

Luis Bértola

ENSAYOS DE
HISTORIA
ECONÓMICA

Uruguay y
la región
en la economía
mundial
1870-1990



Ediciones
TRILCE

ENSAYOS DE HISTORIA ECONÓMICA:
URUGUAY EN LA REGIÓN
Y EL MUNDO

ENSAYOS DE HISTORIA ECONÓMICA:
URUGUAY EN LA REGIÓN
Y EL MUNDO

Luis Bértola

Ediciones
TRILCE

Esta publicación contó con el apoyo de la
Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC).

Ilustración de carátula: Marie Serre - Guy Gautreau

© 2000, Ediciones Trilce
Casilla de Correos 12 203
11 300 Montevideo, Uruguay

Durazno 1888, Montevideo, Uruguay.
tel. y fax: (5982) 402 77 22 y 402 76 62
trilce@adinet.com.uy
www.uyweb.com.uy/trilce

ISBN 9974-32-229-4

a Lars Herlitz

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	11
--------------------	----

PARTE I

ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS E HISTORIOGRÁFICOS

Capítulo 1: Historia Económica y Economía: reflexiones sobre objeto y método

Introducción	19
1. Las apariencias de un divorcio	19
2. La economía y sus ramas	21
3. La diferencia entre Economía e Historia Económica	23
4. Historia Económica y Economía: una propuesta de síntesis	29
5. Ciencias sociales y naturales: el juego de las metáforas y el camino de la reconciliación	31
6. Los aspectos institucionales y organizativos	33

Capítulo 2: La Historia Económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas

Introducción	37
1. Una breve historia de la Historia Económica en Uruguay	37
2. El desarrollo reciente: dispersión, refundación y especialización	42
3. En breve: situación y apuntes hacia una agenda	47

PARTE II
EL DESEMPEÑO DE LARGO PLAZO (1870 A NUESTROS DÍAS)
DE ARGENTINA, BRASIL Y URUGUAY CON UN ÉNFASIS COMPARATIVO ENTRE SÍ Y
CON LOS PAÍSES DESARROLLADOS

Capítulo 3: Argentina, Brasil, Uruguay y la economía mundial:
una aproximación a diferentes regímenes
de convergencia y divergencia
por Luis Bértola y Gabriel Porcile

Introducción	53
1. Convergencia y Divergencia: algunos lineamientos teóricos	54
2. Algunos “hechos estilizados”	59
3. Convergencia y apertura	61
4. Convergencia y divergencia: ¿importa el patrón de especialización?	70
5. Convergencia y divergencia: ¿importan las instituciones?	75
6. A modo de conclusión: explorando diferentes regímenes de convergencia y divergencia	78
Apéndice Estadístico	84

Capítulo 4: Salarios, distribución del ingreso y aprendizaje en
escenarios de convergencia y divergencia entre el
Cono Sur y la economía mundial
*por Luis Bértola con la colaboración de
Reto Bertoni y María Camou*

Introducción	91
1. Salarios reales internacionales	92
2. Hacia una interpretación de los salarios internacionales y la distribución del ingreso	97
3. Productividad, precios y salarios 1870-1913	100
4. Productividad, precios y salarios 1913-1930	107
5. Productividad, precios y salarios 1930-1960	111
6. A modo de conclusión y agenda	115

Capítulo 5: Componentes tendenciales y cíclicos en el PBI
per cápita de Argentina, Brasil y Uruguay: 1870-1988
por Luis Bértola y Fernando Lorenzo

Introducción	121
1. Antecedentes	122
2. Componentes tendenciales y cíclicos de los PBI per cápita	132
3. Conclusiones	143

PARTE III
ESTUDIOS DE PERÍODOS ESPECÍFICOS
DE LA HISTORIA ECONÓMICA URUGUAYA

Capítulo 6: El crecimiento de la industria temprana en Uruguay

Introducción	149
1. La industria manufacturera anterior a 1930: un debate explicitado	149
2. La nueva información: hipótesis para su interpretación	154
3. Conclusión	164

Capítulo 7: Primer Batllismo: reflexiones sobre el crecimiento,
la crisis y la guerra

Introducción	167
1. Una primera mirada a los grandes números	168
2. El modelo del Primer Batllismo	173
3. La crisis del Primer Batllismo	177
4. ¿Cuán ricos fuimos “cuando fuimos ricos”? Las contradicciones de la Primera Guerra Mundial	185

BIBLIOGRAFÍA

COLABORADORES

RETO BERTONI: Profesor de Historia, Maestrando en Historia Económica, Ayudante de Investigación del Programa de Historia Económica y Social, Universidad de la República.

MARÍA MAGDALENA CAMOU: Master en Historia (Universidad Técnica de Berlín, Alemania), Profesora Adjunta del Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

FERNANDO LORENZO: Ph. D. en Economía (Universidad Carlos III, Madrid), Director de CINVE y Profesor del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

GABRIEL PORCILE: Ph. D. en Historia Económica (London School of Economics, Gran Bretaña), Profesor y Director del Posgrado en Desarrollo Económico del Departamento de Economía, Universidad Federal de Paraná, Brasil.

Introducción

El Uruguay, la región y el mundo nos muestran hoy, de manera clara y contundente, las fuerzas del cambio en la historia: la innovación tecnológica no para de dar sorpresas; las estructuras económicas sufren mutaciones profundas y surgen nuevos actores sociales; las formas de organización social y política no van en zaga, y mientras los Estados y sociedades se desdobl原因 tanto en la dirección supranacional, como en la regional y local, la percepción del mundo, la cultura, las ideologías, crean estas nuevas realidades y las interpretan de manera diversa.

Hoy, como siempre, el mundo no cambia por igual, y no todo cambia. Junto a sociedades, conductas, estructuras e instituciones de baja movilidad, las fuerzas de la transformación generan trayectorias muy diversas. Esta diversidad se vuelve un elemento persistente.

Las sociedades avanzadas mantienen una relativa alta dinámica económica, aunque el cambio estructural ha tenido dificultades para entender los beneficios del crecimiento al conjunto de su población. Amplias regiones en desarrollo ven cómo importantes sectores de su población alcanzan niveles de vida similares al de las regiones avanzadas, en tanto también se producen procesos desgarradores en los que la exclusión social, la desigualdad y la diferencia entre lo posible y lo real no parece más que aumentar. Otras regiones se ven marginadas y sometidas a penurias –y hasta a la muerte por hambre– de una manera que contrasta tan fuertemente con las oportunidades materiales, que transforma a las relaciones de poder, y a la construcción de legitimidades y percepciones del mundo actual, tanto en un objeto de estudio sumamente cautivante, como en un desafío ético y moral.

Con respecto a América Latina el reciente informe de la CEPAL sostiene:

“La región enfrenta hoy este complejo mundo (el de la Globalización) con logros no despreciables en diversos frentes económicos, sociales y políticos, pero también con un conjunto de temas pendientes asociados a las recientes transformaciones, al peso no plenamente superado de la crisis de la deuda, y a problemas estructurales profundamente enraizados en su historia”.¹

* * *

Este libro trata del cambio y de la diversidad y particularmente de uno de los temas pendientes señalados por la CEPAL: el de los “problemas estructurales profundamente enraizados en su historia”. Está inspirado en una búsqueda de elementos para comprender los motivos, razones y circunstancias que han determinado la trayectoria de los países de América Latina (particularmente Argentina, Brasil y Uruguay, y este último en especial) en el amplio lapso que se inicia hacia el último tercio del siglo XIX y que corre hasta nuestros días. Igualmente reflexiona sobre las formas de abordar esta problemática y sobre los aportes y metodología de la Historia Económica.

Se reúne aquí un conjunto de trabajos que he realizado durante los últimos tres años en el ejercicio de mis funciones como Profesor del Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. El libro es, en alto grado, resultado de un trabajo de cooperación con otros investigadores. Ello se expresa, entre otras maneras, en dos capítulos, en co-autoría, en otro en el que la colaboración de mis colegas fue indispensable, así como en diversas contribuciones a los trabajos que hemos intentado reconocer adecuadamente en cada capítulo.

Los distintos capítulos, si bien no constituyen partes de una obra previamente diseñada, han sido, en mayor o menor medida, reelaborados para ser incluidos en este volumen. Las motivaciones presentadas anteriormente constituyen el hilo conductor de esta obra, antes y después de corregidos los artículos originales. A la vez, los capítulos se ven cohesionados por el intento de ser fiel a ciertos criterios:

- la ambición de movilizar un cuerpo teórico adaptado a los desarrollos recientes de la disciplina histórico-económica;
- un esfuerzo metodológico por contribuir a superar las grandes carencias de la estadística nacional en materia de series temporales largas;
- entender al desarrollo económico no como un proceso aprehensible simplemente a partir de variables puramente económicas, sino considerando a los aspectos sociales e institucionales como elementos centrales del acontecer económico, y a la teoría económica como una construcción histórica;
- salir de una tradición extremadamente “nacional” y sistematizar aspectos comparativos internacionales, ya sea con los grandes vecinos, como con los países líderes de la economía mundial (de ahí la región y el mundo).

* * *

El libro contiene siete capítulos y se divide en tres partes.

Parte I. Aspectos teórico-metodológicos e historiográficos (Capítulos 1 y 2).

El primer capítulo presenta un ensayo sobre el objeto y método de la Historia Económica: discute la relación entre Historia Económica y Economía y cuáles son las claves metodológicas de los estudios de largo plazo. Se enfatiza la idea de que la Historia Económica demanda una fuerte vocación

teórica, un fluido manejo de metodologías cuantitativas y cualitativas y una importante erudición histórica, aspirando a una teorización sobre la historia y a una historización de la teoría. Fue originariamente redactado como material de apoyo a cursos de posgrado, y luego presentado en el III Congreso Brasileño de Investigadores en Historia Económica (Curitiba, agosto de 1999). Actualmente está en prensa para ser publicado por la *Revista de Economía* (Brasil).

En *el segundo capítulo* se realiza una somera evaluación del estado de la Historia Económica en nuestro medio, la que fui invitado a presentar en la mesa redonda “Trends and Future of Economic History in Latin America”, de la conferencia de la Latin American and Caribbean Economic Association, celebrada en Buenos Aires, octubre de 1998. El trabajo fue luego publicado en una separata de *Revista de Historia Económica* (España).²

Parte II. El desempeño de largo plazo (1870 a nuestros días) de Argentina, Brasil y Uruguay con un énfasis comparativo entre sí y con los países desarrollados (Capítulos 3-5).

El tercer capítulo, escrito junto a Gabriel Porcile, trata del desempeño relativo de las economías del Cono Sur en 1870-1990 buscando anudar con el intenso debate internacional que se está produciendo en torno a la temática de la convergencia y divergencia de los desempeños económicos internacionales. Se propone el concepto de regímenes de convergencia y divergencia para explicar diferentes etapas de desempeño relativo al de los países líderes de la economía mundial. Este concepto se apoya en variables tales como apertura externa, cambio estructural, patrones de especialización productiva y arreglos institucionales. Versiones anteriores de este trabajo fueron presentadas en diversos congresos –especialmente en la sesión que sobre esta temática organizáramos con Gabriel en el XII Congreso Internacional de Historia Económica, Madrid, agosto de 1998– y publicadas como documentos de trabajo del Programa de Historia Económica y Social (Montevideo) y del Departamento de Economía (Universidad Federal de Paraná, Curitiba), así como por las revistas *Investigación Económica* (UNAM, México) y *Economía y Sociedad* (Campinas, Brasil).

El cuarto capítulo, para el que conté con la colaboración de Reto Bertoni y María Camou, presenta una extensión de la discusión del capítulo anterior al plano de los salarios reales, aspectos vinculados a la distribución del ingreso y a la cobertura educativa. En base a información estadística de reciente elaboración, que, entre otras cosas, permite realizar comparaciones internacionales de salarios en términos de paridad de poder de compra y de cobertura educativa, se intenta avanzar en el desarrollo de instrumentos metodológicos y teóricos para complementar, con la consideración de estas variables, la caracterización de los regímenes de convergencia y divergencia con los países desarrollados, de acuerdo a la discusión avanzada en el Capítulo 3 junto a Gabriel Porcile. Este capítulo se basa principalmente en información elaborada recientemente junto a Reto Bertoni, Leonardo Calicchio, María Camou y Gabriel Porcile. Dicha evidencia está contenida en trabajos que han sido presentados en diversos congresos nacionales e

internacionales y se insertan en un proceso internacional de discusión y elaboración de variables comparables.

El quinto capítulo, en co-autoría con Fernando Lorenzo, aborda la discusión sobre la existencia de ciclos económicos largos en las economías del Cono Sur en 1870-1990. Este artículo constituye una actualización, en un doble sentido, de un trabajo de mi autoría publicado en la revista *Ciclos* (Argentina) en 1996: por una parte, porque se analizan series más recientes y mejores que las disponibles al realizar el trabajo anterior; en segundo lugar, porque se utilizan técnicas econométricas más avanzadas y potentes, lo que fue posible gracias al aporte de Fernando. El artículo confirma que efectivamente puede constatar, en los tres países estudiados (Argentina, Brasil y Uruguay), la existencia de un ciclo de aproximadamente veinte años de duración –el ciclo Kuznets– a lo largo de todo el período, a la vez que puede detectarse distintos escenarios, en algunos de los cuales los ciclos de la región son coincidentes, en tanto en otros no lo son.

Parte III: Estudios de períodos específicos de la historia económica uruguaya (Capítulos 6 y 7).

El sexto capítulo aborda el tema de la industrialización temprana en Uruguay, en especial el de la periodización de dicho crecimiento y la discusión de sus determinantes. El capítulo se basa en la reciente disponibilidad de series de producto de la industria manufacturera a partir de 1870 y polemiza con interpretaciones del desarrollo del sector. Se evalúa el impacto de la legislación proteccionista, a la vez que se esboza un estudio por subsectores manufactureros buscando dar cuenta de distintas dinámicas que contribuyen a explicar el desempeño agregado.

El séptimo capítulo aborda el tema de la crisis del Primer Batllismo –desarrollando un trabajo anterior realizado junto a Leonardo Calicchio y Dieter Schonebohm–, y retoma la discusión del desempeño económico durante la Primera Guerra Mundial. Se trata del aporte de nueva evidencia limitada a algunas pocas variables para reponderar la crisis económica y repensar su impacto sobre la crisis política. Igualmente se aborda la paradoja del desempeño económico durante la guerra, “cuando fuimos ricos” (en palabras de B. Nahum), al tiempo que nuestro producto caía.

* * *

Quiero agradecer a Belén Baptista, Reto Bertoni, Leonardo Calicchio, María Camou, Hernán Kamil, Juan Pablo Martí, Dieter Schonebohm y Dirceu Teruya por su aporte en diversos trabajos retomados en esta publicación. Igualmente, quiero agradecer a Fernando Lorenzo y a Gabriel Porcile por su generosidad al aceptar publicar en este libro nuestros trabajos conjuntos. Quiero agradecer muy particularmente a Gabriel Porcile por estos últimos años de complicidad, en los que, a pesar de la distancia, pude valerme y disfrutar de su capacidad, profesionalidad, amistad y sentido del humor.

Igualmente quiero agradecer a un sinnúmero de colegas y estudiantes

que en diversos seminarios, congresos, cursos y de muy diversas formas, han contribuido a mejorar y corregir nuestro trabajo. Es imposible mencionarlos a todos.

En el plano institucional, quiero plasmar muy enfáticamente mi reconocimiento a la Facultad de Ciencias Sociales por haber alentado el desarrollo del Programa de Historia Económica y Social, sin cuyo entorno un trabajo de este tipo no hubiese podido ser desarrollado. De la misma manera, debo remarcar el enorme respaldo que ha significado para mi actividad la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República, cuyos diversos programas de recursos humanos han resultado decisivos para poder mantener el relacionamiento con la comunidad académica internacional, desarrollar proyectos cooperativos de investigación y poder publicar los productos obtenidos, como es el caso de este libro.

Junio de 2000

NOTAS

1. CEPAL, *CEPAL 2000. Equidad, desarrollo y ciudadanía. Síntesis*, p. 6.
2. Bértola, L., "La Historia Económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas", pp. 77-98.

PARTE I

ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS E HISTORIOGRÁFICOS

HISTORIA ECONÓMICA Y ECONOMÍA: REFLEXIONES SOBRE OBJETO Y MÉTODO

INTRODUCCIÓN

Estas páginas se proponen abordar la definición del objeto de la Historia Económica y, principalmente, el método de generación de conocimientos histórico-económicos. Discutiremos especialmente la relación entre la Historia Económica y la Economía.

Se buscará argumentar que la Historia Económica y la Economía son esencialmente la misma disciplina y que las diferencias entre ambas surgen principalmente de diversos procesos de tipo institucional y no de aspectos endógenos a la cuestión disciplinaria.

Comenzaré por presentar un hecho estilizado, el divorcio entre Historia y Economía. Luego se presentarán diferentes definiciones de Economía. Posteriormente discutiré las diferencias disciplinarias y metodológicas entre Historia Económica y Economía, confrontando opiniones de destacados economistas e historiadores económicos. Posteriormente haré una breve referencia al uso de las metáforas para ilustrar las diferencias de diversos enfoques y finalmente discutiré algunos aspectos organizativos e institucionales que determinan muchas de las diferencias entre ambas disciplinas.

Intentaremos ser consecuentes en diferenciar la historia económica y la economía de la Historia Económica y la Economía, aludiendo en los dos primeros casos a los procesos en cuanto tales y en los segundos casos al conocimiento acerca de los mismos, ya sea de tipo fáctico, teórico o metodológico.

1. LAS APARIENCIAS DE UN DIVORCIO

No parece ser muy necesario abundar acerca de la existencia de un divorcio entre la Historia y la Economía. Desde el punto de vista de los historiadores la culpa es de los economistas. Éstos habrían sido fieles a aquello de que la ciencia no se propone tareas que no puede realizar. La ciencia económica es descompuesta en el razonamiento económico y en el razonamiento matemático. El razonamiento económico constituye la enunciación de supuestos que guían el análisis y que validan las conclusiones, articulan la interpretación de los resultados. El razonamiento matemático comprende la deducción, la demostración matemática y la contrastación de

la evidencia empírica. Las crecientes demandas de cientificidad entendida en este sentido axiomático y de poder de demostración matemática, han llevado a una simplificación de los enunciados, a la construcción de modelos igualmente simplificados. Algunos aspectos, difíciles de integrar rigurosamente en este paradigma científico, quedaron por el camino: el factor tiempo, la dinámica del cambio tecnológico, las organizaciones, las “instituciones”, entendiéndose por éstas a las diferentes formas de armonización y confrontación de intereses. La teoría del desarrollo en la posguerra sucumbió ante la aparente fuerza, continuidad y linealidad del desarrollo capitalista. Las crisis de los Estados de Bienestar europeos y de las políticas de industrialización en la periferia fueron vistas como demostraciones de que las fallas de los arreglos institucionales para superar las fallas de mercado eran más dañinas que estas últimas, llevando a una pérdida de vigor del pensamiento de inspiración keynesiana y de diversas formas de desarrollismo. El marxismo teórico se atomizó, perdió cohesión y, entre otras cosas, no logró competir con las corrientes hegemónicas al momento de validar matemáticamente sus enunciados. Todos estos elementos dejaron a lo que hoy se conoce como el *mainstream* (la corriente principal) o la ortodoxia, en condición de tal.

Los economistas, seducidos por la elegancia formal y la demostración matemática, subyugados por los modelos y la informática, a menudo pierden de vista las grandes preguntas y las cuestiones relevantes, la importancia y pertinencia de los enunciados generales; prefieren, al decir de Crafts, estar precisamente equivocados antes que vagamente acertados.¹

Los historiadores quedaron apuntando en otra dirección: mantuvieron en alto la bandera de que la realidad es compleja, de que hay que abordarla de múltiples maneras. Su instrumental analítico fue en términos relativos menos desarrollado, y con enunciados generales y teorías globalizantes en retroceso, debilitadas, cuando no en desbandada. Muchas veces se han encontrado en una situación similar a los economistas que, seducidos por la elegancia formal, la demostración matemática, subyugados por los modelos y la informática, pierden de vista las grandes preguntas y las cuestiones relevantes, pierden de vista la importancia y pertinencia de los enunciados generales. A veces los historiadores han quedado paciente y prolijamente reconstruyendo hechos, desempolvando información, aunque no siempre sabiendo qué buscar, qué preguntas centrales formular, qué es lo que se quiere averiguar y qué importancia reviste en los debates de las ciencias sociales. Y eso cuando no se ha estado repitiendo incansablemente las mismas convicciones de una y mil formas. Llegando al extremo, cuando la aspiración científica se cuestiona en la base y la narrativa se propone llevarnos a la reconstrucción de particularidades de la mano de lo sensorial, el divorcio parece consumarse de manera irremediable.

Como en todos los divorcios, diría el terapeuta de esta pareja, ambos tienen su cuota de responsabilidad. Bajo ciertas condiciones, esta pareja tiene futuro. Bajo otras, no tiene sentido aspirar a juntar mundos bifurcados. Exploremos algunos caminos de reconciliación.

2. LA ECONOMÍA Y SUS RAMAS

No se precisa recoger el testimonio indignado de una gran cantidad de historiadores para aceptar el hecho de que la ciencia económica actualmente dominante ha dado la espalda a la historia exhibiendo infundadas pretensiones de desarrollar algún tipo de ciencia económica exacta y axiomática. Basta para ello recoger algunas expresiones de destacados economistas. Al respecto dice Solow:

"I suspect that the attempt to construct economics as an axiomatically based hard science is doomed to fail... economics is a social science...much of what we observe cannot be treated as the realization of a stationary stochastic process without straining credulity... My impression is that the best and brightest in the profession (economists) proceed as if economics were the physics of society. There is a single universally valid model of the world. It only needs to be applied. You could drop a modern economist from a time machine –a helicopter maybe, like the one that drops the money– at any time, in any place, along with his or her personal computer: he or she could set up in business without ever bothering to ask what time and which place. In a little while, the up-to-date economist will have maximized a familiar-looking present-value integral, made a few familiar log-linear approximates and run the obligatory familiar regression..."²

Los escritos de Ricardo son los que primero han recibido críticas por separar la Historia de la ciencia económica, proponiendo un pensamiento abstracto y ahistórico. Tanto el trabajo de Smith y Mill, como el de Marx, desarrollaron la teoría económica en una estrecha interacción con la Historia.³

Las bases de la separación definitiva de los economistas con respecto a la Historia parecen haber sido puestas por el pensamiento marginalista, según el cual la asignación de recursos escasos en situaciones estáticas y por actores atomizados y homogéneos supuestamente maximizadores de beneficios, pasó a ser el eje del análisis económico. Si aceptamos las definiciones divulgadas en los libros de texto acerca de que la Economía trata del funcionamiento de los mercados autorregulados, es poco lo que queda para el historiador.⁴

Sin embargo, encontramos en protagonistas de la revolución marginalista posiciones mucho menos ingenuas que eso. Karl Menger sostenía que la economía era una ciencia dividida en tres ramas: la economía teórica es la parte de esta ciencia que busca lo que hay de general en los fenómenos, busca las relaciones generales y las leyes exactas; las ciencias históricas y estadísticas describen e intentan medir los fenómenos y tienen, por ello, una orientación empírica, realista y producen leyes empíricas; las ciencias económicas prácticas o aplicadas para una "economía nacional", que buscan elucidar los principios de una acción o política económica. Para Menger, el estudio institucional formaba parte de la ciencia económica; las instituciones eran, en cuanto tales, tema de estudio de la economía.

Marshall, por su parte, sostenía en una carta a Edgeworth:

"I conceive no more calamitous notion than that abstract, or general, or 'theoretical' economics was economics 'proper'. It seems to me an essential but a very small part of economics proper: and by itself sometimes even –well, not

a very good occupation of time. The key-note of my Plea is that the work of the economist is to disentangle the interwoven effects of complex causes; and that for this, general reasoning is essential, but a wide and thorough study of facts is equally essential, and that a combination of the two sides of the work is alone economics proper".⁵

Siguiendo la división disciplinaria hecha por Menger podríamos decir que Marshall sostiene que la ciencia económica solo es tal a partir de la conjunción de la economía teórica y de las ciencias históricas y estadísticas.

En la misma dirección, J. Schumpeter sostiene que:

"El economista 'científico' se diferencia de todas las demás personas que hablan, piensan o escriben sobre temas económicos, por su dominio de unas técnicas que pueden clasificarse en tres grupos: historia, estadística y 'teoría'. Estos tres grupos de técnicas constituyen lo que nosotros llamamos 'análisis económico'".⁶

Y agrega:

"La historia económica –que desemboca en los hechos de la época presente y los incluye– es con mucha diferencia el más importante de estos campos fundamentales".⁷

Los motivos que esgrime son los siguientes:

- El objeto de la economía es un proceso histórico único, por lo que la llamada experiencia histórica es indispensable para la comprensión de los procesos económicos.
- La mayor parte de los errores fundamentales que comúnmente se cometen en el análisis económico se deben más a la falta de experiencia histórica que a cualquier otra deficiencia de formación del economista.
- Este tipo de historia no puede ser de carácter puramente económico sino que debe reflejar también hechos "institucionales", es decir, hechos que no son puramente económicos, para establecer la relación entre lo económico y lo no económico, la relación entre la economía y otras ciencias sociales.

Lo anteriormente expuesto motiva que Schumpeter posteriormente agregue una cuarta rama del análisis económico, la sociología económica:

"La historia económica es la fuente que permite conocer los marcos institucionales dentro de los cuales han de actuar los esquemas de la teoría económica... Sin embargo no es la única que presta este servicio a la teoría."⁸

Al incluir las instituciones (propiedad privada, intervención estatal, etcétera) se hace intervenir hechos sociales que no pueden ser vistos como simples integrantes de la historia económica. Esto cabe especialmente a expresiones del comportamiento humano válidas para situaciones sociales determinadas. El campo de la sociología económica, de las instituciones, está en realidad fuera de la economía:

"...el análisis económico se ocupa del comportamiento de los hombres en cualquier época y de qué efectos económicos resultan de tal comportamiento; la sociología económica estudia cómo llegan los hombres a comportarse como realmente lo hacen".⁹

La sociología económica no incluye solamente las acciones, motivaciones e inclinaciones, sino también las instituciones sociales que están en relación con el comportamiento económico.

Las implicancias metodológicas extraídas son las siguientes:

- La necesaria crítica de las fuentes, que pueda dar cuenta del espíritu de la época;
- "...como la historia económica forma parte de la economía, las técnicas de investigación que el historiador utiliza deben ser consideradas como viajeros de ese gran carruaje al que llamamos análisis económico".¹⁰

Actualmente el lenguaje de Schumpeter puede ser identificado con los conceptos teoría, econometría y economía aplicada, aunque no necesariamente se respeten sus consideraciones metodológicas.

Schumpeter es entonces muy claro al señalar que la ciencia económica no es una ciencia axiomática. Utiliza el concepto de historia económica en un sentido equivalente a lo que Menger llama "las ciencias históricas y estadísticas, (que) describen e intentan medir los fenómenos y tienen, por ello, una orientación empírica, realista y producen leyes empíricas" y a lo que Marshall llama "wide and thorough study of facts".

Esta definición de la Historia Económica nos resulta un tanto restrictiva, tan restrictiva como una definición de la Economía que solamente comprenda a la Economía Teórica. Veamos con más detalle esta afirmación.

3. LA DIFERENCIA ENTRE ECONOMÍA E HISTORIA ECONÓMICA

Arrow acepta haber tenido una visión estrecha de la Historia Económica y de su importancia para la formación de economistas: la de considerar a la Historia Económica como mera proveedora de evidencia empírica para la corroboración de la teoría económica. Luego reconoce que una charla del historiador Leonard Krieger contribuyó a que cambiara su visión de la Historia, reconociendo que Historia y ciencias sociales son cosas diferentes, tienen propósitos diferentes: en tanto la Historia estudia los casos particulares, las ciencias sociales buscan principios generales. Más allá de que la ciencia social sea vital para comprender un hecho pasado, el objetivo de la Historia es el caso individual y no el de servir de fuente para inferir y testear teoría social. Ambos modos de investigación son complementarios, no excluyentes.¹¹

¿Cuál es la contribución de la teoría económica a la Historia Económica según Arrow? La teoría económica claramente condicionada en términos históricos provee ideas, preguntas y enfoques muy útiles para la Historia Económica. Si bien las generalizaciones pueden tender a desvanecer las especificidades históricas, esa no es una consecuencia lógica del uso de la teoría económica. Todo hecho histórico puede ser en principio interpretado como la aplicación de principios generales a contextos únicos.

¿Cuál es la contribución de la Historia al desarrollo del análisis económico según Arrow?

Dejando a un lado la versión *naive* de que sirve de campo de pruebas, es la propia definición del condicionamiento histórico de la teoría: cuándo se puede hablar de economía capitalista, para qué período es válida cierta racionalidad, etcétera. Igualmente cercano al condicionamiento histórico está el condicionamiento nacional y cultural. El estudio del pasado es

parecido al del presente en otras partes. Las diferencias internacionales, en tanto no expresen simplemente las diferencias de dotación de recursos naturales, son ellas mismas resultado del desarrollo histórico.

“It will always be true that practical understanding of the present will require knowledge of the past”.¹²

Estas últimas reflexiones de Arrow nos hacen recordar aquella frase de L. P. Hartly citada por Cipolla:

“The past is a foreign country: they make things differently there”.¹³

A nuestro modo de ver, Arrow deja cosas importantes por decir, si es que no entra en fuertes contradicciones:

¿Es realmente el objetivo de la Historia la explicación del caso individual? Parece desprenderse de su razonamiento que los casos individuales no pueden ser comprendidos sin recurso a la teoría que guíe esa interpretación. ¿No implica el uso de teorías la selección de aspectos relevantes que implícitamente limitan la individualidad del caso o justamente condicionan la particularidad contribuyendo de la misma manera a condicionar la legalidad, la teoría? Por otra parte, las teorías son, según su punto de vista, históricamente determinadas. ¿No es justamente el papel de la Historia contribuir a generar teoría, capacidad analítica e interpretativa?

Lo que estoy queriendo decir, y que veremos más adelante en detalle, es que más que una división entre Economía e Historia, lo que en realidad se debe distinguir son los diferentes momentos del proceso de producción de conocimientos, ya que tan difícilmente pueda decirse que la elaboración de una teoría del sistema feudal no sea hacer Historia Económica, como que determinar la amplitud geográfica, duración temporal y determinación histórica de la industrialización no sea hacer Economía.

Veamos qué nos aporta Solow sobre esta problemática.¹⁴ Desafortunadamente, dice irónicamente, la economía es una ciencia social; la actividad económica está inserta en una red de instituciones sociales, costumbres, creencias y actitudes. Los resultados concretos de la actividad económica son indudablemente “afectados” por estos factores de trasfondo, algunos de los cuales cambian de manera lenta y gradual y otros de manera errática. La verdadera función del análisis económico se describe mejor de manera informal: organizar nuestra necesariamente incompleta percepción de la economía para ver conexiones que el ojo inexperto no consigue ver; contar historias causales plausibles, o aun convincentes, con la ayuda de unos pocos principios centrales y realizar gruesas estimaciones sobre posibles resultados de las acciones de política económica. El resultado del análisis económico sería una colección de modelos contingentes, según las circunstancias sociales o del contexto histórico, y no un modelo monolítico para todas las estaciones.

¿Qué ofrece entonces la Economía a la Historia Económica según Solow? Este tipo de modelo sensible al contexto sería exactamente la ayuda interpretativa que precisan los historiadores económicos. Son modelos aplicables para la organización de una narrativa histórica, especialmente si en su construcción los economistas toman en consideración que diferentes contextos históricos demandan diferentes supuestos y por lo tanto conducen a diferentes modelos.

¿Qué ofrece entonces la Historia Económica a la Economía, según Solow? Si los modelos están en función de los contextos institucionales, la Historia Económica es la que produce información histórica que permite ampliar la base informativa disponible para el economista. Pocas cosas pueden interesar más a un economista civilizado que observar la interacción entre las instituciones sociales y la conducta económica en el tiempo y en el espacio.

Si el proyecto de crear una ciencia dura fuera posible, dice Solow, la diferencia entre el historiador y el economista no sería más que una diferencia del material con el que trabaja: el historiador económico sería un economista con alta tolerancia al polvo. Sin embargo, como eso no es posible, hay que cambiar de enfoque: la función del economista es construir modelos de validez parcial y aplicación limitada sobre el mundo actual y testarlos lo mejor que pueda; el historiador económico deberá contestar si esos modelos son o no de aplicación a tiempo pasado o a otras realidades y explicar por qué, dando al economista un sentido de la variedad y flexibilidad de los arreglos sociales y acerca de la interacción entre conducta económica y arreglos institucionales.

Hasta aquí Solow. Sin duda, una visión más matizada de la relación entre Historia y Economía que la presente en sus modelos de crecimiento; sin duda, como veremos a continuación, una visión un tanto restrictiva de la Historia Económica fruto de un excesivo autocentrismo de la profesión.

Cabe preguntarse si para Solow el pasado se define solamente como negación del presente o si también demanda teorías específicas en caso de que las que rigen para el presente, o para períodos más recientes, resultan no ser adecuadas. ¿Quién hace mejor teoría del pasado? ¿Quién es el economista del pasado? ¿Quién es el proveedor de modelos para el pasado, si implícitamente el economista tiende a trabajar con el presente?

Aquí podría haber una distinción entre los historiadores económicos teóricos (modelizadores del pasado), los historiadores económicos econométricos, que operacionalizarían dichos modelos específicos, y los historiadores económicos aplicados. En todo caso, una vez más, nos encontramos más que frente a profesiones y a una necesaria división del trabajo, a momentos del proceso de creación de conocimiento histórico-económico, que efectivamente demanda diferentes idoneidades que no necesariamente son portadas por agentes diferentes.

Pero quedan otras cosas fuera del alcance de Solow: ¿Por qué cambian las instituciones? ¿Cómo se pasa de un modelo a otro? ¿Cómo se aborda la dinámica del cambio? Solow parece ofrecernos, como lo dice, una colección de modelos para realidades distintas, pero no parece ofrecernos una teoría del cambio histórico, del tiempo, una teoría verdaderamente dinámica.

Una de las claves de la discusión entre Historia Económica y Economía es, sin duda, la relación entre la naturaleza de la conducta humana en la actividad económica y los arreglos institucionales. Tanto Arrow como Solow ubican con mucha precisión las cambiantes formas históricas de la conducta económica como la determinante última de la dificultad de elaboración de una teoría económica natural.

Solow lo pone en términos de la dificultad de aislar experimentalmente

el objeto de estudio, dado el permanente cambio de sus cualidades: “nothing between human beings is more than three to one”. Arrow habla de las determinantes históricas de las diversidades nacionales. El autodidacta y recientemente fallecido Bairoch es categórico al respecto:

“I doubt that such *homo economicus* ever existed and I hope that he or she never will. Human attitudes and behaviour can change and have changed more in the past 40 to 50 years than ever before. Those changes are also in part related to the modifications to economic and social structures and, in turn, can influence those structures. For example, attitudes to work can modify the levels of unemployment and social benefits, which, in turn, can lead to modifications in personal behaviour and in public policy”.¹⁵

Veamos otras estrategias para absorber los cambiantes aspectos institucionales vinculados a los cambios en la conducta humana.

Cuando Tortella intenta definir los campos de la Historia Económica y la Economía acude al cambio institucional como el elemento clave.

“La Historia económica es la economía retrospectiva, sí, pero en esa retrospcción hay un elemento diferencial muy grande: la historia económica es *la Economía del largo plazo*. No es sólo que la historia económica se remonte más lejos en el pasado, es que estudia períodos más largos. Y la introducción de una perspectiva temporal más larga exige una modificación muy importante del método económico... A largo plazo cambian todos aquellos elementos que el economista acostumbra tomar como constantes (en los modelos de equilibrio parcial marshalliano, L. B.): los gustos, las instituciones, hasta la estructura de la población. Y el historiador, por tanto, debe tener en cuenta esa gran limitación de los modelos económicos que generalmente son de equilibrio parcial”.¹⁶

Pienso que aquí Tortella da un paso atrás. Mientras los economistas que citábamos hacían un expreso reconocimiento de la importancia de los factores institucionales y de la dinámica del cambio, (aunque Solow no hacía más que reconocer el cambio y la necesidad de diferentes modelos sin abordar la propia dinámica del cambio y de la sucesión de modelos), Tortella parece dar por sentado que los llamados modelos de equilibrio parcial construidos sobre la base de una concepción estática, atemporal y con fuertes supuestos de racionalidad sustantiva y cambio tecnológico exógeno, son aptos para enfoques dinámicos del cambio económico y que solamente al llevarlos a una dimensión temporal muy larga precisan integrar elementos de dinámica. Por otra parte se supone, de manera no fundamentada, que toda Historia Económica es historia de procesos de muy largo plazo. Eso no es necesariamente así. Lo definitivo del análisis económico que tenga profundidad y conciencia histórica no es la duración del período en estudio sino la forma de concebir la dimensión temporal, la forma de concebir los procesos de cambio y la forma de concebir la determinación histórica, al decir de Solow. Los aspectos institucionales no entran solamente en el largo plazo porque sea en esa dimensión que cambian. Los aspectos institucionales entran, deben ser fundamento, de todo tipo de modelización. A este respecto, no hemos más que mencionado un aspecto central y crítico de los modelos de equilibrio parcial marshalliano, como lo es la consideración exógena del cambio tecnológico. Como señala Rondo Cameron, puede decirse en relación a los modelos que no consideran explícitamente las

condicionantes históricas lo que normalmente se dice a los historiadores cuando no usan teoría: la usan implícitamente y la usan mal. A los economistas les sucede lo mismo cuando hacen modelos:

“Even the most scornful ahistorical economist makes some use of history: his own experience, the experience of his generation, or the loose historical generalizations which abound in the folklore of even highly sophisticated societies”.¹⁷

El propio Tortella reconoce esto de manera un tanto ingenua al polemizar con Friedman. Este último sostiene, defendiendo la idea de la competencia perfecta, que una teoría no debe ser juzgada por el realismo de sus supuestos sino por el resultado de sus predicciones. Tortella sostiene, con acierto, que en la ciencia social el observador es actor, que puede comprender el significado de las acciones del hombre, que la introspección es una herramienta a su alcance para la comprensión de cómo se actúa en sociedad. Como se ha visto, esta idea está presente en Schumpeter. Lo que parece exagerado, es llevar esa idea al extremo de decir que:

“Para el economista esta barrera entre él y el objeto de su estudio no existe... éste puede, de una manera inasequible a las ciencias naturales, completar los resultados de las observaciones con extrapolaciones en cuanto a la conducta de los sujetos económicos”.¹⁸

Son justamente estas extrapolaciones implícitas, estas generalizaciones de la experiencia o racionalidad del economista al conjunto de la sociedad, a las decisiones microeconómicas y a los arreglos macroeconómicos, a las que hace referencia Rondo Cameron y a lo que apuntamos al sostener que los aspectos institucionales no solamente entran en la consideración del largo plazo, sino también en la formación de las racionalidades específicas, en la variada y compleja red de relacionamientos que determinan la conducta de los actores y que no son posibles de abordar a partir de la extrapolación de la vivencia introspectiva del investigador individual.

Por lo demás, si la ciencia económica no considera el largo plazo y solamente equilibrios parciales sin cambio institucional ni tecnológico: ¿qué aporta esa ciencia al conocimiento de la dinámica económica? No creo que los economistas se sientan honrados por esa definición de la ciencia económica.

Veamos el punto de vista de Carlo Cipolla, que representa una visión con un pie más firme en la Historia. Este autor pendula entre dos posiciones.

Por un lado, como reproducimos más adelante, entiende que los historiadores económicos y los economistas no se diferencian más que por el período que consideran, ya que tienen en común tanto la problemática como los instrumentos conceptuales y las categorías analíticas.¹⁹ Cipolla pone énfasis en la necesidad del historiador económico de precisar las preguntas que pretende responder y de manejar adecuadamente los elementos de teoría económica para poder hacer las preguntas adecuadas y poder buscar las evidencias adecuadas en el material histórico. A la vez fustiga duramente a los historiadores que, por no usar adecuadamente la teoría, compilan hechos sin saber muy bien qué problemas plantearse, o bien esconden las deficiencias y aun el carácter absurdo de las teorías que usan implícitamente.²⁰ Igualmente rebate la idea de que sea anacrónico

aplicar conceptos de la teoría económica moderna a situaciones del pasado. Se afirma en Keynes quien sostuvo: "...la economía es una rama de la lógica, un modo de pensar. La teoría económica no ofrece un conjunto de conclusiones fijas que puedan ponerse en práctica inmediatamente. Es un método más que una doctrina, un aparato mental, una técnica para pensar". Luego añade Cipolla:

"Los teoremas económicos, impropriamente llamados <<teorías>>, dependen de situaciones históricas específicas: son formulaciones lógicas que responden a las exigencias y aspiraciones de una sociedad concreta en un momento histórico determinado... Esos teoremas son contingentes, su validez está limitada en el tiempo y en el espacio, mientras que la economía, como <<rama de la lógica, modo de pensar>>, es universal".²¹

Sin embargo, en otros pasajes, Cipolla señala que "(L)a diferencia de orientación entre el economista y el historiador supone dos planteamientos metodológicos distintos". En tanto el economista utiliza modelos de cantidades limitadas de variables, los historiadores económicos no pueden realizar la misma operación:

"Para explicar el funcionamiento y la performance de una economía determinada debe tener en cuenta todas las variables, todos los elementos, todos los factores que intervienen... debe incluir en su análisis las instituciones jurídicas, las estructuras sociales, los factores culturales, las instituciones políticas...".²²

Más aún:

"El carácter limitado de k (las variables manejadas por los economistas) en relación a n (las variables manejadas por los historiadores) y la rigidez de las correlaciones dentro de k son los factores que colorean de irrealidad y artificio la construcción teórica del economista. Y, por otra parte, la extrema amplitud de n , su enorme heterogeneidad y su carácter caótico impiden que el historiador pueda formular leyes y le obligan a reconocer la singularidad de cada situación histórica."²³

Podemos dirigir a Cipolla las mismas críticas que a otros autores. Coincidimos con su primera versión, la segunda tiene poco sustento y acusa rasgos eclécticos. Cuando un economista estudia una realidad concreta, el momento en que una devaluación fue decidida, los aspectos que determinaron la coyuntura presente o determinaron la decisión de tal o cual empresario, o el contexto político en que fue posible introducir determinadas medidas, está tomando en cuenta un conjunto mucho más amplio de variables que las contenidas en los modelos a partir de los cuales se estima el posible efecto de las medidas tomadas. Rasgos psicológicos individuales, enfermedades, accidentes, caprichos, viajes, para todo ello hay espacio. El número de variables es mucho mayor a k . Cuando el historiador está eligiendo una pregunta, planteando un problema y eligiendo un teorema y delimitando su aplicabilidad histórica, está utilizando un conjunto de variables mucho menor que n , que en realidad es infinito e inabarcable. El propio Cipolla lo reconoce al decir que aun la descripción más detallada del historiador más pedante y minucioso sigue siendo siempre una extremada simplificación de la realidad.²⁴ ¿A qué distancia entre k y n hay que estar para ser qué? No parece ser ese el camino para aproximarnos a la diferencia

entre la Economía y la Historia Económica. Como bien dice Cipolla, la Economía es universal y determinadas leyes económicas tienen una aplicación históricamente determinada. ¿Podemos esperar que los “economistas” sigan mejorando la teoría económica de la esclavitud clásica y del sistema feudal? No. Eso será tarea de los historiadores económicos, los que difícilmente se dediquen a aumentar la masa informativa de la actualidad ni a escribir los análisis de coyuntura, ni siquiera de la historia económica de la última década. Y cuando los economistas lo hagan, estarán haciendo la Historia Económica del pasado reciente, de la misma forma en que lo harán cuando analicen la estructura de un mercado, o las decisiones recientes tomadas por una empresa de terciarizar servicios o de sustituir el mercado por una integración vertical, en interacción con el conjunto de reglamentaciones vigentes y tendencias del mercado.

4. HISTORIA ECONÓMICA Y ECONOMÍA: UNA PROPUESTA DE SÍNTESIS

Llegado al punto de definición acerca de cuál es la relación entre Historia Económica y Economía, creemos que hay que diferenciar dos aspectos: uno de tipo estrictamente teórico-metodológico, a partir de las consideraciones hechas anteriormente; otro de tipo institucional, relativo a cómo se desarrolla el trabajo en la disciplina de acuerdo a los arreglos del mundo académico, es decir, de cuáles son las corrientes dominantes de las ciencias económicas e históricas y de cuáles son las bases organizativas del desarrollo disciplinario. Empecemos por lo primero.

El tema central, el objeto de la Historia Económica, es explicar lo que North llama “la forma desigual y errática que toma el cambio histórico y el desarrollo contemporáneo, y el cómo modelizar, interpretar, regularizar ese proceso de cambio y desarrollo”.²⁵

La Historia Económica es la disciplina que encuentra su núcleo de interés en el desarrollo de los sistemas económicos y sus diferentes componentes: la producción, el intercambio, la distribución y el consumo, entendiendo a este último como un proceso mediante el cual, al decir de Sen,²⁶ se producen diferentes modos de vida en base a la utilización de diferentes medios de vida producidos. La demanda y el consumo son también jerarquizados como ámbito del cambio histórico. A este ámbito del cambio y la innovación, que interacciona con el de la producción, Gershuny y Miles lo han denominado como “innovaciones sociales”.²⁷

La Historia Económica pretende explicitar las leyes que rigen estos procesos, las etapas de su desarrollo, las determinantes de su surgimiento y decadencia, su especificidad histórica y, por qué no, las determinantes universales de la reproducción económica y social, las leyes económicas más generales.

Existe un continuo de situaciones temporales que van desde el muy largo plazo hasta las coyunturas de muy corto plazo, y desde el pasado remoto hasta el hecho reciente, que demandan un conocimiento económico-social complejo. Se trata del fruto de un proceso deductivo e inductivo, en el que

los diferentes determinantes del proceso de cambio económico son tenidos en cuenta: las relaciones sociales y su relación con los recursos naturales, los arreglos institucionales, las racionalidades limitadas de los agentes, las determinantes del cambio tecnológico, por mencionar solamente algunos elementos claves de manera sintética y no articulada. Estos elementos son parte del análisis, independientemente de la dimensión temporal del estudio, de la época en estudio y de la ubicación geográfica. En este sentido, la diferencia entre Economía e Historia Económica parece artificial y la jerarquía más clara en la diferenciación dentro del proceso de creación de conocimiento es aquella que surge de las diferentes instancias de la investigación, de sus diferentes momentos: la modelización, el testeado de hipótesis y empírico, la narración del hecho histórico concreto, que devuelve y realimenta el proceso de generalización y modelización, de elaboración de evidencia, de hipótesis, de recomendaciones u opiniones acerca de las decisiones siempre contingentes de los actores individuales y colectivos. Cairncross coloca esto con mucha simplicidad:

“The job of economists is to explain how the economy works; the job of the economic historian is to explain how the economy worked in the past. But the one runs into the other. It is hard to be sure that you understand how the economy works now without looking at evidence that is largely historical; and if you want to know how it might work it is useful to look quite a long way back”.²⁸

Cipolla decía: “...dentro de ciertas limitaciones... la historia económica y la economía deberían tener en común tanto la problemática como los instrumentos conceptuales y las categorías analíticas”.²⁹ McCloskey sostiene: “Puesto que Economía e Historia económica tienen los mismos gustos, tecnología y dotación de factores, no tienen nada que comerciar. Económicamente hablando son el mismo país”.³⁰

Puede sostenerse que toda sociedad puede ser estudiada a partir de una ciencia económica integral, con elementos universales y elementos históricos específicos. Es en este estricto sentido que puede decirse que no hay más que una ciencia económica, que no hay una teoría económica pura y una teoría de la Historia Económica. Esto no debe ser confundido con la posibilidad de que existan teorías económicas que expliquen aspectos parciales de la realidad y procesos de vigencia histórica limitada. El historiador económico ha de conocer, dominar y desarrollar la teoría económica universal y se habrá de especializar en aspectos de la teoría económica y en épocas específicas, con sus propias demandas teóricas y metodológicas. El economista es el historiador económico del presente. Al proyectarse al futuro y proponer políticas, cosa que no dejan de hacer los historiadores económicos toda vez que evalúan un período y las políticas adoptadas con implícitas consideraciones contrafácticas, ha de tener plena conciencia de las determinantes históricas y sociales de sus teorías y de las implicancias, potencialidades y limitaciones del accionar que recomienda sobre la realidad que interpreta.

En este contexto, se puede coincidir con la afirmación de McCloskey sobre que la Historia Económica sirve para producir más evidencias de hechos económicos, mejores evidencias de hechos económicos, mejor teoría

económica, mejor política económica y mejores economistas.³¹ Igualmente defendible es el razonamiento espejo de Crafts, quien sostiene que la teoría económica, aporta a la Historia Económica más y mejores hechos económicos, mejores hipótesis, mejores interpretaciones históricas y, finalmente, mejores historiadores.³²

5. CIENCIAS SOCIALES Y NATURALES: EL JUEGO DE LAS METÁFORAS Y EL CAMINO DE LA RECONCILIACIÓN

Las discusiones sobre el carácter de la Historia Económica y de la Economía han estado abundantemente nutridas de paralelismos con las ciencias naturales. Estas metáforas, si bien no siempre han ayudado a definir adecuadamente las disciplinas, sí ayudan a precisar los temas en discusión y a fertilizar y enriquecer las miradas disciplinarias.

El sistema de la economía política clásica cristalizado a partir de Ricardo y especialmente la teoría económica neoclásica, han sido con razón llamados de ciencia física newtoniana, especialmente en lo referente a la conformación de un modelo de equilibrio estacionario, al cual tienden las diferentes fuerzas en acción en un proceso en el que el tiempo no tiene una dirección específica.

Sin embargo, en sentido estricto, algunos fundadores del pensamiento neoclásico se situaban a prudente distancia del pensamiento newtoniano. Para Menger, las instituciones jugaban un rol determinante en el proceso económico. Si bien es cierto que éstas se conformaban y estudiaban a partir de una óptica individualista y atomística,³³ su surgimiento y desarrollo eran concebidos como objeto de estudio de la Economía, como tema de teorización, en abierta polémica con la escuela histórica alemana.

Igualmente, encontramos en Marshall a un evolucionista muy distante de una visión estática. Aquí la analogía no es la física sino la biología y el pensamiento darwiniano. La Meca del economista es la biología económica, el análisis estático es solamente un momento de la investigación, ya que el foco de la ciencia económica es el estudio de las fuerzas vivas y el movimiento, la lucha por la existencia que obliga a grupos de individuos a cambiar sus hábitos y costumbres.³⁴

Cierto es que lo que más sobrevivió de Marshall fue su análisis estático, a lo que Solow refería señalando que los mejores y más brillantes economistas actuaban como si la economía fuera la física de las ciencias sociales.³⁵

Arrow discute la relación entre Historia Económica y Economía desarrollando una analogía con la relación entre la geología por un lado y la química y la física por otro: la geología es la historia de las formaciones y se basa en las otras dos. Busca lo único y particular. Al comparar la economía con la física sostiene que no son equiparables, ya que las leyes económicas están históricamente condicionadas.³⁶

En las últimas dos décadas hemos visto una situación paradójica. Al tiempo que la economía neoclásica se consolidaba en el plano académico como la "ciencia normal", surgían primero tímidamente y recientemente con mucha más fuerza, nuevas corrientes que desafiaban algunas de las bases mismas de la nueva ortodoxia. Estas corrientes tienen orígenes diversos y

pueden ser identificadas con conceptos como neo-institucionalismo, evolucionismo, neo-schumpeterianismo, regulacionismo y pos- o neokeynesianismo.

Aun cuando el neo-institucionalismo actual sea visto antes como heredero de Marshall y Menger que de la visión holística de Veblen, aun cuando se lo considere en su versión más orientada a la reducción de los costos de transacción que al problema del cambio tecnológico, no cabe duda de que la vuelta de los problemas institucionales y de las organizaciones al primer foco de los estudios económicos trae aparejada una fuerte historización de la problemática económica y una ruptura del espléndido aislamiento de esta disciplina con respecto a las demás ciencias sociales.

De la misma manera, las diferentes entradas a los aspectos evolutivos e institucionales vinculados al cambio tecnológico han alimentado una fuerte corriente de estudios históricos que arrojan luz sobre las variadas formas de los procesos y sistemas de innovación, sobre las diferentes racionalidades de los agentes y sobre la conducta y características de las organizaciones. Igualmente han alimentado estudios de diversas estructuras y paradigmas tecnológicos en su interacción con variados cambios institucionales.

La escuela regulacionista francesa realiza intentos, lamentablemente muy confinados a ese país, de articular elementos neo-schumpeterianos con la macroeconomía poskeynesiana, el marxismo no teleológico y el viejo y nuevo institucionalismo, para elaborar un cuerpo conceptual flexible y capaz de identificar diferentes modalidades históricas de desarrollo sin abandonar la aspiración de construir una ciencia económica rigurosa.

Estos desarrollos recientes sin duda han contribuido a historizar la teoría económica y han promovido cambios en la metodología de la investigación, en el sentido de jerarquizar los elementos inductivos, alejando los enfoques de la práctica axiomática. Ello no necesariamente ha conducido a una pérdida de rigor y aspiración de construcción teórica. Por el contrario, se aspira a una búsqueda en la dirección del concepto de abducción, formulado por Peirce y retomado por Hodgson,³⁷ a la vez que la modelización ha perseverado, se ha vuelto más compleja y ha podido abordar problemáticas más variadas. Así, en palabras de Nelson, se viene desarrollando una ciencia que sin vacilar en avanzar hacia los intentos de modelización que imponen rigor lógico al razonamiento y análisis, sostiene la necesidad de transitar por instancias de ciencia “apreciativa”, en las que el estudio sistemático de hechos históricos garantiza la relevancia y realismo de los esfuerzos de modelización.³⁸

Este conjunto de movimientos han tendido a ser agrupados bajo la metáfora de la biología y el evolucionismo, no en el sentido de una panacea y de imitación de otra ciencia, sino en el sentido de rescatar su carácter vivo, cambiante, mutante y en interacción con otras formas de vida de la sociedad humana y, en especial, enfatizar el carácter complejo de la sociedad humana y la necesidad de integrar el conocimiento, las opciones, los propósitos y metas de los seres humanos, que están detrás de la producción de cambios cualitativos en sus formas de vida.

Ante estos movimientos producidos en el plano de la teoría económica, quienes se dedican a la Historia Económica deben aceptar esta oferta de

reconciliación, no en el sentido de volver a un equilibrio transitoriamente perdido, sino en el de acceder a una forma de fertilización cruzada, que permita volcar toda la energía e idoneidad de los historiadores a la tarea de conjuntar más y mejores conocimientos con más potente y penetrante teoría. Más que buscarle la quinta pata al gato, detectando elementos poco fructíferos en la dinámica del pensamiento abstracto y despreciando metodologías cuantitativas de manera genérica, los historiadores económicos deben realizar el esfuerzo por rescatar de todo este nuevo menú teórico y metodológico las herramientas que puedan resultar fructíferas para producir más y mejores hechos económicos, mejor teoría, mejor historia e investigadores mejor dotados.

Sin duda que no se trata de emprendimientos individuales, sino de un programa de largo aliento, que apunte a formar nuevas generaciones de investigadores capaces de manejar este succulento arsenal con solvencia.

6. LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES Y ORGANIZATIVOS

La investigación transcurre mediada por arreglos institucionales y por la organización de la vida académica y de la vida política. La profesión de los economistas tiene que proveer hacedores y evaluadores de políticas. Los economistas o historiadores económicos del tiempo presente y del futuro inmediato dominan el escenario de la producción y reproducción de conocimiento. Las políticas y análisis de corto plazo dominan y se imponen, en su desarrollo y poder político, a los estudios de más largo plazo. En el largo plazo el control de las variables es menor, la incertidumbre mucho mayor y el prestigio del economista más difícil de defender, en especial en relación a las cuestiones prospectivas y de previsión. En el corto plazo la certeza es mayor, y aparece como mayor aún por la seguridad aparente que inspiran los modelos elaborados con pretensión de tener el rigor de la ciencia exacta.

Si a ello sumamos las dificultades propias de cualquier análisis dinámico, que comprenda variables tecnológicas, institucionales, de poder y jerarquías, así como la ya mencionada vocación axiomática de una ciencia que se pretende natural y asimilable a las ciencias físicas, el resultado mencionado con amargura por Solow sobre el estado de la profesión no parece del todo inexplicable.

En este escenario, todo lo relativo a la Economía ha sido evaluado de acuerdo a estos rígidos criterios, de acuerdo a la cultura de los "Econs", en las elocuentes palabras de Leijonhuvud. Así los historiadores han sentido pánico cada vez que la palabra Economía es nombrada y han sentido la necesidad de alejarse de esta ciencia para poder mantener en alto su orgullo profesional, para no exponerse a las críticas de la cultura dominante. Los departamentos de Historia han tendido a depurarse de todo lo que explícitamente tenga que ver con Economía, y cuando trabajan con temas económicos se preocupan de bajarle el perfil para no ser objeto de evaluación en función de criterios académicos que no se comparten. La Historia Económica ha quedado así confinada a los rincones de los departamentos de Economía, en donde ha tenido que hacer un gran esfuerzo para ser

aceptada de acuerdo a las reglas del juego, o bien ha sido cultivada de manera poco definida y haciendo un cauteloso uso del concepto “Economía” en los departamentos de historia, en los que su peso ha ido decreciendo notoriamente.

Afortunadamente en muchos lugares la Historia Económica se ha refugiado en departamentos denominados con combinaciones de conceptos como Historia Económica, Historia Económica y Social, Historia e Instituciones Económicas, Economía e Historia Económica, etcétera, contribuyendo de manera significativa al desarrollo de la investigación y la reflexión teórico-metodológica sobre la disciplina. Sin duda, ésta ha sido una estrategia muy adecuada. Sin embargo, no deja de tener sus riesgos de promover una visión de la disciplina que enfatice un inexistente quiebre científico tanto entre la Historia Económica y la Historia, como entre la Historia Económica y la Economía, la Sociología, la Ciencia Política y otras tantas.³⁹ Existe el riesgo de dar por cierto que los economistas se dedican a la teoría pura y los historiadores económicos a testear sus modelos, produciéndose así un quiebre del continuo de momentos que comprenden la investigación científica. De la misma manera, una forzada separación entre la Historia Económica y la Historia en general u otros tipos de Historia (Social, Política, Tecnológica, Institucional, de las Ideas), puede llevar a delimitar de manera artificial el espacio de lo económico, bloqueando el tratamiento de un conjunto de aspectos esenciales para la comprensión de los procesos histórico-económicos.

No se sostiene aquí que haya un modelo institucional ideal para el desarrollo de la disciplina. Muy por el contrario, quiero sostener que ella se nutre de diversas contribuciones, provenientes de muy variados campos. Lo que es indispensable, es el desarrollo de un profundo debate sobre estos aspectos teórico-metodológicos, así como la búsqueda sistemática de ámbitos de encuentro y crítica.

NOTAS

1. Crafts, N. F. R., "Quantitative Economic History", p. 5.
2. Solow, R., "Economic History and Economics", p. 330.
3. Arrow, K., "Economic History: a necessary though not sufficient condition for an economist", p. 321.
4. Ver, por ejemplo, Ekelund, R. B. y Hébert, R. F., *Historia de la Teoría Económica y de su Método*.
5. Citado en Cairncross, A. K., "In praise of Economic History", pp. 175-176.
6. Schumpeter, J. A., *Historia del Análisis Económico*, p. 28.
7. *Ibidem*.
8. *Ibidem*, p. 35.
9. *Ibidem*, p. 36.
10. *Ibidem*, p. 29.
11. Arrow, K., "Economic History: a necessary though not sufficient condition for an economist".
12. *Ibidem*, p. 323.
13. Cipolla, C., *Entre la historia y la economía*, p. 22.
14. Solow, R., "Economic History and Economics".
15. Bairoch, P., *Economics and World History*, p. 176.
16. Tortella, G., "Discurso...", p. 495.
17. Citado en McCloskey, D., "Does the past have useful economics ?", p. 22.
18. Tortella, G., "Discurso...", p. 492.
19. Cipolla, C., *Entre la historia y la economía*, p. 22.
20. *Ibidem*, p. 86-87.
21. *Ibidem*, p. 88-89.
22. *Ibidem*, p. 23.
23. *Ibidem*, p. 24 y pp. 30-32.
24. *Ibidem*, p. 92.
25. North, D., *Some fundamental puzzles in economic history/development*, p. 1.
26. Sen, A., "The Concept of Development" en: Chenery, H. y Srinivasan, T. N. (Eds.), *Handbook of Development Economics*, Volume I.
27. Gershuny, J., *Social Innovation and the Division of Labour*.
28. Cairncross, A. K., "In praise of Economic History", p. 175.
29. Cipolla, C., *Entre la historia y la economía*, p. 22.
30. McCloskey, D., citado en Tortella, G., "Discurso...", p. 491.
31. McCloskey, D., "Does the Past Have Useful Economics", pp. 434-461.
32. Crafts, N. F. R., "Quantitative Economic History", p. 1.
33. Hodgson hace referencia a que la fuente de inspiración de la teoría marginalista del valor era la energética, hoy obsoleta rama de la física desarrollada en el siglo XIX. Hodgson, G. M., *Economics and Evolution*, p. 23.
34. Marshall, A., *Principles of Economics*, XIV.
35. Solow, R., "Economic History and Economics", p. 330. Hodgson advierte que al hablar de la física se hace referencia a la física newtoniana y no a desarrollos más recientes de esa ciencia, como el de la ontología organicista. Hodgson, G. M., *Economics and Evolution*, p. 24.
36. Arrow, K., "Economic History: a necessary though not sufficient condition for an economist", p. 323.
37. Hodgson, G. M., *Economics and Evolution*, pp. 15-17.
38. Nelson, R. R., "Economic Growth via the Coevolution of Technology and Institutions".
39. En Casanova, J., *La Historia Social y los Historiadores* se puede seguir una discusión similar a la nuestra sobre la relación entre Historia Social y Sociología.

LA HISTORIA ECONÓMICA EN URUGUAY: DESARROLLO Y PERSPECTIVAS

INTRODUCCIÓN

Este artículo aborda, de manera muy sintética, el desarrollo reciente de la Historia Económica en Uruguay, particularmente los aspectos de conformación institucional y las líneas teórico-metodológicas y temáticas predominantes. Por desarrollo reciente se entiende a lo sucedido desde mediados de los años ochenta, a partir de la re-democratización del país y de la restauración de la vida académica que ello trajo aparejado.

En un primer punto se presenta una síntesis apretada de la historia anterior a lo que se ha llamado “reciente”. A modo de conclusión se presenta una breve evaluación del estado actual de la disciplina y criterios para una agenda de desarrollo de la misma.

1. UNA BREVE HISTORIA DE LA HISTORIA ECONÓMICA EN URUGUAY

Sin duda, intentar realizar una periodización del desarrollo de la Historia Económica en Uruguay (o en cualquier parte) conlleva un conjunto de dificultades. La reflexión sobre las características teórico-metodológicas de la disciplina en Uruguay tiene muy pocos años y no existen muchos antecedentes de trabajos que la aborden.

