

REVISTA URUGUAYA de HISTORIA ECONÓMICA

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica



Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica - Año XI - No. 19 - Julio de 2021

ARTÍCULOS

EL ROL DEL ESTADO DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX. UN ANÁLISIS SOBRE SUS FUNCIONES EN URUGUAY (C. 1853-1893)

Camilo Martínez

BRECHAS DE GÉNERO EN LAUDOS DURANTE LOS CONSEJOS DE SALARIOS EN URUGUAY, 1943-1963

Silvana Maubrigades, Mayra Fernández y Malena Montano

PRODUCTO INTERNO BRUTO Y LOS COMPONENTES DEL GASTO EN URUGUAY, 1955-2016: PROPUESTAS DE EMPALMES PARA SERIES ANUALES

Carolina Román

ON THE PRO-IMPORT EFFECT OF IMMIGRANTS. REVIEWING LESSONS FROM THE MASS MIGRATION TO THE AMERICAS

Federico Nastasi

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

EL PLAN AUSTRAL EN EL PROYECTO DE REFUNDACIÓN DEMOCRÁTICA: UN ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA RELACIÓN ENTRE LOS PRIMEROS PROYECTOS DE ESTABILIZACIÓN, LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO ORDEN POLÍTICO Y LAS TEMPRANAS REFORMAS ESTRUCTURALES

Ignacio Rossi

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

"AN ECONOMIST'S GUIDE TO ECONOMIC HISTORY" DE BLUM, M. CHRISTOPHER, C. (ED.) (2018).

Pablo Vallejo

"TIME AND SPACE: LATIN AMERICAN REGIONAL DEVELOPMENT IN HISTORICAL PERSPECTIVE" DE DANIEL TIRADO FABREGAT, MARC BADIA-MIRÓ Y HENRY WILLEBALD (ED.)

Luis Enrique Gutiérrez Casas



REVISTA
URUGUAYA de
HISTORIA ECONÓMICA

Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica
Año XI - No. 19 - Julio de 2021 - Montevideo, Uruguay

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica





Revista Uruguaya de Historia Económica

Año XI - No. 19 - Julio de 2021 - Montevideo, Uruguay

Publicación semestral de carácter científico de la Asociación Uruguaya de Historia Económica. La Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) publica artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio.

Editor Responsable

Henry Willebald

Comité editor

Jorge Álvarez (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República)

Luis Bértola (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República)

Henry Willebald (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República)

José Péres Cajías (Universitat de Barcelona)

Secretaría de Edición

Cecilia Moreira

Atenea Castillo

Juan Geymonat

Consejo Académico

Carlos Valencia (Universidade Federal Fluminense); Ana María Rodríguez (Universidad de la República); Marcelo Rougier (Universidad de Buenos Aires); Andrés Regalsky (Universidad Tres de Febrero, Universidad Nacional de Luján); Rodolfo Porrini (Universidad de la República); José Antonio Ocampo (Columbia University); Esteban Nicolini (Universidad Nacional de Tucumán y Universidad Santo Tomás de Aquino); Benjamín Nahum (Universidad de la República); María Inés Moraes (Universidad de la República); Martín Monsalve (Universidad del Pacífico); José Miguel Martínez-Carrión (Universidad de Murcia); Carlos Marichal (El Colegio de México); Andrea Lluch (Universidad Nacional de la Pampa); Manuel Llorca (Universidad de Santiago de Chile); Enrique Llopis (Universidad Complutense de Madrid); Luis Jáuregui (Instituto de Investigaciones Doctor José María Luis Mora); Raúl Jacob (Uruguay); Alfonso Herranz (Universidad de Barcelona); Ana Frega (Universidad de la República); Daniel Díaz Fuentes (Universidad de Cantabria); José Díaz (Pontificia Universidad Católica de Chile); Carlos Contreras (Pontificia Universidad Católica del Perú); Renato Colistete (Universidade de São Paulo); Ángel Carrara (Universidade Federal de Juiz de Fora); María Camou (Universidad de la República); Reto Bertoni (Universidad de la República); Magdalena Bertino (Uruguay); Alcides Beretta (Universidad de la República)



Constituyente 1502 – Piso 4
C.P. 11.200 – Montevideo – Uruguay
Tél.: (+598 2) 413 6400
Fax: (+598 2) 410 2769

directiva@audhe.org.uy
www.audhe.org.uy

Comisión Directiva Ejercicio 2018-2021

Titulares

Carolina Román (Presidenta)

Reto Bertoni (secretario)

Melissa Henrández (Tesorera)

Suplentes Respectivos

Juan Pablo Martí

Pablo Castro

Gustavo Concari

Comisión Fiscal

Titulares

Gastón Díaz

Paola Azar

Ulises García Repetto

Suplentes Respectivos

Silvana Maubrigades

Henry Willebald

TABLA DE CONTENIDOS

EDITORIAL	pág. 6
-----------	--------

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES	pág. 8
------------------------------------	--------

ARTÍCULOS

EL ROL DEL ESTADO DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX. UN ANÁLISIS SOBRE SUS FUNCIONES EN URUGUAY (C. 1853-1893) Camilo Martínez.....	pág. 10
---	---------

BRECHAS DE GÉNERO EN LAUDOS DURANTE LOS CONSEJOS DE SALARIOS EN URUGUAY, 1943-1963 Silvana Maubrigades, Mayra Fernández, Malena Montano	pág. 29
--	---------

PRODUCTO INTERNO BRUTO Y LOS COMPONENTES DEL GASTO EN URUGUAY, 1955-2016: PROPUESTAS DE EMPALMES PARA SERIES ANUALES Carolina Román	pág. 50
--	---------

ON THE PRO-IMPORT EFFECT OF IMMIGRANTS. REVIEWING LESSONS FROM THE MASS MIGRATION TO THE AMERICAS Federico Nastasi.....	pág. 76
--	---------

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

EL PLAN AUSTRAL EN EL PROYECTO DE REFUNDACIÓN DEMOCRÁTICA: UN ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA RELACIÓN ENTRE LOS PRIMEROS PROYECTOS DE ESTABILIZACIÓN, LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO ORDEN POLÍTICO Y LAS TEMPRANAS REFORMAS ESTRUCTURALES. Ignacio Rossi	pág. 100
---	----------

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

"AN ECONOMIST'S GUIDE TO ECONOMIC HISTORY." DE BLUM, M. AND COLVIN, C. (ED.) (2018). Pablo Vallejo.....	pág. 121
--	----------

"TIME AND SPACE: LATIN AMERICAN REGIONAL DEVELOPMENT IN HISTORICAL PERSPECTIVE" DE DANIEL TIRADO FABREGAT, MARC BADIA-MIRÓ Y HENRY WILLEBALD (ED.) Luis Enrique Gutiérrez Casas	pág. 123
--	----------

EDITORIAL

Nos alegra informar sobre una nueva edición de la Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) –el N° 19 del décimo primer año de nuestra publicación– que, en esta oportunidad, cuenta con cuatro artículos, una nota de investigación y dos reseñas bibliográficas.

El primero de los artículos aborda el papel del Estado uruguayo en los cuarenta años que van desde 1853 a 1893, el cual es caracterizado a través de sus cuatro funciones: administrativa, coercitiva, económica y social. Con el título “El rol del Estado durante la segunda mitad del siglo XIX. Un análisis sobre sus funciones en Uruguay (c. 1853-1893)”, Camilo Martínez (Universidad de la República) estudia los ingresos tributarios, el gasto público, la composición de la deuda, los funcionarios y las leyes presupuestarias para identificar tres etapas distintivas en la caracterización estatal. La primera etapa transcurrió entre 1853 y 1861, y constituyó una fase de reorganización luego de la Guerra Grande, fundada en los componentes coercitivo y social a través del ejército y pensiones militares. La segunda etapa abarcó el período 1862-1875, la que incluyó una expansión inestable, con mayor participación de otras funciones como la económica a través de las administraciones portuarias, aunque el componente coercitivo permaneció siendo el eje central del gasto público. La tercera etapa ocurrió entre 1876 y 1893, dominada por la expansión autoritaria con los gobiernos militares, en la cual se profundizaron las funciones estatales con la reforma escolar de 1877, conformando un elemento adicional en el desarrollo del Estado uruguayo de la segunda mitad siglo XIX.

El segundo de los artículos analiza las brechas de género presentes en la negociación colectiva de Uruguay entre 1945 y 1963. Con el título “Brechas de género en laudos durante los Consejos de Salarios en Uruguay, 1943-1963”, Silvana Maubrigades (Universidad de la República), Mayra Fernández (Universidad de la República) y Malena Montano (Universidad de la República) analizan la expansión de la negociación colectiva en Uruguay durante el período de la industrialización sustitutiva y las formas que adoptaron las disparidades salariales entre varones y mujeres (contemplando ocupaciones, actividades, y niveles de calificación). Las autoras constatan que, si bien no hubo una definición explícita en cuanto a la falta de perspectiva de género en la negociación, su ausencia provocó una profundización de las desigualdades de ese tipo. Lo anterior no significa adjudicar al instrumento la responsabilidad de los resultados en materia de desigualdades de género en los laudos establecidos, pero sí permite afirmar que el mismo no se utilizó en todo su potencial para identificar y corregir las desigualdades que se generaron dentro del mercado de trabajo y que abarcaban a la particular estructura productiva nacional.

El tercer artículo es de corte fundamentalmente metodológico y de construcción de series temporales de Cuentas Nacionales. Carolina Román (Universidad de la República) presenta el manuscrito “Producto Interno Bruto y los componentes del gasto en Uruguay, 1955-2016: propuestas de empalmes para series anuales”, el cual tiene por objetivo proponer series consistentes, temporalmente, del PIB y sus componentes definidos desde el punto de vista del destino de la producción (consumo, inversión, exportaciones e importaciones). Para ello, se discuten distintas técnicas de empalme, particularmente los métodos de interpolación y retropolación, y se calculan series anuales, continuas y consistentes temporalmente, del PIB y sus componentes, a precios corrientes y constantes, desde 1955 hasta 2016. Se comparan los resultados que se obtiene al aplicar ambos métodos de empalme y se analizan los niveles y evolución de las series, realizando recomendaciones sobre su uso.

Finalmente, el cuarto artículo refiere al efecto de la inmigración en los flujos comerciales de bienes de América durante el período de la Primera Globalización (1870-1913). Con el título “On the Pro-Import Effect of Immigrants. Reviewing lessons From the Mass Migration to the Americas”, Federico Nastasi (University of Rome) realiza una contribución al debate sobre por qué los inmigrantes afectan más a las importaciones que a las exportaciones en el país de acogida, discutiendo los efectos dispares que actúan a través del preference channel y del network channel. Este artículo proporciona una revisión crítica y completa de la literatura relacionada. Su principal innovación no se basa en resultados empíricos sino en una interpretación original de trabajos anteriores, con un enfoque propio sobre el efecto pro-importación de los inmigrantes y su impacto en el consumo en el país receptor (esto contrasta con la mayoría de los estudios sobre los efectos de la inmigración puesto que éstos se centran en los efectos de la producción).

Este número de la RUHE incluye, además, una nota de investigación. Ignacio Rossi (Universidad Nacional de Luján y Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina) presenta “El Plan Austral

en el proyecto de refundación democrática: un análisis histórico de la relación entre los primeros proyectos de estabilización, la construcción de un nuevo orden político y las tempranas reformas estructurales”. Esta nota discute el plan antiinflacionario argentino lanzado en junio de 1985 durante la gestión económica de Juan Sourrouille (1985-1989) –conocido como Plan Austral– instrumentado durante el gobierno de transición democrática de Raúl Alfonsín (1983-1989).

Finalmente, el número cuenta con dos reseñas bibliográficas. Por un lado, Pablo Vallejo (Universidad de la República) discute el libro titulado “An Economist’s Guide to Economic History”, editado por Matthias Blum y Christopher Colvin, quienes realizan una contribución muy interesante en el campo de las innovaciones en la pedagogía y la didáctica de la Economía (y la Historia Económica). Por otro lado, Luis Gutiérrez Casas (Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Mexico) reseña el libro “Time and Space: Latin American Regional Development in Historical Perspective”, editado por Marc Badía-Miró, Daniel Tirado-Fabregat y Henry Willebald, quienes nuclean un conjunto de trabajos que proponen estimaciones inéditas de PIB regionales de América Latina (desde finales del siglo XIX) y su evolución histórica.

Todos los manuscritos que recibe la RUHE son evaluados académicamente con estándares de alta calificación y son sometidos a un cuidadoso proceso de publicación y difusión. El propósito de nuestra revista es contribuir con la consolidación de la historia económica como disciplina y espacio de creación de conocimiento en el área de las ciencias sociales. Para alcanzar ese objetivo, contar con la lectura y divulgación entre nuestros pares latinoamericanos e ibéricos resulta de primordial importancia y agradecemos mucho la atención y alta consideración que tienen de nuestra Revista.

Comité Editor

Revista Uruguaya de Historia Económica

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

La Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) publicará artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio. Además de los artículos, la Revista contará con una sección “Notas de investigación” –destinada a avances de investigación y notas de trabajo– y otra para “Reseñas Bibliográficas”.

Los trabajos con pedido de publicación deberán ser enviados al Comité Editor (comiteditor@audhe.org.uy), en formato Word (.doc) u Open Office (.odt), el que se compromete a hacer acuse de recibo del manuscrito original al autor en un plazo inferior a 10 días.

Todos los artículos originales pasarán, al menos, por una doble evaluación externa anónima. Previo a ello, los manuscritos recibidos serán sometidos a una “pronta revisión” por los editores o especialistas del área, en la que se preservará el anonimato del autor. Esta revisión procurará discernir la originalidad, relevancia e interés científico del artículo, para decidir su paso o no a revisión externa. Ello será notificado al autor en un plazo inferior a 15 días a partir del acuse de su recepción.

Si la revisión inicial es positiva, la RUHE enviará el manuscrito a dos o más especialistas externos, siguiendo el sistema de revisión por pares con el formato doblemente ciego, lo que no implica compromiso alguno de aceptación. Únicamente luego de haber recibido, al menos, dos de los informes solicitados, la RUHE decidirá sobre el artículo. Los especialistas tendrán cuatro semanas para revisar los manuscritos.

Después de la “evaluación completa” del manuscrito, los autores recibirán, a través del Consejo Editor, comentarios de forma anónima elaborados a partir de los informes de los especialistas.

Si los comentarios son favorables, el manuscrito será usualmente aceptado, condicionado a que el autor considere las sugerencias, observaciones y dudas propuestos en las revisiones. Sólo muy ocasionalmente un manuscrito es aceptado sin requerir al menos ciertas revisiones mínimas. Si los comentarios son, mayormente, favorables, pero al mismo tiempo varias revisiones y cambios son sugeridos, el manuscrito será aceptado condicionalmente, solicitando que el autor considere los comentarios y reenvíe el manuscrito revisado. En cualquiera de los dos casos, el plazo para realizar esta revisión es de cuatro semanas. Si el autor realiza los cambios y reenvía el manuscrito a la RUHE, éste será enviado a por lo menos uno de los especialistas anónimos originales. En esta revisión, los especialistas evaluarán los comentarios y cambios realizados por el autor después de haber introducido las críticas originales. En este caso, el proceso de revisión también es realizado de forma anónima. Si las revisiones del manuscrito reenviado son favorables, es probable que el manuscrito sea aceptado para publicación. Esta segunda revisión no será desarrollada en más de dos semanas.

Los autores deberán tener en cuenta las siguientes recomendaciones de presentación, cuyo incumplimiento será causa suficiente para la devolución del trabajo:

- 1) Los originales irán precedidos de una hoja en la que figure el título del trabajo, el nombre del autor (o autores), su dirección electrónica y su afiliación institucional, en caso de tenerla.
- 2) Cada artículo deberá ir precedido de un resumen en español y un abstract en inglés, y cada uno no deberá exceder las 200 palabras. En caso de corresponder, los agradecimientos deberán ser incluidos también en hoja aparte.
- 3) La extensión de los artículos no superará las 12000 palabras, tamaño A4 con tipo de letra Times New Roman 12 puntos a espacio simple (incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas y bibliografía). Las colaboraciones destinadas a las secciones “*Notas de investigación*” cumplirán los mismos requisitos, mientras que las correspondientes a “*Reseñas bibliográficas*” no deberán exceder de 1800 palabras.
- 4) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis, seguidos de dos puntos, y distinguiendo a, b, c en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), lugar de la publicación y editorial (en caso de

libro), volumen y número de la revista. Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto.

- 5) Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a documentación de archivo, material estadístico o fuentes documentales, estas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el título *Fuentes*.
- 6) Las referencias en el texto irán a continuación de la cita, indicando entre paréntesis autor, año y página (Ejemplo: Thorp, 1988: 79), y en caso de varias obras de ese autor se las distinguirá con a, b, c, etc. Si se trata de fuentes editadas (prensa, revistas, repertorios documentales publicados por archivos, etc.) se ajustan a la normativa ya conocida. (Ejemplo de referencia de prensa: “El Industrial Uruguayo”, Año II, segunda época, N° 23; Montevideo, Junio 7 de 1907). Si se trata de fuentes inéditas organizadas en instituciones públicas se indicará en primer lugar el nombre de la institución, y a continuación el fondo consultado, cajas y /o carpetas y la numeración o fojas del documento si corresponde. En los casos de papelería de instituciones privadas o públicas que no se encuentre organizada se buscarán las formas que permitan la identificación del documento (Ejemplo: Archivo Camera di Commercio Italiana di Montevideo, en adelante ACCIM, Carpeta caratulado “Relazione sommaria dell’anno 1890”, Nota de la Camera di Commercio ed Arti di Firenze a la CCIM; Firenze, 27 Luglio 1890.) En síntesis, las referencias de fuentes inéditas se presentarán de la forma más adecuada para identificar el documento.
- 7) Las citas textuales, si exceden de tres líneas irán con sangría a ambos lados. En dichas citas los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.
- 8) Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente, tener un breve título que los identifique e indicación clara de sus fuentes, en ambos casos estando fuera de la imagen.

EL ROL DEL ESTADO DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX. UN ANÁLISIS SOBRE SUS FUNCIONES EN URUGUAY (C. 1853-1893)*

CAMILO MARTÍNEZ**

doi.org/10.47003/RUHE/11.19.01

Resumen

Este artículo aborda el rol estatal a través de sus funciones (administrativa, coercitiva, económica y social) en Uruguay entre 1853 y 1893. El enfoque metodológico consistió en el estudio de ingresos tributarios, composición de la deuda pública y leyes presupuestarias con el objetivo de identificar el origen de los recursos y, especialmente, la distribución porcentual del gasto público, funcionarios y masa salarial pública de acuerdo a las funciones. Se identificaron tres etapas en el rol estatal: (i) entre 1853-1861, con la finalización de la Guerra Grande, se desarrolla una etapa de reorganización basada en los componentes coercitivo y social a través del ejército y pensiones militares; (ii) entre 1862 y 1875 se identifica una etapa de expansión inestable, con mayor participación de otras funciones como la económica a través de las administraciones portuarias, sin embargo, lo coercitivo permaneció como eje central del gasto público; finalmente, (iii) entre 1876 y 1893 se observa la expansión autoritaria con los gobiernos militares, profundizando las funciones estatales con la reforma escolar de 1877, conformando otro elemento del rol estatal en Uruguay durante la segunda mitad siglo XIX.

Palabras clave: Uruguay, Estado, Siglo XIX.

Abstract

This article addresses the state role through its functions (administrative, coercive, economic, and social) in Uruguay between 1853 and 1893. The methodological approach consisted of the study of tax revenues, composition of public debt and budget laws to identify the origins of resources and the distribution of public spending, employees, and wages according to functions. Three stages were identified according to the main role assumed by the state. Between 1853 and 1861, as Guerra Grande ended a reorganization state was developed based on the coercive and social components through the army and military pensions. Between 1862 and 1875 a stage of unstable expansion was identified with greater participation of other functions such as the economic one through the port administrations. However, the coercive function remained as the central element of public spending. Finally between 1876 and 1893 authoritarian expansion is observed with the military governments deepening the state functions through the school reform of 1877, conforming another element of the role assumed by the State in Uruguay in the second half of the 19th century.

Keywords: Uruguay, State, Nineteenth Century.

* El autor agradece los comentarios y las sugerencias de los evaluadores externos al igual que la tutoría de Luis Bértola en la tesis de maestría en que se basa el artículo.

** camilo.martinez@cienciassociales.edu.uy. Universidad de la República

1. Introducción

Los estudios sobre el Estado configuran una tradición antigua en las ciencias sociales. Desde las primeras reflexiones sobre cualidades de las polis en la antigua Grecia hasta los aportes sofisticados sobre el vínculo entre instituciones y desempeño económico, el Estado integró el objeto de estudio de diferentes ramas de las ciencias sociales.

