	2,3%	42,2%	1921-1930	79,0%	7,5%	13,5%
1930-1938	52,4%	0,2%	47,4%	1931-1940	76,5%	10,5%	13,0%

Bajo la denominación de origen ganadero y agrícola se incluyen los de mínima elaboración (los productos forestales se computan en "Otros").

En el Anexo I se detallan los productos considerados para cada país y los años incluidos en cada período cuando las series no están completas.

Fuente: Bureau of the Census (1975); New Zealand Official Yearbook (1919); New Zealand Official Yearbook (1940); Rapaport (2001);

Vázquez-Preedo (1978); Boehm (1972); Moraes (2001); Canada Yearbook (1939, 1941).

Argentina y Uruguay muestran la posición opuesta y Australia y Nueva Zelanda evidencian una situación intermedia. Por otra parte, también es importante señalar que la especialización agrícola fue sumamente relevante en Argentina y Australia, mientras que Nueva Zelanda y Uruguay basaban su inserción en productos de origen ganadero.

III.7. Síntesis y conclusión: desigualdad y condiciones para el cambio estructural como determinantes del desempeño de largo plazo.

Aquel grupo de *settlers* que compartía un desempeño económico semejante durante las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX, basaba su proximidad en la combinación de una riqueza natural excepcional –de alimentos y materias primas–, con adelantos tecnológicos de relativamente fácil adopción y requerimientos institucionales básicos.

Sin embargo, la capacidad de cada uno de esos países de adaptarse e incorporar los cambios en los paradigmas tecnológicos pautó movimientos significativamente diferentes. Cuando hacia los años treinta las ventajas competitivas pasaron a fundarse, en grado creciente, en la producción de bienes cuyo contenido tecnológico y de conocimiento comenzaba a ser determinante, la disparidad entre economías no pudo disimularse más.

Los marcos institucionales poco flexibles y adheridos a una lógica extractiva y extensiva de varios de ellos, como Argentina y Uruguay, contrastaban con los prevalecientes en otros *settlers*, caracterizados por movimientos proactivos hacia la formación de sus habitantes y la conformación de entornos en los cuales no sólo se generaba conocimiento sino que, además, existían las condiciones para aplicarlo creativamente.

El patrón distributivo en las economías del Cono Sur se articulaba fuertemente con características institucionales y productivas que tendían a reforzar el esquema vigente y, consecuentemente, a profundizar la pérdida de terreno frente a países mejor posicionados, como Australia, Canadá y Nueva Zelanda. El resultado se materializaría en el transcurso de las décadas en un proceso de múltiples expresiones, donde el cambio estructural abriría posibilidades ciertas de desarrollo para las economías más diversificadas y capaces de difundir los frutos del crecimiento al conjunto de la sociedad en forma sostenible.

IV. El “modelo” de extracción minera.

La tecnología industrial que había emergido en las décadas finales del siglo XIX y las primeras del XX estuvo firmemente basada en la explotación de la dotación de recursos naturales, proceso en el cual los países más nórdicos del continente americano –EE.UU. y Canadá– fueron activos protagonistas. Carbón para la energía a vapor, carbón e hierro para el acero, y cobre junto a otros metales no ferrosos para múltiples fines, constituyeron componentes claves del nuevo paradigma.¹³²

La trayectoria tecnológica siguió basada en el uso intensivo de los recursos naturales, aunque hizo una utilización creciente y cada vez más vigorosa de los recursos minerales y pasó a ser marcadamente dependiente del capital tangible. Constituyó una trayectoria muy determinada por la escala en la elaboración de técnicas de producción de masas y el diseño de renovadas estrategias competitivas (Abramovitz & David, 2000:50-53)

Las circunstancias económicas que fueron conformándose en el transcurso de la segunda mitad del siglo XIX constituyeron una fuente de permanente estímulo para programas privados y públicos de inversión en el descubrimiento, desarrollo e intensificación de la explotación comercial de esos recursos minerales. Se constató, entonces, una fructífera interacción entre el desarrollo de la oferta de materias primas, el avance de la tecnología y la expansión industrial, de la construcción y los transportes. Ello permitió consolidar, especialmente en el caso estadounidense, un gran mercado interno junto al aumento de las ventajas comparativas de un país que lideró las exportaciones de manufacturas intensivas en recursos naturales entre 1880 y 1929.

Chile y Sudáfrica constituyen casos límite de sociedades de nuevo asentamiento puesto que la “nueva” sociedad fue establecida en un área alejada de la Europa Occidental, sobre regiones que

¹³² Sustituyendo, en Norteamérica, al predominio de la explotación maderera como actividad motora del crecimiento.

poseían contingentes indígenas de considerable magnitud que, por lo menos parcialmente, fueron incorporándose al sistema de producción. Por lo tanto, adquirieron características que los diferencian de sus pares *settlers*. En cambio, en Australia y Nueva Zelanda, no obstante la existencia de poblaciones indígenas de no despreciable dimensión, la incorporación no fue la norma y, en general, la estrategia predominante fue la de desplazar a los habitantes originales de las actividades económicas “británicas”. Estos cuatro países conforman un conjunto de “seguidores” entre los *settlers* que tuvieron en la minería una fuente de ingresos relevante y sobre ellos se basan los comentarios de esta Sección.

Las condiciones tecnológicas y sociales interactuaron en la historia minera de las economías *settlers* desde el descubrimiento de los minerales, pasando por la explotación de las minas hasta su agotamiento. Sin embargo, para que el “descubrimiento” fuera tal, no bastaba con el hallazgo del mineral sino que éste debía ser acompañado de determinadas características técnicas y laborales que lo hicieran económicamente viable. Los “descubrimientos” fueron parte de una sociedad en expansión y condiciones mundiales propicias para la búsqueda de nuevas alternativas de negocios.

Si bien los primeros yacimientos datan de los años cincuenta y sesenta, no fue hasta las últimas décadas del siglo XIX en que aquéllas condiciones se hicieron presentes. En Australia, desde mediados de siglo hasta los ochenta, la actividad guardó características propias de un modelo simple de “riqueza mineral caída del cielo, beneficiando a pocos sin herir a otros” (Denoon 1986: 124; traducción propia). Los minerales exitosos fueron el oro, la plata, el cobre, el estaño y el plomo y, en general, causaron escasos problemas sociales.

En Nueva Zelanda, el oro fue descubierto en los años sesenta y, al cierre del siglo XIX, los intereses mineros estaban concentrados en pocos emprendimientos. Si bien bajo una óptica de largo plazo no se constituyó en una actividad relevante en la estructura económica del país, el impacto de las primeras décadas fue sumamente importante.

En el caso de Sudáfrica, la primera explotación de diamantes comenzó en 1869, agregándose la extracción de oro hacia los ochenta y carbón más tarde. La producción de oro fue, desde todo punto de vista, una fuente extraordinaria de riqueza y diferenciadora de otras regiones de establecimiento europeo. Solo cabe recordar que el oro no era una *commodity* más, pues jugaba un rol único en el esquema de unas finanzas internacionales que basaban la oferta mundial de dinero en ese metal.

En el caso de Chile, los nitratos (salitre) comenzaron su expansión hacia los años sesenta, aunque se consolidaron luego de la Guerra del Pacífico y la anexión, hacia 1879, de todos los depósitos del mineral del Norte Grande.¹³³ Durante varias décadas Chile tuvo el dominio del mercado mundial.

Esta Sección procura recoger el conjunto de características evidenciadas por varios de los *settlers* que, en su conformación económica, tuvieron a los recursos minerales como factor dinamizador. Como ya se argumentó, no se procura realizar un análisis en profundidad puesto que el objeto de estudio de esta investigación está puesto en la interpretación del desempeño de Uruguay, y éste no contó con ese tipo de recursos en su desarrollo (en forma parecida a Argentina).

Como en el caso del “modelo agroexportador”, se recogen los aspectos del marco conceptual que hacen de guía al planteo analítico. Se repasan algunos indicadores de desigualdad, así como las características de la acumulación de factores productivos –lo que hace al trabajo, las relaciones de empleo y la inversión extranjera– y se realizan consideraciones sobre economía política. La Sección se cierra con el análisis de indicadores de especialización productiva y comercial para hacer un contraste con la modalidad exportadora de productos agropecuarios.

IV.1 Indicadores de distribución en los settlers: evolución de largo plazo.

En este apartado se realizan comentarios referentes a la evolución de la distribución en el largo plazo en las economías *settlers* para los casos más “puros” de modelos de extracción minera; esto es, Chile y Sudáfrica. Para Canadá, EE.UU., Australia y Nueva Zelanda los mismos ya fueron realizados en la Sección III y revisten otras características. Se toman en cuenta los análisis

¹³³ La Guerra del Pacífico se extendió entre 1879 y 1883 y significó la incorporación al territorio chileno de la provincia boliviana de Antofagasta y la peruana de Tarapacá.

elaborados desde una perspectiva histórica con indicadores de desigualdad más precisos que los referidos a la evolución de los precios de los factores productivos y, como antes, el propósito es ilustrar resultados para captar las principales tendencias (se extiende el período de análisis para cubrir las décadas siguientes a 1940 hasta finales de siglo).

- **Chile.**

La disponibilidad de información en el caso chileno es reducida. Los indicadores de desigualdad han sido construidos para caracterizar el fenómeno a partir de los sesenta y, en general (siempre dentro de guarismos muy elevados que superaron índices de Gini de 0,5 desde mediados de los setenta¹³⁴), se observa una trayectoria ascendente de la inequidad con moderadas mejoras desde los noventa (Ruiz-Tagle, 1998; Larrañaga, 1999).

Los únicos trabajos que procuran abordar la problemática de la distribución con una perspectiva de largo plazo están en las primeras etapas de la investigación y aquí se comentan algunos avances. Bértola, Castelnovo, Rodríguez y Willebald (2006) plantean que, siempre dentro de un marco de fuerte desigualdad, la economía chilena habría mantenido una moderada tendencia descendente del Índice de Gini entre 1860 y 1880, se habría mantenido estable hasta el cierre de siglo y, desde entonces hasta finales de los diez, habría experimentado un marcado deterioro de la distribución. Posteriormente se habría revertido la tendencia pero sin volver a los niveles del siglo XIX.¹³⁵ El predominio económico de una actividad típicamente concentradora como el salitre constituye, para los autores, un factor fundamental que contribuye con la interpretación de ese proceso.

- **Sudáfrica.**

La inequidad en Sudáfrica es un rasgo propio de su desarrollo histórico, enraizado en la conquista militar de la zona (siglos XVIII y XIX), en la exclusión social que la acompañó y en una modalidad de conformación bajo un patrón de colonialismo y discriminación racial.¹³⁶ La conquista y la política de exclusión fueron las condiciones iniciales que dieron forma al desigual acceso de los contingentes poblacionales autóctonos (las etnias negras de la región) a los recursos, a su potencial para la acumulación de riqueza y los retornos de esos activos (Gelb, 2004).

La inequidad fue profundizada por el patrón de crecimiento económico y el desarrollo posterior al descubrimiento de ricos yacimientos minerales, lo que convivió con modalidades de tenencia de la tierra en extremo concentradoras que condujo a la casi desaparición de los pequeños predios rurales (Deininger & May, 2000). La desposesión de tierras a los nativos por parte de los diferentes contingentes europeos fue un continuo proceso que se aceleró luego de 1870 y que hizo su *climax* en 1913, cuando fue materializado a través de una norma¹³⁷ que declaraba la ilegalidad de los “*africans*”¹³⁸ de adquirir o rentar tierras fuera de las reservas previstas para su establecimiento (las tenencias fuera de esas áreas vigentes en ese entonces corrieron suerte variada dependiendo de las regiones). Los “*africans*” representaban dos terceras partes de la población y se había reducido las tierras reservadas para ellos a un 7,3% del total.

Feinstein (2005):9-11 brinda una serie de datos que permite dimensionar las diferencias de ingreso entre razas. El ratio del ingreso promedio de las personas blancas frente a las de piel negra era de 11 en 1917, 13,1 en 1936, 12,3 en 1960, 10,9 en 1975 y 8,6 en 1994, pautando diferencias por demás significativas.

¹³⁴ El promedio simple de índices de Gini del período 1976-1996 es de 0,54.

¹³⁵ Antes que niveles, los estudios históricos de la desigualdad sientan bases interpretativas para la comprensión de trayectorias. De todos modos, importa llamar la atención sobre que las primeras estimaciones establecen índices de Gini en torno a 0,7 para el siglo XIX, señalando que se trataría de una sociedad altamente inequitativa.

¹³⁶ Fue identificado un libro recientemente editado que no pudo ser consultado pero que, dados los comentarios leídos y su caracterización, hubiera sido sumamente útil para precisar estos conceptos. Se trata de “*A History of Inequality in South Africa, 1652–2002*” de Sampie Terreblanche (2002).

¹³⁷ Se trata de la *Natives’ Land Act* de 1913, la que experimentó algunos cambios con una nueva norma de 1936.

¹³⁸ La literatura sobre la historia de Sudáfrica identifica a los “*africans*” con lo indígenas de piel oscura, habitantes de la región y *Bantu*-parlantes.

El cierre del siglo XX encuentra al país africano con indicadores de desigualdad entre los más altos del mundo (índices de Gini en torno a 0,60). Lo anterior incluye cambios de entidad a su interior, en una trayectoria caracterizada por una reducción de la brecha entre grupos raciales (blancos y negros) y acrecentamiento de las diferencias al interior de cada grupo (especialmente en las etnias negras) (Van der Berg & Louw , 2003).

IV.2 Acumulación de factores productivos.

Si bien puede argumentarse que los problemas tecnológicos determinaron la estrategia de empleo en cada uno de los casos, el tamaño y la calidad de la oferta de mano de obra también influyó en la selección de las técnicas de producción.

- **Trabajo, relaciones de empleo y diferenciales de calificación.**

En Australia y Nueva Zelanda hubo un proceso de institucionalización de las relaciones laborales importante y que determinó diferencias con sus pares. Se expandió la salarización y, además, la sindicalización de los trabajadores trajo consigo un no despreciable grado de negociación, por lo menos hasta la depresión general de los años noventa. El grado de negociación se revitalizó recién hacia 1908-1909 cuando mejoraron las condiciones generales de la actividad económica, pero en vísperas de la IGM las circunstancias volvieron a volcarse decididamente hacia el lado del capital.

En el caso de Sudáfrica, la situación laboral en las minas era significativamente diferente entre trabajadores blancos y negros, así como la incidencia global de estas diferencias puesto que los primeros representaban alrededor del 15% del empleo total en la actividad. Los trabajadores blancos eran pagados bastante bien por sus habilidades y funciones de supervisión, y contaban con movilidad internacional. Tenían derecho al voto y con frecuencia se sindicalizaban, aunque no significaban amenaza para los empleadores. Los trabajadores negros no eran calificados y muchos provenían de otros protectorados británicos (Lesotho, Botswana y Swaziland), Mozambique y Malawi. Permanecían confinados en los lugares de trabajo durante el período de contratación, sujetos a un estricto y efectivo control de las empresas que, en los hechos, resultaban amparadas por el gobierno colonial.

“Puede decirse que durante la segunda mitad del siglo XIX, la combinación del poder militar y político blanco triunfó, finalmente, sobre las condiciones iniciales”. La tierra dejó de ser un factor abundante para los *“africans”* y ello justificaba, por lo menos ante los ojos de los propietarios de minas y rurales, el pago de salarios reducidos (Feinstein, 2005: 46; traducción propia).

En el caso de Chile, el proceso de extracción crecientemente sofisticado estaba a cargo de un cuadro de ingenieros y personal calificado, pero la mayoría de la mano de obra era chilena y no calificada. Los propietarios de los yacimientos poseían, además, el grueso de las fuentes de empleo –ferrocarriles y servicios asociados a la minería– lo que generó una profunda polarización y relaciones industriales de muy mala calidad. *“En un lado había una fuerza de trabajo relativamente homogénea, o al menos con similares condiciones laborales; en el otro lado, un grupo de empleadores intransigentes, extranjeros en nacionalidad, sin compasión con los trabajadores que ellos empleaban, y respaldado por el estado y el ejército”* (Angel 1972:18; citado en Denoon, 1983:183; traducción propia). La creación de organizaciones de trabajadores fue rudamente perseguida y se conocen varios episodios de huelga que terminaron como verdaderas masacres.¹³⁹

El caso chileno merece una observación especial puesto que una de las visiones clásicas sobre la industria salitrera le atribuye a sus características –enclave foráneo, desarticulado de la economía nacional, cuyos ingresos fiscales derivados quedaban en manos de una oligarquía “despilfarrodora”– consecuencias adversas sobre el desarrollo agrícola y manufacturero.¹⁴⁰ Ello estaba dado por la atracción de mano de obra –que significó su encarecimiento– así como por la decadencia del espíritu empresarial nacional que había predominado hacia los años cincuenta y que fuera superado por el dominio de la atmósfera liberal del último cuarto del siglo XIX.

¹³⁹ Iquique en 1890, Valparaíso en 1903, Santiago en 1905, Antofagasta en 1906 y otra vez en Iquique en 1907.

¹⁴⁰ Pinto (1959) y Frank (1976) son dos de los más claros exponentes de esta interpretación que, además, es la que recoge Denoon (1983).

Cariola y Sunkel (1982) proponen una interpretación menos crítica. Plantean que durante el período 1880-1930 (y aún antes) la economía experimentó un notable auge exportador agropecuario (con ventas a los países limítrofes y extra-regionales en períodos cortos) que inyectó dinamismo al resto de las actividades y que, en particular para la agricultura, tuvo consecuencias de relevancia. Incluso, durante el auge salitrero la zona norte representó un mercado muy atractivo para la colocación de ese tipo de bienes y la expansión de la navegación de cabotaje es una señal de ello.

- **Inversión extranjera y dependencia tecnológica.**

Por su parte, un rasgo común de la actividad fue la extranjerización de la propiedad de las minas y el control de las distintas facetas del negocio, desde la explotación hasta la comercialización, desde la creación de infraestructura hasta la generación de servicios para los actores involucrados. Si bien, usualmente, la actividad minera fue comenzada por prospectores e inversores locales, luego de los años setenta la participación extranjera tendió a generalizarse.

Tanto el momento de la intervención como la preferencia del capital extranjero por las operaciones especulativas¹⁴¹ implicaron una lógica de la inversión minera firmemente vinculada a la metrópolis financiera antes que a las circunstancias locales. En algunas ocasiones, el capital extranjero¹⁴² llegó para adquirir los yacimientos ya establecidos, pero la mayoría de las veces fue necesario para darles continuidad y desbloquear limitaciones financieras y técnicas o para dar comienzo a explotaciones nuevas de costosa operación.

Dentro de los primeros, se destacó el caso de los yacimientos de plata en Australia de finales de los ochenta (la participación extranjera significó la expansión de la extracción del metal, el procesamiento de hierro y acero y la construcción de embarcaciones), la rápida evolución de la extracción de diamantes en Sudáfrica y el salitre en Chile. En este último caso, probablemente había suficiente capital doméstico para tomar el conjunto de la actividad salitrera y sus servicios conexos, aunque los capitalistas locales prefirieron invertir en otras zonas.¹⁴³

El acceso a los mercados europeos, la selección de la maquinaria y su comercialización requerían de la actuación de las firmas extranjeras. De algún modo, y como ya se había constatado en el caso de la producción agropecuaria, “compartir el negocio” significaba echarlo a rodar, y la decisión de venta no estuvo exenta de este tipo de consideraciones.

Dentro de las nuevas explotaciones se destacaron las de oro de finales de los ochenta en Australia¹⁴⁴ y del mismo metal y en similar período en Sudáfrica, así como el hallazgo de nuevos depósitos de diamantes en este último en 1904 y 1909. Las necesidades de técnicas, experiencia en la operación y escalas de producción llevaron, en general, a una fuerte concentración industrial.¹⁴⁵

IV.3. Consideraciones de economía política.

Otro de los rasgos distintivos de estas economías fue que, en general, los propietarios y administradores del capital minero no procuraron una participación política activa en búsqueda de respaldos a su actuación. La excepción estuvo constituida por los sudafricanos que, de todos modos, constituyó una participación limitada y sin mayor éxito.

De algún modo, *“los administradores y magnates de las minas sufren una extrema incapacidad en política electoral, siempre que sus urgentes intereses económicos los compele a actuar en una*

¹⁴¹ En buena medida, cuanto más variable era el precio de mercado, más atractivo resultaba para los capitalistas puesto que se abrían las posibilidades de hacer negocios. En esta lógica es que los yacimientos de metales preciosos eran preferidos a los de, por ejemplo, el carbón.

¹⁴² Muchas veces se trataba de promotores que conjuntaban pequeños aportes de una gran cantidad de inversores dispuestos a colocar recursos en actividades cuya rentabilidad era de dudosa realización. Los inversores británicos rara vez invirtieron directamente en estos emprendimientos sino que preferían la obtención de participaciones de capital (ver Cuadro III.4). Especulación y operaciones fraudulentas estuvieron a la orden del día.

¹⁴³ Típicamente en Bolivia (pese a la rivalidad evidente) y también en Sudáfrica.

¹⁴⁴ Kalgoorlie se destacó por sus importantes aportes en materia tecnológica enfrentado a condiciones de extracción del mineral particularmente complejas.

¹⁴⁵ En Sudáfrica, donde las minas se construían para extraer el oro desde grandes profundidades (*“deep-level mining”*), en pocos años todo el negocio quedó en manos de seis corporaciones.

forma que es políticamente suicida” (Denoon, 1983:144-145; traducción propia). Pero probablemente más importante que ello es que los Estados estuvieron, por sí mismos, sistemáticamente dispuestos a facilitar las operaciones mineras y mejorar la rentabilidad de los negocios sin la evidente presión de los grupos beneficiarios.

Un último rasgo a destacar es el del sistema de alianzas. Tanto en Chile como en Sudáfrica los capitalistas reconocieron la necesidad de promover fuertes alianzas locales, en particular con los propietarios de la tierra. La dimensión política de estas alianzas podría perseguir representaciones parlamentarias, en tanto que, económicamente, podría ser interpretado como una forma de “asegurarse” el suministro de mano de obra. Las “consecuencias sociales de tales alianzas fueron todas catastróficas para la masa de población local” (Denoon, 1983:146; traducción propia). De algún modo, puede argumentarse que cuanto más intensivo es el uso del capital, mayor es el control requerido sobre la mano de obra.

En cambio, la situación en Australia y Nueva Zelanda fue muy diferente. La inexistencia de grandes contingentes rurales de población y un contexto en el cual el capital minero tendió a diversificarse rápidamente hacia los servicios conexos y la producción industrial no requirió de tales arreglos para funcionar y propició un contexto que, para muchos autores, fue determinante en el desenvolvimiento económico de las décadas siguientes.¹⁴⁶

IV.4. Indicadores de especialización productiva y comercial.

Mientras que en Australia y Nueva Zelanda la diversificación productiva fue un proceso que acompañó al desempeño económico desde principios de siglo, tanto en Chile como en Sudáfrica la marcada especialización productiva en la actividad minera marcó la pauta de desenvolvimiento (ver Cuadro III.12).¹⁴⁷

Durante las primeras cuatro décadas del siglo XX, alrededor del 25% del PBI chileno y 20% del sudafricano estaban explicados por esta actividad, con menores participaciones de los otros sectores. Los rasgos diferenciales entre una y otra estructura productiva muestran que la economía sudafricana era de perfil más agropecuario –aunque descendente– que la chilena, en tanto que la industria¹⁴⁸ mostró

Cuadro III.12					
PRODUCTO BRUTO CLASIFICADO POR PRINCIPALES					
ACTIVIDADES ECONÓMICAS					
Participaciones sobre el total - Promedios y datos anuales					
por período 1/					
	Chile				
	Agropecuario	Minería	Manufacturas	Servicios Gubernamentales	Resto
1909-1913	10,3%	24,4%	10,6%	5,2%	49,4%
1916-1920	11,6%	27,2%	10,8%	3,1%	47,2%
1926-1930	11,9%	27,2%	10,6%	3,1%	47,2%
1935-1939	11,8%	21,3%	11,9%	4,6%	50,3%
	Sudáfrica				
	Agropecuario	Minería	Industria 2/	Resto	
1911	21,5%	27,3%	5,9%	45,3%	
1918	24,2%	18,0%	9,7%	48,1%	
1928	18,9%	15,7%	12,4%	53,0%	
1938	12,7%	18,3%	17,0%	52,0%	

1/ Valores expresados a precios de 1995 para Chile y valores corrientes para Sudáfrica.
2/ Incluye Industria manufacturera, Construcción, Electricidad, Gas y Agua
Fuente: Braun, Braun, Briones y Díaz (2000); Feinstein (2005).

¹⁴⁶ Fogarty (1984) plantea que la minería significa buena parte del diferencial de desarrollo industrial entre Australia y Argentina.

¹⁴⁷ Para Sudáfrica se obtuvieron datos de estructura productiva por tipo de actividad económica para años puntuales, lo que limita la evaluación y la comparación con Chile. En este caso, al contarse con series estadísticas completas y largas se procedió a calcular promedios quinquenales que tuvieran como año central el que se reporta para Sudáfrica (con la excepción del último quinquenio, cuando hubo que tomar como referencia a 1937 pues desde 1939 se registran cambios metodológicos en la fuente).

¹⁴⁸ Este sector incluye, además de la Industria Manufacturera, la Construcción y las denominadas *utilities* (términos con el que se nuclea a electricidad, gas y agua).

una contribución creciente al PBI que se consolidaría luego de los años cincuenta, cuando se instrumentó una firme política proteccionista y de apoyo a la manufactura (Sudáfrica tuvo, como los países latinoamericanos, su propia ISI).¹⁴⁹

Las diferencias con Australia son notorias (no hay información disponible para Nueva Zelanda antes de 1949). Hacia 1919, la contribución al producto de la Industria Manufacturera y de la Construcción era de 22% y ascendía a 21,7% en 1937 (a precios constantes de 1910-1911). (Thomas, 1988: 247), superando con amplitud a ambos y señalando, como antes, condiciones para el cambio estructural más auspiciosas.

Cuadro III.13
EXPORTACIONES CLASIFICADAS POR CLASES DE PRODUCTOS
Participaciones sobre el total - Promedios anuales por período - Valores corrientes

	Chile			Sudáfrica 1/			
	De origen agropecuario	De origen minero	Manufacturas	De origen agropecuario	Diamantes y oro	Otros de origen minero y manufacturas	
1870-1889	24,6%	71,3%	2,3%	1870-1889	65,8%	34,2%	0,0%
1890-1913	10,0%	87,6%	2,4%	1890-1909	33,3%	66,7%	0,0%
1920-1929	10,5%	85,7%	3,9%	1920-1929	30,1%	61,9%	8,0%
1930-1939	16,1%	79,4%	4,6%	1930-1939	20,6%	74,2%	5,2%

1/ Hasta 1909 incluye, únicamente, a las provincias de Cape y Natal. Desde 1920 corresponde a las ventas totales de Sudáfrica.

En el Anexo I se detallan los productos considerados para cada país.

Fuente: Braun, Braun, Briones y Díaz (2000); Feinstein (2005).

Estas consideraciones se reflejan en el tipo de inserción externa que mostraron las economías. En el Cuadro III.13 se presenta la estructura exportadora de acuerdo a grandes agregados de productos en forma similar a lo que se hizo para los países de perfil agroexportador en el Cuadro III.11.

El predominio de las ventas al exterior de bienes de origen mineral es absoluto en Chile desde el siglo XIX y no reportaba mayores cambios hacia la IIGM. Algo similar ocurre con Sudáfrica, aunque como un fenómeno de carácter menos intenso y dando lugar a exportaciones de origen agropecuario en proporciones no menores hasta bien entrado el siglo XX (hacia 1930 representaban la tercera parte). La ausencia de productos manufacturados es una característica clara en ambas economías.

IV.5 Síntesis y conclusiones: la desigualdad y su contribución a la escasa diversificación.

En el caso de las economías de extracción minera, a priori, podría esperarse un desarrollo superior que el de otras economías de nuevo asentamiento puesto que, a las condiciones de fuerte encadenamiento y derrames productivos que podrían caracterizar a la actividad, se agrega la posibilidad de contar con insumos o fuentes de energía de inestimable valor estratégico.

Como antes, la problemática de la distribución del ingreso y la riqueza –como expresión de la desigualdad de oportunidades– parece tener un contenido interpretativo muy interesante. En los casos de Australia –donde la actividad minera fue fuerte y sostenida– y Nueva Zelanda –donde contribuyó con el primer despegue de la economía– la mejor articulación de los emprendimientos con otras actividades productivas parece haber creado un contexto de desarrollo superior.

Las fuertes desigualdades de oportunidades en Chile y Sudáfrica le dieron una lógica de enclave a la actividad en la cual el dominio extranjero fue amplio, determinante y contribuyó con el crecimiento económico por debajo de su potencial.

En el caso chileno se presentó una lectura alternativa que, de todas formas, no modifica significativamente la interpretación más general. Esto es, por más que la actividad salitrera haya tenido efectos sobre otros sectores, la estructura productiva estuvo conformada en torno a elevados niveles de desigualdad –no sólo de ingresos y riqueza sino, también, en términos políticos– que

¹⁴⁹ Feinstein (2005): 113-135.

poco aportó con el desarrollo nacional en comparación con el enorme potencial del que gozaba la economía chilena con el monopolio mundial de nitratos.

Por su parte, la fuerte política de discriminación racial y exclusión social que dominó el escenario socioeconómico de Sudáfrica dio a su evolución productiva y comercial características muy especiales dentro del ámbito de los *settlers*. Su extraordinaria riqueza mineral (y agropecuaria) significó, efectivamente, la obtención de recursos del resto del mundo en forma muy importante, pero bajo modalidades de alta concentración que representó una senda de crecimiento con bajos niveles de desarrollo.

Capítulo IV. PATRON DISTRIBUTIVO Y DE ESPECIALIZACION EN EL URUGUAY DEL “LARGO SIGLO XX”: LA ESPECIFICIDAD HISTÓRICA DE LAS RELACIONES

Presentación

En los Capítulos anteriores se combinaron dos herramientas de análisis para avanzar en el conocimiento de las relaciones entre distribución y especialización durante el “largo siglo XX”. Siempre dentro de un mismo marco conceptual se trabajó, inicialmente, con el modelo de análisis propuesto en el Capítulo I para el período 1940-2000 a través de ejercicios econométricos. Luego, se presentó una panorámica de la historia económica de los *settlers* entre la segunda mitad del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial (IIGM) como forma de “mirar” el período a través de los aspectos claves del proceso.

En este Capítulo se repasa la historia económica de Uruguay desde el transcurso de la segunda mitad del siglo XIX hasta el cierre del siglo XX a la luz del modelo de análisis propuesto y de la evidencia empírica recabada. El propósito es contribuir con las interpretaciones del desenvolvimiento económico de Uruguay desde una perspectiva histórica y abonar la discusión en torno a los problemas de desarrollo que ha experimentado el país en el largo plazo.

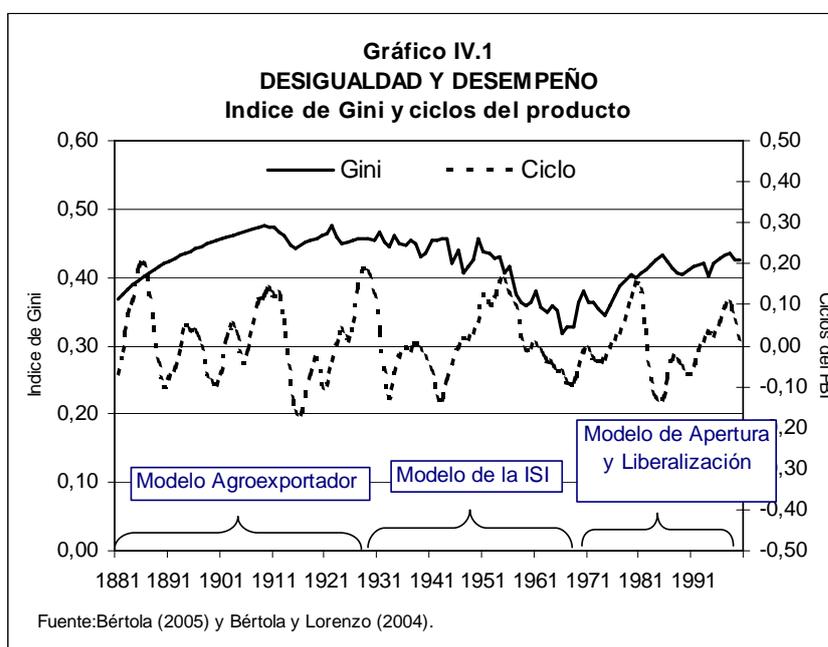
I. Una mirada de largo plazo: las principales tendencias.

Se identifican tres grandes fases en la evolución de la desigualdad del ingreso en el Uruguay del “largo siglo XX”. La primera es la del deterioro en la distribución que acompaña a la primera globalización y que hallaría un máximo en el transcurso de las dos primeras décadas del siglo. La segunda se experimenta entre los años diez hasta la década de 1960, pautando un período de mejora en la distribución caracterizada por un moderado proceso hasta la IIGM y otro más marcado en la postguerra. La tercera fase se constata desde los años sesenta hasta finales de siglo, dominada por el aumento de la desigualdad (ver Gráfico IV.1).

Las fases de distribución del ingreso no son coincidentes con los ciclos de expansión y crisis de la economía uruguaya y, más allá de la evidencia gráfica, estudios de cointegración han corroborado tal percepción (Bértola, Ardente, Díaz, Rossi, 2004:21).

Cada uno de los tres patrones distributivos identificados en el largo plazo han sido “surcados” por dos ciclos completos del producto (y hasta tres en el primer caso), lo que parece señalar que su comportamiento responde a causas de carácter más estructural o permanentes de la performance económica antes que a una causalidad única y definida.¹⁵⁰

Sin embargo, de acuerdo al marco conceptual manejado en esta investigación y a la evidencia empírica recabada, sí podría argumentarse que el comportamiento de la estructura económica –esto



¹⁵⁰ Como bien puntualiza Bértola (2005), todavía resta estudiar en detalle el movimiento de la desigualdad en las distintas fases del ciclo. Ello no es materia de este estudio.

es, el patrón de especialización imperante– y sus cambios tendrían vinculaciones con dicha evolución.

El Gráfico IV.1 representa “una mirada a largo plazo de las tendencias de la desigualdad en Uruguay. El gráfico debe ser tomado como una hipótesis de trabajo, como una síntesis provisional” (Bértola, 2005:162) que procura contribuir con la interpretación del proceso antes que con resultados acabados o definitivos. En el mismo se presentan, además, los ciclos del producto y una descripción de las diferentes modalidades de crecimiento que caracterizaron a la economía.

El predominio del modelo agroexportador hasta la Primera Guerra Mundial (IGM) estuvo acompañado por la desmejora en la distribución del ingreso. A partir de los años veinte, Uruguay inició un lento proceso de modificaciones que lo conduciría a consolidar, hacia los años cuarenta, un modo de desenvolvimiento productivo liderado por las manufacturas.

“Entre ambos modelos medió un largo período de transición (1913-1943) en el cual 1930 constituyó un punto de inflexión, al iniciarse una profunda recesión. Desde entonces, se instrumentaron nuevos mecanismos que dieron lugar a la emergencia de otro modelo que implicó un cambio en la estructura económica. El crecimiento, en las tres primeras décadas del siglo, fue inducido por las exportaciones; a partir de 1930 fue la industria manufacturera, produciendo fundamentalmente para el mercado interno, la explicación del crecimiento más importante del siglo”. (Bertino, et al, 2001: 59).

Se trató de “una ‘larga marcha’ que, iniciada hacia 1913-1914 culminaría en los años cuarenta, con la emergencia de un nuevo modelo radicalmente distinto al agroexportador. El carácter introvertido del mismo y el papel que le cupo a la industria en la dinámica económica fueron la base económica de ‘otro Uruguay’” (Bertino, et al, 2001: 148).

Ese “otro Uruguay” era, además, uno más igualitario, que había logrado avances en la formación de su capital humano y que parecía propiciar una economía en la cual el aprendizaje tecnológico asociado con la industrialización derramaba una dinámica de mejor distribución de los frutos del crecimiento. No obstante, la evidencia muestra que este proceso no fue sostenible.

El nuevo modelo que comenzó a erigirse desde los setenta tuvo como pilares la liberalización, la apertura y la estabilización de la economía junto con el objetivo de promover el descenso de la participación estatal en la actividad económica. La promoción de exportaciones y la liberalización cambiaria y financiera fueron dos de los principales cambios experimentados por la economía en comparación con las décadas anteriores.

Las ventas al exterior crecieron a buen ritmo hasta finales de los setenta y ganaron en valor agregado y diversificación por producto, pero la concentración regional de los mercados de destino fue el fenómeno dominante. En el caso de la liberalización cambiaria y financiera, la transformación fue rápida, Uruguay quedó ligado a los flujos internacionales de crédito y se levantaron varias de las restricciones financieras internas. La contratara fue elevar la vulnerabilidad del país ante las crisis financieras externas y una sustitución de activos que tendió a consolidarse en torno al dólar.

II. Modelo agroexportador: evolución regresiva de la distribución y crecimiento.

II.1. Expansión económica durante la primera globalización.

La actividad agroexportadora era la principal generadora de riqueza en la economía uruguaya de finales del siglo XIX y principios del XX y, como tal, su productividad constituía un factor explicativo clave del nivel y de la evolución de los ingresos del período. Si bien no existen estudios profundos sobre los diferenciales de productividad entre la actividad económica local y su mundo de referencia, varios indicadores sugieren que la misma se habría incrementado significativamente durante la primera globalización.

En primer lugar, la caída en los costos del transporte interoceánico,¹⁵¹ la mayor velocidad de traslado y los cambios asociados con la introducción de los sistemas de refrigeración fueron factores determinantes para la creación de comercio en la nueva división internacional del trabajo.

¹⁵¹ O’Rourke, Taylor & Williamson (1996) y O’Rourke & Williamson (1999).

En segundo lugar, la mejora en los transportes terrestres –proceso estrechamente asociado con la expansión del ferrocarril– permitió a muchas economías integrar zonas de producción “alejadas” para incorporarlas en los circuitos internacionales y constituir mercados internos más amplios. Este factor, de menor importancia en un país como Uruguay, pequeño y sin mayores obstáculos naturales, fue determinante en otras economías de América Latina (y en la mayoría de los *settlers*).

En tercer lugar, se constató el crecimiento de la productividad en la propia producción primaria¹⁵² y sus encadenamientos posteriores, lo que fue consecuencia de la incorporación de innovaciones de relativa sencilla adopción y relacionadas, fundamentalmente, con la adaptación y mejora de semillas, el mestizaje ganadero, el control de plagas y enfermedades, la cría conjunta vacuno-ovina y el alambramiento de los campos.

En cuarto lugar, el aumento de la productividad inducido por la reducción de los costos de transacción asociados con la consolidación institucional¹⁵³ permitió dejar atrás las guerras civiles, constituir un gobierno con real alcance a todos los puntos de la república y con chances ciertas de éxito en la institución de un sistema de derechos de propiedad extendido y creíble.¹⁵⁴

La complementariedad estructural y el comercio interindustrial constituyeron rasgos característicos del sistema económico mundial del último cuarto del siglo XIX hasta, por lo menos, la IGM. El muy buen desempeño de la productividad en los *settlers* encontraba un firme correlato en la creciente demanda de alimentos y materias primas de Europa, dando como resultado una dinámica en la generación nacional de ingresos desconocida hasta entonces.

II.2 Deterioro de la distribución durante la primera globalización.

¿Estaban dadas las condiciones para que esa captación de ingresos de la economía se derramara hacia los diversos segmentos de la sociedad? O, más específicamente, ¿podía esperarse un mayor poder de compra de los asalariados en un contexto en el cual la generación de riqueza se asociaba a recursos naturales concentrados en su propiedad?¹⁵⁵

La situación de relativo vacío demográfico de Uruguay hizo que la presencia de trabajo asalariado libre fuera mucho más predominante que en otras naciones latinoamericanas (situación similar a la de Argentina) y que se conformara un mercado de trabajo con niveles salariales sumamente atractivos –en la comparación latinoamericana y frente a Europa del sur– cuando se los evalúa en términos de paridad internacional en los poderes de compra.¹⁵⁶ En el Gráfico IV.2 se presentan indicadores comparativos que ilustran esta evolución contrastando Uruguay frente a países líderes mundiales y de la Europa periférica entre 1870 y 1930.¹⁵⁷

Tres aspectos son los destacados. En primer lugar, las discrepancias de nivel entre ambos indicadores y el claro diferencial salarial a favor de Uruguay frente a la periferia europea durante casi todo el período. En segundo lugar, el mantenimiento de una firme paridad de salarios con los países líderes mundiales durante prácticamente las tres décadas del siglo XIX analizadas (el promedio del índice 1870-1899 es 98,7 y hasta 1997 era 100,8). En tercer lugar, la tendencia descendente de ambos indicadores hasta 1919 y la parcial reversión de esa trayectoria en los veinte. Asumiendo que una parte muy importante de la población era asalariada y que la propiedad de activos (fundamentalmente la tierra) estaba altamente concentrada, esta evolución da cuenta de una trayectoria de deterioro de la distribución del ingreso durante la primera globalización.