En esta sección haremos una breve referencia al período que llamamos pre-fundacional y nos concentraremos en el que llamamos integrador y fundacional, desde 1960 hasta la salida de la dictadura militar.

1.1 La etapa pre-fundacional

Llamamos pre-fundacional al período anterior a 1960, en el sentido de que la Historia Económica no se reconocía como un campo específico de investigación o de docencia y en el sentido de que las contribuciones al conocimiento histórico económico se producían de manera claramente subordinada al desarrollo de otras disciplinas del conocimiento.

En un trabajo reciente, Camou y Moraes aluden de manera muy bien documentada a las contribuciones de los economistas y los historiadores en este período. Igualmente se mencionan contribuciones de intelectuales y políticos no fácilmente ubicables disciplinariamente.¹

Los economistas, predominantemente dedicados al estudio de aspectos monetarios y fiscales, no acompañaban su investigación con reflexiones referentes a los aspectos del cambio histórico, sino que parecían orientar la investigación a recomponer una base informativa básica acorde a los requerimientos teóricos y metodológicos que imponía la reciente instauración en el medio de la ciencia económica como profesión. En esta dirección hicieron muchas veces recorridos históricos largos en los que, sin pretender sobreinterpretar un silencio reflexivo, podríamos decir que predominó lo que Arrow llamó una etapa *naif* de la visión de la Historia Económica por parte de los economistas, es decir, verla como un campo de pruebas de la teoría.²

Por parte de los historiadores, si bien se venía gestando el surgimiento de la Nueva Historia con la profesionalización del historiador, los pocos trabajos sobre historia económica no pretendían aún constituir a los fenómenos económicos en una clave interpretativa del acontecer histórico, ni manejaban herramientas teóricas capaces de ello, como lo harían posteriormente en el período fundacional e integrador.

1.2 El período integrador y fundacional: los años sesenta hasta mediados de los ochenta

Si bien la dictadura militar impuso condiciones particulares a la investigación y, de no mediar la misma, el desarrollo seguramente hubiese seguido derroteros muy distintos, en términos generales lo producido en esos años mantuvo una muy fuerte continuidad con los paradigmas vigentes en los años sesenta. Por ello, aunque matizando a su interior, optamos por considerar 1960-1985 como un período relativamente homogéneo, en el que aún no predominaban los rasgos del período posterior.³

Puede sostenerse que los años sesenta constituyeron un período de muy fuerte desarrollo de la Historia Económica en Uruguay, un verdadero momento fundacional de la disciplina. Ello no implica despreciar diversas contribuciones realizadas por autores muy variados en períodos anteriores.

Estos años fundacionales resultaron de la confluencia de un conjunto muy variado de aspectos.

Desde el lado de *los historiadores*, predominó una combinación de diferentes tradiciones historiográficas y teóricas, que hacían del elemento económico y social el articulador de todo pensamiento histórico. La fuerte influencia del pensamiento de los *Annales*, en armonía con la tradicional influencia cultural francesa en Uruguay, había llevado a la preocupación por la incorporación de las ciencias sociales a la interpretación histórica y a la ruptura con la historiografía política pragmática. A su vez, la industrialización uruguaya, la continua expansión de la economía urbana, el contexto político internacional y las tradiciones intelectuales de la inmigración, fueron algunos de los elementos que determinaron un fortalecimiento y desarrollo de la intelectualidad marxista en Uruguay. Por otra parte, la crisis del modelo industrializador y las limitaciones para mantener el crecimiento económico y las expectativas de profundizar las

políticas de bienestar social, enfatizaron la importancia de la problemática económica, a la vez que jerarquizaron la búsqueda de las raíces de la situación crítica que se estaba viviendo. Estas raíces se rastreaban hasta la herencia colonial y las particulares modalidades de la inserción uruguaya al mercado mundial a fines del siglo XIX. Sin subestimar otras, permítasenos sostener que los más elocuentes exponentes de las contribuciones de los historiadores en este período son dos conjuntos de obras elaboradas por dos equipos de investigadores. Por un lado, los rigurosos trabajos de clara inspiración marxista de De la Torre, Rodríguez y Sala de Tourón concentrados en la historia colonial y el período de la revolución independentista, particularmente en el estudio de las elites económico-sociales y en la estructura de la propiedad de la tierra.⁴ Por otro lado, la colección de siete volúmenes de Barrán y Nahum sobre el período 1850-1913,⁵ un trabajo más ecléctico e igualmente riguroso. Si bien esta colección fue culminada en la segunda mitad de los años setenta y presenta algunos cambios de conceptualización en su transcurso, mantiene las líneas interpretativas y metodológicas generales a lo largo de toda la obra. Vale la pena detenerse en este trabajo por el difícilmente sobre-estimable impacto que tuvo, tiene y por mucho tiempo mantendrá en la historiografía y sentido histórico nacional uruguayos. Se conjugan en él aspectos tales como la mentalidad de los estancieros, la estructura de la propiedad de la tierra, el peso de la clase mercantil montevideana y la dependencia económica (comercial, financiera, etcétera), en una rica e ilustrativa explicación del desempeño económico-social del período.

Entre *los economistas* de los años sesenta predominaban diferentes tipos de interpretaciones marxistas, estructuralistas, desarrollistas y dependentistas. Todas ellas eran corrientes que ponían fuerte énfasis en los enfoques longitudinales; todas ellas recurrían a diferentes formas de determinación histórica para explicar la situación en que se encontraba América Latina; todas ellas demandaban del conocimiento histórico como parte de su construcción teórica. La profesión de economista, aún con pocos años de implantación institucional, se vio fuertemente atraída hacia enfoques teóricos de corte keynesiano, desarrollista y luego dependentista. Los enfoques de los economistas eran gustosamente de largo plazo. Los libros se titulaban “desarrollos”, “procesos” “evoluciones” de los objetos en cuestión e insistentemente buscaban en la herencia colonial y en las formas de inserción a la economía internacional a fines del siglo pasado el origen de las estructuras económicas del subdesarrollo, del desequilibrio productivo y de la dependencia. En particular, los trabajos de los economistas se concentraron en estudios de las determinantes del crecimiento económico y la industrialización desde los años treinta, pero frecuentemente se realizaban ensayos interpretativos del desarrollo anterior. Además del conjunto de trabajos y diagnósticos realizados por la muy cepalina CIDE (Comisión de Investigaciones y Desarrollo Económico),⁶ que iniciaron el proceso de construcción de las cuentas nacionales, pueden destacarse el estudio de Faroppa sobre las condicionantes del crecimiento industrial y el cambio estructural desde los años treinta,⁷ y el muy influyente marxista y dependentista trabajo colectivo del Instituto de Economía concentrado en

el estudio de las determinantes del estancamiento agropecuario y del crecimiento industrial.⁸

También desde otras ciencias sociales surgieron destacados aportes a la Historia Económica y Social de Uruguay, ya sea que tuvieran un enfoque más sociológico, politológico o geopolítico. También desde el campo de la acción política surgieron trabajos interpretativos de interés, en particular los del socialista Vivián Trias y el comunista Rodney Arismendi.

En síntesis, las ciencias sociales, en un sentido amplio, se constituyeron en una herramienta de articulación del discurso histórico a la vez que la Historia se constituyó en un campo natural del desarrollo de las ciencias sociales.

Como resultado de todo ello existió una verdadera convergencia hacia la Historia Económica y Social, tanto desde la Economía, la Sociología y la Ciencia Política, como desde la Historia.

Una característica de la producción de este período que corresponde señalar fue su carácter predominantemente macroeconómico. Eventualmente fue sectorial, pero fuertemente vinculado a una visión macroeconómica y macrosocial. Pudo tratarse del desarrollo económico general, o de la cuestión agraria o del desarrollo industrial: temas estos centrales de la investigación; pero la perspectiva microeconómica estuvo ausente.

Otro elemento característico de este período fue que, si bien coincidió con una especie de “latinoamericanización” de la conciencia de una sociedad que se había creído más bien europea, este proceso se centró en una búsqueda obsesiva de la particularidad uruguaya, probablemente asociada a los problemas de su débil identidad nacional. Así, a pesar del predominio de marcos teóricos generalizantes y propensos a integrar la sociedad uruguaya en una matriz histórica común a las latinoamericanas, la investigación se mantuvo con rasgos sumamente particularistas y muy poco comparativos.

La ruptura del orden democrático en 1973 y la intervención de la Universidad de la República por parte de la dictadura militar habrían de aparejar importantes cambios en la actividad académica: cierre de carreras, persecución y exilio masivo de investigadores, lenta creación de centros privados de investigación en ciencias sociales en los que se replegaron los proscritos de la universidad pública, creciente financiación externa de la actividad de investigación. Los centros privados habrían de generar, principalmente en los primeros años de la década de los ochenta, una significativa producción que no se deja asimilar fácilmente a las características de la investigación de los años sesenta y muchas veces ya encontramos en su producción los gérmenes de desarrollos posteriores.

No puede sostenerse, sin embargo, que en estos años se haya producido un cambio radical e inmediato de los temas y modalidades de investigación. Por el contrario, las principales obras siguieron estando estructuradas, aunque con tonos ideológicos menos estridentes, en torno a las mismas tradiciones y preguntas que en el período anterior. En todo caso, la investigación se tornó aún más rigurosa y precisa desde el punto de vista del manejo de fuentes históricas, aunque esta es una afirmación un tanto

audaz, que pretende captar una tendencia general más que aplicarse a todos los casos por igual. Es posible que este desarrollo se pueda vincular al hecho de que los estudios macroeconómicos fueron progresivamente dando lugar y complementándose de manera creciente con estudios sectoriales y monográficos, tanto en los trabajos provenientes del área histórica como de las ciencias sociales. Igualmente, la investigación adquirió caracteres más des-ideologizados y varias investigaciones lograron presentar abundante evidencia empírica e interpretaciones que contradecían muchas verdades panfletarias acuñadas en los años anteriores. A su vez, una connotación negativa fue un cierto empobrecimiento de las discusiones teóricas, parcialmente fruto del aislamiento intelectual con respecto a diversos debates desarrollados en las ciencias sociales latinoamericanas y a nivel mundial a fines de los setenta e inicios de los ochenta.

En estos años aparece y prácticamente se concluye la segunda serie de volúmenes de Barrán y Nahum,⁹ serie que abordara una temática más variada que la del Uruguay Rural, aunque sin transgredir el período antes estudiado. En el primer volumen de esta colección se presenta una interesante tesis demográfica, aún poco discutida e interpelada, a la vez que se insinúa la incursión de Barrán en temas de mentalidades, sensibilidades y profesiones, con los que habría de revolucionar la producción historiográfica y el mercado editorial uruguayos en los años noventa. Igualmente, y también desde el campo de la Historia, se produce la incursión de Raúl Jacob con obras importantes, en base a un riguroso trabajo empírico que abrió nuevos campos de investigación y contribuyó a destruir algunas caracterizaciones excesivamente simplistas.¹⁰

En estos años comenzó a producirse cierto abandono de la problemática histórica por parte de los economistas, quienes se vieron naturalmente atraídos por el estudio de los cambios producidos en la economía uruguaya en los años de dictadura militar. Sin embargo, ni el cambio de paradigma que habría de ser notorio posteriormente se insinuaba todavía con claridad, ni los trabajos de largo plazo desaparecieron de la escena. Un ejemplo de esto último es el estudio de Danilo Astori sobre la problemática tecnológica en la ganadería uruguaya,¹¹ trabajo acompañado de similares esfuerzos realizados en centros privados, como CIEDUR y CINVE.¹² Otro intento destacable por relanzar el interés de los economistas por la problemática de largo plazo, aunque éste sí ya expresando cambios de paradigma, es el volumen editado por la Academia Nacional de Economía, reuniendo trabajos de diversos economistas.¹³ Una investigación que combinó el interés por el largo plazo con una identificación con el emergente paradigma neoclásico, fue un estudio sobre el proteccionismo desarrollado en el marco del Banco Central del Uruguay.¹⁴

Particularmente fértil fue, hacia el final del período dictatorial, la contribución a temas de historia económica y social desde otras ciencias sociales, tales como la demografía, la ciencia política, la sociología, cultivadas en un ámbito interdisciplinario en los distintos centros privados de investigación (CIESU y CLAEH,¹⁵ además de los ya mencionados CIEDUR y CINVE) a menudo en un estrecho contacto con historiadores. Esa interacción alentó a los científicos sociales a realizar importantes contribuciones al

conocimiento histórico, a la vez que obligó a los historiadores a un diálogo más estrecho con las ciencias sociales.

Como fruto de este proceso fundacional e integrador, y como forma de sintetizar sus logros, quiero resaltar dos obras que resultaron paradigmáticas para el cultivo de la disciplina. El primero de ellos es el trabajo de Julio Millot, Carlos Silva y Lindor Silva.¹⁶ Ese trabajo representa una síntesis de tres aspectos programáticos de la disciplina: el manejo de teoría económica y de preguntas claramente expuestas; el desarrollo de una metodología que combina la crítica de las fuentes con un sistemático esfuerzo de construcción de indicadores cuantitativos, y el fluido manejo de las circunstancias históricas, tanto económicas como políticas, sociales e institucionales. Los dos primeros elementos distinguen este trabajo de la gran mayoría de las contribuciones hechas por historiadores, en tanto el segundo y tercer elemento marcan importantes diferencias con los trabajos de los economistas del período, que si bien no faltos de contextualización histórica y de manejo cuantitativo, no realizaron en esos planos entradas fuertes y tan bien equilibradas. El otro trabajo tiene características peculiares, por ser su autor un inglés que por lo tanto no constituye un producto propio de las ciencias sociales en Uruguay. Sin embargo, la obra de Henry Finch¹⁷ sin duda recoge de manera muy armónica los diferentes aportes a la Historia Económica realizados por las diferentes vertientes reseñadas anteriormente. Es un trabajo fiel a la idea de que no hay Historia Económica sin teoría económica y que recurre fluidamente al manejo de la teoría no exclusivamente económica. En ese sentido se inscribe en la tradición de la Economía Política, hecho claramente expuesto en el título de la versión inglesa. Es un trabajo que realiza muy importantes contribuciones en materia de construcción de series cuantitativas, particularmente en lo que se refiere al comercio exterior. Igualmente, es un trabajo que demuestra haber captado toda la complejidad y especificidad del entramado de relaciones sociales e institucionales en sus particulares contextos históricos, de una manera que ha sorprendido a sus colegas uruguayos.

2. EL DESARROLLO RECIENTE:

DISPERSIÓN, REFUNDACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN

He definido como desarrollo reciente a lo acontecido a partir de la reapertura democrática a mediados de los años ochenta. Es muy difícil establecer cortes claros en la actividad intelectual colectiva y toda periodización tiene algo de arbitrario. Así como encontramos en la producción de los tempranos años ochenta elementos de la década anterior, no dejamos de percibir cambios importantes que probablemente justifiquen una divisoria más clara en relación a los años sesenta. Igualmente, no podemos dudar de que una buena parte de lo que se habrá de considerar en este período tiene no solamente sus raíces y orígenes en momentos anteriores, sino que también tiene continuidad con los mismos.

He caracterizado a este período como de dispersión. Con ello se hace referencia a la clara pérdida del papel nucleador de las ciencias sociales que había detentado la Historia Económica en los años sesenta.

He caracterizado a este período como de refundación, porque se ha producido un proceso de consolidación académica de la disciplina.

He caracterizado a este período como de especialización, porque de la síntesis de ambas caracterizaciones anteriores ha resultado una propuesta que, si bien no es aislacionista con respecto a las demás ciencias sociales e históricas, sí ha representado un proceso de profesionalización de la disciplina.

Para abordar con más claridad estos tres aspectos analizaremos las líneas teórico-metodológicas y temáticas predominantes y los aspectos de conformación institucional en torno a la disciplina. Comencemos por esto último, para dejar claro el mapa.

2.1 El entorno institucional

Que la historia reciente no se deja presentar de manera simple lo confirma su historia institucional. No se habla aquí de lo institucional a la manera de North, sino en un sentido más laxo, que incluye a las organizaciones. He de limitarme a realizar consideraciones que tienen exclusivamente en cuenta el impacto sobre la Historia Económica.

La vuelta a la democracia, obviamente, tuvo un impacto muy importante en la vida académica. La recuperación de la autonomía de la principal y absolutamente dominante universidad pública se vio acompañada del retorno a su seno de los académicos activos en los centros privados y de los académicos que habían debido exiliarse. También se incorporaron nuevas generaciones de académicos formados en el exterior. A su vez, se produjeron cambios de estructura de la mencionada universidad, cuya trascendencia sería significativa, en particular, la creación de la nueva Facultad de Ciencias Sociales, coexistiendo con la de Humanidades y Ciencias de la Educación y la de Ciencias Económicas y Administración.

Sin embargo, el proceso de recomposición de las estructuras universitarias en el régimen democrático vigente desde 1985 fue un proceso muy lento y los centros privados, particularmente CIEDUR, mantuvieron un papel importante para el desarrollo de la disciplina hasta entrada la década del noventa. Desde entonces, puede sostenerse que la Historia Económica en Uruguay está prácticamente limitada a lo que se desarrolla en cuatro diferentes ámbitos de la Universidad de la República.

En la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, la Historia Económica se cultiva de manera poco sistemática y en ella no se realizan esfuerzos docentes específicos. La preocupación institucional ha estado centrada en el desarrollo de una Historia Total, aunque las áreas más dinámicas han sido las dirigidas por J. P. Barrán, en torno al estudio de mentalidades, profesiones y sensibilidad. También se desarrollaron diversos proyectos de fuerte contenido histórico-económico, como estudios sobre empresarios, el sector energético, las elites coloniales, etcétera.

En la Facultad de Ciencias Económicas han existido dos nucleamientos vinculados a la disciplina. Por un lado, se encuentran las cátedras de Historia Económica Nacional y Universal dirigidas por B. Nahum. Estas cátedras, además de dictar los cursos correspondientes con una orientación

más histórica que económica, han desarrollado una línea de investigación propia. En realidad, se ha tratado de una línea de trabajo más orientada a la ampliación de la base documental para la investigación que a la investigación propiamente dicha. El trabajo ha consistido en la ubicación, traducción y publicación en forma de libros de informes diplomáticos británicos, franceses y belgas. Igualmente se han publicado volúmenes con información referente a la deuda externa y a episodios de importante repercusión diplomática, como la llamada “Reclamación Meillet”. Se trata indudablemente de información valiosa, que, dada la tecnología actualmente disponible y la utilidad que la información pudiera representar para la investigación, hubiese sido más útil presentarla de manera magnética que bajo la forma de libro.

En el Instituto de Economía de la mencionada facultad, a partir de la vuelta a la democracia, Julio Millot ha trabajado con la colaboración de Magdalena Bertino en un proyecto para redactar una historia económica del Uruguay en tres volúmenes. Después de la publicación del segundo, y habiéndose retirado Julio Millot de la actividad académica, se realizan actualmente esfuerzos por culminar ese trabajo.

Un núcleo dinámico de desarrollo de la disciplina ha estado en la creación, a comienzos de los años noventa, del Programa de Historia Económica y Social de la recientemente creada Facultad de Ciencias Sociales. Este programa logró reunir a investigadores provenientes de la historia y que habían permanecido trabajando en Uruguay en centros privados, como Raúl Jacob; investigadores que retornaban a la Universidad después de haber vivido en el exterior, como el caso de Julio Millot, e investigadores más jóvenes con formación de doctorado en Historia Económica en el exterior, como es mi caso. Este programa nació con la vocación de consolidar una orientación de la disciplina que combinara tres elementos: el manejo de la teoría económica y social como instrumento indispensable para la investigación; el desarrollo de la crítica de las fuentes y el manejo sistemático de métodos cuantitativos, y la preocupación por los aspectos históricos e institucionales, por integrar la erudición histórica como elemento determinante de la interpretación histórica. Este programa puso entre sus principales objetivos la formación de nuevas generaciones de investigadores de acuerdo a estos lineamientos y, a partir del año 1994 incursionó en el dictado de cursos de posgrado, habiéndose iniciado una Maestría en Historia Económica en 1998, de inminente reedición.

Otro componente importante del mapa institucional uruguayo es la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE), creada en 1992. Esta asociación nuclea al conjunto de investigadores activos en la disciplina y se ha constituido en una fértil herramienta para superar barreras institucionales en lo interno y para el relacionamiento con la comunidad internacional.

Puede entonces sostenerse que, desde el punto de vista institucional, la Historia Económica ha experimentado un proceso de consolidación y especialización, como fruto del desarrollo de la disciplina en períodos anteriores y canalizando lo realizado dentro de los centros privados hasta entrados los años noventa.

2.2 Las líneas teórico-metodológicas y temáticas de la investigación

En el Capítulo 1 hemos hablado de que, a nivel internacional, el desarrollo reciente del mundo que abarca el amplio espectro desde la Historia a la Economía se ha caracterizado por un divorcio entre esas dos grandes ramas de las ciencias sociales.

Este divorcio llegó, sin duda, a las costas uruguayas. Como se anticipa del estudio institucional, este divorcio no llevó a la desaparición de la disciplina, sino a un estrechamiento relativo del número de cultores en relación especialmente a los años sesenta, al tiempo que a un proceso de especialización y maduración.

Desde el punto de vista de *los economistas*, encontramos principalmente un gran desinterés por los temas históricos y de largo plazo. Los temas de investigación, las herramientas de análisis, las preguntas planteadas, privilegian nítidamente los enfoques de corto plazo. Muy pocos han sido los aportes de los economistas en esta dirección. No han dejado, sin embargo, de aparecer diversas contribuciones a la Historia Económica. Señalaremos algunas de ellas:

- El Banco Central del Uruguay financió un estudio del PBI uruguayo anterior a 1930.¹⁸ Este trabajo puso más énfasis en la sofisticación metodológica que en el trabajo con las fuentes históricas. Realizó peligrosas extrapolaciones de coeficientes técnicos de períodos posteriores y desestimó el uso de series más adecuadas proporcionadas por historiadores económicos, como es el caso de las series de comercio exterior producidas por Finch. Como resultado, esa contribución, si bien llenó un vacío informativo, no fue convincente.
- Otra línea de trabajo ha estado compuesta de diversas interpretaciones de la relación entre crecimiento económico y marco institucional. La línea articuladora de estos trabajos ha sido la de demostrar lineales hipótesis acerca del papel benéfico de la liberalización. La gran mayoría de esta poca cantidad de trabajos ha mostrado muy poco interés por desentrañar los procesos históricos y por elaborar indicadores cuantitativos serios. Ha predominado una fuerte ideologización y parece ser ésta la corriente continuadora de las viejas corrientes de historiografía pragmática, es decir, aquella que pretende realizar una legitimación histórica de puntos de vista adoptados a priori, lo que habla de una seria debilidad de la vocación científica.
- Con algunos puntos de contacto con los aportes anteriores, pero de calidad sensiblemente superior, han aparecido unos pocos trabajos concentrados en el tratamiento de aspectos institucionales determinantes de los procesos de acumulación. Estos trabajos concluyen, paradójicamente, en que la explicación del desempeño económico radica en las características del sistema político.¹⁹ Se desplaza así la problemática del desarrollo a una esfera no económica, al tiempo que parecería que la ciencia económica convencional no tiene grandes cosas para decir en relación a las determinantes de desempeños diversos.

Desde el campo de *los historiadores*, hemos señalado que ha existido una pérdida de centralidad de los aspectos económicos. De todas formas,

diversos proyectos de investigación se han mantenido en un campo muy cercano al de la Historia Económica, aunque sin ambiciones fuertes en el plano teórico-metodológico. A título de ejemplo, pueden señalarse los siguientes:

- Los trabajos de Alcides Beretta se han concentrado en el seguimiento de trayectorias de vida de empresarios.²⁰ Su valioso material se presenta con una impronta narrativa importante y se orienta más hacia una Historia Social. Aparece con nitidez, sin embargo, la idea de jerarquizar la voluntad frente a la estructura y de destacar el elemento idiosincrático de la inmigración como fuente de procesos de innovación y acumulación de capital.
- El de aspectos diplomáticos e institucionales relativos al desarrollo del sector energético²¹ que son de especial interés para los historiadores económicos.

Dentro de los trabajos claramente ubicados en el plano de la Historia Económica encontramos las siguientes principales contribuciones:

- Los ya mencionados esfuerzos de recuperación documental de B. Nahum.²²
- Los trabajos de Raúl Jacob, que están más bien apegados a la tradición histórica. Su copiosa producción, recientemente nucleada en torno a las temáticas de la formación de grupos económicos y del poder económico, tiene a nuestro entender productos de especial destaque: su reconsideración del modelo del primer batllismo, en el que la política de construcción urbana y de infraestructura turística es jerarquizada,²³ y su estudio del papel de los estudios jurídicos en el relacionamiento entre grupos económicos y poder político.²⁴ Sin duda, su obra aborda invariablemente temas relevantes y su contribución a lo que McCloskey definiría como creación de más y mejores hechos económicos tiene muy escasos parangones en la historiografía nacional. Dada la escasa preocupación de Jacob por explicitar y formalizar sus enfoques, éstos aparecen como excesivamente empiristas. Sin embargo, entre líneas pueden leerse rasgos de posturas teóricas más próximas al institucionalismo y a la escuela histórica alemana, cuya explicitación contribuiría a jerarquizar aún más los importantes aportes del autor.
- Entre los intentos por desarrollar la Historia Económica en la dirección de una ciencia social que mantiene ambiciones de generalización teórica, vocación de superación metodológica –tanto en el manejo de técnicas cuantitativas como cualitativas– y de igual modo firmemente arraigada en la idea de que las ciencias sociales son necesariamente ciencias históricas, pueden encontrarse los trabajos de Millot y Bertino sobre la historia económica del Uruguay desde la colonia hasta 1911.²⁵ Estos trabajos presentan una gran cantidad de información y puede que hayan pecado por pretender abarcar demasiados tópicos. Su polémica con la hasta el momento incuestionada interpretación de Barrán y Nahum sobre el desarrollo ganadero de fines del siglo XIX, en especial el tema de la racionalidad de los estancieros, es de los puntos fuertes del trabajo. Sin embargo, la falta de actualización teórica en temas relevantes junto a un manejo no del todo prolijo de la abundante base empírica, terminan dejando demasiado espacio para las valoraciones ideológicas.

- No soy el más indicado para evaluar mi propia producción. Los intentos por articular manejo teórico, metodología cuantitativa y contexto histórico son de difícil puesta en práctica y difícil es encontrar un equilibrio adecuado. Sin duda, mi esfuerzo ha sido mayor en los dos primeros aspectos, por entender que esos eran los principales déficit en la historiografía nacional. Mi tesis de doctorado es mi trabajo individual más importante.²⁶ Mis aportes más recientes han priorizado los esfuerzos de reconstrucción de la base estadística²⁷ y han buscado absorber diversos desarrollos teóricos recientes para centrarse en el estudio comparativo del desempeño de largo plazo de la economía uruguaya y regional, aspecto que considero igualmente deficitario en la historiografía nacional.²⁸
- Los esfuerzos del Programa de Historia Económica y Social por formar una nueva camada de investigadores en la disciplina, van poco a poco dando resultados. De la primera experiencia de posgrados surgieron valiosos trabajos con ambición de renovación teórico-metodológica,²⁹ que auguran la progresiva consolidación de una relativamente amplia comunidad de investigadores tomando el desafío de desarrollar la disciplina en estrecha relación con su evolución internacional. La Maestría en curso profundizará esa sentencia.

3. EN BREVE: SITUACIÓN Y APUNTES HACIA UNA AGENDA

Las referidas afirmaciones de McCloskey y Crafts nos pueden ayudar a sintetizar una evaluación del estado actual de la Historia Económica en Uruguay. Ambos coinciden en que tanto la Historia Económica como la Economía contribuyen a crear más y mejores evidencias de hechos económicos. McCloskey habla luego de mejor teoría económica, mejor política económica y mejores economistas, mientras Crafts habla de mejores hipótesis, mejor interpretación de la información y mejores historiadores.

Si bien todos los componentes de ambas tipologías son indispensables para el desarrollo de las disciplinas en cuestión, existe cierta escala jerárquica a favor de los últimos elementos: mejores economistas e historiadores, mejor teoría económica e interpretación histórica, mejores hipótesis y política económica.

Sin duda que la Historia Económica uruguaya ha producido una gran cantidad de hechos económicos a lo largo de su recorrido, y que la calidad de los mismos se ha ido incrementando. Sin duda que los hechos económicos y su calidad tienen un fuerte contenido histórico, en el sentido que se evalúan en relación a criterios contemporáneos de lo que es mucho y de lo que es bueno. Frecuentemente se ha visto cómo ciertos conocimientos se devalúan y cómo los cambios de enfoque generan obsolescencia. Ello habla no solo de la inexistencia de acumulación lineal sino también de que no es claro que siempre sobreviva lo mejor. La capacidad de seguir produciendo hechos económicos y mejorarlos, sin embargo, no es ajena a la capacidad de desarrollar y actualizar los cuerpos teóricos que construyen los hechos.

Al avanzar en las caracterizaciones es donde la Historia Económica en Uruguay empieza a mostrar sus debilidades. Si un programa de investigación y desarrollo de recursos humanos ha de aspirar a las metas mayores,

debemos aceptar que la Historia Económica en Uruguay aún está poco desarrollada. Está produciendo una aún modesta cantidad de hechos económicos; está mejorando la calidad de los mismos, en base a un esfuerzo de actualización teórica y empírica. Con respecto a la Economía, la Historia Económica uruguaya no ha contribuido de manera sustantiva, en su desarrollo reciente, ni a proveerla de mejores teorías, ni a formar mejores economistas, ni a mejorar las opciones de política económica. Obviamente, los economistas son ellos mismos responsables de ello, pero la oferta nacional en materia de Historia Económica no ha sido aún potente para hacerlos abrir los ojos. Con respecto a cómo los historiadores económicos han manejado la Economía para ser mejores historiadores, tener mejores hipótesis y realizar mejores interpretaciones, los avances son aún modestos, aunque parece ser más lo sembrado en esta dirección que en la opuesta. De aquí tal vez pueden surgir las líneas futuras de desarrollo y cierto optimismo. Veamos.

En el Capítulo 1 he sostenido que el divorcio entre Economía e Historia Económica puede revertirse si quienes se dedican a la Historia Económica toman el desafío de aprovechar los desarrollos recientes que se están produciendo en la ciencia económica en la dirección de abordar decididamente los temas del cambio tecnológico y de la construcción institucional. Ambas direcciones de desarrollo de la Economía, presentes en diversas corrientes del pensamiento económico, llevan indefectiblemente a la historización y socialización de la teoría económica. Por otra parte, el desarrollo de las metodologías cuantitativas viene permitiendo un manejo más adecuado de procesos históricos complejos.

El desafío para los historiadores económicos parece ser el de combinar y anudar su conciencia histórica más desarrollada, su conocimiento más amplio de los procesos históricos, con un fluido y audaz manejo de la teoría económica más sensible y consciente del cambio histórico y de sus connotaciones socio-institucionales, para lograr estilizar potentes y relevantes hechos y dinámicas históricas y contribuir así a desarrollar una teoría social e histórica del cambio económico. Puede que avances sistemáticos en esa dirección terminen por dar resultados que convengan a los economistas de la utilidad de la Historia Económica y, a su vez, a los historiadores, de que hay teoría económica capaz de contribuir a un conocimiento histórico relevante.

En esta dirección las semillas están sembradas y, de perseverarse con continuidad y decisión, de profundizarse en las políticas de formación de jóvenes investigadores, de promoverse el intercambio regional e internacional de docentes y estudiantes, de mantenerse el objetivo de estar al día con el desarrollo internacional de la disciplina, la Historia Económica puede llegar, a pesar de la escasez de recursos, a tener un importante impacto en el medio académico uruguayo, en la formación de historiadores, economistas y científicos sociales en general, en la conciencia histórica y en las propuestas de política. Sin duda que el éxito dependerá de poder articular estos modestos esfuerzos con lo que realicen los grandes vecinos. También en esa dirección hay avances, testimoniado, por ejemplo, por el carácter regional que recientemente han adoptado los congresos de Historia Económica realizados en los tres países.

NOTAS

1. Camou, M. M. y Moraes, M. I., *Desarrollo reciente y perspectivas actuales de la historia económica en el Uruguay*. Estas autoras llaman a este período “Los pasos iniciales”.
2. Arrow, K., “Economic History: a necessary though not sufficient condition for an economist”, p. 323.
3. Camou, M. M. y Moraes, M. I., ob. cit., optan por una división del período en pre- y post 1973.
4. De la Torre, N., Rodríguez, J. C. y Sala de Tourón, L., *Artigas: Tierra y Revolución*; Sala de Tourón, N., De la Torre, N. y Rodríguez, J. C., *Estructura económica y social de la colonia*; Sala de Tourón, L., Rodríguez, J. C. y De la Torre, N., *Evolución económica de la Banda Oriental*; De la Torre, N., Sala de Tourón, L. y Rodríguez, J. C., *Después de Artigas*, (1820-1836); Sala de Tourón L., De la Torre, N., Rodríguez, J. C., *Artigas y su revolución agraria 1811-1820*.
5. Barrán, J. P. y Nahum, B., *Historia Rural del Uruguay Moderno, I-VII*.
6. Uruguay, CIDE (Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico), *Estudio Económico del Uruguay: Evolución y Perspectivas, I-II*. Ver también sobre el sector agropecuario, Uruguay, MGA (Ministerio de Ganadería y Agricultura), OPYPA-CIDE, *5-Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay, I-II*.
7. Faroppa, L., *El Desarrollo Económico del Uruguay. Tentativa de Explicación*.
8. Uruguay, Universidad de la República, Instituto de Economía, *El Proceso Económico del Uruguay*.
9. Barrán, J. P. y Nahúm, B., *Battle, los Estancieros y el Imperio Británico*. I-VI.
10. Ver, por ejemplo, Jacob, R., *Depresión Ganadera y Desarrollo Fabril y El Uruguay de Terra 1931-1938*.
11. Astori, D., *La Evolución Tecnológica de la Ganadería Uruguaya 1930-79*.
12. CIEDUR (Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay), CINVE (Centro de Investigaciones Económicas).
13. *Contribución a la Historia Económica del Uruguay* (Academia Nacional de Economía).
14. Anichini, J. J., Caumont, J. y Sjaastad, L., *La política comercial y la protección en el Uruguay*.
15. CIESU (Centro de Investigación y Estudios Sociales del Uruguay), CLAEH (Centro Latinoamericano de Economía Humana).
16. Millot, J., Silva, C. y Silva, L., *El Desarrollo Industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a la Post-guerra de la Segunda Guerra Mundial*.
17. Finch, H., *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, (edición en inglés Finch, M. H. J., *A Political Economy of Uruguay Since 1870*).
18. Arocena Olivera, E. y Graziani, C., *El Ciclo Económico en el Uruguay entre 1866 y 1930* (Banco Central del Uruguay) y Arocena Olivera, E., *Un enfoque cuantitativo de la economía uruguaya entre 1860 y 1935*.
19. Ver, por ejemplo, Rama, M., *El país de los vivos*.
20. Beretta, A., *Pablo Varzi: un temprano espíritu de empresa*, Beretta, A. y García Etcheverry, A., *Los burgueses inmigrantes*, Beretta, A., *El Imperio de la Voluntad*.
21. Labraga, A. et al, *Energía y política en el Uruguay del siglo XX*.
22. Ver, por ejemplo, Nahum, B., *Informes diplomáticos de los representantes del Reino Unido en el Uruguay*; Tomos I a VII, *La “Reclamación Meillet”*, *Informes diplomáticos de los representantes de Bélgica en el Uruguay*.
23. Jacob, R., *Modelo Batllista: ¿Variación sobre un Viejo Tema?*
24. Jacob, R., *1915-1945 Las otras dinastías*.
25. Millot, J. y Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*. Tomos I y II.
26. Bértola, L., *The Manufacturing Industry of Uruguay, 1913-1961: a sectoral approach to growth, fluctuations and crisis* (Publications of the Department of Economic History, University of Göteborg, 61; Institute of Latin American Studies of Stockholm University, Monograph N° 20). Gotemburgo-Estocolmo 1990 (traducción al español, *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*).
27. Ver, por ejemplo, Bértola, L., *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*.
28. Ver, por ejemplo, Bértola, L., y Porcile, G., *Argentina, Brazil, Uruguay and the World Economy: an approach to different convergence and divergence regimes*, ponencia presentada al XII Congreso Internacional de Historia Económica, Madrid, agosto de

- 1998, y Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., Porcile, G., *Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*.
29. Quiero destacar los trabajos de Camou, M. M., *Salarios y Costo de Vida en el Río de la Plata, 1880-1907*, Calicchio, L., *Salarios y Costo de Vida en el Río de la Plata (1900-1930)* y Moraes, M. I., *La Política Económica para el Complejo Productor de Carnes Vacunas en Argentina y Uruguay (1930-1959)*.

PARTE II

EL DESEMPEÑO DE LARGO PLAZO (1870 A NUESTROS DÍAS)
DE ARGENTINA, BRASIL Y URUGUAY
CON UN ÉNFASIS COMPARATIVO ENTRE SÍ Y
CON LOS PAÍSES DESARROLLADOS

ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y LA ECONOMÍA MUNDIAL: UNA APROXIMACIÓN A DIFERENTES REGÍMENES DE CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA

*LUIS BÉRTOLA Y GABRIEL PORCILE**

INTRODUCCIÓN

El debate internacional sobre el dispar desempeño económico de las naciones se ha visto revitalizado en las últimas décadas por los desarrollos de la teoría del crecimiento económico y del comercio internacional.¹ La investigación empírica, que aparece bajo títulos como “¿por qué difieren las tasas de crecimiento?” y “convergencia y divergencia en la economía mundial”, se ha concentrado en torno a las determinantes de la competitividad internacional y de los procesos de reducción de la brecha tecnológica (*catching-up*) entre países con diferente desempeño relativo. En primer lugar, se ha constatado que existen grandes diferencias en la capacidad de distintos países de aprender y mejorar tecnología foránea,² lo que, a su vez, depende de las características de los paradigmas tecnológicos y del marco institucional que conforman los contenidos tecnológicos de cada inversión.³ En segundo lugar, las diferencias de desempeño económico surgirían de diferentes patrones de especialización internacional, lo que guarda relación con las oportunidades que presentan la expansión de la demanda interna y externa.⁴ Si un país ha de alcanzar altas tasas de crecimiento económico, deberá ser capaz de competir exitosamente en mercados y sectores de rápido crecimiento. Finalmente, los efectos llamados *path-dependency* (dependencia de trayectoria o simplemente historia) y *lock-in* (encerramiento o bloqueo) pueden tener un fuerte impacto sobre el ritmo de crecimiento.⁵ La combinación del cambio estructural y los aspectos institucionales puede generar, a partir de cierto momento histórico, una bifurcación de la

* Este trabajo fue parcialmente desarrollado con fondos del proyecto “Argentina, Brasil y Uruguay y los países desarrollados 1870-1995: convergencia/divergencia a través del cambio estructural”, financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República. Juan Pablo Martí y Dirceu Teruya asistieron eficientemente en el procesamiento de las series estadísticas de la UNIDO. Belén Baptista elaboró las series de cambio estructural del período 1935-1970. Hemos recibido múltiples aportes de muchos colegas al presentar versiones anteriores de este trabajo en diversos seminarios. En particular, queremos agradecer la atenta lectura y comentarios de Tony Thirlwall, quien obviamente no es responsable de nuestras afirmaciones.

trayectoria de crecimiento, contribuyendo a la diversidad de patrones de convergencia y divergencia presentes en la economía internacional.⁶

En este trabajo manejaremos estas contribuciones teóricas para analizar las experiencias de convergencia y divergencia entre tres países latinoamericanos (Argentina, Brasil y Uruguay) y cuatro países desarrollados considerados líderes de la economía mundial (Alemania, EE.UU., Francia, e Inglaterra) en el período 1870-1990.

El argumento básico que hemos de desarrollar –y el principal objeto de análisis del artículo– es que la combinación e interacción entre el aprendizaje tecnológico y el cambio estructural e institucional, definen, en cada país y período histórico, escenarios específicos de convergencia y divergencia.

En la Sección 1 se realiza una breve revisión de las recientes contribuciones teóricas sobre el tema. En la Sección 2 se identifican y discuten fases de convergencia y divergencia entre los tres países latinoamericanos y los cuatro desarrollados. La Sección 3 indaga acerca de la relación entre las fases identificadas y los contextos de apertura comercial en los tres países latinoamericanos. En la Sección 4 se analiza el impacto del cambio estructural y de la especialización internacional sobre la convergencia/divergencia, en tanto en la Sección 5 se presentan algunas consideraciones sobre la contribución de aspectos institucionales, particularmente los vinculados a la política industrial, a la definición de escenarios de convergencia y divergencia. En una sección final se resumen las principales conclusiones del artículo. En el próximo capítulo de este libro el lector podrá encontrar una extensión de la discusión desarrollada en este capítulo al plano de los salarios reales y de la cobertura educativa.

1. CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA:

ALGUNOS LINEAMIENTOS TEÓRICOS

1.1 Tres tipos de convergencia en la literatura ortodoxa

En la bibliografía de inspiración neoclásica se reconocen tres modalidades posibles de convergencia o atracción de distintas economías hacia una cierta región de equilibrio con niveles similares de ingreso per cápita. Esas modalidades tienen implicaciones muy diferentes desde el punto de vista de la evolución de la desigualdad internacional:

- a. **convergencia absoluta:** en este caso, países inicialmente más pobres crecerán a una tasa superior a la de aquellos que parten de un nivel de ingreso per cápita más elevado, de tal forma que todos los países son atraídos hacia un mismo nivel de ingreso per cápita de equilibrio (*steady state*). Por detrás de este tipo de convergencia se encuentra, junto al supuesto de retornos decrecientes a la acumulación de capital, el supuesto adicional de que todos los países tienen acceso por igual a la tecnología y son capaces de utilizarla con el mismo grado de eficacia.
- b. **convergencia condicional:** el punto de llegada del proceso de convergencia no es único en la economía internacional, sino que depende de parámetros que son hasta cierto punto específicos para cada país. Si las tasas de ahorro son distintas entre países o si existen deficiencias de naturaleza

institucional en algunos de ellos, los puntos de atracción (los *steady state*) serán diversos. Esto hace que las previsiones de la teoría sobre el comportamiento de las tasas relativas de crecimiento de los países pobres y ricos cambien de manera muy significativa. En efecto, la tasa de crecimiento de cada país es una función de la distancia de ese país con relación a su propio *steady state*. Un país rico, con elevada dotación de capital, podrá crecer más rápidamente que un país pobre si el país rico se encuentra más lejos de su punto de equilibrio que el país pobre.⁷ Según esta modalidad de convergencia, si los países adoptan un marco institucional inadecuado o cometen errores de política que deprimen el ahorro y la eficiencia del sistema, no sería de esperar un movimiento conjunto en dirección a niveles similares de ingreso per cápita.

c. *clubes de convergencia*: si bien desde el punto de vista empírico es difícil diferenciar esta modalidad de convergencia de la convergencia condicional, no lo es desde el punto de vista teórico. La diferencia fundamental podría expresarse de la siguiente forma: mientras que en la convergencia condicional cada país tiene su propio punto de llegada y eso define la especificidad de la trayectoria de cada uno de ellos (sin abandonar el supuesto de que existen retornos decrecientes al capital y de que la tecnología es un bien público puro), la convergencia de clubes supone equilibrios múltiples. Por lo tanto, el punto de partida de cada país determinará de manera crucial su movimiento hacia alguno de los equilibrios posibles. En otras palabras, si existe convergencia condicional, los países A y B convergirán a sus propios puntos de equilibrio, definidos por parámetros distintos en cada caso. La convergencia de clubes, en cambio, implica que la trayectoria de A y B obedece a las mismas ecuaciones de movimiento, pero existen distintos puntos de equilibrio estable (por ejemplo, uno de bajo ingreso *p. c.* y otro de elevado ingreso *p. c.*): cuál de ellos será alcanzado depende de la posición inicial de cada país. En palabras de Durlauf y Quah: “*initial conditions matter for potential long run incomes. Cross-country differences are not explained entirely by differences in the rates of physical and human capital accumulation and population growth*”.⁸ Hay varias razones que pueden explicar la aparición de equilibrios múltiples, lo que normalmente exige abandonar el supuesto de rendimientos constantes y/o el supuesto de que la tecnología es un bien público puro. Por ejemplo, la existencia de un umbral mínimo de inversión en educación necesario para generar externalidades positivas en la “tecnología” de educación, podría dejar a un grupo de países atrapado en un equilibrio estable de bajo crecimiento, mientras que otros alcanzarían un equilibrio estable de alto crecimiento.⁹ Lo mismo podría ocurrir si los países se especializaran internacionalmente en actividades que muestran tasas asimétricas de aprendizaje en el proceso productivo. Otro mecanismo capaz de producir efectos similares, sugerido por Quah, es la existencia de flujos tecnológicos y de cooperación en IyD más intensos al interior de un grupo de países que en relación al resto del mundo.¹⁰ En todos estos casos, los países tenderían a formar *clusters* en torno a posiciones diferenciadas de equilibrio.

1.2 La Ley de Thirlwall

La Ley de Thirlwall es un punto de partida interesante, ya que puede ser considerada como un modelo extremadamente simple de convergencia y divergencia. Bajo el supuesto de que en el largo plazo se pueden ignorar los movimientos de precios y los flujos de capital, la relación entre el crecimiento de un país “i” y el del resto del mundo que comercia con ese país puede resumirse en la siguiente expresión:

$$\frac{y_i^*}{z} = \frac{\varepsilon_i}{\pi_i}$$

donde y_i^* es la tasa de crecimiento del ingreso con equilibrio de la balanza de pagos en el país “i”, z es la tasa de crecimiento del ingreso en el resto del mundo que comercia con “i”, ε_i es la elasticidad ingreso de la demanda de las exportaciones y π_i es la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones de “i”.¹¹ Si “i” es un país relativamente atrasado, la convergencia de ingresos requiere que la relación entre las elasticidades sea mayor que la unidad ($\varepsilon_i > \pi_i$).

Como lo señala Thirlwall, esta afirmación, aparentemente banal, expresa un aspecto central del crecimiento económico entre economías interdependientes: si un país tiene un patrón de especialización productiva y un nivel de ingresos que determinan que la elasticidad ingreso de la demanda de sus exportaciones sea menor que la de sus importaciones, este país habrá de crecer a un ritmo menor que sus contrapartes comerciales para mantener el equilibrio de la balanza comercial. La relación ε_i/π_i expresa la competitividad calidad de “i”, definida como su capacidad para mejorar la calidad de su producción y exportaciones y de financiar las importaciones de manera competitiva.¹²

La “Ley de Thirlwall” sugiere que la dinámica del crecimiento depende del comportamiento de la demanda, lo que es consistente con la inspiración keynesiana del modelo. Fagerberg, por su parte, sostiene que este punto de vista debe ser complementado con el análisis de variables que definen la competitividad internacional.¹³ La elasticidad ingreso de la demanda de las exportaciones e importaciones no son parámetros exógenos, sino que dependen de las capacidades tecnológicas y del patrón de especialización internacional. Recientemente Thirlwall insiste en la idea de la restricción de la demanda al crecimiento utilizando la frase provocativa de que “toda demanda crea su propia oferta”, aunque concede que el desempeño relativo de las naciones depende de la interacción de las fuerzas de oferta y demanda. Los problemas de oferta, sin embargo, no consisten en el problema de la acumulación de factores de producción al estilo de la vieja y nueva teoría neoclásica del crecimiento (incluyendo los reseñados anteriormente), sino en aspectos más complejos vinculados a la dinámica del cambio tecnológico, estructural e institucional, muy débilmente tratada en la mencionada línea de investigación.¹⁴

Esta línea argumental no conduce a esperar la convergencia en torno a una tasa de crecimiento de equilibrio en la economía internacional y tampoco la aparición de equilibrios múltiples. La existencia de *clusters* de

países con diferentes tasas de crecimiento puede obedecer a la existencia de similitudes estructurales e institucionales entre los mismos, más que a mecanismos de igualación de retornos a los diversos factores de producción, esperados a partir de supuestos sumamente discutibles acerca del funcionamiento de la economía internacional. Tal es el caso de la disponibilidad de tecnología, la formación de precios en los distintos mercados en condiciones de competencia perfecta, la unilateral consideración de aspectos de oferta de factores y la introducción de aspectos institucionales de manera *ad-hoc*, con el solo fin de explicar la falta de ocurrencia de la esperada convergencia.

1.3 La Ley de Thirlwall: tecnología e instituciones

Una economía internacional abierta puede estimular la convergencia estimulando diferentes formas de derrames tecnológicos (*spill-overs*) hacia países de desarrollo relativo menor. La existencia de una brecha tecnológica genera un potencial de aprendizaje, imitación o copia. Las importaciones de bienes de capital permiten la difusión de nuevas oleadas de tecnología extranjera, en tanto la migración internacional y las inversiones directas propagan diferentes tipos de conocimientos tácitos. Estos tipos de transferencias tecnológicas tienden a aumentar la capacidad de competencia de los países menos desarrollados.

Sin embargo, la existencia de una brecha tecnológica implica que los países más desarrollados gocen de una ventaja competitiva en los mercados internacionales y puedan, por ello, sacar mejores ventajas del crecimiento de la demanda internacional.¹⁵ Más aún, si la frontera tecnológica se mueve lo suficientemente rápido, puede darse el caso de que los derrames de tecnología no puedan contrarrestar los avances de los países líderes y la brecha se vea permanentemente incrementada.¹⁶

Que las fuerzas acumulativas del cambio tecnológico prevalezcan sobre las fuerzas difusoras, dependerá de las características de la tecnología en cuestión, de las estructuras de las empresas y los mercados, así como de los arreglos institucionales vinculados al aprendizaje en los países menos desarrollados. Cuando la tecnología se caracteriza por un alto grado de “oportunidad”, “componente tácito” de las capacidades y “acumulatividad” del aprendizaje, será menos probable que los países seguidores puedan acortar distancias con los líderes, por lo que la divergencia prevalecerá.¹⁷ En términos de la Ley de Thirlwall, en estos casos la intensidad del aprendizaje tecnológico por parte de los seguidores será incapaz de transformar las elasticidades ingreso de la demanda de las exportaciones e importaciones de forma tal de poder incrementar la relación ϵ_i/π_i (competitividad calidad) por encima de la unidad.

El progreso técnico mejora la relación ϵ_i/π_i superando la calidad de bienes producidos¹⁸ y transformando el patrón de especialización internacional. La literatura teórica ha tratado permanentemente de incorporar el factor especialización en los modelos de crecimiento.¹⁹ En los viejos modelos de crecimiento el comercio incrementa el bienestar por la vía de un aumento de una vez y para siempre provocado por la mejor asignación

de recursos y la igualación de los precios de los factores de producción. Sin embargo, el comercio no altera las tasas de crecimiento de largo plazo, las que dependen de la oferta de factores de producción, los que, por otra parte, se suponen homogéneos. Para la rama smithiana (por Adam Smith) de la nueva teoría del crecimiento la perspectiva es diferente: el comercio permite a los países concentrarse en la producción de menor cantidad de productos elaborados para un mercado mayor, lo que conduce a la creación de rendimientos crecientes a escala y más rápido crecimiento de la productividad. En este caso el comercio favorece el crecimiento, pero aún la especialización no juega ningún papel en el sentido de que no hay sectores que de por sí muestren ventajas frente a otros. Por el contrario, en los modelos de tipo ricardiano el crecimiento de la productividad es específico para cada sector. Ello implica que la especialización internacional afecta la tasa de crecimiento de largo plazo; en tanto el movimiento de la frontera tecnológica, los derrames tecnológicos y los procesos de difusión y aprendizaje varían sectorialmente, la especialización productiva termina contribuyendo decisivamente a explicar por qué difieren las tasas de crecimiento.²⁰

Según Dalum *et al.*, Fagerberg²¹ tiende un puente entre las corrientes keynesianas, por un lado, y las neo-schumpeterianas y evolucionistas por el otro, al introducir el cambio tecnológico endógeno y sector-específico como determinante básica de la competencia internacional y del crecimiento de la productividad. En primer lugar, el progreso técnico favorece el cambio estructural hacia sectores que enfrentan una mayor elasticidad ingreso de la demanda, acelerando el crecimiento. En segundo lugar, un país especializado en sectores tecnológicamente menos dinámicos, que producen menores economías externas y procesos de aprendizaje, tenderá a crecer más lentamente.²²

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. Por lo tanto, la naturaleza de las relaciones Estado-sociedad y la habilidad de cada país para transformar sus instituciones políticas y económicas en interacción con similares aspectos que regulan la economía internacional, juegan un rol determinante en el desempeño relativo de las naciones.²³ Se debe insistir en que las relaciones Estado-sociedad no consisten en el problema de asegurar la supuesta neutralidad del Estado con respecto al sistema de precios domésticos y externos. Una política exitosa supone la combinación de estímulos y presiones sobre las empresas y los agentes con el objeto de propiciar los procesos de aprendizaje y cambio estructural, que están en la base de la competitividad internacional.²⁴ En este sentido, la influencia de experiencias pasadas sobre las políticas presentes, el lento ritmo de cambio de las ideas y la inercia institucional pueden configurar trayectorias de desarrollo difíciles de alterar.²⁵

Como resultado de este recorrido por la literatura reciente sobre el crecimiento no surge con nitidez la existencia de una causalidad clara y

simple entre apertura y convergencia económica. Por el contrario, apertura y convergencia pueden combinarse de diversas formas, las que de una manera relativamente simple pueden ser abordadas en base al modelo simplificado de Thirlwall. Suponiendo que Y es un país menos desarrollado que Z, existe convergencia cuando $\varepsilon > \pi$. Asumiendo que en equilibrio las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones son iguales, el coeficiente de apertura, definido como $CA=(X+M)/Y$, crecerá cuando $\pi > 1$.²⁶

Los diferentes escenarios de convergencia y divergencia en relación a la apertura pueden resumirse de la siguiente manera:

- a. Convergencia con apertura creciente: $\varepsilon > \pi$; $\pi > 1$;
- b. Convergencia con apertura decreciente: $\varepsilon > \pi$; $\pi < 1$;
- c. Convergencia con coeficientes de comercio exterior estables: $\varepsilon > \pi$; $\pi = 1$.

Conclusiones

La convergencia y divergencia guardan relación con la habilidad de los países seguidores de promover el cambio estructural e institucional de manera tal que fortalezcan la competitividad en sectores caracterizados por rápido crecimiento de la demanda y alta dinámica tecnológica. Más que asumir una única y general relación entre convergencia y apertura, el análisis debe centrarse en las fuerzas subyacentes que terminan por conformar las elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones e importaciones en diferentes contextos históricos.

2. ALGUNOS “HECHOS ESTILIZADOS”

En esta sección abordaremos las tendencias de convergencia y divergencia en términos del PBI per cápita, como es habitual en la literatura sobre la temática.²⁷ En el Gráfico 3.1 se presentan los movimientos relativos entre cada uno de los tres países sudamericanos (Argentina, Brasil y Uruguay, ABU) y el promedio ponderado de los cuatro países desarrollados (Alemania, EE.UU., Francia e Inglaterra, 4P)²⁸ en 1870-1988. En el Gráfico 3.2, que abarca el período 1870-1929, se excluye a EE.UU. con el fin de comparar más adecuadamente los países europeos con los de nuevo asentamiento en un período en el que estos últimos se integran decididamente a la economía mundial.²⁹

Durante el largo período considerado, Brasil creció a una tasa 20% superior a Argentina y 70% superior a Uruguay. A pesar de ese gran desempeño, el ingreso per cápita de Brasil era en 1992 apenas el 59 y 86% del de Argentina y Uruguay, respectivamente.³⁰

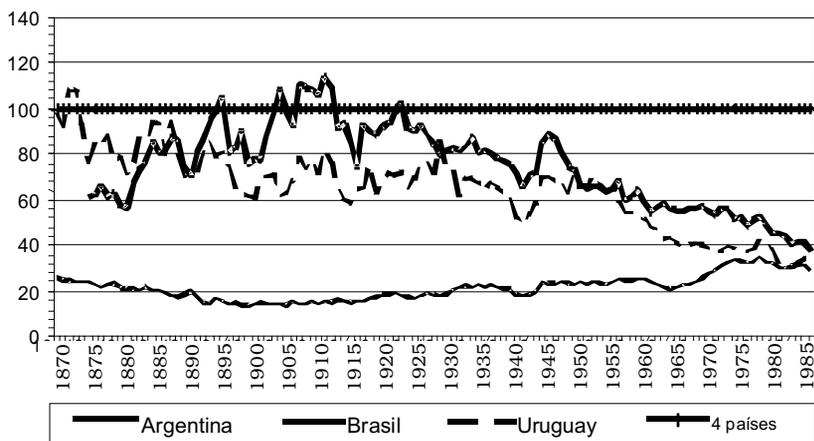
Dentro de ABU, y en especial tomando como referencia la relación entre Argentina y Brasil, pueden detectarse dos períodos diferentes. Hasta 1913 prevaleció un marcado proceso de divergencia, en el que Brasil se rezagó sistemáticamente con respecto a Argentina. Desde entonces y hasta fines de los setenta, se produce un proceso convergente que progresivamente fue absorbiendo la brecha entre ambos países.

A su vez, el desempeño de cada país de ABU en relación a los 4P fue claramente diferente.

Argentina experimentó un rápido proceso de crecimiento que le permitió convergir con los líderes y aun superarlos en la primera década del siglo XX. Es más, si seguimos el Gráfico 3.2 en el que dejamos a un lado a los EE.UU., el desempeño argentino en relación a los 3P europeos es mejor aún y superior al de ellos durante un prolongado período de tres décadas (1895-1929). El crecimiento argentino cambió de ritmo en la segunda década del siglo; desde aproximadamente el año 1913 el deterioro relativo fue constante, persistente. Hacia fines de la década de 1980 el PBI per cápita de Argentina había caído hasta ser menos que el 40% del de 4P.

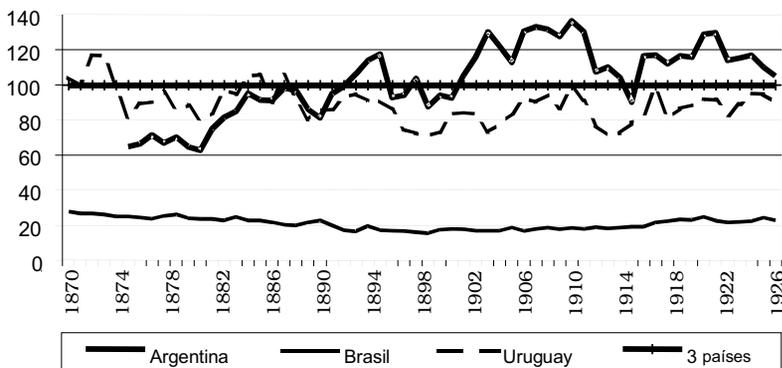
Brasil divergió de los países desarrollados en las últimas décadas del siglo XIX pero inició un proceso de lenta convergencia a principios del siglo XX, que continuó hasta fines de los setenta. A pesar de esa persistente convergencia, Brasil no logra incrementar significativamente su PBI per cápita en términos relativos: en relación a 4P pasa de 25 a 12% entre 1870 y 1900 para luego crecer hasta el 32% en 1980, es decir, no muy superior al punto de partida inicial.

Gráfico 3.1. Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1988: PBI per cápita relativo al promedio del de Alemania, EE.UU., Francia e Inglaterra (4P). (4P=100)



Fuentes y comentarios: Apéndice Estadístico.

Gráfico 3.2. Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1929: PBI per cápita relativo al promedio de Alemania, Francia e Inglaterra (3P). (3P=100)



Fuentes y comentarios: Apéndice Estadístico.

Como Brasil, Uruguay divergió en 1873-1900, pero lo hizo desde niveles de ingreso per cápita similares a los de los 4P. En las tres primeras décadas del siglo XX Uruguay logró acompañar el crecimiento de los países líderes, pero luego siguió el mismo derrotero que Argentina y experimentó un proceso de marcado retroceso. Solamente en 1945-1954 y 1974-1978 (períodos de auge de la sustitución de importaciones y de la promoción de exportaciones, respectivamente) logró frenar esa tendencia, algo que Argentina logró en los sesenta.

3. CONVERGENCIA Y APERTURA

3.1 Algunos antecedentes de interpretación ortodoxa

Historiadores económicos como Maddison y Williamson sugieren que el crecimiento y la convergencia fueron mayores en 1870-1913 y 1950-1973, períodos en los que prevaleció una atmósfera comercial liberal, los mercados y movimientos globales de factores se expandieron y la asignación de recursos fue más eficiente. Aun admitiendo el rol de la transferencia internacional de tecnología en la explicación del desempeño económico relativo en algunos períodos, el énfasis está puesto en la importancia del “venerable teorema de la igualación de los precios de los factores de producción”, es decir, el modelo de Heckscher-Ohlin extendido por Samuelson.³¹

No abunda ni bibliografía ni evidencia empírica sobre el desempeño de ABU en el largo plazo y en perspectiva comparada. Sin embargo, no faltan ejemplos interpretativos que ubican el problema en los términos antes señalados.