En el caso de la historia económica, la presencia estatal se relaciona con los patrones de desarrollo histórico. Contando con un espectro teórico amplio, las teorías sobre la formación y consolidación estatal pueden dividirse en dos grupos, internas y externas, de acuerdo a los factores influyentes en este proceso.

Los primeros enfoques entienden al Estado como el resultado de la imposición de los intereses de grupos o clases sociales. El Estado y sus instituciones representan los intereses de grupos y, con reglas e instrumentos, el Estado influye en la trayectoria de acumulación económica de un territorio. En este grupo se ubican posturas marxistas (Anderson, 1987; Moore, 1973; Poulantzas, 1979) y neo-institucionalistas (Acemoglu y Robinson, 2012; North, Wallis y Weingast, 2009). En el segundo caso, las teorías externas que, si bien identifican grupos sociales, resaltan en mayor medida los procesos bélicos y comerciales como factores determinantes en la formación estatal (Brewer, 1989; O'Brien, 2011; Tilly, 1990).

Para América Latina existen trabajos que utilizan ambos enfoques. Con una impronta marxista, algunos estudios destacan la especificidad histórica de la región, como es el caso de los grupos sociales (terratenientes, comerciantes, ejército, comerciantes extranjeros, clero, entre otros), las estructuras productivas de índole primaria exportadora (minerías, ganaderas, cafeteras, tropicales, etc.) y el vínculo con las reformas estatales impulsados durante la segunda mitad del siglo XIX. Abordajes de este tipo se encuentra en los esquemas oligárquicos de dominación (Ansaldi, 1991; Carmagnani, 1984; Cavarozzi, 1978). Por otra parte, investigaciones recientes recurren a explicaciones de carácter externo, donde los procesos bélicos y la incorporación a las dinámicas del comercio internacional durante la Primera Globalización conforman los principales factores explicativos en la consolidación y formación estatal en América Latina (Centeno, 2002; Garavaglia, et al., 2012; López-Alves, 2000).

Para el caso uruguayo se encuentran ambas aproximaciones¹. Vinculadas a la historia económica, las de carácter interno son predominantes, destacando la relación entre intereses de grupos sociales y el proceso de conformación estatal en el marco de la Primera Globalización (c. 1870-1913). En concreto, existen investigaciones que destacan al Estado como un factor central en la confirmación del patrón de especialización productiva (Álvarez, 2008; Barrán y Nahum, 1967, 1971; Méndez Vives, 1994; Moraes, 2008). Asimismo, se encuentran abordajes que se centran en las finanzas públicas como un aspecto medular de los modelos de desarrollo (Azar et al., 2009; Etchechury, 2015; Millot y Bertino 1991, 1996).

A pesar de la vasta acumulación académica en el tema persisten vacíos teóricos y empíricos para el caso uruguayo. Específicamente, sobre el proceso de construcción estatal durante la segunda mitad del siglo XIX. En línea con esto, existen avances significativos para la primera mitad del siglo XIX (Etchechury, 2015) y para gran parte del siglo XX (Azar, et al. 2009). Sin embargo, para la segunda mitad siglo XIX se destacan investigaciones parciales (Millot y Bertino, 1991, 1996) que es necesario actualizar, mejorar y profundizar con el objetivo de caracterizar el rol estatal en los patrones de desarrollo en Uruguay a través de su historia.

El objetivo de este artículo corresponde al análisis del rol estatal a través de sus funciones durante la segunda mitad del siglo XIX en Uruguay. Para ello la investigación utilizó diferentes fuentes de información como ingresos tributarios, composición del endeudamiento y, especialmente, leyes presupuestarias de gastos generales para, de este modo, identificar y caracterizar etapas el rol asumido por el Estado durante la segunda mitad del siglo XIX. Finalmente, los hallazgos de este trabajo contribuyen a la caracterización y entendimiento del papel del Estado en términos económicos y sociales en la historia uruguaya.

El documento se estructura en tres secciones adicionales a esta introducción. En primer lugar, se presenta el encuadre de la investigación que destaca el marco teórico y las herramientas metodológicas.

¹ Existen otras aproximaciones sobre la historia del Uruguay que contemplan la importancia del Estado como pueden ser: (i) abordajes centrados en la historia política (Barrán y Nahum, 1984; Frega, 2016; Panizza, 1989; Panizza y Pérez Piera, 1988; Pivel Devoto, 1943, 1972) y (ii) abordajes sociológicos (Real de Azúa, 1973, 1989), entre otros tipos de abordajes.

Seguidamente, se expone la caracterización del desarrollo de las funciones entre 1853 y 1893 con las secciones tres y cuatro. Finalmente, se presentan las conclusiones.

2. El rol del Estado a través de sus funciones: un enfoque teórico-metodológico

2.1 Estado y funciones en la segunda mitad del siglo XIX

A nivel teórico el Estado fue entendido de diferentes maneras². Sin desmedro de lo anterior, dos elementos se encuentran presentes en los abordajes: los recursos materiales e inmateriales que forman el Estado. Oszlak (1982) plantea que la construcción del Estado obedece a un proceso histórico de carácter acumulativo por el cual el Estado adquiere un conjunto de propiedades. En este sentido, el autor sostiene que el Estado a nivel material se inscribe en un territorio geográfico, con habitantes y con la capacidad de extraer recursos económicos. Adicionalmente, destaca que a nivel inmaterial, el Estado establece un conjunto de reglas, normas y pautas de relacionamiento que reducen la incertidumbre en las interacciones sociales.

Una definición que recoge elementos materiales e inmateriales y, además, reconoce el carácter dual de los vínculos que la figura establece con grupos sociales y otros Estados se encuentra en Skocpol (1984). La autora entiende al Estado como un conjunto de organizaciones administrativas, políticas y militares coordinada por una autoridad ejecutiva, cuya principal función corresponde a la extracción de recursos de la sociedad para crear y apoyar sus organizaciones. En esta línea, el Estado presenta grados de autonomía con respecto a grupos sociales, interactuando a nivel interno con estos y, a nivel externo, con otras figuras estatales (Skocpol, 1984: 61-65).

Como señala Rokkan (1975) en diferentes momentos históricos existieron formas estatales distintas. Según el autor cuatro han sido las fases y tipos de Estado en Europa. La primera se desarrolló entre la Edad Media y la Revolución Francesa con la unificación territorial y la definición de las primeras funciones estatales como defensa y justicia para la estabilidad social. Seguidamente, durante el siglo XIX, se desarrolló la estandarización de funciones que, además del orden y justicia, incorporó aspectos sociales como educación y establecimiento de mecanismos de comunicación terrestre y acuática. En tercer lugar, con el inicio del siglo XX y la ampliación del sufragio y la participación política, se establecieron las primeras aproximaciones a esquemas de protección social³. Finalmente, posterior a la Segunda Guerra Mundial, se diagramaron mecanismos redistributivos en términos económicos y sociales característicos de la protección social masificada.

A diferencia de Europa, en América Latina algunos de los procesos señalados ocurrieron de manera simultánea. Esto dificulta el análisis de tipologías y fases estatales. Como autores señalan, es necesario realizar abordajes con categorías analíticas flexibles que permitan capturar la evolución de las funciones estatales en América Latina (Filgueira, 1983; Oszlak, 1978; Papadopoulos, 1992).

En el trabajo de Mann (1984:196-197) se propone una alternativa conceptual para el entendimiento del poder estatal de manera global de acuerdo a lo que el autor define como probablemente las cuatro actividades más persistentes en el tiempo. Estas actividades corresponden a las funciones primarias (i y ii) y secundarias (iii y iv) del Estado. En concreto destaca: (i) establecimiento de reglas y componentes administrativos para el control de los territorios que integran al Estado; (ii) líneas de defensa militar y policial frente amenazas externas e internas; (iii) creación y mantenimiento de infraestructura de comunicación que incluye carreteras, ríos, mensajería, acuñación, pesos y medidas al igual que acuerdos comerciales; y (iv) redistribución económica con políticas públicas de transferencia de ingresos para grupos sociales específicos.

En línea con el planteo de Mann (1984), algunos trabajos señalan que la eficacia y la eficiencia de las actividades estatales dependieron de la capacidad estatal. En concreto, la capacidad estatal refiere a la habilidad del Estado para cumplir objetivos y esta se determina por el nivel de recursos económicos (ca-

2 Para ver trabajos sobre diferentes teorías del Estado ver Crossman (1986); Malamund (2007); Tilly (1975); O'Donnell (1993).

3 Desde las ciencias políticas Scott (1998) analiza experiencias sub-desarrolladas en el siglo XX sobre la construcción estatal, destacando la relevancia de mecanismos de control y generación de información para la eficacia de las políticas públicas de desarrollo.

pacidad fiscal), legitimidad política (capacidad legal) y cualificación del cuerpo burocrático –capacidad burocrática- entre otras capacidades (Kurtz, 2013; Migdal, 1998; Saylor, 2014; Soifer, 2015).

Esta investigación reconoce las cuatro actividades identificadas por Mann (1984) como funciones estatales, destacando algunas modificaciones al respecto. La primera función es la administrativa, que incluye organizaciones administrativas-ejecutivas que integran al Estado (Skopcol, 1984). En segundo lugar se encuentra la función coercitiva, que representa ejércitos y guardias civiles con el objetivo de establecer el orden interno, beneficiando, indirectamente, el establecimiento de la actividad económica a través de la estabilidad social (Mann, 1984). Seguidamente, se encuentra la función económica que involucra el establecimiento de infraestructura y otras medidas relacionadas con el desarrollo de la actividad productiva (Mann, 1984). Finalmente, la función social refiere a la provisión de un conjunto de bienes y servicios en cuya producción participa el Estado, directa o indirectamente. Esta provisión puede ser de carácter público o privado con el objetivo de la integración social (Grindle, 1996; Migdal, 1998)⁴.

2.2 Fuentes y metodología para el estudio de las funciones estatales

El enfoque metodológico se compone de tres elementos: fuentes de información, procesamiento de las mismas e indicadores construidos. A continuación, se exponen estos aspectos.

Las fuentes utilizadas han sido tres: la serie de ingresos tributarios de Millot y Bertino (1991, 1996), la reseña del Crédito Público (Ferrando, 1969) y las leyes presupuestarias aprobadas por el Cuerpo Legislativo durante el periodo 1853 y 1893. El periodo de análisis remite a la evolución estatal entre dos fenómenos relevantes para la historia uruguaya: la culminación de la Guerra Grande en 1853 y, posteriormente, los años inmediatos a la crisis financiera del año 1890.

Con respecto a las fuentes, en el primer caso, la serie de ingresos tributarios presenta la composición de los ingresos impositivos, aspecto vinculado al financiamiento de las funciones estatales y, además, comprende la capacidad extractiva del Estado. Algo similar sucede con la reseña del Crédito Público, permitiendo abordar el endeudamiento como otra fuente de recursos, analizando montos y composición de la deuda pública. Tanto con los ingresos tributarios como con el endeudamiento el Estado obtuvo recursos para financiar el conjunto de actividades que desarrolló durante el periodo.

En tercer lugar, como contribución metodológica del trabajo, se encuentran las leyes presupuestarias de Gastos Generales del Estado Oriental del Uruguay. Esta investigación explotó 27 leyes presupuestarias (véase el Cuadro 1) contenidas en el Registro Nacional de Leyes y Decretos (Armand Ugón et al., 1931, del Tomo III al Tomo XX), que permitieron desglosar la distribución del gasto en función de los diferentes esquemas burocráticos de acuerdo al año. Entre 1853 y 1893 la información disponible permite trabajar con un grado de desagregación relevante, identificando el número de funcionarios, las profesiones de cada uno, la ubicación espacial y los salarios anuales. En concreto, se cuenta una base de datos sobre un total de 249.211 perceptores de ingresos públicos, de los cuales: 181.611 son funcionarios, 67.600 corresponden a pasivos militares y 7.148 representan a pasivos civiles (véase Cuadro 2).

Algunas limitaciones de la fuente presupuestal se exponen en los trabajos de Acevedo (1903) y Millot y Bertino (1991, 1996). Estos trabajos señalan la presencia de discrepancias entre la aprobación presupuestaria y su ejecución. En la historia uruguaya la ejecución presupuestaria ha enfrentado múltiples dificultades: falta de recursos, personal insuficiente para generar y ejecutar los recursos, cambios sustanciales en la distribución por episodios de guerra, etc⁵. Asimismo, las leyes presupuestarias han sido prorrogadas y su ejecución ha sido postergada hasta la existencia de recursos para asumir los compromisos aprobados.

A pesar de las limitaciones las leyes presupuestarias representan los compromisos asumidos y, a su vez, reportan la composición burocrática de un determinado momento. Por otra parte, las leyes presupuestarias y su incumplimiento conforman la principal razón para la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento por vía del endeudamiento (nacional y/o internacional). Por ende la utilización de esta fuente permite realizar una aproximación parcial sobre las funciones estatales. En futuras investigaciones es necesario complementar este abordaje con otras fuentes como memorias ministeriales⁶.

4 Las diferencias entre bienes públicos y privados se encuentran en que los primeros cumplen los principios de no rivalidad y no exclusión (Stiglitz, 2000: 150-153).

5 Algo similar se documenta para Colombia Kalmanovitz, Pinto, y López (2019:23).

6 El autor actualmente desarrolla su investigación doctoral sobre “Capacidades estatales y desarrollo económico en Uruguay, c. 1853-1930” abordando los problemas señalados.

Cuadro 1. Periodos presidenciales y leyes presupuestarias (1852-1894).

Periodo	Presidencia	Año de la Fuente
01/03/1852 a 25/09/1853	Juan Giró	1853
25/09/1853 a 15/03/1854	Juan Lavalleja, Venancio Flores y Fructuoso Rivera	1854
15/03/1854 a 10/09/1855	Venancio Flores	1855
10/09/1855 a 15/02/1856	Manuel Bustamante	1856
15/02/1856 a 01/03/1856	José Plá	1856
01/03/1856 a 01/03/1860	Gabriel Pereira	1856, 1857, 1858 y 1860
01/03/1860 a 01/03/1864	Prudencia Berro	1862, 1863 y 1864
01/03/1864 a 16/02/1865	Anastasio Aguirre	-
16/02/1865 a 20/02/1865	Tomás Villalba	-
20/02/1865 a 16/02/1868	Venancio Flores	-
16/02/1868 a 01/03/1868	Pedro Varela	-
01/03/1868 a 01/03/1872	Lorenzo Batlle	1869, 1870 y 1871
01/03/1872 a 15/02/1873	Tomás Gomensoro	-
15/02/1873 a 01/03/1873	José Ellauri	-
01/03/1873 a 15/01/1875	José Ellauri	1874 y 1875
15/01/1875 a 22/01/1875	Pedro Varela	1875
22/01/1875 a 10/03/1876	Pedro Varela	1875
10/03/1876 a 14/02/1879	Lorenzo Latorre	-
14/02/1879 a 01/03/1879	Francisco Vidal	-
01/03/1879 a 15/03/1880	Lorenzo Latorre	1880
15/03/1880 a 28/02/1882	Francisco Vidal	1880, 1881 y 1882
01/03/1882 a 01/03/1886	Máximo Santos	1883, 1884, 1885 y 1886
01/03/1886 a 24/05/1886	Francisco Vidal	1886
24/05/1886 a 18/11/1886	Máximo Santos	1886
18/11/1886 a 01/03/1890	Máximo Tajés	1887, 1888, 1889 y 1890

Fuente: elaboración propia en base a Acevedo (1903) y Armand Ugón, et al., (1931).

Cuadro 2. Leyes presupuestarias y número de perceptores por categoría (1853-1893).

Año	Personal Burocrático	Pasivos Militares	Pasivos Civiles	Total de Pasivos	Total de Perceptores	Nº de Ley
1853	3.241	890	37	927	4.168	Ley N.º 304
1854	3.188	1.220	57	1.277	4.465	Ley N.º 358
1855	2.331	1.502	77	1.579	3.910	Ley N.º 421
1856	1.939	1.940	93	2.033	3.972	Ley N.º 468
1857	1.870	1.717	100	1.817	3.687	Ley N.º 508
1858	2.226	1.865	88	1.953	4.179	Ley N.º 558
1860	1.919	884	108	992	2.911	Ley N.º 647
1862	4.738	1.001	118	1.119	5.857	Ley N.º 682
1863	5.048	1.015	118	1.133	6.181	Ley N.º 755
1864	3.208	1.146	115	1.261	4.469	Ley N.º 786
1869	8.080	1.704	144	1.848	9.928	Ley N.º 996
1870	6.792	1.746	172	1.918	8.710	Ley N.º 1078
1871	6.834	1.860	168	2.028	8.862	Ley N.º 1164
1874	7.678	2.294	201	2.495	10.173	Ley N.º 1200
1875	6.576	2.284	225	2.509	9.085	Ley N.º 1238
1880	7.123	2.552	312	2.864	9.987	Ley N.º 1456
1881	6.571	2.326	335	2.661	9.232	Ley N.º 1499
1882	7.425	2.352	342	2.694	10.119	Ley N.º 1561
1883	8.650	2.832	353	3.185	11.835	Ley N.º 1666
1884	9.096	3.067	421	3.488	12.584	Ley N.º 1752
1885	9.501	3.221	799	4.020	13.521	Ley N.º 1841
1886	10.830	3.402	422	3.824	14.654	Ley N.º 1888
1887	10.276	3.926	445	4.371	14.647	Ley N.º 1897
1888	11.248	3.933	474	4.407	15.655	Ley N.º 2030
1889	11.241	3.351	468	3.819	15.060	Ley N.º 2063
1890	11.241	3.351	468	3.819	15.060*	Ley N.º 2133

Fuente: elaboración propia en base a Armand Ugón et al., (1931).

Nota: (*) El número de perceptores es similar al de 1889 debido a la crisis económica, la medida asumida incluye la disminución del 10% de los salarios y el mantenimiento de los cargos (Ley N.º 2133).

El trabajo consistió en un abordaje de carácter cuantitativo de tipo descriptivo con el objetivo de caracterizar la evolución de las cuatro funciones estatales. Con la distribución porcentual del gasto público, la composición de los ingresos tributarios y las características de la deuda pública se buscó destacar la participación relativa de las funciones al igual que las fuentes de financiamiento de las mismas. En el caso de los gastos, el análisis consistió en la distribución porcentual de recursos, empleados y masa salarial pública de acuerdo a las funciones estatales. Concretamente, como se observa en el Cuadro 3, la información se organizó de acuerdo a las funciones estatales como categorías analíticas.

Posterior al procesamiento y organización de la información, se calculó la distribución porcentual de los recursos públicos, generando datos sobre la participación porcentual de las funciones, la descomposición porcentual de los empleados de acuerdo a estas y, por último, la participación porcentual de las funciones estatales en la masa salarial pública.

En síntesis, el abordaje analiza tres aspectos del gasto público: (i) la participación porcentual de las funciones en términos de recursos; (ii) la participación porcentual de los funcionarios públicos de acuerdo a las funciones y (iii) el análisis porcentual de la masa salarial pública de acuerdo a las funciones. Conjuntamente, estos tres indicadores configuran una contribución del trabajo dado que genera información detallada sobre los aspectos incluidos en las finanzas públicas de la época.

Cuadro 3. Organización de las leyes presupuestarias a partir de las funciones estatales.

Función	Actividad	Nomenclatura en las Leyes Presupuestarias
Administrativa	Ejecutiva y Legislativa	Presidencia - Cuerpo Legislativo - Departamentos no militares
Coercitiva	Defensa externa e interna	Departamento de Guerra y Marina - Presupuesto Departamental - Poder Judicial (incluye cárceles)
Económica	Obras Públicas - Comunicación y Transporte - Recaudación de Impuestos - Receptoría y Aduana - Estadísticas y Medidas - Tabladas y Mercados	Topografía - Correos, Telégrafos y Ferrocarriles - Caminos y Obras Públicas - Oficinas de Recaudación y Crédito Público - Receptorías Portuarias - Elaboración de Estadísticas - Mercados de alimentos
Social	Salud - Educación - Pasividades - Iglesia y Clero - Bibliotecas y Museos - Cementerios y Plazas	Higiene Pública - Lazareto - Consejo de Higiene Pública - Escuelas - Universidad - Colegio Nacional - Pasividades Civiles y Militares - Curia Eclesiástica

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, para la construcción de indicadores sobre perceptores de ingresos públicos (pensiones, porcentaje de empleados, distribución de la masa salarial) se elaboró la estructura de perceptores del Estado. Esta construcción utiliza los principios de las tablas sociales (Bértola, 2005; Lindert y Williamson, 1982, 1983; Rodríguez Weber, 2014)⁷. A diferencia de las tablas sociales que se basan en la identificación de todas (o muestra representativa) las ocupaciones y sus respectivos salarios en una sociedad, el enfoque de esta investigación consistió exclusivamente en los perceptores de ingresos públicos. En este sentido, el abordaje identificó todas las ocupaciones (además tipo de pensionista) y todos los salarios (pensiones) anuales estipulados para cada uno de los perceptores de ingresos. De este modo, se calcularon los indicadores relacionados con la distribución porcentual de empleados y masa salarial de acuerdo a las funciones estatales. Finalmente, se conformó una visión detallada de la composición burocrática del Estado en Uruguay en la segunda mitad del siglo XIX.

