

# DISTRIBUCIÓN, CRECIMIENTO Y LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVO-COMERCIAL: UNA APROXIMACIÓN AL CASO DE URUGUAY

Henry Willebald \*

El objetivo de este trabajo es contribuir en la comprensión de la relación entre desempeño económico de largo plazo y el comportamiento de la distribución del ingreso y la riqueza, evaluando el proceso desde una perspectiva histórica y comparada. Para ello, es necesario contar con líneas argumentales que permitan articular, teórica y empíricamente, conceptos como los de equidad/inequidad, desarrollo/subdesarrollo, diferenciales entre regiones y actores, especialización productivo-comercial y demanda, productividad, innovación, así como la relevancia de estructuras institucionales de aliento o contención a la incorporación de conocimiento en la generación de valor económico.

El análisis empírico que se presenta (que cubre el período 1940-2000) brinda evidencia que convalida la existencia de relaciones positivas entre alta desigualdad y especialización productiva y comercial en productos de bajo valor agregado. Conceptualmente, ello estaría asociado con demandas agregadas amplias –atendidas por ofertas diversificadas– pero débiles, que limitan el aprendizaje competitivo e inducen fenómenos de bajo retorno en el proceso de innovación y desarrollo tecnológico. Además, también se vincularía con la consolidación de una matriz institucional que induce la convalidación de estructuras productivas muy sujetas a la extracción agropecuaria que, siendo “exitosas” en el pasado, “quedaron atrás” cuando la industrialización avanzó como líder sectorial de la producción capitalista.

Aplicando las consideraciones anteriores al caso uruguayo, la evidencia permite argumentar que sus condiciones históricas en términos de desigualdad, características de la demanda y especialización productivo-comercial contribuyen a explicar el rezago relativo frente a su “mundo relevante”, pero que ello es válido en tanto se atiendan los aspectos cualitativos de su patrón distributivo.

## I. Crecimiento y distribución: un debate inconcluso.

Hasta hace pocos años, el concepto “dominante” en la articulación entre crecimiento y distribución del ingreso era la hipótesis de Kuznets, estilizada a través de una curva con forma de “U” invertida<sup>1</sup> (Kuznets 1955). La noción que seguía este planteo era que el crecimiento económico asociado a la industrialización de economías agrarias con bajos niveles de desigualdad, primeramente conduciría a un aumento en la inequidad de ingresos y luego permitiría su reducción.

La curva de Kuznets pasó a ser uno de los hechos estilizados más estudiados de la distribución del ingreso por cerca de cuatro décadas, aunque recientemente –desde los años noventa– la hipótesis fue repetidamente no validada. La “versión dinámica” de la hipótesis –la que los episodios de rápido crecimiento tienden a conducir a inequidades más altas– ha corrido una suerte similar y empíricamente tampoco se ha hallado evidencia para aceptar su pertinencia.<sup>2</sup> El resultado es el de un cierto escepticismo sobre el vínculo causal que va desde el crecimiento económico –un aumento en la media de la distribución–, hacia la inequidad –cambios en la dispersión de la distribución– tanto cuando se la considera en niveles como en sus variaciones.

No obstante, ¿hay vínculos causales entre la distribución del ingreso o la riqueza y el crecimiento

\* Este trabajo ha sido elaborado en el marco del Proyecto de Investigación “Desarrollo económico y distribución del ingreso. Un enfoque comparativo, 1870-2000” de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Programa de Historia Económica y Social; Proyecto financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) y dirigido por el Prof. Luis Bértola.

\*\* Licenciado en Economía. Candidato a Magíster en Historia Económica. Investigador de la Universidad de la República, Programa de Historia Económica y Social (Facultad de Ciencias Sociales) y Área de Historia Económica del Instituto de Economía (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración) hwillebald@fcs.edu.uy.

económico u otros aspectos del desempeño de los países?

Galor & Zeira (1993), Persson & Tabellini (1994) y Alesina & Rodrik (1994) fueron trabajos señeros en el nuevo abordaje de la temática, argumentando a favor de la relevancia de la distribución del ingreso en la *performance* económica y la incidencia negativa de la inequidad sobre la expansión del producto. En general, la evidencia parece confirmar que, mientras la inequidad inicial del ingreso puede no tener efectos directamente en el potencial agregado de la economía, la distribución regresiva de los activos –como la tierra o el capital humano– aparece con mayor significatividad en una relación negativa con el crecimiento.

Estilizando la presentación, los canales a través de los cuales se materializa esa articulación son esencialmente cuatro: i) los de economía política; ii) las imperfecciones del mercado de capitales; iii) los conflictos sociales; y iv) la fecundidad endógena.

En primer lugar, las consideraciones de economía política aluden a la existencia de gobiernos que, ante situaciones de alta inequidad, se ven “obligados” a instrumentar sistemas impositivos con tasas más altas, que disuaden el esfuerzo productivo de los actores y el ahorro, y cuyas distorsiones desalientan el crecimiento (Alesina & Rodrik 1994; Bértola 1993; Persson & Tabellini 1994). Aspectos similares pueden argumentarse a partir de la consideración de la inestabilidad política y sus efectos sobre la conducta del inversor (Alesina & Perotti 1996).

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

Las diferentes oportunidades de producción entre pobres y ricos se han representado formalmente a través de la consideración de escalas de producción, costos fijos o inversiones mínimas que son requeridas para acceder a la actividad productiva de

retornos superiores (Galor y Zeira 1993; Ferreira 1995; Aghion & Bolton 1997). Ello puede expresarse en aspectos tan diversos como la cuota para acceder a los centros de formación, el precio de una parcela de tierra o el activo fijo de una empresa. Se trata de mercados de capitales incompletos o imperfectos, típicamente el mercado crediticio –tanto por sus elevadas tasas de interés y excesivas garantías como por los problemas de riesgo moral asociados con él– (Galor & Zeira 1993; Banerjee & Newman 1993; Ferreira 1995) y el de seguros (Banerjee & Newman 1991).

En tercer lugar, existe una literatura que trabaja sobre la importancia de los conflictos sociales como el vínculo entre inequidad y eficiencia. La inequidad puede conducir a situaciones de escasa estabilidad política y, consecuentemente, a niveles de inversión subóptimos (Alesina & Perotti 1996) así como a incrementos de la participación de los recursos en el sistema político dedicados a negociar la distribución de rentas, limitando la capacidad de reacción ante choques externos (Rodrik 1997). Asimismo, la violencia representa costos de oportunidad elevados que afectan la capacidad de crecimiento, y la evidencia empírica señala una relación positiva entre aquella y la inequidad de ingresos (Fajnzylber, Lederman & Loayza 1998); Bourguignon 1998).

En cuarto lugar, otros autores encuentran asociaciones entre crecimiento y distribución a partir de la consideración del concepto de fecundidad endógena<sup>3</sup>. Estos modelos se basan en la premisa de que los hogares enfrentan una disyuntiva entre calidad y cantidad al momento de tomar la decisión de tener hijos. Los hogares más ricos tendrán tasas menores de fecundidad y mayores niveles de inversión en educación de sus hijos. En términos generales, en las sociedades más avanzadas la fecundidad es menor, la inversión en capital humano mayor y la desigualdad inferior a la que se registra en regiones retrasadas. Dentro de ese contexto, se encuentra evidencia sobre la existencia de relaciones con forma de “U” invertida entre fecundidad y distribución del ingreso a lo largo del proceso de desarrollo (Dahan y Tsiddon 1998), se sostiene que el efecto combinado de la fecundidad y la distribución del ingreso explica el producto por trabajador y la evolución desigual entre países (Galor y Zang 1997; Morand 1999), y se aborda las relaciones de estos elementos con los problemas de género (Galor y Weil 1996).

Finalmente, bajo propuestas de un nuevo abordaje conceptual y empírico, algunos autores han sugerido interpretar el crecimiento y la inequidad como parte de un mismo proceso para estudiar su evolución simultánea (Lundberg & Squire 2001). Por un lado, se destaca que la búsqueda empírica de una relación mecanicista entre inequidad e ingreso ignora el rol potencial de la política económica para avanzar sobre ambos aspectos en forma mutuamente compatible. Por otro lado, se enfatiza en la idea de que la investigación sobre crecimiento e inequidad debería orientarse hacia el estudio de sus determinantes conjuntos bajo el entendido que los mismos no son excluyentes.

## II. Presentación y pertinencia de la temática.

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

La afirmación que plantea Bulmer-Thomas en su clásico trabajo sobre América Latina, muestra que la percepción anterior podría tener una concepción más general o de más larga data. *“El desarrollo económico de América Latina desde la independencia es una historia de promesas incumplidas... la brecha entre los niveles de vida en América Latina y aquellos de los países desarrollados se ha ensanchado sostenidamente desde el temprano siglo diecinueve”* (Bulmer-Thomas, 1994:410). Preguntas como *¿qué le ocurrió a Uruguay?* o *¿por qué Uruguay se fue quedando atrás?* constituyen el hilo conductor de la investigación a partir de la cual se extraen los resultados que aquí se presentan.