En el caso argentino, es de ya larga data la discusión acerca de su “retraso” y del momento en que se inicia el mismo. Mientras los trabajos de Di Tella y Zymelman, lo ubican ya en torno a 1913 y lo atribuyen a la equivocada insistencia en una política de apertura externa en un contexto

en el que la economía internacional mostraba una retracción de los flujos comerciales y financieros,³² Díaz Alejandro lo hacía comenzar en los años treinta, en relación a la adopción de políticas proteccionistas. La forma en que este autor denomina las diferentes etapas es elocuente: la *Belle époque* (hasta 1929), “Argentina se queda atrás” (1930-1960) y “Nación dividida no acorta distancias pero crece”.³³ Cortés Conde, en un trabajo reciente, pone énfasis en el carácter fluctuante del crecimiento económico y sostiene que las tres etapas del desarrollo argentino se han caracterizado por tener un fuerte empuje de crecimiento y diferentes causas de crisis y que cada fase ha mostrado un crecimiento menor a la anterior. En 1912 la crisis habría dependido de dificultades de oferta por causa de la guerra; el rápido crecimiento fruto del “exitoso ajuste” al “shock de oferta” provocado por la crisis de 1929 culminó con una crisis provocada por una política que castigó a las exportaciones y protegió una industria demandante de insumos importados y sin capacidad de competir internacionalmente. Se trató de “una limitación creada por las políticas implementadas”. La crisis de la tercera fase, cuyo crecimiento se habría debido al auge exportador y a políticas de inversiones públicas, se debió al resultado de dichas políticas, que generaron un fuerte déficit fiscal y alta inflación.³⁴ Con respecto a la convergencia-divergencia, sostiene que: “...Argentina, a partir de algún momento alrededor de la mitad de este siglo, comenzó a retrasarse respecto a los países mencionados (Australia y EE.UU.), brecha que se hizo cada vez más amplia a medida que nos acercamos al presente”.³⁵ También sostiene: “...la Argentina creció a tasas más altas que las de los países avanzados cuando estuvo vinculada a la economía mundial y a tasas más bajas en los períodos de mayor autarquía, lo que apoyaría lo sostenido por Williamson respecto a las tendencias a la convergencia de las economías abiertas”.³⁶

Taylor tiende a coincidir con quienes sostienen que el retraso se inicia ya en los años 1910, pero agrega que se profundiza de manera significativa a partir de los años treinta. En una perspectiva como la reseñada anteriormente, insiste en las defecciones de las políticas de apertura como explicaciones del rezago, particularmente en las políticas que en la posguerra afectaron al sector externo y encarecieron los bienes de capital importados.³⁷

En el caso uruguayo, también se cuenta con interpretaciones de este tipo. Un pionero ha sido Ramón Díaz, quien sostiene que la economía uruguaya ya comenzó su proceso de cerramiento progresivo con las leyes proteccionistas de los años 1870 y 1880, lo que habría conducido a un enlentecimiento del crecimiento exportador a partir de 1888.³⁸ En un trabajo de Favaro y Sapelli,³⁹ que abarca un período similar al nuestro, se compara el PBI y las exportaciones uruguayas y se concluye que ha existido una alta interrelación entre el marco legal del comercio exterior, el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del PBI, a partir de identificar tres fases, más en función de la política imperante que por el estudio de las series (hasta 1928, 1928-1973 y desde entonces).⁴⁰ Davrieux eligió extraer conclusiones generales a partir de considerar el período 1955-1990 (aun reconociendo el exitoso desarrollo económico en 1945-1955). Sostiene que ha existido una paradoja: Uruguay tuvo un peor desempeño que América Latina en 1955-1973 y uno mejor en 1973-1990, lo que se debió a la

apertura externa registrada en este último período.⁴¹ En otros trabajos, Sapelli ha estudiado la relación entre Estado y crecimiento económico, concluyendo que "...vemos aumentos muy marcados del nivel de regulaciones en determinados períodos de tiempo que, no por casualidad, coinciden con los períodos de menor crecimiento económico".⁴²

Para el caso brasileño no encontramos propuestas de periodización que asocien tan claramente desempeño económico a formas institucionales en el largo plazo. El representante del pensamiento liberal de mayor destaque fue Eugenio Gudín, quien trabó una lucha sostenida contra las medidas proteccionistas y de promoción industrial de los años cincuenta. Gudín defendió enérgicamente la eficiencia del mercado como mecanismo de asignación de recursos y las ventajas comparativas como criterio de especialización internacional. Sin embargo, el liberalismo brasileño mostró un grado bastante alto de pragmatismo. Este pragmatismo también puede ser observado en el caso de Roberto Campos, quien fue uno de los ejecutores del Plan de Metas de Juscelino Kubitschek y que más tarde se tornaría uno de los liberales doctrinarios de mayor proyección en Brasil, atacando especialmente la expansión de las empresas estatales en la producción directa.⁴³

3.2 Lo que dicen nuestros datos

La primera conclusión empírica que podemos extraer de nuestros datos es que la trayectoria de ABU no es consistente con las fases señaladas por Maddison para la economía mundial. Las fases de crecimiento y convergencia de las economías sudamericanas mostraron características muy diferentes a las sugeridas por este autor y por Williamson. A los efectos de estudiar la relación entre convergencia y apertura económica más adecuadamente, hemos construido diversos índices que presentamos a continuación.

En los Gráficos 3.3. a-b-u. presentamos la evolución de lo que llamamos un índice de apertura externa (representado por la relación entre el índice del volumen de las exportaciones y el del PBI real) y el índice de convergencia, elaborado a partir de la información del Gráfico 3.1. Desde la óptica ortodoxa, ambos coeficientes deberían moverse en la misma dirección. Como puede apreciarse nítidamente, lo que comentaremos más adelante, tal relación no es en absoluto dominante.

La economía internacional no se presenta de la misma manera para todos los países: dependiendo de la estructura regional de las exportaciones, la demanda se puede comportar de manera diferente para distintos países. Para aproximarnos a esta problemática hemos construido un índice del PBI de cada país ABU en relación al del PBI de sus mercados de destino representando a la economía mundial (ver Gráfico 3.4). Este índice del crecimiento de la economía mundial –PBIM(i), en el que (i) representa a cada país ABU– es construido mirando desde la ventana del comercio exportador de ABU, es decir, ponderando anualmente el crecimiento del PBI de cada uno de los nueve principales países a lo que se exporta cada país ABU (diez en el caso de Uruguay, ya que Uruguay no está entre los principales mercados ni de Argentina ni de Brasil) por la participación de cada uno de ellos en las exportaciones de cada país ABU. Por lo tanto, cada país ABU obtiene un

desempeño específico de la economía mundial que refleja la estructura de sus relaciones comerciales. Corresponde advertir que este índice tiene integrada la dinámica demográfica, por lo que países con mayor crecimiento de la población mostrarán un mejor desempeño en relación a aquellos de menor crecimiento, que el que hubiesen obtenido de manejarse indicadores per cápita.

Por otra parte, las trayectorias de los diferentes países pueden variar según la competitividad internacional de cada uno. En otras palabras, los distintos países pudieron mostrar diferente habilidad para explotar la expansión de la demanda internacional mediante mayores exportaciones.

El Cuadro 3.1 muestra la elasticidad PBI Mundial de la demanda de las exportaciones de cada país ABU (ω_i), la que pretende dar una gruesa idea de la evolución de la competitividad de cada país. Este parámetro expresa la respuesta de cada país ante la expansión de sus principales mercados, y se obtiene de la siguiente manera:

$$\omega(i) = \log [X_i/PBIM(i)]$$

donde X_i son las exportaciones del país i (ABU) y PBIM es el PBI de los principales mercados de cada país de acuerdo a lo presentado anteriormente.

Debe observarse que la elasticidad ingreso de la demanda de las exportaciones no debe interpretarse de la manera habitual. No reflejan solamente los cambios en los niveles de ingreso sino también la incidencia de factores de oferta (la competitividad de calidad de McCombie y Thirlwall, vinculada al aprendizaje tecnológico y a patrones de especialización), cambios de precios relativos y el entorno institucional que regula el comercio internacional. Por lo tanto, dan una idea concisa del efecto neto de una compleja gama de variables sobre el desempeño relativo de los diferentes países. Desde el punto de vista de un enfoque histórico-económico, este indicador es un buen punto de partida para un estudio más detallado de cómo las fuerzas de oferta y demanda interactúan en diferentes períodos arrojando distintos resultados en materia de convergencia y divergencia.

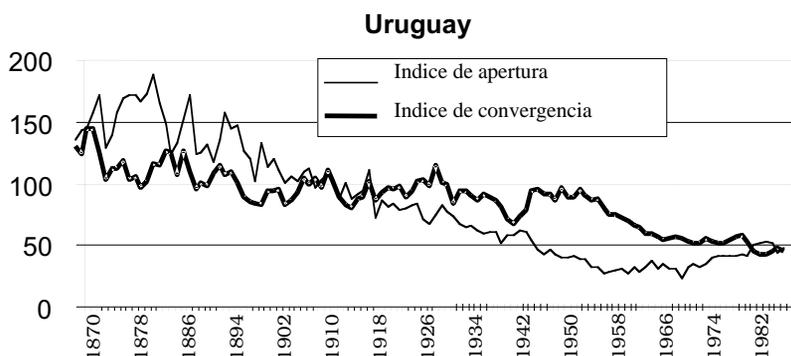
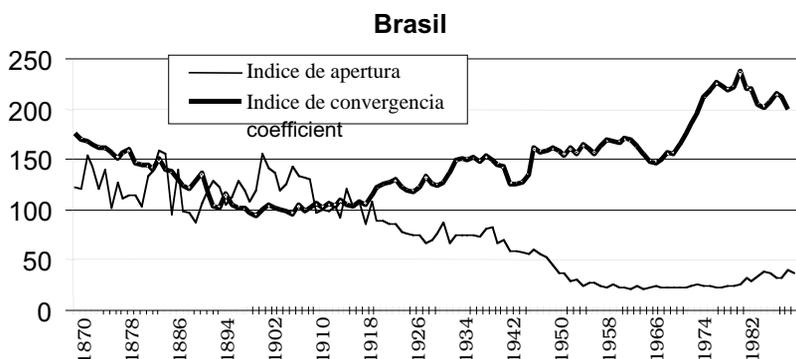
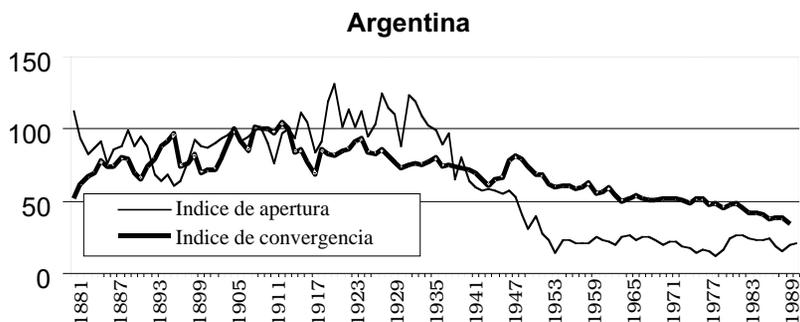
Cuadro 3.1. Argentina, Brasil y Uruguay: elasticidad ingreso mundial de la demanda de las exportaciones (ω) en diferentes períodos, 1870-1988

Argentina	ω	Brasil	ω	Uruguay	ω
1881-1913	3,05	1873-1900	0,27	1873-1895	1,35
1913-1927	2,26	1900-1929	0,59	1897-1930	0,54
1927-1939	-0,55	1929-1939	1,42	1930-1971	-0,08
1939-1951	-0,87	1939-1954	-0,44	1971-1990	1,90
1951-1989	0,64	1954-1975	1,33		
		1975-1988	3,40		

Fuentes y comentarios: Apéndice Estadístico.

En el resto de esta sección utilizaremos estos indicadores para discutir la relación entre convergencia y apertura.

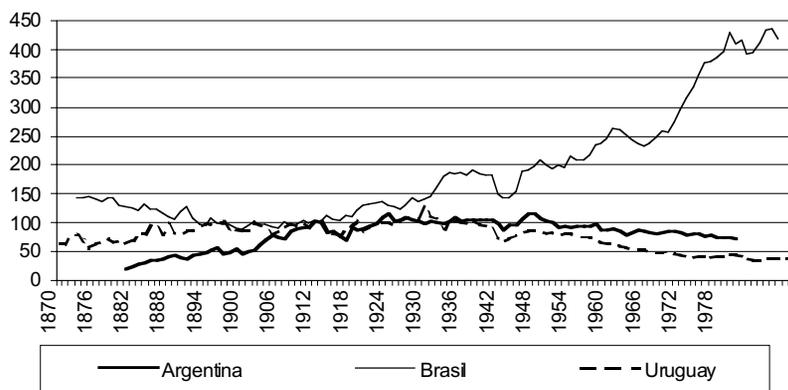
Gráfico 3.3. a,b,u. Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1988:
índices de apertura y convergencia (1913=100)



El Índice de Apertura se obtiene como la relación entre el índice del volumen de las exportaciones y el índice del PBI real. El Índice de Convergencia se obtiene a partir de la relación entre el PBI real per cápita de cada país ABU y el del promedio de 4P.

Fuentes: Apéndice Estadístico.

Gráfico 3.4. Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1988: PBI(i) relativo al PBIM(i), ponderado por la participación en las exportaciones de ABU (1913=100)



Fuentes y comentarios: Apéndice Estadístico.

3.3 Argentina

El único país que mostró fases de crecimiento similares a las de los países desarrollados fue Argentina. Aun en este caso las desviaciones respecto de las tendencias esperadas fueron importantes. En la *Belle époque*, Argentina no solamente convergió sino también sacó distancias. Si, como en el Gráfico 3.2, dejamos a un lado a los EE.UU., la ventaja argentina fue importante y duró por décadas en relación a sus contrapartes comerciales europeas. El surgimiento de países líderes, como los EE.UU. desde fines del siglo pasado, y el surgimiento de nítidas ventajas a favor de un país, es algo que la teoría convergencial tiene muchas dificultades para explicar. Argentina no solamente creció más rápidamente que el promedio de los países señalados, sino que también lo hizo más rápidamente que su mundo comercial, PBIM(a), de acuerdo al Gráfico 3.4. Esto último se explica parcialmente por la dinámica demográfica. Su coeficiente de comercio exterior se mantuvo relativamente constante, pero la relación PBI(a)/PBIM(a) fue muy positiva (ver Gráfico 3.4).

La tendencia divergente de Argentina fue persistente después de la Primera Guerra Mundial aunque avanzó con fluctuaciones y atravesó entornos muy diferentes. El proceso divergente comenzó en la segunda década del siglo, a pesar de que el coeficiente de exportación aumentó en los inicios de los años veinte y se mantuvo a niveles altos hasta el fin de la década. En los años treinta el coeficiente de exportación experimentó una brusca caída hasta el inicio de los cincuenta. No por ello la divergencia avanzó más rápidamente de lo que lo había hecho en los años veinte. En los años sesenta, en el contexto de un nuevo periodo de cerramiento, la divergencia fue frenada, en tanto la apertura de los años ochenta no quebró la tendencia divergente.

Un hecho significativo es que, de acuerdo al Gráfico 3.4, el PBI total de Argentina creció mucho más rápidamente que el de sus mercados de destino hasta aproximadamente 1913, a un ritmo similar hasta 1960 y más

lentamente después. Esto guarda relación principalmente con los movimientos demográficos y con el comportamiento de la demanda. En el primer período no solamente el PBI per cápita creció más rápidamente que el de sus contrapartes comerciales, sino que su población creció más rápidamente también. En el segundo período, el retraso del PBI per cápita se compensa con el mayor crecimiento de la población argentina, en tanto en el tercero el retraso del PBI per cápita domina la escena plenamente.

Al contrario de lo sucedido hasta 1913, desde entonces el mundo parece haber crecido mal para Argentina: con base 100 en 1913, el PBIM(a) había alcanzado en 1929 la cifra de 138, mientras el PBI(b) llegaba a 153 y el PBIM(u) a 155. En 1960 esas cifras eran las siguientes: PBIM(a), 386; PBI(b), 450; PBIM(u), 509 (ver Apéndice Estadístico, Columnas 9-11). A su vez, la capacidad argentina de exportar a esos mercados (o la propensión de esos mercados a importar desde Argentina) cayó significativamente a partir de los años treinta, como se muestra en el Cuadro 3.1. Esta caída fue el resultado del efecto combinado de cambios en las pautas de consumo, pérdida de competitividad y desfavorables políticas proteccionistas en los países importadores.⁴⁴ Esta fuerte caída de la demanda y la consiguiente caída de las exportaciones, llevó a una caída del coeficiente exportador gracias a la expansión de la demanda interna y de la sustitución de importaciones, que redujeron la propensión a importar y evitaron una retracción económica aún mayor.⁴⁵

A partir de los años cincuenta la elasticidad PBIM(a) de la demanda de las exportaciones argentinas mejoró, pero se mantuvo a niveles bajos, especialmente si se los compara con el período anterior a 1913. Esto da cuenta de las dificultades para diversificar la estructura de las exportaciones. El proceso de divergencia se logró frenar en la medida en que la expansión del mercado interno y la sustitución de importaciones permitían reducir la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones. Como ha sido ya intensamente estudiado, la sustitución de importaciones tenía fuertes límites impuestos por las limitaciones de escala del mercado interno y las crecientes demandas de bienes importados impuestas por el crecimiento industrial. Ambos factores, las limitaciones de transformación productiva y las restricciones de la demanda, conformaron un escenario incapaz de revertir el deterioro relativo del desempeño argentino.

3.4 Brasil

Las fases de crecimiento de la economía brasileña no se comportan en absoluto de acuerdo a lo esperado desde la perspectiva convencional. Aun sin ser una economía particularmente cerrada a fines del siglo pasado, la economía brasileña experimentó un proceso de rezago, tanto en relación a los países sudamericanos que tratamos, como con respecto a los países líderes de la economía mundial.

Por otra parte, su crecimiento se aceleró y la convergencia avanzó en un contexto de crecientes barreras al comercio y moderado ritmo de la entrada de capitales entre 1900 y 1950. Hasta entrados los años cincuenta, la convergencia se produjo junto a una continua caída del coeficiente de exportaciones.

En este período, como se ha señalado, el mundo comercial de Brasil creció más que el de Argentina. Como se muestra en el Cuadro 3.1, la elasticidad PBIM(b) de la demanda de las exportaciones brasileñas no fue tan mala como la argentina, aunque no por ello particularmente alta, salvo en la década del treinta. Brasil contó entonces con un mercado principal que se mantuvo abierto a sus exportaciones (EE.UU.), a diferencia de lo sucedido con Argentina. Igualmente Brasil contó con el respaldo norteamericano para poner en marcha los emprendimientos industriales que permitieron desarrollar su industria, lo que contrastó con el boicot que sufriera Argentina.

Entre la Segunda Guerra Mundial y mediados de los cincuenta la elasticidad PBIM(b) de la demanda de las exportaciones brasileñas cayó sensiblemente. El crecimiento y la convergencia continuaron en base a una significativa expansión de la demanda doméstica.

Entre los años cincuenta y tempranos setenta Brasil experimentó un buen desempeño exportador, parcialmente debido a los cambios de su estructura productiva, que llevaron a diversificar tanto la estructura de productos como de países de las exportaciones. En ese contexto el PBIM(b) experimentó una mejora significativa. La distensión de la restricción externa le permitió alcanzar tasas de crecimiento muy altas, que hicieron posible seguir acortando distancias con los líderes aun durante la llamada Edad de Oro. El buen ritmo de expansión de la demanda interna mantuvo estable el coeficiente exportador.

La crisis de los ochenta puso en marcha un proceso de marcada divergencia con los líderes. La crisis obligó a reducir drásticamente las importaciones y la caída del ritmo de crecimiento interno llevó a profundizar la apertura, la cual era más necesaria para dar cumplimiento a las obligaciones internacionales que expresión de un aumento de la competitividad doméstica.

3.5 Uruguay

Si se excluye a los EE.UU. de la comparación, Uruguay mostró, hasta los años treinta, cierta estabilidad o bien un deterioro muy leve en su desempeño relativo al de los tres países europeos considerados. Considerando el desarrollo posterior a los treinta, en el que la divergencia fue pronunciada, el caso uruguayo parece acercarse a las predicciones de la visión ortodoxa: buen desempeño en contexto de apertura, mal desempeño por fallas institucionales después. Sin embargo, el caso uruguayo constituye casi una antítesis: tomando a los EE.UU. dentro de la comparación, Uruguay mostró una tendencia de deterioro relativo permanente, pero esa tendencia progresó modestamente entre 1900 y 1950, en un contexto de claro cerramiento de su economía.

La información que manejamos parece indicar que a partir de los años de 1890 el desempeño exportador uruguayo sufre un cambio importante. Desde entonces, la elasticidad PBIM(u) de las exportaciones cae debajo de la unidad, lo que difícilmente pueda adjudicarse a políticas anti-exportadoras. A partir de los años noventa notamos una importante caída del coeficiente

exportador, lo que es ratificado por estimaciones recientes.⁴⁶ Desde 1870 hasta el cambio de siglo la tendencia divergente es persistente. Desde entonces se presenta una situación bastante estable, que sin embargo mostró características muy cambiantes. La primera década del siglo y los años veinte, muestran un escenario de relativamente incambiables coeficientes de exportación. En esos años la demanda fue dinámica y la expansión y diversificación de la economía doméstica acompañó el desempeño de las exportaciones.⁴⁷ Los años de la Primera Guerra Mundial produjeron un cambio de nivel del coeficiente de exportaciones, que no habría de recuperarse en la posguerra. El equilibrio externo se logró en buena medida gracias a una importante entrada de capitales, al igual que en otros países latinoamericanos.⁴⁸

A partir de los años treinta el escenario fue radicalmente diferente. El desempeño exportador enfrentó situaciones similares a las de Argentina y fue realmente malo: cambios en la estructura y patrones de la demanda, entorno institucional desfavorable debido al proteccionismo europeo (aunque no sufrió boicots) y pérdida de competitividad. La elasticidad PBIM(u) de la demanda de las exportaciones mostró valores negativos. Cabe señalar que el mundo visto desde Uruguay, el PBIM(U), creció más que el de sus vecinos, lo que desplaza claramente el problema a las características productivas y de especialización de Uruguay, así como a los aspectos institucionales.

En este contexto la economía uruguaya mantuvo su ritmo relativo de crecimiento extremando la potencialidad de crecimiento introvertido, mediando un profundo cambio estructural que redujo transitoriamente la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones (π).

La tendencia divergente fue retomada a partir de mediados de los cincuenta, en un contexto de fuerte deterioro de los términos de intercambio, mantenimiento de políticas proteccionistas en sus mercados compradores, estancamiento de la productividad ganadera y previsible agotamiento de las posibilidades de crecimiento introvertido.⁴⁹

La recuperación moderada de las exportaciones en un contexto de estancamiento general permitió iniciar un proceso de apertura que se profundizaría en los años setenta, cuando la elasticidad PBIM(u) de la demanda de las exportaciones subió radicalmente. El proceso de divergencia logró frenarse de manera muy breve durante los primeros años de la dictadura, pero luego, a comienzos de los ochenta y en especial después de la crisis de la deuda externa, el proceso divergente se profundizó, a pesar de una mayor apertura económica que más que expresar aumentos de productividad expresó cierta reorientación exportadora hacia mercados de menores ingresos y la necesidad de afrontar el pago de la deuda externa.

3.6 En breve

Nuestra información muestra una gran variedad de escenarios de convergencia y divergencia: Brasil convergió tanto con estrategias introvertidas como extrovertidas, con predominio de las primeras; Argentina sacó y perdió ventajas en entornos de apertura, frenó divergencias con entornos de cerramiento y conoció la divergencia en contextos de estabilidad

de coeficientes de comercio exterior; Uruguay divergió en todos los regímenes posibles, mantuvo posiciones en prolongados períodos de cerramiento y en algunos períodos de apertura. Claramente es necesario movilizar otras variables para explicar adecuadamente estos diferentes escenarios.

Intentaremos en las dos próximas secciones comenzar a abrir las elasticidades PBIM(i) de la demanda de las exportaciones y la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones, en el entendido de que la especialización productiva y el entorno institucional interactúan con la apertura comercial abriendo diferentes trayectorias de crecimiento, que son sintetizadas en las referidas elasticidades. Comenzaremos indagando acerca de la importancia de los patrones de especialización productiva y luego abordaremos la importancia de las políticas industriales para explicar el desempeño económico.

4. CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA:

¿IMPORTA EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN?

En esta sección presentaremos los resultados de nuestro primer intento, aún preliminar, de estudiar la relación entre los patrones de convergencia/divergencia y el cambio estructural.

Hemos construido Índices Bilaterales de Cambio Estructural (IBCE) entre pares de países, con la finalidad de medir la intensidad de los procesos de convergencia y divergencia de las estructuras productivas.

Dependiendo de la disponibilidad de información se han realizado dos intentos:

- En la primera versión de este trabajo presentamos, para el período 1963-1991, un estudio de la estructura de la industria manufacturera de cada país ABU en relación a cada uno de los cuatro países que hemos venido usando en la comparación (Alemania, EE.UU., Francia y Gran Bretaña). La información procesada provino de *UNIDO Industrial Statistics Database*, que presenta la información de las ramas industriales desagregadas a tres dígitos.
- Ahora, en esta nueva versión, agregamos dos recientes resultados de un proyecto de investigación en curso en el que se extiende al período 1935-1970 la aplicación de la metodología utilizada anteriormente. Se trata de la construcción de: un IBCE que compara la estructura del producto dividida en tres grandes sectores (primario, secundario y terciario) de los tres países ABU comparados con EE.UU., y la de un IBCE que compara la estructura industrial de cada país ABU con la de EE.UU. En este último caso la estructura industrial está desagregada en nueve sectores.⁵⁰

Estos IBCE serán luego comparados con índices de convergencia del PBI per cápita, para estudiar la relación entre ambos.

Antes de comentar los resultados es necesario señalar que no esperamos encontrar una correlación positiva entre convergencia estructural y del PBI per cápita en todo momento y en todos los casos. Un patrón de especialización que en cierto período puede redundar en una alta elasticidad ingreso de la demanda de las exportaciones y en un desempeño relativo por encima de la unidad, en otro período histórico puede perder dinamismo y conducir a un escenario de retraso.

Nuestra hipótesis principal para el caso de la relación entre los dos grupos de países que estamos tratando, es que es probable encontrar un proceso de divergencia estructural y de convergencia del PBI per cápita cuando el comercio mundial predominantemente es un comercio inter-industrial. Este es el caso de la economía mundial antes de 1913. Por el contrario, en la Edad de Oro del capitalismo desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, el dinamismo económico y del comercio mundial se concentró en la especialización intra-industrial. Los patrones del comercio internacional y los mecanismos de convergencia y divergencia cambiaron radicalmente. Por lo tanto, parece más sensato identificar los diferentes escenarios históricos en los que prevalecieron diferentes fuentes para el proceso de convergencia y divergencia, que proponer un modelo de validez para todo el período.

La información con la que contamos cubre períodos en los que, en términos generales, hemos supuesto que son poco propicios para la convergencia del PBI per cápita con divergencia estructural. Nuestra hipótesis es entonces encontrar una correlación positiva entre ambas variables estudiadas, es decir, que la convergencia estructural es una condición para la convergencia del PBI per cápita. Esta afirmación se ubica claramente en la tradición estructuralista latinoamericana y es igualmente consistente con la Ley de Thirlwall. Obviamente existe lugar para excepciones: la llamada *commodity lottery* o arreglos institucionales específicos pueden determinar un excepcional desempeño de algunos bienes primarios, capaces de sustentar procesos de angostamiento de la brecha de ingresos.

Los Gráficos 3.5 y 3.6. a-d. y el Gráfico 3.7. a-c, muestran los resultados de cruzar los tres IBCE antes descritos con los correspondientes índices de convergencia del PBI per cápita. Como se ha dicho, esperamos una correlación positiva para este período y para los tres países entre estas dos variables, es decir, que el ritmo de convergencia de los ingresos dependerá del ritmo de convergencia de la estructura productiva.

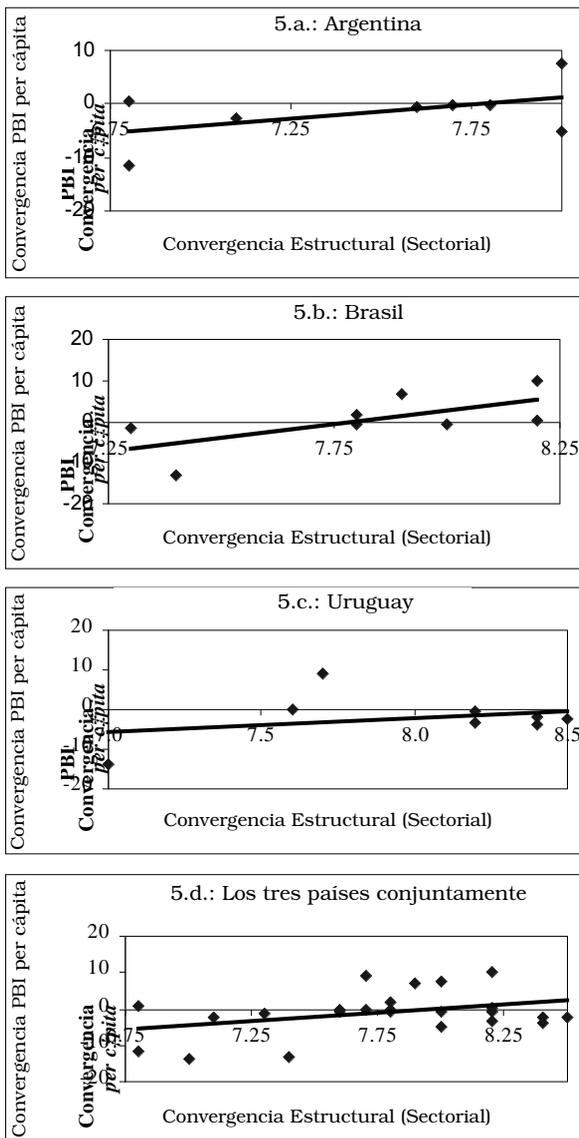
Los resultados obtenidos son consistentes con esta afirmación. En los gráficos se expresa bajo la forma de una curva ascendente de izquierda a derecha, indicando que los ritmos de convergencia aumentan a mayor convergencia estructural.

Sin duda estos resultados son aún muy preliminares y no representan un testeo estadístico riguroso. Sin embargo, sugieren que nuestra hipótesis merece ser considerada y justifica realizar nuevos emprendimientos que indaguen sobre esta relación.

De confirmarse esta hipótesis, podría concluirse que, además de un manejo macroeconómico adecuado, los procesos de convergencia en contextos de predominio de relaciones comerciales de tipo intra-industrial, las políticas orientadas a la promoción del cambio estructural, a favor de sectores que encuentran tasas más altas de crecimiento de la demanda y la productividad, jugarían un rol central. La literatura sobre política industrial en América Latina y sobre los más exitosos casos de los países del sudeste asiático sugiere que, más que la neutralidad sectorial, son las diferencias en la implementación de la política industrial las que más plausiblemente explican las diferencias en los ritmos de crecimiento de los diferentes

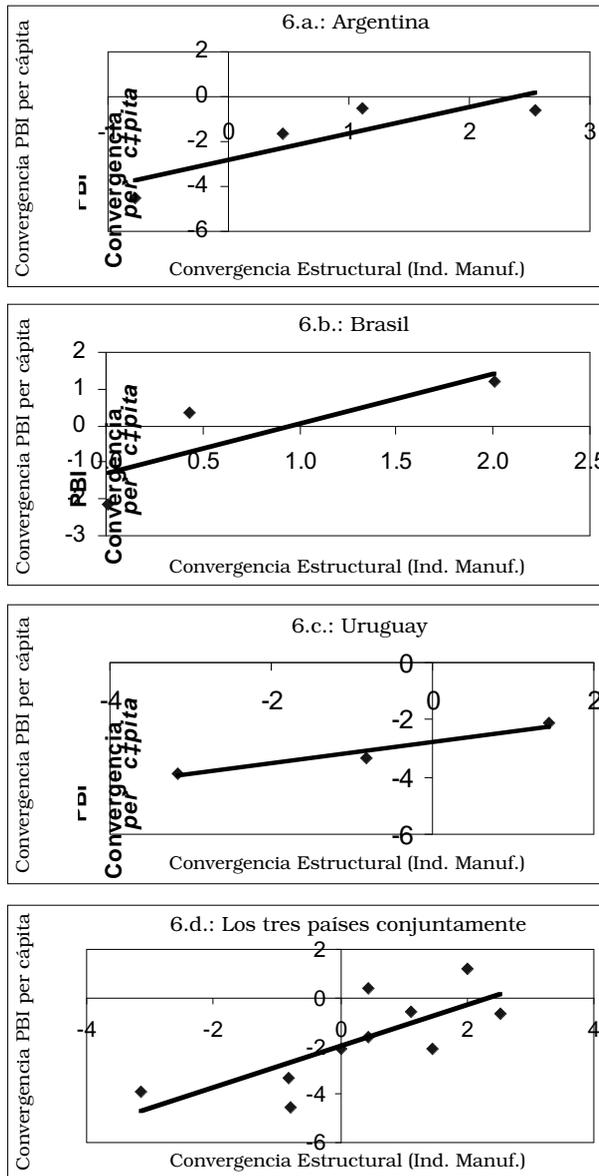
países.⁵¹ Nuestros resultados indican que esta afirmación puede ser extendida para explicar igualmente las diferencias entre los países latinoamericanos, lo que abordaremos en la próxima sección.

Gráfico 3.5. a-d. Convergencia estructural (tres grandes sectores) y del PBI per cápita entre i) Argentina, Brasil y Uruguay) y ii) EE.UU. (1935-1969)



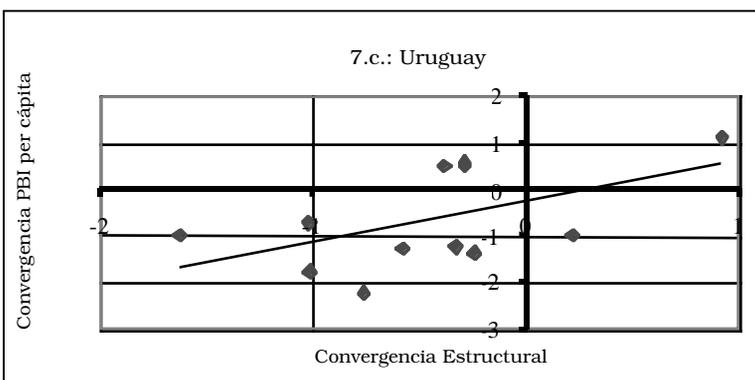
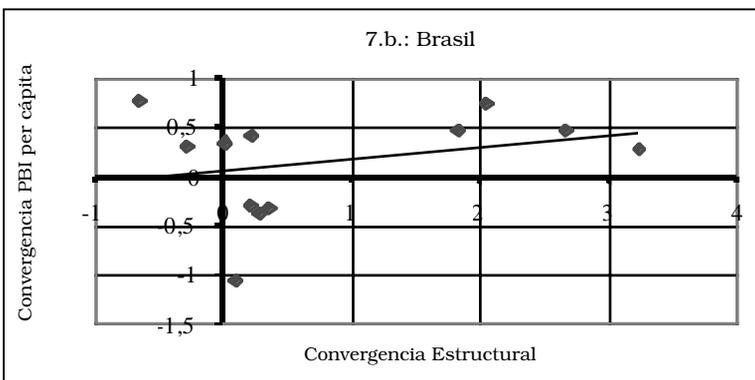
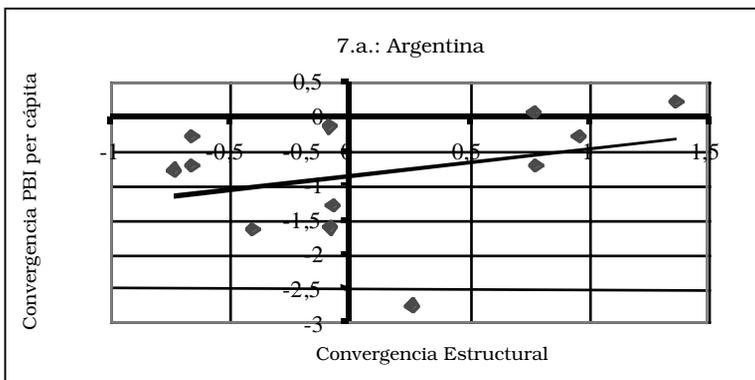
La tasa anual de convergencia/divergencia estructural se obtiene para cada par de países como la semi-suma de los valores absolutos de las diferencias entre la participación de cada gran sector (primario, secundario y terciario) dividida por la cantidad de años transcurridos entre las observaciones. La convergencia del PBI per cápita es el cambio anual promedio del porcentaje del PBI per cápita de un país ABU en relación a EE.UU. Por fuentes y más detalles metodológicos ver Belén Baptista, "Informe de Avance".

Gráfico 3.6. a-d. Convergencia estructural (8 ramas de la industria manufacturera) y del PBI per cápita entre i) Argentina, Brasil y Uruguay, y ii) EE.UU. (1935-1969)



La tasa anual de convergencia/divergencia estructural se obtiene para cada par de países como la semi-suma de los valores absolutos de las diferencias entre la participación de cada rama industrial (nueve) dividida por la cantidad de años transcurridos entre las observaciones. La convergencia del PBI per cápita es el cambio anual promedio del porcentaje del PBI per cápita de un país ABU en relación a EE.UU. Por fuentes y más detalles metodológicos ver Belén Baptista, "Informe de Avance".

Gráfico 3.7. a.-c. Convergencia estructural y del PBI per cápita entre
 i) Argentina, Brasil y Uruguay, y ii) Alemania, EE.UU., Francia y Gran Bretaña (1963-1991)



Índice Bilateral de Cambio Estructural elaborado con información de UNIDO, *Industrial Statistics* a tres dígitos 1963-1992. La tasa anual de convergencia/divergencia estructural se obtiene para cada par de países como la semi-suma de los valores absolutos de las diferencias entre la participación de cada sector industrial en el valor agregado industrial, dividida por la cantidad de años transcurridos entre las observaciones.

La convergencia del PBI per cápita es el cambio anual promedio del porcentaje del PBI per cápita de un país ABU en relación a un país avanzado, de acuerdo a la información del Apéndice Estadístico.

5. CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA: ¿IMPORTAN LAS INSTITUCIONES?

En esta sección vamos a abordar la relación entre política industrial y cambio estructural en la experiencia de la segunda posguerra de Argentina, Brasil y Uruguay.

Anteriormente sostuvimos que el cambio estructural, en diferentes contextos de apertura y cerramiento, contribuyó decisivamente a conformar el desempeño relativo de estos países. La evidencia manejada en la sección anterior señala que existió desde los años treinta una correlación positiva entre convergencia del PBI per cápita y las estructuras productivas.

Sostenemos en esta sección que el cambio estructural está estrechamente asociado al cambio institucional: la interacción entre estos dos aspectos contorna el desempeño de largo plazo de las economías. El éxito con que cada país procese un cambio institucional capaz de promover la competitividad internacional será decisivo para alcanzar la convergencia con los líderes. Argumentaremos aquí que la política industrial de ABU jugó un rol decisivo en la explicación del diferente desempeño de estos países. Utilizando una concepción amplia de política industrial, que abarca a todas las medidas que afectan la asignación de los recursos entre diferentes sectores de la economía, sostenemos que la política industrial de Brasil fue mucho más consistente, continua y amplia que la de Argentina y Uruguay, lo que contribuye a explicar el mayor ritmo de cambio estructural de aquel país.

En los años cincuenta se produce en Argentina y Brasil la segunda fase de la sustitución de importaciones (ISI-2), es decir, la implantación de nuevas industrias intensivas en capital, lideradas por la industria metal-mecánica (especialmente la automotriz) y la química. Como se mostró anteriormente, la dirección del cambio estructural fue similar en ambos países, pero la intensidad del proceso fue muy diferente, lo que parcialmente puede ser explicado por la efectividad de la política industrial. El diseño e implementación de esta política fue llevado adelante en contextos políticos e institucionales muy diferentes, arrojando resultados en términos de desempeño industrial muy dispares.⁵²

En Brasil esta nueva etapa industrializadora se produjo en el marco del *Plano de Metas* de Kubitschek, que durante cinco años brindó un consistente apoyo al desarrollo industrial, incluyendo subsidios y mercados internos cautivos para nuevas industrias.⁵³ El clima político interno fue siempre favorable al proyecto “desarrollista”, que fue impulsado aun cuando tanto el desequilibrio interno como el externo se estaban profundizando. Existió en Brasil un amplio consenso en torno a la necesidad de un rápido crecimiento industrial, lo que sostuvo la coalición desarrollista a pesar del desequilibrio macro-económico.⁵⁴ Incluso las políticas aplicadas por los regímenes militares desde 1964 mantuvieron la orientación industrialista de Brasil.⁵⁵

Por el contrario, la etapa ISI-2 de Argentina fue conflictiva y traumática, sacada por la inestabilidad política. El propio Frondizi consideraba que tenía solamente unos pocos años para poder hacer avanzar su programa industrializador.⁵⁶ A mediados de 1959, el Gobierno de Frondizi ya había

sido jaqueado por la oposición política doméstica.⁵⁷ Aplicó entonces un severo plan de estabilización que condujo a una fuerte contracción económica y frenó el proyecto “desarrollista”.⁵⁸ Dos años más tarde Frondizi fue derrocado por un golpe militar en un contexto de creciente conflictividad política y deterioro económico.⁵⁹

Estas diferencias señaladas entre los entornos institucionales de la ISI-2 de Argentina y Brasil no fueron intrascendentes, sino que sus consecuencias se expresan claramente en las mayores tasas de inversión de Brasil.⁶⁰

No se sostiene aquí que la política industrial brasileña haya sido ideal en ningún sentido. Otras políticas industriales pudieron haber evitado tan altas tasas de protección e inestabilidad macroeconómica. Sin embargo, dada la estrategia adoptada por ambos países, es claro que Brasil buscó el mismo objetivo de manera más estable y consistente repercutiendo sobre los éxitos alcanzados. En tanto ambos países aspiraron a diversificar e industrializar sus exportaciones, Brasil fue quien también en este aspecto llegó más lejos.⁶¹

El caso uruguayo fue muy diferente al de sus dos vecinos. Su estrecho mercado interno no ofrecía oportunidades para la profundización de la industrialización por sustitución de importaciones, ya que el costo de ineficiencia hubiese sido mucho mayor que el de sus vecinos. La única alternativa abierta a Uruguay era la diversificación exportadora hacia sectores dinámicos que permitieran una mayor exportación de valor agregado.

En los años de 1940 y 1950 las exportaciones uruguayas se reorientaron hacia los productos laneros y algunos productos de base agrícola con destino al área del dólar (harinas de trigo, derivados del lino, etcétera). El sistema de tipos de cambio múltiples se adoptó promoviendo la industrialización de la producción primaria, incluyendo la lana. Sin embargo, esta estrategia fue jaqueada por la persistencia de fuertes barreras proteccionistas levantadas a los productores de bienes agrarios de clima templado en los EE.UU. y Europa y por las tarifas aplicadas en EE.UU. a los productos de la lana.⁶² Entonces, la ventaja competitiva de Uruguay estaba en sectores que encontraban crecientes barreras en la economía mundial que forzaban un descenso de la elasticidad PBIM de la demanda de las exportaciones. El esquivo comportamiento de la demanda y el entorno institucional internacional contribuyeron a disimular la falta de dinámica tecnológica del sector ganadero uruguayo, base del grueso de sus exportaciones. El favorable desempeño de los términos de intercambio en la posguerra permitió disimular los costos que generaba el proteccionismo industrial y la expansión del Estado, pero al deteriorarse los términos de intercambio a partir de mediados de los años cincuenta, las debilidades del modelo aparecieron con toda la fuerza y la pérdida de competitividad y el estancamiento de la ganadería quedaron claramente a la vista.

Las diferencias entre las políticas industriales de Argentina y Brasil quedaron claramente de manifiesto en la segunda mitad de los años setenta. Mientras que en los años cincuenta ambos países se habían movido en la misma dirección (aunque con diferente éxito), en la segunda mitad de los setenta se movieron en direcciones contrarias.

En 1974 Brasil adoptó un ambicioso programa de desarrollo industrial,

el II PND, que apuntaba a implantar nuevos sectores industriales intensivos en capital y tecnología.⁶³ Este giro de la política guardó relación con la crisis petrolera de 1973 y buscó “completar” la matriz industrial a través de una nueva fase de la industrialización por sustitución de importaciones. Además, Brasil realizó esfuerzos para profundizar la diversificación de sus exportaciones, especialmente hacia otros países del Tercer Mundo. Como resultado, el coeficiente de importaciones brasileño continuó cayendo, mientras el coeficiente exportador se incrementaba. En busca de ese objetivo se movilizó un conjunto muy amplio de medidas de política industrial, incluyendo subsidios financieros a las nuevas industrias, estrictas restricciones a las importaciones (principalmente basadas en medidas no arancelarias manejadas por el organismo regulador del comercio exterior, CACEX) y subsidios a las exportaciones manufactureras, combinados con una activa diplomacia en relación a países en desarrollo de África, América Latina y Oriente Medio.⁶⁴ La abundancia de capital extranjero fue fundamental para ampliar el grado de autonomía que Brasil precisó para financiar sus proyectos industriales. Como ya se señaló, este nuevo esfuerzo industrializador de Brasil estuvo detrás de los logros en términos de convergencia estructural y del PBI per cápita con los países avanzados.

Al igual que Brasil, Argentina recurrió a la abundancia del crédito externo para poner en marcha un ambicioso programa de reestructuración industrial. Sin embargo, la dirección del mismo fue inversa a la de Brasil. Argentina apostó a recuperar competitividad desmontando su sistema de protección a la industria y aumentando las exportaciones sobre la base de las ventajas comparativas estáticas.⁶⁵ Por otra parte, el tipo de cambio fue manejado de acuerdo al “enfoque monetario de la balanza de pagos”, con devaluaciones decrecientes y pre-anunciadas. Esto condujo a una combinación de sobrevaluación del tipo de cambio y un rápido proceso de apertura comercial afectó severamente la capacidad competitiva de la industria argentina.⁶⁶

La experiencia liberal argentina culminó con una profunda recesión. Más aún, la drástica contracción de las industrias metal-mecánicas frenó y revirtió el proceso acumulativo previo de aprendizaje industrial. Exceptuando unos pocos casos (las industrias intensivas en energía o recursos naturales), las industrias no recibieron mayor apoyo del Estado, ya que la política aspiró a generar un entorno neutro para la asignación de los factores de producción.⁶⁷ Por lo tanto, no apareció ningún nuevo sector industrial exportador, capaz de jugar el rol de liderazgo que otrora desempeñara la industria metal-mecánica.

Las contrastantes experiencias de política industrial de Argentina y Brasil culminaron en la crisis de la deuda externa iniciada en 1982. Ambos países habían seguido políticas que buscaban un compromiso entre competitividad y equilibrio externo. En el caso de Brasil, el conjunto de subsidios generados por el PND-II representó una fuente de tensiones a medida que el gobierno fue enfrentando un creciente déficit fiscal. La caída del coeficiente de importaciones impactó negativamente sobre la eficiencia y la especialización. En el caso argentino, la reversión del anterior proceso de cambio estructural hacia un creciente peso de las *commodities* agrarias

e industriales afectó el proceso de aprendizaje industrial y las posibilidades de penetrar mercados internacionales más dinámicos. Ambas políticas se sustentaron en un creciente proceso de endeudamiento externo, lo que, al combinarse con la suba de las tasas de interés internacionales y la crisis mexicana, desató la crisis de la deuda y llevó al fin de las políticas de los años setenta conduciendo a la llamada “década perdida”. Brasil y Argentina convergieron en un proceso turbulento de decadencia económica, aunque el impacto de la década perdida fue mucho más intenso en Argentina, donde el proceso de aprendizaje industrial había sido discontinuado ya hacia fines de los años setenta.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN: EXPLORANDO

DIFERENTES RÉGIMENES DE CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA

Los procesos de convergencia y divergencia entre Argentina, Brasil, Uruguay y los países más avanzados de la economía mundial se produjeron en diferentes escenarios históricos, resultando de diferentes combinaciones de procesos de aprendizaje y derrame tecnológico, apertura comercial, patrones de especialización y arreglos institucionales en el plano nacional e internacional. Cada combinación histórica de estas variables ha definido escenarios de convergencia y divergencia. A continuación presentaremos una tipología de regímenes de convergencia y divergencia, que de ninguna manera pretende ser exhaustiva. Se trata, más bien, de un primer paso en la dirección de movilizar el cuerpo teórico referido en relación al material empírico manejado, a los efectos de formular hipótesis interpretativas que estimulen y guíen la investigación futura.

Regímenes de convergencia

1. Un primer régimen de convergencia que hemos identificado corresponde al caso en el que un país se inserta dinámicamente en la *Belle époque* liberal, es decir, la larga fase identificada por Maddison desde 1820 o 1860 y hasta 1913. Se trata de una convergencia de ingresos con divergencia estructural, sobre la base de la especialización exportadora en bienes primarios con alta elasticidad ingreso de la demanda, rápido crecimiento del ingreso en un contexto de regímenes comerciales predominantemente liberales y, por lo tanto, rápido crecimiento del comercio mundial. La ventaja competitiva estaba basada en ventajas comparativas estáticas, como la relativa abundancia de factores. Sin embargo, ellas fueron acompañadas de algunas innovaciones universales y potenciadas por un conjunto de avances tecnológicos que se permearon al Nuevo Mundo mediante, por ejemplo, el transporte marítimo y terrestre e incluso teniendo un fuerte impacto sobre la consolidación de arreglos institucionales por la vía del fortalecimiento de la capacidad coercitiva del Estado. En estas características se inscriben Argentina y Uruguay en 1870-1913. Argentina no solamente convergió, sino que sacó ventajas a los países europeos, en una trayectoria que, con obvias e importantes diferencias, en algunos aspectos recuerda la experiencia exitosa de los EE.UU.

2. Un segundo régimen de convergencia se caracterizó por la convergencia estructural con los líderes, sobre la base de la difusión tecnológica en industrias de tecnología madura y estandarizada. La producción industrial de este régimen se orientó principalmente al mercado interno, dado que la economía mundial crecía lentamente, el mercado mundial se encontraba fragmentado, o bien un país específico encontraba una baja elasticidad PBIM de la demanda de las exportaciones. Este fue el caso de Brasil en 1930-1950 y de Uruguay en 1943-1954. La industrialización de la estructura productiva fue estimulada por importantes arreglos institucionales que favorecieron la expansión de la demanda doméstica, la selectividad para el comercio exterior y el crédito para las actividades industriales.

3. Una tercera modalidad convergente puede identificarse como una convergencia estructural con los líderes, basada en un proceso de aprendizaje industrial y acorte de distancias tecnológicas especialmente en el desarrollo de las industrias metal-mecánicas y químicas implantadas hacia el final de los años cincuenta. La transformación estructural del periodo desarrollista cambió la trayectoria de crecimiento de Argentina y Brasil y profundizó una modalidad incremental y acumulativa de aprendizaje industrial. Aun cuando el mercado interno siguió siendo el más importante para la producción industrial, se produjo un proceso continuo de diversificación exportadora, especialmente hacia mercados del Sur (comercio Sur-Sur). Este régimen emergió en 1960-1973, cuando el comercio internacional creció a tasas muy altas, y se profundizó en 1973-1978, cuando la pérdida de dinámica del comercio mundial fue compensada por la expansión de los flujos financieros. El único país de ABU que experimentó esa modalidad de convergencia fue Brasil. Sin duda, uno de los determinantes del relativo éxito brasileño de la posguerra lo constituyeron las políticas industriales que promovieron la convergencia estructural con los países líderes de la economía mundial.

Regímenes de divergencia

1. Un primer régimen de divergencia puede caracterizarse como un proceso de divergencia de ingresos y estructural, asociado a: baja elasticidad PBIM de la demanda de las exportaciones, debido a cambios en la demanda y/o a límites de aumentar competitivamente la producción (agotamiento de la frontera agrícola y/o rendimientos fuertemente decrecientes); fuerte heterogeneidad estructural (sector exportador competitivo y un amplio sector doméstico de baja productividad; fuertes disparidades regionales); desarreglo institucional a pesar del estímulo generado por el crecimiento de la demanda internacional (esclavitud y su abolición). El Brasil de 1870-1900 no solamente experimentó un retraso sistemático con respecto a los líderes, sino también en relación a sus vecinos del Sur.

2. Un segundo régimen de divergencia combinó un proceso de convergencia estructural incapaz de revertir la divergencia de niveles de ingreso. Fue el caso de Argentina en 1912-1955 y Uruguay en 1912-1943. Los serios problemas de competitividad internacional, tanto de precio como de calidad, fueron determinantes, lo que sumado a un entorno institucional sumamente

adverso se reflejó en la muy baja o incluso negativa elasticidad PBIM de la demanda de las exportaciones.

3. Un último régimen de divergencia al que haremos referencia se caracteriza como de divergencia estructural y de ingreso. Un anterior proceso de cambio estructural dio lugar a una estructura industrial crecientemente asimétrica en relación a la de los líderes. Un proceso de des-industrialización, reorientación exportadora hacia *commodities* industriales, deterioro de la competitividad calidad y crecientes coeficientes de importación, fueron sostenidos en base a una creciente dependencia de los flujos de capital financiero. Esta tendencia parece haber estado presente, con discontinuidades y variada intensidad, en Argentina desde 1985, Uruguay desde 1978 y Brasil desde 1990.

NOTAS

1. Cf. Nelson, R., "What Has Been the Matter With Neoclassical Growth Theory?"
2. Abramovitz, M., "Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind".
3. Nelson, R., "Economic Growth via the Co-Evolution of Technology and Institutions".
4. Cimoli, M., "Technological Gaps and Institutional Asymmetries in a North-South Model With a Continuum of Goods"; McCombie, J. S. y Thirlwall, A. P., *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*, Capítulo 3.
5. Arthur, W. B., *Increasing Returns and Path-Dependency in the Economy*, Capítulo 1.
6. Verspagen, B., *Uneven Growth Between Interdependent Economies*.
7. Barro y Sala-i-Martin, *Economic growth*, pp. 26-30.
8. Durlauf, S. y Quah, D., "The New Empirics of Economic Growth", p. 55.
9. Aghion, P. y P. Howitt, *Endogenous Growth Theory*, p. 69.
10. Ver ibidem.
11. McCombie J. S. y Thirlwall, A. P., *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*, Capítulo 3.
12. Thirlwall, A. P., "Foreign Trade Elasticities in Centre-Periphery Models of Growth and Development".
13. Fagerberg, J., "Technology and International Differences in Growth Rates" y "International Competitiveness".
14. León-Ledesma, M. A. y Thirlwall, A. P., *The Endogeneity of the Natural Rate of Growth*.
15. Verspagen, J., *Uneven growth*, Capítulo 5.
16. Dosi G. y Fabiani, S., "Convergence and Divergence in the Long Term Growth of Open Economies".
17. Verspagen, B., *Uneven Growth*, pp. 129-32. "Oportunidad tecnológica" es definida como el potencial de un paradigma tecnológico de promover innovaciones en relación a una determinada cantidad de inversión en investigación y desarrollo (la facilidad innovadora). El grado de componente tácito de las capacidades tecnológicas se define como el grado en que esas capacidades dependen de rutinas operativas y de la experiencia del personal y organizaciones involucradas y que, por lo tanto, no pueden ser fácilmente estandarizadas para su difusión. Acumulatividad significa que la probabilidad de que una empresa genere una innovación depende de la posición actual de esa empresa con respecto a la frontera tecnológica. Ver Dosi G. y Orsenigo, L., "Market Processes, Rules and Institutions in Technical Change and Economic Dynamics", pp. 14-15, Nelson R. y Winter, S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, pp. 76-82 y Nelson, R., "Economic Growth via the Co-Evolution of Technology and Institutions".
18. McCombie J. S. y Thirlwall, A. P., *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*, Capítulo 4.
19. Dowrick, S., "Innovation and Growth: Implications of the New Theory and Evidence", citado en Dalum, B. Laursen, K. y Verspagen, B., "Does Specialisation matter for Growth", p. 2; Cimoli, M., "Technological Gaps and Institutional Asymmetries...".
20. Dosi, G. y Fabiani, S., "Convergence and Divergence".
21. Fagerberg, J., "A Technology Gap Approach To Why Growth Rates Differ".
22. Reinert, E. S., "Catching-Up from Way Behind: A Third World Perspective on First World History".
23. Haggard, S., *Pathways From the Periphery*, Capítulo 2.
24. Ver Evans, P., "The State as a Problem and as a Solution" y Adelman, I., "Prometheus Unbound and Developing Countries", p. 496.
25. David, P., "CLIO and the Economics of QWERTY", pp. 332-337.
26. Si el coeficiente de apertura de diferencia logarítmicamente en relación al tiempo, recordando que en equilibrio $x = \pi \cdot y = m$, obtenemos que: $[d(CA)/dt]/CA = y (\pi - 1)$.
27. Fagerberg, J., "A Technology Gap Approach To Why Growth Rates Differ". En el próximo capítulo extendemos la discusión al plano de los salarios reales.
28. Se trata de un promedio ponderado en el sentido de que la misma tasa de crecimiento del PBI per cápita tiene una mayor incidencia en el total si ocurre en un país con un PBI per cápita por encima del promedio que si ocurriera en otro que se ubica por debajo del promedio. El tamaño del país en términos de población no está considerado.
29. Las series originales, las fuentes y la metodología de construcción de los índices se presentan en el Apéndice Estadístico.

30. PBI real per cápita ajustado por capacidad de compra (PPA), de acuerdo a *Human Development Report 1995*, p. 177. Recordemos que hablamos del PBI per cápita sin consideraciones acerca de la distribución del ingreso. En 1990 el decil superior de Brasil obtenía el 48,7% del ingreso nacional, en tanto el decil inferior obtenía el 2,6%. Ver Baer, W., *A Economía Brasileira*, p. 22.
31. Williamson, J., "The Evolution of Global Labor Markets...".
32. Di Tella, G. y Zymelman, M., *Las Etapas del Desarrollo Económico Argentino y Los Ciclos Económicos Argentinos*.
33. Las dos segundas se llaman, en la versión inglesa, "Argentina Slips: the 1930s through the 1950s" y "A nation divided doesn't catch up, but grows". Díaz Alejandro, C., "No Less than One Hundred Years of Argentine Economic History plus Some Comparisons". Ver también *Ensayos sobre la Historia Económica Argentina*.
34. Cortés Conde, R., "Capítulo I: Un siglo de crecimiento económico de la Argentina (Algunas observaciones empíricas)", pp. 1-4.
35. *Ibidem*, p. 6.
36. *Ibidem*, pp. 7-8. Se refiere a Williamson, J., "Globalization, Convergence and History".
37. Taylor, A. M., "Tres fases del crecimiento económico argentino", pp. 651-654.
38. Díaz, R., "País pequeño debe ser país abierto: análisis de la estrategia de desarrollo óptima para el Uruguay" y "La Epoca de la Transición (1914-1931)", p. 54.
39. Favaro, E. y Sapelli, C., *Promoción de Exportaciones y Crecimiento Económico*, especialmente pp. 11-39.
40. Las series que manejan, (Arocena Olivera, E. y Graziani, C., *El Ciclo Económico en el Uruguay entre 1866*, ver Capítulo 2), tienen importantes limitaciones. Por otra parte, la modalidad en que fue construida debería inhibir que de ella se extrajeran categóricas conclusiones acerca de la relación entre crecimiento y apertura, ya que las series tienen un nítido sesgo por estar construidas casi exclusivamente en base a variables dependientes del comercio exterior.
41. La periodización es discutible, ya que el modelo sustitutivo sufrió importantes transformaciones desde 1956 y el buen desempeño del 1945-1955 debería ser incluido en la comparación. Davrieux, A., "Uruguay, un desarrollo problemático", pp. 23-24.
42. Sapelli, C., "Tamaño del Estado y crecimiento económico en los casos de Uruguay y Argentina", p. 15. Debe mencionarse que la evidencia empírica mostrada por este autor dista mucho de demostrar sus puntos de vista, a la vez que adolece de graves problemas metodológicos en su construcción: 1) la relación gasto público/PBI aumenta obviamente, en el corto plazo, cuando el PBI cae por efecto de graves crisis; 2) el crecimiento de las empresas públicas no está puesto en relación al crecimiento ni del PBI ni de las empresas en general; 3) la elección de tres ámbitos regulatorios arbitrarios, además de arrojar resultados que muestran una fuerte coincidencia entre algunos períodos de crecimiento histórico récord y de crecimiento récord de la regulación, no contempla posibles transformaciones de la modalidad regulatoria, apareciendo así extrañamente el período de la dictadura como un período de caída de la regulación, cuando en realidad lo que sucedió fue un cambio de las modalidades y de los ámbitos regulados, siendo la cuantificación del mismo un problema extremadamente complejo. Por otra parte, la dirección de la causalidad entre desempeño económico y nivel de regulación no es obvia.
43. Campos, R., *A Lanterna na Popa: Memórias*.
44. Argentina se vio fuertemente afectada por la difusión de las prácticas de comercio bilaterales. Gran Bretaña, a través del pacto de Ottawa, otorgó preferencias comerciales a los países de los dominios que competían con Argentina en el mercado británico. El Tratado Roca-Runciman de 1933, por el que el gobierno conservador argentino pagó un alto costo político dentro de fronteras, no logró revertir el relativo cerramiento del principal mercado argentino. Las características de EE.UU. de ser un mercado muy cerrado a la importación de bienes agropecuarios de clima templado, terminó de configurar un escenario sumamente adverso para el crecimiento argentino orientado a las exportaciones. Ver, entre otros, Abreu, M.P., "Argentina and Brazil During the Thirties".
45. En 1929-1938 la contribución al crecimiento de la demanda interna, la sustitución de importaciones y las exportaciones fue del 51, 84 y -36%, respectivamente, de acuerdo a Bulmer-Thomas, V., *The Economic History of Latin America since Independence*, Cuadro 7.5, p. 214.

46. Ver Baptista, B. y Bértola, L., "Uruguay 1870-1913: Indicadores de Comercio Exterior".
47. Bértola, L., et al., "Estimación, ..."
48. Bértola, L., *La Industria Manufacturera...*, Capítulo IV.
49. *Ibidem*, Capítulo VIII.
50. Ver Baptista, B., "Informe de Avance".
51. Cf. Rodrik, D., "Taking Trade Policy Seriously".
52. Por una comparación de estos entornos en Argentina y Brasil ver Sikkink, K., *Ideas and Institutions*.
53. La implementación del Plan de Metas estaba a cargo a los "Grupos Ejecutivos, cuerpos ad-hoc que definían e implementaban políticas para diferentes sectores, como el automotriz, de maquinaria agrícola, construcción naval, maquinaria pesada, transporte y ferrocarriles. Estos grupos operaban con considerable autonomía y fueron muy eficientes en superar las barreras burocráticas ya que estaban integrados por representantes de diversas agencias de gobierno. Un papel particularmente importante fue jugado por el GEIA (Grupo Ejecutiva de la Industria Automotriz), que dio importantes beneficios (tipos de cambio favorables, eliminación de tarifas para insumos y bienes de capital, rebajas impositivas, créditos subsidiados del Banco de Brasil y del Banco Nacional de Desarrollo) a cambio de cierto nivel de nacionalización de la producción. El BNDES, a su vez, jugó un rol central en la coordinación de las inversiones del sector público y privado. Ver. Lessa, C., *Quinze Anos de Política Econômica*; Leopoldi, M., "Crescendo em Meio a Incerteza".
54. Sobre la política durante el período de Kubitschek ver Benevides, M. B., *O Governo Kubitschek*.
55. Ver Malan, P. S., "Relações Econômicas Internacionais do Brasil".
56. Ver Szusterman, C., *Fronzizi and the Politics of Developmentalism*.
57. Por una parte, los sindicatos peronistas miraban con desconfianza las políticas de Frondizi, que apostaban fuertemente a la inversión extranjera, especialmente en el sector petrolero, con respecto al que el Presidente rompió abiertamente sus promesas pre-electorales de mantenerlo exclusivamente bajo la esfera estatal. Por otra parte, los grupos liberales rechazaban fuertemente la impronta industrialista de Frondizi. Potash, R. A., *The Army and Politics*.
58. Ver Petrecolla, A., "Unbalanced Development, 1958-62".
59. Las particularmente difíciles condiciones bajo las que se produjo el proceso de construcción institucional argentino y su impacto sobre el cambio estructural es tratado en Lewis, C., "The Argentine: From Economic Growth to Economic Retardation".
60. Una variable cualitativa, cuya importancia para la política industrial de los siguientes años es de difícil estimación, es la diferente percepción colectiva de ambos países acerca de la importancia y significado de las políticas de los años cincuenta. En tanto en Brasil el período Kubitschek es mirado orgullosamente, como una fase de "heroica" industrialización y democracia estable, en Argentina el período de Frondizi ha sido predominantemente objeto de controversia y críticas diversas. Ver Sikkink, K., *Ideas and Institutions*.
61. Ver Rodrik, D., "Taking Trade Policy Seriously". Rodrik enfatiza que el éxito de la política brasileña de diversificación exportadora tuvo muy poco que ver con la neutralidad respecto del sistema de precios.
62. EE.UU. argumentaba que el sistema de tipos de cambio múltiples representaba un subsidio implícito a las exportaciones de productos de lana. Por una referencia a los dilemas de las políticas comerciales del período ver Batlle, L., *Pensamiento y Acción*.
63. Cf. Barros de Castro y Souza, P. F., *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*, and Suzigan, W. y Villela, A. V., *Industrial Policy in Brazil*.
64. Por otra parte, Brasil fortaleció sus vínculos diplomáticos y económicos con Europa, especialmente Alemania, con el fin de desarrollar sus programas nucleares. Ver Hurrel, "The Quest for Autonomy".
65. Ver Katz, J. y Kosacoff, B., *El proceso de Industrialización*; Kosacoff, B., "El Sector Industrial".
66. Ver Kosacoff, B. y Beszinchsky, G., "De la Substitución de Importaciones a la Globalización".
67. Ver Aspiazu, D., "La Promoción de la Inversión Industrial".