⁷ Existen muchos trabajos que utilizan la misma metodología, en el sitio Early income distributions (link: <https://gpih.ucdavis.edu/Distribution.htm>, consultado 28/01/2021), dirigido por Peter H. Lindert y Matthew Curtis de la University of California se encuentra disponibles estimaciones para diferentes regiones y periodos históricos.

3. El rol del Estado a través de sus funciones (c. 1853-1893)

Con la Jura de la Constitución en 1830, Uruguay se establece como libre, independiente e integrado por nueve unidades territoriales. Asimismo, la organización política fue Republicana y Representativa, basada en la división de tres poderes (Ejecutivo, Legislativo y Judicial)⁸.

En la década de 1850, con la finalización de la Guerra Grande, el país continuó un ciclo de construcción burocrática centrado en los pilares constitucionales: territorio y separación de poderes. En términos de la función administrativa, entre 1853 y 1893 se observaron modificaciones territoriales y en la composición burocrática del Estado.

Se identificaron tres periodos: (i) 1853-1861; (ii) 1862-1882 y (iii) 1883-1893. En el primer caso, Uruguay se dividió de nueve a trece unidades territoriales y, en el caso administrativo, presentó un esquema burocrático integrado por cinco unidades: la Presidencia de la República, el Cuerpo Legislativo, el Departamento de Gobierno y Relaciones Exteriores, el Departamento de Hacienda y, finalmente, el Departamento de Guerra y Marina⁹.

Entre 1862 y 1882 existieron modificaciones en la misma dirección que las anteriores. Se incorporaron dos unidades territoriales, conformando un total de quince Jefaturas Políticas. A nivel administrativo, con la división del Departamento de Gobierno y el Ministerio de Relaciones Exteriores que, conjuntamente, con el Presupuesto Departamental dedicado al financiamiento de las Jefaturas Políticas, conformaron las siete unidades burocráticas¹⁰.

Los últimos cambios se llevaron a cabo en la década de 1880. La división territorial consolidó diecinueve departamentos, incorporándose tres unidades adicionales a las preexistentes¹¹. En materia administrativa, se creó el Ministerio de Justicia, Culto e Instrucción que se incorporó a las siete unidades preexistentes, teniendo como objetivo la administración de recursos económicos y humanos vinculados a la educación primaria pública¹².

En primera instancia, el financiamiento de las funciones estatales (llevadas a cabo por los departamentos burocráticos) se basó en ingresos tributarios. El Cuadro 4 contiene el promedio de ingresos y gastos por sub periodos presupuestarios. En este sentido, es relevante destacar que se realizan aproximaciones parciales dado que no se cuenta con estimaciones del Producto Bruto Interno al igual que series de precios para años anteriores al 1870.

El resultado fiscal en los sub periodos tendió al déficit, especialmente si se incluyen las obligaciones nacionales que representaron el pago de intereses y contratos con agentes privados. En términos corrientes, los ingresos tributarios y el gasto público multiplicaron su tamaño, pasando de un promedio de 2 millones de pesos entre 1854 y 1860 a valores superiores a los 10 millones al cierre del periodo (véase Cuadro 4). En síntesis, el Estado contó con mayor nivel de ingresos tributarios corrientes a lo largo del tiempo y, a partir de ello, aumentó los montos involucrados en el gasto público, aspecto estrechamente relacionado con el desarrollo de las funciones estatales.

Desde 1850 el esquema tributario se basó en los siguientes tributos: (i) derechos aduaneros (gravamen a productos importados y exportados); (ii) patentes de giro, contribuciones directas realizadas por establecimientos productivos y comerciales; (iii) contribución directa, impuestos a posesión de tierras, ganados e inmuebles; (iv) impuestos internos vinculados a salarios públicos y otros vinculados a transacciones económicas –papel sellado y timbres–; y (v) impuestos de carácter departamental, establecidos en las Jefaturas Políticas (Etchechury, 2015; Millot y Bertino, 1991, 1996).

8 Disponible en línea: <https://www.mec.gub.uy> (Consultado 28/01/2021).

9 En 1830 los departamentos fueron: Canelones, Colonia, Cerro Largo, Durazno, Maldonado, Montevideo, Paysandú, San José y Soriano. La primera modificación se registró el 14 de junio de 1837, cuando se incorporan los departamentos de Tacuarembó, Minas y Salto (Alonso Criado, et al., 1876, Tomo I: 335). La siguiente modificación es el 9 de julio de 1856 con la creación del departamento de Florida (Armand Ugón, et al., 1931).

10 Se incorporaron los departamentos de Rocha el 16 de marzo de 1880 y el departamento de Río Negro el 7 de julio de 1880 (Armand Ugón, et al., 1931).

11 Las últimas incorporaciones fueron: (i) en 1884 los departamentos Treinta y Tres (el 18 de setiembre de 1884) y Artigas y Río Negro el 1ero de octubre de 1884 y (ii) en 1885 el departamento de Flores el día 30 de diciembre (Armand Ugón, et al., 1931).

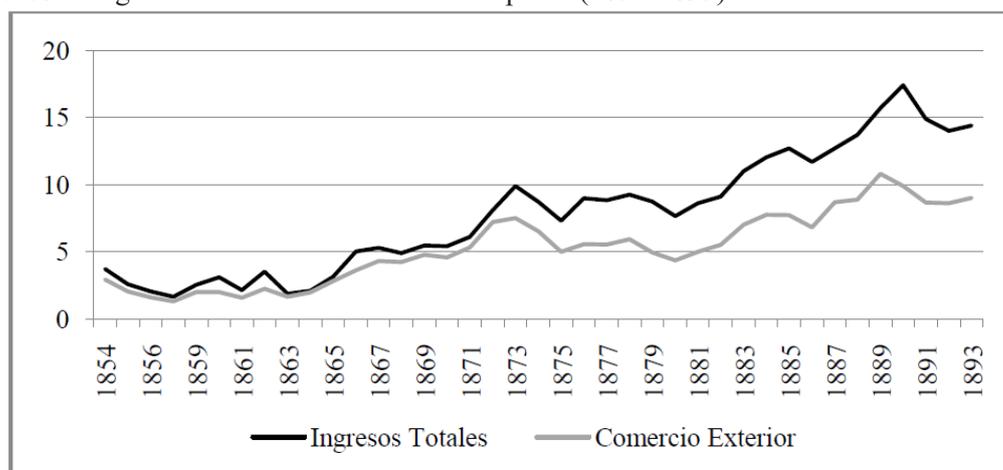
12 En el año 1893 pasó denominarse como Ministerio de Fomento.

Cuadro 4. Promedio de ingresos tributarios y gasto público en pesos uruguayos (c. 1854-1893).

Periodos	Ingresos Tributarios	Gasto Público Total	Ejercicio Económico
1854-1860	2.616.688	2.812.724	-196.036
1862-1869	3.240.750	4.053.407	-812.657
1870-1875	6.881.000	6.888.364	-7.364
1880-1889	11.489.300	11.262.152	-241.808*
1890-1893	15.900.000	10.685.064	752.123**

Fuente: elaboración propia en base a Cuadro A1 del Anexo.

Notas: (*) no incluye el ejercicio del año 1886 dado que no se tienen datos sobre obligaciones nacionales y el gasto está sub valorado y (**) no incluye el ejercicio del año 1890 porque no se tienen datos sobre obligaciones nacionales y el gasto se encuentra sub valorado.

Gráfico 1. Ingresos tributarios en millones de pesos (1854-1893).

Fuente: elaboración propia en base a: (a) 1854-1859 datos de Capurro y Cía (1925) y (b) 1860-1893 datos de Millot y Bertino (1996: 364-365).

La principal fuente de recursos del Estado y, por ende, de financiamiento de las funciones estatales, fueron los impuestos al comercio exterior. Estos impuestos representaron valores cercanos al 70% de los ingresos tributarios entre 1854 y 1893 (véase Gráfico 1). En estos se incluyen los tributos a productos importados, que fueron los de mayor contribución relativa durante la segunda mitad del siglo XIX (Millot y Bertino, 1996). Es posible señalar un crecimiento en términos corrientes de los ingresos tributarios, pasando del millón de pesos a 17 millones de pesos y, en segundo lugar, el crecimiento paulatino de impuestos directos, demostrando (de manera parcial) la mayor capacidad de recaudación y el desarrollo de un mercado interno que permite realizar gravámenes (Millot y Bertino, 1996). En síntesis, con el crecimiento de los ingresos tributarios existió mayor capacidad de extracción y, de este modo, mayor disposición de recursos para llevar a cabo las funciones estatales.

Con respecto al gasto público, de acuerdo al esquema administrativo señalado anteriormente, el Cuadro 5 destaca que el Departamento de Guerra y Marina fue el de mayor participación en términos porcentuales durante todo el periodo. Con un promedio del 42% del gasto público, la conformación de regimientos del ejército representó el principal rubro estatal. Los esquemas burocráticos que lo siguieron fueron el Departamento de Hacienda y el Presupuesto Departamental con valores cercanos al 16% de los recursos.

Cuadro 5. Distribución presupuestaria de los Departamentos burocráticos (1853-1893).

Periodos	Cuerpo Legislativo y Presidencia	Gobierno	Relaciones Exteriores*	Hacienda	Guerra y Marina	Justicia, Culto e Instrucción Pública**	Sub-Nacional***
1853-1860	4%	31%		17%	48%		
1862-1869	3%	17%	1%	25%	38%		21%
1870-1875	4%	9%	1%	14%	42%		31%
1880-1885	4%	11%	1%	15%	41%	6%	22%
1886-1889	6%	6%	2%	14%	41%	13%	19%
1890-1893	7%	7%	2%	12%	39%	13%	19%
Promedio	4%	16%	1%	16%	42%	4%	17%

Fuente: elaboración propia.

Notas: (*) Creado en 1860, anteriormente pertenecía al Departamento de Gobierno; (**) Creado en 1883, en 1893 se denomina Departamento de Fomento; (***) Desde 1862 el Presupuesto Departamental contó con un espacio específico.

De manera análoga al ejército, el Presupuesto Departamental cumplió la función de establecer guardias en las Jefaturas Políticas. Si se observa la distribución a partir de 1886 los departamentos de mayor participación fueron: Guerra y Marina (41%), Departamental (19%), Hacienda (13%) y Justicia, Culto e Instrucción (13%) -véase Cuadro 5-. En el caso de Justicia, Culto e Instrucción representó el esquema administrativo vinculado a la educación pública. Su incorporación implicó un cambio en las funciones estatales, incorporando la educación como aspecto relevante del gasto público. A continuación, se presentan tres apartados que profundizan estos datos por sub periodos a partir del análisis de las funciones estatales.

3.1 Deuda, pensiones y recomposición de postguerra (1853-1860)

Con la finalización de la Guerra Grande el escenario comercial, económico y financiero de Uruguay fue sumamente compleja. Los recursos tributarios para el financiamiento de las actividades estatales fueron los de menor cuantía de todo el periodo y, por otra parte, existió un desequilibrio entre ingresos y gastos como destaca el Cuadro 4. Ahora bien, otra fuente de financiamiento correspondió al endeudamiento y la culminación de la Guerra Grande implicó el reconocimiento de los perjuicios de guerra. La Deuda de Consolidación del año 1854 representó todos los compromisos del episodio bélico. De acuerdo a la ley del 30 de junio de 1853, los perjuicios de la guerra (con nacionales y extranjeros) representaron valores cercanos a los 100 millones de pesos de la época, es decir, que los ingresos tributarios representaron un valor cercano al 2% de la deuda reconocida. El convenio celebrado el 28 de diciembre de 1858 en Río de Janeiro, con el reconocimiento parcial de la deuda (5% de la Deuda de Consolidación), disminuyó drásticamente estos montos, situándolo en el entorno de los 19 millones de pesos (véase Cuadro 6), inaugurando un nuevo ciclo de endeudamiento y menor presencia de obligaciones nacionales en la composición del gasto público y, por ende, mayor disposición de recursos para el financiamiento de las funciones estatales (Ferrando, 1969).

Cuadro 6. Deuda pública y participación de obligaciones nacionales en leyes presupuestarias, 1854 y 1869

Concepto	Monto (\$ pesos)	Porcentaje de obligaciones nacionales*
Deuda de Consolidación en 1854	90.844.615	21%
Deuda Circulante en 1869	18.848.120	13%

Fuente: elaboración propia en base a Ferrando (1969) y Armand Ugón et al., (1931).

Notas: (*) Incluyen montos referidos al pago de interés de deuda al igual que pagos por concepto de interés en términos de inversiones extranjeras; datos incluidos en leyes presupuestarias.

Los años posteriores a la Guerra Grande se caracterizaron por un rol protagónico de la función coercitiva, en términos de recursos (53%), personal (76%) y masa salarial (58%). La composición de regimientos del ejército conformaron el eje central de la distribución presupuestaria (véase Cuadro 7). La segunda en importancia fue la social con valores superiores al 20% de los recursos, teniendo en cuenta la inclusión en esta categoría de las pensiones militares, aspecto que explica el drástico descenso en términos de empleados y participación en la masa salarial pública de esta función.

Cuadro 7. Participación porcentual de las funciones estatales, 1853-1860.

Función	Recursos	Empleados	Masa Salarial
Administrativa	16%	11%	20%
Coercitiva	53%	76%	58%
Económica	9%	12%	19%
Social	23%	2%	4%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019)

Las pensiones reportaron valores superiores al 70% de los recursos de la función social y, además, porcentajes superiores al 10% del gasto público (véase Cuadro 8). Si se compara el número de pensionistas militares con respecto a civiles, se observa que las primeras fueron ampliamente superiores a las segundas. Es preciso señalar que el grueso de las pensiones de la función social correspondieron a las militares.

Cuadro 8. Indicadores de la función social, 1853-1860.

Años	Pasivos militares	Pasivos civiles	% de pasividades en la función social	% de pasividades en el presupuesto*
1853	890	37	80%	9%
1854	1.220	57	82%	14%
1855	1.502	77	83%	24%
1856	1.940	93	81%	10%
1857	1.717	100	82%	27%
1858	1.865	88	81%	25%
1860	884	108	79%	20%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

Notas: (*) El total del presupuesto no incluye las obligaciones nacionales.

Además del reconocimiento de los perjuicios de guerra en la deuda pública y la participación central de las pensiones militares, a nivel territorial se encontró otro de los aspectos relevantes de este sub periodo. Específicamente, con la finalización de la Guerra Grande se establecen los límites externos del Uruguay y, como se destacó anteriormente, se establecen las primeras modificaciones en la organización interna del territorio, con la creación de nuevas unidades departamentales, aspecto que se profundiza en el periodo posterior¹³.

3.2 Guerra, receptorías y territorios (1862-1875)

A diferencia de la etapa anterior, en 1862, con la inclusión del Presupuesto Departamental en las leyes presupuestarias, inició una organización diferente en términos militares, económicos y sociales. El protagonismo central de la función coercitiva se potenció con un nuevo elemento que tenía por cometido el financiamiento de Juntas Económicas Administrativas y Jefaturas Políticas de las unidades sub nacionales. Con esta modificación, como se observa en el Cuadro 9, se consolidó la concentración de la función coercitiva, aumentando sus porcentajes con respecto al periodo anterior en términos de empleados (82%) y masa salarial (65%).

Cuadro 9. Participación porcentual de las funciones estatales, 1862-1875.

Función	Recursos	Empleados	Masa Salarial
Administrativa	12%	2%	10%
Coercitiva	46%	82%	65%
Económica	21%	11%	19%
Social	21%	4%	7%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

13 Tratado de Límites celebrado entre Uruguay y Brasil el 15 de mayo de 1852, que reducía el territorio de Uruguay, adjudicando a Brasil esa porción de territorio (véase Armand Ugón, et al., 1931: Tomo IV: 198).

Esta concentración se explica por la aparición de episodios bélicos como la Guerra de la Triple Alianza (1865-1870) y la Revolución de las Lanzas (1870-1872). Estos acontecimientos implicaron el aumento del protagonismo coercitivo, realizando una división del trabajo que consistió en el establecimiento de regimientos frente amenazas externas (ejército permanente) y, además, la construcción de Jefaturas Políticas en diferentes unidades sub-nacionales del país (guardias civiles).

Cuadro 10. Promedio salarial y número de guardias civiles y soldados (1862-1893).

Años	Personal			Salarios		
	Guardia Civil	Soldado	Porcentaje*	Guardia Civil	Soldado	Ratio**
1862-1875	1.964	1.813	70%	482	163	3,22
1880-1893	2.633	2.805	75%	251	140	1,80
Periodo	2.386	2.440	73%	336	147	2,32

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

Notas: (*) Se calcula como porcentaje del personal de la función coercitiva. (**) El salario se expresó en pesos uruguayos corrientes de la época. El ratio es el salario promedio de guardia civil / salario promedio de soldado. El 30% restante incluye ocupaciones militares principalmente, algunos ejemplos: brigadier, capitán, teniente y cabo (primero y segundo).

En el Cuadro 10 se destaca que guardias civiles y soldados representaron valores superiores al 70% del personal de la función coercitiva. La diferencia más notoria se encontró en términos salariales, donde los guardias civiles presentaron promedios salariales superiores al de los soldados. De esta forma, con la introducción del Presupuesto Departamental, se consolidó el liderazgo de la función coercitiva y, teniendo en cuenta los episodios bélicos, el rol estatal consistió en el establecimiento de líneas de defensa (externa e interna).

En materia económica, en las comunicaciones e infraestructura se encontró otra característica del sub periodo. Como destacó Baracchini (1978) durante el siglo XIX las comunicaciones en Uruguay se basaron en tres elementos: postas de diligencias, conexiones acuáticas e instalación del correo. Con respecto a la etapa precedente, la participación en términos de recursos aumentó de valores cercanos al 9% en 1853-1860 a guarismos cercanos al 20% entre 1862 y 1875 (véase Cuadro 11). Asimismo, las principales actividades de esta función fueron la administración portuaria con receptorías y resguardo (47%), obras públicas (22%) orientadas al empedramiento de calles, alumbrado público y establecimiento de aguas corrientes y, finalmente, el establecimiento de la Dirección y Administración General de Correos (23%) a partir de agosto de 1877 (Baracchini, 1978; Castellanos, 1968).

Cuadro 11. Indicadores de la función económica en términos de recursos, 1853-1893.

Años	Porcentaje*	Receptorías y resguardo	Obras Públicas	Correos	Recaudación de Impuestos**	Otros
1853-1860	9%	45%	25%	10%	5%	15%
1862-1875	20%	48%	22%	14%	6%	10%
1880-1893	14%	47%	21%	14%	12%	8%
Periodo	14%	47%	22%	13%	8%	10%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

Notas: (*) Porcentaje en el total del presupuesto que no incluye las obligaciones nacionales. (**) Oficinas de recaudación fiscal (contribución directa, crédito público, entre otras).

La actividad comercial fue un aspecto medular en las finanzas públicas, teniendo en cuenta su influencia en la recaudación fiscal. Por otro parte, los recursos asociados a esta función se vincularon con la instalación de un sistema de conexiones acuáticas, específicamente a través de faros y sistemas de dragado y embarque en diferentes puntos de las costas uruguayas, vinculadas a las Jefaturas Políticas (Baracchini, 1978:106). De este modo, las receptorías y sub-receptorías portuarias fueron la principal actividad en términos de recursos de la función económica. Finalmente, entre 1853 y 1893 las ocupaciones vinculadas a la actividad portuaria fueron: guarda costa (23%), marinero (14%), ronda costa (7%) y peón -13%- Martínez Rodríguez (2019:79).