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

Realizar una mirada de largo plazo es imprescindible para conceptualizar un proceso que, necesariamente, se genera y materializa en el transcurso del tiempo y para el cual los desarrollos recientes de la Historia Económica –ricos desde el punto de vista descriptivo y analítico– contribuyen muy positivamente.

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

Finalmente, los estudios sobre economías en el largo plazo han realizado un uso intensivo de la asociación entre crecimiento económico y expansión del producto en términos de volumen físico, sin avanzar en la discusión sobre las virtudes de este indicador como aproximación al bienestar colectivo. Esto es, no han avanzado hacia consideraciones más cercanas a nociones identificadas con el desarrollo económico, entendido éste como crecimiento económico acompañado por otros factores que impliquen la sostenibilidad de la expansión (en términos sociales y medioambientales) y la mejora integral del nivel de bienestar económico. En general, esos factores implican cambios apropiados en la distribución del producto –a favor de los segmentos más pobres de la población– y en la estructura de la economía –orientados hacia modalidades de producción con valor agregado creciente.

Sin que ello signifique “una vuelta” a la relevancia analítica que gozó el Desarrollo Económico como disciplina en los años cincuenta y sesenta, el fuerte impulso que recibió la problemática de la equidad/inequidad –o, más específicamente, la distribución del ingreso y la riqueza– en los años noventa, hace presumir que los cambios son notorios y no pasajeros. Es indiscutible el hecho de que en muchos países –el caso latinoamericano es claro en este sentido– ha habido crecimiento económico con deterioro en la distribución y serios problemas de exclusión, marginalidad, pobreza y escasa calificación de la mano de obra. No es objetivo de esta investigación realizar un abordaje analítico desde la perspectiva del Desarrollo Económico, pero sí contri-

buir con la comprensión del proceso y aportar elementos para enriquecer la interpretación del desenvolvimiento de largo plazo de las economías.

### III. Objetivos e hipótesis de trabajo.

La caracterización histórica de Uruguay lo sitúa dentro del grupo de economías de “nuevo asentamiento”—*settlers*— que, dadas sus similitudes en términos de dotación de recursos, especialización productiva e inserción internacional, hace muy atractivo al trabajo comparativo (“mirándolos desde el sur”). Las muy favorables expectativas de desempeño económico a finales del siglo XIX y principios del XX de estos países —que podían considerarse desarrollados dentro de los no europeos— se confirmaron en algunos de ellos, pero en otros como Uruguay, se diluyeron en el transcurso del siglo.

Tanto las visiones más clásicas de crecimiento económico y evolución de la inequidad (Kuznets 1955 y Lewis 1995) como las contribuciones desde la periferia (Fajnzylber 1983, 1987 y CEPAL 1992) brindan elementos, pautas y argumentos útiles para delinear caminos por donde avanzar en la búsqueda de algunas respuestas.

La relación entre crecimiento económico y distribución de ingresos y activos es una temática particularmente útil para amalgamar el poder explicativo de la dinámica del cambio estructural con la capacidad de competencia de las economías; la generación y difusión del progreso tecnológico con los sistemas educativos y la creación de capital humano; y, finalmente, aquellos aspectos ligados con la matriz institucional de los países que hace a la estabilidad de la estructura política y social, su flexibilidad y su carácter de estímulo al potencial creativo.

Dado lo anterior, este artículo procura una primera aproximación al estudio de la relación entre los patrones de especialización productiva y comercial de los países asociados con la demanda, su desempeño económico y la evolución de la equidad/inequidad. La hipótesis de partida es que la distribución —entendida en sentido amplio, tanto de ingresos como de activos— se relaciona con el tipo de producción que realizan las economías, a quién venden los bienes y servicios que generan y cómo se comportan ambos aspectos en el desarrollo histórico propio y de su mundo de referencia.

### IV. Un marco teórico que orienta la investigación y modelo de análisis.

Un marco teórico útil para abordar la temática propuesta debería ser apto para ambientar la búsqueda de respuestas a preguntas como las siguientes: ¿cómo se explican las relaciones entre crecimiento y distribución en términos de los diversos patrones de especialización productiva de las economías? ¿Importa la estructura sectorial de la economía y de cada una de las actividades productivas en sí mismas? ¿Importa la caracterización del comercio exterior? ¿Cuáles son los canales a través de los que se materializan esas relaciones?

Se escogió trabajar dentro de una conceptualización de tipo postkaldoriana, con elementos de carácter ricardiano y permeada de consideraciones de corte evolucionista, con el objetivo de admitir la incidencia de la demanda en los procesos de especialización productiva y comercial, así como la diversidad tecnológica y comportamental entre actividades (tipos de productos) y países.

#### IV.1. Algunas líneas conceptuales de interés.

El objetivo de este apartado es recoger consideraciones de varios planteos analíticos que provén un marco teórico de análisis apropiado para el desarrollo de la investigación.

Un punto de partida para la conformación del marco conceptual es incorporar la denominada Ley de Engel. Esta establece que los consumidores asignan una participación decreciente de su renta en necesidades primarias a medida que aumenta su ingreso y, por lo tanto, el nivel de éste afecta el patrón de la demanda. Kindelberger (1989) puntualiza que la “*Ley de Engel se aplica más allá de los alimentos... es una ley general del consumo*”, lo que indica que cuando aumenta el ingreso de los individuos, también lo haría su preferencia por bienes de más alta calidad y sofisticación. Desde el punto de vista de la representación de procesos, su consideración implica levantar el supuesto habitual de elasticidad ingreso unitaria de la demanda de todos los bienes de consumo y pasar a trabajar con preferencias no homotéticas.

Mani (2000) examina un mecanismo nuevo a través del cual la distribución del ingreso en una economía afecta la acumulación de capital humano y el

crecimiento, representando una interacción dinámica entre aquélla y los patrones de demanda. De acuerdo a su modelo, menores niveles de inequidad inicial conforman patrones de demanda que aumentan los retornos del trabajo menos calificado en el corto plazo, lo que crea un círculo virtuoso de mayor demanda, una acumulación de capital más alta y un ingreso superior en el largo plazo.

La interacción que propone el modelo parte de la consideración de una clasificación de los bienes pasibles de ser demandados en tres categorías: esenciales (como alimentos), manufacturas simples (como bicicletas y ropa) y manufacturas sofisticadas (como automóviles y computadoras). Estos bienes varían en intensidad de capacidad y habilidad de realización, por lo que les corresponden tres niveles de calificación: trabajo no calificado, de calificación media y de alta calificación<sup>4</sup>. La capacidad de calificación está limitada por la riqueza de los agentes y ello se combina con las imperfecciones de los mercados de capitales, bajo las cuales, los pobres encuentran dificultades serias de obtener créditos para educarse.

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

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

Con elevada inequidad, la ausencia de una amplia clase media implica que la mayoría de la gente es demasiado pobre como para consumir bienes más allá de los esenciales o suficientemente rica para comprar las manufacturas sofisticadas. Por lo tanto, el sector de producción de habilidad media enfrenta una baja demanda, lo que representa bajo retorno a la actividad de sus trabajadores, quienes no pueden hacerse de educación de alto nivel (ni ellos mismos ni sus hijos) puesto que sus rentas no crecen al ritmo adecuado. Ello perpetúa un círculo vicioso de alta inequidad, baja demanda y bajo ingreso, reducida inversión en capital humano y aún mayor inequidad.

En cambio, baja inequidad inicial implica una demanda robusta para manufacturas simples dada la presencia de una amplia clase media y, por lo tanto, elevados retornos al trabajo de calificación intermedia. Como resultado, un individuo que es demasiado pobre para invertir en educación de alta calificación para sí mismo, puede ser capaz de hacerlo para sus hijos puesto que cuenta con una dinámica de renta apropiada, con lo cual aumenta el nivel de habilidad —y de ingreso— medio de la economía. Ello crea un nexo para que los segmentos de la población de baja capacitación transiten hacia sectores de producción de alta calificación en el largo plazo. En contraposición, bajo una elevada inequidad, la pérdida inicial de demanda de bienes de habilidad media quiebra ese nexo desde la pobreza hacia la prosperidad y la inequidad persiste en el tiempo, la brecha entre pobres y ricos se ensancha y la economía se estanca en un nivel de ingreso bajo con reducido *stock* de capital humano<sup>5</sup>.

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

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

Otros planteos analíticos que colocan a la estructura productiva como canal de relación entre equidad/inequidad y crecimiento recurren a factores institucionales para su conceptualización.

La relevancia de la riqueza y su concentración como categoría analítica ha acompañado a diversas interpretaciones del desenvolvimiento latinoamericano durante décadas, provenientes de distintas disciplinas, entornos institucionales y marcos conceptuales<sup>6</sup>. En un trabajo reciente, Galor, Moav y Vollrath (2004), desarrollan un marco conceptual en el cual tratan específicamente la inequidad en la posesión de activos (tierra) como determinante de la trayectoria de las economías.

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

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

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

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

La teoría propuesta sugiere que entre las economías caracterizadas por una desigual distribución de la propiedad, la abundancia de tierra —que había sido una fuente de riqueza en etapas tempranas de desa-

rollo— se transforma en el factor que conduce, en fases posteriores, a una subinversión en capital humano y a un crecimiento económico más lento<sup>7</sup>.