APÉNDICE ESTADÍSTICO

	Indice del PBI Real (1913=100)			PBI Real per cápita					Indice del PBI (abu) Real Mundial (1913=100) (9 países ponderados de acuerdo a su participación en las exportaciones de ABU)			Indice del volumen de las exportaciones (1913=100)		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay	4 países avanzados	3 países avanzados	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay
1870		38	19		443	1648	1708	1579			31		45	25
1871		39	20		442	1645	1781	1652			31		45	28
1872		41	25		456	1991	1847	1704			32		61	35
1873		40	25		442	1968	1828	1686		28	32		56	39
1874		42	23		448	1751	1883	1780		29	35		49	39
1875	9	43	20	1177	455	1465	1914	1813		30	36		59	25
1876	9	42	22	1179	438	1588	1899	1778		30	35		42	30
1877	10	42	23	1274	425	1605	1926	1783		31	35		52	36
1878	10	45	25	1183	446	1700	1940	1772		31	35		48	42
1879	10	46	23	1203	449	1468	1917	1713		33	35		51	38
1880	10	45	25	1155	428	1575	2005	1787		35	38		50	42
1881	10	46	24	1148	431	1460	2049	1831	50	36	38	12	46	39
1882	13	48	27	1404	440	1573	2093	1874	52	39	39	12	62	46
1883	15	48	32	1523	428	1811	2093	1872	53	39	40	12	64	60
1884	16	52	32	1575	458	1758	2077	1854	53	40	40	14	81	53
1885	18	49	37	1764	424	1938	2072	1851	53	40	41	17	74	54
1886	18	50	39	1703	425	1968	2111	1863	54	41	43	14	46	48
1887	20	49	36	1735	410	1710	2154	1902	55	43	45	17	67	46
1888	23	48	44	1905	394	2056	2186	1941	56	44	47	20	46	66
1889	25	50	41	1937	398	1823	2255	2000	58	47	49	25	47	69
1890	23	55	38	1740	436	1623	2311	2022	60	47	49	20	46	46
1891	22	60	42	1640	464	1728	2327	2021	60	48	49	21	62	51
1892	26	53	43	1920	404	1736	2387	2018	61	50	51	23	62	55
1893	28	47	47	1991	346	1861	2319	2006	62	49	52	19	58	55
1894	32	48	53	2244	347	2006	2361	2113	64	51	54	20	56	70

	Indice del PBI Real (1913=100)			PBI Real per cápita					Indice del PBI (abu) Real Mundial (1913=100) <small>(9 países ponderados de acuerdo a su participación en las exportaciones de ABU)</small>			Indice del volumen de las exportaciones (1913=100)		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay	4 países avanzados	3 países avanzados	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay
1895	35	58	52	2432	414	1938	2453	2133	66	54	55	24	58	81
1896	39	54	55	2582	377	1996	2466	2194	68	55	56	24	59	79
1897	32	54	54	2032	372	1883	2523	2187	69	57	54	20	67	77
1898	34	57	50	2141	384	1700	2592	2276	71	60	56	27	66	62
1899	40	57	52	2444	378	1708	2716	2357	75	64	59	37	60	61
1900	36	56	52	2070	368	1678	2730	2363	76	64	61	31	65	52
1901	39	63	53	2170	403	1688	2776	2308	76	67	63	34	96	69
1902	40	68	62	2154	421	1946	2782	2329	77	68	65	36	93	69
1903	48	68	65	2476	415	1976	2828	2350	78	71	68	44	90	75
1904	55	68	66	2783	408	1996	2829	2395	79	71	71	53	79	72
1905	65	70	60	3136	409	1763	2893	2408	82	76	75	65	85	58
1906	64	73	66	2990	419	1916	3030	2455	85	81	77	59	101	68
1907	63	83	73	2814	466	2083	3056	2494	87	84	80	60	108	72
1908	74	75	80	3187	411	2248	2895	2437	86	80	82	74	96	85
1909	80	83	81	3304	445	2236	3034	2479	89	87	87	80	104	88
1910	83	89	87	3310	468	2368	3046	2513	90	88	88	75	83	82
1911	85	89	84	3293	460	2233	3118	2583	94	92	92	65	86	85
1912	99	98	103	3675	498	2651	3234	2689	97	97	98	97	94	108
1913	100	100	100	3575	495	2501	3298	2743	100	100	100	100	100	100
1914	81	101	83	2799	491	2006	3078	2606	96	92	93	75	89	71
1915	85	100	79	2892	475	1868	3104	2621	100	94	98	95	118	77
1916	82	104	82	2726	486	1896	3238	2614	106	103	104	86	104	70
1917	72	110	90	2362	503	2053	3195	2622	104	98	100	61	115	81
1918	95	112	96	3047	501	2136	3282	2610	104	104	102	87	92	88
1919	89	119	108	2812	520	2368	3131	2402	101	100	107	106	125	116

	Indice del PBI Real (1913=100)			PBI Real per cápita					Indice del PBI (abu) Real Mundial (1913=100) <small>(9 países ponderados de acuerdo a su participación en las exportaciones de ABU)</small>			Indice del volumen de las exportaciones (1913=100)		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay	4 países avanzados	3 países avanzados	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay
1920	91	131	94	2800	561	2021	3172	2497	103	103	110	119	112	65
1921	93	133	99	2800	559	2078	3046	2401	99	101	109	94	114	82
1922	104	148	113	3042	608	2326	3268	2629	106	110	117	118	121	90
1923	119	161	119	3353	648	2396	3396	2604	110	119	121	120	133	97
1924	134	161	131	3639	636	2566	3562	2804	116	127	131	150	121	100
1925	126	163	126	3327	631	2408	3659	2918	122	131	135	119	118	98
1926	129	166	137	3322	630	2568	3708	2884	122	137	136	134	118	109
1927	141	182	157	3530	676	2871	3804	3019	130	142	146	177	130	127
1928	141	208	165	3425	756	2951	3871	3111	135	146	151	161	130	113
1929	144	207	166	3397	739	2906	4039	3232	138	153	155	158	137	108
1930	132	198	189	3028	691	3248	3812		134	143	149	116	145	137
1931	129	192	156	2906	658	2643	3554		127	134	141	160	162	126
1932	123	197	145	2714	661	2416	3297		124	123	137	147	126	108
1933	125	222	127	2714	730	2078	3349		128	124	142	137	159	90
1934	138	242	151	2937	780	2433	3525		133	130	149	141	171	98
1935	152	254	160	3191	800	2536	3660		140	139	158	151	182	98
1936	153	284	168	3165	879	2613	3923		149	154	169	137	203	106
1937	165	295	171	3337	894	2616	4116		155	163	177	160	204	101
1938	165	310	183	3290	921	2758	4101		155	163	181	108	240	105
1939	171	323	184	3353	934	2791	4281		163	176	191	137	256	108
1940	174	326	185	3362	921	2763	4359		167	181	198	112	205	107
1941	183	352	188	3481	969	2781	4631		174	195	212	109	232	92
1942	185	333	172	3463	893	2521	4869		192	224	234	105	186	95
1943	184	360	174	3384	941	2516	5178		212	255	264	107	201	96
1944	205	377	195	3702	960	2798	5216		214	267	273	117	204	116

	Indice del PBI Real (1913=100)			PBI Real per cápita					Indice del PBI (abu) Real Mundial (1913=100) <small>(9 países ponderados de acuerdo a su participación en las exportaciones de ABU)</small>			Indice del volumen de las exportaciones (1913=100)		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay	4 países avanzados	3 países avanzados	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay
1945	198	387	201	3523	964	2843	4900		207	255	264	109	204	117
1946	216	435	221	3772	1055	3083	4438		203	230	266	124	246	113
1947	240	454	236	4116	1074	3258	4644		208	238	274	126	237	104
1948	253	496	244	4245	1143	3326	4913		219	252	289	105	244	99
1949	250	539	253	4082	1211	3403	5076		231	260	299	78	218	109
1950	253	577	262	4032	1265	3451	5408		246	289	320	101	190	106
1951	263	613	283	4161	1275	4046	5655		262	319	344	72	202	105
1952	249	660	287	3818	1368	3757	5737		273	331	358	57	167	106
1953	263	681	301	3836	1355	3921	5940		285	350	375	39	186	118
1954	273	757	321	3972	1465	4268	6050		298	357	395	64	160	118
1955	293	798	323	4249	1517	4285	6456		314	384	419	69	186	116
1956	301	824	329	4184	1501	4185	6609		324	397	435	64	199	99
1957	316	892	332	4343	1606	4367	6721		337	409	450	68	186	99
1958	336	959	320	4578	1673	3953	6706		345	413	457	72	179	80
1959	314	1010	311	4197	1734	3828	7010		363	431	479	78	218	82
1960	339	1108	322	4462	1784	3968	7278		386	450	509	79	218	86
1961	363	1224	331	4777	1873	3915	7455		403	467	528	80	237	95
1962	357	1280	324	4528	1924	3904	7690		423	495	553	72	218	81
1963	349	1297	326	4293	1893	3799	7911		440	516	575	88	257	95
1964	385	1349	332	4705	1892	3886	8313		465	553	608	100	232	84
1965	420	1387	336	5018	1871	3698	8636		483	589	635	97	255	101
1966	422	1440	347	4956	1903	3872	8900		502	620	660	107	290	122
1967	434	1509	333	5018	1969	3705	9038		523	642	680	111	277	94
1968	452	1678	338	5169	2154	3672	9398		558	680	717	104	315	109
1969	491	1844	359	5501	2236	3904	9758		590	717	756	100	362	102

	Indice del PBI Real (1913=100)			PBI Real per cápita					Indice del PBI (abu) Real Mundial (1913=100) <small>(9 países ponderados de acuerdo a su participación en las exportaciones de ABU)</small>			Indice del volumen de las exportaciones (1913=100)		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay	4 países avanzados	3 países avanzados	Argentina	Brasil	Uruguay	Argentina	Brasil	Uruguay
1970	517	1890	376	5637	2434	4121	10031		609	740	782	113	373	105
1971	537	2105	372	5817	2659	4104	10253		633	768	818	121	395	77
1972	548	2357	359	5810	2907	4026	10615		664	804	855	104	503	105
1973	568	2685	362	5926	3228	4098	11154		711	854	910	98	578	119
1974	599	2907	373	6168	3458	4142	11053		733	869	952	83	589	110
1975	596	3056	395	6052	3505	4310	10846		730	860	958	99	615	126
1976	596	3367	411	5852	3781	4358	11321		776	896	1013	93	656	152
1977	634	3533	416	6132	3860	4355	11672		804	935	1054	75	660	163
1978	613	3707	438	5849	3886	4542	12071		835	960	1091	105	746	170
1979	656	3958	465	6306	4078	4816	12406		871	1003	1146	158	818	181
1980	666	4324	493	6506	4303	5091	12285		897	1012	1184	178	978	188
1981	622	4134	502	6068	3997	5162	12268		885	1014	1162	164	1176	199
1982	591	4160	455	5487	3968	4655	12188		1003	1151	1151	145	1073	178
1983	608	4016	428	5608	3753	4056	12452		1029	1165	1165	144	1231	206
1984	624	4221	424	5724	3833	3952	12871		1076	1213	1213	143	1470	207
1985	596	4573	430	5324	4017	3969	13137		1113	1260	1260	143	1518	218
1986	628	4920	468	5624	4294	4316	13480		1139	1318	1318	114	1388	232
1987	645	5098	505	5720	4317	4767	13808		1174	1356	1356	102	1477	208
1988	628	5084	505	5349	4208	4687	14349		1218	1382	1382	126	1830	228

FUENTES Y COMENTARIOS:

(1)-(3). PBI Real

Argentina (1):

- 1875-1935, Cortés Conde, R. y Harriague, M. *Estimaciones del Producto Bruto Interno de Argentina 1875-1935*.
- 1935-1950, Banco Central de la República Argentina, *Cuentas Nacionales (1935-50)* según Hofman, A. A., "Capital Accumulation in Latin America: a six country comparison for 1950-1989".
- 1950-1988, PBI real a dólares constantes usando índices encadenados (precios internacionales de 1985): Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

Brasil (2):

- 1870-1899, Goldsmith, R. W., Brasil 1850-1984: *Desenvolvimento Financeiro sob um Século de Inflação*. Tables II-1, pp. 22-23 y III-1, pp. 82-83.
- 1900-1920, Haddad, C., "Crescimento do produto real brasileiro - 1900/1947".
- 1920-1950, Zerkowsky, R. y de Gusmao Veloso, M. A., "Seis décadas de economía a través do PIB".
- 1950-1988, PBI real a dólares constantes usando índices encadenados (precios internacionales de 1985): Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

Uruguay (3):

- 1870-1950, Bértola, L. y colaboradores, *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*.
- 1950-1988, PBI real a dólares constantes usando índices encadenados (precios internacionales de 1985): Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

(4)-(8). PBI Real per cápita

Argentina (4):

- 1875-1899, basado en series de población de Vázquez Presedo, V., *Estadística Históricas*, Table II.1, pp. 15-16.
- 1900-1950, Banco Central de la República Argentina, *Cuentas Nacionales (1935-50)* según Hofman, A. A., "Capital Accumulation in Latin America: a six country comparison for 1950-1989".
- 1950-1988, Población y PBI real a dólares constantes usando índices encadenados (precios internacionales de 1985): Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

Brasil (5):

- 1870-1900, based on population estimates interpolating census data according to IBGE, *Estadísticas Históricas do Brasil*, pp. 32-33.
- 1900-1950, based on population series taken from Hofman, A. A., "Capital Accumulation in Latin America: a six country comparison for 1950-1989".
- 1950-1988, Población y PBI real a dólares constantes usando índices encadenados (precios internacionales de 1985): Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

Uruguay (6):

- 1870-1950, Bértola, L. y colaboradores, *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*.
- 1950-1988, Población y PBI real a dólares constantes usando índices encadenados (precios internacionales de 1985): Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

4 países avanzados (Alemania, EE.UU., Francia y Reino Unido (7):

Promedio del PBI real per cápita de estos cuatro países. La serie es ponderada en tanto, a tasas de crecimiento iguales, un país con alto PBI per cápita tendrá un impacto mayor en el promedio que otro con menor PBI per cápita. La serie no está ponderada por la población.

- 1870-1950: La serie del PBI real per cápita se obtiene empalmado para cada país la serie del PBI per cápita de Maddison, A., *L'Économie Mondiale 1820-1992. Analyse et statistiques*. OCDE 1995, al PBI real per cápita de 1950-1988 según Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".
- 1950-1988: Población y PBI real a dólares constantes usando índices encadenados (precios internacionales de 1985): Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

3 países avanzados (Alemania, Francia y Reino Unido) (8):

Promedio del PBI real per cápita de estos cuatro países. La serie es ponderada en tanto, a tasas de crecimiento iguales, un país con alto PBI per cápita tendrá un impacto mayor en el promedio que otro con menor PBI per cápita. La serie no está ponderada por la población.

- 1870-1950: La serie del PBI real per cápita se obtiene empalmado para cada país la serie del PBI per cápita de Maddison, A., *L'Économie Mondiale 1820-1992. Analyse et statistiques*. OCDE 1995, al PBI real per cápita de 1950-1988 según Summers, R. y Heston, A., "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988".

(9)-(11). PBI Mundial Real (ABU):

El PBI Mundial (abu) es una estimación del desempeño del PBI mundial mirado desde la ventana de las exportaciones de ABU. Fueron seleccionados nueve países (diez en el caso de Uruguay), que constituyeron a lo largo de todo este periodo los principales mercados exportadores de ABU. Estos países son: Alemania, Argentina (no a sí misma), Bélgica, Brasil (no a sí mismo), España, EE.UU., Francia, Holanda, Italia y el Reino Unido. Las tasas anuales de crecimiento del PBI de cada uno de estos países fue ponderada por su participación anual en las exportaciones de cada uno de los países ABU. Como resultado se obtiene una serie del PBI Mundial para cada país ABU. PBI real de acuerdo a Maddison, A., *L'Économie Mondiale 1820-1992. Analyse et statistiques*. OCDE 1995.

Estructura de las exportaciones:

Argentina: Vázquez Presedo, V., *Estadística Históricas*.

Brasil: IBGE, *Estadísticas Históricas do Brasil*.

Uruguay: 1870-1955, *Anuarios Estadísticos*, 1955-1988, Banco Central del Uruguay.

(12)-(14). Volumen de las exportaciones:

Argentina (12):

- 1880-1900, Vázquez Presedo, V., *Estadísticas Históricas*.
- 1900-1988, Hofman, A. A., "Capital Accumulation in Latin America: a six country comparison for 1950-1989".

Brasil (13):

- 1900-1988, Hofman, A. A., "Capital Accumulation in Latin America: a six country comparison for 1950-1989".

Uruguay (14):

- 1870-1913, estimaciones propias con la cooperación de María Inés Moraes, en base a información de los *Anuarios Estadísticos*.
- 1913-1961, Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961*, Capítulo IV.
- 1961-1988, Banco Central del Uruguay.

SALARIOS, DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y APRENDIZAJE EN ESCENARIOS DE CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA ENTRE EL CONO SUR Y LA ECONOMÍA MUNDIAL*

***LUIS BÉRTOLA CON LA COLABORACIÓN DE
RETO BERTONI Y MARÍA CAMOU***

INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior presentamos una propuesta interpretativa del desempeño de las economías de Argentina, Brasil y Uruguay (ABU), en relación al de cuatro economías desarrolladas (4P), a lo largo del período 1870-1990. Movilizando indicadores como PBI per cápita, apertura económica, desempeño exportador, cambio estructural y arreglos institucionales que promovieran la transferencia internacional de tecnología y el aprendizaje doméstico, concluimos proponiendo el concepto de regímenes de convergencia y divergencia para caracterizar diferentes desempeños históricos relativos.

En este capítulo buscamos extender y enriquecer la discusión anterior en base a la consideración de nuevas temáticas: el salario real y aspectos vinculados a la distribución del ingreso y el aprendizaje en el mismo largo período 1870-1990.

Además del capítulo precedente, este trabajo tiene varios antecedentes directos y constituye un desarrollo de los mismos:

- Los estudios sobre los impactos y determinantes de la gran migración a fines del siglo pasado, estudiados en la compilación de Hatton y Williamson de 1994,¹ fueron seguidos por el intento presentado por Williamson en 1995 de compilar e interpretar una amplia base de datos de salarios de dieciséis países.² Recientemente el propio Williamson presentó una

* Este capítulo se apoya en, y desarrolla, artículos anteriores en los que trabajé junto a Reto Bertoni, Leonardo Calicchio, María Camou y Gabriel Porcile. Se reproduce aquí, gracias a la colaboración de Bertoni y Camou, la información estrictamente indispensable para el despliegue del argumento, manteniéndose los trabajos originales como ineludible referencia metodológica y de consulta de las series. Mis colegas, sin embargo, no llevan responsabilidad en los errores e inconsistencias de la argumentación. Debo agregar que, sin desmedro de lo dicho anteriormente, la interpretación aquí vertida es fruto de un ya largo trabajo junto a Gabriel Porcile y desarrolla la argumentación que junto a él presentamos en el capítulo anterior.

trilogía de estudios de regiones de menor desarrollo relativo: América Latina, Asia y el Mediterráneo.³ Estos aportes han tenido como eje metodológico la estimación de paridades de poder de compra de los salarios para realizar las comparaciones internacionales.

- En un trabajo que realizáramos junto a Calicchio, Camou y Porcile,⁴ se extendió la discusión sobre regímenes de convergencia-divergencia al plano de los salarios reales. Allí se dieron los primeros pasos para establecer mojones históricos de comparación de salarios reales en términos de paridad de poder de compra, extendiendo a los países del Cono Sur la metodología utilizada por Williamson. Igualmente se avanzaron allí algunas de las ideas centrales de este capítulo.
- Las estimaciones del trabajo anteriormente mencionado fueron ampliadas, corregidas y mejoradas posteriormente en una ponencia que, junto a Camou y Porcile, presentamos en las Segundas Jornadas de Historia Económica.⁵
- En un trabajo que realizáramos junto a Bertoni se presentó evidencia acerca de procesos de convergencia y divergencia especialmente en lo que respecta a la cobertura de niveles educativos en las distintas ramas de la enseñanza.⁶
- Finalmente en un trabajo presentado a una mesa redonda del *III Congreso Brasileiro de Pesquisadores em História Económica* desarrollé la estructura básica de este trabajo y algunas de sus líneas interpretativas.⁷

En la próxima sección se aborda la metodología de estimación y los principales hechos estilizados del desempeño de lo que llamamos “salarios reales internacionales”, es decir, salarios comparados según su capacidad de compra.

Posteriormente, en la Sección 2, se presentará, de manera aún exploratoria, algunos lineamientos teóricos y metodológicos para enfocar la discusión del desempeño de los salarios y la distribución del ingreso.

En las Secciones 3-5 se abordará sucesivamente tres períodos esbozando líneas interpretativas: 1870-1913, 1913-1930 y 1930-1960.

1. SALARIOS REALES INTERNACIONALES

1.1 Aspectos metodológicos

Hasta poco tiempo atrás, el debate en torno a la convergencia/divergencia del desempeño económico estuvo centrado en torno a medidas de producto y productividad agregados. Williamson esgrimió diversas razones por las cuales concentrar el debate en torno a precios de factores específicos y dejar a un lado el “statistical artifact known as GDP per capita”: para el período anterior a la Primera Guerra Mundial, la información sobre salarios reales es mejor que la del PBI; el estudio del movimiento relativo de las retribuciones de los distintos factores de producción (que se pierden al considerar el promedio de todos ellos constituido por el PBI) permite estudiar la distribución del ingreso, los ganadores y perdedores de los procesos de convergencia/divergencia y las fuentes de dichos procesos.⁸

Williamson construyó una base de datos internacional, que comenzó con quince países de la economía atlántica y luego fue incorporando a otros países

y regiones. La estrategia seguida para la construcción de la base fue la siguiente:

- recolectar series de salarios nominales, índices de precios del consumo y salarios reales para cada país;
- construir canastas de consumo para distintos mojonos (*benchmarks*) en base a las cuales medir la capacidad de compra de los salarios de los diferentes países. Ello supone tener equivalencias de las canastas y disponibilidad de precios de los productos que la integran para cada país. Los mojonos utilizados fueron 1913 para el período anterior a la Primera Guerra Mundial, 1928 para el período de entreguerras y 1970 para la posguerra.
- Tomando en cuenta el costo de la canasta de consumo y el tipo de cambio de cada país, se expresa el poder de compra del salario de cada país en relación al de un país que se toma como referente.
- Luego se encadenan las series de salarios reales al año de referencia y se obtiene una serie completa de salarios internacionalmente comparables.

La información sobre salarios que manejaremos en este trabajo está enteramente tomada de las publicaciones a las que referimos anteriormente y consiste en incorporar a la base de datos de Williamson las series de salarios reales y nominales uruguayos, una corrección de las series argentinas y brasileñas, así como estimaciones propias de los mojonos argentinos, brasileños, uruguayos y de Gran Bretaña, que sirven como base de apoyo de las series de 1870-1913 y 1914-1945.⁹

1.2 Los hechos estilizados

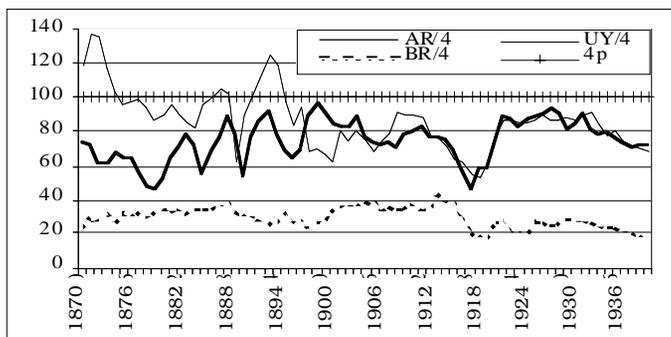
La información se resume en los Gráficos 4.1-4.4. Los Gráficos 4.1-4.3 cubren el período 1870-1945 y presentan los salarios de ABU en relación al del promedio de 4P (Gráfico 4.1), al de los tres países desarrollados europeos (Gráfico 4.2) y al de España e Italia (Gráfico 4.3). En el Gráfico 4.4 se presentan, para cada uno de los países de ABU, un gráfico en el que se superponen para el largo lapso 1870-1988 los salarios de ABU en relación al promedio de 4P, las series similares del PBI per cápita y las de cobertura educativa que se discutirán más adelante.

De los gráficos pueden extraerse muchas conclusiones. Elegimos señalar las siguientes:

- En los tres países y en casi todos los períodos considerados, las tendencias de las posiciones relativas del PBI per cápita y de los salarios reales son similares (Gráficos 4.4). Para cada país, el PBI y las series salariales se construyen a partir de diferentes fuentes, por lo que la validez de ambas series parece reforzarse mutuamente. Esto es especialmente estimulante en el caso de las series recientemente estimadas para Argentina y Uruguay del período anterior a 1930. Aun cuando los cambios en la distribución del ingreso pueden hacer suponer que los salarios y el PBI muestren movimientos diferentes, parece sensato aceptar la idea de una alta correlación entre el salario real y la productividad agregada. Se debe tener en cuenta que estamos hablando del salario real y no de la masa salarial. Esta podría aumentar su participación en el PBI debido a una expansión de las relaciones salariales, aun cuando el salario y el PBI muestren la misma tendencia.

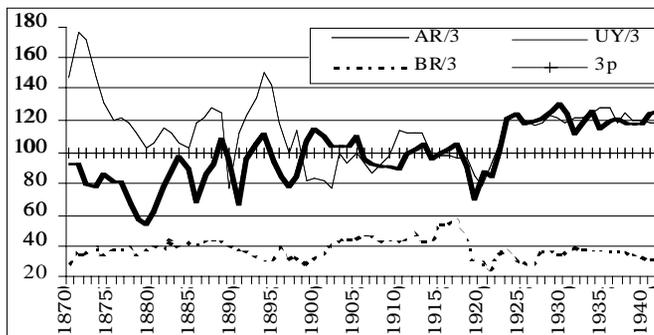
- Existe una estrecha relación entre los salarios reales argentinos y uruguayos. Divergen solamente en periodos de tiempo limitados: la década de 1870, cuando la información es menos confiable, y la segunda mitad de la década de 1890.
- La importancia de las constataciones anteriores es clara: los salarios reales no contradicen, sino que refuerzan, las conclusiones presentadas en el capítulo anterior acerca de las tendencias históricas de convergencia y divergencia. No parece existir una relación clara entre apertura, voluntad de participar en el juego de la globalización y las tendencias convergentes. En 1870-1900, mientras que la inmigración masiva debía equilibrar los niveles de ingreso en el sentido de bajar los salarios de los países de inmigración y aumentar los de los países de emigración, Argentina convergía en la dirección opuesta con los países líderes. En relación a los tres países europeos, los salarios reales de Argentina se incrementan y los superan. Aún más, en los años treinta, cuando se supone que se incrementa el fracaso institucional, los salarios reales de Argentina están por encima del nivel de los tres países europeos considerados y por encima del nivel logrado en la era de la globalización (ver Gráfico 4.2). Tenemos problemas de medición, es cierto. Estamos hablando de poder adquisitivo en términos de una canasta de consumo básica. Posiblemente niveles más altos de ingresos y una canasta de consumo más diversificada podrían conducir a cambios en la jerarquía de los salarios reales, a través de diferencias en los precios relativos de los productos y tomando en cuenta la elasticidad ingreso de la demanda. Sin embargo, el caso de EE.UU. es paradigmático: en la etapa de la globalización sus salarios reales no convergían con los de los tres países europeos considerados sino que se despegaban permanentemente de ellos, y seguirían haciéndolo. Otro cuerpo teórico es necesario para explicar esto.
- Nuestras conclusiones sobre la dinámica de largo plazo de la convergencia y la divergencia parecen también reforzadas. Encontramos, al igual que en referencia a las tendencias del PBI per cápita, diferentes regímenes de convergencia y divergencia, difíciles de ser abordados usando apertura y voluntad de participar en el juego de la globalización como variables principales: *Argentina* mostró un ciclo de convergencia en 1870-1900, uno de divergencia hasta 1920 y otro de divergencia desde los setenta, todos participando en el juego de la globalización, por lo que las tendencias a la divergencia en el largo plazo tuvieron lugar tanto en contextos de desarrollo introvertido como en periodos de liberalización; *Brasil* parece haber logrado reducciones significativas de la brecha en el entorno de un desarrollo introvertido y en regímenes más liberales.
- Siguiendo los trabajos de Williamson ya citados, la información es elocuente en cuanto a contribuir a explicar el origen latino de la inmigración a nuestros países, dada la amplitud de la brecha salarial con los mismos.
- La Primera Guerra Mundial sigue siendo un escenario que da mucho para hablar. Durante su transcurso los salarios reales de los tres países sudamericanos encuentran un deterioro marcado sin excepción y sin importar con quién se los compare. Ello estimula a abstraer de ese período para el estudio de las tendencias.

Gráfico 4.1. Salarios internacionales comparados: Argentina, Brasil y Uruguay en relación al promedio de Alemania, EE.UU., Francia y Reino Unido, 1870-1945



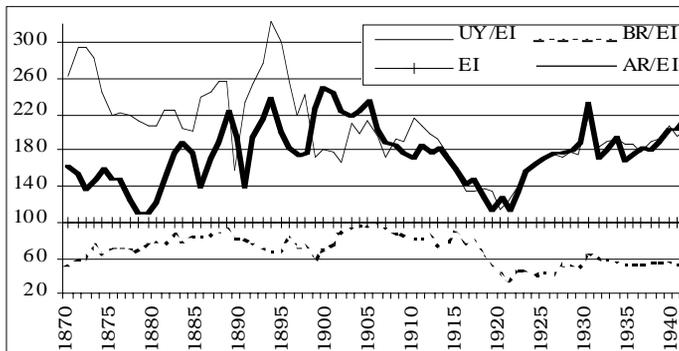
Fuente: Bértola, L., Camou, M. y Porcile, G., "Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales de los Países del Cono Sur, 1870-1945"

Gráfico 4.2. Salarios internacionales comparados: Argentina, Brasil y Uruguay en relación al promedio de tres países europeos (Alemania, Francia y Reino Unido), 1870-1945



Fuente: Bértola, L., Camou, M. y Porcile, G., "Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales de los Países del Cono Sur, 1870-1945"

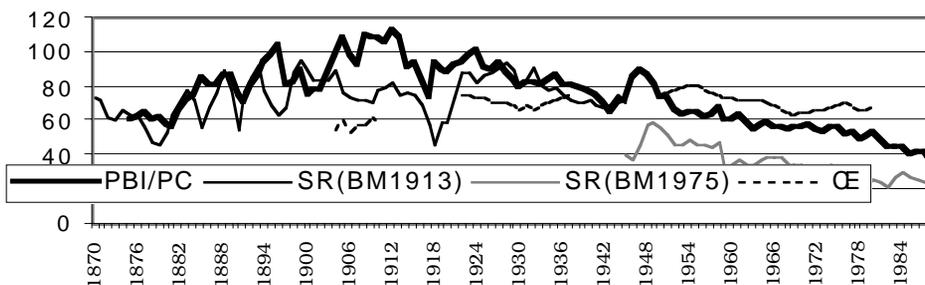
Gráfico 4.3. Salarios internacionales comparados: Argentina, Brasil y Uruguay en relación al promedio de España e Italia, 1870-1945



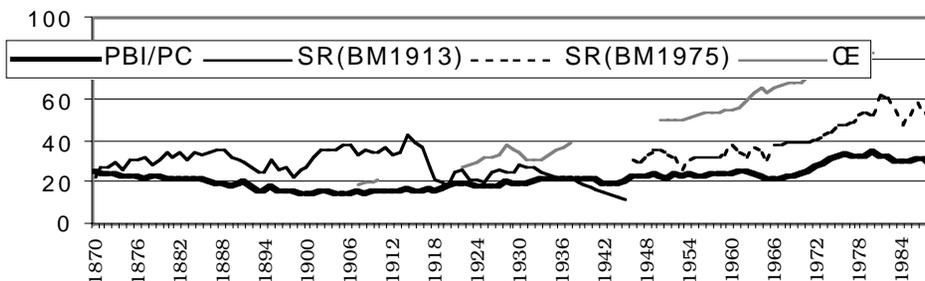
Fuente: Bértola, L., Camou, M. y Porcile, G., "Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales de los Países del Cono Sur, 1870-1945"

Gráfico 4.4. PBI per cápita (PBI/PC), Poder de Compra de los Salarios Reales (SR) y niveles de Cobertura Educativa (CE) de Argentina, Brasil y Uruguay (promedio anual de Alemania, EE.UU., Francia y GB=100)

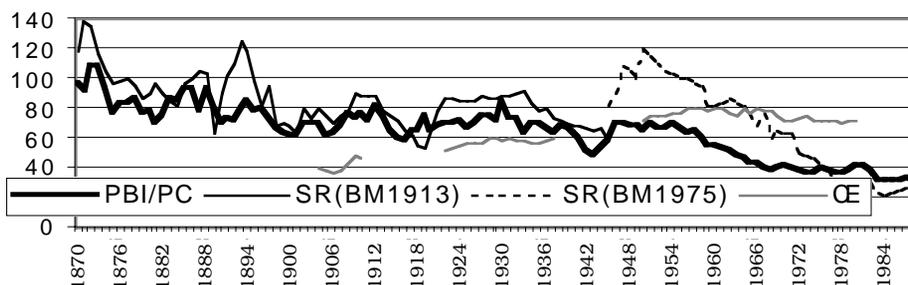
Argentina



Brasil



Uruguay



Fuentes: PBI per cápita: Capítulo 3; salarios reales: Bértola, Calicchio, Camou y Porcile, *Southern Cone Real Wages Compared...* y Bértola, Camou y Porcile "Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales"; cobertura educativa: Bértola y Bertoni, "Educación y aprendizaje..."

- El deterioro relativo constante de los salarios reales argentinos y uruguayos no se revierte con los procesos de apertura. En el caso uruguayo, los altos puntos iniciales de la posguerra llaman a una reflexión sobre posibles errores de estimación en relación al proceso inflacionario de los años sesenta.

2. HACIA UNA INTERPRETACIÓN DE LOS SALARIOS INTERNACIONALES Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Las preguntas centrales que nos planteamos son a qué se deben las diferencias absolutas en los niveles de lo que hemos llamado salarios internacionales y de qué depende el desarrollo convergente o divergente de los mismos.

Aun reconociendo los importantes avances que los trabajos de Williamson han permitido realizar en el estudio de esta problemática, su estrategia no nos resulta del todo satisfactoria. Ella consiste en dar por válido el teorema de Heckscher-Ohlin y suponer que la convergencia de precios de factores debe tener lugar en contextos de apertura comercial y libre movilidad de los factores. Sin embargo ese proceso no se constata en la información, por lo que se pasa a “controlar” el impacto de procesos distorsionantes: el de los movimientos de factores sobre la distribución del ingreso; el de los cambios en la estructura demográfica y la relación activos-pasivos; finalmente, si estos movimientos económicos y estructurales no terminan por encontrar la esperada convergencia, las fallas institucionales terminarían por explicar las divergencias esperadas entre la realidad y la teoría. Puede que sea muy duro sostener, al estilo de un irónico colega inglés, que dejando la historia a un lado, la convergencia existe. Sin embargo, esa expresión no deja de ser elocuente para estilizar una estrategia de investigación.

No estamos aquí en condiciones de presentar una propuesta teórica e interpretativa acabada como alternativa a la señalada. Buscaremos, sin embargo, avanzar en esa dirección.

Los salarios constituyen uno de los componentes del producto, junto a ganancias, renta de la tierra, intereses, etcétera. El producto, expresado en relación a la cantidad de habitantes o personas activas u horas trabajadas, indica la productividad del trabajo y depende de ella.

El camino para llegar desde la productividad al salario pasa por diferentes etapas:

- en primer lugar, por la determinación de los niveles de productividad;
- en segundo lugar, por la forma de determinación de los precios de los bienes y servicios;
- en tercer lugar, por la forma de distribución del valor agregado entre sus diferentes componentes.

2.1 Productividad

Suponiendo una tasa salarial similar en dos países, el nivel salarial dependerá de la productividad promedio de cada país. De existir estructuras productivas heterogéneas y dispares diferencias de productividad entre dos países, el comercio entre ellos se verá estimulado para mutuo beneficio,

contribuyendo a aumentar en ambos casos la productividad media y el ingreso per cápita.

El desarrollo de los términos de intercambio ha sido un tema de interés desde el punto de vista de la dinámica de desarrollo de la productividad y de los salarios relativos. Relevantes contribuciones han sido hechas desde un enfoque dualista, es decir, desde el estudio de una economía dividida en dos sectores. En otro trabajo hemos señalado cómo los enfoques de Lewis,¹⁰ Prebisch¹¹ y Pasinetti¹² coincidían en ver los términos de intercambio entre dos países (y en este contexto podríamos llevar el razonamiento por extensión a los salarios) como resultado del desarrollo de las productividades relativas entre los sectores exportadores y domésticos de ambos países.¹³

Si RD y RS son las tasas medias de cambio de la productividad de los sectores que producen bienes al mismo precio en ambos países D (desarrollado) y S (subdesarrollado) (es decir, bienes que no se comercian ya que se producen en condiciones de productividad media), y rD y rS son las tasas de cambio de la productividad en los sectores que producen bienes en los que D y S se han especializado, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

(a) $rD/RD > rS/RS$: los términos de intercambio de D se deteriorarán, provocando flujos de beneficios por aumento de la productividad desde D hacia S;

(b) $rD/RD < rS/RS$: los términos de intercambio de D mejorarán, provocando flujos de beneficios por aumento de la productividad desde S hacia D;

(c) $rD/RD = rS/RS$: los términos de intercambio permanecerán inalterados, reteniendo cada país los frutos de su propio aumento de productividad.

Pasinetti se refirió a esta teoría como el *principle of comparative productivity-change advantage*. La teoría de Prebisch acerca del deterioro de los términos de intercambio sería un caso especial de este principio: el de una estructura productiva heterogénea, con un sector exportador de alta productividad y uno doméstico de baja productividad, enfrentados a una economía desarrollada más homogénea.¹⁴

Sin embargo, es importante señalar que no existe relación entre el nivel absoluto de crecimiento de la productividad y las pérdidas de los frutos del aumento de la productividad a través de los términos de intercambio. Los términos de intercambio no son un buen indicador del desempeño de un país. El tercero de los casos revisados recientemente, aquél en el que los términos de intercambio no se alteran, es compatible con tres situaciones diferentes:

- r y R son ambas mayores en D que en S;
- r y R son ambas menores en D que en S;
- r y R son iguales en D y en S.

Estas tres alternativas son igualmente posibles en los otros dos escenarios, es decir, con deterioro o mejora de los términos de intercambio. Se debe señalar que mientras los cambios de los términos de intercambio son un juego de suma cero, en el que hay ganadores y perdedores, ese no es el caso de los beneficios obtenidos por los aumentos de productividad.¹⁵

2.2 Formación de precios

Además de diferentes productividades diferenciales, existen más motivos por los que los cambios de productividad no se reflejan fielmente en los precios y en el producto. La existencia de mercados internacionales perfectos es de difícil constatación, por lo que la rica tradición de estudios en la línea de Robinson y Chamberlin, así como de la keynesiana, del modelo de Lewis y del estructuralismo latinoamericano deberían tenerse en cuenta.

En tanto Keynes se concentró en los factores institucionales que bloqueaban un ajuste a la baja de los salarios nominales en sociedades industriales, Lewis se concentró en sociedades subdesarrolladas, con una alta reserva de mano de obra de nula productividad.¹⁶

El argumento de Lewis fue extendido a las sociedades avanzadas por Kindleberger, quien sostuvo que la inmigración, la mano de obra femenina y otras fuentes de mano de obra nunca permitieron que el crecimiento económico estuviera limitado por escasez de mano de obra.¹⁷

De manera similar, Prebisch combinó la argumentación keynesiana y un enfoque con puntos de contacto con el de Lewis para ilustrar las diferencias entre los mercados de trabajo del centro y de la periferia. En tanto en el centro los sindicatos tenían fuerza suficiente como para retener parte del progreso técnico, la abundancia de mano de obra de la periferia y la debilidad organizativa de los trabajadores rurales mantenían los salarios sumergidos, contribuyendo al deterioro de los términos de intercambio entre bienes primarios y manufacturas.¹⁸ A diferencia de Lewis, Prebisch no recomendó una estrategia de crecimiento primario-exportador basado en la explotación de la ventaja comparativa del trabajo barato “hasta agotar stock”, para luego pasar a la fase comercial en la que los salarios reales comienzan a subir. Por el contrario, consideró que esa era una estrategia perversa, en el sentido de que una apuesta continua a un sector que enfrentaba una baja elasticidad ingreso de la demanda conduciría a que la producción solamente podría ser realizada a precios decrecientes, profundizando la tijera de precios, el deterioro de los términos de intercambio, y lo que aquí llamaríamos la divergencia de los salarios reales internacionales.

Un señalamiento importante hecho por Prebisch, y que es retomado por la reciente teoría del desarrollo, es el de que el progreso técnico se produce de manera dispar en diferentes sectores productivos y de que las formas en que se distribuyen los beneficios de dicho progreso también son sectorialmente específicas e institucionalmente determinadas. En tanto, para aludir a esos fenómenos, Reinert insiste en la distinción entre formas clásicas y colusivas de distribución del ingreso,¹⁹ otros neo-schumpeterianos y poskeynesianos hablan de competitividad, precio y calidad.²⁰

La distinción entre formas clásicas y colusivas de distribución es muy relevante. Las formas colusivas son aquellas en las que los actores presentes en el proceso productivo pueden apropiarse de una parte importante de los frutos del progreso técnico, en tanto las formas clásicas son aquellas caracterizadas por la libre competencia, en las que el fruto del progreso técnico se permea en buena medida al consumidor. Si al escenario sin instituciones, manejado anteriormente, introducimos estas consideraciones de conformación de los mercados, resulta que las productividades puras

manejadas deben ser corregidas de forma que aquella sociedad en la que las formas colusivas de distribución del ingreso predominen más logrará una mayor apropiación de los frutos del progreso técnico que aquella en la que predominen menos. Los frutos del progreso técnico se permearán más desde la sociedad clásica hacia la colusiva que al revés.

2.3 Distribución del ingreso

Los aspectos referentes a la distribución del ingreso pueden abordarse igualmente con mayor o menor recurso a aspectos institucionales.

En la tradición neoclásica, Williamson ha aportado interesante evidencia acerca de los movimientos relativos de precios de factores en los procesos de creación de mercados internacionales. En particular, en lo que refiere al período 1870-1913, sostiene que los países abundantes en tierra y escasos en mano de obra mostrarían un proceso de distribución del ingreso en el que los salarios se deteriorarían por la afluencia de la inmigración, en tanto que la tierra se valorizaría al volverse más escasa a medida que avanza el proceso de poblamiento. Lo inverso sucedería en las economías europeas a medida que se expulsa mano de obra y la presión sobre la tierra –importación de materias primas y alimentos mediante– se vuelve menor. De esa forma se tiende a la convergencia de precios de factores en una economía internacional integrada.

Más allá de las obvias objeciones que surgen a ese razonamiento desde el punto de vista de las diversas contribuciones teóricas que hemos manejado, en algunos contextos acotados este enfoque tiene pertinencia, por lo que buscaremos seguir el desempeño relativo de los precios de factores.

Sin embargo, a los efectos de captar las formas de distribución del ingreso entre salarios, ganancias y otras formas de ingresos, deberemos recurrir ineludiblemente a consideraciones de carácter socio-institucional, como lo son las referentes a las estructuras de la propiedad de la tierra, a los aspectos vinculados a los cambios estructurales a favor de la industria, el proteccionismo, las políticas sociales, etcétera. Muchos de estos aspectos formaron parte del complejo abordaje sugerido por Kuznets.²¹

3. PRODUCTIVIDAD, PRECIOS Y SALARIOS 1870-1913

3.1 Productividad: 1870-1913

Parece sensato aceptar la hipótesis de que en este período el nivel y la evolución salarial están determinados por la productividad de la cadena agro-exportadora. Se trata principalmente de una economía agraria, comercial y de servicios, con un peso determinante de las actividades vinculadas al comercio exterior.

La productividad del sector primario-exportador de los países de América debe ser abordada en términos de complejos productivos y comerciales que atraviesan diferentes etapas antes de llegar al mercado de consumo. En la determinación de las diferencias de los niveles y del crecimiento de la productividad interactúan una gran gama de problemas, que incluyen aspectos geográficos, climáticos, relativos a la llamada lotería de los bienes primarios (*commodity lottery*), etcétera.

Podemos desagregar el movimiento de la productividad en cuatro aspectos principales: a) productividad del transporte interoceánico, b) la productividad del transporte terrestre, c) la productividad de la propia producción primaria y del conjunto de la cadena productiva, y d) la reducción de los costos de transacción por concepto de desarrollo y consolidación de aspectos institucionales, particularmente, estabilidad política y vigencia de los derechos de propiedad.

A continuación presentaremos algunas estimaciones tentativas, que no pretenden, por el momento, más que indagar acerca del potencial metodológico del procedimiento. Los indicadores de productividad que utilizaremos son solamente gruesas aproximaciones, que esperamos puedan ser en el futuro sustituidas por estimaciones más adecuadas.

La productividad del transporte interoceánico ha sido el principal aspecto considerado por Williamson como determinante de la creación de comercio y en el único en que incorpora sistemáticamente el aumento de la productividad. La reducción de los costos del transporte fue muy importante. Los precios de la tonelada de Buenos Aires a Cardiff cayó un 33% entre 1870 y 1913.²² Dicha caída había comenzado ya en la década de 1840. En términos comparativos con el movimiento general de precios la caída es mucho mayor: Harley la estima en un 70% entre 1840 y 1910.²³ Como consecuencia de ello, el “spread” entre los precios en ambos márgenes del Atlántico disminuyó de manera significativa. Según cita Williamson, el precio del trigo en Liverpool excedió el de Chicago en un 58% en 1870, solamente en un 18% en 1895 y en un 16% en 1912. En el nuevo siglo ya parece ir erosionándose el impacto. Entre 1870 y 1913, la diferencia de precio entre Londres y Boston de las lanas y los cueros cayó de 59 a 28% y de 28 a 9%, respectivamente.²⁴ A estas cifras habría que agregar el impacto de los cambios cualitativos: la incidencia del acortamiento de los viajes sobre la conservación de las mercaderías, la introducción del sistema de refrigerado a bordo, etcétera.

La productividad del transporte terrestre varía en importancia, obviamente, de acuerdo a las realidades geográficas y extensión de cada región. En regiones como la uruguayo, en la que no hay obstáculos naturales importantes, las ganancias por mejoras en los transportes son notoriamente menos importantes que en países como Colombia, plagado de accidentes geográficos que dificultan las comunicaciones. Para el caso de la argentina Provincia de Santa Fe, la irrupción del ferrocarril parece haber sido decisiva, quedando abandonados una serie de proyectos típicos del anterior paradigma tecnológico, que buscaban hacer navegables los tres ríos más importantes de la provincia: el Salado, el San Javier y el Carcaraña.²⁵ En el caso uruguayo, un país pequeño y de geografía fácil, el índice de precios del sector transporte (incluye ferrocarriles y tranvías y no comprende el efecto de sustituir los transportes tradicionales por los modernos) cayó de 228 en 1870 a 100 en 1913; en términos “reales”, en este caso comparado con el deflactor implícito del PBI, el precio del transporte de 1913 era el 27% del de 1870.²⁶

La productividad de la producción agropecuaria es de difícil estimación, dada la falta de series confiables de los distintos factores de producción en juego. Las innovaciones tuvieron que ver con la adaptación y mejora de

semillas, la cruce y mestizaje de ganado, el control de plagas y enfermedades, la combinación de la cría ovina y bovina de acuerdo al tipo de pasturas, los aspectos tecnológicos vinculados al alambramiento de los campos, etcétera. Si tomamos el peso del ganado vendido para faena como indicador de la productividad, su aumento en la ganadería uruguaya habría sido del 86% entre 1870 y 1913.²⁷

La *productividad emergente de los procesos de consolidación institucional* es de muy difícil cuantificación, aunque de muy fácil percepción. Probablemente las ganancias de productividad por este concepto estén presentes en las otras que hemos presentado, especialmente en lo que refiere al transporte terrestre y a la producción ganadera: disminución del impacto de las guerras civiles; incremento de la fuerza pública haciendo valer los derechos de propiedad frente al adversario político, a reclamantes de tierra y al abigeato; disminución de los gastos destinados a la función de vigilancia privada, etcétera. Supongamos que los hemos integrado en los tres anteriores.

¿Cuál es el aumento agregado de la productividad en 1870-1913? Veamos un simulacro en el Cuadro 4.1.

Cuadro 4.1. Aumento de la productividad del sector exportador, 1870-1913

	% anual	ponderación		contribución
		1870	1913	%
1) Transporte interoceánico	0.7	8	10	5
2) Transporte terrestre	3.1	21	10	25
3) Producción agropecuaria	1.1	72	80	70
Total	1.3	100	100	100

Fuentes: 1) Índice del precio real de los fletes, según Isserlis, L., "Tramp Shipping Cargoes and Freights", Cuadro VIII, p. 122, col. 2 y 6; 2) movimiento del índice relativo de precios del transporte terrestre y el deflactor implícito del PBI, Bértola, L. y colaboradores, *El PBI de Uruguay...*, pp. 56 y 58; 3) peso promedio del ganado para faena, según Bértola, L. y colaboradores, *El PBI de Uruguay...*, p. 37.

El crecimiento de la productividad de acuerdo a esta aproximación parece ser importante, aunque no espectacular. El PBI per cápita de Uruguay creció en ese período en torno al 1% anual, de manera similar que el de Gran Bretaña, aunque sensiblemente menos que el de EE.UU. (1,81% anual).²⁸

Un rasgo característico del sistema mundial creado en este período fue la complementariedad estructural y el comercio inter-industrial, es decir, un comercio internacional basado en el intercambio de materias primas y alimentos por bienes manufacturados. El buen desempeño de la productividad argentina y uruguaya encontraba su contrapartida en una demanda creciente de alimentos y materias primas en Europa, cuya producción se veía crecientemente amenazada por el aumento de la productividad agregada de todo el proceso exportador de los nuevos territorios.

Sin embargo, las diferencias de desempeño con respecto al caso de EE.UU., que se estaba convirtiendo en el nuevo líder de la economía mundial, son muy elocuentes, y habrían de reflejarse en el plano de los salarios reales.

3.2 Salarios y distribución del ingreso: 1870-1913

Los salarios reales rioplatenses quedaron siempre a gran distancia de los pagados en EE.UU. y Canadá. Un estudio en profundidad debería determinar la contribución de diferentes componentes a esa situación: la productividad, por un lado, y las estructuras de los mercados de tierras y trabajo por otro. Ya hemos constatado que hay indicios de un muy mayor crecimiento de la productividad en EE.UU. Veamos la posible incidencia de otros aspectos en la determinación de los niveles salariales.

Existe abundante bibliografía sobre la modalidad oligárquica de ocupación territorial en América Latina. La reacción contra la concentración de la riqueza en la era de la globalización de fines del siglo pasado, que a menudo fue enfrentada con sueños de autarquía, se basó sin embargo en elocuente evidencia sobre formas y estructuras de la propiedad que, más allá de haber podido constituirse en un desestímulo al crecimiento de la productividad, conformaron una matriz de distribución del ingreso que ubica a América Latina como líder en desigualdad. Recientes trabajos sobre la temática enfatizan, además, que estos patrones de propiedad territorial, particularmente en Argentina y Brasil, no fueron solamente una herencia colonial, sino resultado de relaciones de poder consolidadas en la segunda mitad del siglo XIX, en estrecha interacción con la inserción al orden económico internacional emergente,²⁹ es decir, el “juego de la globalización”.

Una comparación entre la pampa argentina y las praderas canadienses concluye que la interacción entre regímenes de relaciones de propiedad y estrategias individuales produce consecuencias de largo plazo imprevisibles para los actores:

“by buttressing property relations based on owner-occupation of the means of production, individuals undermined the financial stability of the regional economy of the prairies; and by enhancing the *estancia*-dominated pampas, individuals inhibited the development of technology or the forces of production”.³⁰

Con respecto a los mercados de trabajo se señala que en Canadá la estrategia predominante fue la del asentamiento de pequeños propietarios en fincas propias. De haber ofrecido y vendido su fuerza de trabajo, los campesinos hubiesen demorado su enriquecimiento. De esta manera la reserva de fuerza de trabajo se vio fuertemente disminuida. Por el contrario, la oferta de fuerza de trabajo en Argentina fue más elástica y abundante.³¹

Thorp recientemente ha resumido el problema en términos precisos:

“La primer ola de expansión correspondió sobre todo a un período de crecimiento impulsado por la exportación de productos básicos. Sin embargo, la mano de obra escaseaba, un problema que la inmigración paleó solo parcialmente. La escasez condujo perversamente no a una buena distribución del ingreso y a un alto rendimiento para el factor trabajo, sino a instituciones que reprimieron y controlaron a los trabajadores y crearon oferta de mano de obra controlando a los campesinos”.³²

Los casos uruguayo y argentino fueron parcialmente diferentes: ante una situación de relativo vacío demográfico, la presencia del trabajo asalariado libre fue mucho más predominante que en otros países latinoamericanos. También en ellos, particularmente en Argentina, el peso de la inmigración fue mayor, y se establecieron pisos salariales altos en la

perspectiva latinoamericana y en relación a los países latinos de Europa. La original escasez de mano de obra, sin embargo, 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, particularmente en Uruguay. 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.³³ La situación original de escasez de mano obra parece haberse superado rápidamente, antes en Uruguay que en Argentina, debido a la limitada frontera en el primer país.

En otro extremo, el caso brasileño muestra una gran diversidad estructural y regional, a la vez que el impacto de la esclavitud sobre el mercado de trabajo y los niveles salariales. El propio proceso de conformación del Estado brasileño expresa esta gran diversidad regional y lento proceso de conformación de un mercado nacional unificado, lo que contrasta con el más rápido proceso de centralización del Estado nacional argentino y uruguayo.³⁴

Con respecto a la dinámica de la distribución del ingreso, de acuerdo al teorema de Heckscher-Ohlin sobre la igualación de precios de factores, el proceso de globalización de 1870-1913 debería llevar a que la relación salario/renta de la tierra se deteriore en los países nuevos (con abundancia de tierra y escasez de mano de obra), en tanto que lo contrario sucedería en los países del viejo continente con una situación inversa.

Williamson muestra evidencia de que ese movimiento de precios relativos efectivamente tuvo lugar en Argentina³⁵ y podemos ver en el Gráfico 4.5 cómo el mismo proceso tuvo lugar en Uruguay. Vemos en ese gráfico también información referente a la relación entre salarios y alquileres.

Se puede constatar la muy fuerte tendencia de la distribución del ingreso a favor de los propietarios de tierra en relación a los asalariados desde 1870. Esa tendencia parece revertirse en Uruguay a principios de la segunda década del siglo XX –lo que será comentado más adelante– y en Argentina unos años después. Surge una paradoja: ¿cómo puede ser que el salario y el PBI se muevan de una manera similar cuando se produce, al mismo tiempo, un crecimiento tan importante de la renta de la tierra? El PBI debería ubicarse a medio camino de ambos. Una posible respuesta es que se haya producido una diversificación económica importante y que el conjunto se haya movido a un ritmo similar al de los salarios, en parte debido a una expansión de la masa salarial y a una pérdida de peso de la actividad agropecuaria. Sin embargo, a principios del XX aparece en Argentina una divergencia entre salarios y PBI per cápita que puede ser atribuida al impacto de ese proceso de concentración de la riqueza. Otra posible explicación es que el PBI real no toma en cuenta los precios corrientes y es allí donde la mejora de los términos de intercambio se expresa bajo la forma de crecientes precios de la tierra en relación a los salarios.

Con respecto a la relación salarios/alquileres urbanos, aun cuando la información comienza a estar disponible para entrado el siglo XX, sugiere que el período anterior a 1913 se caracterizó por un movimiento a favor de

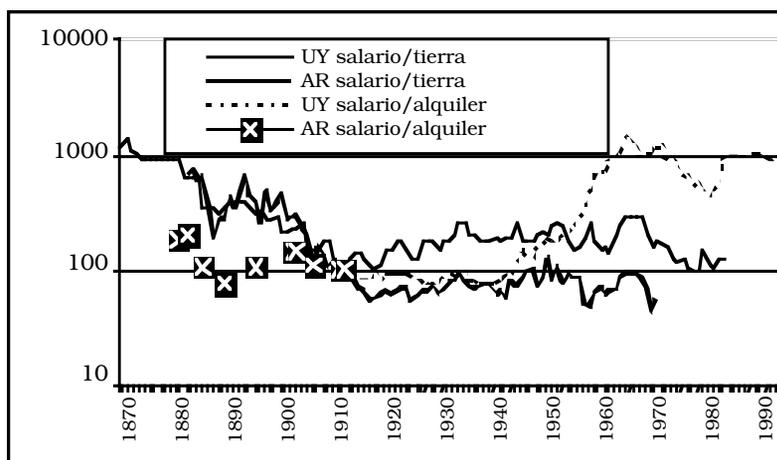
la renta de los inmuebles frente a los salarios. Las estimaciones sobre los costos comparativos de las canastas de consumo de los obreros rioplatenses e ingleses (Cuadro 4.2) nos muestran que mientras el costo de la canasta de alimentos era ligeramente más bajo en los primeros, el de la vivienda era más de cinco veces mayor. El rápido crecimiento de la población y la urbanización, en buena medida determinado por la inmigración (más en Argentina que en Uruguay), parecen explicar la valorización rápida de la propiedad urbana, las dificultades para dar vivienda a los fuertes contingentes inmigratorios y el fortalecimiento de los sectores propietarios de inmuebles urbanos frente a los asalariados.

Cuadro 4.2. Costos de las canastas de consumo básicas en Argentina, Gran Bretaña (1905) y Uruguay (1914) en términos de paridad de poder de compra (Gran Bretaña=100)

	Argentina (1914)	Uruguay (1914)	Gran Bretaña (1905)
Alimentos	87,3	110,6	100,0
Alquiler	625,5	506,8	100,0
Total	147,3	154,7	100,0

Extraído de Bértola, Camou y Porcile, "Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales", Cuadro 6.

Gráfico 4.5. Tasas de salarios/precio de la tierra en Argentina (1883-1970) y Uruguay (1870-1986), y tasa de salarios/alquileres urbanos en Argentina (algunos años entre 1881 y 1913) y Uruguay (1912-1996), 1913=100



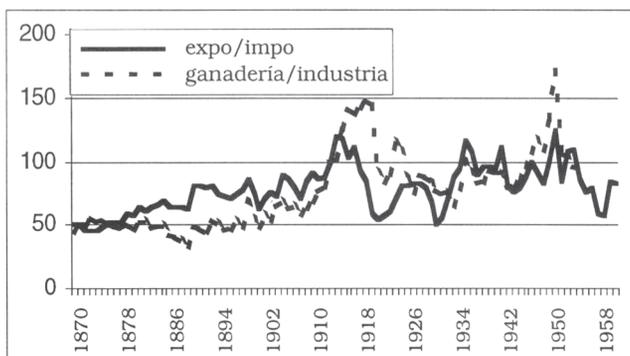
Fuente: Bértola, Calicchio, Camou y Porcile, "Southern Cone Real Wages Compared", Gráfico 7.

Estas tendencias de la distribución del ingreso, sumadas a la desigual distribución del principal recurso natural, conforman un escenario ideal para quienes piensan que la acumulación de capital es la base del crecimiento económico, y uno sumamente desfavorable, para quienes piensan que la alta concentración del ingreso ha favorecido conductas poco innovadoras en las clases propietarias, o que una mejor distribución del ingreso favorece el desarrollo de la demanda doméstica, o bien el desarrollo de un sistema nacional de innovación. En este contexto, parece importante señalar que la competitividad internacional de estos países se basaba principalmente en la explotación de recursos naturales y en la introducción de innovaciones universales con un modesto proceso de adaptación doméstica. La formación de los sectores trabajadores no era un prerequisite fundamental de la inserción internacional. Al respecto cabe destacar lo que indica el Gráfico 4.4 con respecto a la baja cobertura educativa de los países del Cono Sur en relación a la de los países avanzados: tomando como referencia la cobertura educativa combinada de los distintos niveles de la enseñanza de los cuatro países desarrollados, en 1910, Argentina alcanzaba el 52%, Uruguay el 42% y Brasil solamente el 18%.³⁶ Frecuentemente la cobertura educativa es tomada como un indicador de equidad. En estos casos, estos bajos niveles relativos refuerzan la idea de un patrón de distribución del ingreso poco igualitario que, a su vez, impondría claras limitaciones a las posibilidades competitivas de las economías del Cono Sur. A la vez, la relativamente baja calificación de la mano de obra sería un factor que empujaría los salarios reales relativos a la baja.

Contrarrestando estos aspectos, los términos de intercambio mostraron una muy fuerte mejoría. En tanto no se trata de los términos de intercambio doble factoriales, no podemos aplicar a ellos el razonamiento de las productividades relativas. Los términos de intercambio simple factoriales pueden haber mejorado tanto para Uruguay como para sus contrapartes comerciales. En el caso de Uruguay esta mejora se debe a la reducción de los costos de transporte de las importaciones, al aumento de la productividad de los países de los que importa y a una posición competitiva aún muy fuerte de los países productores de bienes primarios de América y Oceanía, fortalecida por la caída de los costos de los transportes. El Gráfico 4.6 también parece indicarnos que el sector primario, particularmente desde los años noventa, capturó el impacto favorable de los términos de intercambio, ya que sus precios crecieron de manera mucho más marcada que los precios industriales. En otras palabras, la distribución del ingreso favoreció en diversos sentidos al sector ganadero y a la propiedad urbana, en detrimento tanto de la industria como de los salarios.

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.