3.3 Educación y estabilidad con gobiernos militares (1876-1893)

El cambio más significativo del último sub periodo se encuentra en el ascenso de los gobiernos militares como responsables del desarrollo de las funciones estatales. Como señalan diferentes trabajos, múltiples han sido los factores explicativos: (i) profesionalización y tecnificación del ejército; (ii) la crisis económica y financiera del Uruguay entre 1868-1875; (iii) crecimiento del prestigio social del ejército como agente promotor del orden a partir de las resoluciones de conflictos armadas entre 1865 y 1872; y (iv) necesidad de orden y paz de los grupos económico para el establecimiento del patrón desarrollo agroexportador (Barrán, 1974; Barrán y Nahum, 1967; Méndez Vives, 1994; Oddone, 1992; Real de Azúa, 1973).

En términos de funciones estatales, en 1877 ocurre una modificación trascendente en la historia uruguaya como fue la reforma escolar. Como se observa en el Cuadro 12, la participación de la función social se ubicó en segundo lugar en términos de recursos (33%) y, a diferencia de etapas precedentes, aumentó la participación porcentual en términos de empleados y masa salarial, explicado por la implementación de la reforma escolar.

Cuadro 12. Participación porcentual de las funciones estatales, 1880-1893.

Función	Recursos	Empleados	Masa Salarial
Administrativa	9%	3%	13%
Coercitiva	45%	75%	52%
Económica	14%	11%	19%
Social	33%	11%	16%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

Las principales figuras en la reforma escolar fueron José P. Varela y su hermano Jacobo A. Varela (luego de la muerte del primero en 1879), sin embargo, su accionar reformista estuvo influenciado por diferentes corrientes intelectuales del país. Ejemplo de ello fue la fundación de la denominada “Sociedad de Amigos de la Educación Pública” en 1868, donde se establecen primeros esfuerzos en el establecimiento de la educación como herramienta social¹⁴. Con la divulgación del libro *La Educación del Pueblo* en 1874, José P. Varela expone a la educación como una herramienta capaz de establecer y reforzar hábitos morales y republicanos, relacionados con el avance de una mentalidad centrada en valores como trabajo, esfuerzo y respeto de reglas (Barrán, 1990).

La participación porcentual de la educación en el gasto público aumentó de promedios cercanos al 10% entre 1853-1860 a cifras superiores al 30% de los recursos de la función social (véase Cuadro 13). Posterior a la implementación de la reforma, la educación se consolidó como el principal rubro de la función social en términos de empleados (75%) y masa salarial (72%) como se observa en el Cuadro 13.

Cuadro 13. Indicadores sobre educación en la función social, 1853-1893.

Años	Educación*	Personal	Masa salarial
1853-1860	10%	43%	45%
1862-1870	13%	26%	40%
1871-1880	20%	41%	52%
1881-1893	36%	75%	72%
Periodo	23%	53%	56%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

Notas: (*) Porcentaje en el total de la función social.

La reforma escolar estableció tres principios para todos los niños que se encontrasen entre los 8 y 14 años de edad: obligatoriedad, gratuidad y laicidad. Con estas modificaciones la matriculación aumentó de 17.010 inscriptos en 1876 a 43.123 al inicio de 1893 (MEC, 2014: 234). Como destacó Acevedo (1933), entre 1877 y 1880 las escuelas disponibles pasaron de 197 a 310 y, en términos de matriculación, aumentó de 17.541 a 24.785 respectivamente.

14 Integrada por figuras como Juan Carlos Blanco, Carlos María Ramírez, Alfredo Vázquez Acevedo, Elbio Fernández, entre otros.

Cuadro 14. Promedio salarial de maestras y ayudantes escolares, 1862-1893.

Años	Personal			Salarios		
	Maestra	Ay. Escolar	Promedio*	Maestra	Ay. Escolar	Ratio**
1862-1875	128	41	57%	858	479	5,52
1880-1893	393	258	62%	564	343	4,06
Periodo	295	178	60%	672	393	4,60

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

Notas: (*) Se calcula como participación promedio de ambas profesiones en la función social. (**) Corresponde al cálculo entre salario promedio de maestras / salario promedio de soldados; ambas medidas expresadas en pesos uruguayos corrientes de la época.

Otra característica de la reforma se presenta en las profesiones. Las maestras y las ayudantes escolares fueron las de mayor relevancia durante este periodo. Como se observa en el Cuadro 14, a partir de la década de 1880 estas profesiones concentraron conjuntamente el 62% de la función social. El número promedio de maestra fue superior al de ayudantes escolares teniendo en cuenta que la expansión educativa se extendió en todo el territorio nacional, demandando maestras de frontera y rurales. Finalmente, el promedio salarial indica que las maestras fueron las primeras en importancia, presentando valores cinco veces superiores al promedio salarial de soldados.

Cuadro 15. Presidencias y duración promedio de los mandatos, 1852-1894.

Años	Nº de Presidencias	Promedio de años de duración	Mandatos completos
1852-1860	6	1 año y 2 meses	1
1860-1872	6	2 años	2
1872-1879	8	1 año	1
1879-1894	6	2 años y 5 meses	3
Periodo	26	1 año y 5 meses	7

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

Por último, otro aspecto relevante del periodo fue la reducción de la inestabilidad política y social con la asunción de los gobiernos militares. Una aproximación se realiza en el Cuadro 15 a partir de la duración promedio de los mandatos presidenciales. Desde la segunda mitad de la década de 1870 aumentaron los mandatos completos al igual que la duración promedio de los mismos, siendo un cambio con respecto a épocas precedentes, donde las presidencias no cumplían (por diversos motivos) los plazos establecidos formalmente.

4. Etapas en el desarrollo de las funciones estatales en Uruguay (c. 1853-1893)

Entre 1853 y 1893 es posible identificar tres etapas vinculadas al desarrollo de las funciones estatales como fue destacado en la sección precedente. En esta línea, Martínez Rodríguez (2019) plantea los siguientes periodos: (i) una etapa de reorganización de postguerra entre 1853 y 1861; (ii) otra etapa de expansión inestable entre 1862 y 1875; y (iii) un periodo de expansión autoritaria entre 1876 y 1893.

Cuadro 16. Participación porcentual de las funciones estatales, 1853-1893.

Función	Recursos	Empleados	Masa Salarial
Administrativa	12%	5%	14%
Coercitiva	47%	77%	57%
Económica	14%	11%	19%
Social	26%	6%	10%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

En el Cuadro 16 se presenta la distribución porcentual de recursos, empleados y masa salarial durante todo el periodo. En términos generales, durante la segunda mitad del siglo XIX el rol estatal se centró en la estabilidad social y política a través del financiamiento de la función coercitiva. El elemento coerciti-

vo concentró la mayor cantidad de recursos durante todo el periodo (47%) y, por otro lado, ocho de cada diez empleados entre 1853 y 1893 se vincularon a esta función (véase Tabla 16). La segunda función en participación relativa fue la social. En un primer momento ligada estrechamente con lo coercitivo a través de la administración de pensiones militares, concentró aproximadamente una cuarta parte del gasto público durante el periodo. A diferencia de la concentración en recursos, en términos de personal los guarismos fueron bajos debido a que la reforma escolar comenzó a ser operativa en la década de 1880. Finalmente, la función económica fue la segunda en términos de personal (11%) y masa salarial (19%), dado la inclusión en esta categoría de actividades de administración portuaria y receptorías de unidades sub nacionales.

Con respecto a la primera etapa, la reorganización de postguerra se caracterizó por la concentración de recursos económicos, humanos y salariales en el segmento coercitivo. Además de ello, otro aspecto relevante se encontró en la participación porcentual de las pensiones militares en el gasto público, conformando el segundo rubro en importancia del periodo. Entre ambos elementos concentraron valores superiores al 70% del gasto público de la época. En la reconversión de la deuda pública se encontró otro componente de esta etapa. Especialmente, en términos financieros del Estado y, por ende, disposición de recursos para el gasto público y financiamiento de funciones estatales. Con la reconversión de la deuda pública proveniente de la Guerra Grande, pasando de 100 millones pesos a cifras inferiores a los 20 millones. Como se observa en la Tabla 17 se estableció un nuevo ciclo de endeudamiento en el país, con el crecimiento paulatino de la deuda pública luego de la reconversión de postguerra (Ferrando, 1969).

Cuadro 17. Deuda Pública del Estado Oriental del Uruguay y participación de las obligaciones nacionales en leyes presupuestarias, 1872 y 1891.

Concepto	Monto (\$ pesos)	Porcentaje de obligaciones nacionales [*]
Deuda Pública 1872	37.000.590	21 ^{**}
Deuda Consolidada 1884	59.275.900	37
Deuda Pública 1891	89.848.850	43 ^{***}

Fuente: elaboración propia en base a Ferrando (1969) y Armand Ugón et al., (1931).

Notas: (*) Las obligaciones nacionales incluyen montos referidos al pago de interés de deuda al igual que incluye pagos por concepto de interés en términos de inversiones extranjeras; estos datos se encuentran disponibles en leyes presupuestarias de gasto; (**) Este dato corresponde a 1871; (***) Este dato corresponde a 1893.

La segunda etapa se caracterizó por el crecimiento del promedio de empleados en las funciones, con excepción de la administrativa que disminuyó el número de empleados, sin embargo, aumentó el promedio salarial (véase Tabla 18). El aumento del personal se encontró estrechamente relacionado con episodios bélicos, aspecto que se aprecia en el crecimiento del promedio de empleados en el ámbito coercitivo, triplicando el número de 1.800 a 5.000 funcionarios entre 1853 y 1875. En la función económica se observó un proceso de crecimiento de menor envergadura, pasando de un promedio de 275 a 711 empleados entre 1853 y 1875, vinculados a la actividad portuaria y administración de receptorías y sub receptorías de las unidades sub nacionales.

Al igual que ocurrió en la función coercitiva, se registró un descenso moderado del promedio salarial en la función económica. En efecto, la mayor participación en la masa salarial de ambas funciones se explica principalmente por el aumento del promedio de empleados más que por cambios en materia salarial (véase Tabla 18). De esta forma, esta etapa, a diferencia de la anterior, se basó en la expansión del esquema burocrático en dos funciones estatales: coercitiva y económica. En síntesis, entre 1862 y 1875 se observó el crecimiento de empleados basado en la inestabilidad de los episodios bélicos, limitando el crecimiento de empleados en la función coercitiva principalmente (véase Tabla 18).

Cuadro 18. Promedio de empleados y promedio salarial por función estatal, 1853-1893.

Años	Administrativa		Coercitiva		Económica		Social	
	Empleados	Salario	Empleados	Salario	Empleados	Salario	Empleados	Salario
1853-1860	251	875	1.824	266	275	553	37	809
1862-1875	134	1.424	5.003	265	711	549	272	604
1880-1893	327	1.516	7.285	263	1.007	675	1.043	556
Promedio	250	1.322	5.193	264	730	606	554	635

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019).

En la última etapa, además del ascenso autoritario de los gobiernos militares, la principal innovación, configurando un cambio cualitativo y cuantitativo en términos de las funciones del Estado, se encuentra en la reforma escolar de 1877. Este cambio supuso un aumento en la participación relativa en términos de personal, pasando de un promedio de 272 a 1.043 empleados entre 1875 y 1893 (véase Tabla 18). En términos salariales, se registró una disminución del promedio salarial, sin embargo, como se destacó anteriormente, el promedio salarial de las maestras fue superior a otras ocupaciones requeridas en el Estado como los soldados. En términos cualitativos, la incorporación de la educación pública implicó un tercer elemento en las funciones estatales que encontró en el establecimiento de: líneas de defensa (externa e interna), receptorías portuarias y escuelas públicas las tres herramientas de intervención estatal durante la segunda mitad del siglo XIX.

5. Conclusiones

En las secciones del artículo se abordó la evolución de las funciones estatales como un aspecto central en el rol estatal durante la segunda mitad del siglo XIX en Uruguay. Es posible señalar que las funciones priorizadas han sido: coercitiva, económica y social. El establecimiento de líneas de defensa y protección, la administración portuaria y el establecimiento de receptorías, el pago de pasividades militares y, posteriormente, la expansión de la educación primaria conformaron las actividades estatales durante la segunda mitad del siglo XIX en el país.

Los años posteriores a la finalización de la Guerra Grande pueden ser entendidos como el comienzo de un ciclo de construcción estatal centrado en el desarrollo de las funciones estatales. Si bien el periodo comprendido entre 1870 y 1890 es entendido como el de mayor definición estatal por la literatura nacional, es preciso señalar que gran parte de las herramientas de intervención se demarcaron en las décadas anteriores. El cambio más significativo se encontró en la educación pública, que conjuntamente a la administración portuaria y la estructura militar y policial, conformaron la triada de actividades estatales en Uruguay.

Diferentes fueron los factores influyentes en la trayectoria estatal, desde grupos sociales hasta fuerzas motrices como el comercio y la guerra. En el primer caso, los procesos bélicos influenciaron directamente en la composición del gasto público y, en materia de financiamiento de las funciones estatales, los ingresos tributarios se basaron en los gravámenes a los productos importados. Estos datos confirman algunas observaciones realizadas por la historiografía uruguaya sobre el rol estatal en los modelos históricos de desarrollo.

Como señaló Etchechury (2015), en la primera mitad del siglo XIX, el Estado Oriental del Uruguay se basó tributariamente en el comercio exterior y, en materia de egresos, el elemento bélico diagramó las aristas del gasto público. Ambos aspectos presentes en la segunda mitad del siglo XIX, reforzando lógicas de funcionamiento histórico. Ahora bien, con respecto al siglo XX, es posible señalar que muchas de las características del primer régimen fiscal identificado por Azar et al, (2009) se establecieron en el siglo XIX. Específicamente, la relevancia de los gravámenes a importaciones, la participación de la educación pública y las pensiones en el gasto público social y, además, de la elevada participación en el gasto público de las funciones primarias, fueron aspectos que se refuerzan (y no surgen) en el siglo XX.

El estudio de las funciones estatales conforma un abordaje que permite identificar el rol estatal y, en este sentido, se concluye que durante la segunda mitad del siglo XIX en Uruguay la actividad estatal consistió en cinco áreas: establecimiento de esquema burocrático organizado en ministerios y unidades territoriales; conformación de mecanismos coercitivos de protección frente a amenazas externas e internas; generación de infraestructura comercial y productiva; administración de pensiones militares

y, posteriormente, el consolidación de la educación primaria pública como un elemento distintivo del Estado uruguayo en la segunda mitad del siglo XIX.

Fuentes

ALONSO CRIADO, M. (1876), Colección Legislativa de la República Oriental del Uruguay. Recopilación Cronológica de leyes, decretos, resoluciones generales y demás disposiciones. Tomo I: 1825-1852, Uruguay.

ARMAND UGÓN, E., ARCOS FERRAND, L., CERDEIRAS ALONSO, J. y GOLDARACENA, C. (1931), Leyes, decretos y disposiciones de carácter público, Uruguay, Presidencia, Consejo Nacional de Administración (Material relevado: Del Tomo III: 1844-1854 al Tomo XX: 1893-1895).

CAPURRO y CÍA. (1925), El Libro del Centenario, Uruguay, Editado por Agencia Publicidad Capurro y Cía (Material consultado: pp. 373-374).

Bibliografía

ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. (2012), Por qué fracasan las naciones. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza, España, Editorial Crítica,.

ACEVEDO, E. (1933), Anales Históricos del Uruguay. Tomo III. Abarca los Gobiernos de Berro, Aguirre, Flores, Batlle, Gomensoro, Ellauri y Varela. Desde 1860 hasta 1876, Uruguay, Casa A. Barreiro y Ramos S.A.

----- (1903), Notas y apuntes Tomo I. Contribución para el estudio de la historia económica y financiera de la República Oriental del Uruguay, Uruguay, Imprenta y Encuadernación El Siglo Ilustrado.

ÁLVAREZ, J. (2008), “Instituciones, cambio tecnológico y distribución del ingreso. Una comparación del desempeño económico de Nueva Zelanda y Uruguay (1870-1940)”, Uruguay, Tesis de Maestría, Programa de Historia Económica y Social.

ANDERSON, P. (1987), El Estado Absolutista, México, Ediciones del Siglo XXI (15ta Edición).

ANSALDI, W. (1991), “Frívola y Casquivana, mano de hierro en guante de seda. Una propuesta para conceptualizar el término oligárquico en América Latina”, Disponible en línea: www.catedras.fsoc.uba.ar (Consultado 11/08/2019).

AZAR, P., BERTINO, M., BERTONI, R., FLEITAS, S., GARCIA, U., SANGUINETTI, C., SIENRA, M. y TORRELLI, M. (2009), ¿De quiénes, para quiénes y para qué? Las finanzas públicas en el Uruguay del Siglo XX, Uruguay, Editorial Fin del Siglo,.

BARACCHINI, H. (1978), Historia de las comunicaciones en Uruguay, Uruguay, Instituto de Historia de la Arquitectura, Universidad de la República.

BARRÁN, J. P. (1990), Historia de la sensibilidad en Uruguay. Tomo II: El disciplinamiento (1860-1920), Uruguay, Ediciones de la Banda Oriental.

----- (1974) Apogeo y crisis del Uruguay pastoril y caudillesco, 1838-1875, Uruguay, Ediciones de la Banda Oriental.

BARRÁN, J. P., y NAHUM, B. (1967), La historia rural del Uruguay moderno. Tomo I. 1851-1885, Uruguay, Ediciones de la Banda Oriental.

----- (1971), La historia rural del Uruguay moderno. Tomo II. 1886-1894, Uruguay, Ediciones de la Banda Oriental.

----- (1984), “El problema nacional y el Estado: un marco histórico”, La crisis uruguaya y el problema nacional, Uruguay, CINVE.

BÉRTOLA, L. (2005), “A 50 años de la Curva de Kuznets: Crecimiento y Distribución del Ingreso en Uruguay y otras Economías de nuevo asentamiento desde 1870”, en Investigaciones en Historia Económica, núm. 3, pp. 135-176.

BREWER, J. (1989), The sinews of power. War, money and the English state, 1688-1873, United Kingdom, Harvard University Press.

CARMAGNANI, M. (1984), Estado y Sociedad en América Latina 1850-1930, España, Editorial Crítica.

- CASTELLANOS, A. (1968), *Montevideo en el Siglo XIX*, Uruguay, Editorial Nuestra Tierra.
- CAVAROZZI, M. (1978), “Elementos para una caracterización del capitalismo oligárquico”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 40, nº 4, pp. 1327-1352.
- CENTENO, M. A. (2002), *Blood and Debt. War and the Nation-State in Latin America*, United States, Pennsylvania State University Press.
- CROSSMAN, R. (1986), *Biografía del Estado Moderno*, México, Fondo de Cultura Económica.
- ETCHECHURY, M. (2015), *Hijos de Mercurio, esclavos de Marte. Mercaderes y servidores del estado en el Río de la Plata (Montevideo, 1806-1860)*, Argentina, Prohistoria Ediciones.
- FERRANDO, J. (1969), *Reseña del Crédito Público del Uruguay. Tomo I: Deuda Pública Nacional, Bonos del Tesoro, Letras de Tesorería*, Uruguay, Publicación Oficial del Ministerio de Hacienda.
- FILGUEIRA, C. (1983), “Estructura y cambio social: tendencias recientes en Argentina, Brasil y Uruguay”, disponible en Repositorio de la CEPAL, link: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/22261/S8300140_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Consultado 11/08/2019).
- FREGA, A. (cord.) (2016), *Uruguay. Revolución, independencia y construcción del Estado. Tomo I – 1808-1880*, Uruguay, Ediciones Planeta-Fundación MAPFRE.
- GARAVAGLIA, J.C., PRO RUIZ, J. y ZIMMERMANN, E. (2012), *Las fuerzas de guerra en la construcción del Estado: América Latina, siglo XIX*, Argentina, Prohistoria Ediciones.
- GRINDLE, M. (1996), *Challenging the State*, United Kingdom, Cambridge University Press.
- KALMANOVITZ, S., PINTO, J., LÓPEZ, E. (2019), “Introducción” en KALMANOVITZ, S. y LÓPEZ, E. (ed). *Las cuentas del federalismo colombiano*, pp-11-31, Colombia, Editorial UTADEO.
- KURTZ, M. (2013), *Latin American State Building in Comparative Perspective: Social Foundations of Institutional Order*, United Kingdom, Cambridge University Press.
- LINDERT, P. y WILLIAMSON, J. (1982), “Revising England’s Social Tables 1688- 1812”, in *Explorations in Economic History*, num. 19, pp. 385-405.
- (1983), “Reinterpreting Britain's social tables 1688-1913” in *Explorations in Economic History*, num. 20, pp. 94-109.
- LÓPEZ-ALVES, F. (2000), *State formation and Democracy in Latin America, 1810-1900*, United States, Duke University Press.
- MALAMUD, A. (2007), “Estado”, en AZNAR, L. y DE LUCA M. (eds.), *Política, Cuestiones y problemas*, Argentina, Emecé, , pp. 83-110.
- MANN, M. (1984), “The autonomous power of the state: its origins, mechanisms and results”, en *European Journal of Sociology*, vol. 25 (2), pp.185-213.
- MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, C. (2019), “La construcción del Estado Oriental del Uruguay (c. 1853-1893): otra mirada con foco en la evolución histórica de sus funciones”. Uruguay, Tesis de Maestría, Programa de Historia Económica y Social.
- MILLOT, J. y BERTINO, M. (1996), *Historia Económica del Uruguay. Tomo II*, Uruguay, Fundación de Cultura Universitaria.
- (1991), *Historia Económica del Uruguay. Tomo I*, Uruguay, Fundación de Cultura Universitaria.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CULTURA (MEC) (2014), *A 140 años de la educación del pueblo: Aportes para la reflexión sobre la educación en Uruguay*, Uruguay, Ministerio de Educación y Cultura,.
- MÉNDEZ VIVES, E. (1994), *El Uruguay de la modernización: 1876-1904*, Uruguay, Ediciones de la Banda Oriental.
- MIGDAL, J. (1998), *Strong Societies and Weak States: State-Society Relations and State Capabilities in the Third World*, United States, Princeton University Press.
- MOORE, B. (1973), *Orígenes sociales de la dictadura y la democracia: Señor y campesino en la formación del mundo moderno*, España, Ediciones Ariel.
- MORAES, M. I. (2008), *La pradera perdida: historia y economía del agro uruguayo. Una visión de largo plazo 1760-1970*, Uruguay, Editorial Linardi y Risso.
- NORTH, D. WALLIS, J. y WEINGAST, B. (2009), *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, United States, Cambridge University Press.
- O'BRIEN, P. K. (2011), “The nature and historical evolution of an exceptional fiscal state and its possible significance for the precocious commercialization and industrialization of the British economy

from Cromwell to Nelson”, en *The Economic History Review*, 64 (2), pp. 408-446.