¹⁵² Moraes (2001):65 afirma que entre 1870 y 1930 puede observarse “una secuencia de la productividad de la ganadería uruguaya en dos etapas: una primera entre 1870 y la primera década del siglo XX, caracterizada por un crecimiento moderadamente alto (2%), una segunda con posterioridad a 1908 y hasta 1930, caracterizada por una situación de estancamiento” (el cálculo refiere a variaciones promedio anual de la productividad total de factores, PTF).

¹⁵³ En el sentido de Williamson (1975) y North (1995).

¹⁵⁴ Bértola *et al* (2000); Barrán y Nahum (1967-1977).

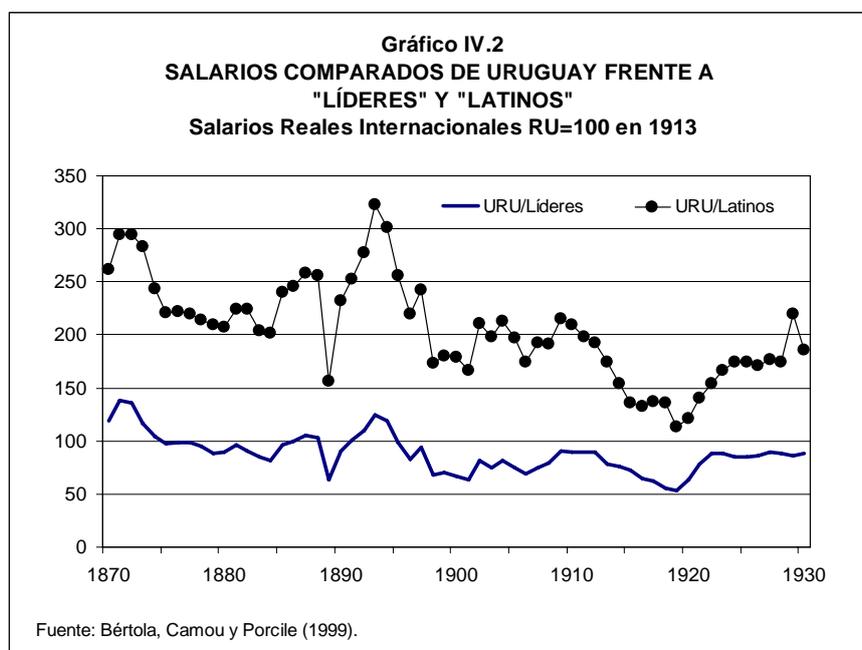
¹⁵⁵ No sólo la tierra y los ganados estaban concentrados sino que, prontamente, también las manufacturas que permitían colocarlos en los mercados internacionales iban a mostrar claras tendencias oligopólicas.

¹⁵⁶ Salarios expresados de acuerdo a paridad en los poderes de compra (PPP), con Reino Unido igual a 100 en 1913.

¹⁵⁷ Se compara con las cuatro economías líderes del dinamismo mundial –EE.UU., Alemania, Francia y Gran Bretaña– y con un par de la Europa del sur –España e Italia– como representantes de la periferia europea. Son, precisamente, estos dos países los que nutrieron de población al Río de la Plata y protagonizaron los flujos migratorios del período.

En una primera lectura, la última trayectoria podría llamar la atención dado que la escasez de mano obra era evidente desde mediados del siglo XIX. Sin embargo, esta insuficiencia “*fue fuertemente contrarrestada por los patrones de distribución de la propiedad de la tierra, el intenso proceso de alambramiento de los campos de la segunda mitad del siglo XIX y el progresivo agotamiento de la frontera agrícola,[...]. Además, las fluctuaciones estacionales de un vasto mercado de trabajo fuertemente ligado a la actividad agropecuaria marcaron las características sobresalientes de alta flexibilidad, movilidad espacial y escasa calificación de la mano de obra*” (Bértola y colab., 2000: 104).

Se trata de un resultado que está en línea con la evidencia empírica que repasa Williamson en diversos trabajos sobre el período, en el sentido de que las “fuerzas de la globalización” –bajo la lógica del Teorema de Heckscher-Ohlin– habrían deteriorado la distribución del ingreso en los países de nuevo asentamiento, con abundancia de tierra y escasez de mano de obra.¹⁵⁸ La evolución comparada de salarios y rentas de la tierra de Uruguay muestra un comportamiento favorable a la última (que también se habría dado para la propiedad urbana) hasta la segunda década del siglo XX y se revertirá (en forma moderada) posteriormente (ver Capítulo III, Sección III.1.1).



II.3 El agotamiento del modelo agroexportador: hacia cambios en el modo de desarrollo.

El modelo agroexportador mostró su vulnerabilidad ante el primer choque externo de magnitud que experimentó, la IGM, y los niveles de ingreso cayeron significativamente. Si bien muchos contemporáneos comprendieron estas dificultades, la recomposición productiva y comercial de los veinte y, muy especialmente, el financiamiento externo, parecieron justificar la permanencia de una modalidad de desenvolvimiento construida sobre la inserción externa y la división internacional del trabajo. Sin embargo, las bases y el entorno donde operaba ya no eran las mismas.

La gran mayoría de los procesos que explicaban las ganancias de productividad –y, consecuentemente, de competitividad internacional– en el período anterior tendieron a conformar las condiciones inversas durante estos años. El encarecimiento de los fletes durante la IGM no se revirtió completamente luego del conflicto y los precios permanecieron altos en términos relativos. Similar suerte corrieron los costos de transporte terrestre. La actividad ganadera ya había mostrado claras señales de estancamiento en vísperas de la IGM¹⁵⁹ y las ganancias de productividad dependían, críticamente, de la posibilidad de ampliar la capacidad alimenticia de la pradera natural. Además, las ganancias de productividad derivadas de la consolidación política e institucional ya habían dado sus frutos y el impacto agregado en esta nueva etapa era apenas marginal.

El comportamiento del mercado internacional tampoco era auspicioso comparado con las décadas anteriores al conflicto. Del lado de la oferta, luego de la IGM se constituyó una participación ampliada de regiones productoras de bienes agropecuarios y los diferenciales

¹⁵⁸ Williamson (2000).

¹⁵⁹ Moraes (2001) y Bertino, *et al* (2005) argumentan que las señales de estancamiento ya eran evidentes hacia 1912.

tecnológicos eran cada vez más evidentes, sobre todo entre aquellos países que comenzaban a incorporar un nuevo estilo tecnológico y los que, como Uruguay, quedaban rezagados en el proceso.

De lado de la demanda, el intercambio internacional evidenció modificaciones de estructura a favor de los bienes manufacturados y en contra de las materias primas y alimentos en lo que irá, progresivamente, constituyéndose en la conformación del comercio intra-industrial que dominaría las décadas subsiguientes. El propio desarrollo manufacturero de las economías europeas (los “clientes” uruguayos), el crecimiento de su ingreso, la “sofisticación” de su demanda, las consecuencias tecnológicas que reducían la intensidad de los bienes primarios y combustibles en los productos y la transición demográfica, ambientaban un escenario internacional que pasaría a estar dominado por una demanda poco dinámica para los productores de bienes agropecuarios.¹⁶⁰

En materia salarial, Uruguay mejoró su posición respecto a los países europeos industrializados y latinos durante los años veinte luego de un proceso de fuerte acercamiento con los últimos (ver Gráfico IV.2). Esa suerte de “convergencia” se había verificado tras los fuertes flujos migratorios recibidos por el Río de la Plata hacia finales del siglo XIX y primeras décadas del XX, la creciente disponibilidad de mano de obra en el mercado de trabajo local y la propia industrialización de aquellos países donde los crecimientos de la productividad se trasladaban a las remuneraciones.

En cuanto a los precios relativos, se aprecia un quiebre en la tendencia anterior y un moderado aumento de la relación salario/renta que puede conceptualizarse como una mejora en la distribución del ingreso. La concentración urbana, el fortalecimiento de las organizaciones obreras y el afianzamiento del sistema democrático ambientaron la recuperación salarial de la postguerra. Además, la baja dinámica productiva y tecnológica del agro habría socavado el valor de la tierra a favor de otras alternativas de posesión de activos, como inmuebles y títulos públicos.

De algún modo, la lógica urbana que fue adquiriendo la economía, las modestas señales de un incipiente cambio estructural (una industrialización temprana ligada con la inmigración y la urbanización) y la progresiva fortaleza del mercado interno –que reaccionaba positivamente a la vocación igualitarista de los gobiernos batllistas–, potenciaron la recomposición salarial.

II.4 Crecimiento sin mejora en la distribución y la “funcionalidad” de la desigualdad.

De acuerdo al marco analítico manejado en esta investigación, una especialización productiva agroexportadora puede inducir el crecimiento de la economía pese al deterioro de la distribución. Es más, es posible argumentar que bajo circunstancias iniciales de alta inequidad, ésta puede resultar funcional al modelo de desarrollo. Los crecientes niveles de desigualdad que caracterizaron al Uruguay de las últimas décadas del siglo XIX hasta la IGM no significaron obstáculos al incremento del producto puesto que su materialización no requería de elevados niveles de capital humano ni una dinámica de la innovación propia o endógena.

Además, la competitividad de la economía, fundada en la explotación de recursos naturales y la incorporación de innovaciones tecnológicas de carácter genérico (de sencilla adopción y con grados elevados de imitabilidad), poco tenía que ver con la conformación de un amplio sector de trabajadores como requisito primordial e, incluso, respecto a su calidad en cuanto formación educativa. Es más, desde un punto de vista conceptual, dada la baja complementariedad entre tierra y capital humano, el costo de oportunidad de invertir en aprendizaje en sociedades de alta concentración de la riqueza agraria es elevado, lo que explica la baja disposición a financiar amplios sistemas de educación en estructuras elitistas como las del siglo XIX del Río de la Plata. De esta manera, las condiciones de desigualdad convalidaban el patrón productivo antes que amenazarlo, y puede pensarse que operó con grados altos de funcionalidad.

La riqueza del recurso tierra era suficiente para que, enfrentado el país a una demanda externa dinámica y que presionaba los precios al alza, pudiera colocar su producción, generar valor económico y elevar el nivel de vida promedio de los habitantes sin prestar mayor atención sobre la forma en la cual se distribuía el ingreso. El sector ganadero fue capaz de captar la fuerte mejora de

¹⁶⁰ En el pensamiento de la CEPAL, buena parte de estos aspectos quedarían expresados a través del concepto de baja elasticidad ingreso de la demanda internacional de los bienes latinoamericanos.

los términos de intercambio internacionales. Ello no sólo lo logró a través de la comercialización de su producción sino que, internamente, se verificó un ritmo de crecimiento de los precios de los productos agropecuarios por encima de los manufactureros, representando traslaciones de ingresos a favor de los propietarios de la tierra.

“Entonces, la estructura de la propiedad de la tierra, la formación del mercado de trabajo, las características de la formación del Estado nacional, la interacción de la estructura productiva con la dinámica y difusión del cambio tecnológico, las formas de distribución del ingreso y los niveles educativos, son algunos de los elementos que deben incorporarse a la explicación de los niveles salariales” (Bértola y colab., 2000:106) y otras rentas durante el modelo agroexportador.

De todos modos, la evolución macroeconómica del período 1870-1930 no fue homogénea y puede identificarse un quiebre, de carácter cuantitativo y cualitativo, hacia la IGM. Ese quiebre representó diferenciales relevantes desde el punto de vista de la productividad de las actividades económicas, las distintas relaciones de precios (internas e internacionales) y la propia dinámica de la desigualdad de ingresos, la que tuvo, en el desempeño de los salarios reales del período, su más clara expresión.

Simplificando la presentación –y a modo de hecho estilizado– lo anterior pautaría dos trayectorias diferentes en el comportamiento de la relación salarial y, con ella, del movimiento del conjunto de rentas. Desde el último cuarto del siglo XIX (fundamentalmente desde los noventa) hasta los años diez del siglo XX, se aprecia una trayectoria de debilidad creciente de los salarios que implicó deterioro en el poder de compra, reducción de los diferenciales respecto a la Europa periférica y pérdida de terreno frente a los líderes mundiales. La consecuencia directa fue el empeoramiento en la distribución del ingreso en una lógica propia de la primera globalización.

Posteriormente, las características productivas y socio-institucionales se alteraron y, con ello, la relación salarial adoptó un patrón diferente y de mejora en la distribución. La expansión del mercado interno y la creciente –aunque todavía reducida– participación de actividades productivas ligadas con la manufactura, el comercio y los servicios públicos requerían, para su constitución, mayor progresividad en las condiciones distributivas.

III. Industrialización y distribución: una articulación con múltiples dimensiones.

III.1 La ISI como modelo de desarrollo.

La severa crisis que afectó a las economías capitalistas desarrolladas desde el cierre de la década de los veinte tuvo consecuencias globales de fuerte intensidad. Como en tantos países de inserción periférica, la crisis ingresó a Uruguay por su “ventana externa” y se expresó a través de caída de precios y de volúmenes de exportación y el abrupto corte de los flujos de capitales. En forma similar a lo que había sucedido con la IGM, la vulnerabilidad del modelo quedaba en evidencia.

El conjunto de medidas adoptadas por el Consejo Nacional de Administración (CNA) entre 1930 y 1932 para paliar los efectos adversos de la crisis instalaron las bases de la respuesta. Sin embargo, fue la Política Económica del terrismo la que erigió un conjunto de instituciones reguladoras de los sectores externo y financiero que, si bien en lo inmediato procuraron afrontar la crisis externa, desde una perspectiva de largo plazo constituyeron un juego de modificaciones sustanciales en la economía cuya permanencia en el tiempo configuró un nuevo modo de acumulación.

Como reacción a las restricciones que enfrentaba el modelo agroexportador, primero por sus propias limitaciones estructurales y luego por el impacto de la Gran Depresión, fue puesta en práctica una serie de medidas que, en el contexto de un mercado mundial desestructurado, cerrado y donde reinaba el bilateralismo, permitía enfrentar la coyuntura dentro de una lógica más amplia. Se generó la dinamización de actividades vinculadas al mercado interno y tendió a consolidarse el incipiente proceso de diversificación productiva de la década anterior en un fenómeno que se denominaría, luego, de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

La industria manufacturera adquirió importancia creciente como actividad capaz de transformar materias primas nacionales e importadas, generar ahorro nacional de divisas y contribuir con la reactivación económica general para convertirse, fundamentalmente en la segunda postguerra, en el

motor de la economía. Se trataba de una “*infant industry*” de un país cuyas condiciones de dependencia energética, tecnológica y de insumos del exterior parecía justificar una acción estatal específica, expresada a través de un fuerte grado de intervencionismo.

La nueva modalidad de crecimiento se correspondió con la progresiva construcción institucional orientada a la regulación económica, cuyo origen puede remontarse, con cierto grado de definición, hacia 1931. Fue a partir de ese momento cuando el establecimiento del control de cambios representó un “mojón fundacional” dentro de un conjunto extendido de reglamentaciones del comercio exterior que se irían completando en el curso de los años treinta y cuarenta.

Constituyó un proceso de gran alcance que incluyó aspectos relacionados con el comercio exterior, la industria manufacturera, el mercado laboral y la comercialización interna de algunos bienes. Dos arreglos institucionales sintetizan y articulan la conformación de reglamentaciones y normativas de la década de los treinta: la creación del Contralor de Exportaciones e Importaciones (Ley N° 10.000 del 10/01/1941) y la aprobación de los Consejos de Salarios (12/11/1943).

En el primer caso, las atribuciones del organismo comprendían: el control de las operaciones de compra y venta externa; la concesión de permisos de importación según cierto orden de prioridades; la asignación del tipo de cambio para importadores y exportadores de acuerdo a necesidades, al interés estatal en el desarrollo de la actividad y a la empresa solicitante. En el segundo caso, el cometido principal era la fijación de salarios mínimos por rama de actividad bajo una dinámica nueva que pautó modificaciones relevantes en la regulación salarial.

Dentro de una trayectoria de creciente presión regulatoria sobre las relaciones económicas y de estímulo a la diversificación productiva, 1943-1944 parece constituir un período culminante y el punto inaugural de un nuevo modelo, que se configuraría plenamente durante el Neobatllismo (1947-1958) y que puede caracterizarse como industrialista, pro-agrícola y redistributivista.¹⁶¹ Este proceso trajo consigo un desenvolvimiento económico diferente y de rápido crecimiento que puede identificarse con una verdadera “edad de oro” de Uruguay, no sólo en lo estrictamente productivo sino, también, en lo distributivo.

El cerramiento de la economía estuvo acompañado por el impulso industrializador y el peso cada vez mayor del pequeño mercado interno, en el marco de una redistribución de ingresos que alcanzó a los sectores populares urbanos –especialmente en las ramas de actividad en que la organización sindical permitió aprovechar los mecanismos de negociación salarial obligatoria– elevando su poder de compra y, en consecuencia, su volumen de consumo.

Sin embargo, el modelo encerraba una limitación y una contradicción que resultarían insuperables y lo conducirían a su fracaso: la escasa dimensión del mercado doméstico y la estrecha relación del proceso de industrialización con el desempeño del sector agropecuario.

La dinámica manufacturera escondía tras de sí la pequeñez de la demanda local y la dependencia de las importaciones (combustibles, maquinarias, materias primas) que implicaba la necesidad de divisas para satisfacer sus requerimientos. La sustentabilidad del modelo se ligaba con los logros crecientes de productividad y el movimiento del sector exportador, donde el estancamiento ganadero (evidente desde antes de la IGM) se presentaba como barrera casi infranqueable.

De algún modo, las mismas condiciones que dificultaron la sostenibilidad del modelo agroexportador volvían a replicarse para un aparato productivo que, si bien había transitado por un cambio estructural, había sido parcial o trunco.¹⁶² Ese proceso tenía, en su frente externo, uno de los eslabones más débiles y, en la pequeña demanda interna, un frágil punto de apoyo.

La regulación estatal, que pudo redistribuir ingresos y lograr una mayor equidad, evidenció escasa capacidad de respuesta cuando la coyuntura internacional cambió después de la reconstrucción de Europa (fundamentalmente en la segunda mitad de los años cincuenta). Los instrumentos de promoción del Neobatllismo mantuvieron una protección indiscriminada (con la ausencia de mecanismos de incentivos selectivos), sin exigir contrapartidas y con un criterio

¹⁶¹ Bertino *et al* (2001):27.

¹⁶² Tomando el concepto de Fajnzylber (1983 y 1987).

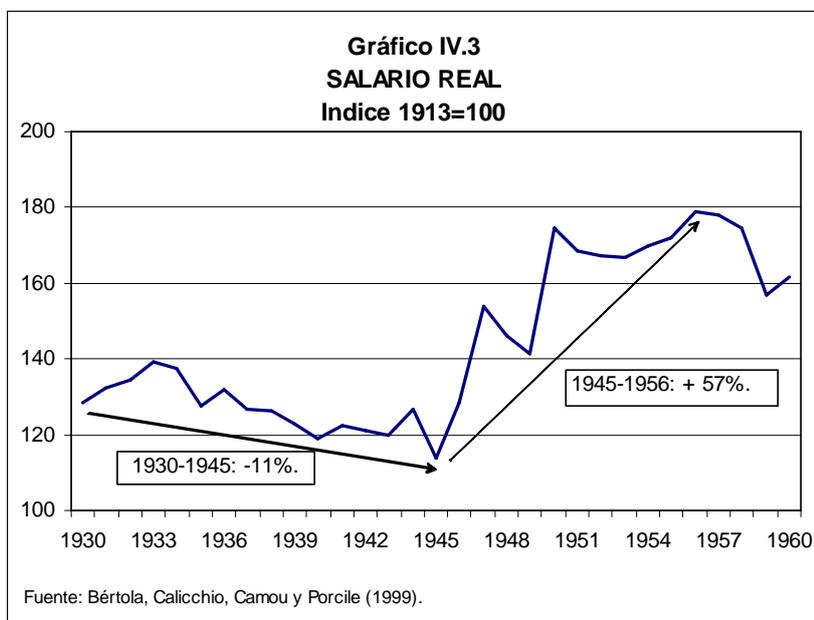
cortoplacista. Esta lógica de apoyo a las actividades productivas se combinó con un patrón de especialización rezagado –en términos de incorporación de conocimiento a la producción–, de baja competencia, con el cual la economía no fue capaz de alcanzar niveles de competitividad que ofrecieran la posibilidad de reinserción en las nuevas condiciones de los mercados internacionales.

La expansión del PBI no fue más allá de la segunda mitad de los cincuenta, haciendo su pico en 1957 para trazar una caída posterior y dar inicio a una fase de estancamiento de la que no se recuperaría hasta la década de los setenta. La disputa por mantener derechos conquistados y privilegios obtenidos provocó tensiones sociales y políticas durante los años sesenta en un período caracterizado por una fuerte puja distributiva. El modelo de crecimiento “hacia dentro” se había agotado y las condiciones de superación no se concretarían hasta después de 1973, cuando un nuevo gobierno dictatorial alentaría una renovada modalidad de desenvolvimiento.

III.2 ISI, salarios y distribución: articulaciones y complementariedad.

Las transformaciones de la regulación salarial que caracterizaron a la propia constitución de la ISI dieron por resultado un aumento sostenido en el poder de compra de las remuneraciones. En el Gráfico IV.3 se presenta la evolución del salario real entre 1930 y 1960 para ilustrarlo.

¿Cuáles fueron los determinantes de ese crecimiento? Existe un consenso más o menos extendido en los análisis sobre la política industrial del período respecto a que estuvo dominada por



su escasa articulación, su carácter cortoplacista y la inexistencia de estímulos intrínsecos a la innovación. Este esquema interactuó con sistemas políticos poco transparentes y estructuras de poder fuertemente concentradas que condujeron a exacerbar las conductas rentistas, la formación de oligopolios y la “cómoda” actuación de muchos actores en el privilegio de un mercado interno protegido.

Lo anterior no implica desconocer que el proceso también presentó fortalezas y muestra de ello es que la productividad de la mano de obra

industrial creció a una tasa de 3,2% acumulativo anual entre 1943 y 1954. El significativo abaratamiento de la maquinaria habilitó un proceso de firme incremento de la formación bruta de capital manufacturero y, si bien muchas veces la inversión se realizaba sin conocimiento acabado de las características de los equipos ni de las escalas adecuadas de producción, el impacto sobre el aumento de la productividad y del aprendizaje industrial parece haber sido significativo.

El aumento del salario real estuvo inserto en un contexto de sostenido avance en la legislación laboral y social en forma consistente con el propio crecimiento del peso del Estado en la economía.¹⁶³ De todas maneras, la institución que centra la atención dada su incidencia directa en la formación salarial son los Consejos de Salarios (de formación tripartita) cuya función principal era el establecimiento de salarios mínimos por profesiones y categorías de cada grupo, aunque también estaban facultados a actuar en la aplicación de la ley y como organismo de conciliación en los

¹⁶³ La regulación de las relaciones de trabajo se intensifica a través de una serie de normativas: régimen de compensación por accidentes de trabajo (1941), compensación por despido (1944) y creación de bolsas de trabajo en diferentes ramas (1947). A esto se suma la instrumentación del régimen de asignaciones familiares y la extensión de la previsión social a toda la población ocupada (Camou, 2001: 53).

conflictos que se originaran entre las partes. ¿Cuáles eran las condiciones hacia finales de los treinta que dieron lugar a un arreglo institucional de ese tipo?

Existía un importante consenso en todo el sistema político acerca no sólo de la necesidad de que el Estado interviniera junto a trabajadores y empresarios en la fijación de los salarios sino incluso, en la necesidad de que lo hiciera para estimular su poder de compra, sumamente deprimido luego de casi una década de bajo crecimiento y un gobierno dictatorial que coartaba los derechos sindicales.

Finch (1989) no niega que esa casi unanimidad del espectro político podría haber estado asociada con una interpretación de carácter funcionalista. Esto es, habría existido una idea compartida acerca del tipo de modelo económico que se estaba gestando y que requería, para su constitución, de una capacidad interna de consumo creciente. Esta, a su vez, estaba representada por los trabajadores como clase en expansión a medida que crecía la industria nacional. Por lo tanto, se tendría el reconocimiento explícito de que el cambio estructural que representaba el proceso de industrialización estaba determinado por la forma que adquiriría la distribución del ingreso y que su concentración afectaría la materialización del proceso.

Sin embargo, este aspecto no parece suficiente para explicar la conformación de un fenómeno que moldearía buena parte del desarrollo nacional hasta finales de los sesenta. Finch dirige su explicación a enfatizar aspectos institucionales, sociales y políticos como la formalización de la actividad económica, la resolución de los problemas derivados de la inflación durante la IIGM y un juego de percepciones en el juego político referidas a la necesidad de lograr nuevos avances en materia de reformas y bienestar social, así como la oportunidad de ganar presencia en el seno de la organización sindical.¹⁶⁴

Ahora bien, también pueden identificarse aspectos que hacen a la propia evolución económica y cuya interpretación se integra a la que se propone en esta investigación. Bértola y colab. (2000) hace un abordaje que interpreta las condiciones determinantes del comportamiento salarial durante el Neobatllismo a partir de la integración de tres conjuntos de factores: el movimiento de los términos de intercambio, el entorno institucional y la productividad industrial. La especificidad histórica de esa articulación permite explicar el fuerte crecimiento de los salarios y, con ello, la condición de excepcionalidad en la distribución del ingreso.

El comportamiento de los términos de intercambio se traslada a los ingresos de la economía como extensión del movimiento de los poderes de compra relativos entre países, y Uruguay captó un efecto fuertemente favorable durante el período en virtud del vigoroso incremento de los precios de exportación. Pero la vinculación entre ese fenómeno y la distribución equitativa de la mayor riqueza generada no es directa. La evidencia histórica es clara en señalar que los mecanismos de transferencia de ingresos no son unívocos y que los canales pueden actuar de diversa manera.

Desde el punto de vista institucional, una respuesta aparentemente obvia para interpretar los canales que jugaron durante el período de análisis son los Consejos de Salarios. Dispuesto este arreglo institucional, los asalariados habrían sido capaces de ganar participación en el ingreso a través de incrementos en las retribuciones logrados mediante su poder de negociación. No obstante, la dinámica del proceso obliga a reconocer que su sola incidencia resulta insuficiente para comprender las vinculaciones. La regulación del comercio exterior aparece, entonces, como un arreglo institucional clave y funcional a la dinámica salarial del período.

El aumento de los términos de intercambio respondía a un fuerte incremento de los precios de las exportaciones que representaba el crecimiento de la brecha entre los costos domésticos de producción y los precios internacionales y que, simultáneamente, aumentaba los recursos sobre los cuáles el Estado podía redistribuir.¹⁶⁵ Ello habilitaba incrementos salariales sin afectar severamente la tasa de ganancia empresarial de un mercado protegido por la impronta industrialista que caracterizó al Neobatllismo. Y, a su vez, el aumento de los salarios jugaba, efectivamente, un rol de aumento de la demanda que beneficiaba la producción industrial en términos de escala.

¹⁶⁴ Finch, 1989:13-16

¹⁶⁵ Bértola (2004).

Otra vez puede identificarse una articulación entre la estructura productiva y la distribución del ingreso, aunque en este período la acción de la Política Económica parece haber sido determinante en la materialización del proceso. Bajo una visión de carácter neokaleckiana, podría argumentarse que se habría conformado un círculo virtuoso que la literatura denomina de crecimiento tipo *wage-led*. Sin embargo, el virtuosismo del circuito no se extendería más allá de los cincuenta.

Luego de 1950 los salarios reales dejaron de crecer y se mantuvieron relativamente estables hasta finales de la década. El cambio de tendencia recoge la combinación de una inflación en ascenso (buena parte de la cual habría derivado de la propia espiral salario-precios) y el sistemático deterioro de los términos de intercambio que soportó la economía desde entonces. Esta última afectó a todo el andamiaje institucional que partía de la regulación del comercio exterior y, con ello, el Estado fue perdiendo la capacidad de hacer política.

El modelo de ISI perdía potencia, el crecimiento industrial se agotaba, el capital extranjero comenzaba a abandonar el mercado local y la inflación se mantenía a ritmos elevados en una sociedad fuertemente organizada. En ese contexto, era sumamente difícil que los salarios reales adquirieran una nueva tendencia ascendente y, en todo caso, habría que haber esperado su reducción como mecanismo de ajuste de una economía estancada. Sin embargo, éste no se generó o se vio dilatado por el clima gremial, político y social imperante en los años sesenta.

III.3 Una evaluación de la “calidad” del proceso de mejora en la distribución.

III.3.1 Especialización y desigualdad en Uruguay, 1940-2000.

En el Capítulo II, Sección II se había realizado una primera aproximación a las relaciones entre distribución (de ingresos y riqueza) y la especialización productiva y comercial de las economías para el período 1940-2000 a través de técnicas econométricas.

Los principales resultados de la estimación dejaban sentada evidencia respecto a que altos niveles de inequidad estarían positivamente relacionados con la persistencia en el tiempo de elevadas participaciones de exportaciones primarias y producción agropecuaria en la estructura comercial y productiva de las economías. La acumulación en capital humano y el grado de apertura resultan variables significativas para explicar la especialización primaria, señalando que economías con menores niveles de educación y más cerradas tenderían a posicionarse en trayectorias de menor incorporación de conocimiento en su producción.

La inversión en capital físico resulta una variable significativa para explicar la especialización productiva, pero no la comercial, y en aquel caso su incidencia era negativa. Esto es, economías de mayor intensidad en la acumulación de capital tenderían a estructurarse en producciones de carácter diferente al agropecuario, típicamente actividades caracterizadas por mayor incorporación de valor agregado (como la industria manufacturera). En cambio, la especialización en exportaciones primarias no tenía su correlato en mayores o menores niveles de inversión, y esto se relacionaría con que, más allá de la construcción de obras de infraestructura, la intensidad de la formación de capital físico no determina significativamente a esa actividad. De este modo, el punto relevante de esa variable está en lo que se produce y no en cómo se comercializa.

En general, el indicador de distribución en la propiedad de la tierra no resulta significativo, lo que señalaría que aun en las economías cuya competitividad está altamente sujeta a los recursos naturales, otras formas de tenencia de activos pueden ser las predominantes (como los activos financieros, las propiedades urbanas o los complejos agroindustriales).

Estas consideraciones se derivaban de un comportamiento general de un conjunto de economías que, a priori, podrían diferir de la evolución particular de cada una de ellas. En este apartado se individualiza el caso uruguayo para realizar una primera evaluación de la pertinencia de los resultados. Se contrastan los extremos del período de análisis (promedios de 1940-1960 y 1980-2000) a partir de la utilización de herramienta gráfica.

Se consideran las distintas variables relevantes del modelo de acuerdo a una clasificación de los países que procura atender la distribución internacional del ingreso en cada época. Se los subdivide en “ricos”, “medios” y “pobres”, tomando en cuenta el ordenamiento descendente de ingresos per

cápita y la conformación de grupos de siete integrantes (este análisis sigue la lógica del presentado en el Capítulo II, Sección I pero en forma más simplificada). Los resultados se muestran en el Cuadro IV.1.

Con esta categorización de países se realizan ejercicios de comparación de las variables en cuestión (promedios simples) incluyendo, además, la media de la muestra y el dato de Uruguay.

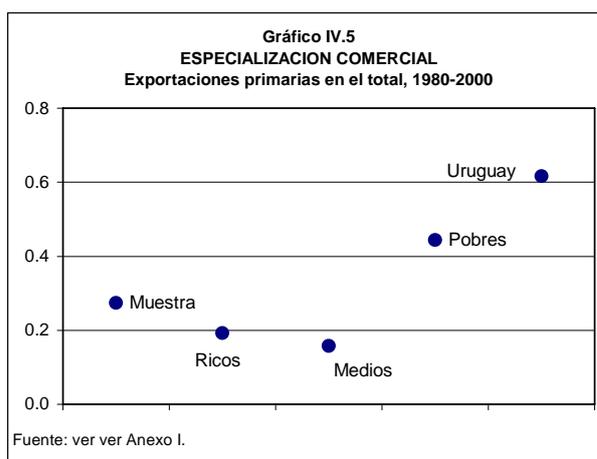
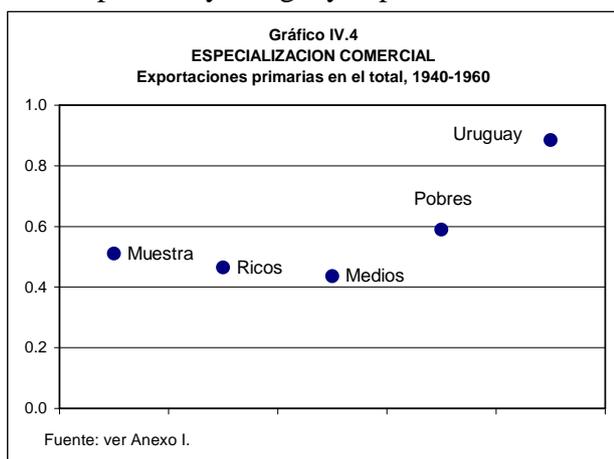
Al principio del período de análisis (Gráfico IV.4), la especialización comercial entre las distintas categorías de países no era marcadamente diferente, con “ricos” y “medios” apenas por debajo del promedio de la muestra y “pobres” por encima, en tanto que Uruguay mostraba una especialización claramente primarioexportadora.

Hacia finales del período (Gráfico IV.5) se

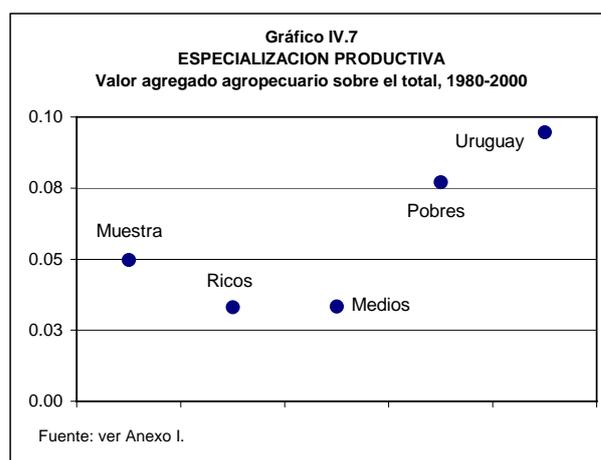
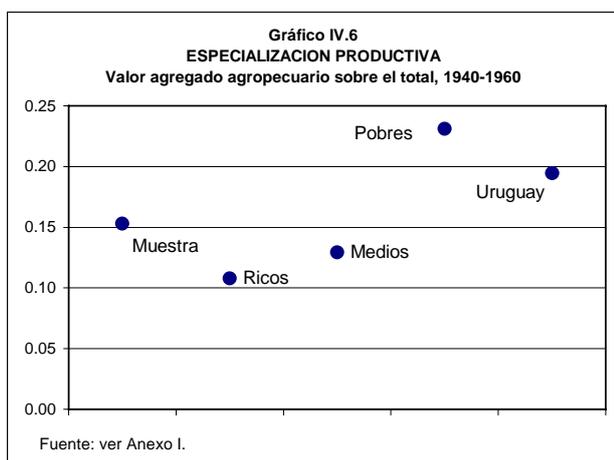
encuentra que, dentro de una tendencia general de reducción marcada de la participación agropecuaria en las ventas al exterior (la media de la muestra pasa de poco más del 50% a cerca de 30%), las diferencias entre grupos es mayor, con un predominio de dichas exportaciones en el caso de los “pobres” y Uruguay superando a la media de estos últimos.

	1940-1960	1980-2000
"Ricos"	Estados Unidos Suiza Nueva Zelanda Canadá Australia Reino Unido Suecia	Estados Unidos Suiza Noruega Dinamarca Canadá Francia Países Bajos
"Medios"	Dinamarca Países Bajos Noruega Bélgica Alemania Francia Argentina	Suecia Australia Bélgica Alemania Reino Unido Italia Finlandia
"Pobres"	Finlandia Uruguay Italia Chile España Sudáfrica Brasil	Nueva Zelanda España Argentina Chile Uruguay Brasil Sudáfrica

Fuente: Maddison (2001).

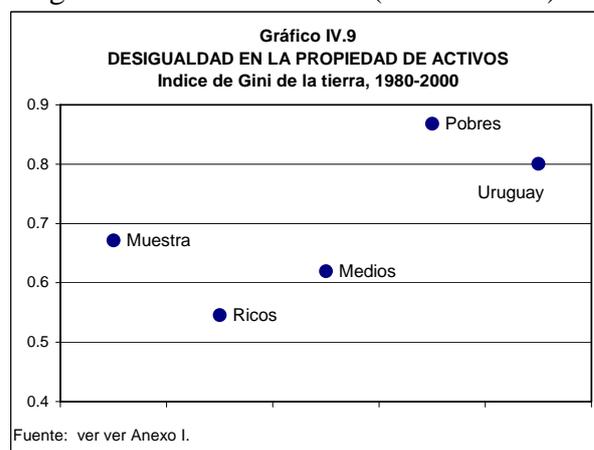
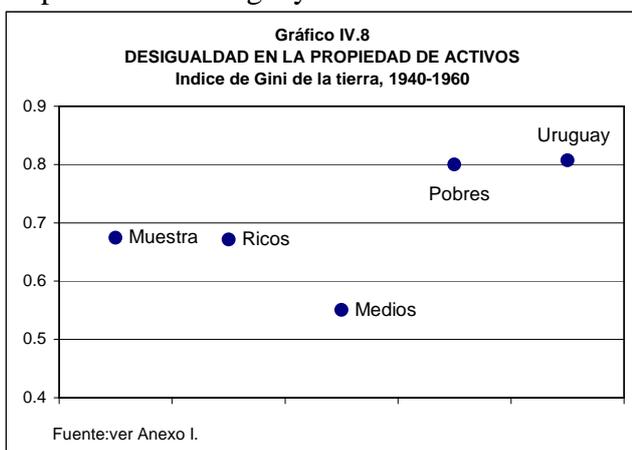


La participación de la actividad agropecuaria en los países “ricos” de la muestra al comienzo del período era inferior a la de “medios” y “pobres” (Gráfico IV.6). Los países “ricos” al cierre del período (Gráfico IV.7) volvieron a mostrar un ratio reducido, con los “medios” en una situación similar y los pobres muy por encima (en términos relativos, pues más que doblan el guarismo de “ricos” y “medios”). Uruguay presentó, durante los sesenta años, un patrón productivo propio de economía de bajo ingreso per cápita.

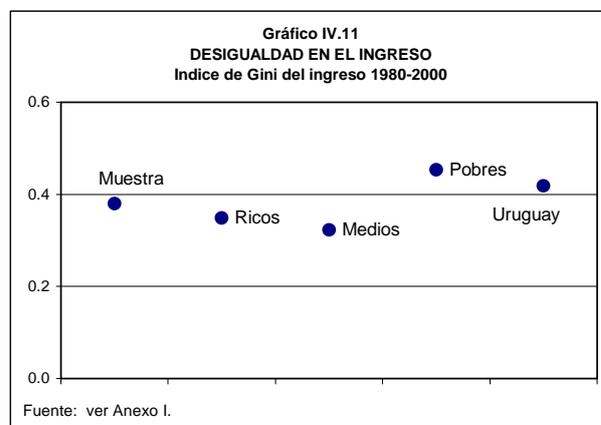
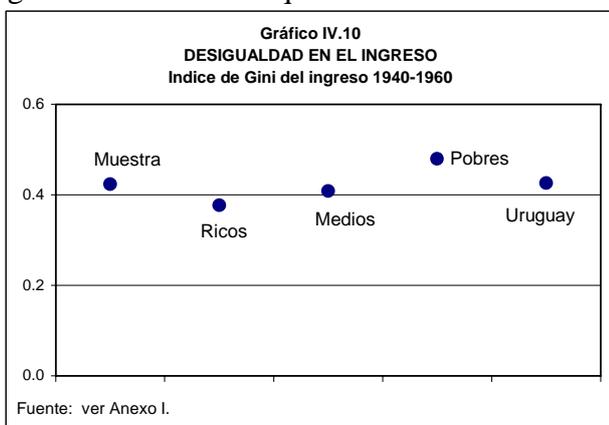


La desigualdad en la tenencia de activos (tierra) estaba próxima al promedio de la muestra en el caso de los “ricos”, por debajo en los “medios” y por encima para los países “pobres” al inicio del período de análisis (Gráfico IV.8). Uruguay presentaba un valor similar a estos últimos.

Hacia finales del período, los países que lograron niveles altos de ingreso per cápita poseían una distribución de activos más equitativa que los “medios” y mucho más igualitaria que los “pobres”. La posición de Uruguay continuó siendo de las más desigualitarias de la muestra (Gráfico IV.9).