Gráfico 4.6. Términos de intercambio y precios relativos ganaderos e industriales, Uruguay 1870-1961 (1913=100)



Fuentes: Términos de intercambio: elaboración propia en base a Baptista, B. y Bértola, L., "Uruguay 1870-1913: Indicadores del comercio exterior", Cuadro A.7. y Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961*, Cuadro IV.12.

Precios ganaderos: elaboración propia en base a Bértola, L. y colaboradores *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Cuadro III, p. 38 y Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961*, Cuadro A.14. Precios manufactureros: elaboración propia en base a Bértola, L. y colaboradores *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Cuadro VI, pp. 51-52 y Bertino, M. y Tajam, H., *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Cuadros 6 y 7, pp. 66-67.

4. PRODUCTIVIDAD, PRECIOS Y SALARIOS: 1913-1930

4.1 Productividad: 1913-1930

En la literatura de inspiración neoclásica acerca de la economía internacional, el período 1913-1945 es considerado uno de lento crecimiento debido a fallas institucionales: proteccionismo, autarquía, caída de un sistema internacional de pagos, etcétera. Parece difícil entender por qué justamente ese proceso habría comenzado por el entorno de 1913.

Más que considerar el período 1913-1929 como parte de ese período 1913-1945, preferimos seguir una línea similar a la de Thorp, quien sostiene que el período 1913-1929 en América Latina constituye un puente (¿una transición?) que une el primer gran shock externo del siglo XX con el derrumbe final del modelo agro-exportador que había tomado forma en torno a 1870.³⁷

Esta transición tuvo características distintas en diferentes países. Sin embargo todo indica que el modelo agro-exportador, al menos en Argentina y Uruguay, ya había mostrado todos los síntomas de su agotamiento hacia 1913 y el período 1913-1929 aparece como un período plagado de fuertes fluctuaciones y movimientos contradictorios que contribuían a ocultar la afirmación anterior.

La revolución de los transportes había producido drásticos cambios en los precios relativos y en la productividad relativa de diferentes tipos de tierra en distintas partes del mundo, si se incluye los costos de transporte. Sin embargo el comercio por sí solo crea ganancias de una vez y para

siempre. Lo que queda como fuente del crecimiento es el cambio tecnológico y el aumento de la productividad en ramas que encuentren una rápida expansión de la demanda.

Casi todos los procesos que determinaron la competitividad del período anterior se vieron revertidos. El comercio mundial, que a mediados del siglo XIX veía crecer el de las materias primas y alimentos a un ritmo mayor que el de las manufacturas, fue cambiando de estructura a favor de los bienes industrializados. Ello debido al desarrollo industrial, al crecimiento del ingreso, a los cambios en la estructura de la demanda y también a diversas consecuencias del desarrollo tecnológico que reducía la intensidad del uso de materias primas y combustibles.³⁸ A ello debe sumársele la disminución del ritmo de crecimiento de la población europea.

Desde el punto de vista de la oferta también se produjeron cambios importantes. En primer lugar un gran aumento de la competencia en la producción de bienes primarios, debido a la incorporación de muy extensas regiones produciendo para el mercado mundial. Sin embargo, si continuamos con nuestro razonamiento de abordar la competitividad de los sectores exportadores latinoamericanos en términos de procesos integrados productivos y comerciales, a partir de la segunda década del siglo XX ya es posible notar cambios importantes en el movimiento de la productividad. Aun a sabiendas de que las *proxies* que estamos manejando son sumamente discutibles, la magnitud de los cambios que percibimos nos dejan a salvo del ajuste de las cifras. Como vemos en el Cuadro 4.3, el movimiento de las tres variables que mencionamos nos presenta un panorama muy oscuro para esa modalidad de inserción internacional. El transporte interoceánico enfrenta un proceso de relativo encarecimiento, lo que daña la capacidad de competencia de las regiones alejadas en relación a la de los mercados de destino. Ya habíamos notado esa tendencia en los primeros años del siglo y el aumento del precio de los fletes provocado por la Guerra Mundial llevó a que sus niveles se mantuvieran, en términos relativos, muy por encima del resto de los precios en todo el período. Esto constituye un cambio radical con respecto al período anterior. Un proceso muy similar encontramos en el plano de los transportes terrestres domésticos. Los precios de este sector se incrementaron un 1.4% anual por encima del de otros precios de la economía. Finalmente la productividad pecuaria, aproximada por el peso del ganado, experimentó una caída. Si bien esta caída puede haber obedecido a aspectos circunstanciales, como la recomposición del stock posterior a la gran faena de la Primera Guerra, puede sostenerse que las mayores posibilidades de aumento de la productividad por la vía de la incorporación de innovaciones universales, como las ya señaladas, se habían visto agotadas, y el aumento de la productividad quedaría librado a las posibilidades del más complejo proceso de ampliación de la capacidad alimenticia de la pradera natural, proceso que demanda de arreglos institucionales y elementos sistémicos que habrían de demostrarse sumamente complejos y difíciles de alcanzar en el desarrollo agrario del resto del siglo.³⁹

Igualmente podemos señalar, como una contribución a todos los aspectos señalados, que las ganancias de productividad provenientes de la consolidación política e institucional ya habían dado sus resultados y dejaban de tener un impacto fuerte en el desempeño agregado.

Cuadro 4.3. Aumento de la productividad del sector exportador, 1913-1930

	% anual	ponderación 1913	ponderación 1930	contribución (%)
1) Transporte interoceánico	-0.4	10	11	4
2) Transporte terrestre	-1.4	10	10	12
3) Producción agropecuaria	-1.2	80	79	84
Total	-1.1	100	100	100

Fuentes: ver Cuadro 4.1.

Las economías exportadoras estuvieron fuertemente expuestas a las fluctuaciones económicas y financieras internacionales. Las restricciones externas hasta 1913 se vieron atenuadas por el movimiento positivo de los términos de intercambio, pero entre 1913 y 1930 los términos de intercambio de Uruguay cayeron un 20% (ver Gráfico 4.6).

Otro factor importante que contribuyó a compensar las tendencias al déficit de la balanza comercial fue la entrada de capitales. En los años veinte este componente fue fundamental para mantener el equilibrio, a la vez que contribuyó a ocultar los profundos desequilibrios presentes en la economía mundial.⁴⁰ La desaparición de esta fuente de financiación a partir de los años treinta constituyó uno de los elementos que determinaron el muy fuerte impacto de la crisis.

Nos están faltando trabajos que den cuenta en términos comparativos de los niveles de productividad. Es un esfuerzo fundamental el de determinar, por ejemplo, el origen de las diferencias de productividad entre las economías del Sur y la de EE.UU. Existe una obvia diferencia entre ambos. Más allá de las ventajas que EE.UU. pudiera tener en la producción primaria y en la localización frente a las economías del Sur con respecto a los mercados europeos, EE.UU. logró en el período de expansión agro-exportadora sentar las bases de su liderazgo en el plano industrial, experimentando en este sector procesos de muy rápido aumento de la productividad. Más aún, lo que se produce en 1880-1890 es el surgimiento de un nuevo “estilo tecnológico”,⁴¹ caracterizado por:

- el sistemático uso de la electricidad como fuerza motriz a costos rápidamente decrecientes;
- la sustitución del hierro por el acero como principal material de construcción de ingeniería mecánica con una oferta muy abundante;
- el desarrollo de ramas de infraestructura como la ingeniería y mecánica eléctrica, la producción de cables, ingeniería pesada y de los armamentos, astilleros en base a acero, industrias químicas pesadas, colorantes sintéticos y producción de electricidad;
- el rápido crecimiento de ramas como la construcción de aviones, automóviles, telecomunicaciones, radio, productos de aluminio, bienes de consumo durable, petróleo y plásticos;
- el desarrollo de firmas gigantes, cárteles, trusts, mercados oligopolizados y monopolizados, la concentración de las finanzas y la banca.⁴²

4.2 Salarios, distribución del ingreso y educación: 1913-1930

Como surge de los Gráficos 4.1-3, los salarios de la región sufrieron un deterioro muy marcado durante la Primera Guerra Mundial. Posteriormente, el desempeño depende mucho de con quién se los compare.

Brasil experimenta un proceso de deterioro, lo que puede explicarse en términos del modelo de Lewis. Este país comenzaba a acortar distancias en base a un modelo muy excluyente. Su crecimiento no redundaba en un aumento de los salarios reales. Más allá de diversos aspectos institucionales vinculados a la herencia esclavista, Brasil era un país con una gran oferta de mano de obra, cuyo ritmo de crecimiento se mantenía muy alto y su grado de calificación muy bajo.

Argentina y Uruguay parecen mejorar su posición en relación a los países europeos industrializados en los años veinte. Sin embargo, las grandes migraciones latinas de fines del XIX y principios del XX, los procesos de industrialización de la Europa latina y la entrada de los mercados de trabajo argentinos y uruguayos a una fase en la que la escasez de mano de obra parecía ya muy lejana, promovieron un acercamiento de los niveles salariales de los dos grupos.

¿Cómo pudo haber incidido el movimiento de precios relativos sobre las posiciones salariales? Como se aprecia en el Gráfico 4.5, desde los inicios de la segunda década del XX se constata un cambio en la relación salario/precio de la tierra a favor de los primeros. La mejora no es muy importante, pero el quiebre de una tendencia muy marcada a favor de la tierra es muy nítida y relevante. Detrás de este movimiento se pueden manifestar dos situaciones diferentes.

- En relación a los países europeos industrializados que ya habían superado la etapa de las grandes migraciones y habían ya experimentado cambios estructurales importantes, el impacto del movimiento de precios relativos ya estaba superado. La guerra y la crisis de posguerra habrían constituido un freno al crecimiento económico y de la productividad, afectando los salarios reales en Europa. A su vez, la falta de dinámica tecnológica y la erosión de las otras fuentes del crecimiento de la productividad ganadera frenaban en Uruguay la valorización de la tierra, a la vez que aspectos de la conformación socio-política (fuerte concentración urbana, fortalecimiento de las organizaciones obreras, afianzamiento del sistema democrático) constituyeron estímulos a la recuperación salarial de la posguerra. En Argentina, por el contrario, la dinámica de la producción cerealera y una mayor actividad innovadora, pudo haber permitido que la tendencia a favor de los propietarios de la tierra se haya mantenido hasta entrados los veinte. El movimiento obrero no encontró, por otra parte, un entorno socio-político relativamente favorable como en Uruguay. En lo referente a la relación salario/alquiler, no tenemos cifras anteriores para determinar si hubo quiebre de tendencia. Presumiblemente sí la hubo, pero no se puede constatar un desarrollo favorable a los salarios sino hasta los años cuarenta. La propiedad urbana seguía teniendo una situación de privilegio, al punto que ni aun después de los procesos de liberalización de fines del siglo XX habría de volverse a los niveles de precios relativos de esta época.

- En relación a los países latinos, el efecto de las migraciones estaba aún en pleno auge, disminuyendo la presión sobre la tierra y el mercado de trabajo en Europa y aumentándolo en el Río de la Plata, promoviendo así la versión clásica de la convergencia.

El punto más relevante de comparación son los EE.UU. Se trata de una economía de nuevo asentamiento, por lo que los factores contrarrestantes de la convergencia deberían ser similares. La paradoja para el enfoque neoclásico es que la tendencia desde 1913 es que los EE.UU. sacan distancia a Europa y Europa le saca distancia a América Latina.

Los salarios de EE.UU. se siguieron despegando nítidamente de los rioplatenses. ¿Cómo explicarlo?

Dejando a un lado las dificultades institucionales creadas por el colapso del patrón oro y la falta de un sistema internacional de pagos, el mundo que estaba surgiendo habría de generar bases de competitividad y de desarrollo de la productividad completamente diferentes. Habría de generar radicales cambios de la estructura de la producción y el consumo. Las nuevas ramas industriales dinámicas y con fuerte crecimiento de la productividad habían cambiado.

¿Cuán bien preparados estaban los países del Sur para esta nueva etapa? Retomemos, solamente como una referencia, la comparación de nuestros niveles educativos. A principios de siglo la cobertura educativa de Argentina y Uruguay era la mitad o menos que la de los países desarrollados; la de Brasil un 20%. No se precisa hacer una gran esfuerzo para inferir las implicancias que estas diferentes dotaciones de “capital humano” puedan tener en relación al desarrollo posterior.

Por otra parte, la cobertura educativa, además de ser un indicador de los esfuerzos domésticos de aprendizaje, puede ser tomada como un indicador de equidad. Tylecote ha enfatizado el rol jugado por la distribución del ingreso en la forma en que se difunden los diferentes estilos tecno-económicos a regiones periféricas de la economía mundial.⁴³ Lingårde y Tylecote sostienen que la estructura relativamente igualitaria de distribución del ingreso y los correspondientes altos niveles educativos de la población, han sido determinantes de la rápida difusión del estilo tecno-económico del acero y la electricidad a los países escandinavos, en relación con los del Sur de América. A su vez, esa rápida absorción del nuevo estilo tecnológico habría sido la base de su posterior incorporación al núcleo de países tecnológicamente líderes.⁴⁴

5. PRODUCTIVIDAD, PRECIOS Y SALARIOS: 1930-1960

5.1 Productividad: 1930-1960

El desempeño de las economías latinoamericanas durante el período de la sustitución de importaciones ha desatado muchas controversias. Haremos aquí sobre este período solamente unas pocas reflexiones a partir de la información que hemos manejado.

No hemos estimado el retraso de la difusión del nuevo paradigma a los países del Sur y menos aún contamos con estimaciones comparativas de niveles de productividad. Si usáramos los niveles de cobertura educativa

como una *proxy* de la capacidad de competir en los nuevos sectores, seguramente aumentaríamos las posibilidades de los países del Cono Sur, ya que mide solamente algunos aspectos mientras muchos otros de tipo cualitativo se nos escapan. Pues bien, los niveles de cobertura educativa alcanzados por los países avanzados en 1930 solamente fueron alcanzados por los países del Sur a finales de la década de 1960.⁴⁵

La irrupción del nuevo paradigma trajo aparejados cambios en las pautas de consumo, en la dinámica demográfica y en diversos arreglos institucionales tendientes a generar los llamados Estados de Bienestar, que contribuyeron a determinar una caída de los términos de intercambio de los países del Sur y a profundizar el carácter estructural de las restricciones externas al crecimiento. Las fuerzas que presionaban hacia la divergencia con los países líderes se hicieron presentes mucho antes de que podamos hablar de fallas institucionales vinculadas al proteccionismo.

En este contexto, y más allá de las modalidades concretas que adoptaron las políticas de cambio estructural (determinadas obviamente por las características sociales e institucionales heredadas del desarrollo anterior), la alternativa parecía clara: solo el cambio estructural podía evitar un rezago creciente con respecto a los países líderes. En un contexto de retracción y proteccionismo en el comercio mundial, la reducción del coeficiente de importaciones parecía ineludible. Para ello, el aprendizaje tecnológico una condición básica. Las condiciones para competir, desde el inicio, eran sumamente difíciles. A la luz de este punto de partida debería evaluarse el desempeño de ese período.

Las políticas industriales las más de las veces estuvieron poco articuladas, fueron cortoplacistas y no tenían estímulos intrínsecos para la innovación. Sin duda, interactuando con sistemas políticos poco transparentes y con estructuras de poder fuertemente concentradas, condujeron a prácticas rentísticas, a la formación de monopolios y a cómodos refugios en los mercados internos.

Sin embargo, esas políticas fueron en mayor o menor grado impuestas por el mal desempeño del sector agro-exportador, debido al débil comportamiento de la demanda internacional, al lento crecimiento de la productividad pecuaria y a una compleja trama de arreglos institucionales que en el plano internacional afectaron la participación y precios de los productos argentinos y uruguayos en los mercados internacionales. Las políticas de cambio estructural, por otra parte, no se limitaron al sector manufacturero, sino que alcanzaron al sector agrario, la producción de energía y, obviamente, a los servicios públicos.

Como hemos visto en el Capítulo 3, las políticas industrializadoras no siempre condujeron a una profundización de la divergencia con respecto a los líderes. Por el contrario, Brasil atestigua la posibilidad de realizar un importante acorte de distancias en períodos en los que el coeficiente de comercio exterior se reduce mediante la sustitución de importaciones y ante la dificultad de equilibrar la balanza de pagos en condición de economía abierta.

Más allá de estas apreciaciones sigue siendo una importante carencia el no poder contar con comparaciones internacionales que den cuenta del desarrollo de las productividades en diferentes ramas industriales. Nuestras

aproximaciones a la necesidad del cambio estructural han sido, por el momento, muy indirectas, como lo sugerido en el Capítulo 3 acerca de la correlación existente entre cambio estructural y convergencia a partir del agotamiento del modelo que llamamos como de complementariedad estructural, propio del dominio del comercio inter-industrial.

5.2. Salarios y distribución del ingreso: 1930-1960

Debido al cambio de mojon de comparación nos resulta difícil apreciar el desempeño salarial en todo el período 1930-1960. Debemos dividir el período al medio.

Con respecto a 1913-1929, el desempeño salarial relativo de 1930-1960 puede caracterizarse de la siguiente manera.

- En Argentina la divergencia salarial acompañó a la divergencia del PBI fielmente en 1930-1945; desde entonces y hasta el sesenta los salarios experimentan cierta recuperación, aunque el PBI, después de una breve recuperación en la posguerra, continúa rezagándose.
- En Brasil el moderado *catching up* de los años treinta no es acompañado por salarios, que siguen un marcado deterioro relativo, lo que demuestra una persistencia de una política de recurso a mano de obra barata y el aún débil peso de los sectores manufactureros más dinámicos. La posguerra, por el contrario, parece indicar el comienzo de la mejora relativa de los salarios reales.
- El caso uruguayo muestra un deterioro similar al argentino y brasileño en los años treinta, aunque una mejora relativa importante en la posguerra.

En síntesis, para los tres países vemos que los años treinta fueron sumamente críticos, en tanto que el período de posguerra se muestra, con diferencias, como más favorable, mejorando el desempeño relativo del PBI.

La pregunta central es aquí cómo se relacionó el salario con la productividad, particularmente con la de la industria, y qué otros elementos incidieron en su desempeño.

No puede quedar duda de que a lo largo de estas tres décadas se produjo un intenso proceso de aprendizaje que abarcó a un amplio espectro de actores sociales: empresarios, trabajadores, técnicos, ingenieros, personal del Estado y políticos. Más allá de vicios, prácticas clientelistas, rentísticas, etcétera, se produjo un potente proceso de incorporación y adaptación de nueva tecnología e igualmente un aprendizaje organizativo. La caracterización y limitaciones de esta modalidad han sido estudiadas intensamente.⁴⁶

Para el caso uruguayo y el período 1943-1954, estimamos que la productividad en la industria manufacturera creció aproximadamente al 3,2% anual.⁴⁷ Es un caso que bien vale como ejemplo de cómo otros factores contribuyeron al desarrollo salarial.

El fuerte crecimiento de la posguerra se basó en una pronunciada política industrializadora y de cambio estructural. Una de las herramientas centrales fue el control de cambios: se asignaban tipos de cambio preferenciales a importaciones de bienes de capital e insumos, así como a exportaciones de bienes manufacturados. Otra de las herramientas centrales, en vigencia desde 1943, fueron los Consejos de Salarios, en los que Estado, empresarios y trabajadores negociaban los aumentos salariales. Estos

arreglos institucionales interactuaron con los términos de intercambio de forma potente, dando lugar a una intrincada urdimbre de transferencias de ingresos entre diversos actores sociales.

Dejando a un lado el primer lustro de los treinta, cuando los efectos de la crisis se hicieron sentir duramente, entre los años 'veinte' y los cincuenta percibimos un aumento de los términos de intercambio (Gráfico 4.6). Sin duda que ese aumento contribuyó, legislación proteccionista mediante, a financiar las políticas industriales y los altos salarios, ya que la protección permitía cubrir a las industrias por los costos adicionales del salario. Lo que llama la atención es que los precios de la ganadería y los de los bienes industriales hayan evolucionado de forma pareja, sin que allí apareciera una fuerte pérdida para los ganaderos. Más aún, parece ser que en los períodos de mayor crecimiento de los términos de intercambio los ganaderos lograron igualmente hacerse de las mayores ganancias,⁴⁸ o bien el aumento de la productividad industrial fue tal que sus precios aumentaron muy lentamente. Por otra parte, después de un importante repunte de la relación salarios/precios de la tierra en 1910-1940, esta relación parece haberse estacionado, y permanecería relativamente estable hasta que, en medio de los procesos de apertura y regímenes autoritarios, los salarios volvieran a deteriorarse.

Sin embargo, sí encontramos un sostenido repunte de los salarios en relación a los alquileres urbanos a partir del segundo lustro de los cuarenta. Ello tuvo un fuerte impacto en los salarios reales internacionales. Como se dijo, esa relación de precios no habría de revertirse en los procesos de liberalización. Otro plano en el que la distribución del ingreso se movió de manera favorable fue en el de la dispersión salarial. Diversas evidencias señalan que en este período disminuyó tanto la diferencia entre salarios de diferentes categorías de obreros y empleados, como entre el trabajo masculino y el femenino.

Otro elemento que contribuye a pensar en la existencia de un importante aumento de la productividad son las mejoras obtenidas en el plano de la cobertura educativa. Como se constata en el Gráfico 4.4, los tres países del Cono Sur realizaron costosos esfuerzos educativos que redundaron en una importante reducción de la brecha educativa con los países líderes. Mientras Argentina y Uruguay treparon al 80% de la cobertura educativa de los países avanzados, Brasil trepó al 60%.

En síntesis, varios indicadores muestran la existencia de un marcado proceso de cambio estructural en los años treinta-sesenta. Ese cambio estructural pudo haber contribuido a frenar procesos mayores de divergencia en Argentina y Uruguay, a la vez que permitió a Brasil convergir moderadamente con los líderes. Los salarios mostraron un desempeño levemente mejor que el PBI, aunque de manera más pronunciada en la posguerra. Ello se explica en parte por un pronunciado aumento de la productividad industrial, aunque en ello incidió un desarrollo favorable de los términos de intercambio que fue dirigido a un aumento de la protección industrial. Si bien las transferencias de ingresos fueron importantes, la evidencia uruguaya sugiere que los sectores agro-exportadores no dejaron de apropiarse una parte significativa de la mejora de los términos de intercambio y su rentabilidad siguió sus movimientos.

Estas tendencias habrían de revertirse nítidamente con las políticas de liberalización. Ellas, como se vio en el Capítulo III, no revirtieron, sino profundizaron los procesos de divergencia en Argentina y Uruguay primero y en Brasil después. Más aún, la distribución del ingreso se movió de manera nítidamente desfavorable a los salarios,⁴⁹ lo que igualmente habría de presentarse en el plano de la cobertura educativa, donde se constata invariablemente un deterioro de los indicadores comparativos con los países desarrollados. Todos estos elementos constituyen un escenario en el que se apuesta principalmente a la competitividad precio y en los que se produce un proceso de descalificación relativa de la mano de obra y una profundización de la divergencia salarial.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN Y AGENDA

En la última década, el debate sobre las determinantes de la riqueza y pobreza de las naciones en el largo plazo felizmente ha recobrado vigor. Junto al desarrollo de los enfoques teóricos se ha producido un importante avance en la elaboración de fuentes estadísticas relativas a diferentes indicadores de desempeño económico, así como de diversa información referente a muy variados aspectos de la vida económica.

En este capítulo hemos querido llevar la discusión sobre los procesos de convergencia/divergencia al plano de los salarios reales, incluyendo consideraciones sobre diversos aspectos relativos a la distribución del ingreso y la cobertura educativa.

De los hechos estilizados que surgen de las series estadísticas de reciente elaboración, resalta un cuestionamiento a la hipótesis central de Jeffrey Williamson –principal animador de los debates actuales en torno a la convergencia de precios de factores y contribuyente a la elaboración de bases estadísticas internacionales de largo plazo–. Williamson sostiene que el PBI, siendo un promedio de los distintos factores que lo componen, no muestra adecuadamente los procesos de convergencia y divergencia. Nuestras estimaciones sugieren que los salarios y el PBI muestran una tendencia de largo plazo muy similar, por lo que también a partir de los salarios encontramos los mismos escenarios de convergencia y divergencia a los que nos referimos en el Capítulo 3.

Williamson maneja, como posibles explicaciones de la divergencia de la realidad con respecto a la teoría, tanto aspectos económicos y estructurales, como aspectos institucionales. Encontramos que las mismas determinantes del primer tipo de fenómenos están tanto presentes en EE.UU. como en los países del Cono Sur. Sin embargo, mientras EE.UU. se despega como líder de la economía mundial, los países latinoamericanos muestran una fuerte propensión al retraso. En efecto, las opuestas tijeras de salarios y de precios de la tierra, en Europa y en los países nuevos, así como los impactos demográficos de sociedades de fuerte inmigración, son similares en el norte y sur de América, por lo que no son una fuente de ayuda para resolver el problema de los dispares desempeños. Por otra parte, con relación a las fallas institucionales que determinarían pobres desempeños relativos, constatamos que su irrupción es posterior al inicio de los procesos de

divergencia y que la evidencia no es nada clara en cuanto a indicar un desempeño peor en contextos de políticas de estímulo al desarrollo industrial y al cambio estructural.

De una manera aún exploratoria proponemos aquí seguir construyendo diversos escenarios de convergencia y divergencia sin aspirar a construir principios teóricos únicos que den cuenta del desempeño económico en todo tiempo y lugar.

Ponemos énfasis en que el desempeño de largo plazo depende del aumento de la productividad, que resulta de la interacción entre progreso técnico y cambios en las estructuras de la producción y la demanda, que se expresan en cambiantes relaciones en el comercio internacional.

Para llegar del aumento de la productividad a los salarios, es necesario pasar por los mecanismos de la formación de precios nacionales e internacionales de bienes y servicios, así como por las formas en que se distribuye el producto entre ganancias, salarios y otros componentes.

En tanto el crecimiento de la productividad guarda relación con un conjunto de aspectos estructurales e institucionales que determinan los patrones de especialización internacional y las formas de la transferencia internacional de tecnología, la forma en que los aumentos de productividad se transmiten al producto y a los precios dependen de las estructuras de los mercados, de las productividades relativas y de un variado conjunto de arreglos institucionales domésticos e internacionales. Los precios de factores, por su parte, se basan en estructuras de los mercados, en las que los aspectos históricos, sociales y políticos de diversa índole son determinantes.

Hemos señalado que el buen desempeño relativo de Argentina y Uruguay hasta 1913 se basó en la conjunción de aspectos relativos a la demanda internacional de materias primas y alimentos con aumentos significativos de la productividad provenientes de un estilo tecnológico particular, en el que los ferrocarriles y transporte a vapor fueron decisivos y en donde la adopción de innovaciones en la agropecuaria permitieron aumentar la competitividad internacional.

A pesar de ello, los salarios latinoamericanos fueron sensiblemente menores a los de EE.UU., lo que debe explicarse no solamente a partir de productividades relativas, sino a partir de la particular conformación de los mercados de trabajo y tierras y de una matriz de distribución del ingreso sumamente concentradora en América Latina, rasgo que persiste hasta nuestros días.

La profundización de la divergencia con EE.UU., y también con los países europeos, guarda relación con la erosión de las fuentes de aumento de la productividad. Ello se apoya, a su vez, tanto en cambios demográficos y de la demanda en los mercados de consumo, como en la irrupción de fuertes cambios productivos y del comercio mundial asociados a un nuevo estilo tecnológico: el del acero y la electricidad. En este nuevo contexto, particularmente Argentina y Uruguay pierden las ventajas anteriores y se ven forzados a generar importantes cambios estructurales en dirección a las ramas productivas emergentes, a pesar de contar con un marcado retraso tecnológico y un nivel de educación de la población claramente inferior a la

de los países líderes. La reducción del coeficiente de importaciones mediante un profundo proceso de cambio estructural fue un imperativo. Particularmente en los años de la posguerra, los salarios mostraron un desempeño relativo más favorable que el del PBI, a la vez que se produjeron procesos convergentes en términos de la distribución del ingreso y la cobertura educativa. La evidencia parcial manejada para el caso uruguayo indica que si bien existió un proceso de transferencia de recursos desde el sector agro-exportador, dichas transferencias no inhibieron el potencial de acumulación del sector primario. Por otra parte, dicha evidencia sugiere igualmente que, si bien la protección ambientó el aumento de los salarios, el modelo sustitutivo permitió igualmente un importante crecimiento de la productividad, que estaría en la base del comportamiento salarial y de la distribución del ingreso.

Finalmente, la evidencia indica que los procesos de apertura, que siguieron a la crisis del modelo sustitutivo, profundizaron los procesos de divergencia, y no mejoraron los ritmos de crecimiento de la etapa sustitutiva, lo que ha sido claramente establecido por los recientes informes de la CEPAL.⁵⁰ Desde el punto de vista de los salarios reales, la divergencia igualmente se profundiza, a la vez que los indicadores de distribución del ingreso y cobertura educativa relativa se deterioran marcadamente con respecto a los alcanzados en la etapa anterior. Esto parece estar fuertemente ligado a las opciones de especialización productiva, en las que predominan los bienes primarios y basados en tecnología madura, con bajo valor agregado, escasa demanda de calificación de mano obra y en los que se es tomador de precios (*commodities*).

La agenda de investigación es sumamente amplia. Algunos de los puntos centrales, que presentamos de manera extremadamente sintética, son los siguientes:

- mejorar las estimaciones de salarios internacionales, principalmente a través de más frecuentes mojones de comparación que contengan canastas más complejas;
- avanzar en el estudio de productividades relativas internacionales y de los movimientos de la productividad de diversas ramas;
- mejorar la información disponible y comparable sobre distribución del ingreso y precios relativos;
- avanzar en la articulación de cuerpos teóricos que incorporen los aspectos de la equidad y la distribución del ingreso a la teoría del crecimiento, desarrollo económico y las relaciones económicas internacionales;
- profundizar en el estudio e interpretación de períodos históricos específicos en perspectiva internacional comparada e integrada y que incorpore el estudio del funcionamiento de los diversos mercados;
- incluir otros países en la comparación, particularmente países en similares situaciones de inserción a la economía mundial y con desempeños dispares, como algunos de la periferia europea, Oceanía, etcétera.

Sin duda que se trata de una agenda sumamente exigente que solamente podrá ser abordada por un colectivo internacional de investigadores.

1. Hatton, T. J. y Williamson, J. G (eds.), *Migration and the International Labor Market 1850-1939*.
2. Williamson, J., "The Evolution of Global Labor Markets Since 1830: Background Evidence and Hypothesis".
3. Williamson, J., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: The Mediterranean Basin", "..., Asia" y "..., Latin America". Ver también Williamson, J., "The Evolution of Global Labor Markets Since 1830".
4. Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., Porcile, G., *Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*.
5. Bértola, L., Camou, M. y Porcile, G., "Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales de los Países del Cono Sur, 1870-1945".
6. Bértola, L. y Bertoni, R., "Educación y aprendizaje: su contribución a la definición de escenarios de convergencia y divergencia".
7. Bértola, L., "Viejas preguntas. ¿Viejas Respuestas? Algunas Reflexiones en torno a la convergencia".
8. Williamson, J., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: The Mediterranean Basin". Ver también Williamson, J., "The Evolution of Global Labor Markets Since 1830".
9. Por referencias metodológicas exhaustivas y series estadísticas ver Bértola, Calicchio, Camou y Porcile, *Southern Cone Real Wages Compared...* y Bértola, Camou y Porcile "Comparación Internacional del Poder Adquisitivo de los Salarios Reales".
10. Lewis, W. A., "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", párrafo 13.
11. Ver, por ejemplo, Prebisch, R., *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems y Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico*.
12. Pasinetti, L., *Structural Change and Economic Growth*, Capítulo XI, especialmente pp. 263-267.
13. Bértola, L., *The Manufacturing Industry of Uruguay*, pp. 44-54.
14. *Ibidem*, p. 49.
15. Pasinetti, L., *Structural Change and Economic Growth*, p. 265.
16. Lewis, W. A., "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour".
17. Kindleberger, C. P., *Europe's Post-war Growth: The Role of Labour Supply*.
18. Prebisch, R., *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems y "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries"*.
19. Reinert, E. S., "Competitiveness and its Predecessors - a 500-year Cross-National Perspective".
20. McCombie, J. S. L. y Thirlwall, A. P., *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*.
21. Kuznets, S., "Economic growth and income inequality".
22. Ver Baptista, B. y Bértola, L., "Indicadores de comercio exterior, Uruguay 1870-1913".
23. Harley, C. K., "Transportation, the World Wheat Trade, and the Kuznets Cycle, 1850-1913".
24. Williamson, J., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America", p. 10.
25. Gallo, E., *La Pampa Gringa*, p. 17.
26. Bértola, L. y colab., *El PBI de Uruguay*, pp. 56 y 58.
27. *Ibidem*, p. 37.
28. Maddison, A., *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Cuadro K.2.
29. Osorio Silva, L. y Secreto, M. V., "Elements for a Comparative History of Private Occupation of Public Land in Argentina and Brazil".
30. Adelman, J., *Frontier Development*, p. 260.
31. *Ibidem*, p. 261.
32. Thorp, R., *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el Siglo XX*, p. 6. Ver también Cardoso, C. F. y Pérez Brignoli, H., *Historia Económica de América Latina*, II, Bauer, A., "Rural Spanish America, 1870-1930", Duncan, K. y

- Rutledge, I. (ed) *Land and Labour in Latin America* y Bulmer-Thomas, V., *Latin American Economic History since Independence*, Capítulo 4.
33. Sábato, H., "La formación del mercado de trabajo en Buenos Aires, 1850-1880".
 34. Por una discusión reciente ver Peres Costa, W., *Primary Export Economy and Patterns of State Building in Argentina and Brazil*.
 35. Williamson, J., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America", Apéndice, Cuadro 1.4.
 36. Bértola, L. y Bertoni, R., "Educación y aprendizaje...", Apéndice Estadístico.
 37. Thorp, R., "Latin America and the international economy from the First World War to the World Depression".
 38. Rowthorn, B. y Wells, R., *De-Industrialization and Foreign Trade*.
 39. Otros elementos ayudan a concebir este periodo como uno de caída del ritmo de crecimiento de la productividad agropecuaria: el estancamiento del stock ganadero a partir de 1908 (ver Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguay 1913-11961*, Cuadro IV.6, p. 114); la superación de la máxima del PBI ganadero de 1912 recién en 1927; la máxima histórica del PBI ganadero per cápita constituida por la del año de 1912, jamás superada posteriormente (ver Bértola, L. y colab., *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Cuadros XII y XIII).
 40. Thorp, R., "Latin America and the international economy from the First World War to the World Depression".
 41. Perez, C., "Structural Change and the Assimilation of New Technologies...".
 42. Freeman, Ch., "The Third Kondratieff Wave..."
 43. Tylecote, A., *The Long Wave in the World Economy*.
 44. Lingårde S. y Tylecote A., *Resource Rich Countries in a Comparative Perspective: Nordic Countries Versus Argentina, Uruguay and Brazil*.
 45. Ver Bértola, L. y Bertoni, R., "Educación y aprendizaje...".
 46. Por una ajustada síntesis ver Katz, J. y Kosacoff, B., "El modelo de innovación de la sustitución de importaciones".
 47. Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguay...*, Cuadro VII.4, p. 206.
 48. Ver Reig, N. y Vigorito, R., *Excedente Ganadero y Renta de la Tierra*, Cuadro 1, p. 192.
 49. Por un estudio de las tendencias de la distribución del ingreso en décadas recientes, ver Bulmer-Thomas, V. (ed.), *The New Economic Model in Latin America and its Impact on Income Distribution and Poverty*.
 50. CEPAL, *Equidad, Desarrollo, Ciudadanía*.

COMPONENTES TENDENCIALES Y CÍCLICOS EN EL PBI PER CÁPITA DE ARGENTINA, BRASIL Y URUGUAY: 1870-1988

*LUIS BÉRTOLA Y FERNANDO LORENZO**

INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene como objetivo analizar las series de desempeño económico de largo plazo de Argentina, Brasil y Uruguay entre 1870 y 1988. Se estudiarán las tendencias de crecimiento en diferentes periodos, aunque el objetivo central del trabajo será la determinación de la existencia de patrones de fluctuación cíclica.

El debate sobre la existencia de ciclos económicos largos en la economía mundial ha apasionado a un gran número de investigadores y ha sido tan extenso como poco concluyente. El debate ha tenido estridentes aristas teóricas, a la vez que ha ganado en tecnicismo, a medida que las fuentes de información han ido aumentando y que las técnicas estadísticas y econométricas se han ido desarrollando.

En el debate internacional no han sido incorporados de manera específica los casos de las economías latinoamericanas, lo que en buena medida se ha debido a la escasa disponibilidad de series largas. Al igual que en el debate internacional, el debate sobre ciclos en los países latinoamericanos ha estado principalmente vinculado a estadísticas de precios, que no siempre son un buen indicador del nivel de actividad económica.

La disponibilidad de nuevas, mejores y más extensas series estadísticas del producto de Argentina, Brasil y Uruguay elaboradas en la última década, permite abordar de manera más ambiciosa el estudio de la existencia de ciclos largos en las economías de la región. A su vez, el fuerte desarrollo de las técnicas econométricas nos permite un tratamiento más riguroso de la información, y acercarnos a conclusiones más nítidas.

En la primera parte de este trabajo presentamos algunos antecedentes, tanto en lo que respecta a la bibliografía sobre la economía internacional, como específicamente sobre las economías del Cono Sur. En la segunda sección se presenta un análisis de las series de los tres países a través de la estimación de modelos estructurales de series temporales como los propuestos por Harvey.¹ Se pondrá énfasis en la identificación de ciclos

* Agradecemos la eficiente asistencia de Herman Kamil en el trabajo aplicado.

económicos, en estudiar la relación entre los ciclos de los tres países y en comparar los resultados con los obtenidos por estudios anteriores, como el de Bértola de 1996.² Ese trabajo constituye un antecedente directo del que aquí presentamos. Sin embargo aquí manejamos evidencia estadísticas más recientes y que consideramos mejores (se trata de las series manejadas en los Capítulos 3 y 4 y reproducidas en el Apéndice Estadístico), y un instrumental econométrico claramente más desarrollado.

El trabajo confirma la existencia de ciclos cercanos a los veinte años de duración para todo el período y para las tres economías tratadas, y que en períodos de mayor apertura económica existió cierta simultaneidad entre esos ciclos, en tanto en períodos de mayor cerramiento esa simultaneidad se perdió. Esa y otras conclusiones se presentan al final del capítulo.

1. ANTECEDENTES³

1.1 La economía mundial

El debate estadístico y teórico en torno a las tendencias de largo plazo de la economía mundial y acerca de la existencia de ondas de fluctuación largas (ciclos Kondratieff, 45-60 años) y de otros ciclos relativamente largos (Juglar, aproximadamente nueve años, y Kuznets, entre 15 y 22 años) tiene ya muchas décadas y no haremos aquí más que una muy escueta referencia al mismo.⁴

Entre los historiadores económicos las discusiones se han desarrollado en torno a un eje con dos extremos: el de quienes sostienen que el crecimiento económico adquiere la forma de procesos de crecimiento lineal que de tanto en tanto se ve alterado por cambios que imponen un cambio estructural de los parámetros, conformando un nuevo modelo lineal, y la de quienes sostienen que el crecimiento económico es un proceso fuertemente inestable, surcado por movimientos cíclicos que cuestionan la noción de equilibrio.

Entre los primeros A. Maddison⁵ entiende que no se ha podido demostrar la existencia de movimientos rítmicos, regulares y de largo plazo en la actividad económica. Esta última habría sufrido importantes cambios a lo largo del proceso de desarrollo. Por una parte, en relación a los cambios del tipo de actividad económica: el predominio de las fluctuaciones naturales, propias de una economía agraria, dio lugar a los ciclos de inversión propios del capitalismo industrial y luego a la mayor estabilidad de la demanda y oferta propias de la economía de los servicios. Por otra parte, la importancia creciente del Estado, alterando la distribución del ingreso y los patrones de consumo privado e incrementando su papel como agente regulador, se ha transformado en un elemento propulsor y compensador del funcionamiento libre de los mercados, contribuyendo a estabilizar en el tiempo los flujos de gastos e ingresos corrientes. Igualmente se han producido importantes cambios en el tamaño de las empresas y las asociaciones laborales, al tiempo que la globalización de la economía ha aparejado transformaciones importantes en las relaciones entre países.

Maddison identifica y jerarquiza en su análisis la existencia de claros e

importantes cambios sucesivos en el ritmo de crecimiento de la economía mundial desde 1820, los que darían lugar a la existencia de diferentes fases de desarrollo (ver Cuadro 5.1). Al caracterizar las distintas fases y la transición de una a otra, atribuye un rol muy importante, decisivo, al marco político-institucional predominante en las mismas y a la existencia de *shocks* por fallas sistémicas.

Cuadro 5.1. Tasas de crecimiento de las diferentes fases de desarrollo según Maddison (promedio aritmético de las tasas anuales de crecimiento de diferentes países)

Período	PBI	PBI per cápita	Volumen de las exportaciones
I. 1820-1870	2.2	1.0	4.0
I. 1870-1913	2.5	1.4	3.9
II. 1913-1950	2.0	1.2	1.0
III. 1950-1973	4.9	3.8	8.6
IV. 1973-1989	2.6	2.1	4.7

Fuente: Maddison, A., *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Cuadro 4.9, p. 118.

Maddison jerarquiza entonces los aspectos homogéneos y “lineales” del crecimiento económico más que las fluctuaciones, aunque pone énfasis en sus trabajos en el necesario cambio estructural que implica el proceso de crecimiento económico, proceso que en su opinión no mostraría un carácter equilibrado.⁶

La óptica de Maddison parece poder identificarse con lo que Solomou caracteriza como la *traverse perspective*,⁷ es decir, un enfoque basado en la existencia de una sucesión de modelos estables de crecimiento, siendo el *traverse* la transición entre un modelo y otro. El argumento de Solomou se apoya en que los cambios estructurales producen quiebres en el ritmo de crecimiento económico y en que entre dos esquemas de expansión sucesivos existe un período de transición. El *traverse* se explica a menudo de manera *ad-hoc* y exógena, como, por ejemplo, mediante los marcos político-institucionales de Maddison. Es remarcable en su construcción de fases, la búsqueda de coherencia interna, de tasas de crecimiento medias que diferencian una fase de la otra. Así pueden encontrarse fases de 100 años junto a otras de 23, de manera que resulta difícil atribuirles similar jerarquía. No queda clara la determinación de qué transforma una fase en otra, ni cómo se produce la transformación, aunque sí está fuertemente presente el papel del cambio institucional en el proceso.

A diferencia de este tipo de enfoques, los intentos de teorización en torno a los ciclos Kondratieff y Kuznets, parten del reconocimiento de la existencia de variaciones cíclicas de largo plazo del ritmo de crecimiento. El trabajo de Van Duijn⁸ es uno de los más recientes esfuerzos por demostrar estadísticamente la existencia de un patrón de ciclos Kondratieff. Sostiene que pueden detectarse cuatro desde los inicios del siglo XIX. En el Cuadro 5.2 presentamos sus cifras.

Cuadro 5.2. Tasas de crecimiento de la producción industrial en las fases de alza y baja de las ondas largas según Van Duijn

	Reino Unido		EE.UU.		Alemania	
Segundo Kondratieff						
Alza	1845-1873	3.0	(1864-1873	6.2)	(1850-1872	4.3)
Baja	1873-1890	1.7	1873-1895	4.7	1872-1890	2.9
Tercero Kondratieff						
Alza	1890-1913	2.0	1895-1913	5.3	1890-1913	4.1
	1920-1929	2.8	1920-1929	4.8		
Baja	1929-1948	2.1	1929-1948	3.1	1929-1948	
Cuarto Kondratieff						
Alza	1948-1973	3.2	1948-1973	4.7	1948-1973	9.1
	Francia		Italia		Suecia	
Segundo Kondratieff						
Alza	1847-1872	1.7				
Baja	1872-1890	1.3	1873-1890	0.9	1870-1894	3.1
Tercero Kondratieff						
Alza	1890-1913	2.5	1890-1913	3.0	1894-1913	3.5
	1920-1929	8.1	1920-1929	4.8	1920-1929	4.6
Baja	1929-1948	-0.9	1929-1948	0.5	1929-1948	4.4
Cuarto Kondratieff						
Alza	1948-1973	6.1	1948-1973	7.9	1948-1973	4.7

Fuente: Van Duijn, J.J., *The Long Wave in Economic Life*, Cuadro 9.7.

Las primeras referencias a la existencia de ciclos largos se encuentran en los trabajos del marginalista inglés Jevons, publicados en 1884, quien detectara un ciclo largo de precios entre 1780 y 1849, con una fase de alza hasta 1818. Los trabajos de Jevons inspiraron al marxista holandés Van Gelderen, quien en 1913 escribiera sobre un nuevo ciclo de precios con una fase de alza entre 1850 y 1873, una de baja hasta 1896, fecha en que comenzara un nuevo ciclo ascendente. Van Gelderen era de la idea de que las fluctuaciones de precios reflejaban diferentes ritmos de actividad de la economía mundial, compuesta por países industrializados e imperialistas y países productores de bienes primarios.

Kondratieff, de la Academia de Agricultura y del Instituto de Investigaciones Económicas de Moscú, desarrolló en los años veinte el estudio de los ciclos largos.⁹ Al igual que Van Gelderen se basó principalmente en series de

precios, aunque también manejó series de producto, consideradas estas últimas posteriormente de poca credibilidad por otros investigadores. Al igual que Van Gelderen, supuso que los movimientos de precios reflejaban los niveles de actividad a nivel mundial y desarrolló una interpretación muy similar a la de aquél. Sin embargo, agregó un componente muy importante:

“En las recesiones de las ondas largas se produce un número particularmente grande de descubrimientos e invenciones en las técnicas de producción y comercialización, las que, sin embargo, son aplicadas en gran escala solamente al principio de la próxima fase expansiva”.¹⁰

Kondratieff había pronosticado que la economía mundial caería en una fase depresiva. Fue Schumpeter quien, escribiendo en la década de los treinta, retomó algunas de las ideas de Kondratieff y denominó a los ciclos largos con su nombre.

Al decir de Tylecote, la historia de las ideas acerca de los ciclos largos también muestra un movimiento cíclico: impulsos provenientes del marxismo en los períodos de auge del desarrollo capitalista, como queriendo vislumbrar la crisis del sistema; impulsos provenientes de investigadores afines al sistema capitalista en períodos críticos, intentando vislumbrar la superación de las crisis. Van Gelderen estaba tomándole el pulso al “monstruo capitalista” antes de la Primera Guerra; Kondratieff lo hacía antes de la crisis y depresión de los treinta. Schumpeter estudió el problema de la innovación tecnológica durante la depresión. Posteriormente sería el trotskista Mandel, quien en medio de la “Edad de Oro” del capitalismo, vaticinó una fase depresiva, cuya llegada en los años setenta recibió victoriosamente.¹¹

Schumpeter hace girar su interpretación en torno al papel del progreso técnico como generador de oportunidades de ganancias y acumulación de capital. Sostiene que innovaciones básicas, como la máquina a vapor o los ferrocarriles, al igual que enjambres de menores y secundarias innovaciones, pueden poner en marcha una onda larga. Posteriormente, el impulso inicial se va diluyendo, hasta caer en una fase recesiva. Luego de una primera etapa, en la que consideró que el progreso técnico tenía cierto carácter natural, desarrolló una visión más social e histórica del cambio técnico:

“Si (el mundo) tiene el aspecto que detenta, se debe también, evidentemente, a los constantes esfuerzos que despliega la población por mejorar sus métodos comerciales y productivos, es decir, a los cambios en la técnica de producción... Estos cambios históricos e irrevocables en los procedimientos seguidos es lo que llamamos ‘innovación’ y que definimos como cambios en las funciones de producción que no pueden dividirse en etapas infinitesimales... el tipo de movimiento ondulatorio que llamamos ciclo económico es accesorio al cambio industrial, y su existencia sería imposible en un mundo económico que sólo mostrara repeticiones invariables en los procesos productivo y consuntivo. Los cambios industriales ocurren debido al efecto de los factores externos, a elementos de desarrollo no cíclico y a las innovaciones. Si existe el ciclo económico puro, éste sólo puede originarse por la forma en que las cosas nuevas se introducen en el proceso económico y éste las absorbe bajo el marco institucional de la sociedad capitalista... el ciclo económico parece ser la forma estadística e histórica que origina lo que generalmente se llama ‘progreso económico’. Por esta razón, cualquier esfuerzo para controlar analítica y aun

prácticamente al ciclo económico debe ser de carácter histórico, pues la clave de la solución de sus problemas fundamentales sólo puede encontrarse en los acontecimientos históricos, tanto comerciales como industriales”.¹²

Este valioso texto constituye un fuerte cuestionamiento de la modelización neoclásica, ubica al cambio tecnológico como un aspecto endógeno del proceso económico al que se le asigna un carácter intrínsecamente cíclico. La extracción de tendencias lineales por intervalos oscurecería, más que ilustraría, un elemento determinante del desarrollo económico.

A partir del fin de la Edad de Oro del capitalismo en la década de los setenta, se ha producido un renovado interés por el tema de los ciclos largos. El más importante polo polémico ha sido el de los llamados autores neoschumpeterianos. Sin embargo, la interpretación de Kondratieff –retomada por Schumpeter y posteriormente desarrollada por Mensch–¹³ acerca de que en las fases recesivas se producen las innovaciones que hacen posible los ciclos expansivos, ha sido duramente cuestionada por investigadores como Christopher Freeman y Carlota Pérez. Las innovaciones no se producirían en las depresiones, al menos no en gran número ni con el carácter de enjambres. Lo que se asocia a etapas de expansión no son innovaciones sueltas sino nuevos sistemas tecnológicos, relacionados al surgimiento de nuevas industrias y servicios, produciéndose agrupamientos de empresas con una propia subcultura, tecnología y con nuevas formas de consumo. Dichas innovaciones terminan por ejercer una fuerte influencia en todas las actividades económicas y no solamente en las de punta. A estos conjuntos de innovaciones denominó Carlota Pérez como “paradigmas tecno-económicos” o “estilos tecnológicos”. Ellos se basan en cambios tecnológicos básicos que culminan en cambios radicales de la dinámica de los costos relativos de todo tipo de insumos productivos. El modelo fordista, por ejemplo, característico del Cuarto Ciclo Kondratieff, fue precedido de innovaciones que hicieron posible la máquina-herramienta de alta *performance*, combinados con productos derivados del petróleo barato, electricidad y motores eléctricos. Sobre esa base se desarrolla la ingeniería de producción en serie y de la línea de montaje, esencia del nuevo paradigma.¹⁴ Freeman llega a conclusiones similares en su estudio del Tercer Ciclo Kondratieff.¹⁵

Los estilos tecnológicos se conforman en los *booms* económicos, produciendo cambios en el subsistema tecno-económico. Éste, sin embargo, debe coexistir con otro subsistema, el socio-institucional. Este último tiene mucha inercia, especialmente en los períodos de auge, por lo que acostumbra producirse un desajuste entre ambos sistemas, produciéndose una crisis y posterior depresión. Durante la crisis se produce la transformación del marco institucional, generándose las condiciones de un período de auge y con él el enjambre de innovaciones de producto. Durante el auge, el estilo tecnológico tiende a agotarse, y otro capaz de superar los límites del primero va surgiendo.¹⁶ A la combinación de ambos subsistemas se la ha venido denominando crecientemente como Sistemas Nacionales de Innovación.¹⁷

En tanto en esta versión el proceso de expansión se produce por la adaptación del marco socio-institucional, en la versión de Mandel el proceso cíclico está determinado por fluctuaciones de largo plazo en la tasa de

ganancia de los capitalistas, lo que determina la acumulación de capital. Las fluctuaciones constituyen un proceso que no es estrictamente “económico” y endógeno del sistema capitalista, sino que está fuertemente determinado por factores “extra-económicos”, particularmente las diferentes formas de lucha de clases. El patrón cíclico puede sintetizarse de la siguiente manera. En las fases recesivas existe capital ocioso, que se orienta a la búsqueda de innovaciones ahorradoras y racionalizadoras de mano de obra. Las victorias capitalistas en la lucha de clases y el surgimiento de una nueva potencia hegemónica producen un aumento de la tasa de ganancia sin necesidad de utilizar nuevas técnicas. El sostenido crecimiento de la tasa de ganancia estimula la acumulación de capital y la transformación tecnológica. En dicha expansión el movimiento obrero fortalece sus posiciones, contribuyendo a acelerar la inversión de capital y a aumentar la composición técnica del capital, presionando a la baja de la tasa de ganancia y también de la tasa de plusvalía en un contexto de profundización de la lucha de clases, iniciándose un proceso de caída de la tasa de ganancia, de desvalorización del capital, de caída de la inversión.¹⁸

Esta interpretación de Mandel contrasta con las de otros investigadores de inspiración marxista, como los de la escuela de la regulación, quienes enfatizan, siguiendo a Kalecki, el papel del subconsumo en la explicación del agotamiento de los ciclos expansivos. Así, por ejemplo, los cambios que generaron la base productiva del régimen de acumulación fordista, al no ser acompañados por los cambios macroeconómicos necesarios, condujeron a que la concentración del ingreso asociada a la creciente acumulación de capital, provocara una caída de la demanda masiva y un proceso depresivo. La crisis se revierte y una nueva onda expansiva se pone en movimiento en relación a la conformación de un conjunto de compromisos institucionalizados que, por un período determinado, garantizan el equilibrio del régimen de acumulación y la interacción virtuosa para el crecimiento. En esta concepción, las crisis son de dos tipos: o bien del propio régimen de acumulación (compuesto por la estructura técnico-productiva basada en un “estilo tecnológico”, una dimensión temporal para la acumulación de capital, una estructura de distribución del ingreso y de composición de la demanda y formas específicas de articulación con la producción no capitalista), o bien del conjunto de compromisos institucionalizados, es decir, del modo de regulación.¹⁹ Debemos destacar que los regulacionistas no realizan una defensa explícita de la teoría de los ciclos largos, sino que se han concentrado en el desarrollo de una conceptualización que, a diferentes niveles de abstracción, sea capaz de interpretar fenómenos históricos específicos de fluctuaciones y crecimiento sobre la base de estructuras económicas capitalistas con fuertes contradicciones y tendencias al desequilibrio.

Entre los dos extremos del eje de la discusión de los ciclos largos, aparecen otras contribuciones de interés. Solomou²⁰ se encuentra entre los fuertes críticos de la modelización neoclásica y de su capacidad para dar cuenta de un desarrollo económico a todas luces caracterizado por fuertes fluctuaciones económicas. Sostiene, sin embargo, que los ciclos Kondratieff son una construcción estadística, resultante de la aplicación de diversas técnicas para transformar la evidencia empírica. Entre los principales

problemas de la metodología estadística utilizada por Kondratieff, señala: la eliminación de las fluctuaciones demográficas; el uso de promedios móviles de nueve años para eliminar los ciclos Juglar, atribuyendo a estos ciclos una regularidad perfecta y obteniendo un estiramiento artificial de los ciclos; y la utilización del método aditivo para despejar los ciclos de la tendencia, lo que supone aceptar que ambos son independientes entre sí.²¹

Por sostener que la extensión del período en estudio no proporciona una cantidad de información lo suficientemente extensa como para poder utilizar las técnicas más sofisticadas disponibles (como la del análisis espectral), Solomou intentó determinar la existencia de ciclos más extensos que los Juglar, estudiando las variaciones en la tendencia de diferentes ciclos Juglar, medidos de pico a pico. Extrajo tres conclusiones principales.

- a. Existe mayor evidencia que la presentada hasta el momento, de la existencia –especialmente hasta 1920 en general y hasta muy avanzado el siglo XX para los EE.UU.– de ciclos Kuznets, un ciclo al que se ha vinculado a movimientos demográficos, de migración y de la industria de la construcción y que recientemente ha sido puesto en relación con las mareas luni-solares.²² Sin embargo, Solomou no atribuye mayor relevancia teórica a los ciclos Kuznets.
- b. Las otras fluctuaciones de la economía mundial no son vistas por el autor como sometidas a regularidades elevables a nivel de leyes económicas, sino como hechos episódicos. Los ciclos de la economía mundial tendrían variable amplitud y duración y serían explicables bajo la denominación de “*shocked Gerschenkronian catching-up waves*”,²³ es decir, ciclos desatados por la existencia de fuertes diferencias de productividad entre el país líder y sus seguidores, y que abren un fuerte potencial de crecimiento para los segundos, mediante la adopción de la tecnología del país líder, difundiéndose así el ciclo de crecimiento progresivamente y en oleadas a otros países. Un ciclo de esas características puede ser ubicado entre 1856 y 1937, con una fase ascendente hasta 1913 (o 1929).
- c. La estructura del crecimiento ha sufrido importantes cambios a lo largo del tiempo, por lo que no puede sostenerse que hayan existido ciclos regulares del tipo Kuznets o Kondratieff.²⁴

El último trabajo al que haremos referencia es el de Tylecote.²⁵ Con referencia al debate estadístico se inclina por la tesis de Solomou acerca del predominio del ciclo Kuznets entre 1850 y 1913, aunque reconoce la existencia de un claro ciclo largo de tipo Kondratieff entre los picos de 1929 y 1973. Interpreta dicho proceso basándose en diversas corrientes de pensamiento: un desarrollo crítico de las teorías neo-schumpeterianas sobre los estilos tecnológicos; conceptos parecidos a los de la escuela regulacionista acerca de las relaciones sociales e institucionales y de los distintos tipos de crisis económicas; y diversas consideraciones acerca del carácter pro- o anti-cíclico de aspectos tales como el crecimiento demográfico, las desigualdades económicas entre Norte y Sur y al interior de ambos, y los factores monetarios.

Tylecote parte constatando el surgimiento periódico, cíclico, cada aproximadamente cincuenta años, de estilos tecnológicos: el de la energía hidráulica, el del transporte a vapor, el del acero y la electricidad, el fordista

y el de la microelectrónica y biotecnología. Sin embargo, Tylecote es crítico de la manera un tanto mecánica en que los neo-schumpeterianos han asociado los estilos tecnológicos y los ciclos de crecimiento, puntualizando que, mientras se identifican cinco estilos, se habrían identificado solamente cuatro ciclos expansivos. La solución a este problema pasa por la interacción entre base tecnológica y marco socio-institucional y por la caracterización de las crisis. Tylecote señala que, en la interpretación de Carlota Pérez, las crisis siempre parecen dar el resultado esperado. Tylecote, inspirado por los teóricos regulacionistas (aunque, como veremos, con importantes diferencias con ellos), define la existencia de dos tipos básicos de crisis: las depresivas o estructurales, cuando el marco socio-institucional bloquea frontalmente el desarrollo del estilo tecnológico; las menores o de crecimiento o al nivel institucional, cuando el estilo tecnológico puede extenderse a pesar de la existencia de graves confrontaciones de tipo político. Se menciona igualmente la existencia de crisis mixtas, con elementos de las dos anteriores.

A partir de esta conceptualización, se interpreta el desarrollo de la economía mundial entre 1850 y 1913, cuando el patrón de ciclos Kuznets fue dominante, como un proceso de expansión sostenido, enfrentado regularmente a crisis mixtas de tipo estructural e institucional, que no llegaron a conformar periodos de grave discontinuidad del crecimiento como el de la entreguerra. En cambio, el ciclo largo Kondratieff estuvo determinado por una grave crisis estructural en los años treinta, que quebró la tendencia de crecimiento, y una posterior crisis de crecimiento, de tipo institucional, la Segunda Guerra Mundial. El quiebre de las características del movimiento cíclico, desde el patrón Kuznets a la onda larga, pudo también haber estado determinado por la incidencia de los retroalimentadores de desigualdad, demográficos y monetarios.²⁶

Si bien sugerente, esta interpretación nos resulta un tanto pragmática, especialmente en lo referente a la caracterización de las llamadas crisis mixtas, tan importantes en la interpretación de Tylecote y de dudosa precisión teórica e histórica. Parece poco adecuado el manejo que el autor hace de los conceptos de la teoría de la regulación: la diferencia entre el régimen de acumulación y el modo de regulación no es que el primero refiera a la empresa capitalista, sus métodos y técnicas, y que el segundo refiere a la sociedad en un sentido amplio.²⁷ El primero se refiere a un nivel de abstracción diferente y cubre al conjunto de la estructura económica (tanto aspectos micro como macroeconómicos, como hemos señalado más arriba), mientras que el modo de regulación refiera a los mecanismos, acuerdos, convenciones, que determinan la conducta de los actores sociales, ya sea reproduciendo o bloqueando las condiciones de desarrollo del sistema. En tanto Tylecote define a la crisis depresiva como confrontación entre la base tecno-económica y lo socio-institucional, la concepción regulacionista, a nuestro entender, la define como una crisis en la propia estructura económica, en la que el factor tecnológico es uno más que interactúa con el resto de los factores económicos. Cuando aparece la confrontación en el plano de las formas institucionales no lo hace como una confrontación entre estructura y agentes sino como una contradicción en la estructura y en las formas de conducta social e individual, que hace necesarios cambios estructurales y en las formas institucionales.

Por otra parte, la relación entre tecnología y economía es una relación compleja, ha estado sujeta a importantes cambios en el proceso de desarrollo de los últimos dos siglos, ha sido diferente y específica a cada régimen de acumulación, y ha sido histórica, en el sentido de Schumpeter. Probablemente, esa relación haya sido muy diferente en la propia conformación de estos modelos, que en su gestación y sus crisis.

Nos inclinamos, entonces, por desplazar de manera más enfática el eje de interpretación de los ciclos económicos hacia la interacción de los diferentes componentes de los regímenes de acumulación, así como hacia su interacción con las formas de regulación, procesos mediante los cuales se generan los compromisos institucionalizados entre los diferentes actores sociales.

1.2 Las economías de Argentina, Brasil y Uruguay

Los debates acerca de la periodización del desarrollo de las economías latinoamericanas a partir de la plena inserción de éstas en una economía mundial han tenido como uno de sus ejes fundamentales justamente el papel de dicha inserción, el nivel de apertura de las economías latinoamericanas y la interacción entre ciclos económicos de ambos tipos de economía.

No es objetivo de este trabajo sintetizar dicho debate, ya extenso y complejo. Podemos sí caracterizar muy brevemente dos tendencias opuestas, que conforman no más que polos en torno a los cuales se formulan interpretaciones de variada complejidad y abundantes matices: el de quienes bregan por una fuerte apertura a la economía mundial y encuentran una gran simetría entre grados de apertura, ciclos expansivos de la economía mundial, bajo índice de regulación económica y crecimiento de los países latinoamericanos, y quienes formulan teorías acerca de una necesaria regulación del relacionamiento externo de dichas economías, mediante una fuerte acción del Estado y encuentran las oportunidades de crecimiento en momentos en que se debilita el empuje de la economía mundial y la competencia de sus principales agentes económicos. En otras palabras, estas interpretaciones sostienen la existencia de tendencias hacia ciclos similares pero con sentido opuesto al de las economías centrales.