En este planteo, condiciones geográficas ligadas con patrones dados de desigualdad conforman instituciones aptas para el crecimiento bajo determinados regímenes productivos (estructura de especialización agropecuaria) y perjudiciales en otros (estructura de especialización manufacturera), expresadas a través de determinados niveles de acumulación de capital humano.

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

Mani y Hwang (2001) examinan el papel de la distribución del ingreso en la conformación de los patrones de comercio y la ventaja comparativa de las economías en desarrollo. Dicha influencia deriva del impacto que tiene la distribución del ingreso en los patrones de la demanda doméstica en una lógica similar a la presentada en los párrafos anteriores. Para ello, los autores examinan cómo las diferencias en la inequidad del ingreso afectan el aprendizaje, el proceso de crecimiento y la caracterización del intercambio Norte-Sur.

La premisa básica es que una economía en desarrollo, por el solo hecho de abrirse al comercio, no logra obtener un flujo significativamente aumentado de exportaciones manufactureras al mundo. Para ser competitivo en tales bienes, primero debe alcanzar un grado de madurez industrial a través del cual acreciente su aprendizaje y experiencia en la producción actual<sup>8</sup>, proceso en el cual actúa la influencia del mercado doméstico.

La segunda premisa es que los patrones de la demanda local deben tener una gran influencia en los patrones del comercio exterior. Esta idea se identifica con la denominada “hipótesis de Linder”, por la cual se afirma que las discrepancias en los niveles de ingreso entre países también deben afectar su estructura comercial, puesto que los patrones de consumo individual tienden a variar con aquellos. Una vez que se admiten las diferencias en las deci-

siones de gasto entre ricos y pobres, los patrones de comercio entre regiones más y menos desarrolladas no sólo son determinados por los diferenciales de tecnología, la dotación de factores y el ingreso sino, además, por la distribución del ingreso dentro de cada región.

Ley de Engel mediante, cuando los individuos son más ricos, no gastan su ingreso adicional en obtener, simplemente, mayor cantidad de bienes existentes, sino que los compran nuevos y más sofisticados, ensanchándose el rango de consumo. Esto sugiere que, dado un nivel de ingreso per cápita, una baja inequidad implica que los patrones de demanda son relativamente homogéneos entre agentes y, por lo tanto, la demanda de mercado está concentrada en un rango más estrecho de sectores relativamente menos sofisticados. En cambio, cuando la inequidad es alta, los ricos consumen un rango de bienes mucho más amplio que los pobres. Por lo tanto, la demanda de mercado reduce su magnitud pero con un rango amplio de sectores de baja, media y alta sofisticación.

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

Dado un nivel de ingreso per cápita, los patrones de demanda de los países de bajo desarrollo son más tendientes a focalizar el aprendizaje en los sectores de baja y media tecnología en los casos de baja inequidad inicial. El resultado básico es que tal aprendizaje resulta en un nivel de salarios más alto que refuerza el potencial comercial.

En contraposición, alta inequidad resulta en una demanda doméstica para un rango amplio de bienes, pero la misma es reducida para todos los sectores, y el aprendizaje está difundido en un “ancho” rango de sectores de baja y alta tecnología. Esto obstruye la capacidad de la economía para competir efectivamente en el mercado internacional puesto que la producción de experiencia es insuficiente.

De este modo, pueden analizarse los patrones de comercio en el intercambio “Norte-Sur-Sur”, carac-

terizando las transacciones entre un país desarrollado y dos no desarrollados, considerando las diferentes distribuciones del ingreso en estos últimos. Del planteo analítico se deduce que los patrones de aprendizaje se constituyen para un mundo donde el país menos desarrollado de alta inequidad permanece produciendo (y exportando) bienes de baja sofisticación mientras que el de baja inequidad logra exportar bienes de tecnología intermedia. El país desarrollado continúa produciendo y exportando los bienes más sofisticados<sup>9</sup>.

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

Ahora bien, el énfasis puesto en la capacidad de aprendizaje que se “habilita” con determinados niveles de desigualdad, ¿pueden complementarse con consideraciones relativas a progreso técnico?

Zweimüller (2000) investiga el impacto de la inequidad de ingresos sobre el crecimiento económico cuando el progreso técnico es conducido por las innovaciones y los consumidores tienen preferencias no homotéticas o jerárquicas (en la lógica de la Ley de Engel)<sup>10</sup>.

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

Si la población se dividiera en dos grupos de consumidores que difirieran en su ingreso –ricos y

pobres— la situación (de equilibrio en el modelo) puede caracterizarse a través de tres regímenes diferentes. El primero (régimen A) donde, inicialmente, solamente los ricos compran el bien de la innovación y los pobres lo adquieren más tarde. En el segundo (régimen B), tanto ricos como pobres inmediatamente compran el bien de la innovación. En el tercero (régimen C), ni los ricos ni los pobres compran el bien inicialmente.

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

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

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

#### IV.2. El marco conceptual: a modo de síntesis.

En el apartado anterior se presentó un conjunto de líneas conceptuales que permiten relacionar, formalmente, la equidad/inequidad, con la demanda, la incorporación de conocimiento a la producción y, en consecuencia, con el desempeño de largo plazo de las economías.

Admitir la verificación de la Ley de Engel significa reconocer que los individuos ordenan su consumo de bienes de acuerdo a una escala jerárquica, en la cual están predispuestos a dedicar una proporción descendente de su ingreso a los bienes de menor valor agregado cuando aquel se expande.

Utilizar este concepto para abordar el largo plazo obliga a ser cautos en su aplicación en tanto que cada contexto histórico guarda sus características y que los bienes sofisticados para ciertos períodos se transforman en básicos (o próximos a ellos) en etapas posteriores.

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

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

Asimismo, cuando los ingresos están concentrados entre pocos, el mercado para un producto nuevo es reducido y toma tiempo hasta que su dimensión adquiera la proporción apropiada para la adquisición del bien en forma generalizada. Dicho de otro modo, el retorno esperado de la innovación es bajo,

se limita el progreso tecnológico y se ve afectada la obtención de niveles crecientes de productividad.

Es más, cuando la inequidad se refiere a la tenencia de activos y, más específicamente, a la propiedad de la tierra, la trayectoria temporal de las economías puede conducir las desde una situación en la cual aquella era funcional al sistema, a otra en la que limita severamente la expansión.<sup>11</sup> La transición desde un modo de desarrollo basado en la producción agropecuaria y fundado en la abundancia de recursos naturales, hacia otro de carácter industrial que gravita sobre la formación de capital (físico y humano con sus complementariedades) se ve restringida cuando la desigualdad en la posesión de activos conduce a la conformación de instituciones limitantes del crecimiento.

#### IV.3. El modelo de análisis.

Para operacionalizar el análisis, se sigue el modelo de Mani & Hwang (2001) y se lo adapta para recoger los factores considerados relevantes para esta investigación. La premisa fundamental es aproximarse a una explicación del patrón productivo y comercial de las economías a partir del comportamiento, en el tiempo, de la equidad/inequidad.

Como aproximación general, el modelo recoge los cambios en la participación de las exportaciones

$$XP_{i \ t+j} = \beta_0 + \beta_1.IGT_{i \ t+j} + \beta_2.IGI_{i \ t+j} + \beta_3.PBI_{i \ t+j} + \beta_4.TP_{i \ t+j} + \beta_5.KH_{i \ t+j} + \beta_6.KF_{i \ t+j}$$

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

#### IV.4. La definición del “mundo relevante” de Uruguay.

Cuando se trabaja con diferentes países, el criterio de construcción de la muestra para realizar los ejercicios comparativos es un problema particularmente importante, toda vez que los resultados que se obtienen dependen, críticamente, de la forma de selección.

La muestra con la que se trabaja en esta investigación es diseñada con el propósito de responder a

primarias en el total de las ventas al exterior del “mundo relevante” de Uruguay para el período 1940-2000 y examina su comportamiento de acuerdo a la distribución de los activos y del ingreso, así como del desempeño económico de cada país<sup>12</sup>. Además, importa considerar las ventajas comparativas y cómo aquella proporción está influenciada por las diferentes dotaciones de recursos entre países. Para ello, las variables que se utilizan son los *stocks* de tierra con pasturas y cultivos permanentes per cápita, capital humano y capital físico<sup>13</sup>. Por lo tanto, las variables incluidas en el modelo son:

- XP: ratio de exportaciones primarias sobre total de exportaciones.
- IGT: índice de Gini de la distribución en la propiedad de la tierra.
- IGI: índice de Gini de la distribución en el ingreso.
- PBI: producto per cápita.
- TP: *stock* de la tierra con pasturas y cultivos permanentes per cápita.
- KH: *stock* de capital humano.
- KF: *stock* de capital físico.

La relación que se testea (en su forma general) a través de datos de panel para incorporar la variable temporal en el análisis es la siguiente:

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

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

Estas consideraciones habían sido abordadas por Oddone y Willebald (2001) y para esta investigación se trabaja con una muestra similar. Con el propósito de construir el “mundo” relevante de Uru-

guay para realizar los ejercicios de contrastación, se consideraron tres dimensiones: intensidad del intercambio comercial, dotación de recursos y modalidad de inserción internacional.