O'DONNELL, G. (1993), “Acerca del Estado, la democratización y algunos problemas conceptuales. Una perspectiva latinoamericana con referencias a países poscomunistas”, en *Desarrollo Económico*, 130 (33).

ODDONE, J. (1992), “La formación del Uruguay moderno (1870-1930)” en Bethell, L. (ed), *Historia de América Latina. Tomo X: América del Sur (1870-1930)*, España, Editorial Crítica.

OSZLAK, O. (1982), “Reflexiones sobre la formación del Estado y la construcción de la sociedad argentina”, en *Desarrollo Económico*, vol.21, núm. 84, pp. 531-548.

----- (1978), "Formación histórica del estado en América Latina: elementos teórico-metodológicos para su estudio", en *Estudios CEDES*, vol.1, N° 3.

PANIZZA, F. (1989) “El liberalismo y sus otros. La construcción del imaginario liberal en el Uruguay (1850-1930)”, en *Cuadernos del Claeh*, N° 50, 1989/2, pp. 31-45.

PANIZZA, F. y PÉREZ PIERA, A. (1988), *Estado y Sociedad*, FESUR-FCU, Uruguay.

PAPADOPULOS, J. (1992), *Seguridad social y política en Uruguay: orígenes, evolución y mediación de intereses en la restauración democrática*, Uruguay, Centro de Información y Estudios del Uruguay (CIESU).

PIVEL DEVOTO, J. (1943), *Historia de los Partidos Políticos en Uruguay*, Uruguay, Tipografía Atlántida.

----- (1972), *Intentos de consolidación nacional: 1852-1860*, Uruguay, Ediciones de la Banda Oriental.

POULANTZAS, N. (1979). *Estado, poder y socialismo*. España, Siglo XXI.

REAL DE AZÚA, C. (1989), *El Poder*, Uruguay, CELADU - Escritos Políticos.

----- (1973), *Uruguay: ¿Una sociedad amortiguadora?*, Uruguay, Ediciones de la Banda Oriental.

RODRÍGUEZ WEBER, J. (2014), “La Economía Política de la Distribución del Ingreso en Chile, 1850-2009”, Uruguay, Tesis de Doctorado, Programa de Historia Económica y Social.

ROKKAN, S. (1975), “Dimensions of State Formation and Nation-Building: A Possible Paradigm for Research in Variations within Europe”, in TILLY, C. (ed.), *The Formation of National States in Western Europe*, United States, Princeton University Press.

SAYLOR, R. (2014), *State Building in Boom Times: Commodities and Coalitions in Latin America and Africa*, United States, Oxford University Press.

SOIFER, H. D. (2015), *State Building in Latin America*, United States, Cambridge University Press.

SCOTT, J. (1998), *Seeing like a state. How certain schemes to improve the human condition have failed*, United States, Yale University Press.

SKOCPOL, T. (1984), *Los Estados y las revoluciones sociales. Un análisis comparativo de Francia, Rusia y China*, México, Fondo de Cultura Económica.

STIGLITZ, J. (2000), *La economía del sector público*, España, Antoni Bosch Editor.

TILLY, C. (1990), *Coerción, capital y los Estados europeos 990-1990*, España, Alianza Editorial.

----- (ed.) (1975), *The Formation of National States in Western Europe*, United States, Princeton University Press.\

Anexo

Cuadro A1. Ingresos tributarios, gasto público y ejercicio económico en peso uruguayos de la época, 1854-1893 (selección de años).

Año	Ingresos Tributarios	Gasto Público Total	Ejercicio Económico	Comentario
1854	3.714.506	2.836.847	877.659	
1855	2.577.931	2.694.764	-116.833	
1856	2.033.034	2.905.053	-872.019	
1857	1.647.970	2.327.064	-679.094	
1860	3.110.000	3.299.891	-189.891	
1862	3.529.000	4.700.405	-1.171.405	
1863	1.858.000	3.836.959	-1.978.959	
1864	2.103.000	3.371.480	-1.268.480	
1869	5.473.000	4.304.785	1.168.215	
1870	5.424.000	4.956.811	467.189	
1871	6.100.000	6.263.880	-163.880	
1874	8.700.000	8.478.510	221.490	
1875	7.300.000	7.854.256	-554.256	
1880	7.654.000	9.374.839	-1.720.839	
1881	8.612.000	7.642.692	969.308	
1882	9.100.000	11.286.338	-2.186.338	
1883	11.000.000	9.915.040	1.084.960	
1884	12.027.000	11.576.808	450.192	
1885	12.700.000	13.336.072	-636.072	
1886	11.700.000	7.252.248	4.447.752	Gasto sin obligaciones nacionales
1887	12.700.000	13.782.687	-1.082.687	
1888	13.700.000	13.865.282	-165.282	
1889	15.700.000	14.589.510	1.110.490	
1890	17.400.000	7.722.251	9.677.749	Gasto sin obligaciones nacionales
1893	14.400.000	13.647.877	752.123	

Fuente: elaboración propia en base a Martínez Rodríguez (2019)

BRECHAS DE GÉNERO EN LAUDOS DURANTE LOS CONSEJOS DE SALARIOS EN URUGUAY, 1943-1963

SILVANA MAUBRIGADES*

MAYRA FERNÁNDEZ**

MALENA MONTANO***

doi.org/10.47003/RUHE/11.19.02

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar las brechas de género presentes en la negociación colectiva en Uruguay, entre 1945 y 1963. En este período se amplió el número de ocupaciones y actividades que firmaron convenios colectivos, por lo que se exponen los principales resultados en cuanto a la evolución general de los laudos acordados en estos convenios. Asimismo, se analizan los laudos establecidos en las diferentes ramas de actividad, así como en las diversas ocupaciones de acuerdo al nivel de calificación. Los resultados de esta investigación permiten suponer que, si bien no hubo una definición explícita en cuanto a la falta de perspectiva de género en la negociación, su ausencia provocó una profundización de las desigualdades de género con las que se inició el proceso de negociación colectiva. Esto no implica adjudicar al instrumento la responsabilidad de los resultados en materia de desigualdades de género en los laudos establecidos, pero sí permite decir que el mismo no se utilizó en todo su potencial para identificar, analizar y corregir las desigualdades que se generan dentro del mercado de trabajo y que abarcan a la particular estructura productiva del país.

Palabras claves: negociación colectiva, laudos, género, brechas de género

Abstract

The aim of this paper is to analyze the gender gaps present in collective bargaining in Uruguay, between 1945 and 1963. During this period, the number of occupations and activities that signed collective agreements increased and this research presents the main results in terms of the general evolution of the wage arrangements agreed to. Furthermore, the wage arrangements established in the different branches of activity are analysed, as well as in different occupations, according to the skill level. The results show that, although there was no explicit definition regarding the gender perspective in the negotiations, its absence contributed to a deepening of gender inequalities in the collective bargaining process. This does not imply assigning the responsibility of gender inequality to the instrument of negotiation, but it does mean that it was not used to its fullest potential in order to identify, analyze and correct inequalities generated in the labor market and in the specific productive structure of the country.

Keywords: collective bargaining, wage arrangements, gender, gender gaps

* silvana.maubrigades@cienciassociales.edu.uy. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

** mayra.fernandez@cienciassociales.edu.uy. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

*** malena.montano@cienciassociales.edu.uy. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

1. Introducción

Este artículo está enmarcado en una investigación que analiza el vínculo existente entre los mecanismos de negociación colectiva y los avances en materia de equidad salarial en Uruguay entre 1945 y el presente. Procura ver si la existencia de estos ámbitos de negociación, promovidos por el Estado en diferentes momentos, logró tener una incidencia positiva en la reducción de la brecha de género, medida ésta a través de los laudos¹. Los resultados que se presentan en este trabajo abarcan el período comprendido entre 1945 y 1963, durante el cual se instalaron y realizaron las primeras rondas de negociación colectiva que existieron en Uruguay.

La persistente desigualdad en la participación de varones y mujeres en el mercado de trabajo es un tema central en los estudios del mercado laboral en el largo plazo (Machrowska et al., 2015; Gaddis y Klasen, 2014; Goldin, 2014, 2013; Olivetti, 2013; Boserup y Toulmin, 2013; Humphries y Sarasúa, 2012; Camou y Maubrigades, 2011; Cordourier y Gómez, 2004; Psacharopoulos y Tzannatos, 1989). Específicamente, la permanencia de las brechas salariales de género, a nivel internacional (Sáez Lara, 2019; Barth et al., 2017; Goldin et al., 2017; Maubrigades, 2018; Blau y Khan, 2016, 2003; Christofides, 2013; Camps, 2006; Blinder, 1973) y específicamente en el caso de Uruguay (Espino, 2017, 2014, 2013; Camou y Maubrigades, 2007; Buchelli y Sanroman, 2004), indica la necesidad de analizar la incidencia que han tenido en la historia los mecanismos de promoción de mejoras salariales entre trabajadores, así como los espacios en los que dichos avances se han discutido y defendido.

La literatura internacional, que más adelante se discute, da cuenta de la relevancia de las instancias de articulación entre trabajadores, empresarios y el Estado para la promoción de mejoras en el mundo laboral (Machrowska y Strawinski, 2017; Blau y Khan, 2016; 2003; Antonczyk et al., 2014; Cerejeira et al., 2012; Felgueroso et al., 2008; Elvira y Saporta, 2001; Di Nardo et al., 1996). Ésta expone la incidencia de los espacios de negociación colectiva en la definición de objetivos en materia de superación de las desigualdades o asimetrías que se observan entre trabajadores; pero también de la brecha entre trabajadores y empresarios. Estos mecanismos de negociación han debido adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado de trabajo, tanto como resultado de las demandas del sector productivo como por los cambios en la oferta de trabajadores que procuran integrarse al mundo laboral.

La incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo puede considerarse como uno de los cambios más significativos dentro del mercado laboral en los últimos 70 años (Maubrigades, 2018; Olivetti, 2016, 2013; Goldin, 2006; CEPAL, 2000, 1985). Si bien debe subrayarse que las mujeres siempre han desarrollado actividades productivas, su condición de trabajadoras asalariadas sufrió fluctuaciones durante el proceso de desarrollo del sistema capitalista de producción, repercutiendo en la construcción del mercado laboral y generando grandes disparidades dentro de los mecanismos de regulación de las condiciones de trabajo y quienes lo integran.

Estas mejoras en la tasa de actividad no se han visto reflejadas en igual medida en los niveles de ocupación efectivamente alcanzados por las mujeres o en una significativa modificación en sus espacios de participación dentro de todo el aparato productivo. A esta rigidez en el ingreso y en la movilidad de las mujeres en el mercado laboral, también se agrega una desigualdad persistente en materia salarial que, si bien se ha logrado reducir en los últimos cincuenta años, dista mucho de desaparecer (Sáez Lara, 2019). Esta desigualdad, tanto en la participación como en las retribuciones, puede ser un indicador de lo difícil que resulta cambiar la lógica de funcionamiento de las instituciones laborales.

Dentro de dichas instituciones, la negociación colectiva aparece como uno de los espacios más significativos para dar la discusión sobre las desigualdades antes detalladas y encontrar soluciones. Pero, más allá de su relevancia, este instrumento de negociación ha sido “ciego al género” por lo menos hasta entrados los años ochenta, cuando en Europa primero y luego en forma más amplia en las economías capitalistas, se hizo notar la ausencia de una mirada sensible a las desigualdades observadas entre varones y mujeres dentro del mercado de trabajo y a las consecuencias que esto conlleva.

La forma en la que se regulan las condiciones de trabajo, se negocian los salarios y se articula con los espacios extra laborales o domésticos, sigue tomando como referencia a un “trabajador universal”² prin-

1 Laudo: salarios mínimos por hora fijados a través de negociación colectiva, en base a la rama de actividad y la ocupación. Si bien, como menciona el Instituto Cuesta Duarte (2013) citando a Plá Rodríguez, la Ley se refiere a los mismos como “decisiones” y no como “laudos”, este último término es el más utilizado ordinariamente.

2 Siguiendo a Queirolo (2016) quien, para el caso argentino, señalaba la construcción conceptual por parte de

principalmente masculino, como si las diferencias de género no significaran de algún modo diferencias en las condiciones laborales para varones y mujeres en todos los niveles. Y pese al constatado incremento de las mujeres en el mercado laboral, permanecen las dificultades para cambiar las pautas reproductivas y productivas socialmente aceptadas en la regulación del mercado laboral.

En este trabajo se dará especial atención a estas consideraciones antes realizadas para el caso de Uruguay. En primer lugar, se considerará que la negociación colectiva en los años analizados tuvo un proceso acumulativo de grupos de actividad que firmaron convenios colectivos de trabajo. Dichos convenios estuvieron principalmente enfocados en las mejoras de las condiciones salariales y muy en menor medida en discutir las condiciones de trabajo. También destaca en este período que las mujeres en edad activa tenían una tasa de actividad que no superaba el 25%, por lo que claramente no se encuentran representadas en el promedio de trabajadores que integraba el mercado laboral uruguayo de la época.

Finalmente, este es un período que no escapa a la visión general sobre el mundo del trabajo y, por tanto, los espacios de negociación colectiva no tuvieron como objetivo prioritario alcanzar mejoras en las desigualdades salariales de género, sino que se apuntó a una mejora en las condiciones salariales del conjunto de los trabajadores. Este hecho deja en evidencia que el trato como iguales a un universo de trabajadores tan desigual, estaba destinado a reflejar asimetrías en los resultados e incluso a profundizarlas, si no se tomaban medidas específicas para evitarlo.

En el próximo apartado se realiza una breve recorrida teórica sobre la relevancia de dar visibilidad a las desigualdades de género a la hora de establecer espacios de negociación colectiva, para que se identifique y atienda esta situación como efectivamente un problema. Posteriormente, se realiza una descripción metodológica de la reconstrucción de las diferentes rondas de negociación tripartita y los laudos fijados por categorías y ramas ocupacionales, con su caracterización de género. En un siguiente paso, se presentarán los resultados de la negociación a lo largo del período estudiado, observando los resultados agregados para varones y mujeres y destacando los resultados diferentes que se observan al interior de la estructura productiva del país.

Los resultados de esta investigación permiten suponer que, si bien pudo no haber una definición explícita en cuanto a la falta de perspectiva de género en la negociación, esta ausencia provocó una profundización de las desigualdades de género con las que se inició el proceso de negociación colectiva. Esto no implica adjudicar al instrumento la responsabilidad de los resultados en materia de desigualdades de género en los laudos establecidos, pero sí permiten decir que este instrumento no se utilizó en todo su potencial para identificar, analizar y corregir las desigualdades que se generan dentro del mercado de trabajo y que abarcan a la particular estructura productiva del país.

2. Marco teórico

El rol de las regulaciones estatales sobre salarios mínimos, contratos y subsidios, así como el poder de los sindicatos se han considerado clave para mejorar las desiguales condiciones de inserción laboral y retribución que afectan a varones y mujeres. En el caso particular de la negociación colectiva, la literatura señala varios aspectos en los que su presencia puede contribuir a reducir la brecha salarial de género.

La posibilidad de negociar en forma centralizada reduce las diferencias salariales entre sectores y empresas, lo que puede favorecer especialmente a las mujeres, en tanto tienden a concentrarse en aquellos sectores peor remunerados y con un menor nivel de sindicalización (Freeman y Leonard, 1987). Además, en los establecimientos sindicalizados, la gerencia suele respetar las normas acordadas, reduciendo la arbitrariedad en los salarios y, por tanto, el margen para la existencia de discriminación salarial (Cornfield, 1987). Por otra parte, la negociación tiene un impacto positivo en los laudos más deprimidos de la distribución, por lo que aumenta la probabilidad que afecte positivamente a las mujeres, quienes se ubican mayoritariamente en esta franja de ingresos. Asimismo, las políticas de igualdad de oportunidades, que procuran reducir la brecha salarial, encuentran un ámbito de aplicación más favorable cuando existen entornos centralizados de demandas laborales.

legisladores y sindicalistas de: “un trabajador universal como destinatario de los derechos que promovían. Esta pretendida universalidad tenía como base una identidad masculina que relacionaba al trabajador varón con la actividad productiva y la responsabilidad del proveedor del grupo familiar, al tiempo que la participación femenina en tareas asalariadas se asoció con una actividad excepcional, justificada exclusivamente por la necesidad, que contradecía la identidad maternal y doméstica de las mujeres.” (Queirolo, 2016, p. 147)

Sin embargo, diversas investigaciones remarcan que la negociación colectiva, como instrumento de regulación de las asimetrías ocurridas en el mercado de trabajo, ha sido históricamente ciega a una mirada de género que atienda las diferentes circunstancias en las que varones y mujeres ingresan y participan en el mundo laboral (Healy et al., 2006; Baird, 2003; Dickens, 2000; Pocock, 1997). Y esto es el resultado, por un lado, de una construcción teórica que responde a un modelo capitalista de producción y reproducción, donde el varón es visualizado como el sostén económico de la familia y la mujer como la responsable del hogar. Por tanto, la mirada en torno a las necesidades de regulación y acuerdos, en el espacio naturalmente ocupado por los varones en el mundo laboral, habría invisibilizado las diferencias que ocurren entre trabajadores de acuerdo a sus roles de género socialmente impuestos y productivamente aplicados. Así, el incremento de las mujeres trabajadoras, en los diferentes sectores de actividad, no fue acompañado por un ajuste en los instrumentos de análisis e intervención para contrarrestar las asimetrías generadas. Y esto aplica para los diferentes actores sentados en la mesa de negociación, a saber, empresas, sindicatos y el propio Estado.

Por otro lado, no puede desconocerse que los cambios ocurridos en el mercado laboral a partir de las décadas de 1970s y 1980s, con la masiva incorporación de las mujeres al mercado laboral, pudo influir positivamente en la visualización del rol de la mujer como un nuevo tipo de trabajador. De acuerdo a lo planteado por Dickens (1998), una mayor feminización de la fuerza de trabajo, con un mayor nivel educativo, pudo contribuir a la visibilización de las desigualdades presentes en el mercado laboral. También pudo mostrar la necesidad de atender los efectos negativos de la desigualdad, con el objetivo de retener e impulsar la incorporación de trabajadoras en contexto de recursos escasos y mercados competitivos.