De acuerdo a las interpretaciones con coincidencias con la primera tendencia, la economía latinoamericana habría conocido un período expansivo hasta 1913 o 1929, iniciándose entonces un período caracterizado por un crecimiento más lento, determinado por el predominio de políticas de cerramiento de la economía que sucedieron a la crisis y depresión de la economía mundial. Estas políticas habrían determinado la pérdida progresiva de competitividad, asociada al menguante poder de los sectores sociales vinculados a las actividades con ventajas comparativas internacionales.

Las interpretaciones afines a la segunda tendencia, enfatizan el papel de las discontinuidades del crecimiento de las economías industrializadas –ya sea bajo la forma de crisis económicas, depresiones o conflictos bélicos– como desencadenantes de los ciclos de crecimiento de las economías del Sur. Las dos guerras mundiales, la de Corea, la crisis de 1929 y la consecuente depresión constituyen así mojoneros centrales del proceso,

puntos de partida de procesos socio-políticos tendientes a producir cambios estructurales con desenlace predominantemente positivo desde el punto de vista del crecimiento económico.

Un caso particular e interesante es el de las teorías que partiendo de considerar una situación de dependencia cíclica, ya sea de coincidencia o de desfase, sostienen que los procesos de inserción internacional o los de desarrollo introvertido pueden culminar con la gestación y desarrollo de un crecimiento autosustentado y de un ciclo económico de tipo endógeno.

En el trabajo de Bértola de 1996 se hizo un intento por recopilar los avances en la producción estadística de los países de la región y se realizó una estimación de las fases, tendencias y ciclos de estas economías. La metodología utilizada consistió en ubicar "fases" de crecimiento con homogeneidad estructural en la regresión del logaritmo de las series del PBI real per cápita de los tres países. Los periodos elegidos para realizar el contraste de cambio estructural fueron aquellos que corrían entre máximas históricas. Con respecto al estudio del movimiento cíclico se dieron tres pasos: a) se obtuvo un movimiento cíclico restando al logaritmo de los datos originales la tendencia lineal para todo el periodo, expresando, al igual que Kondratieff el resultado como promedios móviles de nueve años; b) un procedimiento similar limitado a cada una de las diferentes "fases" identificadas inicialmente; c) una comparación de las tendencias de crecimiento de máxima a máxima de ciclos de duración similar a los Juglar: se trata del método utilizado por Solomou. De encontrarse intercalados ciclos Juglar de rápido y lento crecimiento, estaríamos frente a la existencia de un patrón de crecimiento de tipo Kuznets, ya que la duración de estos últimos es aproximadamente el doble que la de los primeros.

Ese trabajo concluía que existía un fuerte contraste entre la tendencia de largo plazo de la economía brasileña y las de Argentina y Uruguay. La primera muestra una fase negativa en el último cuarto del siglo XIX, mientras Argentina y Uruguay crecen a buen ritmo. En el siglo XX Brasil no solamente duplica el ritmo de crecimiento de las otras, sino que presenta una tendencia de aceleración del crecimiento, especialmente a partir de los años treinta. Argentina muestra importantes quiebres de sus tendencias de crecimiento, coincidentes con las fases ubicadas por Maddison para las economías desarrolladas. Sin embargo, mientras estas últimas tienden a acelerar su crecimiento en la posguerra en relación a la fase "liberal", tanto Argentina como Uruguay se desaceleran. Mientras Argentina se recupera en los sesenta, Uruguay parece mantener una leve tendencia de desaceleración, por lo que no llega a configurar una tercera fase diferenciada.

Con referencia al patrón de movimientos cíclicos no se encontraron ondas de tipo Kondratieff, con excepción de Brasil en 1874-1928. Si se encontraron otros tipos de movimiento cíclico, que demuestran empíricamente la importancia de encarar el estudio de dichos procesos. Para los tres países aparecía un nítido y relativamente regular patrón de ciclos Kuznets. Podían distinguirse dos periodos: entre aproximadamente 1874 y 1928 estos ciclos tendían a coincidir temporalmente en los tres países; a partir de 1928 no existía simultaneidad en los tres países, a pesar de que sí existían algunas e importantes coincidencias.

Los tres países mostraban además importantes coincidencias en un patrón de ciclos Juglar hasta 1928. Brasil mostraba un movimiento cíclico quinquenal en las tres primeras décadas del siglo, que se desvanecía posteriormente sin surgir un ciclo similar al Juglar de Argentina y Uruguay.

2. COMPONENTES TENDENCIALES Y CÍCLICOS DE LOS PBI PER CÁPITA

En esta parte del trabajo se analizan las propiedades de las series temporales anuales correspondientes a los PBI per cápita de Argentina, Brasil y Uruguay. Los datos considerados abarcan el período comprendido entre 1870 y 1988. El análisis de las series de los tres países se realiza a través de la estimación de modelos estructurales univariantes de series temporales propuestos por Harvey.²⁸

Los modelos estructurales de series temporales constituyen instrumentos estadísticos particularmente útiles para representar los comportamientos dinámicos de series económicas. Este tipo de modelos se basa en que la evolución temporal de las series económicas puede describirse a partir de un reducido conjunto de componentes inobservables. En general, los economistas se interesan en los componentes tendenciales, cíclicos e irregulares. Este tipo de modelos representan estos componentes como procesos estocásticos, cada uno de los cuales evoluciona en función de una estructura específica, cuya dinámica depende del comportamiento de una perturbación aleatoria. En los modelos estructurales de series temporales las características de cada uno de los componentes inobservables son definidas a priori.

2.1 Aspectos metodológicos

Como se expresó anteriormente, un modelo estructural de series temporales representa los valores observados de una serie de datos anuales y_t , $t = 1, \dots, T$, (o de su transformación logarítmica), a partir de la suma de una tendencia, μ_t , un componente cíclico, ψ_t , y un componente irregular, ε_t :

$$y_t = \mu_t + \psi_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\mu_t = \mu_{t-1} + \beta_{t-1} + \eta_t \quad (2)$$

$$\beta_t = \beta_{t-1} + \xi_t \quad (3)$$

$$\psi_t = \rho_h \cos \lambda_c \psi_{t-1} + \rho_h \text{sen} \lambda_c \psi_{t-1}^* + \kappa_t \quad (4)$$

$$\psi_t^* = -\rho_h \text{sen} \lambda_c \psi_t + \rho_h \cos \lambda_c \psi_{t-1}^* + k_t^* \quad (5)$$

Las perturbaciones estocásticas ε_t , η_t , y ξ_t de las tres primeras ecuaciones del sistema son procesos ruido blanco independientes mutuamente incorrelacionados con varianzas σ_ε^2 , σ_η^2 y σ_ξ^2 , respectivamente.

Puede apreciarse que el sistema describe una formulación flexible de la tendencia en y_t . Las ecuaciones 2 y 3 muestran el papel que desempeñan las varianzas de las perturbaciones aleatorias η_t y ξ_t en la caracterización del componente tendencial.

Una característica esencial del modelo estimado es que permite que tanto el nivel como la pendiente del componente tendencial evolucionen suavemente a lo largo del tiempo, según esquemas de paseo aleatorio, en los

que las varianzas de las respectivas innovaciones son inferiores a la varianza de la serie original (agregada). Si las varianzas σ_{η}^2 y σ_{ξ}^2 son diferentes de cero el modelo estructural propuesto especifica una tendencia puramente aleatoria, en la que continuamente se van modificando tanto la ordenada en el origen como la pendiente del componente tendencial.²⁹ Obsérvese, no obstante, que cuando sólo $\sigma_{\xi}^2 = 0$, la tendencia puede ser expresada de la siguiente manera:

$$\mu_t = \mu_o + \sum_{i=1}^t \eta_i + \beta \cdot t,$$

lo que implica que las innovaciones modifican la ordenada en el origen de la tendencia, pero no su pendiente: $\beta_t = \beta$ para $t = 1, \dots, T$. Es decir, la tendencia se reduce a un paseo aleatorio con deriva (random-walk with drift). En el caso especial en que ambas varianzas fuesen nulas, el componente tendencial colapsaría en una tendencia determinista lineal.

En las ecuaciones 4 y 5 del modelo estructural se especifica la forma del componente cíclico. A efectos de simplificar la exposición, se considera que dicho componente puede representarse a través de una única estructura cíclica.³⁰ En concreto, en la definición del componente cíclico el coeficiente ρ_h debe encontrarse entre 0 y 1, de modo que la estructura cíclica considerada sea estacionaria. Al coeficiente ρ_h se le denomina **damping factor**. Por su parte, el coeficiente λ_c es la frecuencia del ciclo, medida en radianes ($0 \leq \lambda_c \leq \pi$). Nótese, asimismo, que el período del ciclo considerado es igual a $2\pi / \lambda_c$. Finalmente, las perturbaciones aleatorias κ_t y κ_t^* son perturbaciones ruido blanco mutuamente incorrelacionadas pero con varianza común σ_{κ}^2 . El elemento ψ_t^* aparece por construcción de tal manera de formar ψ_t .

La estimación de los parámetros del modelo estructural univariante de series temporales ($\sigma_{\epsilon}^2, \sigma_{\eta}^2, \sigma_{\xi}^2, \sigma_{\omega}^2, \rho_h, \lambda_c, \sigma_{\kappa}^2$) puede realizarse a partir del método de máxima verosimilitud, mientras que el filtro de Kalman puede ser utilizado para obtener predicciones óptimas de cada uno de los componentes inobservables. Bajo normalidad condicional de las observaciones y_t , las estimaciones de los componentes son óptimas en el sentido de que minimizan el error cuadrático medio (ECM).

2.2 Resultados de las estimaciones

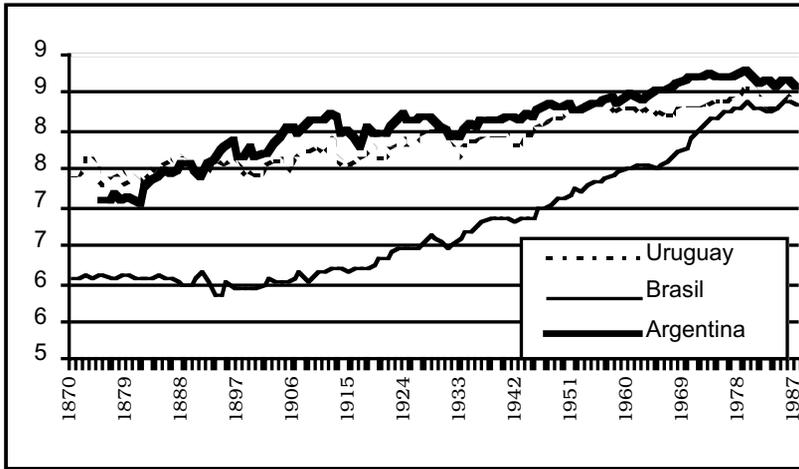
Las estimaciones que se presentan en este trabajo han sido realizadas utilizando el programa STAMP (Structural Time Series Analyser, Modeller and Predictor), version 5.0.³¹ Los datos considerados fueron las transformaciones logarítmicas de las series anuales de los PBI per cápita de Argentina, Brasil y Uruguay correspondientes al período comprendido entre 1870 y 1988. Las series utilizadas se presentan en el Apéndice Estadístico del Capítulo 3. En el caso de Argentina la serie disponible abarcó el período 1875-1988. Las curvas de las tres series analizadas se encuentran en el Gráfico 5.1.

Los resultados de las estimaciones se exponen en el Cuadro 5.3a, 5.3b

y 5.3c. En el primer bloque de cada cuadro se presentan las desviaciones estándar estimadas de las perturbaciones aleatorias que mueven a los componentes tendenciales e irregulares. El segundo bloque provee información sobre el (los) ciclo(s) estacionario(s) presentes en los datos: a) desviación estándar estimada de las innovaciones de cada estructura cíclica, b) la estimación puntual del *damping factor*, c) el período del ciclo medido en años y su frecuencia en radianes. En el tercer bloque se brinda información sobre diferentes estadísticos de diagnóstico calculados sobre los residuos de los modelos. En concreto, se presenta información sobre: a) el error estándar residual estimado; b) el estadístico Bowman-Shenton, utilizado para contrastar la normalidad de los residuos (sigue una distribución χ^2 con dos grados de libertad cuando el modelo está correctamente especificado); c) el estadístico $H(h)$ con el que se contrasta la presencia de heteroscedasticidad (sigue una distribución F con (h, h) grados de libertad).³² El cuarto bloque proporciona información sobre la existencia de correlación serial entre los residuos de cada uno de los modelos: a) coeficientes de autocorrelación de orden j , $r(j)$, b) estadístico $Q(k)$ de Box-Ljung (se distribuye χ^2 con k grados de libertad). Finalmente, en la parte inferior de cada cuadro se presenta información sobre las variables de intervención que eventualmente han sido introducidas en los modelos para corregir valores atípicos (*outliers*).³³

Los resultados de las estimaciones de los modelos estructurales expuestos en los Cuadros 5.3. a-c, resumen las características básicas de los componentes inobservables de los tres países analizados. En el caso de las economías de Argentina y Brasil se observa que las evoluciones tendenciales de los PBI per cápita se caracterizan por tener un crecimiento que se ha ido modificando de manera continua a lo largo del tiempo. Esto queda en evidencia cuando se analizan las estimaciones de las varianzas de las perturbaciones aleatorias que mueven al componente tendencial. Éstas indican en ambos casos que $\sigma_\eta = 0$ y que σ_ξ presenta valores algo superiores a 0,003. En cambio, el comportamiento tendencial de largo plazo del PBI per cápita de la economía uruguaya muestra un crecimiento más estable que el observado en los PBI per cápita de las dos grandes economías vecinas. Obsérvese, que en el caso de la economía uruguaya la variabilidad del componente tendencial es atribuible a continuas modificaciones de las condiciones iniciales de la evolución tendencial, más que a cambios en las tasas de crecimiento a largo plazo.

Gráfico 5.1. Logaritmos del PBI per cápita de Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1988



Fuentes: ver Apéndice Estadístico

Estos resultados son similares a los obtenidos anteriormente por Bértola, aunque en el caso uruguayo aparecían en aquel trabajo fases menos nítidas pero similares a las argentinas. Más allá de las diferencias metodológicas entre este y aquel trabajo, puede que la principal diferencia esté en que, en este caso, manejamos series del PBI uruguayo de construcción más reciente y que creemos más confiables.

En lo que respecta a los componentes cíclicos resulta interesante subrayar que en los PBI per cápita de las tres economías analizadas se detecta la presencia de una estructura cíclica cuyo período medio es de aproximadamente 21 años (véase, Cuadros 5.3. a-c). En el caso de la economía argentina este ciclo es el único que ha sido posible identificar a partir de la estimación de modelos estructurales de series temporales. Sin embargo, los PBI per cápita de Brasil y Uruguay presentan, además, una segunda estructura cíclica de menor período. En el caso de Brasil el período cíclico es de aproximadamente seis años, en tanto que en el caso del PBI per cápita de Uruguay el ciclo estimado tiene un período de aproximadamente diez años. Los resultados de las estimaciones expuestos en el Cuadro 5.3 muestran que los “ciclos cortos” identificados en Brasil y Uruguay presentan mayores niveles de variabilidad que los “ciclos largos” estimados para ambas economías.

Cuadro 5.3a. Modelo Estructural de Series de Tiempo
para el PBI Anual Uruguayo (en logaritmos). Período de Estimación: 1870 – 1988.

Estimaciones		
σ_{ξ} (pendiente)	0.0000	
σ_{η} (nivel)	0.0214	
σ_{ε} (irregular)	0.0252	
Ciclo	Ciclo corto:	Ciclo largo:
σ_{κ}	0.0730	0.0520
ρ_h	0.72	0.96
Período del Ciclo (años)	9.8	22.1
Desviación Estándar Residual	0.0720	
Contraste de Normalidad	0.3227	
Contraste de Heteroscedasticidad	0.3612	
Autocorrelaciones Residuales		
$r(1)$	0.0145	
$r(2)$	0.0094	
$r(3)$	-0.0309	
$r(4)$	-0.0777	
$r(8)$	-0.0179	
Box-Ljung $Q(8)$	6.69*	
Análisis de Intervención		

- Significativo al nivel del 5%.

Estas conclusiones son igualmente similares a las obtenidas anteriormente por Bértola: en aquel trabajo apareció una estructura cíclica para los tres países de una longitud de poco más de veinte años, es decir, el tipo de ciclos llamados Kuznets; igualmente apareció una estructura cíclica un poco menor, cercana a los seis años, para la economía brasileña; igualmente apareció en aquel trabajo una estructura de un ciclo de aproximadamente diez años, similar al denominado Juglar, para la economía uruguaya. La diferencia mayor entre los resultados es la no detección en nuestro trabajo actual de un ciclo similar al Juglar para el caso argentino, que sí apareciera en el trabajo referido.

Cuadro 5.3b. Modelo Estructural de Series de Tiempo para el PBI Anual Brasileño (en logaritmos) Período de Estimación: 1870 – 1988

Estimaciones		
σ_{ξ} (pendiente)	0.0031	
σ_{η} (nivel)	0.0000	
σ_{ε} (irregular)	0.0000	
Ciclo	Ciclo corto:	Ciclo largo:
σ_{κ}	0.0292	0.0173
ρ_h	0.61	0.95
Período del Ciclo (años)	5.9	20.6
Desviación Estándar Residual	0.0510	
Contraste de Normalidad	0.8421	
Contraste de Heteroscedasticidad	0.4202	
Autocorrelaciones Residuales		
$r(1)$	-0.0178	
$r(2)$	-0.0323	
$r(3)$	0.0301	
$r(4)$	-0.0784	
$r(8)$	-0.0255	
Box-Ljung $Q(8)$	2.62*	
Análisis de Intervención		

- Significativo al nivel del 5%.

Cuadro 5.3c. Modelo Estructural de Series de Tiempo para el PBI Anual Argentino (en logaritmos) Período de Estimación: 1870 – 1988

Estimaciones	
σ_{ξ} (pendiente)	0.0032
σ_{η} (nivel)	0.0000
σ_{ε} (irregular)	0.0000
Ciclo	
σ_{κ}	0.0631
ρ_h	0.71
Período del Ciclo (años)	20.6
Desviación Estándar Residual	0.0724
Contraste de Normalidad	1.5214
Contraste de Heteroscedasticidad	0.36
Autocorrelaciones Residuales	
$r(1)$	0.0145
$r(2)$	-0.1179
$r(3)$	0.1092
$r(4)$	-0.0026
$r(8)$	-0.2887
Box-Ljung $Q(8)$	15.9037*
Análisis de Intervención	
Irr (1917)	-0.20 (-3.8)*

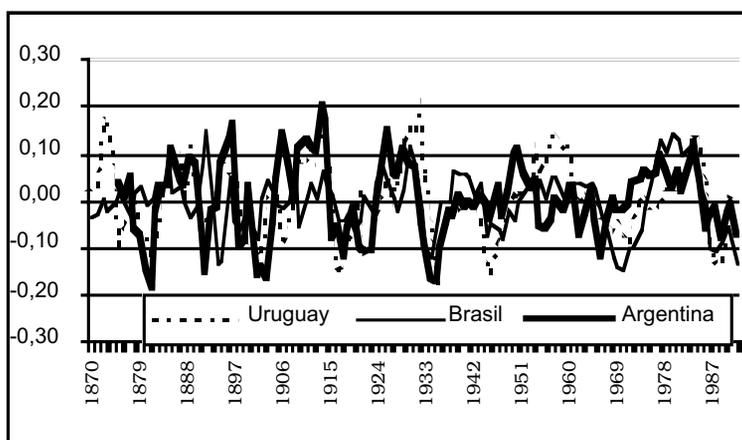
- Significativo al nivel del 5%.

2.3 Relaciones entre ciclos de Argentina, Brasil y Uruguay

En el Gráfico 5.2 se presentan los componentes cíclicos estimados para las tres series analizadas. La serie de Argentina contiene el único ciclo detectado en los datos de PBI per cápita, mientras que los de Brasil y Uruguay representan los componentes que surgen de la suma de las dos estructuras cíclicas identificadas en los datos. A partir de la información recogida en esos gráficos es posible identificar las principales fases de expansión y de recesión que han registrado las tres economías desde el último cuarto del siglo XIX.

Sin embargo, la simple observación de los gráficos no basta para realizar un análisis riguroso de los vínculos que existen entre las fluctuaciones cíclicas de Argentina, Brasil y Uruguay. Para obtener una descripción más completa de las interrelaciones entre las evoluciones macroeconómicas de los países es necesario analizar las correlaciones cruzadas entre los componentes cíclicos estimados para cada una de las series de PBI per cápita.

Gráfico 5.2. Ciclos del PBI per cápita de Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1988.



En los Cuadros 5.4a y 5.4b se presentan las estimaciones de las correlaciones cruzadas, considerando las evoluciones de los componentes cíclicos a lo largo del periodo 1875-1988. La primera constatación que surge del análisis es que los ciclos de las tres economías se encuentran positivamente correlacionados. Las correlaciones más elevadas se detectan entre los componentes cíclicos de Argentina y Uruguay. Le siguen en orden decreciente de importancia las correlaciones entre Brasil y Uruguay. Por su parte, los ciclos de Argentina y Brasil, aunque en la totalidad del periodo se encuentran relacionados, son los que presentan correlaciones cruzadas más bajas.

Cuadro 5.4a. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Uruguayo (PBIU) respecto a los ciclos del PBI Brasileño y PBI Argentino. Período: 1875-1988

Correlaciones Cruzadas entre el PBIU en t y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	0,31	0,50	0,56	0,37	0,10
PBI Brasileño	0,37	0,44	0,39	0,29	0,15

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Un segundo resultado de interés es que la correlación cruzada más elevada entre los componentes cíclicos de Argentina y Uruguay corresponde a los valores contemporáneos de los PBI per cápita. Esto indica que las fluctuaciones cíclicas de ambas economías han estado sincronizadas en el período analizado. En cambio, al analizar la estructura de correlaciones correspondientes a Brasil y Uruguay se aprecia que las fluctuaciones cíclicas brasileñas tienden a adelantar en un año a las de la economía uruguaya: el mayor valor de las correlaciones cruzadas entre ambos países se alcanza para la correlación entre el PBI per cápita uruguayo en el período corriente y el PBI per cápita brasileño correspondiente al año anterior. Finalmente, al analizar las correlaciones entre los PBI per cápita de Argentina y Brasil se observa una leve tendencia a que la economía brasileña anticipe los movimientos cíclicos de la economía argentina.

Cuadro 5.4b. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Brasileño (PBIB) respecto al ciclo del PBI Argentino. Período: 1875-1988

Correlaciones Cruzadas entre el PBIB en t y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	0,31	0,50	0,56	0,37	0,10

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Los resultados comentados anteriormente han sido obtenidos a partir de las estimaciones de los componentes cíclicos para un período de tiempo extenso. El caso es que las estimaciones para el promedio del período pueden diferir en distintas fases del desarrollo económico de los países. La eventual inestabilidad de la estructura de correlaciones cruzadas a lo largo del tiempo podría estar indicando que los mecanismos de transmisión de las perturbaciones entre las tres economías se han ido modificando a lo largo del tiempo.

Para analizar la inestabilidad en los patrones de correlaciones cruzadas se ha dividido el período 1875-1988 en cuatro subperíodos y se ha procedido a reestimar la estructura de correlaciones cruzadas para cada subperíodo.

Los subperíodos elegidos fueron: a) 1875-1913, b) 1914-1929, c) 1930-1974 y d) 1975-1988. Los resultados de las estimaciones de las correlaciones cíclicas de Uruguay respecto a Argentina y Brasil se resumen en el set de Cuadros 5.5. a-d. Las correlaciones cíclicas entre Argentina y Brasil para los cuatro subperíodos están contenidas en los Cuadros 5.6. a-d, respectivamente.

Cuadro 5.5a. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Uruguayo (PBIU) respecto a los ciclos del PBI Brasileño y Argentino. Período: 1875-1913

Correlaciones Cruzadas entre el PBIU en t y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	0,49	0,19	0,64	0,59	0,40
PBI Brasileño	0,13	0,11	-0,05	-0,02	0,00

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Cuadro 5.5b. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Uruguayo (PBIU) respecto a los ciclos del PBI Brasileño y Argentino. Período: 1914-1929

Correlaciones Cruzadas entre el PBIU en t y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	0,08	0,54	0,89	0,47	0,00
PBI Brasileño	0,16	0,34	0,62	0,42	0,00

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Cuadro 5.5c. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Uruguayo (PBIU) respecto a los ciclos del PBI Brasileño y Argentino. Período: 1930-1975

Correlaciones Cruzadas entre el PBIU en t y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	0,31	0,34	0,28	-0,02	-0,37
PBI Brasileño	0,45	0,55	0,51	0,32	0,17

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Cuadro 5.5d. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Uruguayo (PBIU) respecto a los ciclos del PBI Brasileño y Argentino. Período: 1976-1988

Correlaciones Cruzadas entre el PBIU en t y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentino	0,50	0,76	0,69	0,43	0,15
PBI Brasileño	0,63	0,77	0,70	0,49	0,16

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

El primer aspecto que se deduce de la información contenida en los cuadros es que en los cuatro subperíodos considerados se observa que los ciclos macroeconómicos de la economías argentina y uruguayo se encuentran positivamente correlacionados. Sin embargo, el análisis de las correlaciones cruzadas revela que en los dos primeros subperíodos los ciclos de ambas economías estaban sincronizados. No obstante, a partir de los años treinta se observa que las fluctuaciones cíclicas de la economía argentina tienden a anticipar en un año a las registradas en la economía uruguayo.

Un segundo aspecto de interés que surge de las estimaciones de las correlaciones cruzadas por subperíodos es que entre 1913 y 1929 y a partir de 1975 se observan los mayores valores de las correlaciones entre los componentes cíclicos de los PBI per cápita de ambos países. Es más, en el período 1913-1929, no sólo las oscilaciones cíclicas de la economía argentina están positiva y contemporáneamente correlacionadas con las del PBI uruguayo, sino que la mayor parte de las correlaciones desfasadas (que anticipan y rezagan), están próximas a cero. Esto podría sugerir que los *shocks* de la economía argentina se transmitieron rápidamente a la actividad real de la economía uruguayo, en este período. Sin embargo, parece más plausible suponer que las mismas fuerzas que afectaron a la economía argentina afectaron simultáneamente a la uruguayo, en un contexto en que ambas eran muy abiertas.

El análisis de las correlaciones cruzadas por subperíodos entre los componentes cíclicos brasileños y uruguayos aporta valiosa información sobre las diferentes formas en que operaron los mecanismos de transmisión de las perturbaciones entre Brasil y Uruguay a lo largo del período analizado. Hasta 1913 no se observa ninguna correlación estadísticamente significativa entre las fluctuaciones cíclicas de ambos países. Es recién a partir de 1913 que comienzan a manifestarse los vínculos entre el ciclo macroeconómico brasileño y el comportamiento de corto plazo de la economía uruguayo. En efecto, desde 1914 en adelante se observa la existencia de correlaciones positivas y estadísticamente significativas entre las fluctuaciones cíclicas de ambas economías.

Por otra parte, y al igual que se comentó anteriormente al analizar las relaciones entre las fluctuaciones cíclicas de las economías argentina y uruguayo, desde 1930 en adelante se observa que las fluctuaciones brasileñas tienden a anticipar en un año al comportamiento cíclico de la economía uruguayo.

Parece igualmente importante señalar, que a partir de los años treinta, cuando deja de existir simultaneidad entre los ciclos uruguayos y argentinos en un contexto de economías más cerradas, se produce un cambio de importancia relativa en las relaciones uruguayas con los países de la región: la correlación con los movimientos cíclicos brasileños pasa ahora a ser más alta que con los ciclos argentinos, con los que la correlación es bastante baja. Luego, a partir de 1976, cuando los ciclos de toda la región vuelven a convergir, las diferencias en relación a ambos vecinos se desdibujan.

Cuadro 5.6a. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Brasileño (PBIB) respecto al ciclo del PBI Argentino. Período: 1870-1913.

Correlaciones Cruzadas entre el PBIB en t y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	-0,01	0,01	-0,16	-0,05	0,17

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Cuadro 5.6b. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Brasileño (PBIB) respecto al ciclo del PBI Argentino. Período: 1914-1929

Correlaciones Cruzadas entre el PBIB(t) y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	0,31	0,60	0,68	0,33	-0,04

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Cuadro 5.6c. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Brasileño (PBIB) respecto al ciclo del PBI Argentino. Período: 1930-1975

Correlaciones Cruzadas entre el PBIB(t) y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	-0,19	0,13	0,29	0,22	0,13

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Cuadro 5.6d. Correlaciones Cruzadas del Componente Cíclico del PBI Brasileño (PBIB) respecto al ciclo del PBI Argentino. Período 1976-1988

Correlaciones Cruzadas entre el PBIB(t) y la variable X en:

VARIABLE X	(t-2)	(t-1)	(t)	(t+1)	(t+2)
PBI Argentina	0,45	0,68	0,82	0,69	0,51

Fuente: Elaboración propia en base a componentes cíclicos estimados mediante modelos estructurales de series de tiempo.

Por último, el análisis por subperíodos de las correlaciones cruzadas entre los componentes cíclicos de las economías argentina y brasileña confirma que a lo largo del período 1875-1988 se han producido importantes transformaciones en lo que refiere a las interrelaciones entre las dos economías de mayor tamaño relativo de América del Sur. Las estimaciones realizadas indican que hasta 1913 no es posible identificar un patrón de interrelación entre las fluctuaciones de corto plazo de ambas economías. En cambio, entre 1914 y 1929 los ciclos de ambos países se encuentran positivamente correlacionados y sincronizados. Pero a partir de 1930 se produce un debilitamiento de la correlación positiva existente entre las fluctuaciones macroeconómicas de Argentina y Brasil. Esta situación vuelve a modificarse cuando se analizan las correlaciones cruzadas entre los componentes cíclicos correspondientes al período más reciente (1975-1988). En efecto, en este subperíodo se observa un fuerte incremento de los valores de las correlaciones contemporáneas entre las fluctuaciones cíclicas argentinas y brasileñas, alcanzando el coeficiente de correlación contemporáneo un valor superior a 0,8.

Estas conclusiones reafirman en términos generales lo adelantado por Bértola, quien sostenía que antes de 1929 las máximas de los ciclos Kuznets eran coincidentes, pero que a partir de los años treinta, y hasta la crisis de principios de los ochenta, se habían generado divergencias en el *timing* del movimiento cíclico. Finalmente, la apertura y la crisis mencionada volvió a unificar los ciclos de la región.

3. CONCLUSIONES

La metodología utilizada ha permitido aproximarse al movimiento de largo plazo de las economías de Argentina, Brasil y Uruguay en 1870-1988.

Con respecto a las tendencias de crecimiento se ha podido constatar que:

- Argentina y Brasil muestran periodos con importantes diferencias en materia de tendencias de crecimiento.
- En Uruguay se encuentra una tendencia más estable, que en otro trabajo ha sido catalogada de “parsimonia” aparente, ya que contrasta con la aceleración de la economía mundial y con un trasfondo cambiante desde una sociedad de alta dinámica demográfica a una muy “moderna”.³⁴

Sin embargo, no ha sido objeto de este trabajo el estudio detallado de las tendencias de largo plazo. El resultado más importante de esta investigación tiene relación con el estudio de los componentes cíclicos:

- Se ha podido constatar lo adelantado en Bértola en 1996 acerca de la existencia de un marcado componente cíclico de poco más de veinte años de duración en las tres economías estudiadas. Este ciclo, que en la literatura histórico-económica es habitualmente llamado el ciclo Kuznets, mostró, sin embargo, algunas transformaciones de importancia a lo largo del período.
- Hasta 1913, existió una alta y simultánea correlación entre los ciclos argentinos y uruguayos, en tanto los brasileños parecían tener un *timing* propio.
- Entre 1913 y 1929 se registran correlaciones muy altas y simultaneidad entre los ciclos de los tres países.
- A partir de los años treinta y hasta los setenta se debilita la relación entre los ciclos argentinos y uruguayos, a la vez que los uruguayos se retrasan un año en relación a los primeros; por otra parte, la correlación entre los uruguayos y brasileños pasa a ser más importante, aunque con un retraso similar al caso anterior. La correlación entre los ciclos argentinos y brasileños, que había sido alta en 1914-1929, igualmente se deteriora.
- A partir de fines de la década de los setenta la correlación entre los movimientos cíclicos de los tres países aumenta y se desdibujan las diferencias de los uruguayos en relación a argentinos y brasileños.
- Finalmente el trabajo constató también la existencia en Uruguay de un ciclo cercano a los diez años de duración (comúnmente conocido como el Juglar). A diferencia de Bértola, este ciclo no fue aquí encontrado para la Argentina. Al igual que en ese trabajo, se encontró para Brasil un ciclo de seis años de duración.

Este trabajo no ha incursionado ni en el estudio de las determinantes de estos ciclos ni en el relacionamiento entre las economías de la región y las economías desarrolladas. Eso será objeto de futuras entregas.

NOTAS

1. Harvey, A. C., *Forecasting, structural time series models and the Kalman Filter*.
2. Bértola, L., "Fases, tendencias y ciclos en las economías de Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1990".
3. Esta sección se apoya en Bértola, L., "Fases, tendencias y ciclos en las economías de Argentina, Brasil y Uruguay, 1870-1990".
4. Por una interesante presentación de conceptos y discusión histórica ver Lewis, W. A., *Growth and Fluctuations. 1870-1913*.
5. Maddison, A., *Phases of Capitalist Development*, pp. 64-95 y *Dynamic Forces in Capitalist Development*, pp. 85-125.
6. Ver comentarios en Van der Wee, H., *Prosperity and Upheaval. The World Economy 1945-1980*, pp. 146-149.
7. Solomou, S., *Phases of Economic Growth 1850-1973*, pp. 1-2.
8. Van Duijn, J. J., *The Long Wave in Economic Life*.
9. Kondratieff, N. D., "Die langen Wellen der Konjunktur", *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 3/1926, pp. 573-609, publicado en inglés en la *The Review of Economic Statistics*, N°6, 11/1935, pp. 105-115 y en español bajo el título "Los Grandes Ciclos de la Vida Económica" en Heberler, G. (ed), *Ensayos Sobre el Ciclo Económico*, pp. 33-54.
10. Kondratieff, N. D., "Los Grandes Ciclos de la Vida Económica", pp. 46-47.
11. Tylecote, A., *The Long Wave in the World Economy*, p. 12.
12. Schumpeter, J., "Análisis del Cambio Económico", en Heberler, G. (ed), *Ensayos Sobre el Ciclo Económico*, pp. 20-21.
13. Mensch, G., *Stalemate in Technology*.
14. Perez, C., "Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System", *Futures*, 4/1983, pp. 357-375.
15. Freeman, Ch., "The Third Kondratieff Wave: Age of Steel, Electrification and Imperialism".
16. Perez, C., "Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System", *Futures*, 4/1983, pp. 357-375.
17. Ver por ejemplo, Lundvall, B. A. (ed.), *National Systems of Innovation - Toward a Theory of Innovation and Innovative Learning*, y Nelson, R. R., *National Systems of Innovation. A Comparative Study*.
18. Mandel, E., *The Long Wave in Capitalist Development*. Ver en particular el Cuadro 2.1.
19. Por una síntesis del pensamiento regulacionista ver Boyer, R., *La Teoría de la Regulación. Un análisis crítico*.
20. Solomou, S., *Phases of Economic Growth 1850-1973*.
21. *Ibidem*, pp. 14-16.
22. Ver Curie, R., (1988) citado en Tylecote, A., *The Long Wave in the World Economy*, p. 9.
23. La referencia es a Gerschenkron, A., *Economic Backwardness in Historical Perspective*, 1962.
24. Solomou, S., *Phases of Economic Growth 1850-1973*, pp. 61-62.
25. Tylecote, A., *The Long Wave in the World Economy*.
26. *Ibidem*. Un resumen del argumento puede ser encontrado en las pp. 183-187.
27. *Ibidem*, p. 18.
28. Harvey, A. C., *Forecasting, structural time series models and the Kalman Filter*.
29. Téngase en cuenta que cuando $\sigma_{\eta}^2 = 0$ y $\sigma_{\xi}^2 = 0$ la pendiente del componente tendencial también sigue una evolución puramente aleatoria.
30. Los componentes cíclicos considerados en los modelos estructurales de series temporales pueden ser sumas de varias estructuras cíclicas superpuestas del tipo de las consideradas en las ecuaciones 6 y 7. Es decir que, en general, ψ_t puede expresarse como suma de estructuras cíclicas ψ_{it} , $i = 1, \dots, I$.
31. Koopman, S. J., Harvey, A. C., Doornik, J. A. y Shephard, N. G., "STAMP 5.0. Structural Time Series Analyser, Modeller and Predictor".
32. Un valor elevado de $H(h)$ estaría indicando que la varianza residual se incrementa a lo largo del tiempo.
33. En este trabajo se consideraron sólo dos tipos de variables de intervención: i) Impulsos (notación: I-Año) y ii) Escalones (notación: E-Año).
34. Bértola, L., *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*

PARTE III

ESTUDIOS DE PERÍODOS ESPECÍFICOS
DE LA HISTORIA ECONÓMICA URUGUAYA

EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEMPRANA EN URUGUAY

INTRODUCCIÓN

Este trabajo trata el crecimiento industrial uruguayo anterior a 1930. En primer lugar se discuten los antecedentes existentes, tanto en materia de información empírica como desde el punto de vista de las interpretaciones que han predominado en la discusión uruguaya y latinoamericana. En segundo lugar se discuten los resultados arrojados por la recientemente publicada estimación del PBI uruguayo en 1870-1936.¹ En particular se discutirá: la relación entre el crecimiento manufacturero y el del PBI total; elementos para periodizar el crecimiento; el carácter e incidencia de la legislación proteccionista y, finalmente, una propuesta de división sectorial al interior de la industria manufacturera, en base a lo que se avanza algunas hipótesis acerca de su desempeño y una estrategia de investigación futura en esta temática.

1. LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ANTERIOR A 1930: UN DEBATE POCO EXPLICITADO

Los años sesenta constituyeron un período fundacional de la historia económica en Uruguay y en América Latina. Los temas centrales de estudio en esa época fueron las limitaciones del crecimiento agro-exportador y las determinantes de los procesos de industrialización por sustitución de importaciones.

Las tendencias dominantes de la investigación estaban dadas por los planteos cepalinos, desarrollistas y dependencistas. Estas corrientes mantenían cierto consenso en torno a que los procesos de industrialización por sustitución de importaciones habían tomado vigor en los años treinta, en relación con los efectos de la crisis de 1929 y de la depresión de los años treinta. Los estudios del crecimiento industrial desarrollados en los años sesenta, además de considerar a los años treinta como el inicio del proceso, daban por cierta la tesis de que el crecimiento industrial y los procesos de diversificación productiva encontraban climas más adecuados para avanzar en contextos caracterizados por las crisis económicas y político-militares de las economías centrales.²

Al profundizarse los debates en torno a las características sectoriales, tecnológicas, empresariales y financieras del crecimiento industrial, esa visión un poco simplificada del inicio del crecimiento industrial, fue progresivamente siendo superada. A ello no fue ajena la crítica al dependentismo que, entrados los años setenta, comenzó a llegar tanto desde la propia crítica de las izquierdas y del desarrollismo, como desde el revigorizado pensamiento liberal.

Ya en trabajos de Faroppa posteriores a su obra clásica, se estudia con más cuidado el crecimiento anterior a 1930.³ En otro trabajo de investigadores del Instituto de Economía de principios de los setenta se cuestionan algunas ideas centrales de la interpretación del proceso industrial: la industria no había crecido en los años treinta por la inversión en ese sector de capitales provenientes del agro, sino que los propios industriales reinvertieron sus ganancias, lo que implica decir que los industriales y la industria ya existían con anterioridad a la crisis.⁴

A partir de ese reconocimiento del crecimiento anterior a 1930, la industria existente con anterioridad a esa fecha pasó a ser llamada como “industria temprana”, haciendo una concesión, en cierto sentido, a las interpretaciones que habían ubicado más tardíamente el surgimiento del sector.

En casi toda América Latina, el interés por la industria temprana fue seguido de debates muy intensos sobre un conjunto de aspectos conexos a su desarrollo: sus flujos y reflujos, el papel de la política proteccionista, la incidencia de las políticas cambiarias y tarifarias, los eslabonamientos hacia delante y hacia atrás, la particular conformación del empresariado, etcétera. En el caso uruguayo, el interés por la industria temprana llegó, pero los debates fueron prácticamente inexistentes.

Un trabajo de 1979 recopiló contribuciones de diversos autores que arrojaban luz sobre diferentes temas, tales como magnitud y aspectos tecnológicos de las inversiones de capital, el surgimiento de diversas ramas industriales, las ideologías de los empresarios, los primeros intentos de agremiación de los industriales, etcétera.⁵ En 1981 se publicaron dos trabajos sobre la historia industrial de Uruguay, que recogían una muy fuerte y novedosa investigación empírica en torno a distintos aspectos del desarrollo industrial, particularmente sobre la llamada industria temprana.⁶ Estos trabajos coincidían en periodizar el crecimiento industrial de acuerdo a la legislación proteccionista. Un trabajo posterior de Jacob parece ser de los primeros en llevar a Uruguay la preocupación por diferenciar la política proteccionista de la política tarifaria y fiscal e indagar acerca del rol de los industriales y sus gremiales en el desarrollo de la misma.⁷

En 1987 presenté un primer intento de medir el crecimiento industrial en la década de 1920, a los efectos de poder tener una medida de referencia para el desempeño de la industria en los años treinta. Nuestros resultados mostraban un desempeño industrial muy vigoroso en los años veinte, cuestionando la idea de la necesidad de la crisis de las economías centrales para el desempeño industrial. Igualmente se realizó en ese trabajo un primer intento de estudiar el diferente desempeño de distintos sectores de la industria, para mejor captar los efectos de la economía mundial.⁸

En 1989, Raúl Jacob publicó un trabajo en el que parafraseó a García Márquez aludiendo a la “crónica de un debate nunca realizado”.⁹ De ese trabajo surge la gran variedad de enfoques existentes en la investigación sobre la industria temprana y la complejidad del tema, a la vez que las escasas “referencias cruzadas”, es decir, el escaso debate entre los aportes, lo que no necesariamente implica desconocimiento mutuo y falta de interacción. Lo que sin embargo justifica la expresión de Jacob, es que la industrialización temprana fue debatida fuertemente en toda América Latina en la segunda mitad de los setenta y durante los ochenta, mientras que en Uruguay los enfoques fueron variando progresivamente y sin mayor debate.

Desde la publicación del trabajo de Jacob a la actualidad han habido varias publicaciones sobre el tema. De la amplia gama de aspectos tratados en aquel trabajo, haremos referencia en lo que sigue de esta reseña solo a tres: la periodización del crecimiento industrial, la importancia de la legislación proteccionista en tal periodización y el carácter mismo de dicha legislación. Sobre este último tema, que amerita una discusión más profunda con referencias a otro tipo de documentación, solamente adelantaremos algunas hipótesis.

En un trabajo sobre la industria manufacturera uruguaya 1913-1961 publicado en 1991, presenté tres estimaciones alternativas del desempeño manufacturero en 1913-1930. En los tres casos se percibía una caída del PBI entre 1913 y los primeros años de la guerra, una recuperación posterior hasta la crisis de 1920-1922 y luego un rápido crecimiento hasta el final de la década. Las tasas de crecimiento de las tres alternativas eran 1,3; 3,0 y 3,4% anual respectivamente, inclinándome por la opción del 3,0% anual en base a una estimación del comportamiento de ramas representativas de diferentes sectores de la industria manufacturera.¹⁰ Estas estimaciones resultaron estar todas por debajo de la tasa de crecimiento que obtenemos ahora y que presentaremos en la segunda sección. Siendo que la estimación de crecimiento basada en el desempeño sectorial, defendida en aquel entonces como la más apropiada, tuvo una representación de sectores menor a la que se presentará más adelante y siendo que la actual metodología está más desarrollada, me inclino por aceptar las deficiencias de la estimación anterior. Cabe rescatar que las fluctuaciones de ambas estimaciones sí son similares y que particularmente el desempeño durante la Primera Guerra Mundial, objeto de varias disidencias, resultó coincidente: caída desde 1912, recuperación recién en 1917, superación de los niveles iniciales de manera significativa recién en 1918, debilitamiento en el contexto de la crisis de posguerra. La guerra constituyó una interrupción del crecimiento de los años anteriores, cosa que en el trabajo anterior se suponía y ahora se puede confirmar.

Un documento de trabajo de 1992, en el que se presentaban unos pocos avances de estimaciones del desempeño industrial en 1880-1899 en base al procesamiento de las estadísticas del comercio importador, introducía una consideración crítica de muy variadas interpretaciones del crecimiento industrial anterior a 1930 que, o bien por efecto de consideraciones teóricas o bien por efecto de la falta de fuentes cuantitativas confiables, tendían a

sobreestimar la importancia de la legislación proteccionista (una fuente más accesible y conocida), tanto en la periodización como en la interpretación del crecimiento industrial.¹¹

La serie de importaciones de insumos para la industria presentada en ese trabajo mostraba un rápido crecimiento en la década del ochenta (cercano al 10% anual) para caer a partir de 1889 sin recuperar los niveles de ese año sino hasta entrado el siglo XX. En ese trabajo se presentaron las siguientes conclusiones:

“No podemos decir que se haya tratado de un período de crisis de la economía mundial (se refiere al de rápido crecimiento 1880-1889)... Tampoco podemos decir que se haya tratado de un período particularmente beneficioso desde el punto de vista de la legislación proteccionista. Como se ha señalado por otros autores, entre el '79 y el '82 se redujo la protección a la industria; en el '82 se restableció muy parcialmente; las leyes del '86 gravaron las importaciones de maquinarias y materias primas de forma significativa y recién en 1888 se aprobó una ley que incrementaba el proteccionismo. Como se desprende de nuestras cifras, el aumento de las importaciones de insumos industriales se produjo entre 1881 y 1885, cayó en el '86, luego creció con fuerza hasta el '89 para luego caer por imperio de fuerzas mucho más fuertes que la legislación proteccionista. En síntesis, y sin querer abundar demasiado con resultados aún muy parciales de la investigación, nos vemos estimulados a seguir probando la hipótesis de que la legislación proteccionista es uno de los elementos en juego para explicar el crecimiento industrial, pero que hay fuerzas más potentes en acción, como el desarrollo de la demanda mundial, el crecimiento agroexportador y el desarrollo que éste induce hacia el mercado interno, la existencia de ventajas de localización de diversa índole, el flujo inmigratorio y la consecuente incorporación de recursos humanos, etcétera. Ese conjunto de variables estaría determinando, junto con el desarrollo institucional, los flujos y reflujos del crecimiento económico y de la industria en el período”.¹²

Estas ideas no concitaron consenso: subestimaban el carácter proteccionista de la legislación y su impacto sobre el desempeño industrial. En 1996, Julio Millot y Magdalena Bertino publicaron un trabajo en el que se analizaba, entre otras cosas, el desempeño industrial en 1860-1910, parcialmente en base a una ampliación y corrección de los indicadores que habíamos elaborado. Los indicadores cuantitativos que presentaron no cuestionaron nuestras hipótesis. El único indicador agregado de actividad industrial, la serie de importación de materias primas para la industria, mostraba una tendencia ascendente con inicio en 1875 (allí comienza la serie por lo que es difícil captar el efecto de la ley proteccionista de ese año), una máxima en 1889, nivel que no habría de superarse sino hasta 1903, en el contexto de una onda expansiva que continúa hasta el final de la serie en 1910.¹³

Interesa seguir el razonamiento de Millot y Bertino, que parece tender a una conciliación de puntos de vista ante la fuerza de la evidencia, pero que en realidad mantiene muchas simplificaciones en el análisis que dificultan la comprensión del fenómeno y que no toman provecho de la gran acumulación teórica que ha habido en torno a esta problemática.

“En cuanto a las determinantes del crecimiento (industrial), en general se sostiene (en ese trabajo, L. B.) que la legislación proteccionista fue determinante

del surgimiento y crecimiento de la industria. Las crisis (1875, los años en torno a 1890), ponían al desnudo la debilidad de la economía agroexportadora incitando a la búsqueda de la diversificación productiva, cambiando la relación de precios (y de rentabilidad) dentro del país. En caso de crisis o debilidad de la balanza de pagos y también para mejorar las finanzas estatales, estaba conteste un sector de los intelectuales y políticos (que hacia 1886-88 convierten en doctrina oficial al proteccionismo), apoyados por todos los que dependen del presupuesto del Estado, por los artesanos y empresarios y en general todos los que producen para el mercado interno.

Las dificultades de las finanzas del Estado fueron un factor importante que empujó a la elevación de los impuestos, pero no el único.

No se trata de que durante la crisis, que supone una contracción de la economía, crezca la industria, sino que durante ella se toman medidas porque se hacen más agudos y visibles los problemas de una economía poco diversificada; las inversiones requieren un tiempo de maduración de modo que entre la medida proteccionista y el establecimiento de actividades protegidas hay un desfase.

Cuando se supera la crisis, el crecimiento de la demanda externa y en forma creciente las actividades que producen para el mercado interno, estimulan la actividad y hay un crecimiento industrial en virtud de la protección establecida... ambos factores –proteccionismo y demanda externa– no son excluyentes sino necesariamente complementarios.”¹⁴

Con respecto a la legislación proteccionista vigente se dice:

“...como no conocemos los precios de mercado y su relación con los aforos no es posible determinar el grado de protección existente, aunque no cabe duda acerca de su eficacia a partir de 1875”.¹⁵

Se puede coincidir con estas expresiones generales. Sin embargo, al recorrer la parte del texto de Millot y Bertino en que se estudia el proceso a un nivel más concreto (pp. 225-307), los preconceptos con respecto al rol de la política proteccionista se repiten muchas veces.

- El capítulo titulado industria trata exclusivamente las industrias que producen para el mercado interno, a pesar de la importancia de las conservas, tasajo, cueros y luego frigoríficos, entre otras.
- Permanentemente se habla de sustitución de importaciones para referirse a la disminución de las importaciones,¹⁶ de industria sustitutiva para referirse a toda industria que produzca para el mercado interno. Por lo tanto, no se aspira a demostrar que efectivamente haya habido sustitución en lugar de una reducción de los consumos o bien un crecimiento por vía del aumento del mercado sin que caiga el coeficiente de importación del rubro en cuestión. Para ello debería tomarse en cuenta los movimientos comerciales de tipo regional, es decir, la incidencia de las fluctuaciones del importante comercio de tránsito.
- Cabe preguntarse por qué empezar la serie en 1875. Los autores dicen:
“Se eligió como base 1875, año estratégico tanto porque a partir de él existen estadísticas prácticamente continuas, como porque son de 1875 las leyes proteccionistas cuyos efectos se quiere estudiar”.

El trabajo dice inmediatamente:

“Existen estadísticas completas para los años 1872, 1873 y 1874. El nivel de las importaciones tanto global como per cápita es tan elevado que sorprendía al mismo Vaillant”.¹⁷

Tan sorprendido como el mismo Vaillant queda el lector al constatar no solamente que se haya tomado como año base a 1875 sino que se haya elaborado la serie a partir de ese año, siendo que, como dicen los autores, hay datos completos a partir de 1872 y siendo que, como es bien sabido, en el año 1873 se produjo una crisis de significación.

- Se descuenta que la caída de las importaciones per cápita de algunos rubros entre 1872 y 1878 y del crecimiento de los establecimientos que pagan patente de giro entre 1875 y 1878 es efecto de la ley proteccionista, siendo que, de acuerdo a las recientes estimaciones, el nivel del PBI manufacturero estaba aún en 1878 a los niveles de 1872 y, como se ha dicho, la crisis de 1873 produjo una importante retracción económica, como lo muestran absolutamente todas las series sectoriales del PBI, crisis que afectó igualmente el comercio regional.
- Al no conocerse el grado de protección, no es posible saber si hay o no protección redundante y por lo tanto afirmar categóricamente que “no cabe duda de su eficiencia (de la legislación proteccionista) a partir de 1875”.
- Las fluctuaciones del Gráfico VII.28, referente a la importación de materias primas para la industria, se explican de la siguiente manera.

“La irregularidad de la curva estaría dada por el hecho de que la reducción a partir de 1879 de los impuestos proteccionistas no fue superada por una legislación realmente proteccionista y no fiscalista exclusivamente, hasta 1886.”¹⁸

La similitud de la curva mencionada con la que presentamos aquí en el Gráfico 6.1 y una sensata mirada a lo sucedido en todos los casos inmediatamente después de la aprobación de políticas de efectos proteccionistas, deja en claro la existencia de fuertes preconcepciones en la explicación antes señalada.

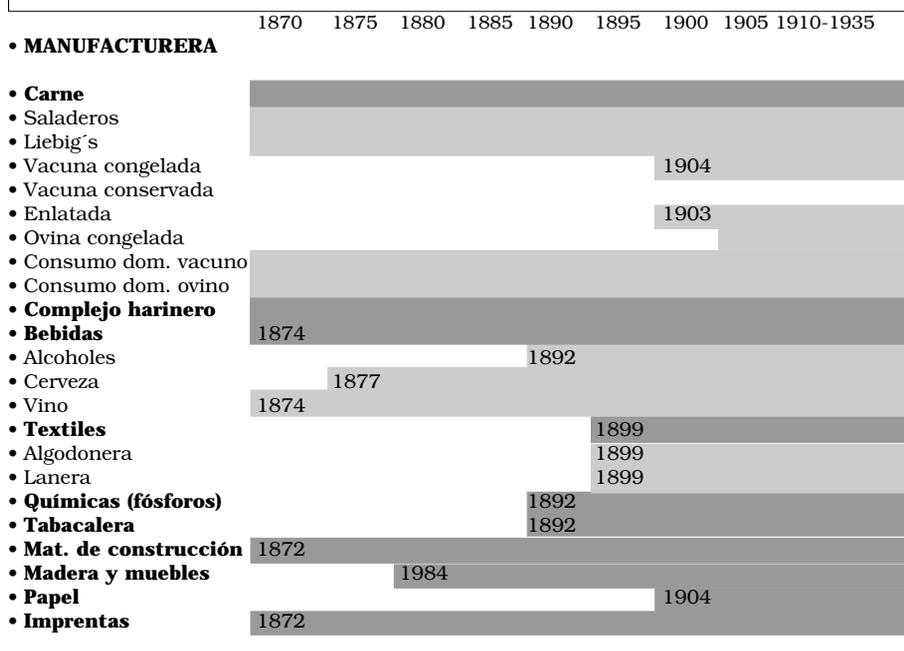
- Muy poca atención se le dedica a la necesidad de diferenciar el concepto de política proteccionista del de política tarifaria. Obviamente ambas políticas no tienen por qué ser contradictorias. Sin embargo no creemos que, más allá de la existencia de un claro discurso proteccionista por parte de varios grupos de políticos e intelectuales, ese haya sido el componente central de la legislación, el componente que haya nucleado los grandes consensos. Esto deberá ser discutido en otra oportunidad con más profundidad y recurriendo de manera más sistemática a diferentes tipos de fuentes.

2. LA NUEVA INFORMACIÓN: HIPÓTESIS PARA SU INTERPRETACIÓN

2.1 Las series

En esta sección se discuten los resultados arrojados por la recientemente publicada estimación del PBI uruguayo de 1870-1936.¹⁹ Esta estimación está hecha a partir de siete series sectoriales (ganadería, agricultura, industria manufacturera, industria de la construcción, transportes, servicios comercializados y servicios no comercializados). La serie de la industria manufacturera está construida a partir de estimaciones de diez de sus ramas. A su vez, muchas de esas estimaciones de ramas resultaron de agregar varias sub-ramas. El Cuadro 6.1 presenta las series incluidas y la fecha de inicio de las mismas.

Cuadro 6.1. Componentes de la estimación del PBI de la industria manufacturera



Por más referencias, ver Bértola, L. y colaboradores, *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*

En el Gráfico 6.1 mostramos el desempeño de la industria manufacturera comparada con la industria de la construcción y el PBI total. Al igual que en el Cuadro 6.2, puede constatar que las manufacturas y el PBI total crecieron de manera muy semejante (3.8 y 3.6% anual, respectivamente). No puede entonces sostenerse que el período 1870-1930 haya sido globalmente un período de industrialización, entendida ésta en el estricto sentido de un aumento de la participación del PBI manufacturero en el total. En ese sentido, este período contrasta con el período 1930-1955, en el que la industria manufacturera aumentó significativamente su participación en el total.

En particular, estas nuevas estimaciones muestran un mejor desempeño manufacturero en 1912-1930 que el que he estimado anteriormente.²⁰ Creo que esta estimación es mejor, especialmente por tener una mayor cobertura de ramas industriales.

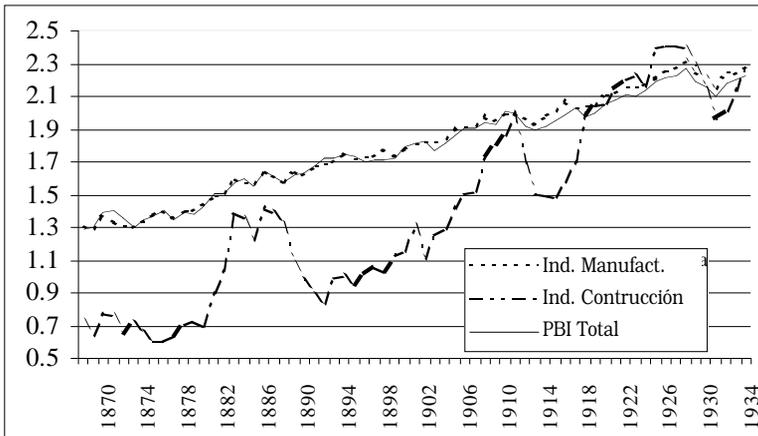
Las industrias manufactureras y la industria de la construcción muestran desempeños muy diferentes. La industria de la construcción creció tendencialmente a una tasa anual muy superior a la de la industria manufacturera. Aquella es una actividad no expuesta a la competencia externa y es llamativo su desempeño en términos per cápita. Después de los servicios comercializados fue el sector cuyo crecimiento fue mayor: 6,7%

anual a lo largo de 58 años (ver Cuadro 6.2). Particularmente importante fue el crecimiento en la década del 1880, aunque también lo fue el del período 1912-1930.

Si uno quisiera estudiar el movimiento cíclico de la economía, podría con beneficio concentrarse en la industria de la construcción. Siguiendo un comportamiento constatado en períodos posteriores, esta rama productiva muestra los mismos ciclos que el PBI total, pero de manera fuertemente amplificada, tanto en las crisis como en los períodos expansivos.

El ritmo de crecimiento de la industria manufacturera fue bastante parejo en el largo plazo, aunque obviamente existieron muy fuertes fluctuaciones del nivel de actividad. En el Gráfico 6.1 encontramos de forma sistemática un fuerte movimiento cíclico. Hemos considerado tres ciclos económicos, cercanos en su duración a los ciclos Kuznets, los que se aprecian más claramente en la serie de la industria de la construcción. Tomando las máximas de acuerdo a los resultados presentados en el Cuadro 6.2, el crecimiento manufacturero parece haber sido mayor en 1872-1888 y 1912-1930 que en el período intermedio. En esos dos períodos el crecimiento fue, además, superior al del PBI total, por lo que podría hablarse de la existencia de empujes industrializadores.

Gráfico 6.1. Índice del volumen físico del PBI manufacturero, de la construcción y total, 1870-1936 (1913=log 100)



Elaborado con información de Bértola, L. y colab., *El PBI de Uruguay, 1870-1936 y otras estimaciones*.

**Cuadro 6.2. Tasas anuales de crecimiento
del PBI sectorial entre máximas, 1870-1936 (%)**

	Ganad.	Agric.	Manufac.	Construc.	Transp.	Estado	Serv.	Total
1872-1888	3,5	-0,3	3,9	9,7	9,0	3,4	*1,5	3,7
1888-1912	2,3	5,0	3,5	4,4	5,5	3,5	10,1	3,6
1912-1930	1,8	6,2	4,1	7,1	2,3	1,4	10,9	3,4
1872-1930	2,5	3,9	3,8	6,7	5,4	2,8	**8,1	3,6
1930-1936	-7,4	1,3	-1,3	-4,4	-3,2	5,4	6,2	-2,0

*1874-1888

**1874-1930

Elaborado en base a Bértola, L. y colaboradores, *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*.

2.2 Elementos para la periodización

Como se señaló anteriormente, las fluctuaciones de la industria siguieron las fluctuaciones generales de la economía y sus máximas coincidieron en los mismos años. Obviamente la industria no fue la que determinó las fluctuaciones cíclicas de la economía. Tampoco podemos encontrar que la industria manufacturera haya tenido un comportamiento anticíclico. En otras palabras, las crisis (y la Guerra Mundial) afectaron seriamente al conjunto de la economía y alcanzaron igualmente a la industria manufacturera. La sustitución de importaciones, cuya significación e importancia aún queda por medirse dada las dificultades que impone el comercio de tránsito a su estimación, no logró revertir estas tendencias, por lo que no parece haber sido un componente de fuerte impacto como fuente de crecimiento industrial.

La periodización del crecimiento industrial no puede, por lo antes expuesto, realizarse en base a las leyes de efecto proteccionista. La dinámica industrial anterior a 1930 estuvo determinada por fuerzas mucho más potentes que dichas leyes: los flujos y reflujos de la demanda externa y su incidencia sobre el ingreso doméstico; los cambios en la estructura de esta demanda vinculada a los cambios en el ingreso y al desarrollo tecnológico en la producción, transportes y comunicaciones; el aumento de la población doméstica y su creciente carácter urbano; la expansión de la industria de la construcción, la importación de recursos humanos con habilidades técnicas y empresariales y con cierta acumulación de capital y conocimiento del funcionamiento de los mercados; las ventajas de localización para diferentes industrias generando competitividad legítima en el mercado interno, ya sea por los costos de transporte de los artículos importados, como por el acceso a materias primas nacionales a buenos precios, como por la proximidad con el consumidor.

Encontramos las principales leyes que fijan las tarifas de importación en

el inicio de cada fase depresiva y encontramos que la industria manufacturera no retoma la senda del crecimiento sino hasta varios años después. La evidencia es sumamente elocuente como para indicar que quien quiera periodizar el desempeño del sector, cometería un grueso error si recurriera a la legislación proteccionista como variable explicativa, salvo que ésta sea tomada como dato ex-post y no ex-ante, es decir, como consecuencia y no como causa, por lo que no sería un elemento explicativo sino un síntoma de las fluctuaciones.

2.3 El carácter de la política proteccionista y sus efectos sobre el crecimiento industrial

No está en duda que las leyes de efecto proteccionista hayan impactado positivamente sobre el desempeño industrial, que hayan promovido el desarrollo de diversas industrias y contribuido a alterar la estructura de las importaciones disminuyendo el componente de bienes de consumo. Sobre eso no ha habido dudas; sí han existido diferentes opiniones acerca de si se trata de un desarrollo deseable. También debe ser objeto de discusión el determinar hasta qué punto las leyes de efecto proteccionista han sido, ante todo, leyes fiscales, las más de las veces aprobadas en situaciones críticas desde el punto de vista de las finanzas públicas y de la balanza de pagos.