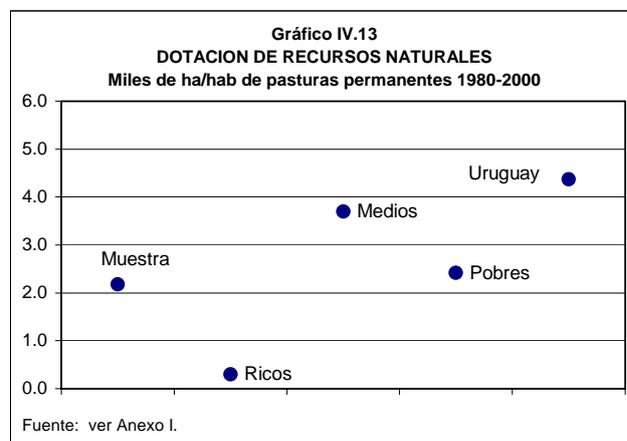
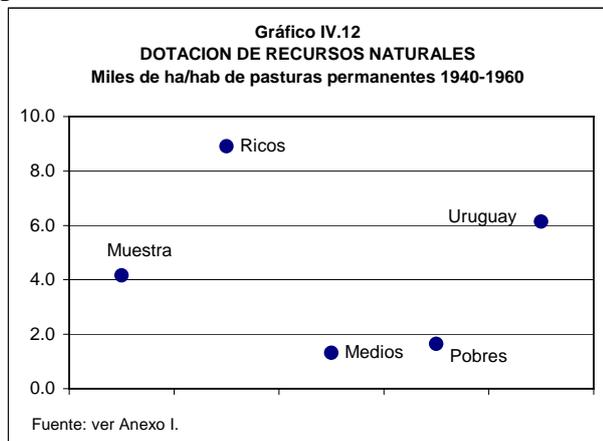
En cambio, midiendo la desigualdad de ingresos, el posicionamiento de Uruguay de comienzos del período era más favorable, con un Índice de Gini similar a la media de los países de la muestra (Gráfico IV.10). Además, así como se observan pocas diferencias entre “ricos”, “medios” y “pobres” (todos en torno al 0,4 del promedio de la muestra), también se aprecia que los más igualitarios eran los “que más tenían”.



Hacia finales del período (Gráfico IV.11) se aprecia una situación en la cual los países “ricos” y “pobres” mostraban niveles de desigualdad semejantes a los de la misma categoría internacional de ingresos hacia 1940-1960. En tanto, los países “medios” evidenciaron menores índices que aquellos que ostentaban ese nivel de ingreso al inicio del período. Uruguay no experimentó

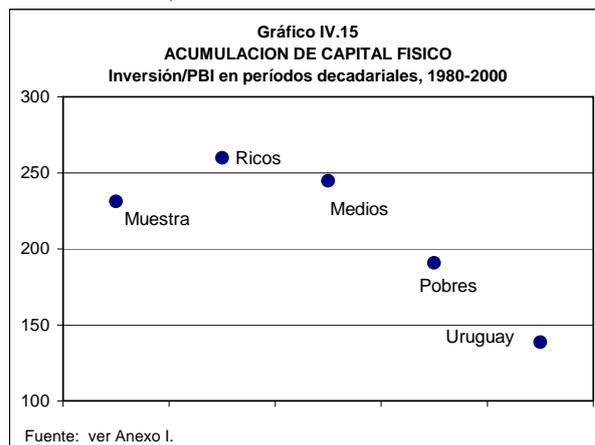
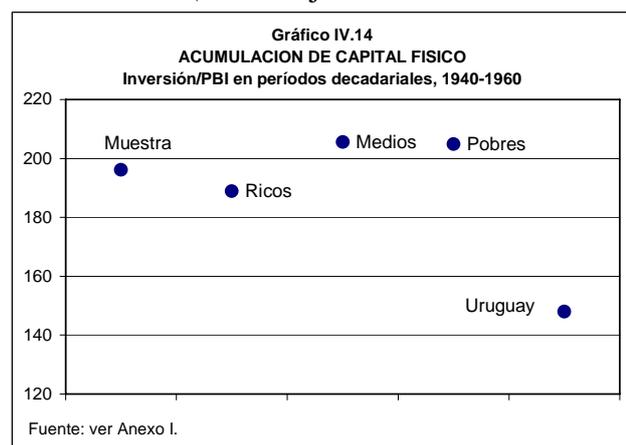
mayores cambios absolutos, aunque se alejó de los países de medio y alto ingreso y se aproximó a los “pobres”.

La dotación de recursos naturales aptos para la actividad agropecuaria parece relevante para la riqueza de los países al inicio del período (Gráfico IV.12) con una discrepancia de magnitud con “medios”, “pobres” y el promedio de la muestra. Uruguay estaba comparativamente mejor dotado que éstos últimos, pero igualmente ostentaba un indicador que era equivalente a las dos terceras partes del de los ricos.



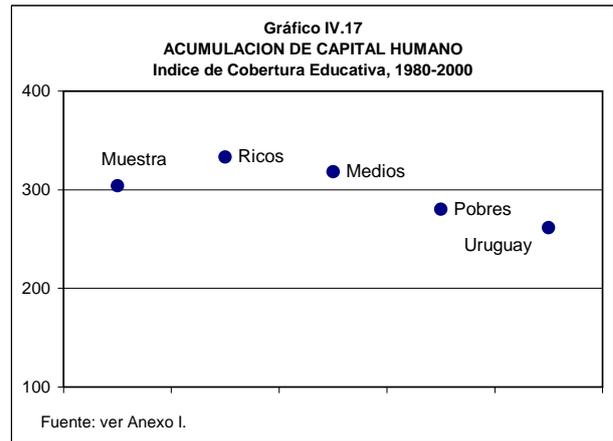
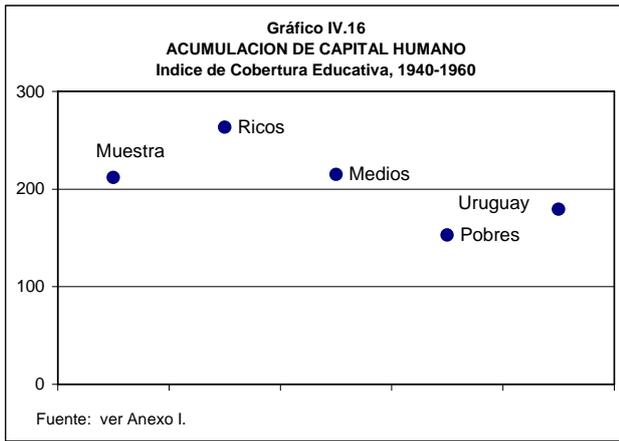
Es interesante apreciar cómo los países “ricos” de las últimas dos décadas del siglo XX poseían una dotación de recursos naturales muy inferior a la de las restantes economías denotando, probablemente, el predominio de un régimen de producción mucho más apegado a la producción manufacturera y sus servicios asociados (y a la incorporación de conocimiento) que a la de bienes primarios (Gráfico IV.13). Uruguay redujo la importancia de su indicador en el transcurso del período pero, igualmente, denota una estructura productiva a “contrapelo” de la predominante en las regiones más prósperas.

Lo anterior tiene un correlato en la acumulación de capital físico. Al comienzo del período de análisis, los países del “mundo relevante” de Uruguay considerados más “ricos” no exhibían niveles de inversión elevados, y las diferencias con los “medios” y “pobres” no eran de consideración (no se alejaban mucho de la media) (Gráfico IV.14).



En cambio, el transcurso de las décadas y la consolidación de un patrón productivo apuntalado en los procesos de inversión condujeron, al final del período, a que los países “ricos” y “medios” fueran los “más capitalizados” y que se despegaran de los pobres (Gráfico IV.15), constituyendo una de las distinciones claves para interpretar la distribución desigual del ingreso entre países. Uruguay mantuvo su perfil de baja formación de capital físico durante todo el período.

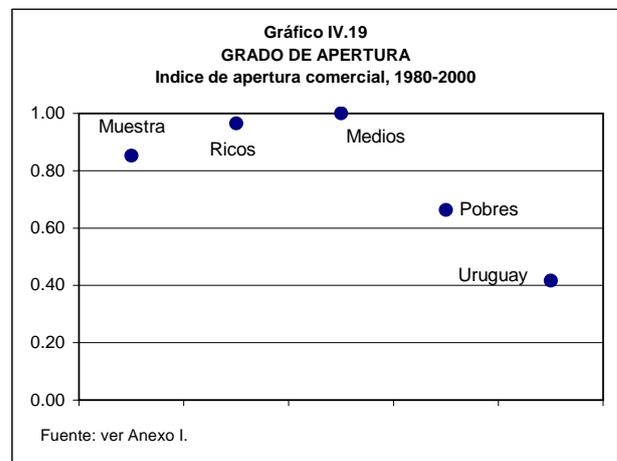
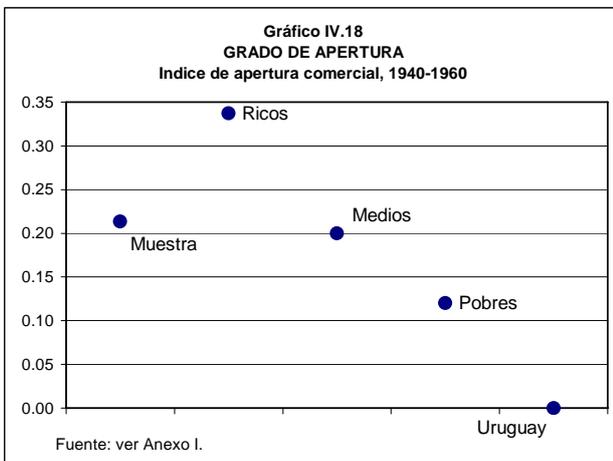
La acumulación de capital humano “cuenta una historia” similar, pero con matices no despreciables. Tanto al principio (Gráfico IV.16) como al final del período (Gráfico IV.17), los países considerados “ricos” en cada instancia eran los relativamente más abundantes en capital humano, seguidos de los “medios” y de los “pobres”.



El rezago de Uruguay fue sistemático y, mientras que al principio del período mostraba un indicador por encima de los países entonces “pobres” para aproximarse a los de ingreso “medio”, al finalizar el siglo se ubicaba detrás de aquellos. En general, la brecha educativa con el promedio de los restantes países se mantuvo durante el período y el rezago más notorio tuvo lugar a nivel terciario, precisamente cuando el patrón productivo predominante estaba pautado por requerimientos crecientes de capital humano.¹⁶⁶

Finalmente, el comienzo del período en estudio estaba todavía dominado por elevados grados de cerramiento comercial, lo que pautaba una especificidad histórica propia de los años treinta que había sido profundizada en la IIGM (Gráfico IV.18).

De acuerdo al indicador utilizado –y siempre bajo un contexto de fuerte cerramiento¹⁶⁷– el ordenamiento de países “ricos”, “medios” y “pobres” replicaba el de economías de más a menos abiertas, hallando una correlación positiva entre ambas consideraciones. Uruguay conservaba las características de una economía cerrada que ambientaba un proceso sustitutivo de importaciones que requería de fuertes medidas proteccionistas para su consecución.



Hacia finales de siglo, y dentro de un contexto de generalizada mayor apertura comercial, las diferencias entre “ricos” y “medios” prácticamente desaparecen (son casi igualmente “abiertos”) y los pobres se despegan con altos niveles de cerramiento. El indicador de Uruguay refleja el período de creciente apertura comercial que caracterizó a la economía desde la segunda mitad de los años setenta, aunque mostrando índices todavía por debajo de los países “pobres” (Gráfico IV.19)

A modo de síntesis, Uruguay constituyó, para todo el período de análisis, un país “pobre”, situado en la parte inferior de la distribución internacional de ingresos. Ello convivió con una

¹⁶⁶ Bértola y Bertoni (2001).

¹⁶⁷ El indicador es de carácter binario y anual, siendo 1 en el caso de economías comercialmente abiertas y 0 en el caso contrario. Lo que se presenta es un promedio de dos décadas que incluye años de cerramiento y otros de apertura y cuya media da como resultado los valores que allí aparecen.

especialización productiva agroexportadora que cambió muy poco su carácter en el transcurso de las décadas y que, de acuerdo al marco conceptual que se maneja en esta investigación, podría estar determinada por los niveles de desigualdad que evidenció la economía.

Lo anterior se habría dado tanto en lo que hace a la tenencia de activos –que mantuvo su rasgo regresivo durante los sesenta años del análisis– como del ingreso –que no mejoró en el período (como sí sucedió con los otros países de la muestra). Una dotación de recursos que dejó de ser funcional a las actividades líderes en la generación de valor –pese a haber sido relativamente exitosa en el pasado–, junto a reducidos niveles de acumulación de capital físico y humano y bajos grados de apertura frente a otros países (no sólo frente a los “ricos” y “medios” sino, también, a los “pobres”), completaron el cuadro de débil inserción externa y bajo crecimiento.

Estas consideraciones obligan, de todos modos, a ser cautos al momento de su interpretación. A mediados del siglo XX Uruguay era un país pobre con niveles de equidad de ingresos de país rico. Esto es, mientras que en la comparación internacional se ubicaba en los segmentos más bajos de la distribución de ingresos, a su interior mostraba grados relativamente elevados de equidad. Lo anterior convivía con formas regresivas en la propiedad de la tierra, baja acumulación de capital y una dotación de recursos que, con el transcurso del tiempo, pasaría a evidenciar incidencias menores en la creación de riqueza.

Parece necesario identificar la “calidad” de la estructura de equidad prevaleciente en Uruguay a finales de la primera mitad del siglo puesto que la misma no fue capaz de adquirir las condiciones de funcionalidad suficientes para alentar el desenvolvimiento económico y el cambio estructural.

III.3.2 Interpretación del proceso: sus características cualitativas.

De acuerdo al análisis empírico anterior, hacia mediados de siglo Uruguay contaba con un conjunto de condiciones que hacían dable esperar una especialización productiva de bajo contenido de aprendizaje y conocimiento, con la sola excepción de la desigualdad en el ingreso, cuyo patrón equitativo podría haber alterado ese resultado. Probablemente, como ya se explicó, la excepcionalidad de ese período de mejora en la distribución tenga vinculaciones con el desarrollo de ese proceso.

El marco conceptual propuesto en esta investigación, pese a su sencillez, puede contribuir a captar algunas de las dimensiones de esa visión en consonancia con los argumentos ya esgrimidos. Si se admite que la distribución del ingreso afecta la estructura y la dinámica de la demanda, la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía también depende de la distribución dado que ella incide sobre la trayectoria temporal de la demanda que enfrentan los innovadores. La forma en la cual modificaciones en el patrón distributivo incide sobre la tasa de crecimiento se relaciona con la capacidad de consumo de los agentes involucrados en el proceso de redistribución de ingresos.

Teóricamente, si la redistribución transfiere ingresos desde agentes que pueden adquirir el bien de la innovación hacia otros que hasta entonces no podían hacerlo, ello conduciría a un aumento de la tasa de crecimiento puesto que se ampliaría el mercado del bien innovador y se acrecentarían los incentivos a innovar. Si la redistribución se diera dentro del grupo de agentes que ya pueden comprar ese bien, el movimiento sería neutral para la tasa de crecimiento puesto que la dinámica de la demanda de innovación permanecería incambiada. Finalmente, si la redistribución ocurriera desde los agentes u hogares pobres hacia otros aún más pobres, los cuales tampoco pueden adquirir los productos de la innovación, la tasa de crecimiento se reduciría, ya que los innovadores verían empeorada su situación al verse alejada en el tiempo la posibilidad de captar nuevos recursos.

Pese a tratarse de nociones tan simplificadas, estas consideraciones, ¿pueden contribuir con la interpretación? O más aún, ¿puede calificarse de mejor manera aquella idea de Arocena y Sutz (1999) sobre el predominio en Uruguay de formas reactivas de equidad durante los cuarenta y cincuenta –en contraposición a modos proactivos– que, en definitiva, habrían comprometido el desempeño de largo plazo de la economía? Es más, ¿puede caracterizarse con mayor precisión la dualidad competitividad-calidad vs. competitividad-precio sobre la que argumentan Bértola y Porcile (1998)? En este último trabajo se establece que un *“aspecto a tener presente es que la transformación estructural no solamente constituye un proceso de creación de nuevas industrias y*

capacidades, sino que también conlleva la redistribución de poder y riqueza, por lo que está mediada por conflictos socio-políticos. El cambio estructural está asociado al surgimiento de nuevos arreglos institucionales que afectan las posiciones e intereses de los diversos agentes económicos” (Bértola y Porcile, 1998: 58). ¿Qué dice esta investigación al respecto?

La mejora en el patrón distributivo del período –iniciada desde los años veinte y profundizada en la postguerra– pudo haber implicado traslados de ingresos “entre pobres” que, por lo tanto, no habría significado un estímulo vigoroso a la creación de un proceso de innovación endógeno. Además, la magra *performance* en materia de formación de capital humano (que pese a haber mejorado respecto al pasado no lograba el *catch up*) y una matriz institucional muy sujeta a los cánones históricos –especialmente en lo que hace a los sistemas de tenencia de activos (de corte concentrador) y mecanismos de incentivos sujetos a fenómenos de *rent-seeking*– completaban un cuadro de bajo dinamismo.

Metodológicamente, una de las maneras de abordar esta problemática es a través de la evaluación de la desigualdad a través de índices alternativos al de Gini, como los de entropía, pues éstos son capaces de calificar de diferente modo las transferencias en los distintos tramos de la distribución. Los trabajos que se han realizado sobre el período conservan, todavía, limitaciones importantes pues la cobertura poblacional es parcial. En particular, no se ha podido incorporar a los capitalistas manufactureros en el cálculo, lo que dificulta la interpretación. De todos modos, es posible avanzar en varias apreciaciones.

La familia de índices de entropía $E(c)$ –donde c es un parámetro positivo que, a medida que decrece, el índice se vuelve más sensible a transferencias en el extremo inferior de la distribución–, suele reducirse a dos indicadores: $E(1)$ y $E(0)$. En el primer caso, los ponderadores son las participaciones en el ingreso de los diversos grupos y , y en el segundo, las participaciones en la población. De este modo, en los índices $E(1)$ los ricos “pesan” más que en el $E(0)$, donde cada individuo posee la misma ponderación; por tanto, el $E(0)$ da una idea más cercana de qué le pasa a los tramos inferiores de la distribución (a los “pobres”).

A partir del cálculo de estos indicadores para el período 1908-1966 puede observarse que “*el Índice de Entropía 1 muestra similar tendencia que el Índice de Gini, es decir, la inequidad se mantiene relativamente constante hasta finales de los años ’40 cuando comienza a caer. El Índice de Entropía 0, por el contrario, presenta una tendencia decreciente a lo largo de todo el período, haciéndose más visible desde finales de los ’40.*” (Ardente, Díaz y Rossi, 2004: 53-54). La desigualdad estaría mayormente explicada por la inequidad dentro de los sectores productivos (agropecuario, industria manufacturera y servicios públicos) y en ese caso vuelve a repetirse la pauta. Esto es, el $E(1)$ muestra estabilidad hasta los años cuarenta y cae desde entonces, en tanto que el $E(0)$ desciende sistemáticamente desde principios de siglo.

Una lectura que puede realizarse de estas trayectorias es que, efectivamente, la caída total en la desigualdad desde los años veinte habría respondido al reacomodo de ingresos dentro de los tramos inferiores, y que las consecuencias en términos de patrón de especialización habrían resultado adversas (o por lo menos, no favorables) para incentivar avances en la innovación tecnológica e incorporación de conocimiento a la producción.

El cambio estructural se generó, puesto que la economía sentó su fuente de dinamismo productivo y de empleo en el motor industrial, pero las condiciones sobre las que estaba fundada eran endebles y el estancamiento sobreviviente en la segunda mitad de los cincuenta es muestra de ello. El mantenimiento de una estructura exportadora fuertemente apegada a los recursos pecuarios y sin mayores avances sobre la incorporación de conocimiento es otra manifestación del proceso.

Los comentarios realizados anteriormente valen, también, para conceptualizar la idea de ausencia de incentivos adecuados para un aprendizaje tecnológico apto para la competencia internacional.

Pese a las mejoras registradas en la distribución, ello no significó concentrar la demanda en tramos de baja y media calificación sino que predominó la atención a un rango amplio de bienes (muchas veces aprovisionado desde el exterior), dentro de una política de protección cortoplacista e indiscriminada y un mercado con tendencias oligopólicas. Las chances de avanzar hacia una

inserción externa diferente a la tradicional fueron mínimas y persistió una estructura exportadora de reducido contenido tecnológico que, con sus matices, se extendió hasta finales de siglo.

Una interpretación difundida del crecimiento manufacturero uruguayo sostiene que el “despegue” industrial habría ocurrido en la década de los años treinta, cuando el denominado “crecimiento hacia fuera” prácticamente se detuvo. El sector ganadero-exportador no habría continuado incorporando nuevo capital y los excedentes se habrían dirigido a la actividad manufacturera (Instituto de Economía, 1969).

Millot, Silva y Silva (1972) cuestionaron la interpretación anterior. Según estos autores, la depresión creó oportunidades de inversión en la industria pero los recursos derivaban del propio proceso de acumulación industrial. La industria había venido creciendo lenta pero sostenidamente desde las últimas décadas del siglo XIX y este proceso proporcionó el capital original y los agentes sociales que conformaron la expansión posterior.

Jacob (1981) retomó la polémica anterior y concluyó que el rol del sector industrial debe considerarse de gran importancia, aunque también fue relevante el papel de los capitales de origen comercial que, ante las menguadas posibilidades de inversión en el sector externo, se vieron tentados a participar de la ISI. Asimismo, es importante destacar el rol insignificante de la banca, tanto la privada (orientada a la actividad comercial externa y de corto plazo) como la pública (más próxima a operaciones de largo aliento pero con escasa participación industrial).

Stolovich, Rodríguez y Bértola (1987) destaca la fuerte penetración de los grupos económicos en las distintas esferas productivas, lo que enfatiza el carácter diversificador de las elites y contribuye a reforzar la interpretación de que el capital industrial habría derivado de actividades disímiles y no exclusivamente del excedente agropecuario. La evidencia sugiere que los grupos económicos dominantes encararon una relación con el Estado de corte pragmático, con una estrategia que parece haberlos adaptado de forma flexible a las cambiantes condicionantes internas y externas, tanto económicas como políticas.

De algún modo, y simplificando quizás en exceso la interpretación, los “ricos siguieron siendo ricos” y los propietarios de los factores productivos claves continuaron siéndolo en la nueva modalidad de desenvolvimiento. Más allá del cambio estructural, y pese a registrarse un “reacomodo” de ingresos en los segmentos inferiores de la distribución, las condiciones en términos de aprendizaje competitivo, innovación y formación de capital humano no se modificaron en el suficiente grado como para alentar el *catch-up*, pues ni la conformación de la demanda ni los factores institucionales se vieron apropiadamente alterados.

La inflación de los sesenta fue la expresión más clara de un problema profundo, radicado en la propia lógica de la especialización productiva y comercial y tuvo, como consecuencia de mediano plazo, el quiebre de un patrón distributivo que resultaba insostenible en las condiciones imperantes.

III.3.3 Síntesis interpretativa del período.

Por lo tanto, y a modo de síntesis, la relación salarial del período Neobatllista reportó un crecimiento sostenido en el poder de compra de los asalariados, lo que ocurrió dentro de un contexto en el cual las condiciones productivas y comerciales se articulaban con las institucionales para generar un círculo virtuoso de crecimiento y equidad. En la terminología regulacionista, se trataba de un modo de regulación que, en los hechos, “rindió” un modo de desarrollo que puede identificarse con una verdadera edad de oro en la evolución económica uruguayana del siglo XX.

Esa relación recibió los efectos positivos de una evolución de los términos de intercambio favorable que permitió incrementar el ingreso nacional de la economía por encima de lo que indicaría la dinámica de su volumen de producción. La ampliación de la brecha entre precios internacionales de las exportaciones y los costos totales de producción permitieron, a la vez, acrecentar los montos del dinero donde podía actuar el Estado, sin afectar severamente la tasa de ganancia de los empresarios que operaban en mercados protegidos y de baja competencia.

El rol que cumplieron los Consejos de Salarios bajo estas condiciones fue de absoluta funcionalidad, pues se “encargaron” de canalizar las transferencias de ingresos hacia contingentes

crecientes de población que, además, significaban una demanda en ascenso. Sin embargo, la “calidad” de ese proceso queda en entredicho, pues no se crearon las condiciones apropiadas para la innovación, el aprendizaje tecnológico y la competitividad “auténtica”¹⁶⁸ en los mercados internacionales. Se trató, sobre todo, de repartir los frutos de una coyuntura externa excepcional sobre la base de ventajas comparativas estáticas –las que ofrecía el sector agropecuario– sin avanzar en la creación de ventajas competitivas aptas para la permanencia en los mercados del exterior.

Entonces, el circuito virtuoso tenía en el frente externo su eslabón más débil y quebrado el ciclo alcista de los términos de intercambio hacia la segunda mitad de los cincuenta, el proceso de mejora de los salarios reales y progresividad de la distribución tendió a agotarse. El resultado fue un largo período de estanflación en los sesenta que mostraba, por un lado, un juego institucional que tendía a perpetuar la inflación y, por otro, una estructura productiva y competitiva limitada por el reducido mercado interno y con escasas chances de insertarse con éxito internacionalmente.

IV. Apertura, liberalización y deterioro de la distribución.

En 1968, luego que la inflación anual había alcanzado a 180%, se implementó un programa de estabilización mediante la congelación de salarios y precios, así como la eliminación de los Consejos de Salarios. En los años siguientes la economía enfrentó *shocks* externos adversos que la afectaron severamente (alza de los precios del petróleo de 1973 y caída de la demanda externa de carne resultante de la política agrícola europea de 1974), provocaron una significativa escasez de divisas y, a la postre, alentaron la instrumentación de un conjunto de medidas orientadas a modificar la modalidad de desenvolvimiento sobre la base de una reestructura productiva.

El Estado conservó el papel protagónico de las décadas anteriores orientando la asignación de recursos, aunque hubo un cambio en las características de su participación en la vida económica. El interés fue trasladado desde la protección de las actividades sustitutivas hacia las exportaciones, a la vez que se crearon las condiciones para liberalizar la economía en el plano financiero.

Desde los etenta el deterioro de la distribución fue persistente y ello estuvo acompañado de dos ciclos de crecimiento cuyas oscilaciones a la baja constituyeron severos fenómenos de crisis (1982-1984 y 1999-2002). Predominó un “*patrón de crecimiento volátil, poco dinámico y con crecientes desigualdades [que] obedece en alto grado a un patrón de especialización productiva basado en la explotación de recursos naturales, complementada con circunstanciales booms de la actividad financiera y una marcadamente estacional actividad turística*” (Bértola, 2005:168).

La evolución institucional y de la política económica del período actuó en forma funcional a ese proceso. La conformación de una nueva modalidad de crecimiento –de “apertura y liberalización” para algunos,¹⁶⁹ “modelo excluyente y conservador” para otros¹⁷⁰– fue desarrollada, durante buena parte del período, bajo una forma de gobierno autoritario y condiciones de represión que coartaron las posibilidades de negociación salarial y que implicaron un fuerte deterioro distributivo

Desde diversos frentes se argumentó sobre el agotamiento del modelo de desenvolvimiento anterior y la necesidad de emprender, desde la Política Económica, modificaciones en la forma de incidir sobre la relación crecimiento-distribución. A principios de los setenta, una tesis manejada por técnicos locales era que “*en Uruguay hemos montado toda una serie de mecanismos redistributivos aceptables, que con distintas precisiones, [...], establecen una buena base para asegurar que el crecimiento productivo va a tener formas seguras de redistribución. Pero, creo también que, en general y en particular en el caso de Uruguay, crecimiento y distribución pueden ser incompatibles a corto plazo, y creo que ahora en Uruguay la primera prioridad en materia económica es crecer y que es muy probable que en el corto plazo, la maximización de este objetivo requiere un sacrificio transitorio del objetivo vinculado a la distribución*” (Bension, 1974: 65-66).

Esa será la pauta que acompañará al Uruguay hasta finales del siglo XX.

¹⁶⁸ Este es un término propio de la CEPAL de los años noventa que se contrapone al concepto de competitividad “espúrea”.

¹⁶⁹ Facultad de Ciencias Económicas y Administración (2003).

¹⁷⁰ Olesker (2001).

IV.1 Desempeño en la búsqueda de una nueva modalidad de crecimiento.

En el plano real, las modificaciones estuvieron referidas a la forma de inserción externa de la economía en un intento por recolocar al país en una senda de renovado “crecimiento hacia fuera”.

Se constatan, al menos, tres ensayos cualitativamente diferentes.¹⁷¹ A principios de los setenta el camino escogido fue el de la ganadería extensiva, reestructura productiva que adecuaría a la economía al funcionamiento internacional y respetaría sus ventajas comparativas. Sin embargo, el fuerte choque petrolero de 1973 y la casi simultánea caída de la demanda internacional de carne (y de sus precios) obligó a cambiar la estrategia y, desde 1974, se pone en práctica un segundo ensayo de apertura. La promoción de las exportaciones no tradicionales constituyó el nuevo eje del dinamismo nacional con la instrumentación de medidas de política fiscal, crediticia y cambiaria. Hacia finales de los setenta la política comenzó a desdibujarse, la prioridad se trasladó a la estabilidad de precios internos (la “Tablita”) y la implementación de un programa que profundizaba y ampliaba la reducción arancelaria, derogaba líneas de crédito promocional y las tasas de reintegros a las exportaciones. Luego de un período de relativo éxito, el programa cierra su ciclo a principios de los ochenta, con una severa crisis, caída de la producción, rebrote inflacionario y un violento aumento en el tipo de cambio (el quiebre de la Tablita de 1982).

Los quince años posteriores a la restauración democrática de 1985 mostraron un ritmo de crecimiento económico anual superior al de los treinta años anteriores (la tasa de crecimiento anual fue de 3,1% contra 1% en 1956-1984). Si bien constituyó un período de expansión de las libertades políticas y de mayor atención de los aspectos sociales, desde el punto de vista económico y de modelo de desarrollo, los diversos gobiernos representaron una suerte de continuidad de los lineamientos trazados durante la dictadura. Esto es, apertura comercial, liberalización financiera, reducción del papel del Estado en la economía, promoción de formas de competencia y creación de condiciones para la actuación eficiente de los mercados, constituyeron los pilares permanentes de una Política Económica que tenía en la estabilización de los precios el objetivo principal.

En virtud de los diferentes ritmos de expansión según actividades junto a la evolución de precios relativos, la estructura productiva exhibió cambios muy significativos. La industria manufacturera redujo su participación económica en la generación interna de valor así como las actividades agropecuarias, mientras que creció la importancia relativa de sectores relacionados con servicios. A comienzos de los años noventa, la industria manufacturera representaba el 28% del PBI y, diez años después, su participación había descendido a 17%.

IV.2 Cambio estructural y distribución: funcionalidad de corto aliento y vulnerabilidad en el largo plazo.

Entre comienzos de los setenta y mediados de los ochenta la modalidad de crecimiento dominante fue, entonces, de carácter liberalizador y aperturista, y estuvo acompañada, desde el punto de vista del comercio exterior, por una importancia creciente de los países de la región como socios comerciales. La combinación de efectivos arreglos institucionales (el PEC y el CAUCE primero y el MERCOSUR después) y la dinámica de precios relativos regionales, explicaron buena parte del proceso. En el caso del comercio con Argentina, hay evidencia de que el intercambio incluyó bienes de mayor contenido tecnológico que en el pasado (en una lógica de comercio intraindustrial) pero, en el caso de Brasil Uruguay reprodujo el patrón de comercio tradicional, colocando bienes primarios y adquiriendo productos manufacturados.

De acuerdo a Macadar (1981), ello significó un cambio de relevancia, en el cual la economía pasó de tener sus exportaciones concentradas en productos a tenerlas concentradas en la región (y con niveles de diversificación algo mayores). La conformación de una plaza financiera regional y la fluida recepción de turistas potenciaron el efecto anterior, a la vez que se conformó una estructura productiva en la cual los servicios constituían una de las fuentes de dinamismo más importantes desde el punto de vista sectorial.

¹⁷¹ CINVE (1987): 31-34.

El proceso de redistribución regresiva del ingreso que dominó el período parece haber permitido quebrar el patrón de desenvolvimiento anterior y sentar las condiciones para una nueva fase de crecimiento. El abaratamiento de la mano de obra y la mayor flexibilidad en su empleo ambientaron la intensificación de actividades productivas de inserción regional.

Como antes, es la distribución la que crea las bases del cambio estructural, quien lo hace posible, y con quien interactúa en una relación que necesariamente adquiere rasgos dinámicos (de simultaneidad en los procesos). Es esa estructura productiva la que rehabilita en la economía una nueva fase de expansión, aunque resultará de carácter excluyente y permite afirmar la visión de que la funcionalidad de corto plazo parece abrir una sostenida vulnerabilidad de largo aliento que se expresa en crisis económicas profundas y recurrentes.

Se trata de un modelo cuya *performance* dependió, críticamente, del mantenimiento del flujo financiero externo. Una economía que mantuvo tasas de ahorro mínimas –contradiendo las visiones tradicionales sobre que la concentración de ingresos en los segmentos altos favorecería la capacidad de ahorro nacional–, niveles de inversión entre los más bajos de América Latina (solamente alentados cíclicamente por los empujes de la construcción) y un rezago persistente en la formación de su población, comprometían las condiciones de sostenibilidad del crecimiento.

Uruguay cierra el siglo XX ubicado en la parte baja de la distribución internacional de ingresos –cuando se hace referencia a su “mundo relevante”– y con una intradistribución regresiva respecto al pasado que amenaza el desempeño de las décadas posteriores.

Los efectos sobre la demanda de esa situación conducen a desalentar la innovación y quebrar los puentes desde la pobreza a la prosperidad que brindan la educación y la salud. La estructura productiva y su expresión comercial externa de persistente dominio de modalidades de baja incorporación de cambio técnico, completan un cuadro de baja expectativa de crecimiento en ausencia de políticas explícitas de mejora del bienestar e impulso al desarrollo.

V. Síntesis y conclusión.

Durante el “largo siglo XX”, la economía uruguaya alternó períodos de rápida expansión con otros de enlentecimiento y fuerte contracción, en un desenvolvimiento productivo caracterizado, en forma determinante, por una elevada volatilidad y bajas tasas de crecimiento promedio que han conducido a una persistente divergencia.¹⁷²

El desempeño cíclico de la evolución de largo plazo fue “atravesado” por tres patrones distributivos que, estilizadamente, incluyen una primera etapa desigualitaria hasta los años diez del siglo XX, una igualitaria hasta los años sesenta –aunque profundizada recién luego de la IIGM– y otro nuevo deterioro de la distribución desde entonces hasta finales de siglo.

En este sentido, crecimiento y distribución no constituyeron procesos correlacionados en el transcurso del tiempo cuando se los observa en perspectiva histórica, en una evolución de la última que sugiere estar asociada con factores más profundos o de carácter más permanente que los que ofrece una trayectoria tan fluctuante como la que mostró la economía.

En este Capítulo se indagó en este aspecto analizando la articulación existente entre desigualdad y especialización económica, y atendiendo a su dinámica, esto es, a las relaciones entre las modificaciones en el patrón distributivo y el cambio estructural.

Precisamente, se recorrió la historia económica de Uruguay a partir de la consideración de las distintas modalidades de crecimiento que representaron su desempeño de largo plazo –el “modelo agroexportador”, la “ISI” y el “modelo aperturista y liberalizador”– hallándose evidencia de interacciones con las diversas formas que adoptó la distribución.

El “modelo agroexportador” –vigente, con sus matices, hasta los años veinte– fue capaz de sostener tasas elevadas de expansión sin prestar mayor atención a la distribución, la que evolucionó en forma regresiva –y probablemente funcional a la expansión– hasta los años diez y tendió a recuperarse luego.

¹⁷² Bértola & Lorenzo (2004).

En cambio, la propia constitución del la “ISI” parece haber estado sujeta a la obtención de grados crecientes de equidad y esa fue la norma hasta finales de los años cincuenta (y muy especialmente en la segunda postguerra). Las relaciones entre las modificaciones en el patrón distributivo y el cambio estructural estuvieron mediadas por una coyuntura externa extraordinariamente favorable y una Política Económica eficaz en el traslado de ingresos, pero limitada en la creación de condiciones aptas para sostener el crecimiento. Las cualidades de la redistribución de ingresos (probablemente asentada en el reacomodo de los tramos bajos) significó distribuir las bondades de ventajas comparativas estáticas y no avanzar en la obtención de condiciones apropiadas para ganar en términos de competitividad-calidad para lograr una inserción internacional virtuosa.

Agotado el modelo ISI, no había mayores espacios para nuevas mejoras en la equidad y el resultado fue un férreo estancamiento que acompañó a la economía hasta comienzos de los setenta. Es recién a partir de entonces, cuando una nueva Política Económica –conducida por un gobierno dictatorial– conformaría una modalidad de crecimiento de vocación exportadora, liberalizadora y dispuesta a sacrificar igualdad en tren de mejorar en la eficiencia económica. El resultado fue la conformación de un modelo de desarrollo capaz de rendir altas tasas de crecimiento y estar firmemente ligado a los ciclos internacionales, pero de carácter más volátil que el anterior y ostensiblemente expuesto a los choques externos adversos. Las dos profundas crisis económicas que mostró el país en las últimas dos décadas del siglo (principios de los ochenta y finales de los noventa) son muestras claras de ello.

Conclusión. DISTRIBUCIÓN, ESPECIALIZACIÓN Y CAMBIO ESTRUCTURAL COMO COMPONENTES EXPLICATIVOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Presentación.

Con este apartado se cierra un trabajo de investigación que ha procurado avanzar en el conocimiento de una problemática relativamente nueva en la disciplina y que, para el caso específico de la comprensión del desenvolvimiento de largo plazo de la economía uruguaya, constituye una línea interpretativa particularmente atractiva.

Antes que conclusiones acabadas, el trabajo ha intentado identificar relaciones entre distribución, especialización productivo-comercial y cambio estructural que resulten provocativas para la reflexión y el análisis sobre el desarrollo económico uruguayo desde el último cuarto del siglo XIX hasta finales del XX.

Por lo tanto, en los párrafos que siguen se realiza una apretada síntesis de los resultados alcanzados y una presentación de las principales conclusiones que, en su carácter provisional, se las presenta como los grandes “mensajes” de la investigación. En un mismo sentido, los resultados abren varias interrogantes sobre la que sería importante seguir avanzando con algunas respuestas, las que se presentan como líneas de investigación futuras.

I. Síntesis de los resultados y principales conclusiones.

Los grandes “mensajes” de los resultados obtenidos son dos. En primer lugar, la constatación de que distribución y especialización productivo-comercial de las economías constituyen un proceso articulado, en el cual las modificaciones en el patrón distributivo moldean las condiciones del cambio estructural de diverso modo. En segundo lugar, esa relación tiene un fuerte contenido histórico, en el sentido de que no en todo tiempo y lugar se procesa de la misma forma y que su constitución está caracterizada por múltiples factores que hacen a los tipos de producción, a la composición de la demanda, a las características del comercio exterior, a las condiciones en las que se desarrolla la fuerza de trabajo y a los arreglos institucionales por los cuales actúa.

Dentro de estas dos grandes líneas interpretativas, se obtuvo un conjunto amplio de resultados para los cuales, partiendo de un marco conceptual que asienta la interpretación de las relaciones entre distribución y especialización en la caracterización de la demanda, la matriz institucional y la dotación de recursos, se concentra en las expresiones más evidentes de esa articulación. Esto es, en la formación de capital humano (como proceso típicamente representativo de las nuevas Teorías del Crecimiento Endógeno), en la innovación y progreso tecnológico (como parte de las visiones neoshumpeteriana y neoestructuralista) y la capacidad de aprendizaje para la exitosa participación en los mercados internacionales (en su acepción evolucionista y postkeynesiana).

La primera mirada que se realizó fue de carácter global y atendió a una muestra amplia de países (el “mundo relevante” de Uruguay) para caracterizar la distribución internacional del ingreso desde una perspectiva de largo plazo. De acuerdo a este análisis (Capítulo II, Sección I) se detectaron dos patrones distributivos en el transcurso de los últimos 130 años. El primero se habría extendido desde 1870 hasta la década de la Primera Guerra Mundial (IGM), período en el cual la distribución de ingresos al interior de la muestra exhibió un patrón de relativa igualdad. En contraposición, desde los años cuarenta se conformó una pauta distributiva diferente, que afianzó una creciente desigualdad entre países y conformó un desempeño internacional dominado por la divergencia y la polarización de ingresos. Uruguay logró conservar su carácter de país de ingreso medio en el primero de esos patrones distributivos, aunque se rezagó en el segundo, cerrando el siglo como país pobre y con una realidad muy distante de la que prometía algo más de un siglo atrás.

Luego, con el propósito de avanzar en el conocimiento de las relaciones entre desigualdad y especialización económica –y su comportamiento en el tiempo– para esa misma muestra de países, se operacionalizó el modelo y se lo testeó econométricamente (estimación con datos de panel) para contrastar las hipótesis de trabajo. La imposibilidad de extender el estudio a todo el período de análisis (dada la disponibilidad de información) condujo a reducir su alcance temporal a los años que van de 1940 hasta 2000. Pese a ello, la opción resultó igualmente atractiva puesto que permitió

estudiar el comportamiento al interior de los países para un período caracterizado –con relativa precisión– por la primacía de un patrón distributivo internacional del ingreso desigualitario (Capítulo II, Sección II).