En consecuencia, la muestra queda integrada por aquellos países que a lo largo del siglo XX: i) mantuvieron un intercambio de bienes importante con Uruguay y que son denominados socios comerciales históricos (SCH); ii) exhiben funciones de producción, inserción en el comercio internacional y flujos de recursos –financieros y humanos– similares a los de Uruguay y que se identifican como paí-

ses de clima templado de nuevo asentamiento o *settlers* (CTNA); iii) presentan características propias de la inserción periférica, con riqueza de recursos naturales y, en general, baja densidad poblacional, incluyéndose bajo esta categoría a los países nórdicos o escandinavos (PN). Dentro de esta caracterización, una diferencia clave con el grupo de países CTNA es que durante las últimas décadas del siglo XIX dichos recursos naturales no podían ser explotados rentablemente y la región fue expulsora de población. El Cuadro 1 presenta la muestra de países obtenida a partir de la aplicación del criterio propuesto.

**Cuadro 1:** CRITERIO DE SELECCION DE PAISES.

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

Fuente: Oddone y Willebald (2002).

## V. Análisis empírico.

### V.1. Las variables utilizadas.

Las variables incluidas en el modelo se operacionalizan a través de los siguientes indicadores:

*XP*: ratio de exportaciones primarias sobre total de exportaciones. Como bienes primarios se consideran los de origen agropecuario, incluyéndose: comida y animales vivos, bebidas y tabaco, materias primas con la excepción de combustibles, aceites y grasas animales y vegetales. Los datos son quinquenales y fueron relevados a partir de los Anuarios Estadísticos de Naciones Unidas.

*IGT*: Índice de Gini sobre distribución en la propiedad de la tierra, bajo el entendido que constituye una aproximación adecuada a la tenencia de activos de la economía. Los datos son de FIDA, FAO y Censos Agropecuarios de Uruguay.

*IGI*: Índice de Gini sobre distribución del ingreso. Los datos corresponden a Wider (1999).

*PBI*: producto per cápita en dólares de 1990 PPP. Los datos son de Maddison (1995, 2001).

*TP*: *stock* de tierra con pasturas y cultivos permanentes per cápita. Los datos entre 1960 y 2000 son de la FAO y entre 1940 y 1959 son estimaciones propias a partir de fuentes nacionales y datos de población de Naciones Unidas.

*KH*: *stock* de capital humano. Como aproximación a la noción de capital humano se recurre a tres indicadores de escolarización: porcentaje de la población que terminó la enseñanza primaria; porcentaje que terminó la enseñanza secundaria; y porcentaje que finalizó la enseñanza de más alto grado. Para trabajar con un único indicador, se procede a conjuntar la información que aportan las tres mediciones a través del cálculo de un Índice de Cobertura Educativa (ICE) que pondera “discrecionalmente” las distintas tasas. Una forma habitual de trabajar en esta temática es dar una ponderación de 1 al indicador de enseñanza primaria, de 1,4 a la formación media y de 2 a la superior para construir el ICE de cada uno de los países de la muestra. Son indicadores publicados en Barro & Lee (2000) y están disponibles desde la segunda mitad de los cincuenta y primeros sesenta.

*KF*: *stock* de capital físico. Se construye un indicador que mide la acumulación de medios de producción en décadas móviles, y la agregación se calcula a partir de datos anuales de la formación de capital fijo expresados en términos del PBI. La información es de PWT 6.1, Mitchell (1993 a, b, c) y Cuentas Nacionales de cada uno de los países.

## V.2. La aplicación del modelo de análisis: 1940-2000

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

Una forma de aproximarse a las características de la especialización productiva de las economías es a través de su frente externo, midiendo la participación de bienes de origen primario –o muy ligado a él– en el total de ventas que realiza la economía al exterior (XP)<sup>14</sup>. Se procura explicar el grado de especialización a partir de indicadores de inequidad, el producto y otras variables relacionadas con el proceso: dotación de recursos naturales (medida a través de la tierra con pasturas y cultivos permanente

per cápita, TP); *stock* de capital fijo (KF) y capital humano (medida a través de un índice de cobertura educativa, KH).

Para captar el dinamismo del proceso que procura abordarse, se optó por realizar ejercicios de estimación con técnicas de datos de panel (se admite la existencia de efectos fijos). Los resultados son interesantes en tanto que la evidencia sugiere que altos niveles de inequidad están positivamente asociados con la persistencia en el tiempo de una mayor participación de exportaciones primarias en el total de las ventas al exterior. Eso es así puesto que los coeficientes estimados para los indicadores de desigualdad –de activos y de ingresos– son positivos y altamente significativos en la mayoría de los casos (Ver Cuadro 2). Además, el producto per cápita ingresa en esta relación con signo negativo, lo que indica que los países más pobres son los más especializados en exportaciones de bajo valor agregado y que ello estaría articulado con la problemática de la distribución (Modelos I, II, IV y V).

Es interesante destacar que se encontró evidencia de que mayor especialización en productos de origen primario está positivamente correlacionada con una dotación alta de recursos naturales (Modelo II, III, IV y V) y negativamente con la magnitud del capital físico y humano (Modelos III, IV y V). Esta constatación se cumple cuando se consideran las medidas de inequidad de ingresos, no resultando significativo el indicador de desigualdad en la tenencia de activos (Modelo V).

El hecho que la distribución de la propiedad de la tierra presente escasa importancia explicativa permite conjeturar, como primera aproximación, que es la generación del flujo de ingresos la que actúa conjuntamente con la incorporación de capital –en sus diversas modalidades– para crear una dinámica de la demanda que estimule la especialización comercial aludida. Dicho de otro modo, es el movimiento de los ingresos el que, actuando combinadamente con la inversión, logra posicionar a la economía en determinada trayectoria de cambio estructural antes que la distribución de la propiedad de la tierra, cuya influencia parece agotarse en el transcurso del tiempo. Asimismo, importa señalar que la propia construcción del indicador puede conducir a este resultado puesto que, conforme han ido pasando las décadas, la forma de mantenimiento de la riqueza se ha ido trasladando hacia otras

alternativas de activos (como la propiedad inmobiliaria urbana o los títulos de deuda).

Por otra parte, cuando se consideran conjuntamente las dotaciones de capital físico y humano contemporáneos, la significatividad de la primera desaparece (Modelo III), lo que brinda evidencia de complementariedad entre ambas. Sin embargo, cuan-

do se introduce a la formación bruta de capital físico rezagada un período, se obtiene un coeficiente significativamente distinto de cero y negativo (Modelos IV y V). Esto es, contar con un *stock* de inversión alto en el pasado, implicaría la reducción de la participación de las ventas primarias en el período corriente.

**Cuadro 2: RESULTADOS DE LA REGRESION.**

Variable dependiente: Ratio de exportaciones primarias en el total de exportaciones (XP)					
	(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)
IGT		0,57 (1,76)			-0,10 (-0,29)
IGI	0,47 (3,00)		0,49 (2,86)	0,43 (2,42)	0,38 (2,54)
PBI	-0,58 (-11,0)		-0,39 (-3,56)	-0,45 (-4,09)	-0,51 (-5,62)
TP		0,88 (10,1)	0,51 (2,67)	0,46 (2,32)	0,43 (2,50)
KF			-0,09 (-0,48)	0,20 (0,82)	0,24 (1,20)
KF(-1)				-0,56 (-2,20)	-0,43 (-2,02)
KH			-0,32 (-2,09)	-0,31 (-2,07)	-0,26 (-2,14)
R <sup>2</sup>	0,90	0,95	0,92	0,93	0,95
N	192	247	158	153	149
F	72,85	66,33	62,97	61,75	89,39

En todos los casos se trabaja con variables expresadas en logaritmos y se admiten efectos fijos.

## VI. Una mirada al caso de Uruguay a la luz de los resultados anteriores.

Los resultados anteriores se derivan de un comportamiento general de un conjunto de economías que, a priori, podría diferir de la evolución particular de los países. En esta sección se individualiza el caso uruguayo para realizar una primera evaluación de la pertinencia de los resultados. Se contrastan los extremos del período de análisis (promedios de 1940-1960 y 1980-2000) a partir de la utilización de herramental gráfico.

Se consideran las distintas variables relevantes del modelo de acuerdo a una clasificación de los

países que procura atender la distribución internacional del ingreso. Para ello, se los subdivide en “ricos”, “medios” y “pobres”, tomando en cuenta el ordenamiento descendente de ingresos per cápita y la conformación de grupos de siete integrantes. Los resultados se muestran en el Cuadro 3.

Con esta categorización de países se realizan ejercicios de comparación de las variables en cuestión (promedios simples) incluyendo, además, la media de toda la muestra y el dato de Uruguay.

Al principio del período de análisis (Gráfico 1), la especialización comercial entre las distintas categorías de países no era marcadamente diferente, “ricos” y “medios” por debajo del promedio de la mues-

Cuadro 3: CATEGORIZACIÓN DE PAÍSES.