También encontramos que las medidas que afectan las tarifas de importación –principal medida de efecto proteccionista– son por lo general tomadas en coyunturas críticas, ya sea estén ubicadas en plena crisis (como las de 1875), ya sea se tomen en los albores (1888 y 1912). La introducción del sistema de los valores de aforo impone una dinámica muy particular a los niveles de protección. Este sistema tuvo una importante fundamentación no solamente en el problema de la subfacturación, sino en la coyuntura de decrecientes precios internacionales vivida en los años ochenta y noventa, que menguaban la recaudación fiscal. Por otra parte, el sistema tenía un efecto estabilizador, tanto de los ingresos del Estado como del efecto proteccionista de las tarifas. En tanto una subida de los precios internacionales implicaba un aumento de la competitividad doméstica, la tarifa fija representaba una decreciente tasa de protección. Lo contrario también valía. Este efecto estabilizador sobre la protección es un argumento más en favor de que las fluctuaciones de la actividad industrial deben explicarse de otra manera. Esto no pretende, en ningún sentido, negar que el proteccionismo fue un aspecto complementario de la política fiscal y que dicha política favoreció el desempeño de largo plazo de la industria. Lo que sí pretendemos jerarquizar, es la existencia de fuerzas que determinaron más potentemente su desarrollo y que las determinantes del desempeño industrial son muy complejas.

También corresponde destacar que la protección afecta solo positivamente a las industrias que se orientan al mercado interno; a las otras les encarece los costos.

2.4 Un estudio sectorial

En el conjunto del período considerado no hemos encontrado grandes muestras de cambio estructural. El gran determinante del desempeño de la industria manufacturera, tanto del ritmo de crecimiento como de sus fluctuaciones, ha sido el desempeño del sector agroexportador y el desempeño económico general inducido por éste, incluyendo a la propia industria manufacturera y sus encadenamientos. Esto no quiere decir que el desempeño industrial haya respondido de manera mecánica y homogénea a las vicisitudes del sector externo. En otro trabajo hemos desarrollado una metodología para el estudio del sector manufacturero, que consideramos suficientemente sencilla y aplicable, a la vez que rica en matices, como para poder captar las principales determinantes de su desempeño manufacturero. Teniendo en cuenta los mercados de destino y el origen de la oferta de las materias primas, se puede construir diferentes sectores de la industria, cuyo desempeño es posible seguir de acuerdo a la evolución de los mercados (exportación, expansión de la demanda interna, sustitución de importaciones), de los precios relativos internacionales y domésticos e incluso de los efectos de las políticas tarifarias y proteccionistas sobre los mismos y sobre la competencia externa. Ubicábamos principalmente cuatro sectores: exportador y procesador de materias primas nacionales; orientado al mercado interno y procesador de materias primas nacionales; orientado al mercado interno y procesador de materias primas importadas; proveedor de suministros para la industria de la construcción.²¹

De esta forma, puede seguirse el desempeño de los diferentes sectores en diferentes coyunturas. En contextos internacionales fluctuantes –con fuertes oscilaciones no solamente de los precios, sino principalmente de los precios relativos, combinadas con fuertes presiones sobre la balanza de pagos– las políticas tarifarias constituyen solo un elemento más en el complejo juego de los precios relativos y de las restricciones al comercio exterior, especialmente el importador.

Una explicación del desempeño manufacturero a partir de estos criterios nos demandaría mucho trabajo adicional con las series elaboradas, lo que no puede ser realizado en el marco de este trabajo. Podemos de todas formas adelantar algunas hipótesis de trabajo, a partir de los resultados por ramas manufactureras presentados en el Cuadro 6.3.

Hemos calculado las tasas de crecimiento para todo el período entre 1872-1930, entre máximas, y entre las máximas y los momentos en que el nivel de la máxima es recuperado. De esta última forma podemos ver qué es lo que pasa en las crisis y al influjo directo de las medidas de efecto proteccionista.

Cuadro 6.3. Tasas anuales de crecimiento del Valor Agregado Bruto de distintas ramas de la industria manufacturera entre máximas, y entre máximas y niveles de recuperación, 1870-1936 (%)

	Bebid.	Carne	Compl. harinero	Fósfor.	Tabaco	Textil	Papel	Impr.	Mater. de const.	Madera y muebles	Total
1874											
1872-1888	15,4	3,6	-1,0					8,7	11,6		3,9
1872-1878	37,9	2,6	-8,5					4,1	-10,8		0,9
				1892	1892	1899	1904				
1888-1912	4,5	1,4	3,8	7,3	5,8	43,0	14,4	7,4	-2,7	3,8	3,5
1888-1893	5,2	0,4	11,5					2,5	-25,4	-18,3	1,5
1912-1930	3,3	1,1	2,1	1,4	2,4	4,3	2,0	5,3	19,4	21,6	4,1
1912-1917	-5,8	2,8	-7,0	-0,1	3,6	2,4	-18,9	0,9	*18,6	-5,9	0,3
				1892	1892	1899	1904			1884	
1872-1930	6,7	1,9	1,9	4,5	4,2	19,1	5,6	7,1	7,7	10,0	3,8
1930-1936	2,0	-2,3	0,1	0,0	-6,5	9,5	9,1	7,5	-14,1	-8,3	-1,3

*No experimenta crecimiento entre 1913 y 1917.

Elaborado en base a Bértola, L. y colab., *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Parte III, Series Estadísticas, Cuadro VI.

Producción de insumos para la industria de la construcción

Así como en el largo plazo la industria de la construcción fue uno de los dos sectores que más crecieron (6,7% anual), la producción de materiales de construcción y de madera y muebles creció a un 7,7 y un 10,0% respectivamente, constituyendo las tasas de crecimiento más altas, después de la de la industria textil (debe tenerse presente que los años de inicio de la serie difieren en el caso de madera y muebles y textiles y que cuanto más tardío el comienzo más fuerte es el impacto de los primeros años sobre la tasa de crecimiento, lo que puede resultar engañoso). Como la industria de la construcción, estas ramas manufactureras muestran fluctuaciones cíclicas muy fuertes. Las vemos caer drásticamente en las crisis y expandirse explosivamente en los momentos de recuperación. Esto indica que, más allá de la posibilidad de sustituir importaciones, la demanda del sector de la construcción juega un rol determinante para el desempeño de estos sectores.

Producción para el mercado interno procesando materias primas nacionales

Este sector es el que más posibilidades de reacción tiene en los primeros momentos de las crisis: en primer lugar, porque producen bienes que generalmente son de consumo masivo y satisfacen necesidades básicas; en segundo lugar, porque tienen una muy escasa demanda de insumos importados, por lo que eluden más fácilmente las restricciones del comercio exterior.

Cuadro 6.4. Tasas anuales de crecimiento del Valor Agregado Bruto de distintas sub-ramas de la industria de la bebida entre máximas, y entre máximas y niveles de recuperación, 1870-1936 (%)

	Cerveza 1877	Vino 1874	Aguardiente
1872-1888	6,8	38,5	
1872-1878		41,4	
1888-1912	5,1	11,7	1892
1888-1893	-3,9	31,4	3,8
1912-1930	4,7	9,0	-7,4
1912-1917	-4,2	12,7	-22,5
	1877	1874	1892
1872-1930	5,3	16,9	-1,7
1930-1936	-3,5	2,1	17,5

Elaborado en base a Bértola, L. y colab., *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Parte III, Series Estadísticas, Cuadro VI.

La producción de vino, basada en la producción vitícola nacional, representa claramente a este sector (ver Cuadro 6.4). El muy alto crecimiento en todo el período, muy por encima del crecimiento del ingreso, habla a las claras de la existencia de un importante proceso de sustitución de importaciones, ya que no creemos que el consumo per cápita haya aumentado tanto. El altísimo crecimiento en 1872-1888 (y especialmente en 1872-1878) es propio de un inicio a partir de cantidades muy pequeñas. Sin embargo, es indudable que el sector se desplegó en el medio de la crisis y que existió una significativa sustitución de importaciones. Una situación similar encontramos en 1888-1893 y en 1912-1917. En todas las crisis encontramos una aceleración de la producción doméstica de vino, exceptuando el período 1930-1936. Puede que aquí ya hubiese quedado poco potencial de sustitución de importaciones. Por otra parte, es posible que la relativamente mala calidad del vino nacional haya llevado a un aumento de las importaciones al levantarse las restricciones al comercio exterior en los momentos de expansión generalizada, en los que la producción nacional se desaceleró. En este caso los niveles de ingreso y la capacidad de compra en el exterior actuarían en detrimento de la producción doméstica. También, como veremos, puede haber sucedido que haya habido cierta sustitución entre el consumo de vino y cerveza en diferentes coyunturas.

Probablemente la industria textil lanera y algunos sectores del complejo triguero hayan tenido un desempeño similar al del vino. La producción de carne para el mercado interno muestra desaceleraciones, aunque no caídas, en los períodos de crisis, exceptuando el período de la Primera Guerra Mundial, cuando el consumo se retrae por el aumento de los precios y la caída del salario real.²² La producción de alcoholes tuvo un

comportamiento similar al del vino, aunque con una dinámica mucho menor. Ilustra igualmente el rol de la protección para su desarrollo, aunque no necesariamente en sus aspectos más positivos. El batllismo fracasó en establecer el monopolio del Estado en la producción de alcoholes para sustituir al de una empresa privada de capital extranjero. Las presiones de la diplomacia francesa en torno a la “reclamación Meillet” bloquearon la aspiración del batllismo, que reaccionó eliminando la protección a la producción de alcohol. La producción cayó estrepitosamente y Meillet se transformó en un gran importador.²³

Producción orientada al mercado interno y que procesa insumos importados

Resulta muy interesante el contraste entre la producción de vino y la producción de cerveza (Cuadro 6.4). El crecimiento de largo plazo de esta última, si bien superior al de la media de la industria manufacturera, fue mucho menor que el de la industria vinícola y el ciclo de la producción cervecera fue bien distinto: en los períodos de crisis se retrajo fuertemente y creció muy rápidamente en los períodos de expansión generalizada. Ello se explica por las dificultades de importar materias primas en los primeros. Como hemos señalado, este desfase cíclico de la industria cervecera con respecto a la del vino, sugiere la hipótesis de que en momentos críticos, con dificultades de abastecimiento para la industria cervecera y de fuerte expansión de la industria vinícola, el consumo se revertió y pudo haberse producido un cambio en las pautas de consumo. A su vez, este proceso se revertiría, volviéndose a un mayor consumo cervecero en períodos de mayor expansión general, con facilidad para importar materia prima y con el correspondiente aumento de la producción cervecera.

Un reciente trabajo de Raúl Jacob aporta interesante información que nos permite calificar este desarrollo.²⁴

De acuerdo a nuestra apreciación de dicha información, han existido dos tendencias simultáneas en esta industria. Por un lado, y debido a los cambios tecnológicos vinculados a la producción y al consumo, ha existido una tendencia de largo plazo al monopolio. Los inicios de la industria se caracterizaron por un alto nivel de competencia, debido a la pequeña escala de los establecimientos y a las características de la distribución: la cerveza se consumía preferentemente en el lugar de producción y expendio, por lo que distintas empresas tenían ventajas de localización en distintos barrios de Montevideo y en ciudades y pueblos del interior. Ya desde mediados de los setenta se insinúa la intensificación de la inversión de capital asociada a cambios en las formas de producción y, sobre todo, de consumo. La cerveza envasada, en vidrio o barriles, facilita el consumo fuera del lugar de producción. Esto permite aumentar la escala de producción y unificar el mercado nacional facilitando así el proceso de concentración de la producción. En tanto a finales de los ochenta tres empresas ya habían desplazado buena parte de la producción artesanal, con la crisis de los noventa las tres terminaron fundiéndose en solamente una. La pequeñez del mercado interno y las crecientes inversiones permitían que una sola empresa cubriera toda la demanda interna. Esta tendencia al monopolio se profundizaba en momentos de crisis y se debilitaba en períodos en los que

el mercado se expandía por aumento de la demanda y por la sustitución de importaciones. Las fusiones que señala Jacob vinculadas a las crisis económicas nacionales coinciden bastante con las crisis de este sector industrial que surgen de nuestras cifras.

Sin embargo, y como hemos señalado, existe otra tendencia que empuja más hacia el oligopolio que al monopolio y está determinada por factores de localización, a medida que la industria cervecera pasa a nutrirse más abundantemente de insumos agrícolas y naturales nacionales y a tener, por ello, ventajas de localización desde el punto de vista de la producción. Esta tendencia es la que habría de consolidarse en este sector industrial a partir de los años treinta y en la posguerra de la Segunda Guerra Mundial, cuando se conforma el complejo agroindustrial cervecero, dando lugar a las tres empresas que existen hasta nuestros días, las que tienen sus bases operativas en diferentes regiones del país, en las que sí parecen tener una situación monopsonica. En particular, durante la Primera Guerra Mundial la tendencia al monopolio determinada por la crisis pudo haber sido contrarrestada por el creciente recurso a insumos domésticos, a la vez que la expansión cervecera de los años veinte se basó en una lenta expansión de la producción doméstica de cebada y en mayor medida en la reanudación del flujo importador de materia prima, frenando una eventual desconcentración. La información de que disponemos parece indicar empujes de la producción doméstica de cebada en los períodos de crisis (primera mitad de la década de 1890, segunda mitad de la de 1910 y, con altibajos, desde 1930).

De manera similar a la industria cervecera, la industria textil algodona y la industria papelera sufrieron una importante retracción durante la Primera Guerra Mundial. En los años treinta, por el contrario, estaban más preparadas para desarrollar el proceso sustitutivo y ya en 1933 retomaron la senda del crecimiento sin haber enfrentado una importante caída de la producción.

Industria exportadora procesadora de insumos nacionales

El caso más importante es el de la industria de la carne. En el Cuadro 6.5 podemos apreciar una dinámica similar al muy bajo desempeño de largo plazo del sector ganadero, que se ha ubicado por debajo del de la población. También encontramos un levemente mayor crecimiento de la producción para el mercado interno que para la exportación. En este plano encontramos tres quiebres interesantes: durante los setenta y hasta avanzada la década de los ochenta, encontramos un aumento relativo de la producción exportada; desde entonces y hasta entrado el siglo actual, el consumo doméstico crece desde una mínima del 55% a una máxima del 75% del destino de la producción. Con el éxito del frigorífico el porcentaje exportado vuelve a subir, bajando el consumo doméstico a menos del 50% entre 1915 y 1923. Luego éste se recupera progresivamente en los años veinte y, con la crisis del sector exportador llega en 1936 al 80%.²⁵

El desempeño de las exportaciones de la industria de la carne fue muy variado en diferentes coyunturas críticas. En 1872-1878 redujo su

crecimiento pero la recuperación fue rápida; en 1888-1893 la crisis fue más fuerte y duradera; la Primera Guerra Mundial constituyó un estímulo para este sector, creciendo fuertemente; la crisis de los años treinta fue trágica.

Cuadro 6.5. Tasas anuales de crecimiento del Valor Agregado Bruto de la industria de la carne entre máximas, y entre máximas y niveles de recuperación, 1870-1936 (%)

	Exportación	Mercado Interno	Total
1872-1888	3,7	3,6	3,6
1872-1878	2,7	2,3	2,6
1888-1912	0,5	1,9	1,4
1888-1893	-1,4	1,5	0,4
1912-1930	2,0	1,2	1,1
1912-1917	10,8	-2,1	2,8
1872-1930	1,85	2,16	1,93
1930-1936	-10,6	1,3	-2,3

Elaborado en base a Bértola, L. y colab., *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Parte III, Series Estadísticas, Cuadro XIV.

3. CONCLUSIÓN

Con estos comentarios sobre el desempeño industrial no se ha hecho más que presentar el tema. A partir de la gran acumulación hecha anteriormente sobre el desempeño industrial anterior a 1930, de los importantes aportes de evidencia empírica suministrada por el trabajo de Millot y Bertino y de lo que puedan permitir estas estimaciones, se han creado mejores condiciones para un abordaje más ambicioso del temprano desempeño industrial. Estos enfoques se complementan plenamente con los valiosos aportes que en estos años se han producido desde otras ópticas, como es el caso, entre otros, de las historias de empresas y empresarios de Alcides Beretta y de la ambiciosa reconstrucción y caracterización de la estructura del poder económico en 1915-1945 en la que viene trabajando Raúl Jacob.

Seguramente habrá quien tome el guante y nos pueda brindar una visión más completa del desarrollo de la llamada industria temprana.

NOTAS

1. Bértola, L. y colab., *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*.
2. Ver, por ejemplo, Uruguay, CIDE. *El Desarrollo Industrial del Uruguay y Estudio Económico del Uruguay: Evolución y Perspectivas*, I-II, Faroppa, L., *El Desarrollo Económico del Uruguay. Tentativa de Explicación*, Universidad de la República, Instituto de Economía, *El Proceso Económico del Uruguay*.
3. Faroppa, L., *Industrialización y Dependencia Económica*.
4. Millot, J., Silva, C. y Silva, L., *El Desarrollo Industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a la Post-guerra de la Segunda Guerra Mundial*.
5. Beretta, A., et al., *La Industrialización del Uruguay 1870-1925: 5 Perspectivas Históricas*.
6. Jacob, R., *Breve Historia de la Industria en el Uruguay* y Lamas, D. y Piotti, D. E., *Historia de la Industria en el Uruguay 1730-1980*.
7. Jacob, R., "Uruguay: Política Industrializadora y Grupos de Presión (1875-1898)".
8. Bértola L., "Algunas Hipótesis sobre el Crecimiento de la Industria Manufacturera Uruguaya en los Años Veinte".
9. Jacob, R., "La Industrialización anterior a 1930: Crónica de un Debate Nunca Realizado".
10. Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Cap. III.
11. Bértola, L., "El crecimiento industrial del Uruguay en el último tercio del Siglo XIX", pp. 1-5.
12. *Ibidem*, p. 12.
13. Ver Millot, J. y Bertino, M., *Historia Económica del Uruguay, T. II 1860-1910*, Gráficos 28-30, pp. 294-295.
14. *Ibidem*, pp. 223-224.
15. *Ibidem*, p. 223.
16. Véase el Cuadro VII.4 a título de ejemplo.
17. Ver Millot, J. y Bertino, M., *Historia Económica del Uruguay, T. II 1860-1910*, Gráficos 28-30, pp. 255.
18. *Ibidem*, T. II, p. 289.
19. Bértola, L. y colaboradores, *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*
20. Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Cap. III.
21. *Ibidem*, Cap. II.
22. Ver Calicchio, L., *Salarios y Costo de Vida en el Río de la Plata (1900-1930)*.
23. Ver Nahum, B., *La "Reclamación Meillet"*.
24. Jacob, R., *Los grupos económicos en la industria cervecera uruguaya: una perspectiva histórica*.
25. Bértola, L., *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Parte III, Series Estadísticas, Cuadro XIV.

PRIMER BATLLISMO: REFLEXIONES SOBRE EL CRECIMIENTO, LA CRISIS Y LA GUERRA *

INTRODUCCIÓN

El Primer Batllismo ha sido objeto de una gran cantidad de estudios y reflexiones desde muy diversos puntos de vista y apuntando a muy variados aspectos. Estas pocas páginas no pretenden realizar una evaluación global del período ni un recorrido por esos diversos enfoques, sino concentrarse en presentar algunas opiniones limitadas a algunos aspectos económicos que han concitado diversas interpretaciones.

Estudios recientes indican, casi invariablemente, que existió un proceso de rápido crecimiento económico hasta 1912-1913, una caída del nivel de actividad a partir de entonces hasta entrados los primeros años de la guerra y una recuperación que supera los niveles pre-crisis de forma nítida recién a partir de entrados los años veinte (Sección 1). A partir de esa evidencia, se busca aquí caracterizar el modelo del Primer Batllismo (Sección 2). Posteriormente se precisa el momento y carácter de su crisis. La nueva información nos permite apreciar más adecuadamente tanto la oportunidad en que se produce la crisis como la profundidad de la misma. Ello nos sirve para volver la mirada a aspectos interpretativos de la misma y a las discusiones sobre el predominio de aspectos económicos o políticos en su determinación (Sección 3). Finalmente se aborda el controvertido tema del crecimiento y la acumulación de riqueza durante la guerra. Como es sabido, es difundida la convicción de que las guerras en general, y la Primera Guerra Mundial (PGM) en particular, tuvieron un impacto positivo sobre nuestra economía. Se puede, ahora con más certeza, relativizar fuertemente estas convicciones, lo que no implica negar terminantemente la visión anterior (Sección 4).

* Este capítulo actualiza y desarrolla el trabajo *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público* elaborado con la colaboración de Leonardo Calicchio y Dieter Schonebohm. Se recoge aquí información y opinión allí vertida, a la vez que se presenta nueva base empírica y se abordan otras temáticas no contempladas en aquél. El objetivo perseguido en este trabajo difiere sustantivamente del de aquél. El que aquí presento tiene, de todas formas, con Calicchio y Schonebohm una gran deuda, aunque en ningún caso son ellos responsables por los eventuales errores que contenga.

Las principales variables a ser consideradas son el comportamiento del PBI, el desempeño salarial público y privado y la recaudación y gasto públicos.

1. UNA PRIMERA MIRADA A LOS GRANDES NÚMEROS

De acuerdo a la reciente estimación del PBI uruguayo 1870-1936,¹ el PBI total –y seis de los siete sectores económicos en los que se descomponen– mostraron, *en términos reales*, un muy importante crecimiento en la primera década del siglo y una máxima en el año 1912 o 1913, que no habría de ser superada sino hasta varios años después (ver Cuadro 7.1).

El PBI total prácticamente se duplicó entre 1900 y 1912, cuando encuentra su máxima. Será recién en 1922 que la senda del crecimiento se retome superando los niveles de 1912. La ganadería, que había crecido lentamente en la primera década, demorará hasta 1925 para superar transitoriamente los niveles de pre-crisis. Como contrapartida, y con una lógica que se repetirá en los años treinta, la agricultura es la que más rápidamente se recupera de la crisis, superando la máxima de 1912 ya a partir de 1916. Las industrias manufactureras, las que supuestamente habrían experimentado un fuerte crecimiento en la guerra según diversas interpretaciones, no escaparon a la crisis y recién en 1918 superan notoriamente los niveles de pre-crisis, permanecen prácticamente estancadas hasta 1921 y recién a partir de 1922 retoman un vigoroso crecimiento. La industria de la construcción, sector altamente fluctuante y con componentes especulativos, tuvo una máxima exuberante en 1913 y sufrió la crisis de manera espectacular. Inicia su recuperación recién en 1918 y superó a 1913 solamente a partir de 1921. Los transportes muestran una máxima practicada por el Estado, sector de particular importancia y al que volveremos en detalle, mantuvo un proceso de progresiva caída hasta 1918, superando los niveles de pre-crisis recién en 1921. El único sector que escapó a la regla fue el de los servicios públicos de carácter comercial, los que mantuvieron un importante crecimiento a lo largo de todo el período en cuestión, aunque no tan imponente como el de la primera década del siglo.

Cuadro 7.1. Índices del PBI real por sectores, 1900-1930 (1913=100)

	1 Ganad.	2 Agricult.	3 Indust. Manufact.	4 Construc.	5 Transp.	6 Estado	7 Servicios comercial.	8 Total
1900	63,0	63	59,6	10,6	34,1	49,7	22	52,1
1901	77,3	44	54,3	13,4	35,6	44,4	21	53,3
1902	84,8	75	61,1	14,3	36,9	66,7	21	62,4
1903	89,1	66	65,5	20,4	37,3	56,9	22	64,5
1904	90,9	74	67,0	12,8	39,9	65,9	23	66,2
1905	66,8	82	67,8	18,1	45,0	57,2	24	59,5
1906	87,8	66	68,2	19,3	50,3	50,3	27	65,6
1907	92,1	84	78,3	26,1	57,9	51,1	30	72,6
1908	94,0	107	83,3	31,8	67,5	72,1	31	79,6
1909	94,8	112	82,1	33,3	75,1	72,9	37	80,6
1910	97,0	95	93,9	53,7	83,6	69,9	49	87,0
1911	92,0	78	89,0	64,3	87,9	68,4	60	84,4
1912	113,8	129	100,0	73,0	99,3	98,5	75	103,0
1913	100,0	100	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100,0
1914	73,8	109	94,9	48,8	91,5	92,3	113	83,3
1915	74,7	100	85,5	31,7	93,4	87,5	113	79,0
1916	68,1	161	97,2	30,8	92,9	93,1	122	81,7
1917	88,4	130	101,7	30,5	92,8	68,5	146	90,1
1918	79,0	242	116,8	37,4	106,9	67,8	163	95,5
1919	109,4	161	107,4	49,6	111,4	77,8	178	107,9
1920	71,6	156	109,8	96,7	115,9	96,5	210	94,1
1921	70,0	207	110,3	109,5	115,8	116,2	234	99,0
1922	81,0	207	130,9	114,1	123,8	147,6	242	113,2
1923	97,3	169	131,8	139,2	131,9	140,1	250	119,2
1924	96,2	273	142,3	160,1	143,0	138,4	272	130,6
1925	90,4	258	143,8	167,1	148,3	98,6	292	125,5
1926	112,3	236	146,7	143,4	151,3	145,6	315	137,0
1927	127,4	261	165,0	251,9	147,7	121,5	347	156,7
1928	116,9	363	182,6	257,1	139,6	124,9	383	165,0
1929	124,4	260	189,2	259,0	151,7	125,1	424	166,4
1930	155,7	380	205,2	249,9	148,6	126,0	478	189,1

Fuente: Bértola, L. y colab., *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*, Cuadro XII, pp. 60-61

En tanto estas estimaciones recogen el conjunto de las actividades económicas, deberían bastar, por su nitidez y generalidad, para aceptar la idea de que el país vivió un proceso de rápido crecimiento hasta 1913 y que entre 1913 y 1922 vivió un período crítico.² Sin duda, esta visión choca con una visión dominante sobre este período, la que no deja de tener elementos en los que apoyarse. Estos aspectos se discutirán con mayor detalle en la Sección 4.

Veamos otros indicadores.

Las cifras de volumen de las exportaciones elaboradas por Finch³ indican un crecimiento anual del 2.7% entre 1900 y 1912. Dicho crecimiento es superior al de la población que se incrementó anualmente al 1.8%. El volumen de las exportaciones alcanzado en 1912 no sería superado sino en los años 1926-1931. Así, desde el punto de vista de esta variable, el período 1900-1930 podría subdividirse en: rápido crecimiento hasta 1912, crisis y estancamiento hasta 1923 y recuperación desde entonces.

Podría decirse que la preocupación del Primer Batllismo por el tema social y las diferentes iniciativas legislativas al respecto, dejaron la imagen de que las condiciones de vida de las clases trabajadoras habrían sufrido un proceso de claro mejoramiento. Más allá de denuncias de necesidades básicas insatisfechas, de la existencia de trabajo infantil, de informes de oficinas de gobierno denunciando situaciones precarias, jornadas de trabajo muy extensas y niveles de ingreso muy bajos, globalmente ha predominado la idea de que el Primer Batllismo habría conformado uno de los primeros “Estados de Bienestar” del mundo. Aun reconociendo el rol de la organización sindical, los méritos principales aparecían en el accionar del Estado, en los componentes ideológicos de una doctrina de avanzada y en la capacidad de liderazgo de un hombre creador de su tiempo. La continuidad del flujo inmigratorio constituía una especie de aval internacional de tal situación beneficiosa para los trabajadores.

Esta visión un tanto ideológica, personalista y aun pragmática del Primer Batllismo, pudo sustentarse en tanto las bases socio-económicas del período eran poco conocidas o estudiadas. Desde diversas tiendas esa visión fue poco a poco cuestionada. Desde el punto de vista clasista obrero, diversos estudios han relativizado los logros del Primer Batllismo y el rol paternalista del Estado, adjudicando al movimiento sindical los méritos de las conquistas y a su debilidad los motivos de las demandas insatisfechas. Por otra parte, los trabajos de Barrán y Nahum han ilustrado sobre las luces y sombras del Primer Batllismo, sobre sus limitaciones e inconsistencias. También contribuyeron a moldear la imagen del tiempo creador del hombre, es decir, de las condicionantes generales que hicieron posible la gestación y diseño del modelo y que, finalmente, también le impusieron limitaciones y determinaron su crisis.

Entre el abanico de aportes de Barrán y Nahum cabe destacar un estudio de los salarios y el costo de vida de los trabajadores. La información reproducida sobre el salario real de obreros especializados, arroja el impactante resultado de una caída del 12% de los mismos ya entre 1907 y 1912 y otra caída del 23% de 1912 a 1916, totalizando una reducción del 32% entre 1907 y 1916.⁴ Sin duda, este resultado sacude una creencia muy difundida, desplazando el estudio de la crisis social a períodos anteriores al de la crisis económica que constatamos en 1912/1913.

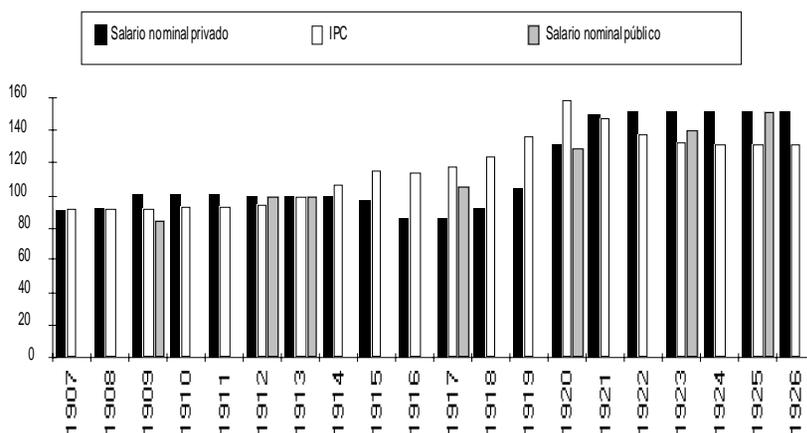
Extendiendo la construcción de dicha serie, se obtendría un punto de mínima en 1919, alcanzándose una caída global del 42% del salario real entre dicho año y el de 1907. Semejante caída resulta históricamente poco creíble y convoca a una rediscusión del tema. Los propios autores reproducen información sobre el salario nominal de peones y jornaleros, categorías numéricamente dominantes, que de ser expresados como salarios reales arrojarían resultados más compatibles con las creencias más difundidas y desplazan la discusión de la crisis justamente a un período más cercano a 1913.

El Gráfico 7.1 presenta las estimaciones que realizamos junto a Calicchio y Schonebohm. Una primera mirada al desarrollo de los *salarios nominales* revela que existe un comportamiento flexible a la baja en el sector privado verificada desde 1913 a 1919 (en algunos sectores privados ya verificable en

1908),⁵ mientras que en el sector público tanto los salarios como los gastos sociales per cápita muestran una tendencia permanente de aumento. Podemos establecer la siguiente periodización:

- Hasta 1909 el desarrollo predominante de los salarios reales privados se caracterizó por una tendencia creciente, en un contexto de estabilidad de precios. Algunos sectores artesanales tradicionales –como carpinteros, marmolistas, herreros, pintores y albañiles– enfrentaron ya a partir de 1908 un proceso de deterioro de los salarios nominales.
- 1909-1911 - Se trata de un período de suma estabilidad de los salarios nominales y de los precios, característica que comparten todos los grupos de trabajadores considerados.
- 1912-1917 - Se produce una fuerte y permanente caída del salario real, que llega a reducirse en un 31.5%. Ello resulta del desencadenamiento del proceso inflacionario y de una caída de más del 10% de los salarios nominales. El proceso resulta similar en todas las estimaciones realizadas, aunque la caída es un poco más profunda y prolongada en el caso de los grupos de artesanos tradicionales a los que hemos hecho referencia.
- 1918-1923 - Constituye un período de recuperación. Se vuelve a los niveles de 1912, gracias principalmente a los ajustes de los salarios nominales hasta 1920 y a la caída de precios luego.
- 1924-1926 - Los salarios muestran estabilidad, al igual que los precios, en un nivel levemente superior al de 1912. El final de la década se caracteriza por el crecimiento de los salarios reales.

Gráfico 7.1. Salarios nominales privados y públicos e IPC, 1907-1926 (1913=100)



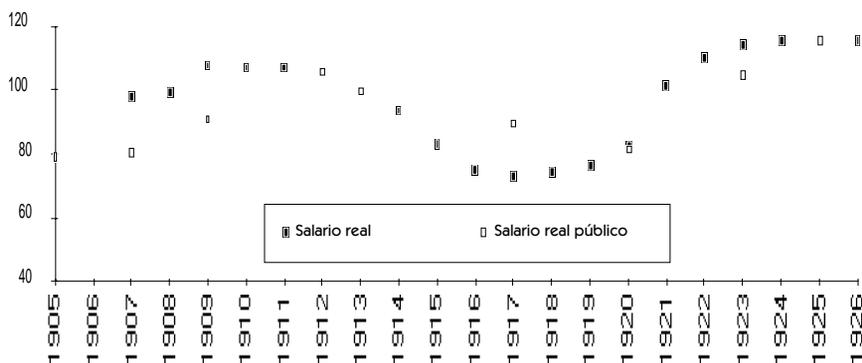
Fuente: Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*, Apéndice Metodológico y Estadístico, Cuadros A.1.(IPC), A.3. Columna 8 (salarios privados) y A.6., Columna 2 (salario público).

La evolución del *IPC* es muy estable en 1907-1912, inflacionaria de 1912 a 1920 y deflacionaria a partir de esa fecha. Esa evolución del *IPC*

–influyendo más decisivamente que las diferencias en el desarrollo de los salarios nominales en ambos sectores– determina que los *salarios reales* públicos acompañen, desde 1912, la tendencia decreciente de los similares privados (ver Gráfico 7.2). La caída registrada en los salarios reales privados entre 1911 (año de máxima) y 1917 (año de mínima), sería ahora de “solamente” 31%, iniciándose ya en 1918 un proceso de recuperación, por lo que el período de caída no se extendería por más de cinco años.

Más adelante se discuten algunos factores que pueden haber incidido para que la pérdida real de ingresos haya sido, en realidad, menor.

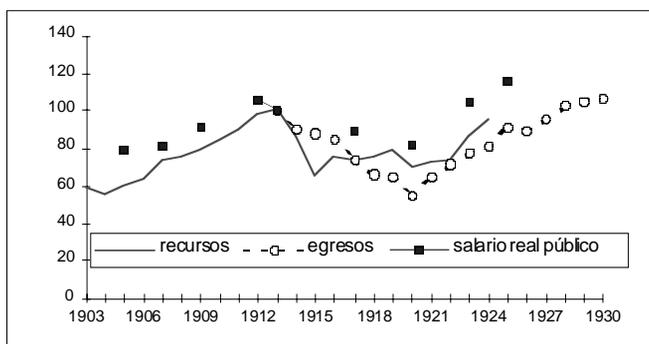
Gráfico 7.2. Salario real privado y público, 1907-1926 (1913=100)



Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*, Apéndice Metodológico y Estadístico, Cuadros A.1.(IPC), A.3. Columna 8 (salarios privados) y A.6., Columna 2 (salario público).

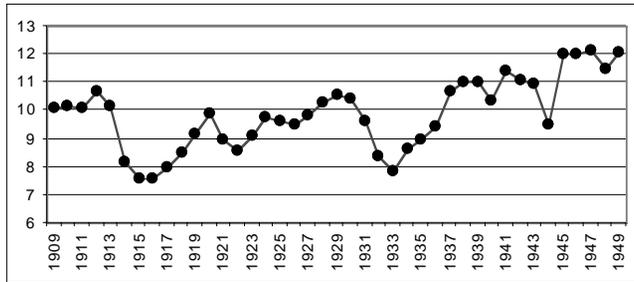
La evolución similar del gasto público y del salario público, refuerza la idea de que las variables dependientes del Estado operan de forma distinta que las del sector privado (ver Gráfico 7.3).

Gráfico 7.3. Índice de los recursos, erogaciones y salarios reales del Estado (1913=100)



Fuente: Elaborado en base a Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*, Cuadros A.6, Columna 4 (salario real público) y A.8., Columnas 1 (rentas del Estado) y 2 (erogaciones).

Gráfico 7.4. Tasas de nupcialidad, 1909-1949 (%o)



Fuente: Programa de Población, Proyecto “El divorcio en Uruguay (1950-95)”, inédito.
 Tasa de nupcialidad= Relación en un año entre matrimonios y población mayor de 15 años.

La tasa de nupcialidad es un buen indicador de coyuntura: cuando ésta es buena aumenta el número de casamientos y a la inversa. Como muestra el Gráfico 7.3., la tasa de nupcialidad experimentó una importante caída desde 1912 hasta 1915, permaneciendo a niveles bajos hasta el fin de la guerra. Los niveles de 1909-1913 solamente se recuperan a fines de la década del veinte.

2. EL MODELO DEL PRIMER BATLLISMO

El Primer Batllismo no altera el patrón de producción capitalista agrario consolidado en el último cuarto del siglo XIX. Éste se caracteriza por el predominio de la ganadería extensiva sometida a fuertes fluctuaciones estacionales, con baja absorción de mano de obra, carácter artesanal del proceso de trabajo y una dinámica tecnológica que todavía conseguía aumentos de la productividad fruto de mejoras en el manejo y el mestizaje de razas. En la segunda década del siglo emerge la industria frigorífica con fuerza, concentrando la demanda de ganado, estimulando la moderada transformación de la producción ganadera, introduciendo la producción industrial en gran escala y con gran concentración de mano de obra, anudando a los ganaderos a los procesos urbanos de transformación industrial, afirmando los vínculos con el mercado europeo. Como se ha señalado acertadamente, el frigorificio no conllevó una revolución de la producción agropecuaria sino más bien una adaptación de la estructura conservadora de la propiedad y producción ganadera a un mercado demandante de carnes de mayor calidad.

Lo que resulta paradójico es el estancamiento del volumen total de las exportaciones a partir de 1912 –cuando los frigoríficos triunfan ante el saladero– lo que señala el hecho de que la transformación de dicha industria se produce al tiempo que el mercado internacional en la que se inserta comienza a mostrar síntomas de agotamiento.⁶ La supuesta prosperidad de la guerra no parece ser más que reflejo del fuerte empuje inflacionario, especialmente hacia el final del conflicto.

A pesar de sus fluctuaciones, el auge del proceso exportador y el crecimiento demográfico que constatamos desde el último tercio del siglo XIX, interactuaron para generar, junto a otros factores que analizaremos a

la brevedad, un muy rápido crecimiento del volumen de las importaciones a una tasa anual del 5,8% en 1900-1912, duplicando el ritmo de crecimiento de las exportaciones.

Este más rápido crecimiento de las importaciones que de las exportaciones se debió en parte a la creciente capacidad de compra de las exportaciones por efecto del positivo desarrollo de los términos de intercambio que mejoraron entre un 34 y un 43% entre 1900 y 1913.⁷ Como muestra el Cuadro 7.2, la capacidad de compra de las exportaciones habría permitido cubrir casi la totalidad de las importaciones. Igualmente parece haber existido una significativa entrada de capitales, predominantemente bajo la forma de préstamos al Estado. Estos se vieron transformados de deuda interna en deuda externa, ya que el buen desarrollo de las finanzas públicas alentó la credibilidad internacional del gobierno uruguayo, que logró hacer buenas colocaciones internacionales de su deuda pública.⁸

Cuadro 7.2. Tasa anual de crecimiento de las importaciones, exportaciones, términos de intercambio y entrada aparente de capitales, 1900-1913 (%)

1	2	3	4
Volumen de las importaciones	Volumen de las exportaciones	Términos de intercambio	Entrada aparente de capitales
5,8	2,7	2,5	0,6

1. Baptista, B. y Bértola, L., *Uruguay 1870-1913: indicadores de comercio exterior*

2. Elaborado en base a Finch, H., *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Cuadro 5.1.

3. Baptista, B. y Bértola, L., *Uruguay 1870-1913: indicadores de comercio exterior* 4. 1-(2+3).

Sin embargo, el rápido crecimiento de las importaciones no era un factor independiente de este desarrollo. La recaudación aduanera generada mediante las tarifas a las importaciones era la principal fuente de financiación del Estado y contribuyó de manera decisiva al superávit de las finanzas públicas generado entre los años 1906 y 1912.

En definitiva, el modelo consistía en cierta interacción virtuosa entre crecimiento exportador, crecimiento importador, formas de recaudación fiscal basadas en el comercio importador, balances fiscales positivos y capacidad de endeudamiento externo.

En este contexto se profundiza el proceso de urbanización y junto con él se fortalece la red social vinculada a la economía urbana: el comercio interno y externo, los servicios públicos en manos estatales o privadas, la producción artesanal e industrial para el mercado interno, la industria de la construcción y conexas y el aparato del Estado, que irrumpe con fuerza en el área de la administración, del gasto social y, con más repercusión ideológica que económica, en el plano de la producción industrial. La economía agroexportadora ha dado lugar a una pujante economía urbana (de servicios, artesanal, manufacturera) que amenaza con alterar el balance de fuerzas socio-político sin romper la dependencia de aquélla.

La diversificación productiva adquiere, sin embargo, una forma fuertemente desequilibrada. La economía doméstica muestra una estructura productiva dominada por el sector primario y el terciario y una fuerte sub-representación

del sector industrial de insuficiente dinámica tecnológica y empresarial. Como veremos con más detalle, la industria juega un modesto rol en la economía, realiza una pequeña contribución a la demanda agregada y sufre un proceso de relativa desprotección. Esto contrasta con, y tal vez desencadena, las iniciativas sociales tomadas desde el sector público.

Cuadro 7.3. Estructura de la población activa en 1908

Sector	Ocupación	% del total
Primario (incl. canteras y minas)	174569	44.1
Manufacturero	40312	10.2
Construcción, energía, agua y servicios sanitarios	30244	7.6
Comercio, transportes y servicios	150498	38.0
Total	395623	100.0

Fuente: Klaczko, J., *La Población Económicamente Activa del Uruguay en 1908 y su Incidencia en el Proceso de Urbanización*, Cuadro IVa, p. 27.

En síntesis, el régimen de acumulación de las primeras décadas del siglo muestra continuidad con respecto al del último cuarto del siglo pasado, aunque con un creciente peso de la economía urbana, una estructura productiva y social más diversificada y con islas de taylorismo, un fortalecimiento relativo de la producción capitalista, un fuerte peso de sectores y formas de producción artesanales, bajo crecimiento de la productividad, un creciente peso de los servicios del Estado, una composición de la demanda en la que el consumo de los sectores populares juega un rol creciente, aunque aún débil, y la inversión productiva se muestra dinámica. La forma incambiada de inserción internacional mantuvo a la economía fuertemente ligada a las fluctuaciones de la economía internacional, sin que el aún débil sector doméstico pudiera constituirse en un potente amortiguador de dichas fluctuaciones.

El andamiaje institucional de este régimen de acumulación tuvo las siguientes características principales.

Desde el punto de vista monetario, se mantuvo la adhesión al patrón oro hasta 1914. A partir de entonces, si bien el patrón oro fue formalmente abandonado, el régimen de flotación sucia aplicado mantuvo la moneda nacional a la par del oro hasta principios de la década del treinta. Se estatiza el BROU y se monopoliza la emisión monetaria por parte del Estado. Es decir que la regulación monetaria sirvió al mismo objetivo que en el modelo anterior, aunque adaptándose a las cambiantes y críticas circunstancias del período bélico y de la crisis de posguerra. El endeudamiento externo se constituyó en una variable determinante para el mantenimiento del tipo de cambio y la política de financiación de los gastos del Estado puso esta variable en el primer orden. En definitiva, la base de inserción internacional fue respaldada por el Estado, quien apostó a mantener la plaza firme del comercio de tránsito y una política emisora conservadora, en un contexto internacional caracterizado por una amplia oferta de créditos.

Desde el punto de vista de la regulación de la competencia intercapitalista, el período muestra momentos diferenciados. El intento batllista de promover

la inversión nacional, tanto estatal como privada, en la industria y en contraposición al capital extranjero y a la propiedad rural, mostró algunos resultados, pero sobre todo, la incapacidad de transformar profundamente el régimen de acumulación. La política proteccionista fue moderada y se conjugó con las demandas del Estado de medios para la financiación de sus actividades. No tenemos aún una clara idea de los efectos de la Ley de Materias Primas de 1912. El proteccionismo combinó políticas tarifarias con diversos privilegios industriales y enfrentó, al igual que los ingresos del Estado, un deterioro progresivo en los períodos críticos de alza de precios a partir de 1913 y hasta mediados de los veinte, sin que surgieran los equilibrios políticos capaces de revertirlos. La política tributaria, más allá de los intentos del Batllismo en el período crítico que consideramos a partir de 1913, no experimentó grandes cambios con respecto a la de finales del siglo XIX. Al decir de Finch,

“Batlle hizo poco más que aceptar un sistema fiscal preexistente, darle una racionalidad que no poseía originalmente y que tampoco marchó bien después de sus modificaciones”.⁹

Rilla lo considera como una compleja estructura delineada en el último cuarto del siglo XIX y que se mantuvo relativamente intocada a pesar de los sacudimientos que significaron las crisis de 1890 y 1913.¹⁰

El proceso de unificación del territorio nacional coincide con un proceso de democratización política. Al decir de Panizza, el Estado Batllista se enfrenta simultáneamente a la concreción de dos etapas: la de un relativamente tardío proceso de institucionalización y la de un relativamente temprano proceso de modernización o democratización del Estado.¹¹ En tanto la concreción de la primera etapa acerca el período que tratamos al período anterior, la de la segunda contribuye de manera significativa a la diferenciación cualitativa de este segundo período.

Elementos específicos del primer período son: la consolidación de los organismos estatales y la formalización de mecanismos institucionales mediados por el acrecido poder del Estado sobre todo el territorio nacional (garante del derecho a la propiedad, unificación del mercado interno, disciplinamiento de la fuerza de trabajo, establecimiento de sistemas de representación de las clases dominantes). Elementos específicos del Estado moderno –a mi manera de ver más adecuadamente calificable como Estado democrático-liberal– son el establecimiento de sistemas de mediación política,¹² la conformación de un sistema de hegemonías y la promoción de un modelo económico socialmente sustentable.

Sin embargo, todo parece indicar que, habiéndose entrado a construir una república social propia de un Estado moderno pero bajo formas de gobierno de tipo oligárquico y excluyentes, es decir, con un poco desarrollado sistema de hegemonías, la consolidación de la etapa de conformación del Estado democrático-liberal se produce, sin embargo, afianzando un sistema de representación de las clases conservadoras y su participación en un sistema hegemónico que diluye el contenido social avanzado y frena la transformación económico-social. El régimen oligárquico deja así lugar, pasando por la políticamente excluyente república social, a la república conservadora, como a esta última definiera un contemporáneo, retomado por Caetano.¹³

Podríamos desde esta perspectiva socio-política dividir el período 1903-1933 en cuatro sub-períodos.

- El de 1903 a 1911, se caracterizaría por el esbozo del programa social pero por sobre todas las cosas por la consolidación del aparato administrativo del Estado y su autoridad nacional y por el control de las diferentes fuentes de inestabilidad social y política.
- Entre 1911 y 1916 se produciría el verdadero intento de instaurar la república social, proceso que se radicaliza al tiempo que se profundizan la crisis y los síntomas de agotamiento de las condiciones de sustentación del régimen de acumulación hasta entonces vigente.
- Entre 1916 y fines de los veinte se desarrolla la república conservadora.
- Finalmente, con la crisis del modelo agroexportador conservador y urbanizado, y previamente al quiebre institucional de 1933, se produce un resurgimiento de la república social, ya en un contexto internacional muy diferente, en el que lo que en 1913 se insinuaba, ahora aparecía como elemento nítido: la crisis del orden internacional y el agotamiento del modo de desarrollo vigente de la economía uruguaya.

Veamos la dinámica de la república social y su crisis.

3. LA CRISIS DEL PRIMER BATLLISMO

3.1 Algunos aspectos fiscales

La apreciación de la magnitud de la caída de las variables consideradas en la Sección 1 indican con mucha claridad la presencia de una severa crisis a partir de 1912/1913. En tanto las estimaciones de Barrán y Nahum tendían a ubicar más tempranamente la gestación de la “crisis social” y a desmitificar los logros del Batllismo, otras interpretaciones de dicha crisis han tendido a desplazar el centro del interés a las confrontaciones de tipo político. Tal es el caso de Rilla, quien sostiene para 1903-1916:

“...la estadística financiera no revela saltos demasiado drásticos ni –mucho menos– revolucionarias modificaciones en la estructura o composición de los ingresos fiscales. Pero ello refuerza aún más el carácter político del problema. Las reformas fiscales del Primer Batllismo no alcanzaron a afectar la arquitectura financiera, pero en cambio sí bastaron para remover las ideas admitidas, para contribuir al alineamiento de diversos sectores políticos, para replantear el tema del Estado y la legitimidad de su acción, para observar las limitaciones de la construcción política que el mismo batllismo pretendía ser”.¹⁴

Mi mayor diferencia con estas afirmaciones radica en la propia estimación de la magnitud de la crisis financiera del Estado. De acuerdo al Cuadro 7.4, en el que se tiene en cuenta la existencia de un fuerte proceso inflacionario en esos años, entre 1913 y 1915 las rentas del Estado se habrían reducido en un 35% en términos reales. La fuerte reducción tuvo que ver con los efectos de la crisis financiera y el *shock* comercial provocado por la guerra, aspectos que afectaron drásticamente las rentas aduaneras del Estado, principal fuente de financiación de sus erogaciones. Obviamente, los gastos del Estado no cayeron de la misma manera, la caída se dilató, pero no por ello terminó siendo menos profunda: siempre en términos reales, éstos cayeron permanentemente hasta 1920 cuando representaron solamente el 54% de los de 1913 en términos totales y 48% estimado por habitante.

No se sostiene aquí que los factores políticos hayan sido secundarios o siquiera separables de estos aspectos económicos. Simplemente, la ponderación de la magnitud de la crisis me lleva a articular de manera un tanto diferente la interacción del proceso en cuestión. La intentada revolución fiscal del batllismo aparece así como una desesperada acción defensiva ante la drástica pérdida de ingresos y ante la inviabilidad de continuar recaudando fondos mediante las mismas herramientas fiscales.

Cuadro 7.4. Recursos y egresos del Estado 1903-1930 (miles de pesos)

	Rentas del Estado			Erogaciones del Estado		
	Valores corrientes	Valores constantes (1913=100)	Valores constantes per cápita (1913=100)	Valores corrientes	Valores constantes (1913=100)	Valores constantes per cápita (1913=100)
1903	19292	59	70			
1904	18019	56	64			
1905	21379	60	67			
1906	26176	64	72			
1907	27714	74	82			
1908	28517	76	84			
1909	29877	79	88			
1910	31944	85	91			
1911	33768	89	94			
1912	37557	98	100			
1913	40624	100	100	42828	100	100
1914	37361	86	84	41077	90	88
1915	30485	65	62	43278	88	85
1916	35173	75	71	41733	85	81
1917	35133	74	68	37314	74	69
1918	38088	75	68	34995	66	60
1919	43723	79	70	37612	64	58
1920	44937	70	61	36910	54	48
1921	43515	72	62	40732	64	55
1922	41144	74	61	42183	72	60
1923	46624	86	70	44129	78	63
1924	50693	95	76	45203	81	64
1925				51092	91	70
1926				50171	89	67
1927				51640	96	70
1928				55946	103	72
1929				58944	105	72
1930				59703	106	72

Fuentes y comentarios: Tomado de Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis...*, Apéndice Metodológico y Estadístico, Cuadros A.7. y A.8. Rentas totales del Estado: Incluye las rentas generales y las afectadas a servicios especiales. Información de los *Anuarios Estadísticos* y del *Libro del Centenario*, p. 369. Erogaciones del Estado de acuerdo a la reconstrucción presentada en Uruguay, BROU, Sección Estadística, *Sinopsis Económica y Financiera del Uruguay, Estadística Retrospectiva*, p. 105. Los valores corrientes fueron deflactados por el índice de precios al consumo de acuerdo al Cuadro A.1. En tanto la información de recursos y la de erogaciones son de fuentes diferentes, no es posible obtener el balance financiero de la relación entre ambos. Las cifras de población para 1903-1908 de acuerdo a proyecciones lineales basadas en estimaciones de Rial, J., *Estadísticas Históricas del Uruguay*, y para 1908-1930 según *Pereira, J. J. y Trajtemberg, R., Evolución de la Población Total y Activa en Uruguay, 1908-1957*.

La llamada legislación proteccionista estaba centrada en las tarifas a las importaciones. Las disposiciones vigentes tenían su origen en las leyes de 1886 y 1888 principalmente, las que fueron actualizadas por la ley de 1912, la más importante acción positiva en materia proteccionista en el período del Primer Batllismo.

Se han registrado, tanto en Uruguay como en países vecinos, polémicas respecto al verdadero alcance de la política proteccionista y acerca de la finalidad fiscal de las tarifas a las importaciones. No debe descartarse el doble propósito de las tarifas aduaneras. Su importancia fiscal está fuera de toda duda. Como vemos en el Cuadro 7.5, las tarifas aduaneras respondieron, en el siglo XIX, por más de los dos tercios de las rentas del Estado. Al iniciarse el siglo XX, consolidarse el sistema político-estatal nacional y desarrollarse la economía urbana, el porcentaje de los ingresos del Estado provenientes de las tarifas aduaneras tiende a disminuir hasta el entorno del 44%. Crecen en importancia otras fuentes de recaudación, como el impuesto al patrimonio, las patentes de giro e impuestos al consumo de diferentes artículos (tabaco, alcohol, etcétera). Es sumamente elocuente el movimiento cíclico del porcentaje de las rentas aduaneras en el conjunto de los ingresos del Estado según las fluctuaciones del comercio exterior: en períodos expansivos el porcentaje crece y en períodos críticos disminuye.

Cuadro 7.5. Porcentaje de las rentas aduaneras en el total de Ingresos del Estado, 1829-1932			
	%		%
1829	78	1904-1913	44
1839	66		
1854	37	1914-1924	34
1862	52		
1872	89	1925-1929	41
1880	63		
1888	65	1930-1932	35
1895	65		

Elaborado en base a informaciones de:

-1829-1912, *Libro del Centenario*, p. 374.

-1913-1932, Uruguay, BROU, *Sinopsis Económica y Financiera del Uruguay*, pp. 105 y 112.

Dentro de las rentas aduaneras y para el período 1913-1923 (el único para el cual se ha podido recabar información homogénea), el 86% eran generadas por las importaciones.¹⁵

La ley de 1888 estableció una tarifa general del 31% sobre el valor de aforo, existiendo productos que pagaban el 51% (por ejemplo quesos, mantecas, carnes conservadas), el 48% (calzado, ropa, muebles), el 44% (galletitas, velas, fideos), 20% (maderas, hierro y otros metales, arpillera) y aún menos otros insumos productivos o productos de primera necesidad. Existió de todas formas un pequeño número de artículos que concentraba una proporción muy alta de los ingresos fiscales. Al aprobarse la ley de 1888 en una coyuntura depresiva desde el punto de vista de los precios internacionales y para contrarrestar la caída de la recaudación que ello

ocasionaba, se instrumentó a partir de entonces el sistema de avalúos fijos, que implicaba tarifar en relación al volumen importado y no al valor real de las importaciones.¹⁶ Esto, como veremos más adelante, habría de dotar al mecanismo proteccionista de una dinámica muy particular en relación al desarrollo de los precios internacionales e internos. En coyunturas de caída de los precios de importación, el porcentaje de las tarifas tendería a aumentar y, por el contrario, en periodo de aumentos de los precios internacionales, el valor de aforo fijo redundaría en una caída del porcentaje real de la tarifa. Según los defensores del mecanismo, éste tenía la ventaja de aumentar la protección cuando los precios bajaban y la competencia externa se endurecía y, por el contrario, reducirla cuando la suba de precios internacionales creaba cierto tipo de protección natural.¹⁷

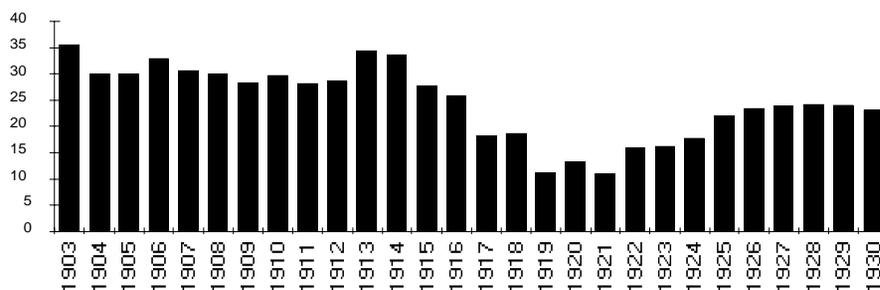
En 1912 se aprobó una nueva ley que bajó la tarifa máxima al 31% y escalonó las tarifas a diferentes insumos productivos hasta su eliminación en el caso de que no compitieran con lo producido dentro del país. Se complementó además con otras disposiciones que otorgaban exenciones para el pago de patentes de giro, contribución inmobiliaria y tarifas de importación de equipamiento y repuestos.

El ajuste de 1912 puede ser descompuesto en dos aspectos principales: por un lado los cambios en los porcentajes de las tarifas y su distribución entre bienes finales y materias primas; por otro, el ajuste de los valores de aforo a los que se aplican dichas tarifas. Los efectos de la ley sobre ramas industriales específicas no los conocemos con precisión, ya que para evaluarlos deberíamos conocer el efecto conjunto sobre bienes finales e insumos, tanto del porcentaje de la tarifa como del ajuste del valor de aforo. Sería importante determinar el efecto sobre algunos bienes de consumo popular, como fideos, galletas, velas, calzado y vestimenta, queso y manteca, que vieron bajar sus tarifas hasta el 31%.

Lo que sí se puede evaluar es el efecto de la ley de 1912 sobre las recaudaciones fiscales. La tendencia alcista de los precios internacionales venía provocando una permanente caída relativa de la recaudación por concepto de tarifa aduanera en relación al valor de mercado de las importaciones, lo que puede apreciarse en el Gráfico 7.5. La ley de 1912 provocó una recuperación, ya que más allá de actualizar y cambiar por porcentajes de las tarifas, actualizó los valores de aforo. Sin embargo, el incremento del ritmo inflacionario en el comercio mundial provocado por la crisis de 1913, así como por los efectos de la Primera Guerra Mundial en términos de bloqueo al comercio internacional, encarecimiento de los fletes y de la producción, volvió a deteriorar la capacidad recaudadora del Estado. Los valores de aforo no fueron reajustados sino hasta 1924, lo que queda reflejado en la recaudación a partir de 1925. La recaudación se volvió a incrementar a partir de 1922, en un contexto de reactivación del comercio internacional, de la demanda interna y de cierta caída de precios.

Una hipótesis que no hemos podido abordar empíricamente, es el posible efecto de la concentración de las exportaciones en manos de los frigoríficos sobre el nivel de las importaciones. Si los frigoríficos acumulan ganancias que aumentan las remesas al exterior y no se transforman en consumo doméstico, se debería producir un impacto negativo sobre el nivel de las importaciones.

Gráfico 7.5. Ingresos fiscales por importación como porcentaje de las importaciones valoradas a precios de mercado (%)



Fuente: Finch, H., *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Cuadro 4.4, p. 253.

En este trabajo no se pretende discutir globalmente la política fiscal del Primer Batllismo. El trabajo de Rilla es sumamente rico e ilustrativo acerca de cómo se buscó cambiar las bases del sistema impositivo y de cuáles fueron las resistencias a los mismos. En mi opinión, los hechos económicos que aquí se presentan permite realizar una nueva lectura de los procesos allí presentados.

3.2 La crisis y la defensa del nivel de vida: el salario real, el proteccionismo y la extensión de la jornada de trabajo

Como se señaló anteriormente, a pesar de la sensibilidad social del pensamiento batllista y de la visión dominante acerca de los logros del período, ya en los años previos a la crisis se encuentran indicios del deterioro de los salarios reales, a la vez que un marcado deterioro de los mismos durante la misma. Los Gráficos 7.1 y 7.2 dan cuenta de dicho desarrollo e indican que a pesar del continuado crecimiento del producto, los salarios privados ya no crecían hacia el final de la primera década.

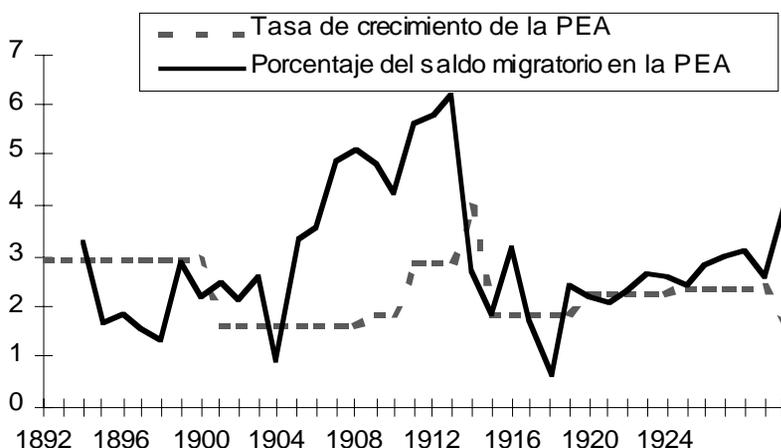
Un elemento que puede contribuir a explicar por qué los salarios ya no crecían a pesar de que el resto de la economía sí lo hacía, es el flujo inmigratorio. Este flujo no guarda relación con los movimientos de corto plazo de los salarios en un solo país sino con la diferencia de salarios entre el país de origen y destino. En otro trabajo se presenta muy nítidamente cómo Uruguay mantenía una posición muy favorable en términos de la capacidad de compra de los salarios en relación a los países latinos de Europa.¹⁸ Es por otra parte bien sabido que es en este período que se produce la fuerte emigración desde estos países, proceso que muestra un desfase de varias décadas con respecto al *boom* de la emigración desde el norte de Europa.¹⁹

Las estadísticas demográficas uruguayas presentan un conjunto de serias dificultades. En especial, la falta de coincidencia entre las estimaciones oficiales anuales con los resultados arrojados por los escasos censos nacionales levantados, ha tendido a ser explicada justamente por las dificultades para estimar los flujos migratorios. Más concretamente, habría existido cierta tendencia a sobreestimar el saldo inmigratorio.

De todas formas parece ser evidente el incremento del ritmo de crecimiento de la oferta de trabajo para el mercado de trabajo urbano, particularmente el montevideano. Esto se habría debido a la continuidad de los aportes de mano de obra derivados del crecimiento vegetativo, a la baja capacidad de absorción de mano de obra del sector agropecuario y, en especial, a que la inmigración tuvo una incidencia mayor sobre el crecimiento de la oferta de trabajo a la estimada para períodos anteriores y posteriores. Este último aspecto lo podemos constatar en el Gráfico 7.6.

Es importante señalar que, al estimarse la tasa de crecimiento entre 1901 y 1908 promediando el crecimiento de todo el período, se esconde el hecho de que el ritmo de crecimiento fue mayor a partir de 1905. De esta manera podríamos concluir que la PEA creció más rápidamente que la población.

Gráfico 7.6. Tasa anual de crecimiento de la PEA (%) y porcentaje del saldo migratorio sobre la PEA, 1892-1930.



Tomado de Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*.