La mirada atenta a una negociación que haga foco en la equidad entre los trabajadores, con perspectiva de género, surge sobre finales de la década de 1980, cuando Colling y Dickens puntualizan sobre los diversos aspectos que debiera contener una negociación equitativa (Williamson y Baird, 2014). Por un lado, afirman que la negociación colectiva debería contener medidas especiales para beneficiar la participación y permanencia de las mujeres en el mercado de trabajo, atendiendo a la desigual inserción laboral, a las cargas de responsabilidad y a las oportunidades generadas en el mercado laboral. También debiera manifestar en forma explícita las desigualdades existentes, en especial en referencia a la retribución, pero también analizando las desigualdades en cuanto a la segregación ocupacional. Finalmente, debiera revisarse la forma en la que se definen y estructuran las ocupaciones y, por ende, cómo se estructura la participación laboral de varones y mujeres. Estos aspectos, contenidos en la construcción de espacios de negociación colectiva, deben transversalizar todas las instancias de regulación del mercado de trabajo, ya que cada uno de los aspectos enumerados está apelando a un cambio en la percepción del trabajo con perspectiva de género, es decir, en la interacción de varones y mujeres en un mismo espacio productivo.

Según el estudio llevado adelante por Dickens (1998), los logros en materia de equidad se ven fuertemente condicionados por el clima económico adverso; cuando las condiciones económicas se deterioran, los sindicatos suelen priorizar mantenimiento de salarios por encima de otros aspectos tendientes a mejorar las desigualdades de género en las condiciones laborales. En estos casos, las desigualdades salariales por razón de género también pasan a un segundo plano y las reivindicaciones salariales referidas a la equiparación de remuneraciones ante igual tarea se convierte en un tema secundario. Este estudio también revela que las empresas utilizan la estrategia de discutir la equidad de oportunidades, precisamente, durante períodos económicos donde existen menos posibilidades de mejoras salariales y donde se pueden realizar cambios que no impliquen mayor inversión económica.

Finalmente, un aspecto que destacan las investigaciones a nivel internacional sobre el impacto de la negociación en la igualdad de género es la presencia de las mujeres durante el proceso de negociación (Dickens, 1998, 2000; Gerstel y Clawson, 2001; Karamessini, 1997; Williamson, 2009). Cuestiones como licencias por maternidad remuneradas, pago por licencia para cuidados e incluso, en períodos más recientes en el tiempo, temas vinculados a violencia de género en los espacios de trabajo, figuran en las agendas de negociación como condiciones importantes para alcanzar la equidad de género.

En cualquier caso, incluir los aspectos vinculados a mejoras en materia de desigualdad de género, debiera formar parte estructural de una agenda de negociación colectiva, evitando así que estos temas queden sujetos a la conveniencia de las circunstancias sociales o políticas en las que se ven inmersas las sociedades.

3. Antecedentes para este trabajo en el Uruguay

Uruguay tiene una larga historia de negociación colectiva, con características diferentes de acuerdo al período histórico. La Ley de Consejos de Salarios (1943) instaura la negociación tripartita centralizada con participación de sindicatos, empresariado y Estado en el marco del proceso de industrialización dirigida por el Estado (1930-1950) con un crecimiento masivo de la clase obrera urbana. Sin embargo, la llegada de la crisis económica a mediados de la década de 1950 y su prolongación durante los siguientes 15 años, puso de manifiesto las dificultades de articular los dispares intereses entre actores organizados y fortalecidos política y socialmente, lo cual derivó en la supresión del mecanismo en 1968. En sustitución, los salarios los fijarían las patronales y ya en el marco de la dictadura militar (1973-1984), ello se une a la declaración de ilegalidad de los sindicatos. La llegada de la democracia abrió un nuevo, pero breve, escenario de negociación tripartita que se mantendría entre 1985 y 1990. Desde entonces, se abandonó la negociación y su coordinación por parte del gobierno, desarrollándose una asimétrica negociación bipartita entre el empresariado y sindicatos. Recién en 2005, se reinstala la Ley de Consejos de Salarios, con iguales cometidos a los planteados en su formulación original, introduciendo como novedad que la negociación colectiva se extiende al trabajo rural, público y posteriormente al trabajo doméstico en 2006. Según Notaro (2007), la negociación colectiva abarca desde entonces 440 mil trabajadores del sector privado urbano (exceptuando a aquellos del sector informal), a 80 mil asalariados rurales y 150 mil funcionarios públicos.

Para este trabajo y su énfasis en la mirada de género en la implementación de los consejos de salarios, existen trabajos que son referencia obligada. Vinculado directamente al estudio del impacto de la negociación colectiva en los salarios y enfocado en el período de análisis en el que se concentrará este artículo, existe el trabajo de Notaro y Fernández (2012) donde los autores estudian la primera y segunda ronda salarial durante el primer período de Consejos de Salarios en Uruguay (1940-1950). Allí sintetizan un análisis de la negociación colectiva en diecinueve grupos de negociación y brindan información sobre las desigualdades generadas entre la primera y segunda ronda salarial, especialmente detectando las diferencias existentes entre los grupos, categorías y tipos de ocupación analizados. También se realiza un breve esbozo de las desigualdades de género encontradas en los laudos salariales, incorporando en los resultados obtenidos elementos que permiten confirmar una persistente desigualdad salarial en los diferentes sectores productivos analizados. Es pertinente mencionar que este trabajo expone un debate metodológico sobre la construcción de series salariales a partir de los laudos, ofreciendo contrastaciones con diversos trabajos previos sobre salarios promedios. En base a ello, concluye que sus resultados pueden considerarse robustos, en comparación con la preexistente construcción del índice Medio de Salarios de 1968 (INE).

En cuanto al análisis de las desigualdades salariales, vinculadas a los niveles de calificación de los trabajadores ocupados, este trabajo toma como referencia el estudio reciente de Camou y Maubrigades (2020), que cubre el período 1918-2009. A partir de la construcción de cuatro series de trabajadores calificados, semicalificados, no calificados y rurales no calificados, se identifica que los cambios en la demanda de mano de obra y los aspectos institucionales, vinculados a la existencia o no de negociación colectiva, son determinantes en la evolución de los salarios por calificación.

Respecto a las desigualdades salariales por razones de género, existe escasa evidencia empírica para una mirada de largo plazo. Pero, además, este no ha sido un tema de debate explícito en los ámbitos en los que se discute y fijan salarios. De hecho, la reglamentación de la Ley de 1943 admitía retribuciones hasta 20% menores para las mujeres respecto a los varones. Y, será recién en 1989 que se prohíbe toda discriminación que viole el principio de igualdad de trato y oportunidades para ambos sexos en cualquier sector de actividad, a través de la Ley No 16.045³.

Para el período más reciente de negociación colectiva en Uruguay, Alles (2017) realiza una sistematización de las cláusulas de género contenidas en los acuerdos suscriptos a nivel de sectores de actividad, en el contexto de la negociación colectiva en Uruguay en la Quinta Ronda de Salarios (2012). Este trabajo complementa los estudios previos que se venían desarrollando en el Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay (CIEDUR), donde se analizan las Cláusulas de Género recogidas

3 Dicha Ley vino a cumplir con la ratificación del Convenio 100 de la OIT, que había sido promulgado 38 años antes, en 1951, sobre igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor.

en los convenios emanados de las primeras rondas de Consejos de Salarios (CIEDUR, 2012). De los resultados presentados se destaca el logro de avances en medidas orientadas a compatibilizar la vida laboral y las responsabilidades domésticas, tanto para varones como mujeres. Algunos de los beneficios obtenidos están relacionados a licencias especiales por nacimiento de hijos e hijas, o para realizar tareas de cuidados. Sin embargo, no se observan avances significativos en medidas que corrijan la segregación laboral y ocupacional existente. Esto permite concluir que se ha avanzado más en equidad de responsabilidades en cuanto a las actividades dentro del hogar, que en lo referido a disminuir la brecha de género en el ámbito laboral.

Siguiendo los enfoques teóricos hasta aquí explicitados, el artículo presenta los principales resultados en materia de equidad de género en la evolución de los laudos acordados durante el período histórico caracterizado por su “ceguera al género”. Con esta presunción, es esperable que los indicadores de brecha de género den cuenta de una permanencia de las desigualdades en la estructura productiva vigente y las retribuciones que tal integración refleja. Del mismo modo, se procura consignar cómo la sola presencia de instrumentos de regulación salarial y acuerdos tripartitos, no garantiza mejoras en materia de equidad, en tanto las reglas del mercado laboral continúan reflejando en sus resultados el tipo de participación del varón asalariado como el trabajador promedio integrado a la estructura productiva de la época.

4. Datos y métodos

El presente estudio utilizó diversas fuentes de datos, tanto primarias como secundarias. El modo en el que se utilizaron las fuentes y se homogeneizaron para su comparación en el período analizado, se detalla en Anexo. Aquí se explicitan las principales definiciones metodológicas que sustentan los resultados obtenidos.

En primer lugar, se construyó una base de laudos de negociación para el período 1943-1963, usando como insumo tres fuentes diversas de información.

1) Bases construidas en el marco de tesis de estudiantes de grado de la Licenciatura en Economía realizadas bajo la tutoría de Jorge Notaro. Estos trabajos registraron los laudos correspondientes a las primeras rondas de negociación colectiva para diversos sectores. Este proyecto se recopiló en el documento “Los Consejos de Salarios en Uruguay. Origen y primeros resultados 1940-1950” compilado por Jorge Notaro y Claudio Fernández Caetano (2012).

2) Información provista por Sabrina Siniscalchi, investigadora en el Instituto de Economía de la FCEA, quien en un proceso de investigación en marcha continuó esta sistematización para años y grupos que no se encontraban registrados. Este estudio toma las mencionadas bases de datos como fuente y amplía la información para algunos años considerados de interés, logrando clasificar las variables como se explicará en el Anexo metodológico.

3) Reconstrucción de los laudos correspondientes al segundo semestre de 1957 hasta el primer semestre de 1959. Para este trabajo, se partió de la información recogida en los informes del delegado de la OIT en Uruguay. Esta información se obtuvo en el Archivo de la OIT, en Ginebra, en donde se realizó un trabajo de relevamiento y sistematización de fuentes vinculadas a este tema. En el informe citado se presenta un esquema por fecha de todas las negociaciones colectivas desde el año 1945 a 1964, lo cual sirvió para orientar la búsqueda de convenios en el Diario Oficial (en adelante DO). Por tanto, a partir de allí se revisaron los DO presentes en la página web del IMPO, donde figuran los convenios colectivos de la época que permitieron completar los datos requeridos a la base.

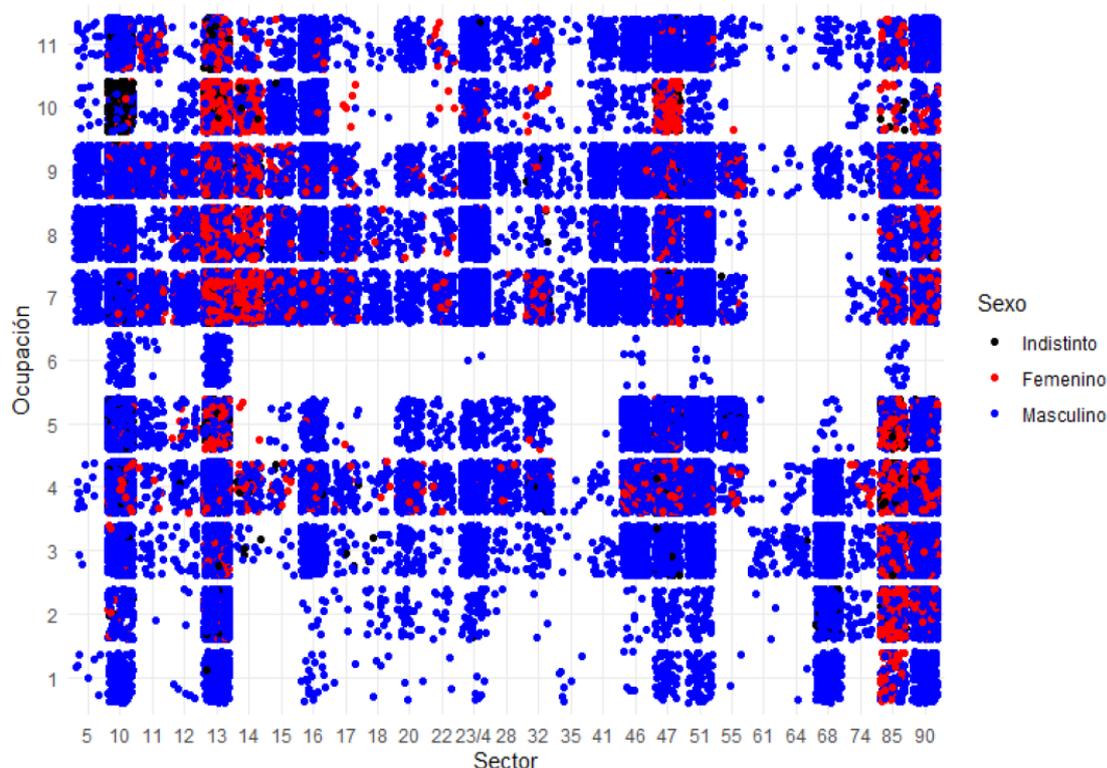
De estas fuentes se logró recomponer la base completa de laudos entre 1943 y 1950 y para los años 1955, segundo semestre de 1957 hasta el primero de 1959 y 1963. En su totalidad, la base se encuentra integrada por 65.542 laudos.

En segundo lugar, para el análisis de género, como la base contiene laudos y no personas se optó por asignar a cada uno de los laudos la categoría de feminizado, masculinizado o indistinto. Los criterios para determinar que un laudo fuera feminizado (o masculinizado) fueron: que estuviera explicitado el sexo en la ocupación (ej.: tejedora, camionero) o que fuera una ocupación feminizada (o masculinizada). Para esta última definición tomamos como base la información sobre la Población Económicamente Activa que figura en el censo de 1963, ya que es el único dato general de cantidad de personas discriminadas por sexo con el que se cuenta para el período de estudio, además clasificadas por rama y tipo

de ocupación. Aquellos que no cumplían ninguno de los criterios anteriores (el 3,8% de la base), fueron clasificados como indistintos y se definió dejarlos por fuera del análisis en algunos casos, como en el cálculo de la brecha por razón de género.

A continuación, se muestra cada uno de los laudos relevados según el tipo de ocupación y sector de actividad⁴:

Gráfico 1. Laudos por sexo según ocupación y sector de actividad (1943-1963).



Fuente: elaboración propia.

Nota: Tipo de ocupación: 1) Personal directivo; 2) Profesionales científicos e intelectuales; 3) Técnicos y profesionales de nivel medio; 4) Empleados de oficina; 5) Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados; 6) Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros; 7) Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios; 8) Operadores de instalaciones y máquinas y montadores; 9) Trabajadores no calificados; 10) Aprendices; 11) Menores de edad. Sector: 5) Minas y canteras; 10) Alimentos; 11) Bebidas; 12) Tabaco; 13) Textil, 14) Vestido; 15) Cuero; 16) Madera; 17) Papel; 18) Imprenta y edición; 20) Química; 22) Caucho y plástico, 23/24) Minerales no metálicos y Metal; 28) Vehículos; 32) Otras industrias; 35) Electricidad, gas y agua; 41) Construcción, 46) Comercio por mayor; 47) Comercio por menor; 51) Transporte; 55) Restaurantes y hoteles; 61) Comunicaciones; 64) Financieros; 68) Inmobiliarios; 74) Servicios prestados a empresas; 85) Enseñanza, salud; y 90) Otros servicios.

En tercer lugar, se agruparon los sectores de actividad en tres grandes grupos, considerando la feminización (Anker, 1998, 2003) de los laudos y la PEA en 1963. El grupo 1 se conformó por los que presentan más de 10% de laudos feminizados y 20% de mujeres en la PEA. Allí se incluyeron: Tabaco, Comercio, Papel, Enseñanza y salud y Textil y vestido⁵. El grupo 2 incluyó aquellos sectores con menos del 10% de mujeres tanto en laudo como en PEA, dentro de los cuales se seleccionaron⁶ 5: Construc-

⁴ Cabe recordar que en este período las instancias de negociación colectiva no abarcan la totalidad de los sectores de la economía y, además, dejaron fuera al sector público. Esto cobra relevancia en la medida que se ve una sobrerrepresentación de las actividades vinculadas al sector secundario de la economía.

⁵ En estos sectores se pudo apreciar un crecimiento del peso de las ocupaciones “feminizadas”.

⁶ Para equilibrar la cantidad de sectores por grupo se decidió tomar sólo cinco en base a su importancia estratégica, su peso en términos de cantidad de laudos y teniendo en cuenta incluir industrias tradicionales e industrias dinámicas.

ción, Transporte, Madera, Minerales y metales, y Bebidas. El grupo 3 involucra sectores que no cumplen ninguno de los criterios anteriores. Estos son: Inmobiliarios, Química, Alimentos, Caucho y plástico y Cuero.

Para hacer comparable el período se deflactan los laudos por el IPC en base a 1944, momento en el que los consejos salariales empezaron a fijar salarios mínimos por categoría.

En tanto la base cuenta exclusivamente con laudos y se desconoce la cantidad de trabajadores relacionados a cada laudo, siempre se presentan promedios y brechas “simples” entre laudos. Por tanto, en este trabajo se realiza un análisis extremadamente cauteloso de los resultados y conclusiones que se pueden extraer en base a esta información.

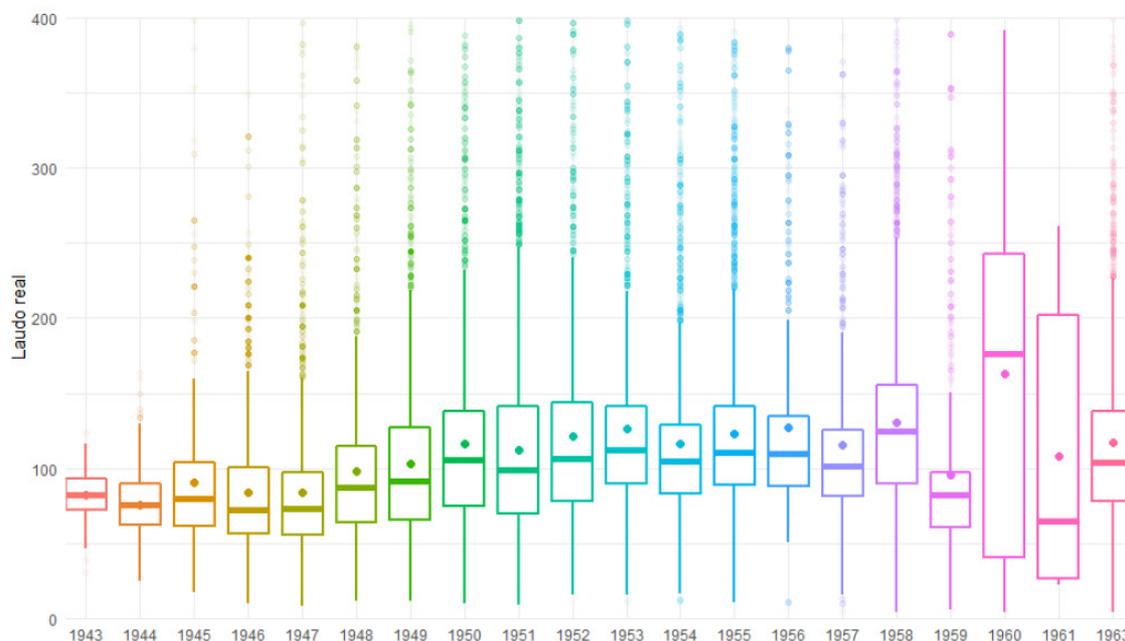
Una última consideración, respecto a los datos analizados en este trabajo, refiere a lo recogido ya en los antecedentes presentados. La cobertura de trabajadores que realiza la negociación colectiva en este período tiene limitaciones que serán consideradas en los resultados posteriormente presentados. Tanto la ausencia de trabajadores del sector público, del sector rural y doméstico, así como la ausencia de trabajadores en el sector informal, puede generar un sesgo en desmedro de la presencia de mujeres en el mercado laboral.

5. Análisis general de la evolución de los laudos

Considerando todos los recaudos que se desprenden de las decisiones metodológicas explicitadas anteriormente, se presenta un análisis en base a la información disponible de los laudos para el período 1943-1963.

En primer lugar, el Gráfico 2 presenta la evolución promedio de los laudos “reales”⁷, su dispersión y la tendencia promedio de los laudos. Los resultados presentados a continuación coinciden con los encontrados por Camou y Maubrigades (2020), los que indican que en el período 1930-1970 se da un crecimiento tanto del PBI per cápita como de los salarios reales.

Gráfico 2. Evolución de laudos reales, 1943-1963. Pesos de 1944.



Fuente: elaboración propia.

Nota: El gráfico se encuentra limitado en el eje Y, aunque existen algunos valores atípicos que se encuentran por encima de ese límite.

Si bien el crecimiento promedio parece poco significativo a lo largo del período (1,5% acumulativo anual), se identifican algunos cambios que merecen atención.