El análisis brindó evidencia que permite convalidar la existencia de relaciones positivas entre mayor desigualdad y especialización productiva y comercial en bienes de bajo valor agregado.

La articulación anterior estaría mediada, además, por la dotación de recursos apropiados para la actividad agropecuaria y la acumulación de capital humano. En el primero de los casos, cuanto mayor es la disponibilidad de tierras aptas para la sostenibilidad de pasturas, la crianza de animales y la realización de cultivos, más tendientes estarían las economías en posicionarse en actividades exportadoras intensivas en la extracción primaria. De algún modo, esto refleja las hipótesis de carácter más ortodoxo por las cuales se espera que las economías se especialicen, comercialmente, en aquellos recursos que le son más abundantes.

En el segundo de los casos, cuanto menor la intensidad de la educación mayor sería la tendencia de las economías en conformar estructuras productivas y comerciales de reducido valor agregado. Este resultado recoge la hipótesis de carácter evolucionista por la cual sociedades de mayor formación educativa serían aptas para configurar estructuras capaces de incorporar conocimiento y aplicarlo creativamente a su producción (trascendiendo las producciones primarias y afianzando otras como las manufactureras y sus servicios asociados). Esto es, economías “más educadas” serían aptas para la constitución de configuraciones económicas apropiadas para transitar por el cambio estructural con chances altas de alentar el crecimiento y sostenerlo en el tiempo.

En cuanto a la acumulación de capital físico (inversión fija), la variable resultó significativa y con signo negativo en el caso de la especialización agropecuaria. De ello puede afirmarse –en forma consistente con las conceptualizaciones ortodoxas del crecimiento económico y con otras de corte heterodoxo como la Postkeynesiana y la Estructuralista– que se trata de un fenómeno que resulta necesario para avanzar en actividades distintas a las agropecuarias –como la manufacturera– y que, a la postre, resulta constitutiva del propio cambio estructural.

Finalmente, y pese a la relevancia de la tierra como forma tradicional de tenencia de la riqueza (y como activo generador de rentas), el indicador no resultó significativo en la explicación de la especialización en ninguno de los casos. Es probable que la especificidad histórica del concepto y el aumento de la importancia de otras formas de mantenimiento de activos con el transcurso de las décadas haya restringido el papel explicativo de ese tipo de variable.

Posteriormente, para abarcar el análisis de las últimas tres décadas del siglo XIX y las primeras cuatro del XX se resolvió reducir el foco regional del análisis –pasando del total de la muestra de países a una submuestra conformada por los *settlers*– y profundizar en el estudio de la historia económica de esas economías a través del uso del método comparativo (Capítulo III).

Para ello se hizo un doble ingreso. Por un lado, se trabajó con los *settlers* típicamente agroexportadores –Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Uruguay y, como líder, EE.UU.– y se los abordó en profundidad de acuerdo a las diversas dimensiones que recoge el marco teórico propuesto. Por otro lado, y como forma ilustrativa, se hizo una rápida panorámica de los *settlers* en los cuales la especialización minera fue más patente, con EE.UU y Canadá como líderes de referencia, Australia –y más alejado Nueva Zelanda– como seguidores, y Chile y Sudáfrica como economías típicamente estructuradas en torno a actividades extractivas.

En el primero de los casos, en la búsqueda de nueva evidencia que brindara indicios de una relación positiva entre dinámica regresiva de la distribución y especialización productivo-comercial en bienes de bajo contenido de conocimiento, se repasaron diferentes procesos ligados con la incorporación tecnológica, la acumulación de factores productivos, la capacitación de la mano de obra y la caracterización institucional.

El análisis de la evolución de la desigualdad entre el siglo XIX y diversos momentos de la segunda mitad del siglo XX (medida por el cambio en el ratio “salario/renta de la tierra”) frente a los indicadores de especialización luego de la Segunda Guerra Mundial (IIGM) –ejercicios

representados en los Gráficos III.20 y III.21– brindaron resultados consistentes con la hipótesis y alentadores para la búsqueda de nueva evidencia.

Al hacer la panorámica de la historia económica de los países del Río de la Plata se apreciaron rezagos de varios años en cuanto a la incorporación de tecnología ligada con el transporte y la refrigeración (aún más patente en el caso de la industria láctea que en la cárnica). En tanto, en la producción agrícola el atraso resultará manifiesto en los años treinta, tras la “revolución verde” y las dificultades de inserción en el nuevo paradigma productivo.

Todas las economías *settlers* recibieron importantes flujos de recursos financieros desde el exterior y un rasgo característico fue el predominio de su aplicación en la construcción de infraestructura de transportes antes que al uso en la producción directa de bienes. Sin embargo, y si bien la evidencia no es contundente al respecto, varios elementos permiten conjeturar que la conformación de las redes ferroviarias en los *settlers* de Oceanía habría resultado más apropiada para la constitución de mercados internos que en los casos de Argentina y Uruguay. En éstos, la agrupación de actividades en las capitales–y su propia constitución histórica– se habría asociado con la concentración de la riqueza y del poder político, acrecentando las diferencias regionales.

En cambio, donde la evidencia parece ser más fuerte es en cuanto a las condiciones y oportunidades que ofrecían las distintas economías a los inmigrantes y que es expresión de los diferenciales de desigualdad, no sólo los relativos a ingresos sino, muy especialmente, a los de la propiedad de la tierra y el poder político. Los *settlers* del norte presentaron un escenario de incorporación de nuevos contingentes poblacionales de corte mucho más igualitario, y una pauta parecida fue seguida por Australia y Nueva Zelanda.

La evolución fue la contraria en el caso del Río de la Plata, donde las elites y la estructura productiva parecieron “acomodarse” para mantener un patrón más concentrador, adecuado a la modalidad de desenvolvimiento durante varias décadas, pero que quedaría rezagado cuando la industrialización pasó a motorizar la expansión económica.

Similar historia cuenta la evolución de los sistemas educativos, amplios y universales en los países más igualitarios y restringidos y de bajo impacto en los de patrón más concentrador. Cuando el cambio de paradigma productivo se haga evidente –fundamentalmente luego de los años veinte– los diferenciales en términos de formación de la sociedad acarreados desde el pasado afectarán con fuerza a los rezagados. La complementariedad entre capital humano y capital físico y los derrames productivos y de conocimiento propios de la nueva estructura económica que gozaron algunos países, será la norma ausente de otros y explicará buena parte del “fracaso” relativo.

Si estos procesos son condicionantes del desempeño económico, el cambio de una modalidad de desenvolvimiento basada en la agroexportación hacia otra que avanzó sobre el camino de la manufactura, no ofrecía las mismas posibilidades de éxito en unas economías que en otras.

Aquel grupo de *settlers* que compartía un desempeño económico semejante durante las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX, basaba su proximidad en la combinación de una riqueza natural excepcional –de alimentos y materias primas–, con adelantos tecnológicos de relativamente fácil adopción y requerimientos institucionales básicos.

Sin embargo, la capacidad de cada uno de esos países de adaptarse e incorporar los cambios en los paradigmas tecnológicos pautó movimientos significativamente diferentes. En efecto, cuando hacia los años treinta las ventajas competitivas pasaron a fundarse, en grado creciente, en la producción de bienes cuyo contenido tecnológico y de conocimiento comenzaba a ser determinante, la disparidad entre economías no se disimuló más.

Los marcos institucionales poco flexibles y adheridos a una lógica de producción extensiva (y con rasgos extractivos) en varios de ellos, como Argentina y Uruguay, contrastaban con los prevalecientes en otros *settlers*, caracterizados por movimientos proactivos hacia la educación de sus habitantes y la conformación de entornos en los cuales no sólo se generaba conocimiento sino que, además, existían las condiciones para aplicarlo en forma creativa.

El patrón distributivo en las economías del Cono Sur se articulaba fuertemente con características institucionales y productivas que tendían a reforzar el esquema vigente y, consecuentemente, a profundizar la pérdida de terreno frente a países mejor posicionados (como Australia, Canadá y Nueva Zelanda). El resultado se materializaría en el transcurso de las décadas en un proceso dinámico, que se expresaría de diverso modo y donde el cambio estructural abriría chances concretas de desarrollo. Aquellas economías más igualitarias, en las cuales se acrecentó la diversificación económica, fueron capaces de difundir los frutos del crecimiento al conjunto de la sociedad y dar sostenibilidad al crecimiento. Las otras, mantuvieron una trayectoria fluctuante y estuvieron dominadas por una persistente divergencia.

En el caso de las economías de extracción minera, a priori, podría esperarse un desarrollo superior que el de otras economías de nuevo asentamiento puesto que, a las condiciones de fuerte encadenamiento y derrames productivos que caracteriza a la actividad (por lo menos potencialmente), se agrega la posibilidad de contar con insumos y fuentes de energía de elevado valor estratégico.

Como antes, la problemática de la distribución del ingreso y la riqueza –como expresión de la desigualdad de oportunidades– parece tener un contenido interpretativo muy atractivo para comprender el desempeño económico. En los casos de Australia –donde la actividad minera fue fuerte y sostenida– y Nueva Zelanda –donde parece haber explicado el primer despegue de la economía– la mejor articulación de los emprendimientos con otras actividades productivas parece haber conformado un contexto superior de desarrollo.

Las fuertes desigualdades de oportunidades en Chile y Sudáfrica le dieron una lógica de enclave a la actividad en la cual el dominio extranjero fue amplio, determinante y contribuyó con el crecimiento económico por debajo de su potencial.

En el caso chileno, y por más que la actividad salitrera haya tenido efectos sobre otros sectores, la estructura productiva se configuró en torno a elevados niveles de desigualdad –no sólo de ingresos y riqueza sino, también, en términos políticos– que poco aportó con el desenvolvimiento nacional en comparación con el enorme potencial del que gozaba una economía que poseyó, durante décadas, el monopolio mundial de nitratos.

Por su parte, la fuerte política de discriminación racial y exclusión social que dominó el escenario socioeconómico de Sudáfrica dio a su evolución productiva y comercial características muy especiales dentro del ámbito de los *settlers*. Su extraordinaria riqueza mineral (y también agropecuaria) significó la obtención de recursos del resto del mundo en forma muy importante, pero ello aconteció bajo modalidades de muy elevada concentración que representó una senda de crecimiento con bajos niveles de desarrollo.

La investigación se cierra con la aplicación del marco conceptual de análisis y de la evidencia recabada al caso específico de Uruguay.

Durante el período de análisis, la economía uruguaya alternó etapas de rápido crecimiento con otras de desaceleración y profundas crisis, en un desenvolvimiento productivo caracterizado por las fluctuaciones y ritmos de crecimiento muy moderados en el largo plazo.

El desempeño cíclico de la economía fue recorrido por diferentes patrones distributivos que, en forma simplificada, estuvieron caracterizados por una primera fase de creciente desigualdad (hasta el transcurso de los años diez), una segunda etapa de carácter igualitario (hasta los años sesenta) y otro período de ascendente deterioro de la distribución hasta finales de siglo.

Crecimiento y distribución no mostraron evoluciones próximas o correlacionados en el transcurso del tiempo lo que, según se argumentó, habría respondido a que la segunda estaría asociada con factores de carácter más permanente que la diferenciaron de una trayectoria tan marcadamente inestable como la que evidenció la producción.

En el Capítulo IV se indagó sobre ese aspecto analizando la articulación existente entre desigualdad y especialización económica, y se prestó especial atención a su dinámica para captar las relaciones entre las modificaciones en el patrón distributivo y el cambio estructural.

Con ese propósito se hizo una panorámica de la historia económica de Uruguay para considerar las diferentes modalidades de crecimiento que conformaron su desempeño económico de largo plazo, así como identificar las condiciones bajo las cuales ello interactuó con las diversas formas que adoptó la distribución.

El “modelo agroexportador” de finales del siglo XIX y primeras décadas del XX fue capaz de sostener tasas elevadas de expansión sin prestar mayor atención a la distribución de los frutos del crecimiento. Es más, en buena medida, la evolución regresiva que reportó la distribución durante el período pudo haber resultado funcional a un modo de desarrollo que, para su conformación, no requería de contingentes amplios de consumidores, ni incorporaciones tecnológicas específicas (más allá de las genéricas asociadas con el manejo y el mestizaje), ni mayor capacidad de aprendizaje para penetrar en mercados externos (ávidos de su producción), ni tampoco niveles educativos altos de su población (en un contexto de baja complementariedad entre tierra y capital humano).

En cambio, la propia constitución del la “ISI” parece haber estado sujeta a la obtención de grados crecientes de equidad y esa fue la norma hasta finales de los años cincuenta (y muy especialmente en la segunda postguerra). Las relaciones entre las modificaciones en el patrón distributivo y el cambio estructural estuvieron mediadas por una coyuntura externa extraordinariamente positiva que acrecentó el ingreso nacional (por encima de lo que indicaría su volumen de producción) y por una Política Económica eficaz en el traslado de ingresos entre segmentos de la población, pero limitada en la creación de condiciones aptas para sostener el crecimiento.

Las características cualitativas de la redistribución de ingresos (probablemente asentada en el reacomodo de los tramos inferiores) significaron repartir las bondades de ventajas comparativas estáticas, sin avanzar en la obtención de condiciones apropiadas para ganar en términos de competitividad-calidad y lograr una inserción internacional virtuosa.

Agotado el modelo ISI, no había mayores espacios para nuevas mejoras en la equidad y el resultado fue un férreo estancamiento que acompañó a la economía hasta comienzos de los setenta. Es recién a partir de entonces cuando una nueva Política Económica –conducida por un gobierno dictatorial– conformaría una modalidad de crecimiento de vocación exportadora, liberalizadora y dispuesta a sacrificar igualdad en tren de mejorar la eficiencia económica. El resultado fue la configuración de un modelo de desarrollo capaz de rendir altas tasas de crecimiento y estar firmemente ligado a los ciclos internacionales, pero bajo un régimen de carácter más volátil que el anterior modelo y ostensiblemente expuesto a los choques externos adversos. Las dos profundas crisis económicas que mostró el país en las últimas dos décadas del siglo (principios de los ochenta y finales de los noventa) son muestras claras de ello.

II. Próximas líneas de trabajo.

Esta investigación deja sentado un conjunto de interrogantes que, en un futuro, pueden constituir interesantes líneas de trabajo. Éstas pueden conceptualizarse en dos niveles; uno de ellos pautaría la continuidad del presente estudio y, el otro, caminos de investigación diferentes (con identidad propia) pero que contribuirían con aquélla en forma determinante.

Dentro del primero de esos niveles, puede pensarse en dos tipos de avances. Por un lado, diversas formas de mejorar y extender el análisis en función de la obtención de series de datos completas y de mejor calidad, así como nuevas mediciones que permitieran precisar los cálculos, hacer nuevas estimaciones y mejorar la interpretación. Por otro lado, también sería sumamente atractivo realizar contribuciones de carácter teórico, afinando el marco conceptual para conducirlo hacia un sistema analítico más integrado que el utilizado en esta investigación.

De modo más específico, este tipo de consideraciones permitiría, al menos, resolver dos de las limitaciones que enfrentó el estudio. Primeramente, afrontar las dificultades para representar adecuadamente la distribución en la tenencia de activos de la economía y superar la utilización de la desigualdad en la propiedad de la tierra como indicador. Luego, sería conveniente avanzar en el conocimiento más preciso de estructuras productivas que, pese a ser primarias y propias de *settlers*, guardan características particulares. Esto sería relevante para progresar en el análisis de las

economías de especialización minera, donde la lógica de enclave y la marcada extranjerización de la propiedad inducen consecuencias específicas.

Dentro del segundo de los niveles, parece necesario avanzar en dos líneas de investigación, por un lado, el análisis de la conformación y composición de la demanda agregada y, por otro, la caracterización del cambio estructural en sus diversas dimensiones.

De forma específica al presente estudio, la primera de esas líneas permitiría conocer directamente las condiciones de la demanda –su constitución por tipo de bienes y servicios, las elasticidades involucradas y su dinámica– en lugar de estudiar sus expresiones en términos de capital humano, capacidad de aprendizaje y progreso tecnológico. Por su parte, el estudio del cambio estructural permitiría representarlo adecuadamente, observando su desarrollo en términos de actividades productivas y el potencial de difusión tecnológica, el análisis de la demanda (complementando las consideraciones anteriores con el estudio de la inversión y el ahorro), el comercio exterior (para identificar el contenido de conocimiento de los bienes transados y los destinos y origen geográficos de las transacciones) y la fuerza de trabajo (fundamentalmente su caracterización en términos cuantitativos y cualitativos).

Anexo I. FUENTES Y CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES

Presentación.

Una de las principales limitaciones que enfrenta el análisis empírico del desempeño de largo plazo de las economías es la disponibilidad de información adecuada para operacionalizar los conceptos teóricos derivados del marco analítico seleccionado. Ello conduce a adoptar un amplio conjunto de decisiones que pueden ser relevantes al momento de obtener e interpretar los resultados. El propósito de este Anexo es hacer explícito ese tipo de opciones para, si es necesario, relativizar algunas de las conclusiones y llamar la atención del lector en cuanto a que los propios resultados pueden depender críticamente de algunos de los supuestos realizados.

Además, en la medida que se considera que el conjunto de datos obtenido conforma un subproducto de la propia investigación que puede utilizarse en estudios posteriores, ello obliga a detallar aquellos puntos claves en la elaboración de las series.

Incluso, las propias limitaciones en la disponibilidad de información conducen a hacer opciones sobre técnicas de aproximación al objeto de estudio. Las posibilidades de realizar un estudio a partir de la aplicación de técnicas de estimación econométricas conducen a concentrarse en el período 1940-2000, pues la cantidad y calidad de los datos con anterioridad restan grados de representatividad a los resultados. Entonces, para cubrir el período 1870-1940 se da mayor énfasis a la utilización del método comparativo a través del análisis de la historia económica de los *settlers*.

El Anexo I se ordena de la siguiente manera. En primer lugar, se desarrollan algunas consideraciones generales que incluyen la definición y descripción de las variables utilizadas en el análisis empírico –en las dos técnicas de aproximación propuestas– y las principales especificaciones realizadas en la construcción de las series de datos. En segundo lugar, para cada variable se detallan las fuentes utilizadas para cada uno de los países, estableciendo las alternativas que se siguieron para suplir la ausencia de datos o sus limitaciones. Se parte de apreciaciones comunes a todos los países y, cuando es necesario, se especifican situaciones particulares. El Anexo se cierra con las series utilizadas en los ejercicios econométricos.

I. Consideraciones generales.

I.1 Definición y descripción de las variables: 1940-2000.

En el período 1940-2000 se aplica la técnica de datos de panel (ver Anexo II) a una muestra de países considerados el “mundo relevante” de Uruguay. En el Capítulo I, Sección II.2, se identifica esa agrupación y se la discute. Los países incluidos son los siguientes: Alemania, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Reino Unido, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Uruguay.

I.1.1 Estructura económica.

La estructura económica y el cambio estructural son conceptos complejos en los cuales la Ciencia Económica mantiene el disenso, no sólo en la forma de interpretarlos sino, también, en cómo medirlos adecuadamente. En el Capítulo I se presentó un repaso de la evolución del concepto de cambio estructural en la Historia del Pensamiento Económico del siglo XX para presentar la temática, aunque no se avanzó en la forma de medición. En este estudio se opta por realizar una aproximación sencilla que procura reflejar la intensidad productiva y comercial de unas actividades frente a otras en términos macroeconómicos, a través de su participación en las ventas de bienes al exterior y en la generación interna de valor. Se trata de una medición simple desde el punto de vista conceptual, pero representativa de varios aspectos del cambio estructural de las economías.

En la medida que buena parte del interés de esta investigación está puesto en las economías templadas de nuevo asentamiento y que sus características productivas y de inserción internacional han estado muy sujetas al comportamiento del sector primario-exportador, se toma como referencia el desempeño de la actividad agropecuaria, de sus encadenamientos de manufacturas menos elaboradas y de los productos minerales en bruto para caracterizar la estructura. Además, como buena parte del crecimiento económico moderno pasó por la industrialización de las economías, es

razonable asociar el cambio estructural a la pérdida de importancia relativa de las actividades agropecuarias y, consecuentemente, la expansión de las manufactureras.

- **Exportaciones de bienes de origen primario sobre el total de exportaciones.** Como bienes de origen primario se consideran: comida y animales vivos, bebidas y tabaco, materias primas (se exceptúan los combustibles), aceites y grasas animales y vegetales. Los datos de las series se toman cada cinco años a precios corrientes y se calcula el ratio de ese tipo de bienes sobre el total de ventas al exterior.

- **Participación del Valor Agregado Bruto Agropecuario en la generación interna de valor.** Los datos se registran a precios corrientes y promedios quinquenales, calculando el ratio entre el valor agregado de la actividad agropecuaria sobre el total del Producto Bruto (en la medida de lo posible se trabaja con el Interno, PBI, aunque a veces se recurre al Nacional, PBN).

I.1.2 Indicadores de desigualdad.

Existe una amplia familia de indicadores de desigualdad que incluye al Índice de Gini, la varianza de los logaritmos y su desviación estándar, los Índices de Entropía y los Índices de Atkinson como los de uso más habitual.

En esta investigación se utilizan Índices de Gini puesto que son los de uso más extendido, están disponibles para muchos países desde antes de los años cincuenta, son de sencilla construcción y brindan resultados que se consideran aceptables dentro del ámbito de esta investigación. El indicador surge de la consideración de la Curva de Lorenz (CL), la que constituye una función que representa el porcentaje de ingresos respecto al total, percibido por cada porcentaje de la población acumulado cuando los individuos están ordenados de forma ascendente respecto a sus ingresos.

Se representa con una función $L(p)$ que se interpreta como la parte del ingreso total percibida por la p -parte más pobre de la población. Es una curva de pendiente positiva, monótona y creciente.

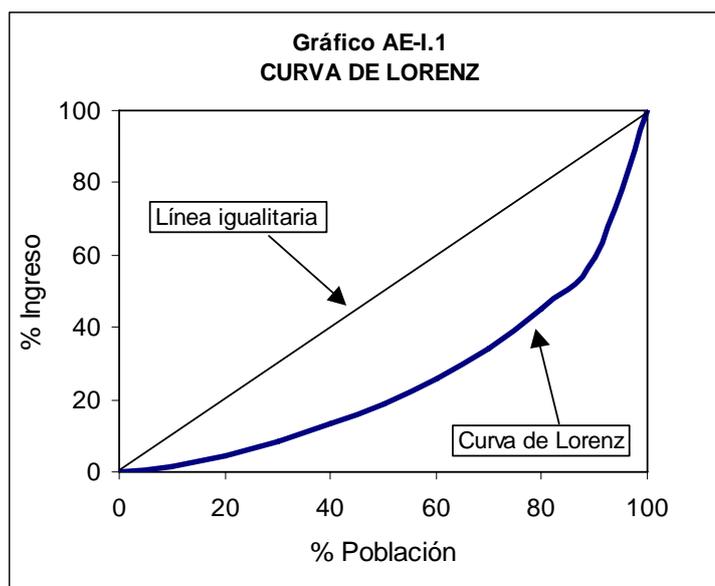
En una situación de perfecta equidad, cada individuo percibiría el mismo porcentaje del ingreso y se representaría por la diagonal en el Gráfico AE-I.1 (“línea igualitaria”).

El Índice de Gini (G) resume en un escalón a la Curva de Lorenz. Se cuantifica la distancia de una distribución respecto a la distribución perfectamente igualitaria, calculando la proporción del área entre la Curva de Lorenz y la diagonal en relación al área total situada por debajo de esa línea. Se define de la siguiente manera: $G=1-(2*\text{área debajo de la CL})$.

Se trata una medida de la desigualdad que varía entre cero y uno y que señala mayor concentración cuanto más próximo a la unidad se encuentre.

- **Índice de Gini de la distribución en la propiedad de la tierra.** Bajo el entendido de que la propiedad de la tierra constituye una aproximación adecuada a la concentración en la tenencia de activos de la economía, se utiliza este índice para dimensionar la distribución de la riqueza. Se toman datos cada cinco años.

- **Índice de Gini de la distribución en el ingreso.** Se utiliza este indicador bajo el entendido de que constituye una aproximación a la desigualdad de los agentes en su captación de diversas rentas (salariales, propiedad de activos, transferencias, etc.). Se toman datos cada cinco años.



I.1.3 Indicadores de dotación de recursos y acumulación de factores.

En la medida que la investigación presta especial atención a los *settlers* y que una de las características principales de su constitución como economías está dada por la abundancia de recursos naturales, se optó por recoger la incidencia de éstos en la actividad económica. Dentro de un concepto amplio, estos recursos pueden dividirse en dos grandes tipos: aquellos apropiados para la producción agropecuaria y aquellos relacionados con la explotación minera. Como uno de los principales intereses de esta investigación está puesto en la interpretación del desenvolvimiento económico de Uruguay en el largo plazo y éste no contó con recursos de la minería en su configuración económica, se entendió relevante recoger el primero de esos tipos de recursos.

Además, las potencialidades de una y otra caracterización productiva son diferentes e importa recoger las especificidades.

Por su parte, y como es habitual en la literatura sobre Crecimiento y Desarrollo Económico, la acumulación de capital físico y capital humano constituyen factores explicativos determinantes de la expansión de las economías, por lo que se los incluye como variables explicativas.

- **Stock de tierra con pasturas y cultivos permanentes per cápita.** Se entiende que esta medida refleja la disponibilidad de recursos aptos para la producción ganadera o agrícola con que cuenta la economía. Esta categoría comprende los terrenos utilizados permanentemente (cinco años o más) para forrajes herbáceos, ya sean cultivados o silvestres (praderas o tierras de pastoreo silvestres), expresados en términos per cápita para dimensionarlos al tamaño de la economía.

- **Stock de capital humano.** Como aproximación a la noción de capital humano se utilizan tasas brutas de escolarización –primaria, secundaria y terciaria– y, para trabajar con un único indicador, se las agrupa en una tasa promedio ponderada. Una forma habitual de dar pesos relativos a cada una es ponderar con un valor de 1 al indicador de enseñanza primaria, de 1,4 a la formación media y de 2 a la superior y construir la tasa bruta promedio de cada uno de los países de la muestra. Si bien la selección numérica es absolutamente arbitraria, trata de reflejar la incidencia diferencial que adquieren los distintos niveles de educación en la *performance* económica.

- **Stock de capital físico.** Se construye un indicador que mide la acumulación de medios de producción en décadas móviles, y la agregación se calcula a partir de datos anuales de la formación bruta de capital fijo expresada en términos del PBI.

I.1.4 Indicador de apertura.

- **Indicador de “apertura” y “cerramiento” comercial.** Se trabaja con un indicador binario que vale 1 cuando la economía se considera “abierta” y 0 cuando es “cerrada”.

I.1.5 Caracterización histórica.

En la medida que el estudio de las economías templadas de nuevo asentamiento constituye una parte muy relevante de esta investigación, se agruparon países de acuerdo a su pertenencia o no a esa submuestra.

La primera denominación comprende a Argentina, Australia, Canadá, Chile, EE.UU., Nueva Zelanda, Sudáfrica y Uruguay. A los solos efectos de la estimación econométrica, también se incluye a Brasil en esta categoría pues si bien no es una economía *settler* en el sentido más estricto del término (ver la caracterización de este grupo en el Capítulo I) su caracterización histórica lo aproxima más a esa categoría que a la de “Europa”.

I.2 Definición y descripción de las variables: 1870-1940.

Para el período 1870-1940 no se realiza un análisis econométrico sino que se recurre al repaso de la historia comparada de las economías *settlers* como forma de aproximarse al estudio específico de Uruguay. Para ello, se presenta evidencia de una cantidad importante de variables económicas en las cuales el mayor esfuerzo es de recopilación antes que de construcción de indicadores.

Se presenta, a continuación, una breve descripción de las mismas de acuerdo a las diversas dimensiones que procuran captarse.

I.2.1 Indicadores de desigualdad.

Para recoger la desigualdad en el largo plazo se trabaja con dos tipos de indicadores. Por un lado, con la evolución comparada de algunos de los componentes que integran el flujo de ingresos de la economía y, por otro, con indicadores de desigualdad convencionales.

En el primer caso, si bien las retribuciones que circulan por las economías son de variado carácter, en esta investigación se utilizan salarios y rentas de la tierra, variables sobre las cuales es posible obtener información y hay antecedentes analíticos de relevancia. La comparación de las trayectorias seguidas por el producto bruto per cápita (como indicador del ingreso total), las rentas de la tierra y los salarios permite aproximarse a la distribución funcional del ingreso. Si bien este tipo de indicadores no capta la distribución del ingreso en sí misma –ya que no releva cantidad y participaciones de las personas– permite realizar consideraciones sobre la dinámica de la distribución una vez que se caracteriza la realidad histórica concreta.

Entonces, se trabaja con los siguientes flujos de ingreso:

- **Producto bruto per cápita.** Producto bruto interno de la economía expresado a precios constantes de 1990 según la metodología Geary-Khamis utilizada por Maddison (1995, 2001) y dividido por la cantidad de población. Esta variable representa el ingreso real per cápita de la economía.

- **Salario real.** Índice de salario real de la economía expresado de acuerdo al poder de compra de 1913 a precios internacionales (Reino Unido = 100) según la metodología utilizada en Williamson (1996) y Williamson (2000).

- **Renta de la tierra.** Índice de renta real de la tierra de la economía expresada de acuerdo al poder de compra de 1911 a precios internacionales (Reino Unido = 100) según la metodología utilizada en Williamson (2000).

Se construyen dos indicadores que cubren el período 1870-2000. Por un lado, el ratio “salario/ingreso”, con datos anuales y expresados con base 100 en 1913. Por otro lado, el ratio “salario/renta de la tierra”, con datos quinquenales tomando las series de Williamson (2000) como referencia (base 1911=100) para el período 1870-1940 y empalmándolas con las series construidas en esta investigación.

En el segundo caso, se toman en cuenta los análisis sobre comportamiento de la desigualdad que han sido realizados desde una perspectiva histórica con indicadores más convencionales (y cuyo origen está relacionado con el estudio de las encuestas de hogares). Antes de tratarse de un trabajo exhaustivo, constituye una ilustración que persigue captar las principales tendencias en la distribución del ingreso en los *settlers*. La evidencia no es abundante (muy poco se ha hecho para el siglo XIX) y la temática ha sido abordada de diversas maneras: registros tributarios para elaborar series de retribuciones captadas por los rangos más altos de ingreso; estimaciones de presupuestos familiares en distintos puntos del tiempo como forma de referenciar la distribución del ingreso (y el bienestar); e indicadores de desigualdad como el Índice de Gini.

I.2.2 Indicadores de innovación e incorporación tecnológica.

Se repasan aquellos aspectos de las economías *settlers* más ligados con la innovación de productos y procesos y la incorporación tecnológica. Se incluyen los siguientes indicadores:

- Extensión de las redes ferroviarias en kilómetros, según superficie de tierra arable (cada 1000 ha.) y cada 1000 habitantes.
- Rendimientos en la producción cerealera (productividad).
- Incorporación de la refrigeración.
- Mecanización en el agro: número de tractores y por cada 1000 ha. de tierra arable.
- Fertilización en el agro: producción y consumo de fertilizantes fosfóricos, en toneladas por ha. de tierra arable.

I.2.3 Acumulación de factores productivos.

Se repasan aquellas variables ligadas con la acumulación de factores productivos consideradas determinantes del desenvolvimiento de estos países.

- En lo que hace a la formación de capital físico se dimensiona las economías en cuanto a su capacidad de ser receptoras de inversión extranjera directa, distinguiendo, por un lado, los fondos provenientes de préstamos o cuyo destino era la construcción de ferrocarriles y, por otro lado, el resto de los recursos financieros. Asimismo, se hacen consideraciones relativas a la intensidad capital/trabajo de acuerdo a que se trate de economías de extracción agropecuaria o minera.

- Se repasa la llegada de inmigrantes, sus trasiegos regionales y los estímulos a la permanencia en los distintos países (esencialmente lo que hace a la creación de regímenes de tenencia de propiedad y relaciones de empleo).

- Se repasan indicadores de alfabetización y el establecimiento de sistemas universales de educación primaria durante el siglo XIX.

I.2.4 Indicadores de cambio estructural.

En la medida que el cambio estructural de la mayoría de las economías *settlers* representa la gradual pérdida de protagonismo del modelo agroexportador y el creciente papel de la industria manufacturera, se recogen indicadores que pautan estos cambios. Una aproximación similar (y a tono ilustrativo) se hace para Chile y Sudáfrica considerando, además, el rol de la minería.

En el caso del modelo agroexportador, se tomaron valores de las variables en vísperas de la Primera y de la Segunda Guerra Mundial (IGM y IIGM) para hacer ejercicios de estática comparativa de los siguientes aspectos:

- Potencia instalada en la industria manufacturera: caballos de fuerza (HP) de la maquinaria total y por establecimiento.

- Ocupación de la industria manufacturera: cantidad total de ocupados y por establecimiento.

- Valor bruto de la producción manufacturera: estructura según ramas de actividad, “Alimentos, bebidas y tabaco”, “Textiles, vestimenta y cuero”, “Maquinaria y productos metálicos” y “Otras”.

- Exportaciones de bienes: estructura según origen sectorial, “Ganaderas”, “Agrícolas” y “Otras”.

En el caso del modelo de extracción minera se hizo algo similar con los siguientes aspectos:

- Contribución a la generación del PBI por principales actividades productivas.

- Exportaciones de bienes: estructura según origen sectorial, “Agropecuarias”, “Mineras” y “Otras” (aunque con especificidades para cada país).

II. Construcción de las series de datos: fuentes y supuestos.

En esta Sección se describe con mayor detalle la construcción de los diversos indicadores, los supuestos realizados y se explicitan las limitaciones correspondientes

Como antes, se hace un doble ingreso. En primer lugar, se considera el período 1940-2000 donde, para una amplia muestra de países, se realizan ejercicios econométricos con datos de panel. En este caso, más que procurar la elaboración de un modelo preciso y acabado el propósito es encontrar hechos estilizados que, con carácter indicativo, contribuyan en la búsqueda de nueva evidencia. El juego de supuestos realizado es coherente con este objetivo, en el sentido de que la construcción de las series guarda el propósito de recoger grandes tendencias.

En segundo lugar, se considera el período que va desde las últimas décadas del siglo XIX hasta la IIGM para repasar la historia económica comparada de los *settlers*. Como se argumentó, el mayor esfuerzo fue el de recopilación de información antes que el de construcción de indicadores y en este Anexo se detallan las fuentes.

II.1 1940-2000.

II.1.1 Indicadores de estructura productiva y comercial.

- **Exportaciones de bienes de origen primario sobre total de exportaciones.**

Para 1965-2000 se cuenta con la base *on-line* de la *United Nations Statistics Division (UNSD)*, organismo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) especializada en la sistematización de información macroeconómica de una gran cantidad de países, lo que permite contar con una base de datos sobre comercio internacional extensa y de largo alcance. Con datos anuales y para un importante conjunto de países, incluye las siguientes categorías (“clases de bienes”):

0. *Food and live animals* (Alimentos y animales vivo).
1. *Beverages and tobacco* (Bebidas y tabaco).
2. *Crude materials, inedible, except fuels* (Materiales en bruto excepto petróleo).
3. *Mineral fuels, lubricants and related materials* (Petróleo, combustibles y lubricantes).
4. *Animal and vegetable oils and fats* (Aceites y grasas animales y vegetales).
5. *Chemica*.(Químicos).
6. *Manufactured goods classified chiefly by material* (Productos manufacturados clasificados principalmente por tipo de material).
7. *Machinery and transport equipment* (Maquinaria y equipo de transporte).
8. *Miscellaneous manufactured articles* (Otros artículos manufacturados).
9. *Commodities & transactions, not classified according to kind* (Otros bienes y transacciones no clasificadas por tipo).

Como bienes de referencia, cuyo origen es primario y que tienen bajos niveles de elaboración, se consideran las categorías 0, 1, 2 y 4.¹⁷³ Los datos de las series se toman cada cinco años a precios corrientes y se calcula el ratio de ese tipo de bienes sobre el total de ventas al exterior.

Para el período 1940-1960 se releva la información de los Anuarios Estadísticos de la ONU con idéntico criterio, aunque la presentación de los datos no está categorizada con la misma exactitud hasta 1955 y la disponibilidad de información es menor (habitualmente, las transacciones reportadas no suman el total exportado). En este último caso se conformaron agrupaciones de rubros que respetaran las categorías 0, 1, 2 y 4 de la mejor manera posible y hubo que asignar los datos de algunos años próximos a los de referencia (es el caso de 1940 y 1945, los que son representados por 1938 y 1947, respectivamente). Estas dificultades de categorización no son menores puesto que, en general, (para los datos correspondientes a 1940, 1945 y 1950) se observa en el período una caída de la participación de los productos primarios, lo que podría señalar un sesgo sistemático en la clasificación adoptada. De todos modos, en la medida que durante el período se desarrolló la IIGM, podría presuponerse que los países realizaron un esfuerzo especial de agregación de valor a sus producciones dentro de un escenario comercial internacional “anormal” que alteró, temporalmente, las estructuras.

A continuación se detallan especificidades a nivel de países:

Alemania	La serie corresponde a la de Alemania Federal hasta 1990 y luego a la Alemania unificada, pues los datos para Alemania Democrática están disponibles, únicamente, para 1985 y 1990.
Argentina	Se siguen los criterios generales.
Australia	Entre 1940 y 1960 la información corresponde a años cerrados al 30 de junio.
Bélgica	Toda la información fue obtenida de los Anuarios Estadísticos de la ONU pues la información del sitio <i>web</i> de <i>UNSD</i> sólo da cuenta de datos a partir de 2000.
Brasil	Se siguen los criterios generales.
Canadá	Se siguen los criterios generales.

¹⁷³ Duque y Román (2003) proponen una clasificación de las exportaciones de Argentina, Australia, Nueva Zelanda y Uruguay que contempla la misma opción.

Chile	Se siguen los criterios generales. La clasificación de referencia propuesta no está disponible en los Anuarios Estadísticos en ningún caso y hubo que construir las categorías entre 1938 y 1965 en forma consistente con las publicadas en la base <i>on-line</i> . En estos casos, dado el carácter netamente minero-exportador de la economía, es dable esperar que las categorías no informadas (que hacen que la suma de rubros no totalice el agregado) también constituyan productos primarios y, probablemente, de origen agropecuario. La diferencia entre la suma de categorías y el total reportado se asignó a “alimentos y animales vivos”.
Dinamarca	Se siguen los criterios generales.
España	Se siguen los criterios generales. Se asignan los valores de 1935 a 1940. Los cálculos para 1947 y 1950 brindan participaciones bajas en tendencia histórica aunque igualmente se trabaja con ellos asumiendo que el período bélico habría alterado algunas de las relaciones.
Estados Unidos	Se siguen los criterios generales.
Finlandia	Se siguen los criterios generales.
Francia	En los Anuarios Estadísticos de 1938 y 1947 se reportan datos por categorías cuya suma es, respectivamente, del 65% y 75% del total (muy por debajo de la mayoría de los otros países). Para 1950 se cuenta con dos formatos de presentación de la información, el utilizado para los dos años anteriores y el adecuado para la construcción de la serie, lo que permite precisar algunas diferencias. Se constata que la mayor parte de las categorías “ausentes” y de interés para la investigación serían “alimentos y animales vivos”. Se estimó que la séptima parte de la diferencia entre el total efectivo y el de las categorías informadas correspondería a esas partidas y se trabajó con ese ratio para 1938 y 1947. Los resultados son coherentes con la serie histórica.
Italia	Si bien presenta dificultades similares a las de Francia, los resultados fueron satisfactorios cuando se siguieron los criterios generales.
Noruega	Se siguen los criterios generales.
Nueva Zelanda	Se siguen los criterios generales.
Países Bajos	Se siguen los criterios generales.
Reino Unido	Se siguen los criterios generales.
Sudáfrica	Toda la información fue obtenida de los Anuarios Estadísticos de la ONU pues el sitio <i>web</i> de <i>UNSD</i> sólo da cuenta de datos a partir de 2000. Hasta 1975 los resultados eran satisfactorios pero, desde entonces, la fuente comenzó a incluir las exportaciones de oro en la categoría “ <i>Commodities & transactions, not classified according to kind</i> ” distorsionando fuertemente los cálculos (por ejemplo, en 1980 ese rubro significaba el 60% de las ventas al exterior). La fuente no permite discriminar entre las transacciones habitualmente incluidas en esa categoría y las del oro, por lo que se procedió a aplicar un factor de corrección que diera mayor normalidad a la serie. En un año “normal” como 1965, el peso de esa categoría residual era de 3% en el total de ventas al exterior, aplicándose ese ratio a los registros desde 1980 en adelante. No se descarta que los cambios en la registración contengan, en sí mismos, un fuerte contenido histórico pues en 1973 EE.UU. declaró la inconvertibilidad de su moneda y eso alteró el precio del oro significativamente.
Suecia	Se siguen los criterios generales.
Suiza	En los Anuarios Estadísticos de 1938, 1947, 1950 y 1955 se reportan datos por categorías cuya suma es alrededor de un 15% inferior al total. Dado que se trata de una economía que, históricamente, ha tenido una baja especialización en productos primarios, era esperable encontrar bajos valores del ratio (ya era de 8% en los años sesenta y setenta). Los resultados correspondientes a los Anuarios Estadísticos dan valores algo más bajos –alrededor de 6%– que, de todos modos, no alteran los resultados cualitativamente.
Uruguay	La información de <i>UNSD</i> está disponible a partir de 1970. Los datos de 1975 se obtienen de Instituto de Economía (1969) y con los Anuarios Estadísticos se procede de acuerdo a los criterios generales. En 1938 se informa sobre exportaciones en volumen de harina de trigo, tortas de oleaginosas y arena, pero no se reportan valores. Se los valora a los precios de 1947.