Fuentes y comentarios:

Población Económicamente Activa: No se trata del concepto habitual actual sino de la población en edad de trabajar. Se ha supuesto para todo el período el mismo porcentaje de la PEA sobre la población que en 1908-1934 de acuerdo a Pereira, J. J. y Trajtemberg, R., *Evolución de la Población Total y Activa en Uruguay, 1908-1957*.

Población: 1892-1907, proyecciones lineales de acuerdo a estimaciones de Rial, J., *Estadísticas Históricas del Uruguay, 1908-1930*, Pereira, J. J. y Trajtemberg, R., *Evolución de la Población Total y Activa en Uruguay, 1908-1957*.

Saldo Migratorio: Mourat, O., "La inmigración y el crecimiento de la Población del Uruguay 1830-1930" en Mourat, O. et al., *5 Perspectivas Históricas del Uruguay Moderno*, pp. 44-46.

Tomado de Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*.

Si bien no se cuenta con trabajos que hablen claramente del nivel de protección a la industria, la ley de 1912 que intentó promover un estímulo a la actividad industrial puede haber estado estimulada por la necesidad de ofrecer oportunidades de ocupación al creciente contingente de mano de obra. Como se señala en el Gráfico 7.5, la inflación desencadenada a partir de 1913 llevó a una caída progresiva de la recaudación aduanera y presumiblemente de la protección a la industria. En este doble movimiento de encarecimiento de las importaciones y caída relativa de la tarifa aduanera, el resultado en términos de competitividad de la industria no es obvio. Si es claro que en ese contexto el poder político se vio incapacitado para adaptar rápidamente las tarifas y asegurar una mayor recaudación y protección a la industria:

- La industria manufacturera daba ocupación a una porción relativamente pequeña del mercado interno y, por lo tanto, contribuía de manera marginal a la demanda agregada. Los ocupados en la industria no eran su propio mercado. El mercado estaba fuera y la reducción salarial tenía un efecto muy marginal en la demanda.
- La protección a la industria tenía un claro efecto de elevación de los precios internos, que debían ser pagados principalmente por sectores ajenos a la industria. En el contexto de un mercado encarecimiento del costo de vida, un aumento de las tarifas y la consecuente contribución al aumento del costo de vida era algo políticamente imposible.

El contexto y características de la discusión y legislación concerniente a la extensión de la jornada de trabajo ha sido objeto de varios estudios. Barrán y Nahum ofrecen una presentación muy completa del tema en *Battle, los Estancieros y el Imperio Británico*.²⁰ Dicen los autores:

“Desde la jornada de 8 horas, vieja aspiración reformista que recién se concretó en 1915 y fuera concebida en ese momento como un paliativo a la desocupación, hasta los proyectos de salario mínimo, toda la reforma social de este período se entiende e interpreta mejor en el ámbito de la crisis.

Y la crisis no solo marcó el contexto en el cual se radicalizó la reforma social sino que llegó a estimularla, a propiciar planes que buscaron solucionar en alguna medida el drama social”.²¹

Los efectos que sobre el salario real y el nivel de vida tuvo la regulación de la jornada de trabajo fueron múltiples. Al limitar la extensión de la jornada de trabajo y prohibir la jornada completa en dos empresas distintas, se produce un aumento de la demanda de trabajo, reduciendo la desocupación y la presión hacia el deterioro de los salarios nominales. Por otra parte, la reducción de la jornada de trabajo puede tener un efecto directo de reducción del salario nominal. Esto dependerá de la fuerza de las partes en pugna y de la forma de fijación del salario (jornal, por hora, destajo, etcétera). Bajo el supuesto de que el precio de un jornal no cambie a pesar de la reducción de la jornada de trabajo, esta reducción implicaría una mejora de la calidad de vida que podría ser cuantificada como una mejora del salario real por hora.

En tanto no se cuenta con información detallada acerca de la distribución de los asalariados entre distintas categorías de acuerdo a la forma de remuneración, ni de cómo la reducción de la jornada afectó los niveles salariales de estos diferentes grupos, no se puede más que realizar una gruesa estimación en base al predominio de los jornaleros. Esta estimación se presenta en el Cuadro 7.6.

Cuadro 7.6. Salario real ajustado por la extensión de la jornada de trabajo, 1913-1930 (1913=100)

	1	2	3
	Indice del salario real	Indice de reducción de la jornada de trabajo	Indice ajustado de salario real
1913	100	100	100
1914	94	101	93
1915	84	102	82
1916	75	99	76
1917	74	97	76
1918	75	95	79
1919	77	95	81
1920	83	94	88
1921	102	94	108
1922	111	94	118
1923	114	94	122
1924	116	94	124
1925	116	93	124
1926	116	92	125

Fuentes y comentarios:

Columna 1: Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*, Cuadro A.5, Columna 8.

Columna 2: De acuerdo a información de la Oficina Nacional del Trabajo y a datos vertidos por el Ministro Pedro Cosío en 1914, retomados por Barrán J. P. y Nahum, B., *El Uruguay del 900*, p. 203 y *Crisis y Radicalización*, p. 84., la extensión de la jornada de trabajo en 1913 y 1915 se distribuía de la siguiente manera:

	8	8,5	9	9,5	10	Destajo Total
1913	49,9		37,5	3,5	9,5	100
1915	33,2	6,5	31,7	4,6	17,1	6,9 100

De acuerdo a información del *Libro del Centenario*, p. 339, el 94,6% de los trabajadores trabajaban bajo el régimen de las 8 horas diarias. Suponiendo que la reducción de las jornadas de trabajo haya sido más fuerte hasta 1918 en relación al fuerte control posterior a la aprobación de la ley, fijamos en 90% la cantidad de trabajadores bajo el régimen de 8 horas ese año. Realizamos también el supuesto de un 100% de trabajadores con 8 horas diarias en 1926. En base a esta información y a los supuestos mencionados se construyó el índice de horas trabajadas. En 1915 no se consideró el trabajo a destajo.

Columna 3: Índice de la división de la columna 1 por la 2.

Fuente: Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*, Cuadro 3.

Del Cuadro 7.6 se desprenden dos conclusiones de significación:

- La caída del salario real que entre 1915 y 1917 habría sido de un 12%, pudo haber sido amortiguada hacia un 7% de tenerse en cuenta la reducción de la jornada de trabajo.
- En un plazo más largo, considerando el período 1913-1926, el aumento del salario real de un 16% se transformaría en uno de 25%.

4. ¿CUÁN RICOS FUIMOS "CUANDO FUIMOS RICOS"?

LAS CONTRADICCIONES DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

En 1997, Benjamín Nahum publicó el tercer volumen de la serie *Escritos de Historia Económica* con el título *Cuando fuimos ricos... El crédito uruguayo a Inglaterra y Francia en 1918*. El volumen analiza la concesión del mencionado crédito por un monto de 40 millones de pesos. Según Nahum, el préstamo

“fue muestra clara de la bonanza económica que tuvimos en aquel momento, cuando por primera vez en el siglo –y sobre las desgracias ajenas producidas por la Primera Guerra Mundial– fuimos ricos (o nos sentimos como tales), tan ricos como para abrir al extranjero un crédito equivalente a nuestro Presupuesto Nacional de 1920-1921: o al doble del capital del Banco de la República; o al total de sus billetes en circulación; o a su encaje oro; o al valor de la zafra lanera de 1917; o a la mitad de todas las exportaciones de 1920”.²²

Quien compara el sombrío panorama de nuestra economía del período 1913-1922 descrito en la Sección 1 de este capítulo con la siguiente frase de Nahum pensará que estamos hablando de países o periodos diferentes. Sin embargo hablamos de lo mismo. Dice Nahum:

“Nuestra época de ‘vacas gordas’ duró los 7 años bíblicos (1913-1919) y nos produjo un superávit comercial de 173 millones de pesos uruguayos... equivalente a 4 o 5 Presupuestos Nacionales de aquellos tiempos ...o del total de la Deuda Pública circulante en 1919.”²³

¿Pueden conciliarse estos puntos de vista? Nahum no tiene una visión ingenua de este período. Junto con Barrán fue de los que contribuyó a matizar la idea dominante acerca de la bonanza del periodo de guerra,²⁴ cuestión y textos a los que se hace referencia en su nuevo volumen.²⁵ Nahum ve claramente los dos lados de la moneda: acumulación de riqueza en los sectores exportadores y momentos de crisis especialmente para los sectores ligados a la economía urbana.²⁶ La pregunta central es cuál de los dos aspectos dominó la escena o, como se pregunta el sub-título: ¿cuán ricos fuimos “cuando fuimos ricos”?

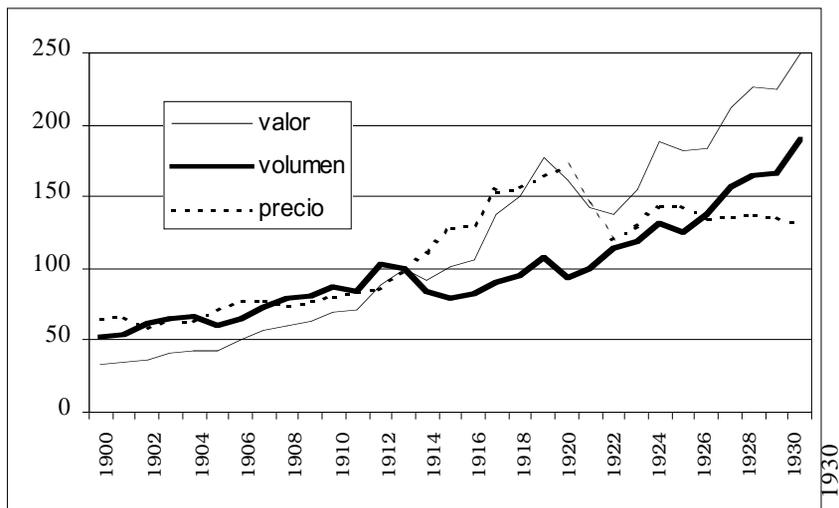
En otros trabajos se ha intentado establecer cuán ricos éramos en relación a otros países. No hemos utilizado como medida de bienestar el valor del comercio exterior per cápita, medida utilizada por los contemporáneos y que los historiadores debieran manejar críticamente, ya que no es una medida adecuada de bienestar, en la medida en que los países más pequeños y/o más abiertos tienden a mostrar un mayor coeficiente de comercio exterior y por ende una mejor ubicación en el ranking. A partir de realizar comparaciones en términos de paridad de poder de compra encontramos que en 1913 el PBI per cápita de Uruguay se ubicaba en el entorno del 80% del promedio de Alemania, Estados Unidos, Francia e Inglaterra y el 90% del de los tres países europeos. A su vez, los salarios se ubicaban en torno al 70% del de esos cuatro países, al 90% del de los tres países europeos y superaban en un 60% el de los países latinos de Europa, lo que explica el aluvión inmigratorio ya señalado.²⁷

Puede decirse que en términos comparativos Uruguay se encontraba entre un grupo de países que seguían de cerca a los líderes de la economía

mundial y que se encontraban con niveles de ingreso per cápita y salariales muy por encima de una gran cantidad de países como, sin ir más lejos, Brasil. El desarrollo de este nivel relativo de riqueza, que puede ser consultado en los referidos capítulos de este libro, estaba mostrando ya cierta tendencia al deterioro en las primeras décadas del siglo. Sabemos que las bases de esa posición relativamente buena en el concierto mundial habrían de mostrarse como poco sólidas en el futuro y la relativa riqueza de Uruguay de las primeras décadas del siglo se fue transformando en un retraso permanente en relación a los líderes de la economía mundial, tanto en términos del PBI per cápita como de los salarios reales.

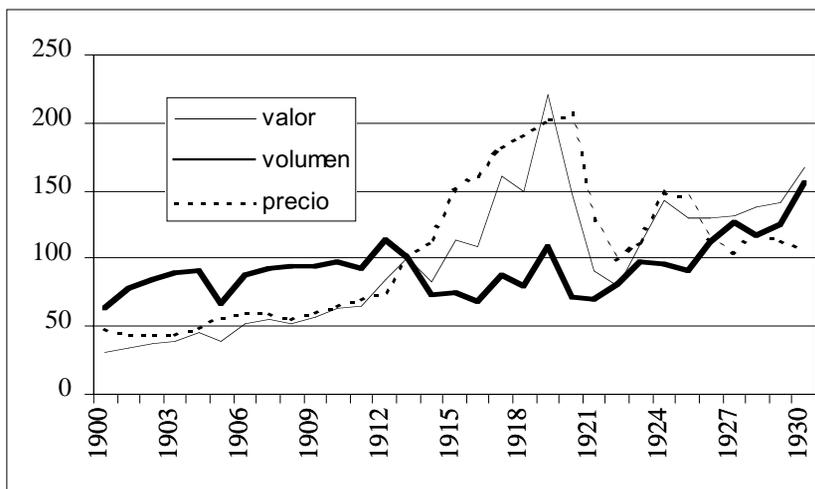
En la perspectiva del crecimiento económico, sin duda que la guerra no constituyó un momento bueno. De todas formas, y al igual que en el caso de Nahum, la estimación del PBI presentada en este trabajo y de la que surge la visión pesimista (confirmada por el desempeño del gasto público y de los salarios reales), también tiene otra cara. Los Gráficos 7.7 y 7.8 muestran claramente la riqueza de la que habla Nahum: un gran crecimiento de los precios que hace elevar el valor de la producción a pesar de la caída de la producción.

Gráfico 7.7. Valor, volumen y precios del PBI de Uruguay, 1900-1930 (1913=100)



Elaborado en base a Bértola, L. y colaboradores, *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*.

Gráfico 7.8. Valor, volumen y precios de la producción ganadera de Uruguay, 1900-1930 (1913=100)



Elaborado en base a Bértola, L. y colaboradores, *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*.

Si se prescinde del análisis de las series y de sus diversos componentes, quedan muchos elementos fuera de consideración. En todo proceso inflacionario hay ganadores y perdedores, ya que no todos los precios cambian de la misma manera. Sin embargo, la inflación no necesariamente es simplemente un juego de suma cero, por lo que es fundamental saber qué ha pasado con la riqueza del país tal cual se la mide actualmente: el PBI en términos reales. En otras palabras, la riqueza del país se mide no a la manera mercantilista según la cantidad de oro que se tiene acumulado, sino de acuerdo a la capacidad de producir y competir. La riqueza acumulada, si no es invertida y no redonda en un aumento de la capacidad de competencia, puede devaluarse en un abrir y cerrar de ojos ya que desde el surgimiento de la teoría cuantitativa del dinero es sabido que una acumulación de circulante sin un correspondiente aumento de las transacciones se transforma en un aumento de los precios y depreciación de la moneda. Cuando la riqueza deviene de una coyuntura de precios internacionales altos sin que aumente el nivel de actividad, la pobreza está a la vuelta de la esquina, en el cambio de coyuntura. Sin dudas, en términos de capacidad productiva, la guerra fue un escenario negativo y cabe preguntarse por qué ese conjunto de riqueza acumulada no encontró caminos para ser invertida en el país y, por el contrario, recurrió a financiar el aumento de las compras fuera de fronteras de nuestros propios productos. La visión dominante hasta hoy de que entonces se fue rico y de la forma en

que se es rico, ha favorecido una visión oportunista y especulativa de la riqueza, ha hecho cifrar más las esperanzas en golpes de fortuna provenientes de la desgracia ajena que del ingenio y el trabajo propio.

Las siguiente cita de un texto de Morató de diciembre de 1916 es digna de reproducirse a pesar de su extensión:

“El problema que planteó la guerra con el dislocamiento inicial de las corrientes comerciales, cierre de mercados financieros y aun cierre, aunque momentáneo, de los mercados de consumo de nuestra producción, obligó al país a una política de restricción, desde el punto de vista del crédito y de verdadera economía, desde el punto de vista del consumo propio que se ha reducido hasta lo inconcebible.

Los efectos producidos por estas circunstancias, repercuten más tarde en nuestra economía nacional, en la forma favorable de un ahorro violento e implacable. Nuestros productos rurales disminuidos por accidentes naturales, sequías y langosta, produjeron resultados inesperados por la enorme valorización que les había alcanzado, y se liquidaron a precios desconocidos hasta entonces, que excedían a toda previsión y a todo cálculo por más optimista que hubiera sido... (y) ha compensado liberalmente los déficit de producción que se han venido produciendo en nuestra ganadería y en nuestros cereales.

Con una importación limitadísima por falta de artículos manufacturados en Europa, dificultad de embarque, costo exagerado de flete, etcétera, y con una exportación, aunque en descenso en cuanto a la cantidad, pero cada vez más remunerativa, que permitía sostener el quantum de los años anteriores, el país venía desde hace dos años y medio, acumulando grandes excedentes, después de haber liquidado los saldos internacionales que le eran contrarios en el momento de estallar la guerra europea”.²⁸

Si bien es cierto que la situación económica mejoraría en 1917 y 1918, la lógica del contexto en el cual se produce el ahorro es muy clara y dista de dar una imagen de dinámica económica y desarrollo del potencial productivo. Morató discutía a continuación las dificultades del Presupuesto Nacional, su enflaquecimiento por causa de la caída de las importaciones, las que deseaba fervientemente se recuperaran ni bien finalizara el conflicto bélico. Recomendaba el endeudamiento público para que las generaciones de entonces no tuvieran que pagar la desgracia del momento mediante una drástica reducción del gasto público, que igual aconteció.

El juego entre estas variables, las rentas y gastos del Estado, y los saldos de la balanza comercial, que en poder de los sectores agropecuarios depositados en los bancos del país sirvieron de base a los créditos al exterior, es una manera interesante de ubicar el juego de fuerzas. El Cuadro 7.7 intenta cuantificarlo. Nos muestra que la caída de las rentas del Estado a precios de 1913 en 1914-1919 (76, 3 millones de pesos de 1913) equivale al 66% de los saldos de la balanza comercial acumulados en el mismo período (115,6 millones de pesos de 1913). Este ahorro forzado cubre largamente los 40 millones disponibles para el préstamo internacional. Más aún, la caída acumulada de los gastos del Estado en 1914-1918 suman 41 millones de pesos.

En este contexto, el énfasis de Rilla en los cambios de orientación política adquiere gran jerarquía. Ante la gravedad de la crisis, ante las dificultades de seguir recaudando por la vía habitual, el batllismo radicaliza sus propuestas de alterar las bases de la estructura impositiva. La primera derrota del batllismo fue la del intento de incrementar los gravámenes a la

propiedad inmobiliaria urbana. Luego las derrotas se sucedieron. Sin duda los cambios políticos determinaron drásticos cambios en cómo se distribuían los beneficios de los precios internacionales y los costos de la crisis. Sin duda, quien mira las cuentas del Estado y las series de salarios y los compara con los niveles anteriores a 1913 y con los de los años veinte bien podría decir: “cuando fuimos pobres”.

Cuadro 7.7. Rentas públicas y balanza comercial, 1913-1919 (miles de pesos)

	Rentas del Estado (a precios corrientes)	Rentas del Estado (a precios de 1913)	Caída anual de la recaudación respecto a 1913	Saldo de balanza comercial (a precios corrientes)	Saldo de la balanza comercial (a precios de 1913)
1913	40624	40624	0		
1914	37361	32130	-8494	15000	12900
1915	30485	19815	-20809	32700	21255
1916	35173	26380	-14244	21000	15750
1917	35133	25998	-14626	36900	27306
1918	38088	28566	-12058	15200	11400
1919	43723	34541	-6083	34100	26939
Acumulado	260587	208055	-76313	154900	115550

Fuentes y comentarios:

Rentas del Estado: Cuadro 4.

Saldo de la balanza comercial: Uruguay, Banco de la República Oriental del Uruguay, Sección Estadística, *Sinopsis Económica y Financiera del Uruguay*.

En síntesis, no pienso que el préstamo otorgado por Uruguay a los países europeos pueda ser tomado como una expresión de riqueza de Uruguay en aquella época, ni a cambiar la idea que Nahum, junto a Barrán, contribuyó a forjar, de que la guerra constituyó un período más de crisis y enlentecimiento del crecimiento económico que de prosperidad, más allá de que, como en todo período histórico, hayan existido diferencias en el desempeño sectorial y social.

NOTAS

1. Bértola, L. y colab., *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*.
2. Otra recientemente publicada estimación del PBI uruguayo arroja resultados plenamente coincidentes con los que aquí presentamos. Ver Bertino, M. y Tajam, H., *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Cuadro 16, p. 75.
3. Finch, H., *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Cuadro 5.1.
4. Barrán, J. P. y Nahum, B., "Crisis y radicalización, 1913-1916", (*Battle, los Estancieros y el Imperio Británico*, Tomo VI), p. 73.
5. Ver Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*, Apéndice Metodológico y Estadístico, Cuadro A.2.
6. Harley sostiene que el mercado mundial de carnes tuvo su época de esplendor en el último cuarto del siglo XIX y tanto Argentina como Uruguay (este último mucho más), llegaron tarde a la fiesta. Ver Harley, C. K., "The world food economy and pre-World War I Argentina".
7. Baptista, B. y Bértola, L., *Uruguay 1870-1913: indicadores de comercio exterior*.
8. Barrán, J. P. y Nahum, B., *Crisis y radicalización, 1913-1916*, (*Battle, los Estancieros y el Imperio Británico*, Tomo VI), p. 9-10.
9. Finch, H., *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, p. 176.
10. Rilla, J. P., *La Mala Cara del Reformismo, Montevideo*, 1992, pp. 11-12.
11. Panizza, F. E., Uruguay: *Batllismo y después*, pp. 21-36.
12. Ver por ejemplo Therborn, G., *Cómo domina la clase dominante cuando domina*.
13. Ver Caetano, G., *La República Conservadora*, I y II, Montevideo, 1992 y 1993, resp.
14. Rilla, J. P., *La Mala Cara del Reformismo, Montevideo*, p. 277.
15. De acuerdo a Uruguay, BROU, *Sinopsis Económica y Financiera del Uruguay*, p. 112.
16. DSCR, 1887-88, 89 a 91, pp. 312-324.
17. *Ibidem*, pp. 312-324
18. Ver el capítulo 4 de esta publicación.
19. Ver, por ejemplo, Hatton, T. J. y Williamson, J. G., "International migration 1850-1939. An economic survey".
20. Barrán, J. P. y Nahum, B., *Crisis y radicalización, 1913-1916*, Capítulo V.
21. *Ibidem*, p. 91.
22. Nahum, B., *Cuando fuimos ricos...*, p. 9.
23. *Ibidem*, p. 13.
24. Barrán, J. P. y Nahum, B., *Crisis y radicalización, 1913-1916*.
25. Nahum, B., *Cuando fuimos ricos...*, p. 21.
26. *Ibidem*, p. 96.
27. Ver los capítulos 3 y 4 de este libro.
28. Morató, O., "Situación económica y financiera del país" informe del 31-12-1916 en *Al Servicio del Banco de la República y de la Economía Uruguaya*, p. 29.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovitz, M., "Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind", *Journal of Economic History*, 46, N° 2, 1986, pp. 385-406.
- Abreu, M. P., "Argentina and Brazil During the Thirties" en Thorp, R. (ed.), *Latin America in the Thirties: The Role of the Periphery in World Crisis*, Londres, 1984.
- Academia Nacional de Economía (ed.), *Contribución a la Historia Económica del Uruguay*, Montevideo, 1984.
- Adelman, I., "Prometheus Unbound and Developing Countries", en Higonnet, P., Landes, D. S. e Roovsky, H., *Favourites of Fortune: Technology, Growth, and Economic Development Since the Industrial Revolution*, Cambridge, Mass, 1991.
- Adelman, J., *Frontier Development. Land, labour and capital in the Wheatlands of Argentina and Canada 1890-1914*, Oxford Historical Monographs, Oxford, 1994.
- Aghion, P. y Howitt, P., *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, Mass., The MIT Press, 1998.
- Amsden, A., "The State and Taiwan's Economic Development", en Evans, P., Rueshemeyer, D. y Skocpol, T. (eds.), *Bringing the State Back In*, Cambridge, 1985.
- Anichini, J. J., Caumont, J. y Sjaastad, L., *La política comercial y la protección en el Uruguay*, BCU, Montevideo, 1977.
- Arocena Olivera, E. y Graziani, C., "La evolución de los precios en el Uruguay entre 1860 y 1924", en Arocena Olivera, E., *Un enfoque cuantitativo de la economía uruguaya entre 1860 y 1935*, (Banco Central del Uruguay, Séptimas Jornadas Anuales de Economía, 1992).
- Arocena Olivera, E. y Graziani, C., *El Ciclo Económico en el Uruguay entre 1866 y 1930* (Banco Central del Uruguay), Montevideo, 1987.
- Arrow, K., "Economic History: A necessary but not sufficient condition for an economist", *American Economic Review*, v.75, 2/85, pp. 320-323.
- Arthur, W. B., *Increasing Returns and Path-Dependency in the Economy*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Aspiazu, D., "La Promoción de la Inversión Industrial en la Argentina: Efectos Sobre la Estructura Industrial", en Kosacoff y Aspiazu, *La Industria Argentina: Desarrollo y Cambios Estructurales*, Buenos Aires, 1989.
- Astorga, V. y FitzGerald, V., "The Standard of Living in Latin America During the Twentieth Century", Development Studies Working paper N° 117, Queen Elizabeth House, St Anthony's College, University of Oxford.
- Astori, D., *La Evolución Tecnológica de la Ganadería Uruguaya 1930-79*, Montevideo, 1979.
- Baer, W., *A Economía Brasileira*, São Paulo 1996.
- Bairoch, P., *Economics and World History. Myths and Paradoxes*, Harvester Wheatsheaf 1993.
- Banco Central de la República Argentina (1935-1950), *Cuentas Nacionales*, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina, *Cuentas Nacionales*, Series Históricas, Volumen III, Buenos Aires, 1976.
- Baptista, B. y Bértola, L., "Uruguay 1870-1913: Indicadores de Comercio Exterior" ponencia presentada al Simposio *El desarrollo de largo plazo de las economías latinoamericanas en perspectiva comparada* de las Segundas Jornadas de Historia Económica, julio de 1999.
- Baptista, B., "Informe de Avance", en Bértola, L., *Informe del Proyecto "Argentina, Brasil, Uruguay y los países desarrollados 1870-1995: convergencia/divergencia a través del cambio estructural"*, CSIC, mimeo, marzo de 2000.
- Barrán J. P. y Nahum, B., *El Uruguay del 900, (Batlle, los Estancieros y el Imperio Británico*, Tomo I), Montevideo, 1979.
- Barrán, J. P. y Nahum, B., "Uruguayan Rural History", en *The Hispanic American Historical Review*, 64(4), s. 655-673.
- Barrán, J. P. y Nahum, B., *Batlle, los Estancieros y el Imperio Británico*. I-VII. Montevideo, 1979-1985.
- Barrán, J. P. y Nahum, B., *Historia Rural del Uruguay Moderno*, I-VII. Montevideo 1967-1978.
- Barrán, J. P. y Nahum, B., *Crisis y Radicalización 1913-1916, (Batlle, los Estancieros y el Imperio Británico*, Tomo VI), Montevideo, 1985.

- Barrán, J. P. y Nahum, B., "El Problema Nacional y el Estado: un marco histórico", en Cinve, *La Crisis Uruguaya y el Problema Nacional*. Montevideo, 1984.
- Barro, R. y Sala-i-Martin, X., *Economic Growth*. Nueva York, 1995.
- Barros de Castro y Souza, P. F., *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*, Rio de Janeiro, 1985.
- Batlle, L., *Pensamiento y Acción*, Montevideo, 1965.
- Bauer, A., "Rural Spanish America, 1870-1930", in Bethell, L. (ed), *Cambridge History of Latin America IV*, pp. 151-186.
- Benevides, M. B., *O Governo Kubistchek: Desenvolvimento Econômico e Estabilidade Política*, Rio de Janeiro, 1976.
- Beretta, A. y García Etcheverry, A., *Los burgueses inmigrantes*, Montevideo, 1995.
- Beretta, A., "De nuestras industrias (1900-1915). Aspectos técnicos, crecimiento, legislación proteccionista", en Beretta, A., et al., *La Industrialización del Uruguay 1870-1925. 5 perspectivas históricas*, Montevideo, 1978.
- Beretta, A., *El Imperio de la Voluntad*, Montevideo, 1996.
- Beretta, A., et al., *La Industrialización del Uruguay 1870-1925: 5 Perspectivas Históricas*, Montevideo, 1978
- Beretta, A., *Pablo Varzi: un temprano espíritu de empresa*. Montevideo, 1993.
- Bernard, A. B. y Jones, C. I., "Technology and Convergence", *Economic Journal*, v.106, N° 437, July 1996, pp.1037-1044.
- Bertino, M. y Tajam, H., *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración y CSIC, Universidad de la República, Montevideo, 1999.
- Bértola L., *Algunas Hipótesis sobre el Crecimiento de la Industria Manufacturera Uruguaya en los Años '20* (Serie Documentos de Trabajo de CIEDUR, 47). Montevideo, 1987.
- Bértola, L., "La Historia Económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas", *Revista de Historia Económica*, Número Especial, Año XVII, 1999, pp. 77-98.
- Bértola, L. y colab., *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, CSIC-Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo, 1999.
- Bértola, L. y Bertoni, R., "Educación y aprendizaje: su contribución a la definición de escenarios de convergencia y divergencia" ponencia presentada en el Simposio *El desarrollo de largo plazo de las economías latinoamericanas en perspectiva comparada* de las II Jornadas de Historia Económica, Montevideo, julio de 1999.
- Bértola, L. y Porcile, G., "Cambio Institucional, Tecnología y Convergencia/Divergencia Económica: Argentina, Brasil y Uruguay 1870-1990", *Investigación Económica*, abril-junio/98, UNAM, México, pp. 137-184.
- Bértola, L., "Viejas preguntas. ¿Viejas Respuestas? Algunas Reflexiones en torno a la convergencia". Contribución a la Mesa Redonda "Economía Internacional", organizada en el marco del *III Congreso Brasileiro de Pesquisadores em Historia Económica*, Curitiba, setiembre de 1999.
- Bértola, L. y Porcile, G., *Argentina, Brazil, Uruguay and the World Economy: an approach to different convergence and divergence regimes*, (DT 42, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales), Montevideo, 1998.
- Bértola, L., Calicchio, L. y Schonebohm, D., *El modelo del Primer Batllismo y su crisis: una reconsideración desde los salarios y el gasto público*, Mimeo, Programa de Historia Económica y Social, FCS, 1995.
- Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., Porcile, G., *Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*, (DT 44, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales), Montevideo, 1999.
- Bértola, L., Camou, M. y Porcile, G., "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 de 1999.
- Bértola, L., *El crecimiento industrial del Uruguay en el último tercio del Siglo XIX*, informe de avance, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, 1992.
- Bértola, L., *Historia económica y economía: reflexiones sobre objeto y método*, ponencia presentada al III Congresso Brasileiro de História Económica. Curitiba, 1999.
- Bértola, L., *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Montevideo, 1992.

- Bértola, L., Porcile, G. y Ehlers, R., "Tecnología, convergencia e divergencia económica: Argentina e Brasil, 1900-1990", *Economía e Sociedade*, 9/1997, pp.115-146.
- Bértola, L., *The Manufacturing Industry of Uruguay, 1913-1961: a sectoral approach to growth, fluctuations and crisis* (Publications of the Department of Economic History, University of Göteborg, 61; Institute of Latin American Studies of Stockholm University, Monograph N° 20). Gotemburgo-Estocolmo 1990.
- Boletín Mensual de Estadística Municipal del Departamento de Montevideo.
- Bonelli, R., Franco, G. y Fritsch, W., "Macroeconomic Instability and Trade Liberalization in Brazil: Lessons From the 1980s to the 1990s", *IDB Working Paper*, N° 101, March 1992.
- Boyer, R., *La Teoría de la Regulación. Un análisis crítico*, Buenos Aires, 1989.
- Bucheli, M., "La Evolución de la Economía Uruguaya", en *Contribución a la Historia Económica del Uruguay* (Academia Nacional de Economía), Montevideo, 1984.
- Bulmer-Thomas, V. (ed.), *The New Economic Model in Latin America and its Impact on Income Distribution and Poverty*, MacMillan 1996.
- Bulmer-Thomas, V., *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press 1994.
- Caetano, G., *La República Conservadora*, I y II, Montevideo, 1992 y 1993.
- Cairncross, A. K., "In praise of economic history", *Economic History Review*, 2/89, pp. 173-185.
- Calicchio, L., *Salarios y Costo de Vida en el Río de la Plata (1900-1930)*. (DT/33, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales), Montevideo, 1996.
- Camou, M. M. y Moraes, M. I., *Desarrollo reciente y perspectivas actuales de la historia económica en el Uruguay*, ponencia presentada a las XVI Jornadas de Historia Económica Argentina, Quilmes, 1998.
- Camou, M. M., *Salarios y Costo de Vida en el Río de la Plata, 1880-1907*. (DT/28, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales), 1996.
- Campos, R., *A Lanterna na Popa: Memórias*, Rio de Janeiro, Topbooks, 1994.
- Cardoso, C. F. S. y Pérez Brignoli, H., *Historia Económica de América Latina*, II, Barcelona, 1979.
- Casanova, J., *La historia Social y los Historiadores*, Barcelona, 1991.
- Castro, A. B. y Souza, P. F., *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*. Rio de Janeiro, 1985.
- CEPAL, CEPAL 2000, *Equidad, Desarrollo, Ciudadanía*, Santiago de Chile, 2000.
- Cimoli, M., "Technological Gaps and Institutional Asymmetries in a North-South Model With a Continuum of Goods", *Metroeconomica*, 39, pp. 245-74, 1988.
- Cimoli, M., "Technological Gaps and Institutional Asymmetries in a North-South Model With a Continuum of Goods". Mimeo s/f.
- Cipolla, C., *Entre la historia y la economía. Introducción a la historia económica*, Barcelona, 1991.
- Contador, C. y Haddad, C., "Produto Real, Moeda e Preços: A Experiência Brasileira no Período 1861-1970", *Revista Brasileira de Estatística*, Vol 36, Julio-Setiembre 1975, pp. 407-440.
- Contador, C., *Ciclos Económicos e Indicadores de Atividade no Brasil*, Rio de Janeiro, 1977.
- Cortés Conde, R. y Harriague, M., *Estimaciones del Producto Bruto Interno de Argentina 1875-1935*, Departamento de Economía, Universidad de San Andrés, Documento de Trabajo, 1994.
- Cortés Conde, R., *El progreso argentino, 1880-1914*, Buenos Aires, 1979.
- Cortés Conde, R., "Capítulo I: Un siglo de crecimiento económico de la Argentina (Algunas observaciones empíricas)", mimeo, 1996.
- Crafts, N. F. R., "Quantitative Economic History", (Working Papers in Economic History 48/99), London School of Economics and Political Science, January 1999.
- Dalum, B., Laursen, K. y Verspagen, B., *Does Specialisation matter for Growth?, Merit and IKE group working paper*, <<http://meritbbs.unimaas.nl/tser/tser.html>>
- David, P., "CLIO and the Economics of QWERTY", *American Economic Review Papers and Proceedings*, v.75, 1988, pp.332-337.
- Davrieux, A., "Uruguay, un desarrollo problemático", LC/R1223 (sem70/13) CEPAL, Montevideo, 1992.
- De la Torre, N., Rodríguez, J. C. y Sala de Tourón, L., *Artigas: Tierra y Revolución*. Montevideo, 1971.

- De la Torre, N., Sala de Tourón, L. y Rodríguez, J. C., *Después de Artigas*, (1820-1836). Montevideo, 1972.
- De Long, J. B. y Summers, L., "Equipment Investment and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, May 1991, pp. 445-501.
- DGEC (Dirección General de Estadística y Censos), *Uruguay: Estimaciones y Proyecciones de Población por Edad y por Sexo. Total del País, 1950-2025*, Montevideo.
- Di Tella, G. y Zymelman, M., *Las Etapas del Desarrollo Económico Argentino*, Buenos Aires, 1967.
- Di Tella, G. y Zymelman, M., *Los Ciclos Económicos Argentinos*, Buenos Aires, 1973.
- Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes 1887-88*, 89 a 91.
- Diario Oficial*, 14 de enero de 1929.
- Díaz Alejandro, C., "No Less than One Hundred Years of Argentine Economic History plus Some Comparisons", en Velasco, A. (ed.) *Trade, Development and the World Economy, Selected Essays of Carlos Díaz Alejandro*. Basil Blackwell 1988.
- Díaz Alejandro, C. F., *Ensayos sobre la Historia Económica Argentina*. 1ª reimpresión, Buenos Aires, 1983.
- Díaz, R., "La Epoca de la Transición (1914-1931)": en *Contribución a la Historia Económica del Uruguay* (Academia Nacional de Economía), Montevideo, 1984.
- Díaz, R., "País pequeño debe ser país abierto: análisis de la estrategia de desarrollo óptima para el Uruguay", en Gillespie, Ch. et. al. (ed.), *Uruguay y la Democracia. II*, EBO, 1985.
- Dosi, G. y Fabiani, S., "Convergence and Divergence in the Long Term Growth of Open Economies", en Silverberg, G. y Soete, L., *The Economics of Growth and Technical Change*. London: Edward Elgar, 1994.
- Dosi, G. y Orsenigo, L., "Market Processes, Rules and Institutions in Technical Change and Economic Dynamics", trabajo no publicado presentado al seminario "The Impact of Technology, Labour, Market Processes and Financial Structures on Economic Progress and Stability", Washington University, St. Louis, Mayo de 1985.
- Dowrick, S., "Innovation and Growth: Implications of the New Theory and Evidence", en Fagerberg, J., Hansson, P., Lundberg, L., y Melchior, A. (eds), *Technology and International Trade*, Aldershot: Edward Elgar, 1997.
- Duncan, K. y Rutledge, I. (ed), *Land and Labour in Latin America*, Cambridge, 1977.
- Durlauf, S. y D. Quah, "The New Empirics of Economic Growth", Working Paper for the SFI Economics Research Program, Santa Fe Institute, New Mexico, Enero 1998.
- Durlauf, S., "International Differences in Economic Fluctuations", en N.. Rosenberg, R. Landau y D. Mowery (ed), *Technology and the Wealth of Nations*. Stanford, California: Stanford University Press, 1998.
- Edwards, S., "Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, v. XXXI, N° 3, September 1993, pp. 1358-1393.
- Ekelund, R. B. y Hébert, R. F., *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. 3ª, McGraw-Hill, 1992.
- Evans, P., "The State as a Problem and as a Solution: Predation, Embedded Autonomy and Structural Change", en Haggard, S. y Kaufmann *The Politics of Economic Adjustment*, Princeton University Press.
- Fagerberg, J., "A Technology Gap Approach To Why Growth Rates Differ", *Research Policy*, 16/87, pp.87-99.
- Fagerberg, J., "International Competitiveness", *Economic Journal*, v.98, June 1988, pp. 355-74.
- Fagerberg, J., "Technology and International Differences in Growth Rates", *Journal of Economic Literature*, v.32, September 1994, pp. 1147-75.
- Faroppa, L., *El Desarrollo Económico del Uruguay. Tentativa de Explicación*, Montevideo, 1965.
- Faroppa, L., *Industrialización y Dependencia Económica* (Enciclopedia Uruguay 46), Montevideo, 1969.
- Favaro, E. y Sapelli, C., *Promoción de Exportaciones y Crecimiento Económico*, CINDE, ISC Press, California, 1989.
- Finch, H., *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Montevideo 1980 (edición en inglés Finch, M.H.J., *A Political Economy of Uruguay Since 1870*, Londres y Basingstoke, 1981).
- Freeman, Ch., "The Third Kondratieff Wave: Age of Steel, Electrification and Imperialism", en Bohlin, J. et. al. (de), *Samhällsvetenskap, ekonomi och historia. Festschrift till Lars Herlitz*, Göteborg, 1989, pp. 281-318.

- Fundación Getulio Vargas, *El Pensamiento Económico de Eugenio Gudín*, Rio de Janeiro, 1978.
- Gallo, E., *La Pampa Gringa. La Colonización Agrícola en Santa Fe (1870-1895)*, Buenos Aires, 1984.
- García Sebastiani, M. A. y Santamaría García, A., "El crecimiento económico argentino en perspectiva histórica", *Revista de Historia Económica*, 3/94, p. 787-802.
- Gerschenkron, A., *Economic Backwardness in Historical Perspective*, 1962.
- Gershuny, J., *Social Innovation and the Division of Labour*, Oxford University Press, 1985.
- Goldenstein, L., *Repensando a dependência*, Rio de Janeiro, 1994.
- Goldsmith, R. W., *Brasil 1850-1984: Desenvolvimento Financeiro sob um Século de Inflação*, São Paulo, 1986.
- Gudin, E., *Análises de Problemas Brasileiros*, Rio de Janeiro, Agir Editora, 1965.
- Haddad, C., *O Crescimento do Produto Real no Brasil, 1900-1947*, Rio de Janeiro, 1979.
- Haggard, S., *Pathways From the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Ithaca y London: Cornell University Press.
- Harley, C. K., "The World Food Economy and pre-World War I Argentina", en Broadberry, S. N. y Crafts, N. F. R., *Britain in the International Economy 1870-1939*, CUP 1992.
- Harley, C. K., "Transportation, the World Wheat Trade, and the Kuznets Cycle, 1850-1913", *Explorations in Economic History* 17(julio)/1980, pp. 218-50.
- Harvey, A. C., *Forecasting, structural time series models and the Kalman Filter*, New York: Cambridge University Press, 1989.
- Hatton, T. J. y Williamson, J., "Latecomers to mass emigration: the Latin experience", in Hatton, T. J. y Williamson (ed): *Migration and the International Labor Market 1850-1939*, pp. 55-71, Routledge 1994.
- Hatton, T. J. y Williamson, J. G (eds), *Migration and the International Labor Market 1850-1939*, Routledge, 1994.
- Hatton, T. J. y Williamson, J. G., "International migration 1850-1939. An economic survey", en Hatton, T. J. y Williamson, J. G. (eds), *Migration and the International Labor Market 1850-1939*, Routledge, 1994.
- Hodgson, G. M., *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*, Greta Britain, 1994.
- Hofman, A. A., "Capital Accumulation in Latin America: a six country comparison for 1950-1989", *Review for Income and Wealth*, Series 38, N° 4, Dic 1992.
- IBGE, *Estatísticas Históricas do Brasil. Series Econômicas, Demográficas e Sociais 1550 a 1988*, 2a edición, 1990.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, *Estatísticas Históricas do Brasil: series econômicas, demográficas e sociais de 1550-1988*, Rio de Janeiro, 1990.
- Isserlis, L., "Tramp Shipping Cargoes and Freights", *Journal of the Royal Statistical Society*, CI, 1938.
- Jacob, R., "Los grupos económicos en la industria cervecera uruguaya: una perspectiva histórica". Ponencia presentada al Simposio *Grupos Económicos en América Latina*, de las II Jornadas Uruguayas de Historia Económica, Montevideo, julio de 1999.
- Jacob, R., "Uruguay: Política Industrializadora y Grupos de Presión (1875-1898)", *Siglo XIX Revista de Historia*, 1/96, pp. 135-164.
- Jacob, R., "La Industrialización anterior a 1930: Crónica de un Debate Nunca Realizado": en *Industria Uruguaya: dos Perspectivas* (Buxedas, M. y Jacob, R.), Montevideo, 1988.
- Jacob, R., *1915-1945 Las otras dinastías*, Montevideo, 1991.
- Jacob, R., *Breve Historia de la Industria en el Uruguay*, Montevideo 1981.
- Jacob, R., *Depresión Ganadera y Desarrollo Fabril*, Montevideo, 1981.
- Jacob, R., *El Uruguay de Terra 1931-1938*, Montevideo, 1983.
- Jacob, R., *Las consecuencias sociales del alambramiento*, Montevideo, 1969.
- Jacob, R., *Modelo Batllista: ¿Variación sobre un Viejo Tema?* Montevideo, 1988.
- Johnson, C., *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford University Press, 1981.
- Jornadas de Historia Económica, Montevideo, julio de 1999.
- Katz, J y Kosacoff, B. *El proceso de Industrialización en la Argentina: Evolución, Retroceso y Perspectivas*, Buenos Aires: CEAL, 1989.
- Katz, J. y Kosacoff, B., "El modelo de innovación de la sustitución de importaciones", en Cárdenas, E., Ocampo, J.a. y Thorp, R., (eds), *La industrialización y el Estado en América Latina: la leyenda negra de los años de la posguerra*. Fondo de Cultura Económica, en prensa.

- Kindleberger, C. P., *Europe's Post-war Growth: The Role of Labour Supply*. Cambridge 1967.
- Klaczko, J., *La Población Económicamente Activa del Uruguay en 1908 y su Incidencia en el Proceso de Urbanización*, (Serie Documentos de Trabajo 18), CIESU, Montevideo, 1979.
- Kondratieff, N. D., "Los Grandes Ciclos de la Vida Económica" en Heberler, G. (ed), *Ensayos Sobre el Ciclo Económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1946 (Publicado originariamente en *The Review of Economic Statistics*, N° 4, 5/35, pp. 2-10.
- Koopman, S. J., Harvey, A. C., Doornik, J. A. y Shephard, N. G., "*STAMP 5.0. Structural Time Series Analyser, Modeller and Predictor*", Londres, Chapman y Hall. (manual), 1995.
- Kosacoff, B. y Bezchinsky, G., "De la Substitución de Importaciones a la Globalización: Las Empresas Transnacionales en la Industria Argentina", *mimeo*, Buenos Aires, BID-CEPAL, 1993.
- Kosacoff, B., "El Sector Industrial Argentino", *mimeo*, Buenos Aires, CEPAL, 1992.
- Kuznets, S., "Economic growth and income inequality", *American Economic Review*, 45/ 1955, pp. 1-28.
- Labraga, A. et al., *Energía y política en el Uruguay del siglo XX*. Montevideo, 1991.
- Lahmeyer Lobo, E. M., "Condiciones de vida de los artesanos y de la clase obrera en Río de Janeiro en la década de 1880 hasta 1920" en: *HISLA*, V, 1985.
- Lamas, D. y Piotti, D. E., *Historia de la Industria en el Uruguay 1730-1980*, Montevideo, 1981.
- León-Ledesma, M. A. y Thirlwall, A. P., *The Endogeneity of the Natural Rate of Growth*. Department of Economics, Keynes College, University of Kent at Canterbury, Mimeo, 1998.
- Leopoldi, M., "Crescendo em Meio a Incerteza: A Política Econômica do Governo JK", en Castro Gomes, (org.) *O Brasil de JK*, Rio de Janeiro, FGV, CPDOC, 1991.
- Lessa, C., *Quinze Anos de Política Econômica*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1980.
- Lewis, C., "The Argentine: From Economic Growth to Economic Retardation". Documento presentado en el XIIth International Economic History Congress, sesión "1870-1990: product and income growth rates convergence and divergence within originally land-abundant Latin American countries and between them and West-European countries", Madrid, 1998.
- Lewis, W. A., "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School of Economic and Social Studies*, XXII, 1954.
- Lewis, W. A., *Growth and Fluctuations. 1870-1913*, Londres, 1982.
- Lingårde S. y Tylecote A., *Resource Rich Countries in a Comparative Perspective: Nordic Countries Versus Argentina, Uruguay and Brazil*. Documento presentado en el XIIth International Economic History Congress, sesión "1870-1990: product and income growth rates convergence and divergence within originally land-abundant Latin American countries and between them and West-European countries", Madrid, 1998.
- Lundvall, B. A. (ed.), *National Systems of Innovation - Toward a Theory of Innovation and Innovative Learning*, Pinter Publishers, 1992.
- Maddison, A., *Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long-Run Comparative View*. Nueva York, 1991.
- Maddison, A., *L'Économie Mondiale 1820-1992. Analyse et statistiques*, OCDE, 1995.
- Maddison, A., *Phases of Capitalist Development*, Oxford, 1982.
- Malan, P. S., "Relações Econômicas Internacionais do Brasil (1945-64)", en Fausto, B. (ed.) *História Geral da Civilização Brasileira. III: O Brasil Republicano, economia e Cultura (1930-64)*. São Paulo: Difel, 1984.
- Mandel, E., *The Long Wave in Capitalist Development*, Oxford, 1980.
- Marshall, A., *Principios de Economía*, 4ª, Madrid, 1963.
- McCloskey, D., "Does the Past Have Useful Economics", *Journal of Economic Literature*, vol. XIV, N° 2, Junio 1976, pp. 434-461.
- McCombie, J. S. L. y Thirlwall, A. P., *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*. St Martin's Press, 1994
- Mensch, G., *Stalemate in Technology*, Ballinger, Nueva York, 1975.
- Millot, J. y Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*, Tomos I y II, Montevideo, 1990 y 1996.
- Millot, J., Silva C. y Silva L., *El Desarrollo Industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a*

- la Post-guerra de la Segunda Guerra Mundial*, (Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República), Montevideo, 1973.
- Moraes, M. I., *La Política Económica para el Complejo Productor de Carnes Vacunas en Argentina y Uruguay (1930-1959)*, (DT/31, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales), Montevideo, 1996.
- Morató, O., *Al Servicio del Banco de la República y de la Economía Uruguaya (1896-1940)*, Montevideo, 1976.
- Mourat, O., "La inmigración y el crecimiento de la Población del Uruguay 1830-1930" en Mourat, O. et al., *5 Perspectivas Históricas del Uruguay Moderno*, FCU, Montevideo, 1969.
- Nahum, B., *Cuando fuimos ricos... El crédito uruguayo a Inglaterra y Francia en 1918*, (Serie Escritos de Historia Económica, III), Montevideo, 1997.
- Nahum, B., *Informes diplomáticos de los representantes de Bélgica en el Uruguay*, Montevideo, 1998.
- Nahum, B., *Informes diplomáticos de los representantes del Reino Unido en el Uruguay*, Tomos I-VII, Montevideo, 1991-1997.
- Nahum, B., *La "Reclamación Meillet"*, (Serie Documental, I.), Montevideo, 1993.
- Nelson, R. y Winter, S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, 1982.
- Nelson, R., "Economic Growth via the Co-Evolution of Technology and Institutions", en Leydesdorff, L. y Van den Besselaar, *Evolutionary Economics and Chaos Theory*, Nueva York: St Martin's Press, 1994.
- Nelson, R., "What Has Been the Matter With Neoclassical Growth Theory?", en G. Silverberg y G. Dosi, *The Economics of Growth and Technical Change*, Londres: Edgar Elgar, 1994.
- Nelson, R. R., *National Systems of Innovation. A Comparative Study*, Oxford, 1992.
- North, D., *Some fundamental puzzles in economic history/development*, ewp-eh/9309002.
- Osorio Silva, L. y Secreto, M. V., "Elements for a Comparative History of Private Occupation of Public Land in Argentina and Brazil", Mimeo, Instituto de Economía, Unicamp, 1998.
- Panizza, F. E., *Uruguay: Batllismo y después*, Montevideo, 1990.
- Pasinetti, L. L., *Structural Change and Economic Growth: a Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge, 1983.
- Pereira, J. J. y Trajtemberg, R., *Evolución de la Población Total y Activa en Uruguay, 1908-1957*, (Universidad de la República, Instituto de Economía), Montevideo, 1966
- Peres Costa, W., *Primary Export Economy and Patterns of State Building in Argentina and Brazil*. Documento presentado en el XIIth International Economic History Congress, sesión "1870-1990: product and income growth rates convergence and divergence within originally land-abundant Latin American countries and between them and West-European countries", Madrid, 1998.
- Perez, C., "Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System", *Futures*, N° 4, 1983, pp. 357-375.
- Petrecolla, A., "Unbalanced Development, 1958-62", en DiTella y Dornbusch (eds), *The Political economy of Argentina, 1946-83*, University of Pittsburgh Press.
- PNUD, *Informe sobre desarrollo humano 1995*, México.
- Porcile, G., *Economic Cooperation and Integration Between Argentina and Brazil, 1939-1992*, Tesis de Doctorado, London School of Economics and Political Science, University of London, 1995.
- Potash, R. A., *The Army and Politics in Argentina, 1945-62: Perón to Frondizi*, Londres, The Atholne Press.
- Prebisch, R., "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", *The American Economic Review*, Papers and Proceedings, Mayo de 1959.
- Prebisch, R., *Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico*, (Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina), Nueva York, 1950.
- Prebisch, R., *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, (United Nations, Economic Commission for Latin America), Nueva York, 1950.
- Rama, M., "El país de los vivos: un enfoque económico", *Revista Suma*, N° 11, Centro de Investigaciones Económicas, Montevideo, octubre, 1991, pp. 7-36.
- Reig, N., y Vigorito, R., *Excedente Ganadero y Renta de la Tierra*, Montevideo, 1986.
- Reinert, E. S., "Catching-up From Way Behind. A Third World Perspective on First World

- History”, en Faberberg, J., Verspagen, B. y Von Tunzelman, N. , *The Dynamics of Technology, Trade and Growth*, Londres: Edward Elgar, 1994.
- Reinert, E. S., “Competitiveness and its Predecessors - a 500-year Cross-National Perspective”, *Structural Change and Economic Dynamics*, N° 6, pp.23-42, 1996.
- Rial, J., *Estadísticas Históricas del Uruguay 1850-1930, Población - Producción Agropecuaria - Comercio - Industria - Urbanización - Comunicaciones - Calidad de Vida*, (Serie Cuadernos de Ciesu, N° 40). Montevideo, 1980.
- Rilla, J. P., *La Mala Cara del Reformismo*, Montevideo, 1992, p. 277.
- Rodríguez, O., *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*, 2ª, México, 1981.
- Rodrik, D., “Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidization as a Case Study in Policy Effectiveness”, *NBER working papers*, N° 4547, Diciembre 1993.
- Rowthorn, R. E. y Wells, J., *De-Industrialization and Foreign Trade*. Cambridge-Nueva York-Melbourne, 1987.
- Sábato, H., “La formación del mercado de trabajo en Buenos Aires, 1850-1880”, *Desarrollo Económico*, V. 24, N° 96 (1985), pp. 561-592.
- Sala de Tourón L., de la Torre, N., Rodríguez, J. C., *Artigas y su revolución agraria 1811-1820*, Montevideo, 1978.
- Sala de Tourón, L., de la Torre, N. y Rodríguez, J. C., *Estructura económica y social de la colonia*, Montevideo, 1967.
- Sala de Tourón, L; Rodríguez, J. y de la Torre, N., *Evolución económica de la Banda Oriental*, Montevideo, 1967.
- Sala-i-Martin, X., “The Classical Approach to Convergence Analysis”, *Economic Journal*, v.106, July 1996, pp.1019-36.
- Sapelli, C., “Tamaño del Estado y crecimiento económico en los casos de Uruguay y Argentina”, en *Tamaño del Estado y crecimiento Económico* (CERES, Serie Foros 1).
- Saul, S.B., *The Myth of the Great Depression 1873-1896*, 2a. Londres, 1989.
- Schumpeter, J., “Análisis del Cambio Económico”, en Heberler, G. (ed), *Ensayos Sobre el Ciclo Económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1946.
- Schumpeter, J. A., *Historia del Análisis Económico*, FCE 1ª reimpresión corregida 1984.
- Sen, A., “The Concept of Development” en Chenery, H. y Srinivasan, T. N.(Eds.), *Handbook of Development Economics*, Volume I, 1988.
- Sikkink, K., *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina*, Nueva York, Itahaca, 1991.
- Smith, A., “Imperfect Competition and International Trade”, en Greenaway, D. y Winters L. A., *Surveys in International Trade*. Oxford: Blackwell, 1994.
- Solomou, S., *Phases of Economic Growth 1850-1973. Kondratieff waves and Kuznets swings*, 2a, Cambridge, Nueva York, 1990.
- Solow, R., “Economic History and Economics”, *American Economic Review*, v.75, 2/85, pp. 325-30.
- Summers, R. y Heston, A., “The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988”, *Quarterly Journal of Economics*. Mayo 1991.
- Suzigan, W. y Villela, C., *Industrial Policy in Brazil*, Unicamp, 1997.
- Szusterman, C., *Frondizi and the Politics of Developmentalism in Argentina.*, Londres, MacMillan, 1993.
- Taylor, A., “On the Cost of Inward-Looking Development: Price Distortions, Growth and Divergence in Latin America”, *Journal of Economic History*, v.58. N° 1, March 1998, pp.1-28.
- Taylor, A. M., “Tres fases del crecimiento económico argentino”, *Revista de Historia Económica*, 3/1994, pp. 649-683.
- Therborn, G., *Cómo domina la clase dominante cuando domina*. Siglo XXI, 1977.
- Thirlwall, A. P., “The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rates Differences”, *Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review*, Marzo, 1979.
- Thirlwall, A. P., “Foreign Trade Elasticities in Centre-Periphery Models of Growth and Development”, *Quarterly Review Banca Nazionale del Lavoro*, 146, 1983.
- Thorp, R., “América latina y la economía mundial desde la primera guerra mundial hasta la depresión mundial”, en Bethell, L., (ed.) *Historia de América Latina*. 7. América latina: economía y sociedad, c. 1870-1930, Crítica 1991.
- Thorp, R., *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el Siglo XX*, BID-Unión Europea, 1998 (edición inglesa: *Progress, Poverty and Exclusion: an Economic History of Latin America in the 20th Century*, Inter-American Development Bank, 1998.

- Tortella, G., "Discurso en el acto de recepción del Premio Rey Juan Carlos de Economía 1994", *Revista de Historia Económica*, 3/94, pp. 487-506.
- Tylecote, A., *The Long Wave in the World Economy*, 1992.
- Universidad de la República (Uruguay), Instituto de Economía, *El Proceso Económico del Uruguay*, Montevideo, 1969.
- Uruguay, Banco de la República Oriental del Uruguay, *Cuentas Nacionales*, Montevideo, 1965.
- Uruguay, Banco de la República Oriental del Uruguay, Sección Estadística, *Sinopsis Económica y Financiera del Uruguay, Estadística Retrospectiva*, Montevideo, 1933.
- Uruguay, CIDE (Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico), *El Desarrollo Industrial del Uruguay* (Ponencia presentada al Simposio Latinoamericano de Industrialización, Naciones Unidas) (Naciones Unidas, Consejo Económico y Social), Nueva York 1966.
- Uruguay, CIDE (Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico), *Estudio Económico del Uruguay: Evolución y Perspectivas*, I-II. Montevideo 1963.
- Uruguay, Contaduría General de la Nación, *Presupuesto General de Gastos*, años 1908/1909, 1911/1912, 1912/1913, 1916/1917, 1919/1920, 1922/1923 y 1924/1925.
- Uruguay, DSCR, 1887-88, 89 a 91.
- Uruguay, MGA (Ministerio de Ganadería y Agricultura), OPYP-ACIDE, *5-Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay*, I-II, Montevideo, 1967.
- Uruguay, Ministerio de Industrias y Trabajo, Dirección de Estadística Económica, *Censo Industrial de 1936*, Montevideo, 1939.
- Uruguay, Ministerio de Industrias, Oficina Nacional del Trabajo, *El Salario Real (1914-1926)*, Montevideo, 1927.
- Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos*, Montevideo, 1912.
- Uruguay, Universidad de la República, Instituto de Economía, *El Proceso Económico del Uruguay*, Montevideo, 1969.
- Van Duijn, J.J., *The Long Wave in Economic Life*, Londres, 1983.
- Vázquez Presedo, V., *Crisis y retraso. Argentina y la economía internacional entre las dos guerras*, Buenos Aires, 1986.
- Vázquez Presedo, V., *Estadística Históricas Argentinas (comparadas). Primera Parte 1875-1914*, Buenos Aires 1971.
- Wee, H. van der, *Prosperity and Upheaval: the World Economy 1945-1980*. Suffolk, 1986.
- Williamson, J., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America", Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper Number 1853, November 1998.
- Williamson, J., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Asia", Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper Number 1844, July 1998.
- Williamson, J., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: The Mediterranean Basin", Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper Number 1842, July 1998.
- Williamson, J., "The Evolution of Global Labor Markets Since 1830: Background Evidence and Hypothesis", *Explorations in Economic History*, 3/95, pp. 141-196.
- Williamson, J., "Growth, Distribution and Demography: Some Lessons from History", *Explorations in Economic History*, 3/98, pp. 241-271.
- Yujnovsky, O., "Políticas de vivienda en la ciudad de Buenos Aires, 1880-1914", *Desarrollo Económico* 54/74
- Zerkowsky, R. y de Gusmao Veloso, M. A., "Seis décadas de economía a través do PIB," *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 26, N° 3, jul./set, 1982.
- Zubillaga, C. y Balbis, J., *Historia del movimiento sindical uruguayo, Tomo I, Cronología y fuentes (hasta 1905)*.

Se terminó de imprimir en el mes de julio de 2000
en Gráfica Futura, Agraciada 3182,
Montevideo, Uruguay.
Depósito Legal N° 319 338
Comisión del Papel
Edición amparada al Decreto 218/96

Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial, 1870-1990 busca desentrañar los problemas centrales del desarrollo económico de Uruguay, así como el de Argentina y Brasil, en perspectiva comparativa, entre sí y con los países líderes de la economía mundial.

Los estudios aquí presentados se apoyan en una formidable reconstrucción de estadísticas históricas de los países de la región y en base a esa sólida base informativa se reflexiona sobre: ¿cuál ha sido el desempeño relativo de Uruguay, así como el de Argentina y Brasil, en el concierto mundial y por qué?, ¿cuáles han sido los niveles salariales, la distribución del ingreso y la cobertura educativa de Argentina, Brasil y Uruguay y qué relación tienen con los períodos de empuje y retraso de estas economías?, ¿existe un patrón de ciclos económicos largos en la región?, ¿qué tipo de teoría económica y social es la que hace las preguntas correctas y da herramientas para entender estos problemas históricos?

Este libro aplica a nuestra historia económica un conjunto de novedosos aportes teóricos y metodológicos que enfatizan la importancia del cambio tecnológico y las modalidades de especialización productiva para explicar el desempeño económico de las naciones. En ellos las formas de organización social y de construcción institucional resultan aspectos decisivos y básicos del análisis, a la vez que estas teorías adquieren plena relevancia y legitimación justamente en los estudios de tipo histórico.

Aun cuando en esta obra se busca avanzar hacia estudios históricos que superen el excesivo particularismo que ha dominado la historiografía nacional, se presentan igualmente sugerentes miradas sobre temas debatidos por ésta, entre otros, las características de la industria anterior a 1930, las determinantes de la crisis del Primer Batllismo y el desempeño económico durante la Primera Guerra Mundial.

Foto de Mónica Ferrero



Luis Bértola (1954) es Ph. D. en Historia Económica (Universidad de Gotemburgo, Suecia), Profesor Titular con Dedicación Total del Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República e Investigador del Fondo Nacional de Investigadores del CONICYT. Ha coordinado el Programa de Historia Económica y Social y la Maestría de Historia Económica de la Facultad de Ciencias Sociales desde sus inicios y dictado cursos y seminarios en más de una decena de maestrías y doctorados de diversos países. Entre sus publicaciones se destacan, *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones* (FCS, 1998), *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis* (CIEDUR-FCS, 1991), *El Poder Económico en el Uruguay Actual*, junto a L. Stolovich y J. M. Rodríguez (CUI, 1987), así como numerosos artículos editados por revistas internacionales.



Ediciones
TRILCE

9974-32-229-4