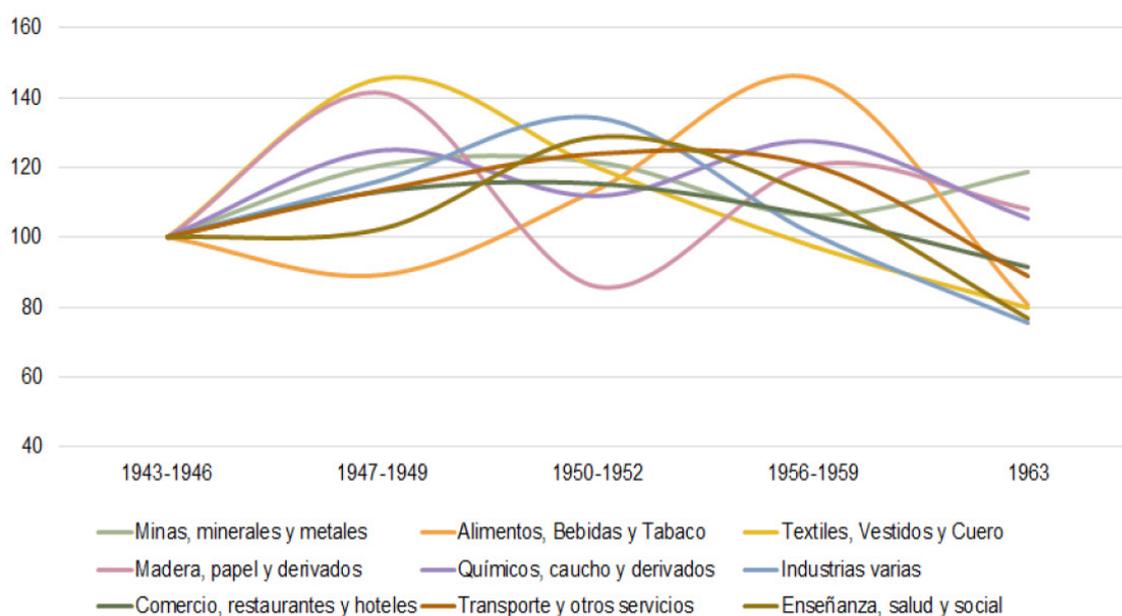
⁷ En adelante nos referiremos a los mismos como “laudos”, pero vale la pena recordar que los mismos fueron deflactados por el IPC con base en 1944.

El más significativo es el ubicado entre los años 1947-1949, período en el que se amplían la cantidad de ramas y sectores de ocupación que empiezan a tener rondas de negociación tripartita. El primer período de negociación colectiva no contempló la totalidad de las ramas productivas de la economía y, además, tuvo una mayor cobertura dentro del sector secundario⁸.

Un segundo momento de interés es hacia finales del período analizado (inicios de los 1960s), en un contexto de crisis económica, con un impacto negativo en las condiciones laborales y aumento de la conflictividad laboral, que generó un freno a ese crecimiento de los laudos reales.

Si consideramos estos resultados con un nivel de desagregación mayor, encontramos tendencias bien distintas al interior de esta evolución⁹ (Ver Gráfico 3). La mayoría de los subgrupos de actividad para los que se tiene información tienden a seguir un patrón semejante, con un crecimiento por lo menos hasta iniciada la década de 1950 y luego, a distinto ritmo, casi todos tienden a decrecer hacia finales del período.

Gráfico 3. Tendencia en la evolución de laudos por grupos de actividad, 1943-1963. Índice 1943-46=100



Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, destacan dos subgrupos. Por un lado, encontramos tres ramas consideradas en conjunto (Alimentos, Bebida y Tabaco) que se caracterizan por ser intensivas en recursos naturales, pero cuyo desempeño tiene un comportamiento distinto al resto. Para el período 1943-1949, Alimentos¹⁰ muestra una caída en el valor de sus laudos, lo cual ubica al sector en una posición única por debajo de los demás sectores. Sin embargo, entre 1947-49 y 1956-59 serán las que muestran el mayor incremento de sus laudos, con una tasa de crecimiento anual del 6% (dos veces por encima del crecimiento del resto de las ramas). Esta tendencia al alza se mantendrá en el Tabaco hasta el fin del periodo, a diferencia de Alimentos que sufrieron el descenso “usual” en 1963¹¹.

Un desempeño también distinto es el que se observa en el grupo compuesto por las ramas Textil, Vestidos y Cuero el cual, si bien acompaña la tendencia creciente, lo hace bastante por encima del resto de los grupos analizados, con un crecimiento del 8% hasta 1950-52. Como es sabido, este subgrupo se caracteriza por ser intensivo en mano de obra y tuvo, en el período analizado, un fuerte incremento en el número de trabajadores (Sáez Lara, 2019). Esto torna todavía más significativo este primer impulso que

8 En este sentido, en 1943 comenzaron laudando 3 sectores: Construcción, Minerales no metálicos, y Minas y canteras, llegando en 1949 a negociar 16 sectores, principalmente del sector industrial de la economía.

9 Se excluye 1953-1955, por la baja cantidad de laudos disponibles a este nivel de agregación.

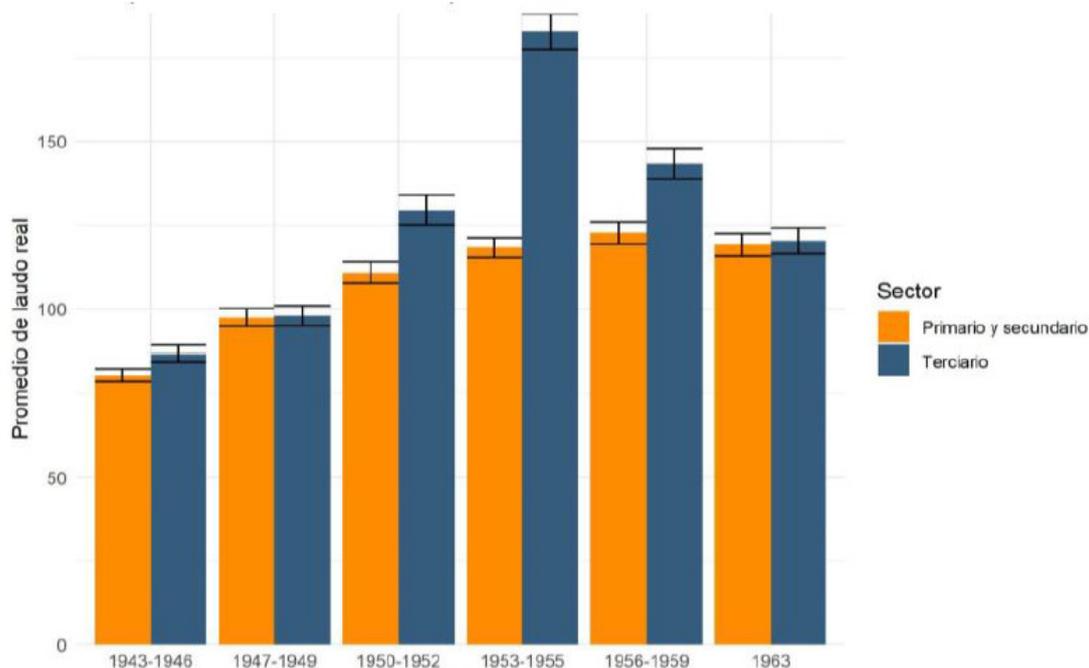
10 Tabaco lauda a partir de la década de 1950 y Bebidas se mantiene estable.

11 Para los últimos dos períodos no se cuentan con registros sobre Bebidas.

tuvieron los laudos en el sector. Sin embargo, a partir del inicio de la década de 1950 y hasta el final del período la caída será constante, a un 2% acumulativo anual.

A los efectos de aproximarnos a una mejor comprensión del comportamiento de los laudos durante el período de análisis, se ha definido trabajar con dos agrupaciones de los mismos. Por un lado, se trabajará con los grupos de negociación que abarquen las ramas y sectores primario¹² y secundario y, por otro lado, los grupos pertenecientes al sector terciario de la economía (ver Gráfico 4).

Gráfico 4. Evolución del laudo real promedio por tipo de sector, 1943-1963. Pesos de 1944.



Fuente: elaboración propia.

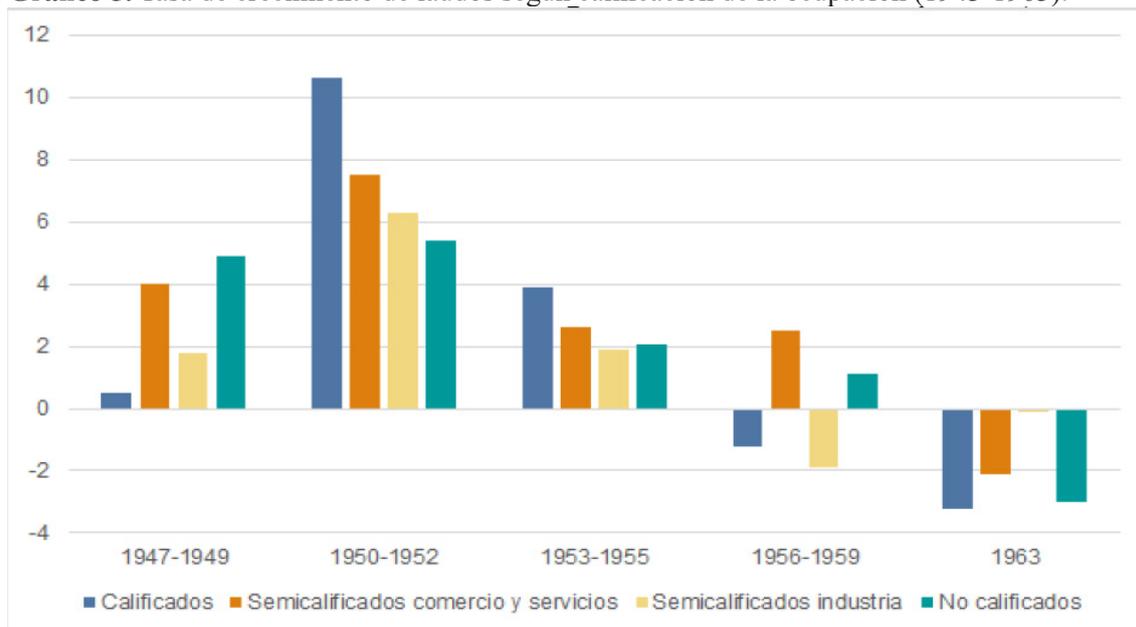
De acuerdo a los datos, encontramos que el sector secundario (y las actividades “primarias” que laudan) crecen más lentamente hasta 1959, con una caída leve en 1963, mientras que el terciario tiene un crecimiento mayor en la primera mitad de los cincuenta y una caída posterior mucho más pronunciada, culminando el período con laudos similares en promedio.

Otra forma relevante de analizar la evolución de los laudos durante las distintas rondas de negociación es poniendo el acento en las tendencias que muestran los grupos de laudo de acuerdo a los niveles de calificación requeridos en el mercado de trabajo¹³. Como se observa en el Gráfico 5, los laudos de todos los grupos crecen hasta mediados de los 1950s, con una caída posterior en la tasa de crecimiento (con diferencias de magnitud entre los grupos).

En cuanto al desempeño de los trabajadores calificados, es importante iniciar su análisis sabiendo que son el segmento menos representado dentro del conjunto de laudos analizados. Esto permite suponer que pudieron generar otros ámbitos donde acordar sus niveles salariales. Más allá de esta discusión, los datos permiten también observar que la tendencia, a partir de los primeros años de la década de 1950, será de deterioro de los laudos percibidos por los trabajadores más calificados, pese a su significativo crecimiento en las primeras rondas de negociación. Esto es coincidente con los resultados obtenidos por Camou y Maubrigades (2020), en el análisis de los salarios percibidos por los trabajadores calificados en esta etapa.

12 El sector primario no lauda, pero sí lo hacen algunas categorías ocupacionales que pertenecen al rubro, es por ej. el caso de los jardineros que aparecen dentro de diversos sectores de la industria. Por lo tanto, se decidió analizarlos junto al sector secundario.

13 Si bien, en las categorías ocupacionales que laudan no se encuentran explicitados los niveles de calificación requeridos para dichas tareas, como se mencionó anteriormente, se puede identificar el nivel promedio de calificación requerida para desarrollarla.

Gráfico 5. Tasa de crecimiento de laudos según calificación de la ocupación (1943-1963).

Fuente: elaboración propia.

Con respecto a las ocupaciones consideradas semicalificados industriales, se observa una etapa de rápido crecimiento desde finales de la década de 1940 hasta finales de los 1950s. Esto permite suponer que el mecanismo de fijación de los salarios mínimos negociados tuvo una temprana devolución en los beneficios laborales. Sin embargo, en el largo plazo, la tendencia también es de pérdida relativa en los niveles salariales acordados, lo que también coincide con el trabajo antes citado (Camou y Maubrigades, 2020). Lo que advierten las autoras en esta etapa, y que podría estar explicando los resultados al menos del sector industrial, es que el modelo de industrialización dirigida por el Estado, que se instala en el Uruguay y que viene acompañado de instrumentos de regulación salarial como los aquí analizados, no mostró una demanda intensiva de mano de obra calificada. Esto terminó generando empleos mucho más dependientes de la coyuntura económica de las empresas que de una estrategia de largo plazo que persiguiera mejoras en la productividad atadas a mejoras en la retribución al factor trabajo.

En el sector del comercio y los servicios destaca el crecimiento en los laudos de los trabajos semicalificados a lo largo de todo el período, con la única excepción de los resultados observados en 1963. La primera década con negociación logró que tanto este grupo como el de semicalificados industriales tuvieran mejoras apreciables. Con una tendencia decreciente mucho más lenta de la observada en los restantes grupos, el valor de los laudos para los trabajadores de este subgrupo da cuenta de un proceso de pérdida relativa menor que sus semejantes dentro de la industria. Este es un resultado llamativo, considerando que son los trabajadores que tuvieron más dificultades de organización sindical (Notaro y Fernández 2012b).

Para el caso de las personas no calificadas, si bien mantienen niveles salariales más bajos, también sostienen un moderado crecimiento a lo largo de todo el período. En este sentido, la negociación colectiva tiende a favorecer a estos grupos por ser instituciones con una impronta igualadora. Además, ya que la estructura productiva del país en el período demandó un nivel de calificación menor, esta mejora relativa en los laudos es también consistente con los resultados de Camou y Maubrigades (2020) en cuanto a las mejoras salariales para los menos calificados.

Mirando al período en su conjunto puede concluirse que la negociación colectiva tuvo su mayor impacto, en la fijación de salarios mínimos, al inicio de la misma y esto aplica para todos los grupos, independientemente de su nivel de calificación. Del mismo modo, hacia finales del período analizado, cuando el país se encontraba ya transitando por una crisis económica generalizada, comienza una etapa en la que todos los trabajadores sufren una pérdida relativa en sus laudos acordados.

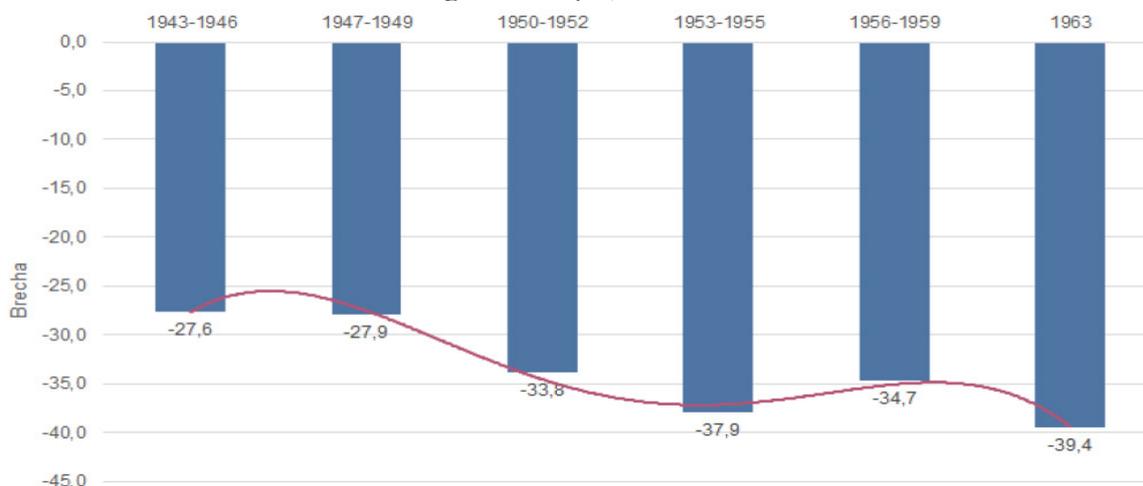
6. Análisis de género en los laudos

A partir del análisis anterior, se pretende estudiar las diferencias de género en materia salarial, tomando como proxi los laudos clasificados como masculinizados y feminizados.

Debe recordarse que este cálculo de brecha de género no refleja en forma definitiva las diferencias en las retribuciones de varones y mujeres, sino que nos habla sólo de las tendencias observadas en los laudos tipificados como masculinizados o feminizados. Sin embargo, estas diferencias se encuentran muy por encima del 20% que permitía para “igual tarea” la Ley de Consejos de Salarios de 1943. Incluso, podríamos especular con la idea de que las brechas reales entre varones y mujeres en el mercado de trabajo podrían ser todavía mayores, en la medida que los datos censales para el año 1963 ubican a las mujeres en aquellas actividades que laudaron históricamente por debajo de las representadas mayoritariamente por varones.

En este sentido, se parte de la constatación, como se observa en el Gráfico 6, de un incremento persistente de la brecha de género en los laudos durante todo el período en el que se incrementa la negociación colectiva, tanto en el número de ramas de actividad como en ocupaciones que laudan. Esto permite suponer que están pesando en estos resultados aspectos como la reafirmación del modelo de varón proveedor o el impacto negativo de esta ceguera de género en la negociación colectiva, que trata por igual a todos los trabajadores sin detenerse en sus asimetrías.

Gráfico 6. Evolución de la brecha de género simple, 1943-1963.



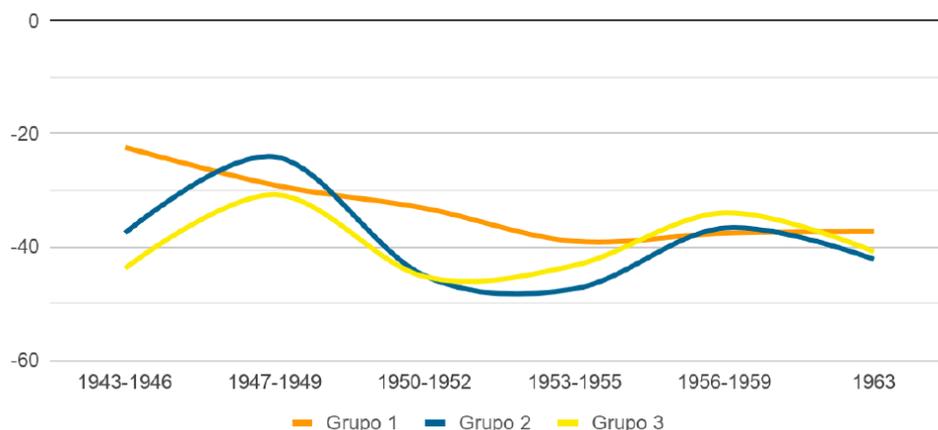
Fuente: elaboración propia.

Nota: La brecha fue calculada a partir de la diferencia entre los promedios simples de los laudos reales masculinizados y feminizados, dividida entre los laudos masculinizados.

6.1 Análisis de la brecha de género por grupos de actividad

Una forma de descubrir si esta tendencia creciente en las diferencias de laudos es homogénea al interior de todas las ramas de actividad, es aproximarnos a las mismas utilizando la clasificación presentada en el apartado metodológico. Allí se establecieron para el análisis tres grupos de actividades de acuerdo al nivel de feminización de los laudos que éstas integran. Los resultados muestran que la tendencia a ampliarse la brecha al interior de los grupos 1, 2 y 3 tiene comportamientos diferentes (Ver Gráfico 7).