Fuentes:

INSTITUTO DE ECONOMÍA (1969), “Uruguay: Estadísticas Básicas”, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, diciembre.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, “Anuarios Estadísticos”, varios números.

UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION, <http://unstats.un.org/unsd/trade/default.htm>.

- **Participación del Valor Agregado Bruto Agropecuario en la generación interna de valor.**

La estructura primaria del producto se recoge calculando la participación del valor agregado agropecuario en el valor agregado total, año a año, y se calculan promedios quinquenales de ese ratio. Por tanto, el dato referenciado a 1940 corresponde al promedio 1940-1944, el registro de 1945 representa la media de 1945-1949 y así sucesivamente.

Se maneja un concepto amplio de actividad “agropecuaria” que incluye ganadería, agricultura y, usualmente, forestación y pesca, que es el que se utiliza en Mitchell (1993, a, b y c) y que se presenta de acuerdo a datos quinquenales. Al tratarse de estructuras es razonable pensar que estuvieron sujetas a cambios lentos, por lo que la técnica de interpolación brinda, en general, resultados “razonables” para suplir la ausencia de información. Se da prioridad al uso de una sola fuente pues se asume homogeneidad de la información en esos casos. Cuando se requiere recurrir a otras fuentes, ello suele significar la necesidad de asumir las limitaciones de cambios metodológicos no siempre salvables. En general, la opción es respetar la estructura sectorial de la fuente básica y “moverla” en el tiempo de acuerdo a la evolución de fuentes alternativas (en una suerte de “empalme” ficticio a partir de la “indización” de series alternativas).

A continuación se detallan especificidades a nivel de países.

Alemania	La serie corresponde a la de Alemania Federal hasta 1990 y luego a la Alemania unificada, pues los datos para Alemania Democrática son parciales. Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a). La serie no reporta datos para 1940 y 1945 –probablemente por ser años de guerra– pero sí para el quinquenio comenzado en 1935. Dado que la ausencia de información respondería a una circunstancia muy especial y que esos años constituyen el período inicial para los ejercicios econométricos, se resuelve recurrir a una idea de trayectoria en la serie e interpolar los datos. Se obtienen resultados “razonables” de acuerdo a la tendencia histórica.
Argentina	Entre 1940-1944 y 1980-1984 se utilizan los datos de Mitchell (1993b) y, desde entonces hasta el cierre del siglo, los registros anuales del Ministerio de Economía de Argentina-Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. Los resultados más consistentes con la serie anterior surgen del cálculo de estructuras a precios constantes (de 1986), las que fueron indizadas y “empalmadas” con la serie anterior.
Australia	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993c). La serie no reporta datos para 1940 y 1945 –como antes, probablemente por ser años de guerra– pero sí para el quinquenio comenzado en 1935. En forma similar a lo argumentado para Alemania, dado que la ausencia de información respondería a una circunstancia muy especial y que esos años constituyen el período inicial para los ejercicios econométricos, se recurrió a una idea de trayectoria en la serie e interpolar los datos. En este caso, como la participación del sector “agropecuario” en el período preguerra es prácticamente el mismo que luego del conflicto (23% en 1935-1939 y 22% en 1950-1954), suponer estabilidad resulta razonable en la medida que no hubo lucha armada (ni, por lo tanto, destrucción) en el país. Como crítica puede argumentarse que el esperable aumento de las actividades manufactureras (que muy probablemente se haya dado y que hizo elevar el ratio manufacturero de 26% a 37% entre 1935-1939 a 1950-1954) podría haber restado importancia al sector agropecuario. La evidencia histórica no es contundente en este sentido y, dada la especialización agropecuaria de largo plazo de la economía australiana, el supuesto realizado para la estimación econométrica no parece absurdo.
Bélgica	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a). La serie no reporta datos para 1940-1944 y se asumió que el valor era coincidente con el de 1945-1949. Las actividades agropecuarias en Bélgica fueron absolutamente menores durante toda la segunda mitad del siglo XX, no excediendo el 9% del PBI y haciendo el máximo, precisamente, en el quinquenio iniciado en 1945. Se tiene la convicción de que suponer estabilidad del ratio no afecta los resultados de los ejercicios que se proponen.
Brasil	Entre 1950 y 2000 los datos son de IPEA. Para los quinquenios 1940-1944 y 1945-1949 se utiliza Mitchell (1993b) y se contrastan los resultados con Goldsmith (1986).
Canadá	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993b).
Chile	Entre 1940 y 1994 se utiliza Braun, Braun, Briones y Díaz (2000). El dato para 1995-1999 se calcula a partir de información que divulga el Banco Central del Chile.
Dinamarca	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de <i>Nordic Historical National Accounts Database</i> . Como actividad agropecuaria se incluye: la agropecuaria

	propiamente dicha, forestación, cultivo de flores y frutas, y pesca. Para el quinquenio que se inicia en 1940 sólo se cuenta con información para la primera (que es la de mayor importancia) y el ratio se calcula, únicamente, para esos valores.
España	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Prados de la Escosura (1995).
Estados Unidos	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993b).
Finlandia.	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Hjerppe (1996) y <i>Nordic Historical National Accounts Database</i> .
Francia	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a). No se cuenta con información para el quinquenio que se inicia en 1940, por lo que se interpola los valores de 1935-1939 (22%) y 1945-1949 (18%).
Italia	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a).
Noruega	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a). No se cuenta con información para el quinquenio que se inicia en 1940, por lo que se interpola los valores de 1935-1939 (13%) y 1945-1949 (15%).
Nueva Zelanda	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y entre 1950 y 1969 los publicados en <i>Statistics New Zealand</i> . No se localizó información para los quinquenios 1940-1944 y 1945-1949, asumiendo el mismo valor de 1950-1954 (22,4%). Este supuesto está fundado en dos aspectos. En primer lugar, en que la participación de la actividad agropecuaria en el total del producto se mantuvo en el orden del 22% hasta 1958 y en 1960 todavía estaba en el 20%. De esta forma, se considera que el supuesto representa una suerte de estimación de mínima. En segundo lugar, es razonable pensar que la estructura productiva de Nueva Zelanda de mediados del siglo XX fuera similar a la de Australia, y ese supuesto respeta tal percepción (en 1950-1954 el ratio para Australia era de 22%).
Países Bajos	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a).
Reino Unido	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a). No se cuenta con información para el quinquenio que se inicia en 1940, por lo que se interpola los valores de 1935-1939 (4%) y 1945-1949 (6%).
Sudáfrica	Entre 1946 y 1999 se utilizan los datos oficiales que publica el Banco Central de Sudáfrica y se calculan los correspondientes promedios quinquenales. Para 1940-1944 se supone que el ratio es el mismo que el calculado para 1946-1949.
Suecia	Entre 1970 y 2000 se trabaja con datos anuales de OCDE y en los años previos se utilizan los de Mitchell (1993a).
Suiza	La información estadística de Suiza es muy pobre y, mantenidos varios contactos con la oficina de estadística de ese país, se comunicó que el seguimiento estadístico riguroso de Cuentas Nacionales se realiza a partir de los ochenta. Los datos que se trabajan en esta investigación corresponden al período 1980-1999 y son obtenidos de <i>EuroStat</i> . La participación de la actividad agropecuaria es mínima (menos del 4% del PBI desde 1980 y por debajo del 2% desde los noventa) y, de acuerdo a la literatura consultada, ese habría sido el patrón de por lo menos la segunda mitad del siglo XX. Se asume, para el resto del período, una participación constante de 4%.
Uruguay	Para 1940-1954 se utiliza Bertino y Tajam (1999) y, para 1955-2000, el Boletín Estadístico del Banco Central del Uruguay (varios números) y su sitio <i>web</i> .

Fuentes:

BANCO CENTRAL DE CHILE, <http://www.bcentral.cl/esp/>.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, “Boletín Estadístico”, varios números y www.bcu.gub.uy.

BERTINO, Magdalena, TAJAM, Héctor (1999), “El PBI de Uruguay: 1900–1955”, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.

BRAUN, Juan, BRAUN, Matías, BRIONES, Ignacio y DÍAZ, José (2000), “Economía Chilena 1810-1995: Estadísticas históricas”, Documento de Trabajo N° 187, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago: 25-26, Tabla 1.1.

COMISION EUROPEA-EUROSTAT, http://ec.europa.eu/comm/dgs/eurostat/index_es.htm

GOLDSMITH, Raymond (1986), “Brasil 1850-1984: Desenvolvimento Financeiro sob um Século de Inflação”, Banco Bamerindus do Brasil, Editora Harper & Row do Brasil Ltda: 148, Tabela IV-3.

- HJERPPE, Riitta (1996), "Finland's Historical National Accounts 1860-1994: Calculation Methods and Statistical Tables", Kopi-Jyvä Oy, Jyväskylä.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA - IPEADATA, "Series Históricas", www.ipeadata.gub.br.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA DE ARGENTINA-DIRECCIÓN NACIONAL DE CUENTAS NACIONALES, http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/ant/I09.xls
- MITCHELL, B. R., (1993a), "International Historical Statistics: Europe 1750–1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
- MITCHELL, B. R., (1993b) "International Historical Statistics: The Americas 1750–1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
- MITCHELL, B. R., (1993c), "International Historical Statistics: Australasia 1750–1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
- NORDIC HISTORICAL NATIONAL ACCOUNTS DATABASE, <http://www.nhh.no/forskning>.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), <http://cs4hq.oecd.org/oecd/>.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L., (1995), "Spain's Gross Domestic Product, 1850–1993: Quantitative Conjetures", Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, España.
- SOUTH AFRICA RESERVE BANK - STATISTICAL TABLES: HISTORIC MACROECONOMIC INFORMATION, <http://www.reservebank.co.za/>
- STATISTICS NEW ZEALAND - NEW ZEALAND LONG TERM DATA SERIES (LTDS), <http://www.stats.govt.nz/tables/ltlds/default.htm>

II.1.2 Indicadores de desigualdad.

• Índice de Gini de la distribución en la propiedad de la tierra.

Se cuenta con una base de datos que nuclea un conjunto amplio de información –tanto en lo que hace a cobertura temporal como regional– y se la toma como referencia. Se trata de FIDA (2001), donde se presenta información sobre el Índice de Gini de la propiedad agraria para el período 1941-2000 considerando promedios decadales: 1941-50, 1951-60, 1961-70, 1971-80, 1981-90 y 1991-2000. La opción de presentar promedios de diez años responde, probablemente, a que un índice de concentración agraria que recoge la estructura de la propiedad difícilmente sufra grandes variaciones de corto plazo (incluso, la evidencia es clara en señalar que los índices de concentración de activos son más estables que los de concentración de ingresos).

	1941-50	1951-60	1961-70	1971-80	1981-90	1991-2000
Alemania	0,6748	0,5391		0,5136	0,5142 (1987)	
Argentina		0,8625	0,873w		0,8598	
Australia	0,8391	0,8321		0,8206	0,9032	
Bélgica	0,489	0,6137	0,5492	0,5668	0,5639	
Brasil	0,8329	0,8347	0,837	0,8521		
Canadá		0,534	0,5449	0,5119 (1971)		0,5531
Chile		0,933				
Dinamarca	0,4574	0,4513	0,4403	0,3961	0,4299	
España		0,8368		0,8459	0,8583	
Estados Unidos	0,7035	0,7132	0,7165	0,7455	0,7536	
Finlandia	0,5984	0,5007		0,4388		
Francia			0,5165	0,5772 (1979)	0,5821	
Italia			0,7452	0,7622	0,7386	
Noruega	0,4131	0,3833	0,2959	0,4801		
Nueva Zelandia	0,786	0,7159		0,7484(1972)		
Países Bajos	0,546	0,5496	0,4787	0,699e	0,5024	
Reino Unido	0,7206	0,7166	0,6939	0,6754	0,6214	
Sudáfrica		0,701				
Suecia		0,7568	0,5082	0,2275 (1971)	0,5092 (1980)	
Suiza				0,5159	0,4843	
Uruguay		0,82	0,8147	0,8034	0,84	

Fuentes: el-Ghonemy (1990) salvo indicación en contrario. Cuando puede producirse alguna confusión los datos de el-Ghonemy (1990) se acompañan de la letra e. Los datos consignados en la columna acompañan de la letra e. Los datos consignados en la columna correspondiente a 1960 proceden de Berry y Cline (1979; p. 38-9) salvo que se indique lo contrario.
Los datos que van acompañados de la letra w proceden de Berry y Cline (1979; p. 41-2).
Los datos acompañados de la letra s proceden de Arulpragasam (1990; p. 13).
Fuente: FIDA (2001): 123-125, Cuadro 3.1.

En la medida que el trabajo empírico de esta investigación toma como referencia períodos de cinco años, esta opción de la fuente habilita a asumir la estabilidad del indicador al interior de cada rango temporal para completar la serie. El dato decadal se asigna al primer quinquenio de la década en cuestión; esto es, el registro de 1941-1950 se asigna a 1940-1944 y el de 1951-1960 al de 1950-1954, en tanto que el dato intermedio (1945-1949) se obtiene por interpolación.

De todos modos, la base no es exhaustiva y hay múltiples combinaciones de décadas y países en los que no se brinda información y sobre los cuales hubo que complementar con otras fuentes o asumir comportamientos del indicador.¹⁷⁴

En el Cuadro AE-I.1 se replica la fuente de referencia para los economías de la muestra y, a continuación, se detallan especificidades a nivel de países.

Alemania	Si bien la fuente no es explícita, se presume que la información es de Alemania Federal. Para 1970-1995 se cuenta con información de FAO, la que es muy coincidente con la fuente de referencia y allí sí se explicita que la información de los años noventa corresponde a la Alemania unificada. Importa llamar la atención que el dato de 1995 (0,68) es muy parecido al de los años cuarenta (0,675), cuando Alemania todavía no había sido dividida. El resto de los datos son interpolaciones.
Argentina	La información, además de escasa, está muy dispersa. Sin embargo, un aspecto es evidente y permite afirmar que la concentración en la propiedad de la tierra está entre las más altas del mundo y se ha mantenido estable en el transcurso del siglo XX. Lo anterior “habilita” a mantener constante el indicador, al nivel de los cincuenta, para 1940-1944 y 1945-1949 y realizar las interpolaciones correspondientes para recoger los cambios entre décadas. Para los años noventa se contó con información de FAO y CEPAL.
Australia	Al igual que en el caso de Argentina, Australia constituye unos de los países de mayor desigualdad en la propiedad de la tierra en el mundo. El dato para 1990 fue calculado a partir de información censal y se obtuvo un nivel coherente con la serie histórica previa a los ochenta. Para 1995 se le asigna el valor del quinquenio que se inicia en 1990 pues no se cuenta con la información suficiente a partir de los datos censales localizados. Para la década de 1981-1990 la fuente de referencia reporta un valor extremadamente alto que no pudo contrastarse y que, si bien se lo utiliza, merece algunas reservas.
Bélgica	La información está completa hasta 1990 y volvió a interpolarse para el cálculo de valores quinquenales. Para los años noventa se utilizaron datos de FAO y censales.
Brasil	Vuelve a repetirse el patrón de fuerte concentración agraria y estabilidad del indicador durante todo el período (y que se refleja en las diversas fuentes). La fuente de referencia divulga datos hasta 1980, utilizándose FAO para 1980 y 1985 y datos censales para 1995 (se hizo el ejercicio para datos censales de 1940 que se publican en Goldsmith, 1986, y se obtuvo un Índice de Gini de 0,82).
Canadá	La fuente de referencia muestra que hacia finales de siglo se habrían registrados los mayores indicadores de concentración, con valores por encima de 0,55. FAO y el cálculo a partir de datos censales confirmarían esta tendencia ascendente pero a niveles más altos, con un Índice de Gini de 0,613 en 1990 y de 0,656 en 2001. Para conservar los niveles históricos, se toma como trayectoria básica la serie de la fuente de referencia y se la proyecta hasta finales de siglo con la tendencia que recogen estos últimos cálculos. El resto de los quinquenios se interpola en forma similar a los casos anteriores. Finalmente, para los quinquenios 1940-1944 y 1945-1949 se utiliza el dato de 1950-1954.
Chile	La información es la más escasa de toda la muestra de países, pero el consenso en la literatura es que, por constitución histórica y económica, se trataría del país más desigual de América Latina (como rasgo estructural). La fuente de referencia brinda un único dato para 1951-1960 de 0,933, el que convalidaría esta percepción. Luego, a partir de CEPAL se realizaron dos cálculos que apuntan en la misma dirección, con un Índice de Gini de 0,911 en 1975/1976 y de 0,910 en 1997. Nada hace esperar que la desigualdad de los años cuarenta resulte muy distante de la prevaleciente en los cincuenta, por lo que se asigna aquel dato a los quinquenios 1940-1944 y 1945-1949. Los otros dos datos son tomados, respectivamente, como representativos de 1975-1979 y 1995-1999, en tanto que el resto son interpolaciones.
Dinamarca	Los datos son de la fuente de referencia hasta 1990. Además, se cuenta con información de FAO para 1970, 1979 y 1989 y datos censales para 1999/2000. En el caso de la FAO, se constata una proporción muy estable de los datos por encima de los de la fuente de referencia (alrededor de 7,5%) y se guarda esa relación para completar los datos de los años noventa.
España	Si bien la información es escasa, es evidente que España constituye la nación europea más desigual en un rasgo que se mantiene en el transcurso del tiempo. Para 1990 FAO divulga un índice de 0,857, prácticamente el mismo nivel que en los ochenta (0,858) y apenas por encima de los cincuenta (0,84) que presenta la fuente de referencia. Basado en ello, se asume que en los cuarenta se mantiene el mismo nivel que a mediados de siglo y se interpola para obtener los datos quinquenales.
Estados Unidos	La fuente de referencia es exhaustiva y presenta información para las décadas entre 1941 y 1980, interpolándose los datos quinquenales. Para 1969, 1979 y 1987 se cuenta con datos de FAO y para 1997 y 2002 con datos censales. Esta serie sigue una tendencia similar a la de FIDA pero con niveles de entre 4% y 4,5% por debajo; ratio con el cual fueron corregidas para darles coherencia con la serie de referencia.

¹⁷⁴ Se tiene noticia de otra base de datos con información del tipo de la que se utiliza en esta investigación; se trata de Deininger & Olinto (2000), pero no pudo consultarse.

	Los datos de 1987 y 1997 fueron asignados a 1985 y 1995 y el de 1990 se obtuvo por interpolación.
Finlandia	La información es parcial y no pudo construirse una serie completa. Se cuenta con información para los quinquenios iniciados en 1940, 1950 y 1970; se hacen interpolaciones para 1945 y 1960 y desde 1980 en adelante se cuenta con datos de FAO. Sin embargo, los niveles difieren significativamente con los primeros (con registros en torno a 0,25 frente a 0,45 de la serie de referencia). Se hace el supuesto de que las tendencias son similares y se conservan las relaciones, aunque se reconoce que la serie tiene debilidades. El dato de 1990 se asigna, además, a 1995.
Francia	La información aparece con continuidad desde 1960 hasta 1990 y, como antes, se hacen interpolaciones para obtener los registros quinquenales. No se cuenta con información antes de esa fecha. En los ochenta y noventa se cuenta con datos de FAO y censales y con ellos se estiman los índices correspondientes.
Italia	El caso es idéntico al de Francia y se adoptaron similares decisiones.
Noruega	La fuente de referencia es exhaustiva y presenta información hasta la década de los setenta, interpolándose los datos quinquenales como antes. Para 1980-1990 se cuenta con información de FAO, los que son coherentes con la serie de FIDA. Se recurrió a datos censales para calcular el registro de 2000 e interpolar el dato de 1995, aunque el resultado es excesivamente bajo de acuerdo a la tendencia histórica (0,177). Entonces, se descartó este cálculo y se asignó el dato de 1990 a 1995.
Nueva Zelanda	La información es parcial y no se ha logrado conformar una serie continua. Los datos disponibles cubren los quinquenios iniciados en 1940, 1950 y 1970 y, por interpolación, se calcularon los de 1945 y 1960. Los datos censales a los que se accedió no permiten realizar los cálculos para los ochenta y noventa y únicamente pudo hacerse una estimación para 2002. Con ese dato y el de 1970 se interpoló para 1995.
Países Bajos	La fuente de referencia es exhaustiva y presenta datos para todo el período. Sin embargo, informa que el dato correspondiente a 1971-1980 puede ser inexacto y, a juzgar por la tendencia histórica de la serie, efectivamente es muy elevado. Se cuenta con información de FAO desde entonces hasta 1990 y se la toma para continuar la serie. El dato de 1995 se obtiene interpolando el último dato de la serie de FAO con datos censales de 2000.
Reino Unido	La fuente de referencia es exhaustiva y presenta información para las décadas entre 1941 y 1980, interpolándose los datos quinquenales como antes. Para 1970, 1979 y 1993 se cuenta con datos de FAO y para 1999/2000 se dispone de datos censales. Esta serie sigue una tendencia similar a la de FIDA pero con niveles de entre 2,5% y 9% por encima. Los datos de 1979 y 1993 fueron asignados a 1980 y 1995, respectivamente, y se obtuvo por interpolación 1990. El movimiento de esta última serie fue aplicado a la de referencia para mantener sus niveles en la trayectoria histórica.
Sudáfrica	La información para Sudáfrica es muy escasa. Se cuenta con un único dato, correspondiente a la década de 1951-1960 y que asciende a 0,70. Se trata de un nivel similar a los de Estados Unidos, Nueva Zelanda, Reino Unido y Suecia e inferior a otros <i>settlers</i> de bajo ingreso per cápita como Argentina (0,86), Chile (0,93) y Uruguay (0,82). De acuerdo a la realidad histórica del país y a estudios recientes, el valor del Índice de Gini, probablemente, fuera mayor. Un informe de avance divulgado en los últimos años (Lipton, Eastwood & Kirsten, 2002) estudia la desigualdad en la propiedad de activos en Sudáfrica y argumentan que las características de la economía la hacen similar –en términos de desigualdad en la propiedad de la tierra– a dos grupos de países cuyos Índices de Gini promedian 0,86 y 0,72. El primero de esos grupos está integrado por once países latinoamericanos y el segundo por cuatro de América Latina y cuatro de África (del este y norte del continente). Los autores hacen un cálculo de Índice de Gini para las provincias del norte de Sudáfrica –que sería una región de alta desigualdad– y obtienen un registro de 0,93 “ <i>sugiriendo niveles altos tipo ‘latinoamericano’ o Grupo 1</i> ” (Lipton, Eastwood & Kirsten, 2002: 10). Se asume ese valor para todo el período de análisis.
Suecia	La fuente de referencia cubre el período 1950-1975 y, como antes, los quinquenios se completan con interpolaciones. La fuerte reducción del indicador durante el período resta grados de confianza a la realización de supuestos para los años anteriores y, por tanto, no se incluyen datos para los quinquenios que comienzan en 1940 y 1945. Los datos de los años noventa se calculan a partir de <i>Yearbook of Agricultural Statistics</i> (2001 y 2005).
Suiza	Se cuenta con información de la fuente de referencia para los quinquenios que se inician en 1970 y 1980 y de FAO para 1990. El resto de los valores se obtiene por interpolación y para 1995 se asigna el dato de 1990. No se cuenta con datos antes de 1970.
Uruguay	La fuente de referencia cuenta con información para el período 1950-1990, período para el cual se procede como en los casos anteriores. Se identificó otra serie de datos (Alvarez, 2003) que cubre el período 1908-1970 que, al igual que la utilizada, muestra una fuerte estabilidad del indicador, con altos valores, pero a niveles inferiores. Dado que se pretende dar homogeneidad en la comparación a las distintas series, se optó por trabajar con la fuente de referencia y ajustarla “hacia atrás” con el movimiento de aquella. Para los años noventa se cuenta con datos censales.

Fuentes:

- ALVAREZ, Jorge (2003), “Desempeño Económico y Marco Institucional: Uruguay y Nueva Zelanda (1870-1914)”, PHES-FCS, III Jornadas de Historia Económica, Simposio 4: Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso”, Montevideo, Julio.
- CEPAL, BIBLIOTECA, Comunicaciones personales.
- FONDO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA (2001), “Los activos y la población rural pobre”, en Rural Poverty Report 2001, “The Challenge of Ending Rural Poverty”, Cap. 3, 73-130 (de la edición en español), Cuadro 3.1:123-125, <http://www.ifad.org/poverty/index.htm>
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO) - THE STATISTICS DIVISION, World Census of Agriculture, <http://www.fao.org/es/ess/census/>, <http://www.fao.org/es/ess/census/gini/default.asp>
- GOLDSMITH, Raymond (1986), “Brasil 1850-1984: Desenvolvimento Financeiro sob um Século de Inflação”, Banco Bamerindus do Brasil, Editora Harper & Row do Brasil Ltda: 192, Tabela IV-22.
- LIPTON, Michael, EASTWOOD, Robert and KIRSTEN, Johann (2002) “Land and Asset Size, Structure and Distribution and the Links to Income in Three Drylands”, February, http://www.sussex.ac.uk/Units/PRU/land_asset_endowment.pdf
- MINISTERIO DE GANADERÍA AGRICULTURA Y PESCA, Censos Agropecuarios, Uruguay, varios números.
- STATISTICS CANADA – CANADA’S NATIONAL STATISTICAL AGENCY - <http://www.statcan.ca/english/freepub/95F0301XIE/tables/html/Table3Can.htm>
- SWEDEN - YEARBOOK OF AGRICULTURAL STATISTICS (2001y 2005): 35, Tabell 2.1, JORDBRUKS VERKET, <http://www.sjv.se/amnesomraden/statistik.4.7502f61001ea08a0c7fff101762.html>

Los datos censales ¹⁷⁵ fueron obtenidos de:

- Agricultural Departments of England, Wales, Scotland and Northern Ireland (United Kingdom).
- Agriculture Division of Statistics Denmark.
- Australian Bureau of Statistics
- Bureau of the Census of United States of America, National Agricultural Statistics Service (NASS) of the US Department of Agriculture (USDA).
- Central Bureau of Statistics of Norway.
- Central Service of Statistical Surveys and Studies (SCEES) of the Ministry of Agriculture and Forestry of France (en colaboración con el National Institute of Statistics and Economic Studies - INSEE).
- Department of Statistics and the Ministry of Agriculture and Fisheries of New Zealand.
- Federal Statistical Office of Switzerland
- German Statistical Office.
- Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística (IBGE) - DEAGRO.
- Instituto Nacional de Estadísticas de Chile.
- Instituto Nacional de Estadística de España.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina.
- Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (MGAP) de Uruguay - OPYPA - DIEA.
- National Board of Agriculture of Finland.
- National Institute of Statistics, Ministry of Economic Affairs of Belgium.
- National Institute of Statistics (ISTAT) of Italy.
- Statistics Canada - Agriculture Division.
- Statistics Netherlands and Ministry of Agriculture
- Swedish Board of Agriculture.

• Índice de Gini de la distribución en el ingreso.

Para realizar comparaciones internacionales e intertemporales de Índices de Gini de los ingresos es necesario trabajar con diversas alternativas de presentación de la información que hay que conocer para dar rigurosidad a los ejercicios de contrastación e identificar sus limitaciones.

Hay datos sobre inequidad basados en ingresos brutos y netos o gastos, correspondientes a hogares, a personas e, incluso, a personas adulto equivalentes. Desde el punto de vista empírico, lo recomendable sería, por lo menos, asegurar que los indicadores utilizados estuvieran referenciados a una sola definición consistente de ingreso y de unidad económica.

¹⁷⁵ Varias de las oficinas fueron localizadas a través del sitio *web* de FAO y se mantuvieron las denominaciones en inglés.

La información sobre inequidad de ingresos que se utiliza en esta investigación es la de WIDER (2000), que constituye una recopilación de varias fuentes, incluyendo la base de datos clásica de Deininger & Squire (1996), la información de LIS (2000) y otras fuentes menores.

Como el propósito es trabajar con datos quinquenales, cuando no existe información para el punto específico en el tiempo pretendido, se utiliza el dato disponible más “cercano” a ese momento para los cálculos. En este caso, el supuesto es que los cambios en la distribución del ingreso entre años adyacentes son pequeños en comparación con otras variables que muestran el desempeño de las economías (como el ingreso real), lo que habilita a operar de ese modo.

En términos generales, en este trabajo se procura mantener, para cada país a lo largo del tiempo, la misma definición de ingreso y unidad de referencia, muchas veces validado por la existencia de una única fuente.

En el Cuadro AE-I.2 se presenta un resumen de los datos base utilizados señalando, para cada año considerado como de referencia (1940, 1945 y siguientes), el año efectivo del dato, la unidad económica y la fuente original que cita WIDER (2000).¹⁷⁶ Asimismo, se reportan, para aquellos casos en los cuales se usaron otras series, las fuentes correspondientes (estos casos son señalados con el superíndice “OA”: “otra fuente”)

Cuadro AE-I.2
INDICES DE GINI DEL INGRESO: FUENTES Y CARACTERÍSTICAS

Año de Referencia	Año Efectivo	Unidad Económica	Fuente		Año Efectivo	Unidad Económica	Fuente
	ALEMANIA				ARGENTINA		
1940	NA	NA	NA		NA	NA	NA
1945	NA	NA	NA		NA	NA	NA
1950	1950	Household	Brandolini (1998)		NA	NA	NA
1955	1955	Household	Brandolini (1999)		1953	Household	Altimir (1986)
1960	1960	Household	Brandolini (2000)		1961	Household	Altimir (1986)
1965	1964	Household	Brandolini (2001)		1965	Household	Altimir (1986)
1970	1970	Household	Brandolini (2002)		1970	Household	Altimir (1986)
1975	1975	Household	Brandolini (2003)		1975	Household	Altimir (1986)
1980	1980	Household	Brandolini (2004)		1980	Household	Altimir (1986)
1985	1985	Household	Brandolini (2005)		NA	NA	NA
1990	1988	Household	Einkommens- und Verbrauchsstichproben, Germany CSO		1990	Household	Cerisola et al (2000)
1995	1997	Household	Statistical Yearbook (1998)		1995	Household	Cerisola et al (2000)
	AUSTRALIA				BÉLGICA		
1940	1942	NA	Leigh (2005) ^{OF}		NA	NA	NA
1945	1945	NA	Leigh (2005) ^{OF}		NA	NA	NA
1950	1950	NA	Leigh (2005) ^{OF}		1950	NA	Bourguignon & Morrison (2002) ^{OD}
1955	1955	NA	Leigh (2005) ^{OF}		NA	NA	NA
1960	1960	NA	Leigh (2005) ^{OF}		NA	NA	NA
1965	1965	NA	Leigh (2005) ^{OF}		NA	NA	NA
1970	1970	NA	Leigh (2005) ^{OF}		1969	Household	UN (1981)
1975	1975	NA	Leigh (2005) ^{OF}		1975	Household	UN (1981)
1980	1980	NA	Leigh (2005) ^{OF}		1979	Household	UN (1985)
1985	1985	NA	Leigh (2005) ^{OF}		1985	Household	LIS Data base
1990	1990	NA	Leigh (2005) ^{OF}		1988-1992	Household	En base a LIS Data base
1995	1995	NA	Leigh (2005) ^{OF}		1994	Person	Statistical Yearbook (1995)

¹⁷⁶ Fue posible consultar pocas de esas fuentes, pero el prestigio internacional de WIDER (2000) respalda la utilización de la información sin mayores dudas. Las fuentes originales son referenciadas para facilitar la tarea nuevas investigaciones que pretendan profundizar en ese aspecto.

BRASIL				CANADÁ		
1940	NA	NA	NA	NA	NA	NA
1945	NA	NA	NA	NA	NA	NA
1950	NA	NA	NA	1951	Household	Podder (1972)
1955		NA	NA	NA	NA	NA
1960	1960	Person	Jain (1975)	1961	Household	Jain (1975)
1965	NA	NA	NA	1965	Household	Jain (1975)
1970	1970	Household	Jain (1975)	1969	Family	Statistical Yearbook
1975	1976	Household	Fields (1989)	1975	Household	LIS Data base
1980	1980	Household	Fields (1989)	1981	Household	LIS Data base
1985	1985	Household per capita	Ferreira and Litchfield (1996)	1986	Family	IDS Canada
1990	1990	Household per capita	Ferreira and Litchfield (1996)	1990	Family	IDS Canada
1995	1995	Household	Szekely and Hilgert (1999)	1994	Household per capita	World Bank, World Development Indicators (1999)
CHILE				DINAMARCA		
1940	1938	NA	En base a Prados de la Escosura (2004) ^{OF}	1939	Family	Brandolini (1998)
1945		NA	NA	1944	Family	Brandolini (1998)
1950	1950	NA	En base a Prados de la Escosura (2004) ^{OF}	1949	Family	Brandolini (1998)
1955		NA	NA	1955	Family	Brandolini (1998)
1960	1960	NA	En base a Prados de la Escosura (2004) ^{OF}	1961	Family	Brandolini (1998)
1965	1964	NA	Baer & Maloney (1997)	1966	Family	Brandolini (1998)
1970	1970	NA	Baer & Maloney (1997)	1968	Person	Jain (1975)
1975	1975	Household	Farne (1994)	1976	Household	Van Ginneken and Park (1984)
1980	1980	Household	Farne (1994)	1980	Household	Statistical Yearbook
1985	1985	Household	Farne (1994)	1986	Person	Danmarks Statistik Ten-Year Review (1998)
1990	1990	Household	Szekely and Hilgert (1999)	1990	Family	Danmarks Statistik Ten-Year Review (1998)
1995	1996	Household	Szekely and Hilgert (1999)	1995	Family	Danmarks Statistik Ten-Year Review (1998)
ESPAÑA				ESTADOS UNIDOS		
1940	1938	NA	Prados de la Escosura (2004) ^{OF}	1940	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1945	NA	NA	NA	1945	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1950	1950	NA	Prados de la Escosura (2004) ^{OF}	1950	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1955	NA	NA	NA	1955	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1960	1960	NA	Prados de la Escosura (2004) ^{OF}	1960	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1965	NA	NA	NA	1965	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1970	1970	NA	Prados de la Escosura	1970	NA	Plotnick, Smolensky,

			(2004) ^{OF}			Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}	
1975	NA	NA	NA		1975	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1980	1980	NA	Prados de la Escosura (2004) ^{OF}		1980	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1985	NA	NA	NA		1985	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1990	1990	NA	Prados de la Escosura (2004) ^{OF}		1990	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
1995	1994	Household	Statistical Yearbook 1997		1995	NA	Plotnick, Smolensky, Evenhouse & Reilly (2000). ^{OF}
FINLANDIA				FRANCIA			
1940		NA	NA			NA	NA
1945		NA	NA			NA	NA
1950	1952	Person	Jain (1975)		1950	NA	Bourguignon & Morrison (2002) ^{OF}
1955		NA	NA			NA	NA
1960	1962	Person	Jain (1975)		1960	NA	Bourguignon & Morrison (2002) ^{OF}
1965	1966	Household eq, OECD	Uusitalo (1998)			NA	NA
1970	1971	Household eq, OECD	Uusitalo (1998)		1970	NA	Bourguignon & Morrison (2002) ^{OF}
1975	1976	Household eq, OECD	Uusitalo (1998)		1975	Household	Atkinson, Rainwater and Smeeding (1995)
1980	1981	Household eq, OECD	Uusitalo (1998)		1979	Household	Atkinson, Rainwater and Smeeding (1995)
1985	1986	Household eq, OECD	Uusitalo (1998)		1984	Household	Atkinson, Rainwater and Smeeding (1995)
1990	1990	Household eq, OECD	Uusitalo (1998)		1989	Household per capita	World Bank, World Development Indicators (1999)
1995	1995	Household eq, OECD	Uusitalo (1998)		1995	Household per capita	World Bank, World Development Indicators (2000)
ITALIA				NORUEGA			
1940	NA	NA	NA			NA	NA
1945	NA	NA	NA			NA	NA
1950	1948	Household	Brandolini (1998a)			NA	NA
1955		NA	NA		1957	Person	Jain (1975)
1960		NA	NA		1962	Household	Statistical Yearbook
1965	1967	Household	Brandolini (1998a)		1967	Household	Statistical Yearbook
1970	1970	Household	Brandolini (1998a)		1970	Household eq, OECD	Brandolini (1998)
1975	1975	Household	Brandolini (1998a)		1976	Household	Statistical Yearbook
1980	1980	Household	Brandolini (1998a)		1979	Household	Statistical Yearbook
1985	1986	Household	Brandolini (1998a)		1985	Household	Statistical Yearbook
1990	1989	Household	Brandolini (1998a)		1990	Household	Income and property statistics (1982), (1984-1990), Staistical Central Office of

1995	1995	Household	Brandolini (1998a)	1996	Household	Norway (1993) Statistical Yearbook (1998)
NUEVA ZELANDA				PAISES BAJOS		
1940		NA	NA		NA	NA
1945		NA	NA		NA	NA
1950		NA	NA	1952	Person	Person
1955	1955	NA	En base a Easton (1983) ^{OF}		NA	NA
1960	1960	NA	En base a Easton (1983) ^{OF}	1962	Person	Jain (1975)
1965	1966	Household	Jain (1975)	1967	Person	Jain (1975)
1970	1970	Person	Jain (1975)		NA	NA
1975	1975	Household	New Zealand, OYN	1975	Household per capita	Statistical Yearbook
1980	1980	Household	New Zealand, OYN	1981	Household	Atkinson, Rainwater and Smeeding (1995)
1985	1985	Household	New Zealand, OYN	1985	Household	Atkinson, Rainwater and Smeeding (1995)
1990	1990	Household	New Zealand, OYN	1990	Household	CSO
1995	1995	Household	Statistical Yearbook (1997)	1995	Household	CSO
REINO UNIDO				SUDAFRICA		
1940		NA	NA		NA	NA
1945		NA	NA		NA	NA
1950	1951	NA	Atkinson (1970)	1950	NA	En base a Bourguignon & Morrison (2002) ^{OF}
1955		NA	NA		NA	NA
1960	1960	Household	Jain (1975)	1960	Person	Lachman and Bercuson (1992)
1965	1964	Person	Jain (1975)	1965	Person	Lachman and Bercuson (1992)
1970	1970	Household	Wiedemann (1984)	1970	Person	Lachman and Bercuson (1992)
1975	1975	Household	Wiedemann (1984)	1975	Person	Lachman and Bercuson (1992)
1980	1979	Family	Bishop, Chow and Formby (1993)	1980	Person	Lachman and Bercuson (1992)
1985	1986	Family	Bishop, Chow and Formby (1993)	1985	Person	Lachman and Bercuson (1992)
1990	1991	Household per capita	World Bank, World Development Indicators (2000)	1990	Household per capita	CSO - IES Web (14 June 1999)
1995	1995	Household	Key Data (1997/1998), Office for National Statistics	1995	Household per capita	CSO - IES Web (14 June 1999)
SUECIA				SUIZA		
Referencia	Efectivo	Unidad	Fuente	Efectivo	Unidad	Fuente
1940		NA	NA		NA	
1945		NA	NA		NA	
1950	1948	NA	Ranadive (1965)		NA	
1955	1954	Person	Jain (1975)		NA	
1960		NA	NA		NA	
1965	1963	Person	Jain (1975)		NA	
1970	1970	Person	Jain (1975)		NA	
1975	1975	Household	LIS Data base	1978	Household	UN 1981
1980	1980	Household	Sweden, SAS	1982	Household	LIS Data base
1985	1985	Household	Sweden, SAS		NA	
1990	1990	Household	Sweden, SAS	1992	Household per capita	World Bank, World Development Indicators 2000
1995	1996	Family	Statistical Yearbook (1999)		NA	
URUGUAY						
1940	1940	NA	Bértola (2005) ^{OF}			
1945	1945	NA	Bértola (2005) ^{OF}			

1950	1950	NA	Bértola (2005) ^{OF}			
1955	1955	NA	Bértola (2005) ^{OF}			
1960	1960	NA	Bértola (2005) ^{OF}			
1965	1965	NA	Bértola (2005) ^{OF}			
1970	1970	Familia	DGEC ^{OF}			
1975	1975	Familia	DGEC ^{OF}			
1980	1980	Familia	DGEC ^{OF}			
1985	1985	Familia	DGEC ^{OF}			
1990	1990	Hogar pc	DGEC ^{OF}			
1995	1995	Hogar pc	INE ^{OF}			

A continuación se realizan comentarios específicos para los diversos países con el objetivo de atender los supuestos utilizados para extender algunas de las series y completarlas.