## Ordenamiento de acuerdo a ingreso per cápita promedio del período

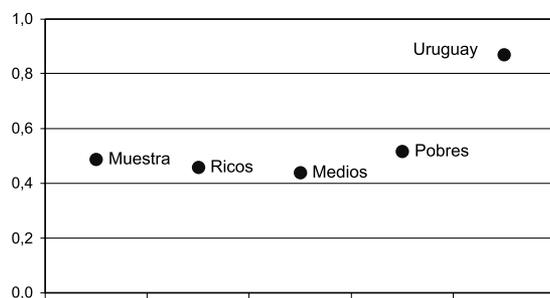
	1940-1960	1980-2000
<b>"Ricos"</b>	Estados Unidos Suiza Nueva Zelanda Canadá Australia Reino Unido Suecia	Estados Unidos Suiza Canadá Alemania Dinamarca Noruega Francia
<b>"Medios"</b>	Dinamarca Países Bajos Alemania Bélgica Francia Noruega Argentina	Suecia Australia Países Bajos Bélgica Reino Unido Italia Finlandia
<b>"Pobres"</b>	Finlandia Italia Chile Uruguay España Sudáfrica Brasil	Nueva Zelanda España Argentina Chile Uruguay Brasil Sudáfrica

Fuente: Maddison (2001).

tra y "pobres" por encima, en tanto que Uruguay mostraba una especialización claramente agroexportadora. Hacia finales del período (Gráfico 2) se encuentra que, dentro de una tendencia general de reducción de la participación agropecuaria en las ventas al exterior, las diferencias entre grupos es mayor, con un predominio de dichas exportaciones en el caso de los "pobres" y Uruguay superando a la media de estos últimos.

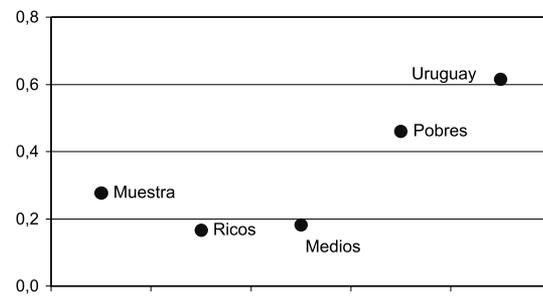
La desigualdad en la tenencia de activos (tierra) estaba próxima al promedio de la muestra en el caso de los "ricos", por debajo en los "medios" y por encima para los países "pobres" al inicio del período de análisis (Gráfico 3). Uruguay presentaba un valor similar a estos últimos. Hacia finales del período, los países que lograron niveles altos de ingreso per cápita poseían una distribución de activos más equitativa que los "medios" y mucho más igualitaria

**Gráfico 1: ESPECIALIZACION COMERCIAL.**  
Exportaciones primarias en el total, 1940-1960.



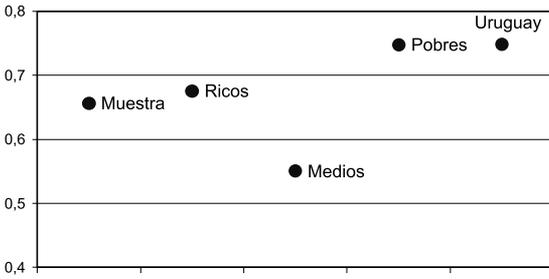
Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

**Gráfico 2: ESPECIALIZACION COMERCIAL.**  
Exportaciones primarias en el total, 1980-2000.



Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

**Gráfico 3:** DESIGUALDAD EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA.  
Índice de Gini de la tierra, 1940-1960.

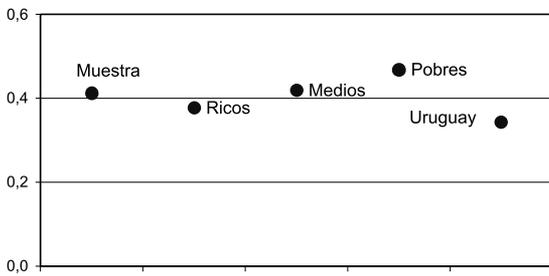


Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

que los "pobres". La posición de Uruguay continuó siendo de las más desigualitarias de la muestra (Gráfico 4).

En cambio, midiendo la desigualdad de ingresos, el posicionamiento de Uruguay de comienzos del período era más favorable, con un Índice de Gini por debajo de la mayor parte de los países de la muestra (Gráfico 5). Además, así como se observan pocas diferencias entre "ricos", "medios" y "pobres" (todos en torno al 0,4 del promedio de la muestra),

**Gráfico 5:** DESIGUALDAD EN EL INGRESO.  
Índice de Gini del ingreso 1940-1960.

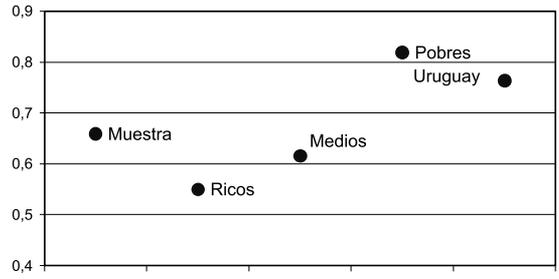


Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

La dotación de recursos naturales parece relevante para la riqueza de los países al inicio del período (Gráfico 7) con una discrepancia de magnitud con "medios", "pobres" y el promedio de la muestra. Uruguay estaba comparativamente mejor dotado que éstos últimos, pero igualmente ostentaba un indicador que era equivalente a las dos terceras partes del de los ricos.

Es interesante apreciar cómo los países "ricos" de las últimas dos décadas del siglo XX poseían una dotación de recursos naturales muy inferior a la de

**Gráfico 4:** DESIGUALDAD EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA.  
Índice de Gini de la tierra, 1940-1960.

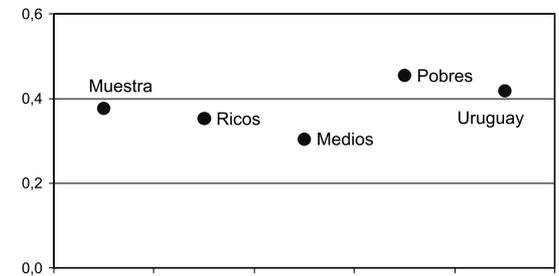


Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

también se aprecia que los más igualitarios eran los "que más tenían".

Hacia finales del período (Gráfico 6) se señala una situación en la cual los países "ricos" y "pobres" dan señales de persistencia en los patrones de desigualdad. Los "medios" evidencian menores índices que los países que ostentaban ese nivel de riqueza en 1940-1960 y Uruguay experimentó un deterioro de entidad (superando a la media de la muestra y aproximándose a los "pobres").

**Gráfico 6:** DESIGUALDAD EN EL INGRESO.  
Índice de Gini del ingreso 1980-2000.

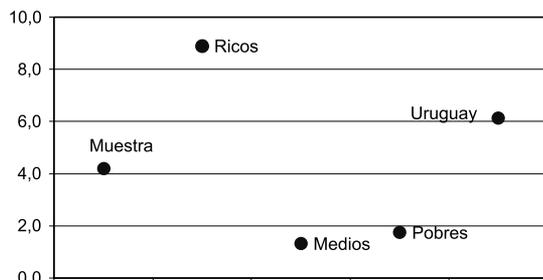


Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

los restantes países denotando, probablemente, el predominio de un régimen de producción mucho más apegado a la producción manufacturera (y a la incorporación de conocimiento) que a la de bienes primarios. Uruguay redujo la importancia de su dotación de recursos en el transcurso del período pero, igualmente, denota una estructura productiva a "contrapelo" de la predominante en las regiones más prósperas.

Lo anterior tiene un correlato en la acumulación de capital físico. Al comienzo del período de análisis

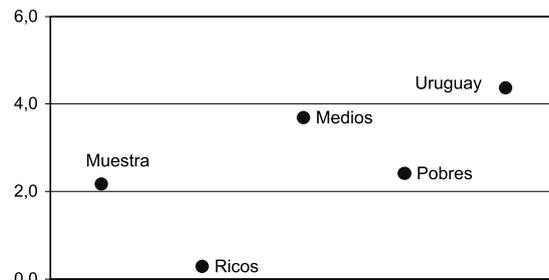
**Gráfico 7: DOTACION DE RECURSOS NATURALES.**  
Miles de ha/hab de pasturas permanentes 1940-1960.



Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

sis, los países del "mundo relevante" de Uruguay considerados más "ricos" no exhibían niveles de inversión elevados, sino que había una situación relativamente pareja para las distintas categorías de ingreso propuestas (Gráfico 9). En cambio, el transcurso de las décadas y la consolidación de un patrón productivo apuntalado en los procesos de inversión condujeron, al final del período, a que los países ricos fueran los "más capitalizados", y que ésta fuera

**Gráfico 8: DOTACION DE RECURSOS NATURALES.**  
Miles de ha/hab de pasturas permanentes 1980-2000.

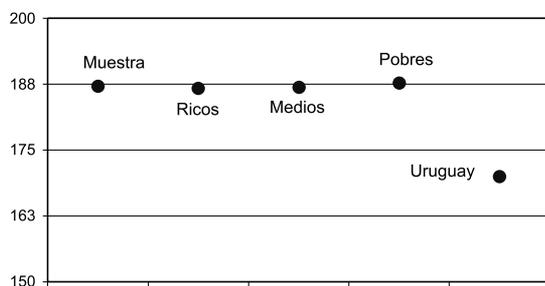


Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

una de las distinciones claves para interpretar la distribución desigual del ingreso entre países. Uruguay mantuvo su perfil de baja formación de capital físico durante todo el período.