Alemania	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. Desde ya que el cálculo de indicadores de inequidad en una sociedad dominada por un conflicto bélico es prácticamente imposible. De todos modos, puede conjeturarse que en una sociedad empobrecida se genera un proceso de mayor igualdad (“hacia abajo”) y el supuesto propuesto sería, entonces, una hipótesis de máxima.
Argentina	Los registros de 1940 y 1950 se calculan aplicando el movimiento de los índices que se presentan en Prados de la Escosura (2004) a la serie de referencia. El resto de los datos son interpolaciones.
Australia	Se cuenta con series completas de una única fuente.
Bélgica	Además de la serie básica se cuenta con el dato para 1950 de Bourguignon & Morrison (2002) correspondiente a “ <i>Benelux-Switzerland-Micro-european status</i> ”. Se mantiene el mismo valor para los años cuarenta.
Brasil	Los registros de 1940 y 1950 se calculan aplicando el movimiento de los índices que se presentan en Prados de la Escosura (2004) a la serie de referencia. El resto de los datos son interpolaciones.
Canadá	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. El dato de 1955 es una interpolación.
Chile	Los registros de 1940, 1950 y 1960 se calculan aplicando el movimiento de los índices que se presentan en Prados de la Escosura (2004) a la serie de referencia. El resto de los datos son interpolaciones.
Dinamarca	Las fuentes permiten conformar una serie completa para todo el período salvo 1975; en ese caso se interpola.
España	Con los datos decadales de Prados de la Escosura (2004) e interpolaciones se completa el período 1940-1990. El dato de 1995 tiene una fuente específica.
Estados Unidos	Se cuenta con series completas de una única fuente.
Finlandia	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. El dato de 1955 es una interpolación.
Francia	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. Los datos de 1955 y 1965 son interpolaciones.
Italia	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. El dato de 1955 es una interpolación.
Noruega	No se cuenta con información previo a 1955.
Nueva Zelanda	No se cuenta con información previo a 1955.
Países Bajos	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. El dato de 1955 es una interpolación.
Reino Unido	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. El dato de 1955 es una interpolación.
Sudáfrica	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950; este último dato se estimó a partir de Bourguignon & Morrison (2002). El dato de 1955 es una interpolación.
Suecia	Se asume que en la década de los cuarenta se registra el mismo nivel de desigualdad que 1950. El dato de 1960 es una interpolación.
Suiza	La información disponible es muy escasa. Sólo se cuenta con algunos datos para años posteriores a 1970. el registro de 1985 es una interpolación y se asume que en 1995 se mantuvo el nivel de 1990 (dentro de un contexto muy igualitario).
Uruguay	Se cuenta con series completas a partir de la compatibilización de varias fuentes.

Fuentes:

- BÉRTOLA, Luis (2005), “A 50 años de la Curva de Kuznets: distribución del ingreso y crecimiento económico en Uruguay y otros países de nuevo asentamiento desde 1870”, *Investigaciones de Historia Económica*, Otoño, N° 3, 135-176.
- BOURGUIGNON, François and MORRISON, Christian (2002), “Inequality Among World Citizens: 1820-1992”, *American Economic Review*, Vol. 92, No. 4, September, 727–744
- DEININGER, K. & SQUIRE, L. (1996) “A new Data Set Measuring Income Inequality”, *The World Bank Economic Review*, Vol. 10, N° 3:565-91.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA DE URUGUAY, www.ine.gov.uy
- LEIGH, Andrew (2004), “Deriving Long-Run Inequality Series from Tax Data”, The Australian National University, Centre for Economic Policy Research, Discussion Papers No. 476, September.
- LUXEMBURG INCOME STUDY (2000), Gini Coefficients based on the LIS.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (2004), “Growth and Poverty in Latin America: a Historical View”, Universidad Carlos III de Madrid.
- WORLD INSTITUTE FOR DEVELOPMENT ECONOMICS RESEARCH (2000), “World Income Inequality Database, Beta 3”, UNDP, November.

II.1.3 Indicadores sobre dotación de recursos y acumulación de factores.

- **Stock de tierra con pasturas y cultivos permanentes per cápita.**

FAO publica información sobre el *stock* total y per cápita (medido en miles de hectáreas) de pasturas y cultivos permanentes, definidas como “*los terrenos utilizados permanentemente (cinco años o más) para forrajes herbáceos, ya sean cultivados o silvestres (praderas o tierras de pastoreo silvestres)*”¹⁷⁷ (FAO, sitio web).

La información está disponible para el período 1961-2000, en tanto que para 1940-1960 se realizan cálculos propios a partir de estimaciones de *stock* total y población. Se trata de promedios quinquenales.

Se supuso que el *stock* de tierra permanecía constante al nivel de 1961. Si bien puede resultar una decisión en exceso simplificadora, permite recoger convenientemente la evolución decreciente del indicador per cápita y se obtienen resultados razonables. La única excepción fue Brasil, donde la evolución desde los años sesenta muestra un muy fuerte incremento de la tierra en esas condiciones que invalida el supuesto.

Para suplir esta dificultad se hizo un ejercicio sencillo de regresión para el período 1961-2000 y con la relación estadística obtenida se proyectó “hacia atrás” la cantidad de tierra año a año. Los resultados son satisfactorios.¹⁷⁸

Para la población, hay estimaciones anuales de *United Nations* para 1950-1960, en tanto que para los años anteriores se utilizaron los datos censales de Mitchell (1993 a, b y c) para interpolar datos anuales.¹⁷⁹

Fuentes:

- FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION (FAO), <http://faostat.fao.org/faostat/form?collection=LandUse&Domain=Land&servlet=1&hasbulk=0&version=ext&language=ES>
- MITCHELL, B. R., (1993a), “International Historical Statistics: Europe 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

¹⁷⁷ “La línea divisoria entre esta categoría y la de ‘terrenos forestales y montes abiertos’ es bastante imprecisa, especialmente en el caso de terrenos cubiertos de maleza, sabana, etc., que podrían haberse notificado en una u otra de estas dos categorías” (FO, sitio web)

¹⁷⁸ La relación obtenida es $y = -32,597x^2 + 3106,2x + 122903$, donde y es la tierra apta para actividades agropecuarias y x representa el tiempo. Al tratarse de una estimación cuadrática, el estadístico R^2 no es representativo de la bondad de ajuste. De todos modos se señala que se obtuvo un valor muy alto del mismo (0,99).

¹⁷⁹ Las interpolaciones se realizan con la formulación habitual para los casos relacionados con demografía. Se trabaja con una función de crecimiento exponencial del tipo: $Pf = Pi * e^{(rt)}$. Donde t es la cantidad de años del período y r la tasa anual media de crecimiento (con $r = (1/t) \ln(Pf/Pi)$).

MITCHELL, B. R., (1993b) “International Historical Statistics: The Americas 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

MITCHELL, B. R., (1993c), “International Historical Statistics: Australasia 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

UNITED NATIONS – DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS - POPULATION DIVISION HOMEPAGE (2005), <http://esa.un.org/unpp/index.asp?panel=2>.

- **Stock de capital humano.**

Las series de datos se construyen a partir de la información que divulga *The World Bank Group* de acuerdo a datos de *UNESCO-Institute for Statistics* y *OCDE*. Se trabaja con tres tasas brutas de enrolamiento que se definen como sigue:

- Primaria: número de estudiantes enrolados en educación primaria, sin considerar la edad, expresados como porcentaje de la población en el grupo de edad teórico para ese nivel de educación.
- Secundaria: número de estudiantes enrolados en educación secundaria, sin considerar la edad, expresados como porcentaje de la población en el grupo de edad teórico para ese nivel de educación.
- Terciaria: número de estudiantes enrolados en educación terciaria, sin considerar la edad, expresados como porcentaje de la población del grupo de edad de edad de cinco años siguiente al de enseñanza secundaria.

Esta información está, en general, disponible para el período 1970-2000 y se la utiliza como referencia para construir el indicador promedio. Las excepciones son Alemania (desde 1990), Sudáfrica (desde 1990) y Uruguay (desde 1975). La no disponibilidad de algunos datos se suplió con la utilización de valores próximos a los años en cuestión e interpolaciones (estas últimas fueron hechas sólo para dos casos: Brasil y Uruguay en 1985).

La información para los años anteriores se realiza a partir de cálculos propios y la construcción de índices de cobertura educativa (ICE) que permitan proyectar hacia el pasado cada una de esas tasas brutas de escolarización. Se calcula el porcentaje de la población que cursa estudios primarios sobre la población en edad de desarrollarlos (de 5 a 13 años); porcentaje de la población que cursa estudios secundarios sobre la población en edad de desarrollarlos (de 14 a 18 años); porcentaje de la población que cursa estudios terciarios sobre la población en edad de desarrollarlos (de 19 a 24 años). Para la población, hay estimaciones anuales por tramos de edad de *United Nations* para 1950-1965, en tanto que para los años anteriores se utilizaron los datos censales de Mitchell (1993 a, b y c) para interpolar registros anuales

Fuentes:

MITCHELL, B. R., (1993a), “International Historical Statistics: Europe 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

MITCHELL, B. R., (1993b) “International Historical Statistics: The Americas 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

MITCHELL, B. R., (1993c), “International Historical Statistics: Australasia 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

THE WORLD BANK GROUP - EDUCATION STATS (2006), <http://devdata.worldbank.org/edstats/>, a Product of the World Bank’s Education Group of Human Development Network and Development Data Group in collaboration with the UNESCO Institute for Statistics (UIS) and OECD.

UNITED NATIONS – DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS - POPULATION DIVISION HOMEPAGE (2005), <http://esa.un.org/unpp/index.asp?panel=2>.

- **Stock de capital físico.**

Estrictamente, el *stock* de capital físico es una variable de difícil construcción y cuyas complejidades se multiplican cuando se pretende contemplar un plazo tan extenso y con un

conjunto tan amplio de países como el de esta investigación.¹⁸⁰ En este caso, se opta por trabajar con un indicador del comportamiento de la acumulación de capital en el tiempo a través del uso de una variable de flujo: la inversión o formación bruta de capital fijo (en su definición de Cuentas Nacionales), en tanto que representa el movimiento del *stock* de capital físico.

Siguiendo a Mani y Hwang (2004), se construye un indicador que agrega, en décadas móviles, los ratios “inversión fija/PBI” como aproximación a la dinámica y la magnitud del proceso inversor. Esto es, para cada uno de los años se calcula dicho ratio y luego se agregan puntos porcentuales para períodos de diez años, de tal modo que, por ejemplo, el registro de 1950 es la suma de todos los ratios del período 1941-1950, el de 1951, la de todos los ratios de 1942-1951 y así sucesivamente. Al momento de estimar econométricamente el modelo, se utilizaron valores cada cinco años (el registro de 1940, 1945, 1950 y sus siguientes).

La información más extensa (1950-2000), homogénea y que cubre un amplio conjunto de países (168) es la que se publica en *Penn World Table (Version 6.1) (PWT-6.1)* y es la que se toma como referencia para la construcción de esta variable.¹⁸¹ Se trata de la variable denominada “*investment Share of CGDP*” y está expresada de acuerdo a valores PPP para habilitar comparaciones entre países. Para los años anteriores (que, por construcción, requiere de información hasta 1930) se trabaja con diversas fuentes nacionales de los países de la muestra, con los cuales se calculan índices para recoger su evolución y se adecuan a los niveles del ratio que divulga la fuente base. La prueba que se realiza para corroborar que se trata de fuentes compatibles es calcular las coeficientes de correlación entre las diversas alternativas y la serie de referencia.

A continuación, se detallan especificidades a nivel de países.

Alemania	PWT-6.1 divulga datos para 1970-2000. Entre 1949 y 1969 se trabaja con datos de Mitchell (1993a) que son presentados distinguiendo entre Alemania Federal y Alemania Democrática. Se calcula un ratio único ponderando por PBI. La información vuelve a estar disponible para los años anteriores al inicio de la IIGM y se asigna el valor obtenido en 1938 (en este caso para la Alemania unificada) a 1940.
Argentina	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Hofman (1998 y 2000).
Australia	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993c).
Bélgica	La información sobre Cuentas Nacionales –de carácter oficial– comienza luego de la IIGM cubriendo el período 1948-2005, prácticamente el mismo que contempla la fuente de referencia. Se localizó una fuente que realiza estimaciones del PBI para los años veinte y treinta –Buyst (1997)– y construye series “ <i>conceptual y metodológicamente consistentes con los datos de la Segunda post Guerra Mundial</i> ” (Buyst, 1997: 357). Con estos datos fue posible construir el indicador para 1939 y ese dato se asigna a 1940.
Brasil	Al trabajar con los criterios generales se obtenían registros excesivamente elevados a comienzos del período y ello no parece condecir con la experiencia histórica ni con los valores de inversión divulgados por fuentes locales. Se optó por trabajar con la fuente de referencia entre 1980 y 2000 y “empalmar” esta serie con la de IPEA a partir de la consideración de valores promedio de los años setenta. Esta decisión está fundada en que es desde ese momento cuando la divergencia entre fuentes se hace más notoria.
Canadá	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993b).
Chile	Se trabaja con la fuente de referencia (disponible desde 1951) y se la extiende con Oxford (2005).
Dinamarca	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993a).
España	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993a).
Estados Unidos	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Economagic (2005).
Finlandia	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993 a).
Francia	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993b) hasta 1950. Entre 1930 y 1943 se utiliza Jones & Obstfeld (2001), quienes citan a Mitchell (1988) como fuente. Se asigna a 1945 el registro de 1943 y a 1940 el de 1939.
Italia	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993 a).

¹⁸⁰ En la Contabilidad del Crecimiento suele estimarse a través del método del inventario perpetuo utilizando determinados supuestos de vida útil de los activos (es usual considerar alrededor de 15 años para la maquinaria y equipos y 40 para las estructuras). Este tipo de estimación queda fuera de la posibilidad de realización de este trabajo.

¹⁸¹ Acaba de divulgarse la PWT-6.2, que incluye información para 188 países y cubre el período 1950-2004. Los nuevos datos no representan cambios relevantes para la construcción de la variable y se continúa con la base anterior.

Noruega	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993 a). El dato de 1940 corresponde al de 1939.
Nueva Zelanda	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993c), <i>New Zealand Statistics</i> y Briggs (2003). De Briggs (2003) se obtiene el PBI en libras y de Mitchell (1993) la formación bruta de capital físico en esa misma moneda para el período 1946-1950 y los años 1940 y 1943 (ambos años a precios constantes). De <i>New Zealand Statistics</i> se obtienen datos sobre PBI y formación bruta de capital en dólares neocelandeses corrientes. Los ratios obtenidos en este último caso son extremadamente elevados en los años previos a la IIGM en comparación con los predominantes en las décadas posteriores e introducen distorsiones significativas para la estimación. ¹⁸² Por ejemplo, se obtendría un indicador que ubicaría a Nueva Zelanda como la economía de mayor nivel de inversión –y con diferencia– de toda la muestra, lo que no tiene correlato con la historia económica del país. Por lo tanto, se toman como referencia los valores que se obtienen de Briggs (2003) y Mitchell (1993) y se completan los datos con el movimiento que experimenta el indicador de <i>New Zealand Statistics</i> .
Países Bajos	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Groote, Albers & De Jong (1996) y Van Ark & De Jong (1996).
Reino Unido	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993 a).
Sudáfrica	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende hasta 1946 con <i>Reserve Federal of South Africa</i> .
Suecia	Se trabaja con la fuente de referencia y se la extiende con Mitchell (1993 a).
Suiza	Se trabaja con la fuente de referencia y no fue posible extenderla; no se encontró información adicional.
Uruguay	La información oficial respecto a formación bruta de capital fijo –construida de acuerdo a la metodología de Cuentas Nacionales– comienza en 1955. Para los años previos se trabajó a partir de ajustes propios a la estimación de Tajam (2004).

Fuentes:

BRIGGS, Phil (2003), “Looking at the numbers : a view of New Zealand's economic history”.

BUYST, Erik, (1997), "New GNP Estimates for the Belgian Economy during the interwar period", *Review of Income and Wealth*, Serie 43, N° 3, 357-375, September, Table 2: 371.

ECONOMAGIC, <http://www.economagic.com/>

GROOTE, Peter, ALBERS, Ronald and DE JONG, Herman (1996), “A Standardised Time Series of the Stock of Fixed Capital in the Netherlands”, 1900-1995”, *Research Memorandum*, Groningen Growth and Development Centre, Netherlands, Appendix 1: 20-21.

HESTON, Alan, SUMMERS, Robert and ATEN, Bettina (2002), “Penn World Table Version 6.1”, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October.

HOFMAN, André (2000), “The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century”, Cheltenham, UK: Edward Elgar.

HOFMAN, André (1998), “Latin American economic development. A causal analysis in historical perspective”, Groningen Growth and Development Centre, Monograph Series, N° 3.

HOFMAN André (1992), “Capital Accumulation in Latin America: A six country comparison for 1950-1989”, in the *Review of Income and Wealth*, Journal of the international Association for Research in Income and Wealth, series 38, number 4. New York, december 1992.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA - IPEADATA, “Series Históricas”, www.ipeadata.gub.uy.

JONES, Matthew and OBSTFELD, Maurice (2001), “Saving, Investment and Gold: A Reassessment of Historical Current Account Data”. In CALVO, Guillermo, DORNBUSCH, Rudi and OBSTFELD, Maurice, “Money, Capital Mobility, and Trade: Essays in Honor of Robert Mundell, Cambridge, MA: MIT Press.

MITCHELL, B. R., (1993a), “International Historical Statistics: Europe 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

MITCHELL, B. R., (1993b) “International Historical Statistics: The Americas 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

MITCHELL, B. R., (1993c), “International Historical Statistics: Australasia 1750–1988”, MacMillan Publishers Ltd., England.

OXFORD LATIN AMERICAN ECONOMIC HISTORY DATABASE, <http://oxlad.geh.ox.ac.uk>

STATISTICS NEW ZEALAND, <http://www.stats.govt.nz>

SOUTH AFRICA RESERVE BANK - STATISTICAL TABLES: HISTORIC MACROECONOMIC

¹⁸² Se obtienen los siguientes datos. 1936: 41,4%; 1937: 46,1%; 1938: 55,7%; 1939: 46,7%. Probablemente el hecho de considerar en este cálculo las variaciones en los stocks introduzca variaciones de relevancia.

INFORMATION, <http://www.reservebank.co.za/>

TAJAM, Héctor (2004), “Evolución de los componentes de la oferta y la demanda en Uruguay, 1911-1930”, Ponencia presentada en las Terceras Jornadas de Historia Económica, julio.

VAN ARK, Bart, and DE JONG, Herman (1996), “Accounting for Economic Growth in the Netherlands since 1913”, N.W. Posthumus Institute, University of Groningen, Mayo-Abril, Appendix Table B.1:43.

II.1.4 Indicador de apertura comercial.

Para recoger los efectos de “apertura” y “cerramiento” de las economías se construyeron y probaron varios indicadores –como la proporción del monto de recaudación por concepto de gravámenes a las transacciones del comercio exterior en relación con el total de la recaudación del gobierno y distintas medidas de exportaciones e importaciones sobre el PBI– pero no se obtuvieron resultados satisfactorios cuando se los contrasta con la evidencia histórica.

En su lugar, se utiliza el indicador binario presentado en Sachs & Warner (1995) para 1950-2000, el que vale 1 cuando la economía se considera “abierta” y 0 cuando es “cerrada”. A los efectos de la estimación se calculan promedios quinquenales, por lo que varios registros recogen valores entre 0 y 1. Para los quinquenios 1940-1944 y 1944-1949 se considera que todas las economías eran “cerradas” (hacia 1950-1954, en los hechos, todas lo eran con excepción de EE.UU. y Suiza, así como Canadá que comenzaba a no serlo).

Fuente:

SACHS, J.D. and WARNER A.M. (1995), “Economic Reform and the Process of Global Integration”, Brookings Papers on Economic Activity, 1, pp. 1-118, <http://www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html>

II.1.5 Caracterización histórica.

En la medida que el estudio de las economías templadas de nuevo asentamiento representa una parte muy importante de esta investigación, se agruparon países de acuerdo a su pertenencia (bajo la denominación de una variable *dummy* “Settlers”) o no (la variable “Europa”) a esa submuestra.

Esa denominación comprende a Argentina, Australia, Canadá, Chile, EE.UU., Nueva Zelanda, Sudáfrica y Uruguay. A los solos efectos de la estimación econométrica, también se incluye a Brasil en esta categoría pues si bien no es una economía *settler* en el sentido más estricto del término (ver la caracterización de este grupo en el Capítulo I) su caracterización histórica lo aproxima más a esa categoría que a la de “Europa”.

II.2 1870-1940.

Para el período 1870-1940 no se realiza un análisis econométrico sino que se recurre al repaso de la historia comparada de las economías *settlers* como paso previo al estudio específico de Uruguay. Para ello, se presenta evidencia de una amplia gama de variables económicas para las cuales se realizó un trabajo de recopilación importante. Asimismo, para los indicadores de desigualdad se desarrollaron tareas de actualización y extensión de las series de referencia. En esos casos se detallan los mecanismos de estimación y supuestos realizados, en tanto que en el resto se señalan las fuentes utilizadas en detalle.

II.2.1 Indicadores de desigualdad.

Como indicadores de desigualdad en largo plazo se trabaja con la evolución comparada de algunos de los componentes que integran el flujo de ingresos de la economía: salarios y rentas de la tierra, además del ingreso per cápita como indicador de la evolución global.

En los dos primeros casos, la fuente es Williamson (1996, 2000) y, para el ingreso, se trabaja con el producto bruto per cápita PPP de Maddison (1995, 2001).

A continuación se reportan especificidades para los diferentes países:

- Argentina.

Los datos de ingreso per cápita son de la fuente de referencia para 1900-2000, en tanto que para 1875-1899 se utiliza Bértola & Porcile (2002) y datos proporcionados por los autores en comunicación personal. Para el período 1870-1874 se interpolan los valores de Maddison (2001) para 1870 con los de Bértola y Porcile (2002) para 1875.

Los datos de salarios reales son de Williamson (2000) entre 1864 y 1940; de Bértola & Porcile (2002) y datos proporcionados por los autores en comunicación personal para 1870-1988; y de CEPAL para 1989-2000.

Los datos de rentas de la tierra nominales son de Williamson (2000) entre 1883 y 1940; de Bértola & Porcile (2002) y datos proporcionados por los autores en comunicación personal para 1941-1974; y datos proporcionados por el Prof. Yair Mundlak y la Prof. Rita en comunicación personal desde 1975 hasta finales de siglo.

El IPC utilizado para deflactar las rentas nominales son de Williamson (2000) para 1870-1940; Hofman (1992) para 1941-1943; e Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) para 1944-2000.

- Australia.

Los datos de ingreso per cápita son de la fuente de referencia.

Los datos de salarios reales son de Williamson (1996) entre 1870 y 1988 (*National Real Wage*). Entre 1989 y 2000 se toman datos de salarios nominales de BLS (2001) y se los deflacta por el IPC del período que divulga el FMI.

Los datos de rentas de la tierra nominales son de Williamson (2000) entre 1870 y 1940; para 1941-2000 se contó con datos proporcionados por el Prof. Yair Mundlak y la Prof. Rita en comunicación personal y Dwyer (2003).

- Canadá.

Los datos de ingreso per cápita son de la fuente de referencia.

Los datos de salarios reales son de Williamson (1996) entre 1870 y 1988 (*National Real Wage*). Entre 1989 y 2000 se toman datos de salarios nominales de BLS (2001) y se los deflacta por el IPC del período que divulga el FMI.

Los datos de rentas de la tierra nominales son de Williamson (2000) entre 1870 y 1940; para 1941-2000 se contó con datos proporcionados por el Prof. Yair Mundlak y la Prof. Rita en comunicación personal y *Canadian Statistics*.

- Chile.

Los datos de ingreso per cápita son de la fuente de referencia (fueron contrastados con una estimación reciente de Braun, Braun, Briones y Díaz, 2000).

Los datos de salarios reales son de Braun, Braun, Briones y Díaz (2000) entre 1870 y 1995. Entre 1996 y 2000 se toman datos de salarios nominales del Instituto Nacional de Estadística de Chile (Índice General de Remuneraciones y de Costo de la Mano de Obra por hora) y se los deflacta por el IPC que publica el mismo organismo.

Los datos de rentas de la tierra nominales pudieron construirse a partir de 1960. Se contó con datos proporcionados por el Prof. Yair Mundlak, la Prof. Rita y el Prof. Raimundo Soto en comunicación personal.

- Estados Unidos.

Los datos de ingreso per cápita son de la fuente de referencia.

Los datos de salarios reales son de Williamson (1996) entre 1870 y 1988 (*National Real Wage*). Entre 1989 y 2000 se toman datos de salarios nominales de BLS (2001) y se los deflacta por el IPC del período que divulga el *Bureau of Labor Statistics* en su sitio *web*.

Los datos de rentas de la tierra nominales son de Williamson (2000) entre 1870 y 1940; para 1941-2000 se contó con datos proporcionados por el Prof. Yair Mundlak y la Prof. Rita en comunicación personal.

- Nueva Zelanda.

Los datos de ingreso per cápita son de la fuente de referencia.

Los datos de salarios reales son de Greasley & Oxley (2001 a, b) entre 1873 y 1913 (para 1870-1872 se asume el valor de 1870). Entre 1914 y 2000 se utiliza la información de Briggs (2003).

Los datos de rentas de la tierra nominales son de Williamson (2000) entre 1870 y 1940; para 1941-2000 se contó con datos proporcionados por el Prof. Yair Mundlak y la Prof. Rita en comunicación personal y Stillman (2005).

- Uruguay.

Los datos de ingreso per cápita son de la fuente de referencia para 1950-2000, en tanto que para 1870-1949 se utiliza Bértola & Porcile (2002) y datos proporcionados por los autores en comunicación personal.

Los datos de salarios reales son de Williamson (2000) entre 1864 y 1940; de Bértola & Porcile (2002) y datos proporcionados por los autores en comunicación personal para 1870-1988; y del Instituto Nacional de Estadística de Uruguay para 1989-2000.

Los datos de rentas reales para 1870-1986 son de Bértola & Porcile (2002) y datos proporcionados por los autores en comunicación personal. Entre 1987 y 2000 se cuenta con información de DIEA. En este último caso, se deflacta con un IPC disponible en la Base de Datos del PHES construido a partir de diversas fuentes.

Fuentes:

BÉRTOLA, Luis & PORCILE, Gabriel (2002), "Rich and impoverished cousins: economic performance and income distribution in southern settlers societies", XIII International Economic History Congress, BsAs, July.

BRAUN, Juan, BRAUN, Matías, BRIONES, Ignacio y DÍAZ, José (2000), "Economía Chilena 1810-1995: Estadísticas históricas", Documento de Trabajo N° 187, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.

BUREAU OF LABOUR STATISTICS, <http://www.bls.gov/cpi/home.htm>

BUREAU OF LABOUR STATISTICS (2001), "International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in Manufacturing, 1975-2001", Table 9: Pay for Time Worked in National Currency for Productive Workers in Manufacturing.

CANADA STATISTICS (2004), Value of farm capital, Agriculture economic statistics, November, <http://www.statcan.ca>, 20/05/2005.

CEPAL, "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe", Cuadro A.17: "América Latina y el Caribe: evolución de las Remuneraciones Medias Reales", varios números.

DIRECCION DE ESTADISTICA AGROPECUARIA (DIEA) – MGAP DE URUGUAY, <http://www.mgap.gub.uy/DIEA/Precios/default.htm>

DWYER, T. (2003), "The Taxable Capacity of Australian Land and Resources", Asia Pacific School of Economics and Management, www.prosper.org.au/Documents/TaxableCapacityDraft.doc 12/12/2004, Table 4: Australian Taxation Receipts compared to Land and Resources Values, 1910-11 to 1998-1999 (\$million).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA DE CHILE, www.ine.cl

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA DE URUGUAY, www.ine.gub.uy

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS DE ARGENTINA, www.indec.gub.ar

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL – INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, <http://ifs.apdi.net/imf/>

GREASLEY, D. and OXLEY, L. (2001a), "Real wages in New Zealand 1873-1913: some comparison with Australia".

GREASLEY, D. and OXLEY, L. (2001b), "Growth and Distribution: New Zealand land prices and real wages in the refrigeration era", Working Paper, University of Western Australia.

HOFMAN André (1992), "Capital Accumulation in Latin America: A six country comparison for 1950-1989", in the Review of Income and Wealth, Journal of the international Association for Research in Income and Wealth, series 38, number 4. New York, december 1992.

PROGRAMA DE HISTORIA ECONOMICA Y SOCIAL (PHES), Unidad de Base de Datos..

STILLMAN, Steven (2005), "Examining Changes in the Value of Rural land in New Zealand between 1989 and 2003", Motu WP 05-07, Motu Economic and Public Policy Research, August, Table 4:31.

WILLIAMSON, Jeremy (2000), "Land, Labour and Globalization in the Pre-industrial Thirld World", NBER Working Paper Series 7784, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., July, Ap. 1, Cuadro 1.4.

WILLIAMSON, Jeffrey (1996), "Globalization, Convergence and History", Journal of Economic History, 56, 1-30, June.

II.2.2 Indicadores de innovación e incorporación tecnológica.

A continuación se señalan las fuentes utilizadas en la construcción de cada una de las series presentadas en los diversos cuadros y gráficos.

- Extensión de las redes ferroviarias en kilómetros, según superficie de tierra apta para la actividad agropecuaria (cada 1.000 ha.) y cada 1.000 habitantes.

	Argentina	Australia	Canadá	Estados Unidos	Nueva Zelanda	Uruguay
Extensión red férrea	Vitelli (1999) C.43 Mitchell (1993c)	Vitelli (1999) C.43 Mitchell (1993a)	Vitelli (1999) C.43 Mitchell (1993c)	Vitelli (1999) C.43 Mitchell (1993c)	SNZ	Finch (2005) C. 6.1
Sup.tierra.^{1/}	FAO - SD	FAO - SD	FAO - SD	FAO - SD	FAO - SD	FAO - SD
Población	Mitchell (1993c)	Mitchell (1993a)	Mitchell (1993c)	Mitchell (1993c)	SNZ	Mitchell (1993c)

1/ Tierra apta para el desarrollo de actividades agropecuarias.

VITELLI, Guillermo, (1999), "Los dos siglos de la Argentina. Historia Económica Comparada", Prendergast Editores.
 UNITED NATIONS, ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT, www.esa.un.org/unpp
 MITCHELL, B. R., (1993a), "International Historical Statistics: Australasia 1750–1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
 MITCHELL, B. R., (1993c) "International Historical Statistics: The Americas 1750–1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
 FAO - Statistics Divison, <http://faostat.fao.org>
 STATISTICS NEW ZEALAND - <http://www.stats.govt.nz/>, Series Population: Table A.1.1; Series Transport: Table: J.2.2.
 FINCH, Henry (2005), "La Economía Política del Uruguay Contemporáneo. 1870-2000", Ed. de la Banda Oriental.

- Mecanización en el agro: cantidad de tractores y por cada 1000 ha. de tierra arable.

La cantidad de tractores se obtiene de :

FAO (1950), "Anuario Estadístico", Cap. "Medios de Producción", Table 88, 192-195, datos brindados en comunicación personal con Ing. Agr. Andrés Berger.

FAO (1951), "Anuario Estadístico", Cap. "Medios de Producción", Table 86, 180-183, datos brindados en comunicación personal con Ing. Agr. Andrés Berger.

La tierra arable corresponde al dato de 1961 divulgado en:

FAO - Statistics Divison, <http://faostat.fao.org>

- Fertilización en el agro: producción y consumo de fertilizantes fosfóricos, en toneladas por ha. de tierra arable.

FAO (1950), "Anuario Estadístico", Cap. "Medios de Producción", Table 86 A y B, 188-189, datos brindados en comunicación personal con Ing. Agr. Andrés Berger.

La tierra arable corresponde al dato de 1961 divulgado en:

FAO - Statistics Divison, <http://faostat.fao.org>

II.2.3 Acumulación de factores productivos.

Se repasan aquellas variables ligadas con la acumulación de factores productivos consideradas determinantes del desenvolvimiento de estos países.

- En lo que hace a la formación de capital físico se dimensiona a estas economías en cuanto a su capacidad de ser receptoras de inversión extranjera directa, distinguiendo, por un lado, los fondos provenientes de préstamos o cuyo destino era la construcción de ferrocarriles y, por otro lado, el resto de los recursos financieros. Asimismo, se hacen consideraciones relativas a la intensidad capital/trabajo de acuerdo a que se trata de economías de extracción agropecuaria o minera.

TWOMEY, MICHAEL (1998), "Patterns of Foreign Investment in the Third World in the Twentieth Century", University of Michigan, Dearborn, April, Table 4. Foreign Investment per cápita, and as porcentaje of GDP, in 1913, http://www-personal.umd.umich.edu/~mtwomey/fdi/paper.html#N_1_, 20/12/2005

- Se repasa la llegada de inmigrantes, sus trasiegos regionales y los estímulos a la permanencia en los distintos países (esencialmente lo que hace a la creación de regímenes de tenencia de propiedad y relaciones de empleo).

- Se repasan indicadores de alfabetización y el establecimiento de sistemas universales de educación primaria durante el siglo XX.

COMIN, Diego and HOBIJN, Bart (2003), "Historical Cross Country Technology Adoption Dataset", Versión 1, April, Literacy rate, NBER website.

PRICHARD, Muriel F. Lloyd (1970), An Economic History of New Zealand to 1939, Collins, Auckland & London, 76-77, 226.

SOKOLOFF, Kenneth and ROBINSON, James (2004), "Historical Roots of Inequality in Latin America", in DE FERRANTI, David, PERRY, Guillermo, FEREREIRA, Francisco and WALTON, Michael, "Inequality in Latin America. Breaking with History?", The World Bank, 116-117.

THORP, Rosemary (1998), "Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América",. Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo y Unión Europe, 374, C. IX.2.

I.2.4 Indicadores de cambio estructural.

En la medida que el cambio estructural de las economías *settlers* representa la gradual pérdida de protagonismo del modelo agroexportador y el papel de creciente importancia de la industria manufacturera, se recogen indicadores que pautan estos cambios.

En general, se tomaron valores de las variables en vísperas de la Primera y de la Segunda Guerra Mundial (IGM y IIGM) para hacer ejercicios de estática comparativa de los siguientes aspectos:

- Potencia instalada en la industria manufacturera: caballos de fuerza (HP) de la maquinaria total y por establecimiento.
- Ocupación de la industria manufacturera: cantidad total de ocupados y por establecimiento.

Argentina	VITELLI, Guillermo, (1999), "Los dos siglos de la Argentina. Historia Económica Comparada", Prendergast Editores. C. 43, 92
Australia	BOEHM, E.A. (1971), "Twentieth Century Economic Development in Australia", Longman, Table 33: 127. THOMAS, Mark (1988), "Manufacturing and economic recovery in Australia", 1932-1937, en GREGORY, R.G. and BUTLIN, N.G. Ed.(1969), "Recovery from the Depression. Australia and the world economy in the 1930s", Cambridge University Press. T. 11.1: 247.
Canadá	BEAULIEU, Eugene and RIDDELL, Daryck (2003), "The Political Economy of Canadian Trade Policy from 1881", paper presented in The Future of Economic History. A Canadian Conference, University of Guelph, Ontario, 17-19 October: 18. LEACY, F.H. Ed. (1983), "Historical Statistics of Canada", http://www.statcan.ca/english/freepub/11-516-XIE/sectiona/toc.htm .
Estados Unidos	BUREAU OF THE CENSUS (1975), "Historical Statistics of United States. Colonial Times to 1970", Bicentennial Edition, U.S. Department of Commerce, Part 1.
Nueva Zelanda	PRICHARD, Muriel F. Lloyd (1970), "An Economic History of New Zealand to 1939", Collins, Auckland & London, Table 116: 241, Table 143: 325. STATISTICS NEW ZEALAND - NEW ZEALAND LONG TERM DATA SERIES (LTDS), Series Production, Table: I.5.2, http://www.stats.govt.nz/NR/rdonlyres/D639BA01-4CA9-4474-9810-71683CA08BD6/0/I_5_2_Number_of_Manufacturing_Establishments_and_Factories.xls ; Series Labour Market, Table: B.1.3, http://www.stats.govt.nz/NR/rdonlyres/6BB0D80D-74FA-4AE1-B31D-B432347411EE/0/B_1_3_Employment_by_Sector.xls .

Uruguay	<p>INSTITUTO DE ECONOMÍA (1969) “Estadísticas Básicas”, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo, C. 27:55.</p> <p>DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICA ECONÓMICA (1939), "Censo Industrial de 1936", Ministerio de Industrias y Trabajo, Montevideo, Cap. IV:Fuerza motriz instalada.</p> <p>MAUBRIGADES, Silvana (2002), "Mujeres en la industria. Un enfoque de género en el mercado de trabajo industrial", Tesis de Maestría en Historia Económica, Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mayo, C. II del Anexo Estadístico y datos proporcionados por la autora en comunicación personal.</p>
----------------	---

- Valor bruto de la producción manufacturera: estructura según ramas de actividad, “Alimentos, bebidas y tabaco”, “Textiles, vestimenta y cuero”, “Maquinaria y productos metálicos” y “Otras”.

Argentina	RAPOPORT, Mario y colab. (2000), “Historia económica, política y social de la Argentina”, Ed. Macchi :190, en base OECEI, Argentina económica y financiera, Buenos Aires, 1966.
Australia	BOEHM, E.A. (1971) "Twentieth Century Economic Development in Australia", Longman, Table 33 A: 127.
Canadá	<p>BEAULIEU, Eugene and RIDDELL, Daryck (2003), "The Political Economy of Canadian Trade Policy from 1881", paper presented in The Future of Economic History. A Canadian Conference, University of Guelph, Ontario, 17-19 October: 18.</p> <p>LEACY, F.H. Ed. (1983), "Historical Statistics of Canada", http://www.statcan.ca/english/freepub/11-516-XIE/sectiona/toc.htm.</p>
Estados Unidos	BUREAU OF THE CENSUS (1975), "Historical Statistics of United States. Colonial Times to 1970", Bicentennial Edition, U.S. Department of Commerce, Part 1.
Nueva Zelanda	<p>NEW ZEALAND OFFICIAL YEARBOOK (1919):636-638; datos brindados por Ing. Agr. Andrés Berger.</p> <p>NEW ZEALAND OFFICIAL YEARBOOK (1940):521-522; datos brindados por Ing. Agr. Andrés Berger.</p>
Uruguay	<p>BERTINO, Magdalena, TAJAM, Héctor (1999), “El PBI de Uruguay: 1900–1955”, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay, Cuadro 3 del Anexo Estadístico.</p> <p>DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICA ECONÓMICA (1939), "Censo Industrial de 1936", Ministerio de Industrias y Trabajo, Montevideo.</p> <p>MAUBRIGADES, Silvana (2002), "Mujeres en la industria. Un enfoque de género en el mercado de trabajo industrial", Tesis de Maestría en Historia Económica, Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mayo, Cuadro III del Anexo Estadístico y datos proporcionados por la autora en comunicación personal.</p>

- Exportaciones de bienes: estructura según origen sectorial de los bienes, “Ganadero”, “Agrícola” y “Otro” para los países del “modelo agroexportador” y “Minería”, “Agropecuarios” y “Manufacturas” en los del “modelo de extracción minera”. En el Cuadro adjunto se presentan las fuentes y las clases de bienes incluidas en las categorías.