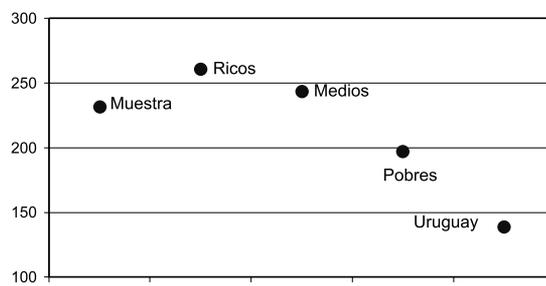
Finalmente, la acumulación de capital humano "cuenta una historia" similar, pero con matices no despreciables. Tanto al principio como al final del período, los países considerados "ricos" en cada ins-

**Gráfico 9: ACUMULACION DE CAPITAL FISICO.**  
Inversión/PBI en períodos decadales, 1940-1960.



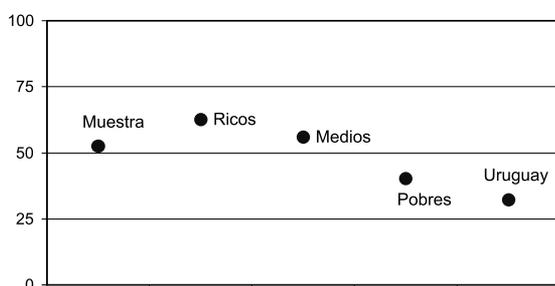
Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

**Gráfico 10: ACUMULACION DE CAPITAL FISICO.**  
Inversión/PBI en períodos decadales, 1980-2000.



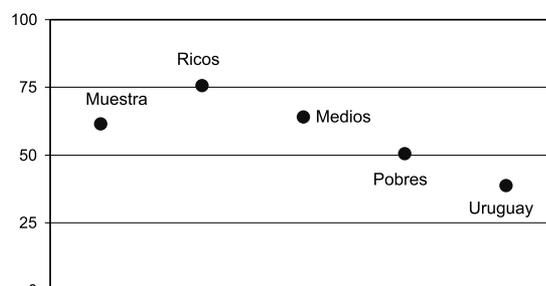
Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

**Gráfico 11: ACUMULACION DE CAPITAL HUMANO.**  
Índice de Cobertura Educativa, 1940-1960.



Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

**Gráfico 12: ACUMULACION DE CAPITAL HUMANO.**  
Índice de Cobertura Educativa, 1940-1960.



Fuente: ver "Fuentes" citadas en este artículo.

tancia eran los relativamente más abundantes en capital humano, seguidos de los “medios” y de los “pobres”.<sup>15</sup> El rezago de Uruguay en este caso fue sistemático.

A modo de síntesis, Uruguay constituyó, para todo el período de análisis, un país “pobre”, situado en la parte inferior de la distribución internacional de ingresos. Ello convivió con una especialización productiva agroexportadora que cambió muy poco su carácter en el transcurso de las décadas y que, de acuerdo al marco conceptual que se maneja en esta investigación, podría estar determinada por los niveles de desigualdad que evidenció la economía. Lo anterior se habría dado tanto en lo que hace a la tenencia de activos –que mantuvo su rasgo regresivo durante los sesenta años del análisis– como del ingreso –que se deterioró en el período<sup>16</sup>. Una dotación de recursos que dejó de ser funcional a las actividades líderes en la generación de valor –pese a haber sido relativamente exitosa en el pasado–, junto a reducidos niveles de acumulación de capital físico y humano, completaron el cuadro de una economía de débil inserción internacional y bajo crecimiento.

Las interpretaciones del desenvolvimiento de largo plazo de la economía uruguaya –tanto en sus versiones “clásicas” como “modernas”– manejan, en buena medida, la problemática de la distribución como variable explicativa del proceso. Sin embargo, en general, su carácter interpretativo ha quedado diluido o subordinado a otros aparentemente más relevantes. Dentro de las visiones clásicas la temática era más explícita<sup>17</sup>.

La visión estructuralista de la CIDE enfatizaba que debía “*imputarse a los problemas de tenencia y de tamaño que han prevalecido en la explotación agropecuaria, una parte sustancial en las causas que han impedido que se realizara aquella imperiosa toma de conciencia [sobre el hecho de que la productividad resultaba la única herramienta de desarrollo] y que han dejado sin exteriorizar la necesidad de investigación y extensión*” (CIDE, 1963:33).

El enfoque dependientista del Instituto de Economía identificaba a los años cincuenta con los inicios del “*desajuste estructural, propio[s] de toda economía dependiente que alcanza la cota máxima de crecimiento industrial posible. Es así que la inflación constituye una etapa [...de] tensiones entre*

*grupos y clases sociales en su lucha por obtener cuotas crecientes de un producto social estancado*”. (Instituto de Economía, 1969:13).

El tema de la distribución también era explícito en la visión neoclásica del Plan Nacional de Desarrollo 1973-1977. Argumentaba que “*una economía que dirige su producción hacia el mercado interno, que la protege fuertemente, que retribuye en forma restrictiva a sus sectores con ventajas comparativas internacionales, que busca redistribuir ingresos mediante esquemas no del todo compatibles con un crecimiento de la producción, etc., es una economía que no puede crecer hacia el exterior sin cambiar radicalmente sus modalidades de funcionamiento, sin las consiguientes modificaciones de aquellas características y, por ende, de las posiciones relativas de los grupos sociales por ellas favorecidos*” (OPP, 1973:9).

Por su parte, las visiones más recientes –que denomino “modernas”–, por su propio carácter menos abarcativo, prestan una atención algo más parcial al fenómeno<sup>18</sup>.

Cuando Martín Rama aplica los desarrollos conceptuales relativos a la coherencia temporal de las decisiones, los equilibrios no cooperativos, la búsqueda de rentas y el problema de la agencia a la interpretación del rezago relativo, hace alusión a algunas actitudes de los uruguayos ligadas con la problemática de la distribución. Una de ellas “*consiste en tolerar la viveza [criolla], o incluso promoverla, siempre que los vivos tengan bajos ingresos, o que sus acciones terminen beneficiando a personas de bajos ingresos*”. Y agrega que “*si la pobreza es lo que legitima la viveza, entonces conviene ser pobre*”. La racionalidad que está detrás de este comportamiento se relaciona “*con la debilidad de las acciones redistributivas por parte del Estado. La viveza de los pobres vendría a actuar en los hechos como un sustituto improvisado de la política social*” (Rama, 1991:25-26).

Por su parte, los trabajos de Luis Bértola abordan la problemática de la distribución del ingreso entre países, estudiando diferentes regímenes de convergencia y divergencia entre Argentina, Brasil y Uruguay y los líderes mundiales dentro de un marco de análisis postkaldoriano y elementos de corte evolucionista. Se argumenta que la combinación e interacción entre aprendizaje tecnológico y

el cambio estructural definen, para cada país y momento histórico, escenarios específicos de convergencia y divergencia. Si bien en su análisis no ingresa la desigualdad al interior de los países como variable explicativa clave<sup>19</sup>, la incorporación de estos conceptos es consistente con la línea de trabajo que se propone en esta investigación. En particular, afirma que un *“aspecto a tener presente es que la transformación estructural no solamente constituye un proceso de creación de nuevas industrias y capacidades, sino que también conlleva la redistribución de poder y riqueza, por lo que está mediada por conflictos socio-políticos. El cambio estructural está asociado al surgimiento de nuevos arreglos institucionales que afectan las posiciones e intereses de los diversos agentes económicos”* (Bértola, 2000:58; en base a Bértola y Porcile, 1998)

La desigualdad aparece, entonces, en la dualidad competitividad-calidad y competitividad-precio. Una modalidad de inserción internacional que se basa en la disponibilidad de factores de producción baratos, difícilmente llevará consigo un aumento del nivel de vida capaz de permear a la población en su conjunto. Es de esperar, por tanto, procesos de crecimiento sin equidad.

En cambio, si la inserción internacional se fundamenta en una competitividad a través de la calidad, de carácter sistémico y donde la educación, el capital humano y la innovación conforman un círculo virtuoso para la especialización en bienes de alta elasticidad ingreso de la demanda, es dable esperar un escenario propicio para la convivencia de crecimiento con menor inequidad.

Finalmente, al abordar la realidad latinoamericana en general, y la uruguaya en particular, Rodrigo Arocena y Judith Sutz enfatizan el rol de la desigualdad en la magra performance económica de la región dentro de un marco de análisis neoshumpeteriano. Plantean que el *“proteccionismo frívolo”* de la industrialización tardía latinoamericana, la *“miopía científico-técnica”* de las esferas gubernamentales y productivas y el predominio de una lógica cortoplacista se combinan para erigirse sobre una *“desigualdad alta [que] jugó un papel relevante, tanto por la forma en que moldeó la estructura de la demanda como por las limitaciones que supuso para producir a nivel avanzado”* (Arocena & Sutz (1999):13).

Bajo esta visión, los autores destacan la utilidad de distinguir entre formas *“proactivas”* y *“reactivas”* de equidad. Dentro de las primeras identifican a aquellas modalidades de crecimiento en la igualdad que refuerzan las capacidades de innovación de las sociedades y la construcción de condiciones de competencia internacional. Dentro de las segundas, conceptualizan las situaciones en las cuales los esfuerzos de disminución de la inequidad están basados en la distribución de los frutos de ventajas competitivas estáticas, sin mayores esfuerzos de creación de un entramado innovativo y competitivo adecuado para el crecimiento. Ubican a Uruguay en esta segunda modalidad.

A modo de síntesis, el mensaje principal de este breve repaso es que las distintas visiones que han procurado *“pensar”* la economía del largo plazo en Uruguay observan a la temática de la distribución como parte integrante de la explicación. Sin embargo, las grandes líneas interpretativas con las que habitualmente se las presenta o trabaja abstraen su consideración tras el predominio de condiciones aparentemente más relevantes. En próximos pasos de esta investigación se profundizará en esta temática puesto que la evidencia empírica recabada conduce a dar mayor precisión o detalle a algunas de las consideraciones que se derivan de esas visiones.

## VII. Conclusión.

El objetivo de este trabajo es contribuir con la discusión sobre la comprensión de la relación entre desempeño económico de largo plazo y el comportamiento de la distribución del ingreso y la riqueza, evaluando el proceso desde una perspectiva histórica y comparada.

En este sentido, parece imprescindible contar con líneas argumentales que permitan articular, teórica y empíricamente, conceptos como los de equidad/inequidad, desarrollo/subdesarrollo, diferenciales entre regiones y actores, especialización productivo-comercial y demanda, productividad, innovación, así como la relevancia de la existencia de estructuras institucionales de aliento o contención a la incorporación de conocimiento en la generación de valor económico.

El análisis empírico brinda evidencia que convalida la existencia de relaciones positivas entre desigualdad y especialización productiva y comercial en productos de bajo valor agregado. Conceptualmente, ello se asocia con demandas agregadas amplias —en el sentido de que deben ser atendidas por una oferta diversificada— pero débiles, que limitan el aprendizaje a nivel competitivo y que inducen comportamientos de bajo rendimiento al proceso de innovación y desarrollo tecnológico. Asimismo, ello también se articula con la consolidación de una matriz institucional que tiende a convalidar estructuras productivas muy sujetas a la extracción agropecuaria que, siendo “exitosas” en el pasado, “quedaron atrás” cuando la industrialización avanzó como líder sectorial de la producción (y el capital físico y humano se potenciaron en su complementariedad).

Esta idea proyectada al caso uruguayo obliga a ser cautos al momento de su interpretación. A finales de la primera mitad del siglo XX, Uruguay era un país pobre con niveles de equidad de ingresos de país rico. Esto es, mientras que en la comparación internacional se ubicaba en los segmentos más bajos de la distribución de ingresos, a su interior mostraba niveles de equidad en el extremo opuesto. Lo anterior convivía con formas regresivas en la propiedad de la tierra, baja acumulación de capital y una dotación de recursos que, con el transcurso del tiempo, pasaría a evidenciar incidencias menores en la creación de riqueza. Por lo tanto, resulta necesari-

rio identificar la “calidad” de la estructura de equidad prevaleciente en Uruguay a mediados del siglo XX puesto que la misma no fue capaz de adquirir las condiciones de funcionalidad suficientes para alentar el desenvolvimiento económico.

De acuerdo al modelo propuesto, los niveles de igualdad con los que contaba Uruguay parecían propicios para el aumento del contenido de valor agregado de sus exportaciones y el crecimiento económico pero, en su lugar, se rezagó persistentemente respecto a su mundo de referencia.

Ello lleva a argumentar que las condiciones con las que contaba no parecían las adecuadas, desde arreglos institucionales adversos al desarrollo —como las restricciones derivadas de los sistemas de tenencia de activos (CIDE, 1963)—, mecanismos de incentivos público-privados desfavorables (Rama, 1991)— y una inserción internacional basada en la competitividad precio antes que en modalidades que priorizaban la calidad (Bértola y Porcile, 2000), hasta forma reactivas de equidad (Arocena y Sutz, 1999) que desestimaron la innovación y el impulso a modalidades de competencia fundadas en productos cualitativamente superiores. Buena parte del desajuste se expresó a través de conflictos distributivos de un ingreso que no crecía y, hacia finales de los cincuenta y en los años sesenta, su manifestación más evidente fue un proceso de inflación que se transformó en endémico hasta finales de siglo (Instituto de Economía, 1969; OPP, 1973).

## BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. & ROBINSON, J. (2001), “Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review* 91, p.1369-1341.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. & ROBINSON, J. (2002), “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”, *Quarterly Journal of Economics* 118, p. 1231-1294.
- AGHION, P. & BOLTON, P. (1997), “A Theory of Trickle-Down Growth and Development”, *Review of Economics Studies*, 64: 151-172.
- ALESINA, A. & PEROTTI, R. (1996), “Income Distribution, Political Instability, and Investment”, *European Economic Review*, 40(6): 1203-1228.
- ALESINA, A. & RODRIK, D. (1994) “Distributive Politics and Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 109 p. 465-489.
- AROCENA, R. & SUTZ, J. (2004), “Understanding underdevelopment: new perspectives on NSI”, The First Global Conference, Innovation Systems and Development Strategies for the Third Millennium.
- BANERJEE, A.V. & NEWMAN, A.F. (1993), “Occupational Choice and the Process of Development”, *Journal of Political Economy*, 101(2): 274-298.
- BARRO R. y BECKER G. (1988), “A reformulation of the economic theory of fertility”, *Quarterly Journal of Economics* 103:1-25.
- BERTOLA, G. (1993), “Factor Shares and Savings in Endogenous Growth”, *American Economic Review*, 83 (5): 1184-1198.
- BÉRTOLA, Luis (2005), “A 50 años de la Curva de Kuznets, una reivindicación sustantiva: distribución del ingreso y crecimiento económico en Uruguay y otros países de nuevo asentamiento desde 1870”, PHES, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Barra de Valizas/Madrid, Enero.
- BÉRTOLA, Luis & PORCILE, Gabriel (2002), “Rich and impoverished cousins: economic performance and income distribution in southern settlers societies”, XIII International Economic History Congress, BsAs, July.
- BOURGUIGNON, F. (1998), “Crime as a Social Cost of Poverty and Inequality: a review focusing on developing countries”, DELTA, Paris.
- BULMER-THOMAS, V. (1998), “Historia Económica de América Latina desde la Independencia”, Fondo de Cultura Económica.
- CEPAL (1992), “Equidad y transformación Productiva. Un Enfoque Integrado”, *Síntesis y Capítulo V*, Santiago de Chile.