Argentina	<p>RAPOPORT, Mario y colab. (2000), “Historia económica, política y social de la Argentina”, Ed. Macchi : 75, 142, 231 en base Comité Nacional de Geografía (1942).</p> <p>1871-1914: la fuente clasifica las exportaciones en “Productos Ganaderos”, “Productos Agrícolas” y “Otros”.</p> <p>VÁZQUEZ-PRESEDO, Vicente (1978) "Crisis y Retraso. Argentina y la economía internacional entre las dos guerras", EUDEBA, Ed. Universitaria de Buenos Aires: 276 (son porcentajes sobre 16 productos).</p> <p>1920-1939. “De origen agrícola” incluye: maíz, trigo, lino y avena; “De origen ganadero” incluye: carne vacuna refrigerada, carne ovina refrigerada y congelada, carne conservada, bovinos congelados, cueros vacunos, cueros lanares, lanas, sebo y grasa derretida, menudencias de carne congelada.</p>
------------------	--

Australia	BOEHM, E.A. (1971) "Twentieth Century Economic Development in Australia", Longman, Table 19:68. "De origen agrícola" incluye: trigo, frutas y azúcar; "De origen ganadero" incluye: lana, carnes, pelos y pieles y sebo.
Canadá	CANADA OFFICIAL YEARBOOK (varios números); datos brindados por Ing. Agr. Andrés Berger. "De origen agrícola" incluye: productos vegetales (excepto químicos, fibras y madera); "De origen ganadero" incluye: animales y sus productos (excepto químicos y fibras). El promedio de 1891-1916 contempla los siguientes años: 1891, 1901, 1906, 1911 y 1916.
Chile	BRAUN, Juan, BRAUN, Matías, BRIONES, Ignacio y DÍAZ, José (2000), "Economía Chilena 1810-1995: Estadísticas históricas", Documento de Trabajo N° 187, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
Estados Unidos	BUREAU OF THE CENSUS (1975), "Historical Statistics of United States. Colonial Times to 1970", Bicentennial Edition, U.S. Department of Commerce, Part 1., 884 y siguientes. "De origen agrícola" incluye: algodón no manufacturado, tabaco no manufacturado, trigo, frutas y nueces; "De origen ganadero" incluye: productos cárnicos y gorduras y aceites animales.
Nueva Zelanda	NEW ZEALAND OFFICIAL YEARBOOK (1919); datos brindados por Ing. Agr. Andrés Berger. NEW ZEALAND OFFICIAL YEARBOOK (1940); datos brindados por Ing. Agr. Andrés Berger. "De origen agrícola" incluye: granos y fibras de phormium; "De origen ganadero" incluye: lana, carne congelada y sebo. Entre 1870 y 1918 la fuente presenta un agregado que incluye sebo, productos de madera y otros. A partir de 1919 hasta 1938 se distingue sebo de productos de madera. Se calcula la participación del primero en la suma de ambos y ésta oscila entre 60% y 86%. Se asume el menor de estos valores para aplicárselo al agregado anterior y obtener una hipótesis de mínima para la participación del sebo entre 1870 y 1918.
Sudáfrica	FEINSTEIN, Charles (2005), "An Economic History of South Africa. Conquest, Discrimination and Development", Cambridge University Press, Table 5.1:101 y Table 5.2: 102.
Uruguay	MORAES, María Inés (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, Universidad de la República, Montevideo:100; en base a Millot y Bertino (1996) y Finch (1980). "De origen agrícola" incluye: productos agrícolas; "De origen ganadero" incluye: carne, cuero, lana y ganado en pié.

III. Las series de datos utilizadas en los ejercicios econométricos.

	Year	XP	EPA	IGT	IGI	TPP	KF	ICE	AP
_ALE	1940	0,12	0,14	0,67	0,40	0,10	63,9	166,9	0,00
_ALE	1945	0,13	0,12	0,60	0,40	0,10	NA	166,9	0,00
_ALE	1950	0,19	0,10	0,54	0,40	0,10	NA	189,2	0,00
_ALE	1955	0,06	0,07	0,53	0,38	0,09	NA	173,5	0,20
_ALE	1960	0,05	0,05	0,53	0,38	0,09	245,8	204,3	1,00
_ALE	1965	0,05	0,04	0,52	0,38	0,09	282,7	232,7	1,00
_ALE	1970	0,05	0,03	0,51	0,39	0,08	301,3	270,7	1,00
_ALE	1975	0,07	0,03	0,51	0,37	0,08	290,5	300,2	1,00
_ALE	1980	0,07	0,02	0,51	0,37	0,08	272,5	301,3	1,00
_ALE	1985	0,07	0,02	0,57	0,35	0,07	253,3	289,1	1,00
_ALE	1990	0,07	0,01	0,62	0,33	0,07	241,5	302,6	1,00
_ALE	1995	0,07	0,01	0,68	0,33	0,06	243,3	339,6	1,00
_ARG	1940	0,98	0,24	0,86	0,47	10,29	130,0	115,3	0,00

_ARG	1945	0,96	0,19	0,86	0,43	9,23	125,7	113,3	0,00
_ARG	1950	0,97	0,16	0,86	0,39	8,23	130,4	121,1	0,00
_ARG	1955	0,92	0,16	0,87	0,40	7,50	169,4	143,1	0,00
_ARG	1960	0,96	0,15	0,87	0,41	6,90	187,4	150,5	0,00
_ARG	1965	0,94	0,14	0,87	0,35	6,34	201,2	161,1	0,00
_ARG	1970	0,86	0,12	0,87	0,36	5,82	211,2	194,4	0,00
_ARG	1975	0,75	0,13	0,86	0,36	5,35	214,1	234,6	0,00
_ARG	1980	0,72	0,15	0,86	0,42	4,94	227,5	228,5	0,00
_ARG	1985	0,70	0,15	0,84	0,42	4,57	204,5	274,7	0,00
_ARG	1990	0,61	0,14	0,83	0,43	4,25	162,4	281,9	0,67
_ARG	1995	0,54	0,11	0,84	0,46	3,98	156,3	289,9	1,00
_AUS	1940	0,86	0,23	0,84	0,35	60,11	157,7	191,3	0,00
_AUS	1945	0,78	0,22	0,84	0,34	56,70	138,0	195,8	0,00
_AUS	1950	0,88	0,22	0,83	0,43	51,62	164,3	223,4	0,00
_AUS	1955	0,88	0,15	0,83	0,32	51,34	253,2	244,6	0,00
_AUS	1960	0,83	0,11	0,83	0,31	42,21	285,8	248,3	0,00
_AUS	1965	0,77	0,08	0,82	0,30	36,81	294,4	238,5	1,00
_AUS	1970	0,66	0,08	0,82	0,31	33,87	306,9	262,4	1,00
_AUS	1975	0,63	0,07	0,86	0,27	30,99	296,6	253,2	1,00
_AUS	1980	0,55	0,06	0,90	0,28	28,91	269,4	262,5	1,00
_AUS	1985	0,47	0,05	0,86	0,30	26,26	251,7	274,2	1,00
_AUS	1990	0,44	0,04	0,81	0,34	23,99	247,0	293,8	1,00
_AUS	1995	0,39	0,03	0,81	0,36	22,24	236,5	446,2	1,00
_BEL	1940	0,17	0,09	0,49	0,40	0,10	168,6	171,1	0,00
_BEL	1945	0,15	0,09	0,55	0,40	0,10	NA	162,6	0,00
_BEL	1950	0,17	0,08	0,61	0,40	0,10	NA	177,1	0,00
_BEL	1955	0,12	0,07	0,58	NA	0,09	NA	204,1	0,20
_BEL	1960	0,12	0,07	0,55	NA	0,09	274,3	241,7	1,00
_BEL	1965	0,13	0,05	0,56	NA	0,08	294,0	239,4	1,00
_BEL	1970	0,13	0,04	0,57	0,36	0,08	306,4	255,7	1,00
_BEL	1975	0,13	0,03	0,57	0,42	0,08	293,4	266,2	1,00
_BEL	1980	0,12	0,03	0,56	0,28	0,07	273,3	283,2	1,00
_BEL	1985	0,13	0,02	0,56	0,26	0,07	242,5	305,4	1,00
_BEL	1990	0,12	0,02	0,56	0,29	0,07	226,5	319,3	1,00
_BEL	1995	0,12	0,02	0,56	0,30	0,06	233,0	420,4	1,00
_BRA	1940	0,94	0,32	0,83	0,49	1,16	180,9	59,2	0,00
_BRA	1945	0,91	0,28	0,83	0,53	1,45	193,8	55,5	0,00
_BRA	1950	0,95	0,25	0,83	0,57	1,60	192,3	73,7	0,00
_BRA	1955	0,95	0,21	0,84	0,58	1,65	232,5	83,0	0,00
_BRA	1960	0,96	0,17	0,84	0,59	1,63	258,8	93,9	0,00
_BRA	1965	0,92	0,14	0,84	0,58	1,62	260,1	127,0	0,00
_BRA	1970	0,85	0,13	0,85	0,57	1,57	250,8	164,9	0,00
_BRA	1975	0,70	0,12	0,85	0,60	1,48	276,4	144,3	0,00
_BRA	1980	0,59	0,12	0,85	0,56	1,37	293,3	167,0	0,00
_BRA	1985	0,47	0,11	0,85	0,59	1,29	241,1	171,7	0,00
_BRA	1990	0,40	0,08	0,86	0,61	1,23	194,6	181,7	0,67
_BRA	1995	0,40	0,08	0,87	0,60	1,19	178,2	213,8	1,00
_CAN	1940	0,57	0,13	0,53	0,39	1,45	135,9	161,9	0,00
_CAN	1945	0,59	0,14	0,53	0,39	1,32	127,9	149,4	0,00
_CAN	1950	0,57	0,12	0,53	0,39	1,17	159,8	172,1	0,40

_CAN	1955	0,51	0,07	0,54	0,36	1,03	218,9	178,9	1,00
_CAN	1960	0,52	0,06	0,54	0,32	0,95	238,1	206,9	1,00
_CAN	1965	0,48	0,05	0,53	0,33	0,91	233,2	251,2	1,00
_CAN	1970	0,33	0,05	0,51	0,32	0,73	222,3	298,7	1,00
_CAN	1975	0,32	0,05	0,52	0,34	0,76	226,4	319,2	1,00
_CAN	1980	0,31	0,04	0,53	0,33	0,62	232,8	335,8	1,00
_CAN	1985	0,22	0,03	0,54	0,33	0,59	238,9	380,9	1,00
_CAN	1990	0,22	0,03	0,55	0,28	0,56	254,9	431,2	1,00
_CAN	1995	0,19	0,03	0,57	0,32	0,52	253,7	424,4	1,00
_CHI	1940	0,49	0,10	0,93	0,42	1,79	191,3	78,3	0,00
_CHI	1945	0,36	0,09	0,93	0,43	1,65	206,8	88,2	0,00
_CHI	1950	0,50	0,08	0,93	0,43	1,51	220,6	101,4	0,00
_CHI	1955	0,36	0,08	0,93	0,46	1,35	245,2	118,8	0,00
_CHI	1960	0,24	0,07	0,93	0,50	1,22	241,0	142,3	0,00
_CHI	1965	0,28	0,07	0,92	0,48	1,17	245,6	165,1	0,00
_CHI	1970	0,18	0,05	0,92	0,49	1,16	194,3	174,9	0,00
_CHI	1975	0,28	0,07	0,91	0,47	1,19	128,5	208,0	0,80
_CHI	1980	0,37	0,06	0,91	0,53	1,11	116,8	207,1	1,00
_CHI	1985	0,50	0,07	0,91	0,53	1,03	122,5	229,9	1,00
_CHI	1990	0,43	0,07	0,91	0,55	0,95	145,5	245,3	1,00
_CHI	1995	0,53	0,07	0,91	0,56	0,88	183,7	252,4	1,00
_DIN	1940	0,78	0,18	0,46	0,45	0,09	167,1	166,9	0,00
_DIN	1945	0,74	0,19	0,45	0,43	0,08	155,3	173,5	0,00
_DIN	1950	0,80	0,20	0,45	0,39	0,08	181,0	198,2	0,00
_DIN	1955	0,72	0,17	0,45	0,39	0,08	215,8	211,7	0,00
_DIN	1960	0,64	0,13	0,44	0,38	0,07	231,6	207,0	1,00
_DIN	1965	0,56	0,10	0,42	0,36	0,07	270,8	228,7	1,00
_DIN	1970	0,43	0,06	0,40	0,44	0,06	296,9	263,9	1,00
_DIN	1975	0,40	0,06	0,41	0,43	0,05	300,0	297,5	1,00
_DIN	1980	0,39	0,06	0,43	0,41	0,05	284,9	298,8	1,00
_DIN	1985	0,36	0,05	0,42	0,40	0,04	242,8	304,3	1,00
_DIN	1990	0,31	0,04	0,41	0,39	0,04	227,7	323,4	1,00
_DIN	1995	0,28	0,03	0,41	0,37	0,07	222,3	367,3	1,00
_ESP	1940	0,74	0,44	0,84	0,35	0,48	131,7	83,0	0,00
_ESP	1945	0,50	0,32	0,84	0,44	0,46	132,3	95,1	0,00
_ESP	1950	0,59	0,27	0,84	0,54	0,44	167,1	87,4	0,00
_ESP	1955	0,74	0,23	0,84	0,49	0,42	198,0	108,6	0,20
_ESP	1960	0,63	0,22	0,84	0,45	0,40	226,8	137,4	1,00
_ESP	1965	0,54	0,15	0,84	0,45	0,36	262,8	165,8	1,00
_ESP	1970	0,39	0,11	0,85	0,46	0,33	295,3	218,9	1,00
_ESP	1975	0,25	0,09	0,85	0,41	0,30	304,8	252,5	1,00
_ESP	1980	0,21	0,06	0,86	0,36	0,28	285,8	277,0	1,00
_ESP	1985	0,18	0,06	0,86	0,36	0,26	256,7	305,0	1,00
_ESP	1990	0,18	0,05	0,86	0,35	0,26	251,5	328,4	1,00
_ESP	1995	0,18	0,04	0,86	0,35	0,28	248,3	375,6	1,00
_USA	1940	0,28	0,08	0,70	0,53	1,87	124,9	180,7	0,00
_USA	1945	0,22	0,09	0,71	0,45	1,75	183,8	168,1	0,00
_USA	1950	0,31	0,06	0,71	0,42	1,63	196,9	198,1	1,00
_USA	1955	0,25	0,04	0,71	0,42	1,50	198,6	229,0	1,00
_USA	1960	0,31	0,04	0,72	0,42	1,37	210,6	236,4	1,00

_USA	1965	0,29	0,03	0,73	0,41	1,25	206,8	246,8	1,00
_USA	1970	0,24	0,04	0,75	0,39	1,13	205,2	298,8	1,00
_USA	1975	0,26	0,03	0,75	0,40	1,07	200,9	316,4	1,00
_USA	1980	0,26	0,03	0,75	0,40	1,02	205,7	338,0	1,00
_USA	1985	0,19	0,02	0,74	0,42	0,97	210,6	355,8	1,00
_USA	1990	0,17	0,02	0,78	0,43	0,92	202,9	376,8	1,00
_USA	1995	0,15	0,02	0,79	0,45	0,85	188,0	400,1	1,00
_FIN	1940	0,71	0,35	0,60	0,41	0,03	163,2	137,8	0,00
_FIN	1945	0,61	0,49	0,55	0,41	0,03	156,5	142,5	0,00
_FIN	1950	0,61	0,30	0,50	0,41	0,02	163,6	162,1	0,00
_FIN	1955	0,55	0,23	0,48	0,44	0,02	247,7	181,8	0,20
_FIN	1960	0,51	0,18	0,47	0,47	0,02	295,8	218,4	1,00
_FIN	1965	0,41	0,14	0,45	0,34	0,03	314,6	210,5	1,00
_FIN	1970	0,30	0,11	0,44	0,31	0,03	317,2	250,8	1,00
_FIN	1975	0,19	0,09	0,42	0,26	0,03	334,1	281,6	1,00
_FIN	1980	0,23	0,08	0,40	0,25	0,03	324,1	300,0	1,00
_FIN	1985	0,16	0,06	0,43	0,26	0,03	290,0	318,7	1,00
_FIN	1990	0,12	0,05	0,45	0,26	0,02	290,0	356,9	1,00
_FIN	1995	0,11	0,04	0,45	0,27	0,02	259,0	402,3	1,00
_FRA	1940	0,28	0,20	0,52	0,40	0,35	215,7	195,3	0,00
_FRA	1945	0,23	0,18	0,52	0,40	0,33	214,9	235,9	0,00
_FRA	1950	0,25	0,13	0,52	0,40	0,31	NA	212,4	0,00
_FRA	1955	0,25	0,10	0,52	0,40	0,30	NA	232,5	0,20
_FRA	1960	0,26	0,08	0,52	0,40	0,28	237,5	233,5	1,00
_FRA	1965	0,23	0,07	0,55	0,40	0,28	267,7	231,3	1,00
_FRA	1970	0,21	0,07	0,58	0,40	0,26	287,1	257,3	1,00
_FRA	1975	0,20	0,05	0,58	0,38	0,25	296,8	273,0	1,00
_FRA	1980	0,20	0,05	0,58	0,36	0,23	284,1	280,1	0,00
_FRA	1985	0,20	0,04	0,59	0,37	0,21	264,3	294,3	1,00
_FRA	1990	0,19	0,03	0,59	0,33	0,19	263,7	325,6	1,00
_FRA	1995	0,17	0,03	0,61	0,33	0,18	252,9	363,9	1,00
_ITA	1940	0,38	0,44	0,75	0,42	0,11	239,4	167,0	0,00
_ITA	1945	0,29	0,42	0,75	0,42	0,11	174,3	149,5	0,00
_ITA	1950	0,28	0,22	0,75	0,42	0,11	187,8	161,8	0,00
_ITA	1955	0,29	0,18	0,75	0,42	0,10	293,4	175,8	0,20
_ITA	1960	0,20	0,13	0,75	0,43	0,10	325,6	172,2	1,00
_ITA	1965	0,15	0,11	0,75	0,40	0,10	352,1	193,7	1,00
_ITA	1970	0,11	0,08	0,76	0,38	0,10	332,0	227,1	1,00
_ITA	1975	0,10	0,07	0,75	0,39	0,09	307,1	255,3	1,00
_ITA	1980	0,09	0,05	0,74	0,37	0,09	292,6	254,4	1,00
_ITA	1985	0,09	0,04	0,75	0,33	0,09	266,0	249,8	1,00
_ITA	1990	0,07	0,03	0,75	0,34	0,08	243,2	284,3	1,00
_ITA	1995	0,08	0,03	0,76	0,36	0,08	223,7	317,0	1,00
_NOR	1940	0,51	0,14	0,41	NA	0,06	203,8	138,9	0,00
_NOR	1945	0,56	0,15	0,40	NA	0,06	NA	149,8	0,00
_NOR	1950	0,50	0,13	0,38	NA	0,05	NA	163,3	0,00
_NOR	1955	0,49	0,11	0,34	0,40	0,05	339,2	190,4	0,20
_NOR	1960	0,37	0,09	0,30	0,38	0,05	342,9	248,3	1,00
_NOR	1965	0,31	0,07	0,38	0,36	0,04	339,0	256,7	1,00
_NOR	1970	0,23	0,05	0,48	0,31	0,03	334,8	237,8	1,00

_NOR	1975	0,15	0,05	0,48	0,37	0,03	354,8	268,3	1,00
_NOR	1980	0,11	0,04	0,48	0,31	0,02	366,5	281,9	1,00
_NOR	1985	0,09	0,04	0,47	0,31	0,02	334,3	292,4	1,00
_NOR	1990	0,10	0,03	0,46	0,33	0,03	313,0	329,0	1,00
_NOR	1995	0,11	0,03	0,46	0,32	0,03	287,7	378,9	1,00
_NZA	1940	0,97	0,22	0,79	NA	7,78	176,0	161,7	0,00
_NZA	1945	0,96	0,22	0,75	NA	7,13	180,5	171,5	0,00
_NZA	1950	0,98	0,22	0,72	NA	6,40	178,9	195,1	0,00
_NZA	1955	0,99	0,22	0,72	0,37	5,73	244,2	213,4	0,00
_NZA	1960	0,97	0,17	0,73	0,34	5,18	260,6	225,3	0,00
_NZA	1965	0,94	0,15	0,74	0,31	4,74	249,5	233,8	0,00
_NZA	1970	0,87	0,11	0,75	0,37	4,41	235,2	250,2	0,00
_NZA	1975	0,79	0,10	NA	0,30	4,47	242,2	268,6	0,00
_NZA	1980	0,73	0,08	0,76	0,35	4,50	233,8	281,4	0,00
_NZA	1985	0,68	0,07	0,76	0,36	4,20	234,7	292,5	0,60
_NZA	1990	0,63	0,07	NA	0,40	3,97	236,8	311,0	1,00
_NZA	1995	0,61	0,07	0,78	0,40	3,62	209,9	375,5	1,00
_PB	1940	0,38	0,11	0,55	0,45	0,14	260,4	162,9	0,00
_PB	1945	0,33	0,13	0,55	0,45	0,13	213,3	172,8	0,00
_PB	1950	0,35	0,13	0,55	0,45	0,12	219,9	182,0	0,00
_PB	1955	0,39	0,11	0,51	0,44	0,12	255,8	197,6	0,20
_PB	1960	0,35	0,08	0,48	0,44	0,11	270,1	218,4	1,00
_PB	1965	0,34	0,07	0,48	0,45	0,10	293,4	215,7	1,00
_PB	1970	0,31	0,05	0,48	NA	0,10	309,1	245,7	1,00
_PB	1975	0,27	0,04	0,49	0,29	0,09	303,9	274,5	1,00
_PB	1980	0,25	0,04	0,50	0,28	0,08	276,5	288,4	1,00
_PB	1985	0,24	0,04	0,53	0,28	0,08	242,9	326,7	1,00
_PB	1990	0,25	0,04	0,55	0,32	0,07	229,6	347,1	1,00
_PB	1995	0,25	0,03	0,56	0,32	0,07	228,7	395,7	1,00
_UK	1940	0,11	0,05	0,72	0,36	0,26	91,5	130,9	0,00
_UK	1945	0,08	0,06	0,72	0,36	0,26	67,2	156,2	0,00
_UK	1950	0,10	0,05	0,72	0,36	0,25	78,4	188,2	0,00
_UK	1955	0,10	0,04	0,71	0,36	0,25	142,2	211,2	0,20
_UK	1960	0,09	0,04	0,69	0,35	0,23	177,5	215,7	1,00
_UK	1965	0,11	0,03	0,68	0,40	0,22	198,8	211,9	1,00
_UK	1970	0,10	0,03	0,68	0,34	0,21	219,6	234,8	1,00
_UK	1975	0,10	0,02	0,65	0,38	0,20	219,6	257,8	1,00
_UK	1980	0,10	0,02	0,62	0,36	0,20	203,3	257,9	1,00
_UK	1985	0,09	0,02	0,62	0,39	0,20	185,0	264,7	1,00
_UK	1990	0,09	0,02	0,62	0,36	0,20	187,3	291,0	1,00
_UK	1995	0,09	0,01	0,62	0,40	0,19	189,9	400,6	1,00
_SUD	1940	0,80	0,13	0,93	0,55	7,90	NA	NA	0,00
_SUD	1945	0,70	0,13	0,93	0,55	7,01	NA	NA	0,00
_SUD	1950	0,56	0,16	0,93	0,55	6,22	NA	NA	0,00
_SUD	1955	0,67	0,13	0,93	0,55	5,52	164,3	NA	0,00
_SUD	1960	0,64	0,11	0,93	0,55	4,79	174,1	NA	0,00
_SUD	1965	0,57	0,09	0,93	0,56	4,00	161,9	NA	0,00
_SUD	1970	0,45	0,08	0,93	0,53	3,46	175,5	NA	0,00
_SUD	1975	0,50	0,07	0,93	0,49	3,01	203,9	NA	0,00
_SUD	1980	0,36	0,06	0,93	0,50	2,67	186,9	NA	0,00

_SUD	1985	0,26	0,05	0,93	0,51	2,39	152,1	NA	0,00
_SUD	1990	0,23	0,04	0,93	0,63	2,19	117,7	222,9	0,33
_SUD	1995	0,23	0,04	0,93	0,59	2,02	83,8	301,3	0,67
_SUE	1940	0,50	0,11	NA	0,41	0,11	210,4	191,4	0,00
_SUE	1945	0,46	0,10	NA	0,41	0,10	240,0	222,8	0,00
_SUE	1950	0,47	0,13	0,76	0,41	0,10	256,9	284,4	0,00
_SUE	1955	0,47	0,10	0,62	0,37	0,09	253,3	351,4	0,20
_SUE	1960	0,36	0,07	0,51	0,39	0,09	252,3	448,0	1,00
_SUE	1965	0,33	0,05	0,51	0,41	0,09	273,8	527,3	1,00
_SUE	1970	0,24	0,05	0,51	0,39	0,09	281,8	258,1	1,00
_SUE	1975	0,21	0,05	0,51	0,31	0,09	269,4	269,6	1,00
_SUE	1980	0,14	0,04	0,52	0,32	0,09	243,4	281,2	1,00
_SUE	1985	0,13	0,04	0,52	0,31	0,07	222,5	285,1	1,00
_SUE	1990	0,11	0,03	0,53	0,33	0,07	227,6	289,5	1,00
_SUE	1995	0,10	0,02	0,55	0,34	0,05	216,6	390,3	1,00
_SUI	1940	0,07	0,04	0,52	NA	0,41	NA	NA	0,00
_SUI	1945	0,04	0,04	0,52	NA	0,39	NA	NA	1,00
_SUI	1950	0,06	0,04	0,52	NA	0,36	NA	NA	1,00
_SUI	1955	0,06	0,04	0,52	NA	0,34	NA	NA	1,00
_SUI	1960	0,07	0,04	0,52	NA	0,32	308,7	NA	1,00
_SUI	1965	0,08	0,04	0,52	NA	0,30	360,2	NA	1,00
_SUI	1970	0,08	0,04	0,52	NA	0,27	371,5	184,1	1,00
_SUI	1975	0,06	0,04	0,50	0,31	0,26	353,3	248,1	1,00
_SUI	1980	0,05	0,04	0,48	0,36	0,25	312,2	251,9	1,00
_SUI	1985	0,05	0,03	0,49	0,35	0,24	278,2	259,4	1,00
_SUI	1990	0,04	0,02	0,50	0,33	0,19	291,6	278,6	1,00
_SUI	1995	0,04	0,02	0,50	0,33	0,16	283,8	302,2	1,00
_URU	1940	0,93	0,23	0,78	0,45	7,16	106,0	117,1	0,00
_URU	1945	0,96	0,23	0,80	0,44	6,53	114,0	130,7	0,00
_URU	1950	0,95	0,19	0,82	0,44	6,05	156,2	139,8	0,00
_URU	1955	0,80	0,16	0,82	0,42	5,68	193,7	158,4	0,00
_URU	1960	0,78	0,17	0,81	0,38	5,31	170,0	179,3	0,00
_URU	1965	0,78	0,15	0,81	0,32	4,98	138,7	187,7	0,00
_URU	1970	0,80	0,17	0,80	0,36	4,84	118,6	211,9	0,00
_URU	1975	0,70	0,12	0,82	0,37	4,77	114,0	221,5	0,00
_URU	1980	0,62	0,11	0,84	0,41	4,61	159,1	226,5	0,00
_URU	1985	0,64	0,12	0,81	0,42	4,44	170,8	254,9	0,00
_URU	1990	0,61	0,08	0,77	0,42	4,29	118,5	283,7	0,67
_URU	1995	0,60	0,07	0,78	0,43	4,14	106,1	280,5	1,00

Anexo II. LA TÉCNICA DE ESTIMACION CON DATOS DE PANEL

Presentación

En este Anexo se hace una breve caracterización de la técnica de datos de panel para mostrar dos tipos de modelización de amplia utilización en la literatura económica: la de efectos fijos (*fixed effects*) y la de efectos aleatorios (*random effects*). Luego se presentan, en forma detallada, los resultados de la estimación (las salidas del programa econométrico completas para permitir su consulta y facilitar la interpretación).

I. La técnica de estimación a través de datos de panel.

Un modelo econométrico de datos de panel incluye una muestra de agentes económicos (individuos, empresas, países, etc) para un período determinado de tiempo (varios meses, años quinquenios, etc.), lo que permite combinar datos en su dimensión temporal y estructural.

La especificación general de un modelo para su estimación con datos de panel es la que sigue:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + X_{it}\beta + u_{it} \quad (1)$$

Donde, para el caso planteado en esta investigación, i se refiere a los países, t a la dimensión temporal, α es un vector de intersección de n parámetros, β es un vector de k parámetros y X_{it} es la i -ésima observación (correspondiente al i -ésimo país) al momento t para las k variables explicativas. La muestra total de observaciones en el modelo es, entonces, de $N \times T$.

Este tipo de modelos suelen interpretarse a través de sus componentes de errores. El error u_{it} puede descomponerse como sigue:

$$u_{it} = \mu_i + \delta_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Donde:

μ_i : representa los efectos no observables que difieren entre las unidades de estudio pero no en el tiempo (heterogeneidad no observable); por ejemplo, la dotación de recursos o la cercanía de los mercados más dinámicos.

δ_t : representa los efectos no cuantificables que varían en el tiempo, pero no entre unidades de estudio; por ejemplo, los choques externos ante crisis globales.

ε_{it} : representa el término de error puramente aleatorio.

La mayoría de las aplicaciones con datos de panel son del tipo “*one way*”, para las cuales $\delta_t = 0$ y las diferentes variantes de modelización surgen de los supuestos que se realizan respecto a μ_i .

Existen tres posibilidades:

- $\mu_i = 0$, lo que significa suponer que no existe heterogeneidad no observable. Si es así, los u_{it} satisfacen los supuestos del modelo lineal general, por lo cual el método de estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) produce los mejores estimadores lineales e insesgados.
- μ_i como efecto fijo y distinto para cada país. En este caso, la heterogeneidad no observable se incorpora a la constante del modelo.
- μ_i como variable aleatoria no observable, que varía entre individuos pero no en el tiempo. En este caso, la heterogeneidad no observable se incorpora al término de error.

En la medida que se trata de una técnica que, además de la dimensión temporal, permite incorporar en forma simultánea las relaciones que se dan entre las diversas variables del modelo para un conjunto amplio de economías, la estimación con datos de panel representa una herramienta de análisis particularmente atractiva para la Historia Económica y el enfoque comparativo.

Esto es así puesto que permite considerar la dinámica de los procesos y el análisis del cambio en la forma de articulación de los distintos componentes de un sistema.

Sin embargo, cuenta con una limitación sumamente relevante para la disciplina que es la disponibilidad y calidad de la información. Los buenos resultados de la técnica tienen mucho que ver con ambos aspectos y son éstos, precisamente, factores críticos en el desarrollo empírico de la Historia Económica.

Del adecuado equilibrio entre ambas consideraciones, el rendimiento analítico de la herramienta será mayor o menor y siempre debería estar acompañada de una apropiada caracterización histórica del período bajo estudio.

II. Los resultados.

A continuación se presentan las “salidas” del programa econométrico para permitir su completa evaluación. Los comentarios fueron realizados en el Capítulo II, Sección II.

```
log: f:/tesis/modelizacion.log
log type: text
opened on: 2 Dec 2006, 20:11:32
```

```
tsset country year
panel variable: country, 1 to 21
ime variable: year, 1 to 12
```

```
gen europe=0
```

```
replace europe=1 if country==1
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==4
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==8
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==9
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==11
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==12
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==13
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==14
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==16
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==17
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==19
(12 real changes made)
```

```
replace europe=1 if country==20
(12 real changes made)
```

```
gen settler=0
```

```
replace settler=1 if country==2
(12 real changes made)
```

```
replace settler=1 if country==3
(12 real changes made)
```

```
replace settler=1 if country==5
```

(12 real changes made)

replace settler=1 if country==6
(12 real changes made)

replace settler=1 if country==7
(12 real changes made)

replace settler=1 if country==10
(12 real changes made)

replace settler=1 if country==15
(12 real changes made)

replace settler=1 if country==18
(12 real changes made)

replace settler=1 if country==21
(12 real changes made)

corr xp igt igi tpp kf ice ap settler

(obs=214)

	xp	igt	igi	tpp	kf	ice	ap
xp	1.0000						
igt	0.4289	1.0000					
igi	0.3253	0.4474	1.0000				
tpp	0.4073	0.3132	-0.1504	1.0000			
kf	-0.3338	-0.4334	-0.3409	-0.0826	1.0000		
ice	-0.5157	-0.3574	-0.4995	-0.0469	0.3383	1.0000	
ap	-0.6366	-0.3847	-0.3810	-0.1795	0.4851	0.6743	1.0000
settler	0.5866	0.6110	0.3391	0.3920	-0.4099	0.2174	-0.3441
settler							
settler	1.0000						

corr epa igt igi tpp kf ice ap settler

(obs=214)

	epa	igt	igi	tpp	kf	ice	ap
epa	1.0000						
igt	0.2504	1.0000					
igi	0.3172	0.4474	1.0000				
tpp	0.1524	0.3132	-0.1504	1.0000			
kf	-0.3296	-0.4334	-0.3409	-0.0826	1.0000		
ice	-0.6457	-0.3574	-0.4995	-0.0469	0.3383	1.0000	
ap	-0.6648	-0.3847	-0.3810	-0.1795	0.4851	0.6743	1.0000
settler	0.1003	0.6110	0.3391	0.3920	-0.4099	-0.2174	-0.3441
settler							
settler	1.0000						

xtreg xp igt igi tpp kf ice ap settler, fe

Fixed-effects (within) regression	Number of obs	=	214
Group variable (i): country	Number of groups	=	21


```
-----+-----
sigma_u | .03528421
sigma_e | .04261126
rho     | .40676228   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
```

xthausman

(Warning: xthausman is no longer a supported command; use -hausman-. For instructions, see help hausman.)

Hausman specification test

```
-----+-----
          ---- Coefficients ----
          Fixed      Random
          Effects    Effects      Difference
-----+-----
igt | .0095058   -.012292   .0217977
igi | .2005867   .1419053   .0586814
tpp | .0008414   .0014303  -.0005889
kf  | -.0004238  -.000345   -.0000788
ice | -.0003345  -.0003417   7.17e-06
ap  | -.0499845  -.055261   .0052765
-----+-----
```

Test: Ho: difference in coefficients not systematic
 $\chi^2(6) = (b-B)'[S^{(-1)}](b-B)$, $S = (S_{fe} - S_{re})$
= 32.78
Prob>chi2 = 0.0000

xtabond xp, robust

```
Arellano-Bond dynamic panel-data estimation   Number of obs   =   210
Group variable (i): country                   Number of groups =    21

                                           Wald chi2(1)    =   209.30

Time variable (t): year                       Obs per group: min =    10
                                                avg =           10
                                                max =           10
```

One-step results

```
-----+-----
          |          Coef.      Robust
          |          Std. Err.      z    P>|z|    [95% Conf. Interval]
-----+-----
xp       |
LD       | .8985577   .0621096   14.47  0.000   .776825   1.02029
_cons    | -.0036196   .0030747   -1.18  0.239  -.0096459 .0024066
-----+-----
```

Arellano-Bond test that average autocovariance in residuals of order 1 is 0:
H0: no autocorrelation z = -2.22 Pr > z = 0.0262
Arellano-Bond test that average autocovariance in residuals of order 2 is 0:
H0: no autocorrelation z = -0.93 Pr > z = 0.3507

xtabond epa, robust

```
Arellano-Bond dynamic panel-data estimation   Number of obs   =   210
Group variable (i): country                   Number of groups =    21

                                           Wald chi2(1)    =   465.31

Time variable (t): year                       Obs per group: min =    10
                                                avg =           10
                                                max =           10
```

One-step results

```
-----+-----
          |          Coef.      Robust
          |          Std. Err.      z    P>|z|    [95% Conf. Interval]
-----+-----
epa      |
```


igi	D1	.0324703	.0483077	0.67	0.501	-.0622111	.1271517
tpp	D1	.0064735	.0648285	0.10	0.920	-.1205881	.133535
kf	D1	-.0016985	.0013169	-1.29	0.197	-.0042796	.0008825
ice	D1	-.000126	.0000673	-1.87	0.061	-.0002579	5.91e-06
ap	D1	-.0000194	.0000687	-0.28	0.778	-.0001539	.0001152
settler	D1	-.0078156	.0086048	-0.91	0.364	-.0246806	.0090495
_cons	D1	(dropped)					
		-.0029196	.0018756	-1.56	0.120	-.0065957	.0007564

Sargan test of over-identifying restrictions:
 chi2(54) = 59.66 Prob > chi2 = 0.2776

Arellano-Bond test that average autocovariance in residuals of order 1 is 0:
 H0: no autocorrelation z = -3.62 Pr > z = 0.0003
 Arellano-Bond test that average autocovariance in residuals of order 2 is 0:
 H0: no autocorrelation z = 0.16 Pr > z = 0.8723

log close
 log: f:/tesis/modelizacion.log
 log type: text
 losed on: 2 Dec 2006, 20:11:33

end of do-file

BIBLIOGRAFIA

- ABRAMOVITZ, Moses (1986), "Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind", *Journal of Economic History*, Vol. XLVI, N° 2: 385-406.
- ABRAMOVITZ, Moses and DAVID, Paul (2000), "Americian Macroeconomic Growth in the Era of Knowledge-Based Progress. The Long-Run Perspective", in ENGERMAN, Stanley and GALLMAN Robert, "The Cambridge Economic History of the United States", Volume III, The Twentieth Century, Ch. 1, 1-92.
- ACEMOGLU D. (1996), "Matching, Heterogeneity and the Evolution of Income Distribution", Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology.
- 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* 118, 1231-1294.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. & ROBINSON, J. (2001), "Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review* 91, 1369-1341.
- ADELMAN, Irma, and ROBINSON, Sherman (1989), "Income distribution and development" in CHENERY, H. and SRINIVASAN, T.N. (eds.) "Handbook of development economics", Vol. 2, Ch. 19.
- ADELMAN, Jeremy (1994), "Frontier Development. Land, Labour and Capital on the wheatlands of Argentina and Canada, 1890-1914", Clarendon Press, Oxford.
- AGHION, P. and BOLTON, P. (1997), "A Theory of Trickle-Down Growth and Development", *Review of Economics Studies*, 64: 151-172.
- AGHION, Philippe, HOWITT, Peter, (1992), "A model of growth through creative destruction", *Econometrica*, Vol. 60, N° 2: 323-351.
- ALESINA, A. & PEROTTI, R. (1996), "Income Distribution, Political Instability and Investment", *European Economic Review*, 40 (6): 1203-1228.
- ALESINA, A. & RODRIK, D. (1994) "Distributive Politics and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 109: 465-489.
- ALTIMIR, Oscar (1986) "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980", *Desarrollo Económico*, Vol. XXV, No. 100.
- ALTIMIR, Oscar y BECCARIA, Luis (1999), "Distribución del ingreso en la Argentina", *Serie Reformas Económicas*, N° 40, CEPAL, Noviembre.
- ALVAREZ, Jorge (2005), "Crecimiento económico, distribución del ingreso e instituciones. Una mirada comparada: Nueva Zelanda y Uruguay (1870-1940)", *Boletín de Historia Económica*, Año III - N° 4, Asociación Uruguaya de Historia Económica, 25-41.
- ALVAREZ, Jorge (2003), "Desempeño Económico y Marco Institucional: Uruguay y Nueva Zelanda (1870-1914)", *PHES-FCS, III Jornadas de Historia Económica, Simposio 4: "Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso"*, Montevideo, Julio.
- AMARANTE, Verónica y DE MELO, Giogia (2004) "Crecimiento económico y desigualdad: una revisión bibliográfica", *Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración*, DT 2/04.
- ARDENTE, Analía, DÍAZ, Fernanda y ROSSI, Tatiana (2004), "Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay", *Monografía de Grado en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República*, mimeo.
- AROCENA, Rodrigo & SENKER, Peter (2003), "Technology, inequality and underdevelopment: the case of Latin America", *Science, Technology and Human Values*, Vol. 28, N° 1, Winter, 15-33.
- AROCENA, Rodrigo y SUTZ, Judith (2003), "Desigualdad, subdesarrollo y procesos de aprendizaje", Diciembre.
- AROCENA, Rodrigo y SUTZ, Judith (2003) "Understanding underdevelopment today: new perspectives on NSI", *The First Globelics Conference: Innovation Systems and Development Strategies for the Third Millenium, Theme A: National innovation systems and economic development-National Systems of Innovation: old and new perspectives*.
- AROCENA, Rodrigo y SUTZ, Judith (2002), "Innovation Systems and Developing Countries", *DRUID, Working Paper N° 02-05*.