- CIDE, (1965), "Estudio Económico del Uruguay. Evolución y perspectivas"; *Tomo I*, Montevideo, Uruguay.
- DAHAN M. y TSIDDON D. (1998), "Demographic transition, income distribution and economic growth", *Journal of Economic Growth* 3, March 1998: 29-52.
- DEININGER, Klaus, y SQUIRE, Lyn (1996), "New Ways of Looking at Old Issues"; *Journal of Development Economics*, 57, pp.259-287.
- ENGERMAN, S. and SOKOLOF, K. (2000), "Factor Endowment, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies", UCLA.
- FAJNZYLBER, Fernando (1983), "La industrialización trunca de América Latina"; CET, México DF.
- FAJNZYLBER, Fernando (1987), "La industrialización de América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, París.
- FAJNZYLBER, P., LEDEREMAN, D. & LOAYZA, N. (1998), "Determinants of Crime Rates in Latin America and the World", A World Bank Latin America and the Caribbean Viewpoints Series Paper, Washington, DC, World Bank.
- FERREIRA, Francisco (1995), "Roads to Equality: Wealth Distribution Dynamics with Public-Private Capital Complementary", LSE-STICERD Discussion Paper TE/95/286, London.
- FERREIRA, Francisco (1999), "Inequality and Economic Performance", <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm>, June.
- GALOR, O., MOAV, O. and VOLLRATH, D. (2004), "Land Inequality and the Origin of Divergence and Overtaking in the Growth Process: Theory and Evidence", February.
- GALOR O. y WEIL N. (1996), "The gender gap: fertility and growth", *The American Economic Review*, vol. 86, N° 3: 374-387.
- GALOR O. y ZANG H. (1997), "Fertility, income distribution and economic growth: Theory and cross-country evidence", *Japan and the World Economy*, 1997, vol. 9, issue 2: 197-229.
- GALOR, O. & ZEIRA, J. (1993), "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, 60, p.35-52.
- INSTITUTO DE ECONOMÍA, (1969), "El proceso económico del Uruguay", Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, Uruguay.
- KUGLER, M. (2001), "International Trade when Inequality determines aggregate demand", Department of Economics, University of Southampton, UK.
- KINDELBERGER, Charles, (1989). "Economics Laws and Economic History", Cambridge England, Cambridge University Press.
- KUZNETS, Simon (1955), "Economic growth and income inequality", *American Economic Review*, Vol. XLV, N° 1, March, p. 1-28.
- LEWIS, W-illiam (1954): "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School of Economic and Social Studies*, XXII, 2, pp. 139-191.
- LUNDBERG, Mattias, and SQUIRE, Lyn (2001), "The simultaneous evolution of growth and inequality", April.
- MANI (2000), "Income Distribution and the demand constraint", Department of Economics, Vanderbilt University, Nashville and Economic Growth Center, Yale University, New Haven.
- MANI A. & HWANG J. (2001) "Income distribution, learning by doing and comparative advantage", September.
- MORAND O. (1999), "Endogenous fertility, income distribution and growth", *Journal of Economic Growth* 4: 331-349.
- NUGENT, J. and ROBINSON J. (2002), "Are endowments Fate?", CEPR Discussion Paper N° 3206.
- ODDONE, Gabriel y WILLEBALD, Henry (2001), "Crecimiento económico de Uruguay desde una perspectiva comparada: 1900-1990", XVI Jornadas de Economía del Banco Central del Uruguay, julio.
- OFICINA DE PLANEAMIENTO Y PRESUPUESTO (1977), "Plan Nacional de Desarrollo 1973-1977", Oficina de Planeamiento y Presupuesto, Montevideo, Uruguay.
- PERSSON, T. & TABELLINI, G. (1994), "Is Inequality harmful for Growth? Theory and Evidence", *American Economic Review*, 84 (3), p.600-621.
- RAMA, M. (1991), "El país de los vivos: un enfoque económico", *Suma* 6, Centro de Investigaciones Económicas, Montevideo, Uruguay, p. 7-36.
- THORP, R. (1998) "Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el Siglo XX", Banco Interamericano de Desarrollo-Unión Europea.
- ZWEIMÜLLER (2000) "Schumpeterian Entrepreneurs Meet Engel's Law: The Impact of Inequality on Innovation-Driver Growth", *Journal of Economic Growth*, Vol. 5, pp. 185-206.

## FUENTES

- BARRO, R.J. and JONG-WHA LEE (2002), "International Data on Educational Attainment: Updates and Implications", CID Working Paper N°42.
- FAO (2004), <http://www.fao.org/es/ess/census/gini/default.asp>.
- FIDA, (2003), "Los activos y la población rural pobre", Cap. 3.
- HESTON, A. SUMMERS, R. & ATEN, B. (2002), "Penn World Table Version 6.1", Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October.
- MADDISON, Angus, (1995), "Monitoring the world economy, 1820-1992", Development Centre Studies, Organization for Economic Cooperation and Development.
- MADDISON, Angus, (2001), "A Millennial Perspective", Development Centre Studies, Organization for Economic Cooperation and Development.
- MINISTERIO DE GANADERÍA AGRICULTURA Y PESCA, Censos Agropecuarios, varios números.
- MITCHELL, B. R., (1993a) "International Historical Statistics: The Americas 1750-1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
- MITCHELL, B. R., (1993b), "International Historical Statistics: Europe 1750-1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
- MITCHELL, B. R., (1993c), "International Historical Statistics: Australasia 1750-1988", MacMillan Publishers Ltd., England.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, "Anuarios Estadísticos", varios números.
- UNITED NATIONS, ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT, [www.esa.un.org/unpp](http://www.esa.un.org/unpp)
- WORLD INSTITUTE FOR DEVELOPMENT ECONOMICS RESEARCH (2000) "World Income Inequality Database", UNDP.

## NOTAS

- 1 Los trabajos de Lewis (1955) se encuentran en una línea analítica similar.
- 2 La compilación de abundante información permitió estudiar con detenimiento el asunto y diversos trabajos han refutado la hipótesis. Puede argumentarse que los datos disponibles “*proveen de escaso soporte para una relación de U-invertida entre niveles de ingreso e inequidad; cuando se prueba sobre una base de país por país, la existencia de la curva de Kuznets no se soporta en cerca del 90% de los países investigados*”. (Deininger & Squire, 1998: 573; la traducción es propia).
- 3 Esta literatura surge de los modelos de Barro y Becker (1988) y Becker, Murphy y Tamura (1990).
- 4 Los patrones de demanda basados en el ingreso afectan la demanda derivada de las diversas habilidades laborales.
- 5 Para que se cumpla el mecanismo descrito, el nivel de ingreso de la economía debe superar cierto umbral mínimo. En economías muy pobres donde una gran proporción de la población está por debajo de la línea de subsistencia, baja inequidad puede hacer que no crezca la demanda de manufacturas simples y no verificarse el círculo virtuoso aludido.
- 6 Tanto la vieja tradición cepalina, como la CEPAL de los años noventa, son representativas de estos conceptos.
- 7 El concepto de “*reversal of fortune*” es destacado por trabajos recientes como los de Engerman & Sokolof (2000) y Acemoglu, Johnson & Robinson (2001, 2002) –donde se propone que las condiciones geográficas iniciales tienen persistentes efectos en la calidad de las instituciones–, así como Nugent & Robinson (2002) –donde se identifica la incidencia del tamaño de las propiedades en la acumulación diferencial de capital humano.
- 8 Se trata de una premisa asimilable a la “*infant industry protection*” de la literatura del desarrollo económico.
- 9 En su trabajo, Mani & Hwang (2001) examinan, empíricamente, el desempeño comercial de diversos países de menor desarrollo para ilustrar esos diferenciales, deteniéndose en México, Brasil, Argentina, Corea del Sur y Taiwán. Si bien el modelo propuesto no permite incorporarlo, sería interesante, además, considerar la posibilidad de que en los países en desarrollo de alta inequidad, ni siquiera la demanda doméstica de bienes de alta tecnología sea satisfecha con producción local sino que se recurra al exterior para hacerlo. Ello reforzaría las conclusiones del modelo.
- 10 En los modelos de carácter shumpeteriano estándar la inequidad de ingresos no juega ningún rol puesto que se asume que los consumidores presentan preferencias homotéticas.
- 11 Thorp (1998) es enfática en afirmar que la inequidad de América Latina de la segunda parte del siglo XIX y primeras décadas del siglo XX resultaba funcional al desenvolvimiento del modelo agroexportador, en tanto que su consolidación acompañó a la ISI articulándose a su dinámica y haciéndose expresión de sus propias restricciones.
- 12 El período que pretende cubrirse en la investigación que respalda los resultados que aquí se presentan es amplio (1870-2000) y, como es habitual en la historia económica, la disponibilidad de datos es un determinante clave de la estrategia de investigación en cuanto a la utilización de herramientas y técnicas de aproximación al objeto. Lo anterior conduce a realizar varios abordajes complementarios para cubrir el período en estudio y en este artículo se presenta una de esas alternativas. La disponibilidad de información no hace recomendable hacer referencia a años anteriores a 1940, período para cual se utilizarán otras técnicas.
- 13 Los países también difieren considerablemente en la naturaleza y extensión de su política de protección comercial, por lo que, dado que ello puede influir en los patrones de comercio exterior, debería incorporarse un indicador de dicho fenómeno. Ello será realizado en próximos avances de la investigación.
- 14 Otra alternativa es utilizar la participación del sector agropecuario en la generación interna de valor. Ello será realizado en próximos avances de la investigación.
- 15 Importa recordar que, dada la disponibilidad de información, los datos para los primeros quinquenios del período corresponden a la segunda mitad de los cincuenta y primeros años sesenta.
- 16 Cabe agregar que el período que se toma como inicial en este análisis (1940-1960) se corresponde con los niveles de menor desigualdad del Uruguay en su historia contemporánea (desde 1880 hasta 2000). Ver Bértola (2005).
- 17 Se denominan visiones “clásicas” a los primeros intentos de explicación del desenvolvimiento económico de Uruguay con perspectiva de largo plazo que se desarrollaron en los años sesenta y primeros setenta del siglo XX, motivados, fundamentalmente, por el estancamiento productivo que evidenciaba el país. Bajo esta línea se ubican los trabajos de Faroppa y la CIDE –de corte estructuralista– del Instituto de Economía –de carácter dependencista– y de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto –de impronta liberal o neoclásica.
- 18 Se denominan visiones “modernas” a los esfuerzos analíticos que, desde perspectivas teóricas diversas, comenzaron a elaborarse desde los años noventa. En esta línea se encuentran los trabajos de Martín Rama sobre Economía Política endógena, riesgo moral y asimetrías de información; los de Luis Bértola, en los cuales, bajo la consideración de los determinantes históricos y sus especificidades, utiliza un marco conceptual de carácter postkaldoriano con ese objetivo, y los aportes, en una línea de tipo neoshumpeteriana, de Rodrigo Arocena y Judith Sutz.
- 19 Importa señalar, sin embargo, que la consideración de conceptos relativos a la distribución del ingreso es abordada en trabajos que son compatibles con el que aquí se comenta. Ver Bértola y Porcile (2002) y Bértola (2005).