- AROCENA, Rodrigo y SUTZ, Judith. (2000a), "Looking at National Systems of Innovation from South", *Industry and Innovation*, Vol. 7, N° 1, pp. 55-75, June.
- AROCENA, Rodrigo y SUTZ, Judith (2000b), "Interactive Learning Spaces and Development Policies in Latin America", DRUID Working Paper N° 00-13, December.
- AROCENA, Rodrigo y SUTZ, Judith (1999), "Desigualdad, Tecnología e Innovación en el desarrollo latinoamericano", ponencia presentada en las II Jornadas de Historia Económica, Asociación Uruguaya de Historia Económica, Simposio: el desarrollo histórico de las economías latinoamericanas en perspectiva comparada, Montevideo.
- ATKINSON, A.B. and LEIGH, Andrew (2005) "The Distribution of Top Incomes in New Zealand", *Discusión Paper No. 503*, Centre for Economic Policy Research, The Australian National University, November.
- BANERJEE A. y DUFLO E. (2000a), "A Reassessment of the relationship Between Inequality and Growth: Comment", MIT.
- BANERJEE A. y DUFLO E. (2000b), "Inequality and growth: What can the data say?", National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 7793.
- BANERJEE, A.V. and NEWMAN, A.F. (1993), "Occupational Choice and the Process of Development", *Journal of Political Economy*, 101(2): 274-298.
- BANERJEE, A.V. and NEWMAN, A.F. (1991) "Risk Bearing and the Theory of Income Distribution", *Review of Economic Studies*, 58: 211-235.
- BARRÁN, José. y NAHUM, Benjamín (1978) "Agricultura, crédito y transporte bajo Batlle (1905-1914)", *Historia Rural del Uruguay Moderno*, VII, Montevideo.
- BARRAN, José, NAHUM, Benjamín, (1967-1977), "Historia Rural del Uruguay moderno", Tomo I a VII, Ed. de la Banda Oriental, Montevideo, Uruguay.
- BARRO, Robert (1999), "Inequality, growth and investment", National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 7038.
- BARRO, Robert (1998), "Notes on Growth Accounting", Working Paper 6654, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 30 págs.
- BARRO R. and BECKER G. (1988), "A reformulation of the economic theory of fertility", *Quarterly Journal of Economics* 103:1-25.
- BARRO, Robert, SALA-I-MARTIN, Xavier, (1992), "Public Finance in Models of Economic Growth", *Review of Economic Studies*, Vol. 59, N° 201: 645-661.
- BARSKY, Osvaldo y DJENDEREDJIAN, Julio (2003) "La expansión ganadera hasta 1895", *Historia del capitalismo agrario pampeano*, Tomo I, Universidad de Belgrano, Siglo veintiuno editores argentina.
- BEAULIEU, Eugene and RIDDELL, Daryck (2003), "The Political Economy of Canadian Trade Policy from 1881", paper presented in *The Future of Economic History. A Canadian Conference*, University of Guelph, Ontario, 17-19 October.
- BENSION, Alberto (1974), "Exposición en la Conferencia Situación Económica Nacional. Problemas y Perspectivas", en *COLEGIO DE DOCTORES EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTADORES DEL URUGUAY*, "Cuatro Tesis sobre la Situación Económica Nacional", FCU, 59-81.
- BÉNABOU, R. (1994), "Education, income distribution and growth: the local connection", National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 4798.
- BÉNABOU, R. (1996), "Inequality and growth", National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 5658.
- BERNARD, Andrew and DURLAUF, Steven (1996), "Interpreting tests of convergence hypothesis", *Journal of Econometrics*, Vol. 71, 161-173.
- BERNARD, Andrew, DURLAUF, Steven (1995), "Convergence in international output", *Journal of Applied Econometrics*, Vol.10, 97-108.
- BERTINO, Magdalena, BERTONI, Reto, TAJAM, Héctor y YAFFÉ, Jaime (2005), "La economía del primer batllismo y los años veinte", *Historia Económica del Uruguay*, Tomo III, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Instituto de Economía, Ed. Fin de Siglo, Octubre.
- BERTINO, Magdalena y BUCHELLI, Gabriel (2000), "La agricultura en el Uruguay 1911-1930", Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Documento de Trabajo N° 8/00, Montevideo.

- BERTINO, Magdalena y TAJAM, Héctor (1999), “El PBI de Uruguay: 1900–1955”, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.
- BERTOLA, G. (1993), “Factor Shares and Savings in Endogenous Growth”, *American Economic Review*, 83 (5): 1184-1198.
- BÉRTOLA, Luis (2005), “A 50 años de la Curva de Kuznets: distribución del ingreso y crecimiento económico en Uruguay y otros países de nuevo asentamiento desde 1870”, *Investigaciones de Historia Económica*, Otoño, N° 3, 135-176.
- BÉRTOLA, Luis (2004) “Salarios Reales y Distribución del Ingreso 1930-1968: Contextualizando los Consejos de Salarios”, en SARTHOU, Helios (Ed.), “Los Consejos de Salarios. Una mirada Actual”, Fundación de Cultura Universitaria.
- BERTOLA, Luis, (1993), “La industria manufacturera uruguaya 1913–1961: un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis”, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República y Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Uruguayo, Montevideo, Uruguay.
- BÉRTOLA, Luis y Colab. (2000), “Salarios, distribución del ingreso y aprendizaje en escenarios de convergencia y divergencia entre el Con Sur y la economía mundial”, en BÉRTOLA, Luis, “Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990”, 91-119.
- BÉRTOLA, Luis, CAMOU, María y PORCILE, Gabriel (1999), “Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales de los Países del Cono Sur, 1870-1945”, Ponencia presentada al Simposio: Mercado de Trabajo y Nivel de Vida de las Segundas Jornadas de Historia Económica, Julio.
- BÉRTOLA, Luis, CASTELNOVO, Cecilia, RODRIGUEZ, Javier y WILLEBALD, Henry, (2006), “Una primera exploración en la distribución del ingreso en Chile, 1860-1930”, documento de avance presentado en las Jornadas de Historia Económica de la Asociación Argentina de Historia Económica, Mar del Plata, Noviembre.
- BÉRTOLA, Luis and LORENZO, Fernando (2004), “Witches in the south: Kuznets-like swings in Argentina, Brazil and Uruguay, 1870-2000”, in SAKARI Heikkinen, and VAN ZANDEN, Jan Luiten, (eds.), “Explorations in economic growth. Essays in measurement and analysis”, Aksant Academic Publishers, Amsterdam.
- BÉRTOLA, Luis & PORCILE, Gabriel (2002), “Rich and impoverished cousins: economic performance and income distribution in southern settlers societies”, XIII International Economic History Congress, BsAs, July.
- BÉRTOLA, Luis y PORCILE, Gabriel (2000), “Argentina, Brasil, Uruguay y la economía mundial: una aproximación a diferentes regímenes de convergencia y divergencia”, en BÉRTOLA, Luis, “Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990”, 53-90.
- BÉRTOLA, Luis and WILLIAMSON, Jeffrey (2003), “Globalization in Latin America Before 1940”, NBER 9687, May.
- BLACKBURN, McKinley L. and BLOOM, David E. (1993) “The Distribution of Family Income: Measuring and Explaining Changes in the 1980s for Canada and the United States,” in CARD, David and FREEMAN, Richard B., Eds., “Small differences that matter: Labor markets and income maintenance in Canada and the United States”. Chicago: University of Chicago Press, 233–64
- BLATTMAN, Christopher, HWANG, Jason & WILLIAMSON, Jeffrey (2004), “The impact of the terms of trade on economic development in the periphery, 1870-1939: volatility and secular change”, WP 10600, NBER, June.
- BOEHM, E.A. (1972) “Twentieth Century Economic Development in Australia”, Longman.
- BOURGUIGNON, F. (1998), “Crime as a Social Cost of Poverty and Inequality: a review focusing on developing countries”, DELTA, Paris.
- BROWN, Pat and HUGHES, Helen, (1970), “The market structure of Australian manufacturing industry, 1914 to 1963-64” in FORSTER, Colin Ed. “Australian Economic Development in the Twentieth Century”, 169-207.
- BULMER-THOMAS, V. (1998), “Historia Económica de América Latina desde la Independencia”, Fondo de Cultura Económica.
- BRAVO, D. y MARINOVIC, A. (1998) “40 años de desigualdad salarial en Chile”, Departamento de Economía, Universidad de Chile.

- CAMOU, María (2001), "Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949", Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Tesis de Maestría en Historia Económica, octubre.
- CARIOLA, Carmen y SUNKEL, Osvaldo (1982), "La historia económica de Chile entre 1830 y 1930: dos ensayos y una bibliografía", Ed. Cultura Hispánica, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid.
- CARMAGNANI, Marcello (1971), "Desarrollo industrial y subdesarrollo económico. El caso chileno (1860-1920)", Colección Sociedad y Cultura, Ed. en castellano de 1998.
- CARRASCO, Raquel y ARELLANO, Alfonso (2006), "Curso de introducción a STATA 8. Guía básica de utilización", Universidad Carlos III de Madrid.
- CEPAL (1992), "Equidad y transformación Productiva. Un Enfoque Integrado", Síntesis y Capítulo V, Santiago de Chile.
- CHENERY, Hollis (1960), "Patterns of Industrial Growth", *American Economic Review*.
- CIDE (1967), "Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay", OPYPA, MGA, CIDE-Sector Agropecuario, Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, Tomo I.
- CIDE, (1965), "Estudio Económico del Uruguay. Evolución y perspectivas", Tomo I, Montevideo, Uruguay.
- CIMOLI, Mario (2005), "Introducción", 5-8, en CIMOLI, Mario (Ed.), "Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina", CEPAL, BID, Santiago de Chile, Noviembre.
- CIMOLI, Mario, PORCILE, Gabriel, PRIMI, Annalisa, VERGARA, Sebastián, (2005), "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina", 9-39, en CIMOLI, Mario (Ed.), "Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina", CEPAL, BID, Santiago de Chile, Noviembre.
- CINVE (1987), "La industria frente a la competencia extranjera", Estudios CINVE 7, Ediciones de la Banda Oriental.
- CLARKE G. (1995), "More evidence on income distribution and growth", *Journal of Development Economics*, vol. 47.
- CLEMENS, Michael and WILLIAMSON, Jeffrey (2000), "Where did British Foreign Capital Go? Fundamentals, Failures and the Lucas Paradox 1870-1913", NBER 8028, December.
- COBACHO, M^a Belén y BOSCH, Mariano (2005), "Contrastes de hipótesis en datos de panel", XIII Jornadas de ASEPUMA, a Coruña, España.
- COLINO, C. (2004), "Método comparativo", en REYES Román (Dir), "Diccionario Crítico de Ciencias Sociales", Pub. Electrónica, Universidad Complutense, Madrid, <http://www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario>.
- CYPHER, James and DIETZ, James (1997) "The Process of Economic Development", Routledge.
- DAHAN M. and TSIDDON D. (1998), "Demographic transition, income distribution and economic growth", *Journal of Economic Growth* 3, March 1998: 29-52.
- DEBRAJ R. (2002), "Economía del desarrollo", traducción de M^a Esther Rabasco, Barcelona, Antoni Bosch, Editor.
- DEININGER, Klaus and MAY, Julian (2000), "An Initial Assessment of Land Reform in South Africa", World Bank Policy Research, Working Paper 2451, September.
- DEININGER, Klaus y OLINTO Pedro (2000), "Asset distribution, inequality and growth", World Bank, Mimeo.
- DEININGER, Klaus and SQUIRE, Lyn (1998), "New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth", *Journal of Development Economics*, 57 (2), pp.259-287.
- DEININGER, Klaus and SQUIRE, Lyn (1996), "Measuring income inequality: a new data-base", *World Bank Economic Review*, 10 (3), 565-591.
- DE-NAVAS WALT, Carmen, CLEVELAND, Robert, and WEBSTER, Bruce (2003), "Income in the United States: 2002", Current Population Report, Census Bureau, September.
- DENOON, Donald (1983) "Settler Capitalism: the Dynamics of Dependent Development in the Southern Hemisphere", Oxford: Clarendon University Press.
- DEPARTMENT OF TRANSPORT AND REGIONAL SERVICES, "History of Rail in Australia", Australian Government, <http://www.dotars.gov.au/rail/trains/history.aspx>

- DE FERRANTI, D., PERRY G., FERREIRA, F & WALTON, M. (2004), "Inequality in Latin América. Breaking with History", World Bank Latin American and Caribbean Studies, The World Bank, Ch. 4, 109-122,
- DIAZ ALEJANDRO, Carlos (1975), "Ensayos sobre la historia económica argentina", Amorrourtu editores, Buenos Aires.
- DIEGUEZ, Héctor (1969), "Argentina y Australia: algunos aspectos de su desarrollo económico comparado", Desarrollo Económico, N° 32, Vol. 8, enero-marzo.
- DOMINGO, Carlos and TONELLA, Giorgio, (2000), "Towards a theory of structural change", Structural Change Economic Dynamics, 11, 209-225.
- DOSI, Giovanni, (1988), "Sources, procedures and macroeconomic effects of innovation", Journal of Economic Literature, Vol. XXVI, N° 3, American Economic Association.
- DOSI, Giovanni, FABIANI, Silvia, (1994), "Convergence and Divergence in the Long Term Growth of Open Economies", en G. Silverberg y L. Soete (Eds.) "The Economics of Growth and Technical Change: Technologies, Nations, Agents", United Kingdom.
- DOSI, Giovanni, PAVITT, Keith y SOETE, Luc (1990), "The Economic of Technical Change and Internacional", Trade, Londres y Nueva York, Harvester/Wheatsheaf Press.
- DUNCAN, Tim and FOGARTY, John (1984), "Australia and Argentina. On parallel paths", Melbourne University Press.
- DUQUE, Marina y ROMÁN, Carolina (2003), "Explicando la brecha Australasia – Río de la Plata: Crecimiento y Demanda Externa (1950-2000)", Monografía de Licenciatura en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.
- DURLAUF S. (1992), "A theory of persistent income inequality", National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 4056.
- EASTERLY W. (2001), "Inequality does cause underdevelopment: New evidence from commodity endowments, middle class share, and other determinants of per capita income", Development Research Group, World Bank.
- EASTON, Brian (1983) "Income distribution in New Zealand", New Zealand Institute of Economic Research, Wellington.
- EASTON, Brian (1983) "Income distribution", in SILVERSTON, B., BOLLARD, A. and LATTIMORE, R. Eds., "A Study of Economic Reform", Elsevier, Ámsterdam.
- ENGERMAN, Stanley and SOKOLOF, Kenneth (2002), "Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economics", NBER, WP 9259.
- ENGERMAN, Stanley and SOKOLOF, Kenneth (1997), "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies", in HARBER, Stephen, Ed. "How Latin America Fell Behind", Standford, CA: Standford University Press.
- FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN (2003) "Comisión sobre diagnóstico de la situación actual del país y lineamientos de salida a la crisis", Borrador, Abril.
- FAGERBERG, Jan, (1988), "Why Growth Rates Differ", in DOSI, G., FREEMAN, C., NELSON, R., SILVERBERG, G. and SOETE, L. (Eds.), "Technical Change and Economic Theory", London and Columbia University, New York, USA.
- FAJNZYLBER, Fernando (1983), "La industrialización trunca de América Latina", CET, México DF.
- FAJNZYLBER, Fernando (1987), "La industrialización de América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", Revista Internacional de Ciencias Sociales, París.
- FAJNZYLBER, P., LEDEREMAN, D. & LOAYZA, N. (1998), "Determinants of Crime Rates in Latin America and the World", A World Bank Latin America and the Caribbean Viewpoints Series Paper, Washington, DC, World Bank.
- FEINSTEIN, Charles (2005), "An Economic History of South Africa. Conquest, Discrimination and Development", Cambridge University Press.
- FEDERICO, Giovanni (2005), "Feeding the World. An Economic History of Agriculture, 1800-2000", Princeton University Press, Princeto and Oxford.
- FERREIRA, Francisco (1999), "Inequality and Economic Performance", <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm>, June.

- FERREIRA, Francisco (1995), "Roads to Equality: Wealth Distribution Dynamics with Public-Private Capital Complementary", LSE-STICERD Discussion Paper TE/95/286, London.
- FIELDING, David & TORRES, Sebastián (2005), "A Simultaneous Equation Model of Economic Development and Income Inequality", June.
- FINCH, Henry (2005), "La Economía Política del Uruguay Contemporáneo. 1870-2000", Ed. de la Banda Oriental.
- FINCH, Henry (1989), "Redefinición de la utopía en Uruguay: la política de bienestar social posterior a 1940", Cuadernos de CLAEH, N° 52.
- FINCH, Henry, (1980), "Historia económica del Uruguay contemporáneo", Ed. Banda Oriental, Montevideo, Uruguay.
- FISHLOW A. (1995), "Inequality, poverty and growth: where do we stand?", Annual World Bank Conference on Development Economics 1995, World Bank.
- FORBES K. (2000), "A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth", The American Economic Review, Vol. 90, N° 4: 869-887.
- FOREMA-PECK, James, (1985), "A History of the World Economy. International Economic Relations since 1850", versión en castellano de Ed. Ariel, Barcelona, España.
- FORSTER, Colin (1970), "Economies of Scale and Australian Manufacturing", in FORSTER, Colin Ed. "Australian Economic Development in the Twentieth Century", 123-168.
- FREEMAN, Chris and SOETE, Luc (1997), "The economics of industrial innovations", Third edition, Cambridge, MA, The MIT Press.
- FURTADO Celso (1969), "Teoría y política del desarrollo económico", editorial Siglo XXI.
- FURTADO, Celso, (1966), "Desarrollo y estancamiento en América Latina: un enfoque estructuralista", en: Revista Desarrollo Económico, 6 (22-23) jul.-dic.
- GALLO, Andrés (2006), "Argentina-Australia: Growth and Divergence in the Twentieth Century", XIVth International Economic History Congress, Session 97, Settler Economies in World History, 21-25 August.
- GALOR, O., MOAV, O. and VOLLRATH, D. (2004), "Land Inequality and the Origin of Divergence and Overtaking in the Growth Process: Theory and Evidence", February.
- GALOR, O. and WEIL, N. (1996), "The gender gap: fertility and growth", The American Economic Review, vol. 86, N° 3: 374-387.
- GALOR, O. and ZANG, H. (1997), "Fertility, income distribution and economic growth: Theory and cross-country evidence", Japan and the World Economy, 1997, vol. 9, issue 2: 197-229.
- GALOR, O. and ZEIRA, J. (1993), "Income Distribution and Macroeconomics", Review of Economic Studies, 60: 35-52.
- GELB, Stephen (2004), "Inequality in South Africa: Nature, Causes and Responses", African Development and Poverty Reduction: The Macro-Micro Linkage, Forum Paper 2004, 13-15 October.
- GELMAN, J. (1998), "Campesinos y estancieros. Una región del Río de la Plata a fines de la época colonial", Ed. Los Libros del Riel, Buenos Aires.
- GERSCHENKRON, Alexander (1962), "Economic Backwardness in Historical Perspective", Cambridge, MA: Harvard University Press.
- GREASLEY, D., MADSDEN, J.B. and OXLEY, L. (2000) "Real wages in Australia and Canada, 1870-1913: globalization versus productivity"., Australian Economic History Review, 2, 178-198
- GREASLEY, D. and OXLEY, L. (2005) "Refrigeration and distribution: New Zealand land prices and real wages, 1873-1939", Australian Economic History Review, 45, 23-44.
- GREASLEY, D. and OXLEY, L. (2001a), "Real wages in New Zealand 1873-1913: some comparison with Australia".
- GREASLEY, D. and OXLEY, L. (2001b), "Growth and Distribution: New Zealand land prices and real wages in the refrigeration era", Working Paper, University of Western Australia.
- GROSSMAN, Gene, HELPMAN, Elhanan, (1994), "Endogenous Innovation in the Theory of Growth", Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, N° 1: 23-44.

- HADASS, Yael and WILLIAMSON Jeffrey (2001), "Terms of Trade Shocks and Economic Performance 1870-1940: Prebisch and Singer Revisited", NBER 8188, March.
- HAWKE, Gary (1985), "The Making of New Zealand: An Economic History", Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- HEISZ, Andrew; JACKSON, Andrew and PICOT, Gar-nett (2001) "Distributional Outcomes in Canada in the 1990s," in BANTING Keith, SHARPE Andrew and ST-HILAIRE France, Eds., "The review of economic performance and social progress: The longest decade: Canada in the 1990s.", Montreal: McGill-Queen's University Press, 247-72.
- HIRSCHMAN, Albert (1958), "The Strategy of Economic Development", New Haven, CT, Yale University Press.
- HJERPPE, Riita and JALAVA, Jukka (2006), "Economic Growth and Structural Change. A Century and a Half of Catching-up" in OJALA, Jari, ELORONTA, Jari and, JALAVA, Jukka, (Ed.), "The Road to Prosperity. An Economic History of Finland", SKS-Helsinki :33-63.
- HIDALGO, A. (1998) "El Pensamiento Económico sobre Desarrollo. De los Mercantilistas al PNUD," Universidad de Huelva.
- HOUNIE, Adela, PITTALUGA, Lucía, PORCILE, Gabriel, SCATOLIN, Fabio (1999), "La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento", Revista de la CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.
- INSTITUTO DE ECONOMÍA, (1969), "El proceso económico del Uruguay", Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, Uruguay.
- INSTITUTO DE ECONOMÍA, (1969), "Uruguay: Estadísticas Básicas", Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo, Uruguay.
- JACOB, Raúl (1981), "Breve Historia de la Industria en el Uruguay ", Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- JACOB, Raúl (1979), "El Frigorífico Nacional en el mercado de carnes. La Crisis de 1929 en el Uruguay", Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- JONES, F. (1975), "The Changing Shape of the Australian Income Distribution, 1914-15 and 1968-9", Australian Economic History Review, 15: 21-34 (citado en Leigh, 2004).
- JHA S. (1996), "The Kuznets curve: a reassessment", World Development, vol. 24, N° 4: 773-780.
- KAELBLE, Hartmut and THOMAS, Mark, (1991), "Introduction", in BRENNER, Y.S., KAELBLE, Hartmut and THOMAS, Mark, (1991), "Income Distribution in Historical Perspective", Cambridge University Press. 1-56
- KEEFER P. and KNACK S. (2000), "Polarization, politics and property rights. Links between inequality and growth", Mimeo.
- KINDELBERGER, Charles, (1989), "Economics Laws and Economic History", Cambridge England, Cambridge University Press.
- KREMER, M. and MASKIN, E. (1996), "Wage inequality and segregation by skill", National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 5718.
- KRUGMAN, Paul (1991) "Increasing returns and economic geography", Journal of Political Economy, N° 99.
- KRUGMAN, Paul (1986), "New trade theory and the less developed countries", presented at "The Carlos Díaz-Alejandro Memorial Conference", WIDER, Helsinki.
- KUGLER, M. (2001), "International Trade when Inequality determines aggregate demand", Department of Economics, University of Southampton, UK.
- KUZNETS, Simon (1955), "Economic growth and income inequality", American Economic Review, Vol. XLV, N° 1, March, p. 1-28.
- KUZNETS, Simon (1973), "Modern Economic Growth: Findings and Reflections", American Economic Review, Vol. 63, N° 3, June, p. 247-258.
- LALL, Sanjaya (2000), "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998", QEH Working Papers Series, 44.
- LANDES, David (1999), "La riqueza y la pobreza de las naciones", Barcelona, Crítica.

- LANE, D. A., (1993), "Artificial worlds and economics: Part II", Springer-Verlag GmbH & Co KG, Journal of Evolutionary Economics, Vol. 3, N° 1, Berlín, Alemania.
- LARRAÑAGA, Osvaldo (1998), "Distribución de ingresos y crecimiento económico en Chile", Serie Reformas Económicas, No. 40, CEPAL, Julio.
- LEACY, F.H. Ed. (1983), "Historical statistics of Canada", <http://www.statcan.ca>.
- LEIGH, Andrew (2004), "Deriving Long-Run Inequality Series from Tax Data", The Australian National University, Centre for Economic Policy Research, Discussion Papers No. 476, September.
- LEWIS, W. A., (1983), "Crecimiento y fluctuaciones", Capítulo VII: "El Reto", Capítulo VIII: "La Respuesta", Fundación de Cultura Económica, México, 196-281.
- LEWIS, William (1954): "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", Manchester School of Economic and Social Studies, XXII, 2, pp. 139-191.
- LI, H, and ZOU, H. (1998) "Explaining international and intertemporal variations in income inequality", Review of Development Economics, 2 (3), 318-334.
- LLACH, Lucas y GERCHUNOFF, Pablo (2004), "Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002 "
- LLERENA Patrick and LORENTZ Ander (2004), "Alternative Theories on Economic Growth and the Co-evolution of Macro-Dynamics and Technological Change: A Survey", Laboratory of Economics and Management Sant'Anna School of Advanced Studies WP 2003/27, February.
- LLOYD, Christopher & METZER, Jacob (2006), "Settler Colonization and Societies in History: Patterns and Concepts", XIV International Economic History Congress, Helsinki, Session 97, 21-25 August.
- LUCAS, Robert, (1988) "On the Mechanics of Economic Development", Journal of Monetary Economics, Vol. 22, N° 1: 3-42.
- LUNDBERG, Mattias, and SQUIRE, Lyn (2001), "The simultaneous evolution of growth and inequality", April.
- LUNDVALL, B.A., (1992), "Introduction", in LUNDVALL, B.A. (ed), "National Systems of Innovation-Toward a Theory of Innovation and Innovative Learning", Pinter Publishers, 1-25.
- MACADAR, Luis (1982), "Uruguay 1974-1980: ¿un nuevo ensayo de reajuste económico?", Montevideo, CINVE, Estudios CINVE, N° 1.
- MADDISON, Angus (2001), "A Millennial Perspective" Development Centre Studies, Organization for Economic Cooperation and Development.
- MADDISON, Angus (1995), "Monitoring the world economy, 1820-1992", Development Centre Studies, Organization for Economic Cooperation and Development.
- MANI, Anandi (2001), "Income Distribution and the demand constraint", Journal of Economic Growth, vol. 6, Issuez, 107-133.
- MANI, Anandi & HWANG Jinyoung (2004), "Income distribution, learning by doing and comparative advantage", Review of Development Economics, Blackwell Publishing, Vol. 8 (3), 452-473, 08.
- MANKIW, Gregory, ROMER, David, WEIL, David, (1992), "A contribution to the empirics of economic growth", Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, N° 2: 407-437.
- MARTIN, B. (1997), "Income Trends Among Individuals and Families, Briefing Paper prepared for the Population Conference, Wellington, (citado en Atkinson & Leigh, 2005).
- MCCOMBIE, J. S. L., ROBERTS, M. (2002), "The role of the balance of payments in economic growth", in SETTERFIELD, Mark (Ed.) "The Economics of Demand-led Growth. Challenging the Supply-side Vision of the Long Run", Edward Elgar, Cheltenham - UK, Northampton-MA-USA:87-114.
- MCCOMBIE, J. S. L., THIRLWALL, A. P., (1994), "Economic Growth and the Balance of Payments Constraint", St. Martin's Press, New York.
- MCLEAN, I. and RICHARDSON, S. (1986), "More or Less Equal? Australian Income Distribution in 1933 and 1980", Economic Record. 62: 67-81 (citado en Leigh, 2004).
- MILLOT, Julio y BERTINO, Magdalena (1996) "Historia Económica del Uruguay", Tomo II, Instituto de Economía, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

- MILLOT, Julio, SILVA, Carlos, SILVA, Lindor, (1972), “El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la posguerra”, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.
- MORAES, María Inés (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, Universidad de la República, Montevideo, 2001.
- MORAND O. (1999), “Endogenous fertility, income distribution and growth”, *Journal of Economic Growth* 4: 331-349.
- MOURAT, Oscar (1971), “La crisis del comercio de tránsito montevideano (1880-1920)”, Facultad de Humanidades y Ciencias, Montevideo.
- MURPHY K., SHLEIFER A. y VISHNY R. (1989), “Income distribution, market size and industrialization”, *Quarterly Journal of Economics* 104: 537-564.
- MYRDAL, G. (1957), “Economic Theory and Under-developed Regions”, Londres, Duckworth.
- NELSON, Richard and WINTER, Sidney (1982), “An Evolutionary Theory of Economic Change”, Cambridge, Ma. and London, The Belknap Press of Harvard University Press.
- NOHEL, Douglas (1988), “Método Comparativo”, en REYES Román (ed.), “Terminología científica social”, Anthropos Madrid.
- NORTH, Douglas (1995), “Some fundamental puzzles in economic history/development”.
- NORTH, Douglas, “The New Institutional Economics and Development”, (ewp-eh/9309002, documento obtenido por Red Electrónica, disponible en el Programa de Historia Económica y Social).
- NOVALES, Alfonso, (1997), “Econometría”, Mc Graw Hill (Segunda Edición), Departamento de Economía Cuantitativa, Facultad de Económicas, Universidad Complutense, Madrid, España.
- NUGENT, J. and ROBINSON J. (2002), “Are endowments Fate?”, CEPR Discussion Paper N° 3206.
- NURSKÉ, Ragnar (1962), “Patterns of Trade and Development”, in HABERLER, Gottfried and STERN, Robert (Eds.), “Equilibrium and Growth in the World Economy”, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- NURSKÉ, Ragnar (1953), “Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries”, New York, Oxford University Press.
- ODDONE, Gabriel (2005), “El largo declive económico de Uruguay durante el siglo XX”, Departament d'Història i Institucions Econòmiques, Universitat de Barcelona, Tesis Doctoral, Noviembre.
- ODDONE, Gabriel y WILLEBALD, Henry (2001), “Crecimiento económico de Uruguay desde una perspectiva comparada: 1900-1990”, XVI Jornadas de Economía del Banco Central del Uruguay, julio.
- O'DEA, D. (2000), “The Changes in New Zealand's Income Distribution”, Treasury Working Paper 00/13.
- OFICINA DE PLANEAMIENTO Y PRESUPUESTO (1977), “Plan Nacional de Desarrollo 1973-1977”, Oficina de Planeamiento y Presupuesto, Montevideo, Uruguay.
- OLESKER, Daniel (2001), “Crecimiento y exclusión: nacimiento, consolidación y crisis del modelo de acumulación capitalista en Uruguay (1968-2000)”, Montevideo, Trilce.
- O'ROURKE, Kevin, TAYLOR, Alan & WILLIAMSON Jeffrey (1996), “Land, Labor and the Wage-Rental Ratio: Factor Price Convergence in the Late Nineteenth Century”.
- O'ROURKE, Kevin and WILLIAMSON Jeffrey (1999), “Globalization and History”, Cambridge Mass: MIT Press.
- O'ROURKE, Kevin and WILLIAMSON Jeffrey (1994), “Late 19th Century Anglo-American Factor Price Convergence: Were Heckscher and Ohlin Right?”, *Journal of Economic History*, 54, 4:1-25.
- PASINETTI, Luigi (1974), “Growth and Income Distribution. Essays in Economic Theory”, Cambridge University Press.
- PAVITT, K. (1984) “Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory”, *Research Policy*, 13, 343-73.
- PEREZ, Carlota, (1986), “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto”, en Ominami (Ed.), “La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico”, Grupo Editor Latinoamericano, Santiago de Chile, 43-89.

- PERSSON, T. and TABELLINI, G. (1994), "Is Inequality harmful for Growth? Theory and Evidence", *American Economic Review*, 84 (3), p.600-621.
- PINTO Aníbal (1976), "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 1, Santiago de Chile.
- PINTO, Anibal (1971), "El modelo de desarrollo reciente de la América Latina", en: *El Trimestre Económico*, 38 (150) abr.-jun.
- PINTO, Anibal (1970), "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina", en: *El Trimestre Económico*, (145) ene.-mar.
- PINTO, Anibal (1965), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en: *El Trimestre Económico*, (125) ene.-mar.
- PLATT, D.C. & DI TELLA, G. (eds) (1985), "Argentina, Australia and Canada: Studies in comparative development 1870-1965", New York: St Martin's Press.
- PLOTNICK, Robert D., SMOLENSKY, Eugene, EVENHOUSE, Eirik Y REILLY Siobhan, (2000), "The Twentieth-Century Record of Inequality and Poverty in the United States" in ENGERMAN, Stanley and GALLMAN Robert, "The Cambridge Economic History of the United States", Volume III, The Twentieth Century, Ch. 4, 249-299.
- PORCILE, Gabriel (2005), "Algunas tendencias en teoría económica y su importancia la historia económica", en *Boletín de Historia Económica Año III, N° 4*, de la Asociación Uruguaya de Historia Económica, 3-14.
- PREBISCH, Raúl (1964), "Nueva política comercial para el desarrollo", Mexico, Fondo de Cultura Económica.
- PREBISCH, Raúl (1951), "Theoretical and practical problems of Economic Growth", (E/CN.12/221), Mexico City, Economic Commission for Latin America (ECLA).
- PRICHARD, Muriel F. Lloyd (1970), "An Economic History of New Zealand to 1939", Collins, Auckland & London.
- QUAH, Danny, (1996), "Twin peaks: growth and convergence in models of distribution dynamics", *Economic Journal*, N° 106, 1045-1055.
- QUAH, Danny, (1993a), "Empirical cross-section dynamics in economic growth", *European Economic Review* N° 37, North-Holland, London School of Economics, London, United Kingdom, 426-434.
- QUAH, Danny, (1993b), "Galton's fallacy and tests of the convergence hypothesis", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 95, 427-443.
- RAGIN, C. (1987), "The comparative method: moving beyond qualitative and quantitative methods", Ed. University of California.
- RAMA, M. (1991), "El país de los vivos: un enfoque económico", *Suma* 6, Centro de Investigaciones Económicas, Montevideo, Uruguay, p. 7-36. *Latina en el Siglo XX*, Banco Interamericano de Desarrollo-Unión Europea.
- RAPOPORT, Mario y colab. (2000), "Historia económica, política y social de la Argentina", Ed. Macchi.
- RAY, D. (2000), "What's new in development economics?", New York University, enero, inédito (1998), *Development economics*, Princeton, Princeton University Press.
- REAL DE AZUA, Carlos, (1973), "Uruguay ¿Una sociedad amortiguadora?", Ed. de la Banda Oriental, Montevideo, Uruguay, 95 páginas.
- RODRÍGUEZ F. (1999), "Inequality, Redistribution and Rent-seeking", Department of Economics, University of Maryland.
- RODRIGUEZ, Octavio (2006), "El estructuralismo latinoamericano", CEPAL, de próxima edición.
- RODRIK, Dany (1999), "Where did all the growth go? external shocks, social conflict and growth collapses", *Journal of Economic Growth*, 4: 385-412.
- ROMER, Paul, (1994), "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, N° 1: 3-22.
- ROMER, Paul, (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, N° 5, part II: S71-S102.

- ROMER, PAUL, (1989), "Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth", en Barro Eds., "Modern Business Cycle", Basil Blackwell, USA: 51-70.
- ROS, James (2000), "Development Theory and the Economics of Growth", University of Michigan Press.
- ROSENSTEIN-RODAN, Paul (1961), "Notes on the Theory of the Big Push", in Ellis (ed.), *Economic Development for Latin America*. SETTERFIELD, Mark (Ed.) (2002), "The Economics of Demand-led Growth. Challenging the Supply-side Vision of the Long Run".
- RUIZ-TAGLE, Jaime (1998), "40 años de desigualdad de ingresos", Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- conventional political economy approach", *European Economic Review* 40: 719-728.
- SAEZ, Emmanuel and VEALL, Michael (2004), "The Evolution of High Incomes in Northern America: Lessons from Canadian Evidence", University of California at Berkeley, www//
- SAEZ, Emmanuel and VEALL, Michael (2003), "The Evolution of Top Incomes in Canada, 1920-2000", NBER WP No. 9607.
- SAINT PAUL G. y VERDIER T. (1996), "Inequality, redistribution and growth: a challenge to the conventional political economy approach", *European Economic Review* 40: 719-728.
- SALA-I-MARTIN, XAVIER, (1996), "The Classical Approach to Convergence Analysis", *Economic Journal*, N° 106 : 1019-1936.
- SALA-I-MARTIN, Xavier (1994), "Apuntes de crecimiento económico", Antoni Bosch Ed., Universidad de Yale, USA.
- SAUNDERS, Peter (1998), "Household budgets and income distribution over the longer term. Evidence for Australia", SPRC, Discusión Paper No. 89, October.
- SAUNDERS, Peter (1993), "Longer run changes in the distribution of income in Australia", *Economic Record*, 69(207), 353-66.
- SEN Amartya (1976), "Poverty: an Ordinal Approach to Measurement, *Econometrica*, 44, 219-231.
- SHANAHAN, Martin and WILSON, John (2006), "Measuring inequality trends in colonial Australia using factor price ratios: the importance of boundaries", Paper presented at the International Economic History Congress, Session 62, Helsinki, 21-25 August.
- SIERRA BRAVO, R. (2001), "Técnicas de investigación social. Teoría y ejercicios", Decimocuarta edición. Paraninfo Thomson Learning.
- SMIL, V. (2004): "Energy Resources and Uses: A Global Premier for the Twenty-First Century".
- SMITH, Adam (1776), "An Inquiry into the Nature of the Wealth of Nations", Libro I, Capítulos 1-4; Libro
- STERN, D. I. (2000) "A Multivariate Cointegration Analysis of the Role of Energy in the U.S. Macroeconomy", *Energy Economics*, 22, 267-283, III, Capítulos 1-4, version en español de Ed. Aguilar (1961).
- STERN, D., and CLEVELAND C.J. (2004), "Energy and Economic Growth", Rensselaer Working Papers in Economics.
- SOKOLOFF, Kenneth and ROBINSON, James (2004), "Historical Roots of Inequality in Latin America", in DE FERRANTI, David, PERRY, Guillermo, FERREIRA, Francisco and WALTON, Michael, "Inequality in Latin America. Breaking with History?", The World Bank, 109-122.
- SOLOW, Robert, (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, N° 1: 65-94.
- SOSA, Walter (2004), "Econometría de Datos en Paneles", Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.
- STOLOVICH, Luis, RODRÍGUEZ, Juan y BÉRTOLA, Luis (1987), "El Poder Económico en el Uruguay Actual", Montevideo.
- SYRQUIN, Moshé (1992), "Transformación estructural en América Latina", en MONTUSCHI, Luisa y SINGER, Hans (Comp.) "Los problemas del desarrollo en América Latina". Homenaje a Raúl Prebisch, Fondo de Cultura Económica/Serie Economía.
- TAYLOR, Alan (2006), "Foreign capital flows", in BULMER-THOMAS, Víctor and COATSWORTH, John (Ed.), *The Cambridge Economic History of Latin America*, Vol. 2, The Long Twentieth Century.

- TAYLOR, Alan (1992), "Argentina and economic growth in comparative perspectives", Harvard University Press, Cambridge.
- THIRLWALL, A. P. (1995) "Growth and Development, with special reference to developing economies", Lynne Rienner Publishers Inc., 5ª Ed. Estados Unidos.
- THOMAS, Mark (1991), "The evolution of inequality in Australia in the nineteenth century", in BRENNER, Y.S., KAELBLE, Hartmut and THOMAS, Mark (eds.), "Income Distribution in Historical Perspective", Cambridge University Press, Cambridge.
- THOMAS, Mark (1988) Manufacturing and economic recovery in Australia, 1932-1937, en GREGORY, R.G. and BUTLIN, N.G. Ed.(1989), Recovery from the Depression. Australia and the world economy in the 1930s, Cambridge University Press, 245-271.
- THORP, Rosemary (1998), "Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América", Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo y Unión Europea.
- TWOMEY, MICHAEL (1998), "Patterns of Foreign Investment in the Third World in the Twentieth Century", University of Michigan, Dearborn, April, http://www-personal.umd.umich.edu/~mtwomey/fdi/paper.html#N_1_, 20/12/2005.
- VAN DER BERG, Servaas & LOUW, Megan (2003), "Changing patterns of South African income distribution: Towards time series estimates of distribution and poverty", Conference of Economic Society of South Africa, Stellenbosch, 17-19 September.
- VÁZQUEZ PRESEDO, V. (1978), "Crisis y retraso. Argentina y la economía internacional entre las dos guerras", Eudeba, Buenos Aires.
- VERSPAGEN, Bart (2002), "Evolutionary Macroeconomics: A synthesis between neo-Schumpeterian and post-Keynesian lines of thought", The Electronic Journal of Evolutionary Modeling and Economic Dynamics, n° 1007, <http://www.e-jemed.org/1007/index.php>, 10/01/2006.
- VERSPAGEN, Bart (2000), "Growth and Structural Change: trends, patterns and policy options", Conference on 'Wachstums- und Innovationspolitik in Deutschland und Europa. Probleme, Reformoptionen und Strategien zu Beginn des 21. Jahrhunderts', Potsdam, 14 April
- VERSPAGEN, B., (1993), "Uneven Growth Between Interdependent Economies", Avebury, Adershot, United Kingdom.
- VITELLI, Guillermo, (1999), "Los dos siglos de la Argentina. Historia Económica Comparada", Prendergast Editores.
- WILLEBALD, Henry (2005), "Distribución, crecimiento y la especialización productivo-comercial: una primera aproximación al caso de Uruguay", Boletín de Historia Económica, Asociación Uruguaya de Historia Económica, Año III, N° 4, 76-95, Octubre.
- WILLEBALD, Henry (2001), "Uruguay: Crecimiento Económico desde una Perspectiva Comparada, 1900-1990", Monografía de Grado en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, mimeo.
- WILLIAMSON, Jeffrey (2004), "De-Industrialization and Underdevelopment: A Comparative Assessment Around the Periphery, 1750-1939", Harvard University, December.
- WILLIAMSON, Jeremy (2000), "Land, Labour and Globalization in the Pre-industrial Third World", NBER Working Paper Series 7784, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., July.
- WILLIAMSON, Jeffrey (1999) "Real Wages, Inequality, and Globalization in Latin America Before 1940," Revista de Historia Economica, vol. 17, número especial, 101-142.
- WILLIAMSON, Jeffrey (1996), "Globalization, Convergence and History", Journal of Economic History, 56, 1-30, June.
- WILLIAMSON, Jeffrey (1995), "The Evolution of Global labor Markets Since 1830: Background Evidence and Hypothesis", Explorations in Economic History, 3/95, 141-196.
- WILLIAMSON, Jeffrey and LINDERT, Peter (1980), "American inequality- A Macroeconomic History", New York Academic Press.
- ZWEIMÜLLER (2000) "Schumpeterian Entrepreneurs Meet Engel's Law: The Impact of Inequality on Innovation-Driver Growth", Journal of Economic Growth, Springer Vol. 5 (2), pp. 185-206, June.