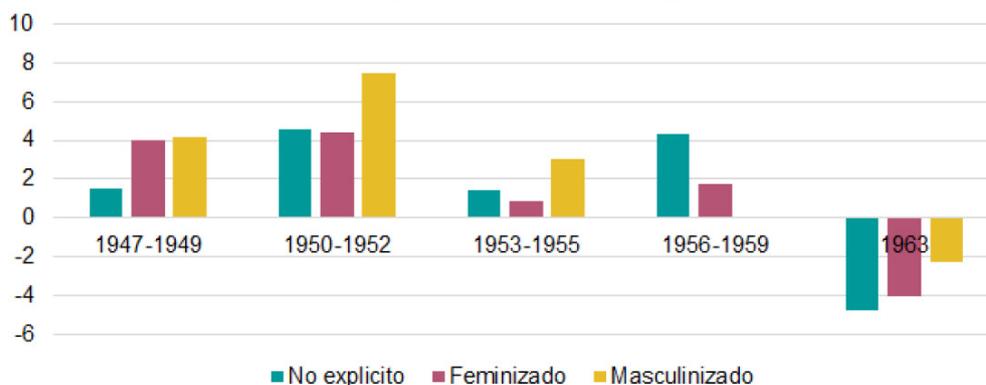
Si consideramos las ramas o sectores de actividad dentro del grupo 1, la brecha tiene una tendencia creciente a lo largo de todo el período. Esto debe analizarse, además, a la luz del incremento de las mujeres en la actividad económica en general y en el sector de los servicios en particular (Maubrigades, 2018). Los resultados evidencian que la integración de las mujeres se dio, en mayor medida, en los sectores con menores retribuciones, pero sin embargo, las condiciones de negociación no contribuyeron a revertir la desigualdad, antes bien la profundizaron.

Gráfico 7. Brecha según la composición de género de los sectores de actividad, 1943-1963.

Fuente: elaboración propia.

Nota: Por grupos, ver “Datos y métodos”

Por su parte, la brecha no tiene una evolución homogénea dentro de los grupos 2 y 3, donde hay una mayor presencia de laudos masculinizados o indistintos. Por un lado, en la primera etapa de la negociación colectiva, se observa un acortamiento de la brecha, explicado por un incremento sustantivo en el valor de los laudos feminizados dentro de este grupo (10 puntos porcentuales), duplicando el incremento de los masculinizados. Sin embargo, esta tendencia no logró sostenerse en los periodos siguientes y, por tanto, el incremento de la brecha de género se da, tanto por la caída en los laudos feminizados, como por el incremento en los masculinizados y, en menor medida, por el incremento de los laudos sin determinación de género. Dicho de otro modo, las ocupaciones desarrolladas por mujeres dentro de estas actividades masculinizadas tienen una clara depreciación en la fijación de sus laudos en la mayor parte del período analizado.

Gráfico 8. Tasa de crecimiento según la composición de género de los laudos, 1943-1963.

Fuente: elaboración propia.

Hacia finales de la década de 1950, la brecha de género revierte su tendencia creciente en los grupos 2 y 3, si bien lo hace por un período muy breve. Esto se explica, no sólo por una apreciación de los laudos feminizados, sino también por la caída de los masculinizados y especialmente los laudos sin determinación. Una vez más, los resultados indican que la valorización de las ocupaciones feminizadas, minoritarias en los grupos 2 y 3, son menos significativas que la depreciación de los laudos masculinizados. Es de suponer que, si bien este es un período en el que todavía no se refleja ampliamente la crisis que está tomando forma en el sector industrial, los laudos masculinizados probablemente sean los que sufren el primer impacto.

Sin embargo, si ponemos el foco en la apreciación relativa de los laudos feminizados, debemos buscar su explicación en el tipo de ocupaciones que desarrollan principalmente mujeres en estos sectores. La integración de las mujeres a este grupo se da en ocupaciones que están fundamentalmente vinculadas a las tareas administrativas, las que requieren una calificación por lo menos intermedia. No obstante, no

hay que perder de vista que, si bien estos laudos feminizados muestran un aumento relativo, esto no significa que dejen de ser las ocupaciones con menor remuneración. Como resultado, la brecha de género, aunque se reduce, sigue siendo superior al 30%.

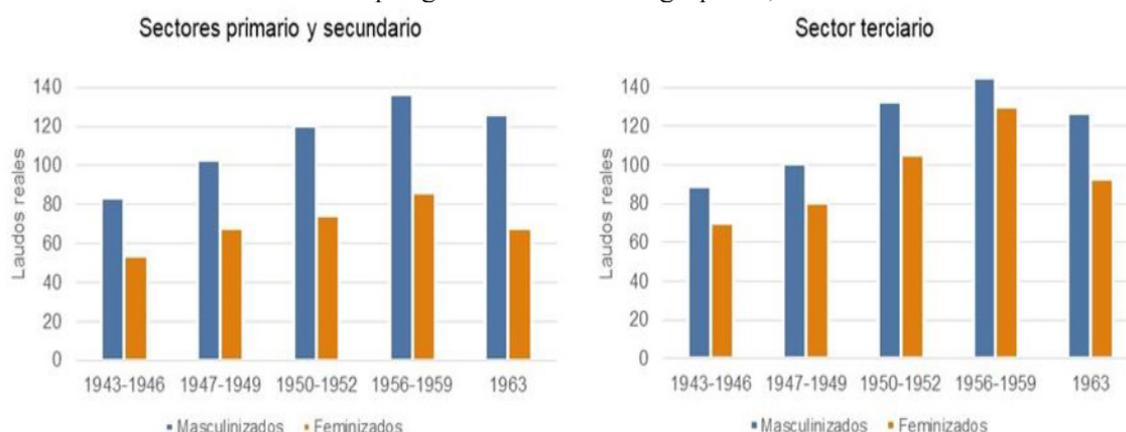
Finalmente, para el año 1963 todos los grupos muestran un incremento de la brecha, la que se ubica en el entorno de los 40 puntos porcentuales. Estos resultados se explican, en todos los grupos, por una mayor caída en los laudos feminizados, pero también por una apreciación en los laudos masculinizados. Podemos suponer que en estos resultados está pesando fuertemente la capacidad de presión de los grupos de trabajadores sindicalizados, en un contexto en el que está ya instalada una crisis económica.

Este dato confirma la teoría de que la negociación, incluso cuando es centralizada, presenta diferencias en sus resultados según algunas características de la mano de obra, específicamente según el sexo predominante de los trabajadores vinculados al sector analizado. Retomando aquí el enfoque teórico presentado en este trabajo, los resultados permiten fortalecer la idea de la “ceguera de género” en la negociación colectiva, la cual oculta desigualdades profundas en el trato de los trabajadores involucrados en los diferentes sectores de actividad.

6.2 Evolución de los laudos en la estructura productiva

Otra manera de analizar los resultados de género en la negociación colectiva es agrupar a los sectores productivos en función de si son primarios/secundarios o terciarios¹⁴ (ver Gráfico 9). Es válido recordar aquí que, si bien se fueron agregando a cada ronda de negociación nuevos sectores de actividad, el sector industrial es claramente predominante.

Gráfico 9. Evolución de laudos por género en sectores agrupados, 1943-1963. Pesos de 1944.



Fuente: elaboración propia.

En primer lugar, considerando los sectores de actividad primarios y secundarios, resultan significativos los resultados, ya que los laudos de las ocupaciones caracterizadas como feminizadas, al interior de los mismos, mantienen valores significativamente inferiores durante todo el período. Esto claramente está vinculado a las actividades que desarrollan varones y mujeres dentro de ambos sectores. La participación de las mujeres en las ocupaciones de estos sectores está vinculada a actividades semicalificadas o no calificadas (lo que se discute a continuación), pero también a actividades no vinculadas directamente con la producción. La presencia de mujeres en actividades administrativas o de mantenimiento tuvo un claro reflejo en los laudos significativamente inferiores a los establecidos para actividades masculinizadas que tenían una vinculación directa con la cadena productiva.

Una vez más, pesa en estos resultados, no sólo las valoraciones económicas, sino probablemente también deba considerarse el peso que pudieron tener las demandas por mejoras salariales en estas actividades dentro de la negociación. Guiándonos por los enfoques teóricos, no sólo debe considerarse el peso relativo de las actividades dentro de la producción, sino también quiénes participan de esta negociación y qué importancia les asignan a las diferentes tareas desarrolladas.

En segundo lugar, el sector terciario de la economía se caracterizó por una mayor presencia de mu-

¹⁴ No se considera 1953-1955 por la poca disponibilidad de laudos en el sector terciario.

jeros, como ya se ha expresado y las actividades feminizadas tienen un peso relevante dentro de los laudos acordados. Para estos casos, la evolución de los laudos da cuenta de una mejora en las condiciones salariales de aquellas actividades consideradas feminizadas, no sólo en relación con las actividades masculinizadas dentro de este sector, sino incluso en relación a los laudos feminizados fijados en los sectores primarios y secundarios.

Dentro del sector terciario tuvieron, en esta etapa de negociación colectiva, un peso significativo las actividades vinculadas a la salud y la enseñanza. En ambos casos, los laudos estuvieron sujetos, como hasta la actualidad, a un nivel de calificación media y alta, lo que los distingue también de las ocupaciones feminizadas que laudaron en las actividades primarias y secundarias. Sin embargo, también se encuentran en este sector aquellas actividades vinculadas a los servicios personales y sociales, cuyos niveles de retribución suelen estar en los segmentos inferiores de la escala salarial. Si bien para este período no está participando de la negociación colectiva el servicio doméstico, como sí lo hace en la actualidad, las ocupaciones vinculadas a la atención personal, con baja calificación, se ubican también en este sector tan diverso. También están presentes en este sector las actividades vinculadas al comercio, las que tienen una gran heterogeneidad, pese a compartir como exigencia un nivel de calificación medio, el que será analizado más adelante.

Hacia finales del período, en ambos subgrupos económicos se da una caída de los laudos, tanto para las actividades feminizadas como para las masculinizadas. Así queda reflejado, una vez más, el impacto de la crisis que vivió la economía desde inicios de la década del sesenta. Sin embargo, también queda en evidencia que el impacto de dicha crisis no es el mismo en los distintos sectores de actividad, ni en las ocupaciones de acuerdo a su expresión de género. En el sector terciario, la caída en los laudos es más significativa que la observada en los sectores primario y secundario, pero con resultados distintos entre las actividades feminizadas y masculinizadas. Para las actividades feminizadas del sector terciario la caída en los laudos es de un 8% acumulativo anual entre el período 1956-59 y 1963, en tanto que en los sectores primario y secundario la caída de las actividades feminizadas es del 6% anual en igual período. Por su parte, las actividades masculinizadas en ambos subgrupos caen también, pero con un ritmo mucho menor, en torno al 4% anual para el sector terciario y de un 2% en el sector primario y secundario.

Nuevamente, los resultados dan una clara idea de que la crisis impacta primero en las retribuciones del sector terciario, antes que en las de los sectores primario y secundario. Una posible explicación para ello, si bien no la única, es el peso distinto que tuvieron los sindicatos en las negociaciones salariales en esta etapa¹⁵. La trayectoria sindical de los sectores vinculados a la industria pudo haber contribuido al sostenimiento de los niveles salariales acordados, más de lo que pudieron lograr los trabajadores vinculados al comercio y los servicios. De hecho, la caída brusca de los laudos dentro de las actividades sin una identificación de género (17% anual entre 1956-59 y 1963), es una muestra elocuente del impacto económico negativo que tuvo el sector terciario¹⁶.

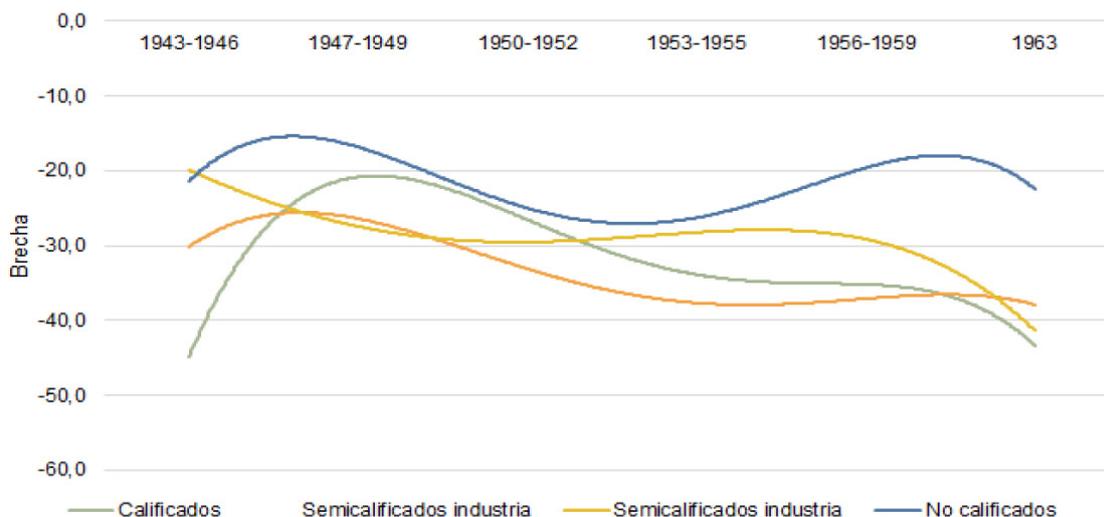
6.3 Análisis de la brecha de género en los laudos por calificación de las ocupaciones

Un último aspecto a considerar, dentro de las brechas de género en los laudos, es el vinculado a la calificación. En base al análisis realizado en el punto 5, sabemos que la evolución de las retribuciones de acuerdo a la calificación requerida para las actividades desempeñadas, se ha comportado de manera diferente en este período. Trabajos precedentes han mostrado cómo la estructura productiva en Uruguay, durante el período de industrialización dirigida por el Estado, tuvo una menor demanda relativa de trabajadores calificados respecto a los semicalificados y no calificados (Camou y Maubrigades, 2020). Por tanto, ahora este trabajo se enfoca en el impacto que estas dos puntualizaciones pudieron tener en las brechas de género analizadas hasta el momento.

Aquí se analizan las brechas entre cuatro tipos de ocupaciones: calificadas, semicalificadas de los sectores primarios y secundarios (con mayor peso del sector industrial), semicalificadas de los sectores comercio y servicios y los trabajadores no calificados. Se entendió oportuno hacer una diferenciación entre los laudos de trabajadores semicalificados porque el peso relativo de las actividades feminizadas en unos y otros era diferente y debía hacerse explícito en el análisis.

15 Como señalan Notaro y Fernández (2012b), la instalación de los Consejos de Salarios fue un gran impulso a la movilización de los trabajadores y a los procesos de sindicalización; sin embargo una gran excepción fue el sector terciario, remarcando la escasa participación de los trabajadores en el sector comercio.

16 Debe recordarse que la baja incidencia de las ocupaciones que laudaron y fueron identificadas como “indistintas” en su clasificación de género hizo que no se las incluyera en la exposición de evidencia a través de los gráficos.

Gráfico 10. Evolución de la brecha de género por calificación, 1943-1963.

Fuente: elaboración propia.

Como se observa en el Gráfico 10, si tomamos en consideración la calificación, la evolución de la brecha por razón de género no es homogénea. Quizás la primera salvedad que debe hacerse es que la presencia de laudos feminizados dentro de los trabajos calificados es minoritaria durante todo el período, lo cual podría generar un sesgo en estos resultados. Sin embargo, resulta igualmente interesante destacar que este grupo es el que muestra una mayor brecha en los laudos, tanto al inicio del período como al final, aunque en el proceso muestre algunos períodos de mejora. En particular, la poca presencia de laudos feminizados calificados se da principalmente en los sectores donde hay más mujeres y en particular dentro del sector terciario de la economía; también son escasos los laudos calificados feminizados dentro del sector secundario y menos aún en el sector primario. Las ocupaciones feminizadas con nivel de calificación medio y alto que laudan en el período tienen que ver, principalmente, como ya se mencionó, con las ocupaciones que desarrollan las mujeres vinculadas a los sectores de la salud y educación.

Por su parte, los trabajadores no calificados son los que mantienen una brecha de género en los laudos relativamente más baja a lo largo de estos veinte años analizados. Y lo hacen en el entorno del 20% establecido por ley. Dentro de este grupo de trabajadores, caracterizados por las retribuciones más bajas del mercado laboral, las diferencias en las ocupaciones desempeñadas mayoritariamente por varones y mujeres no implican las distancias salariales más significativas de la negociación colectiva de estos años.

En el caso de las ocupaciones semicalificadas es donde se encuentran las mayores diferencias. Dentro del sector primario y secundario, la brecha de género se muestra relativamente estable, en torno al 30%, al menos hasta el inicio de la década de 1960. Cabe recordar que, en este último año, ya se ha observado en otros indicadores cómo la instalación de la crisis económica impacta más significativamente en los laudos feminizados, tanto en los sectores de actividades con mayor presencia relativa de mujeres, como en los sectores donde las mujeres son minoritarias. En este último caso, los laudos feminizados semicalificados están asociados a ocupaciones de carácter administrativo y son las que tienen una mayor depreciación. En el caso de los sectores agrupados en el grupo 1, donde se encuentra un mayor número de laudos feminizados en diversas ocupaciones, su depreciación es homogénea en todos éstos.

Dentro del comercio y los servicios, ya vimos que las brechas de género son menores respecto a los restantes sectores, pero este resultado no es producto de lo ocurrido entre las ocupaciones semicalificadas. Los datos muestran que el incremento de la brecha se da, precisamente, dentro de las ocupaciones semicalificadas, vinculadas a tareas de carácter administrativo o de atención al público y se inicia tempranamente en la década de 1950. También en este subgrupo de actividades se evidencia que, allí donde las mujeres son mayoría dentro de la mano de obra, es donde se observa también un empeoramiento en materia de diferenciación salarial.

7. Conclusiones

La negociación colectiva, efectivamente, implicó desde su comienzo hasta 1955 una mejora en los salarios base de las y los trabajadores de todos los sectores. Sin embargo, al estudiar los laudos con perspectiva de género, tanto desde las ocupaciones que laudan como desde los sectores de actividad, queda en evidencia que las mejoras en materia de remuneración tienen un sesgo positivo claramente masculinizado. Esto da como resultado un incremento de la brecha por razón de género en los laudos acordados durante todo el período de negociación estudiado.

Si bien no podemos afirmar que efectivamente los salarios se hayan repartido como un reflejo de los laudos, es importante señalar que los mecanismos que deberían apuntar a mejorar los ingresos de las y los trabajadores, han funcionado mejor para los varones que para las mujeres.

Algunas de las afirmaciones que permite realizar este estudio son que los sectores considerados masculinizados dentro de la estructura económica han mostrado las brechas más altas entre las ocupaciones que los integran. Al interior de estos sectores el incremento de la brecha se debe a dos factores opuestos que actúan en forma simultánea; no sólo descienden los laudos de las actividades feminizadas, sino que en paralelo se incrementan los laudos masculinizados, lo que da cuenta de una priorización de las ocupaciones desarrolladas mayoritariamente por varones para su mejora salarial. Esto podrá ser, en parte, por su condición mayoritaria dentro del mercado de trabajo, pero también por una confirmación de la “ceguera de género” que ha acompañado una regulación salarial que pretende en su espíritu mejorar las condiciones laborales de todos los trabajadores por igual.

En línea con lo anterior, los sectores primario y secundario de la economía son los que muestran una brecha de género mayor, coincidiendo no sólo con la masculinización de las actividades, sino también con la menor retribución de las escasas ocupaciones consideradas feminizadas al interior de estos sectores de actividad. Por su parte, el sector terciario de la economía no sólo reduce la brecha de género en sus laudos, sino que esta reducción se explica por el incremento del valor de las ocupaciones feminizadas, a un ritmo mayor que el observado en las ocupaciones masculinizadas.

Con respecto a la calificación de la mano de obra y el pago de la misma, se observa que en el caso de los trabajadores calificados es donde se mantiene una tendencia a ser el grupo con más diferencias en los laudos de las ocupaciones masculinizadas y feminizadas. En sentido opuesto, dentro de las ocupaciones no calificadas, si bien existen diferencias, estas son las menos relevantes a lo largo del período analizado. Es dentro del subgrupo de ocupaciones semicalificadas donde se observa una tendencia al empeoramiento de las condiciones de desigualdad, expresadas en la brecha de género.

En general, las ocupaciones semicalificadas en las que se concentran las mujeres son las que tienen el peor desempeño en materia de mejora en los laudos y esto es así dentro de todos los sectores de actividad. Este es un resultado desestimulante desde la perspectiva de género porque las mujeres no sólo mejoraron sus niveles educativos en este período, sino que además aumentaron su participación dentro de la población activa, y, sin embargo, los espacios en los que lograron insertarse fueron los peor remunerados en términos relativos.

El último tramo de negociación analizado es el que coincide con la consolidación de la crisis económica, que caracterizaría la economía uruguaya durante toda la década de 1960. En este contexto, los resultados en materia de negociación salarial son negativos para varones y mujeres. Sin embargo, son éstas últimas las que sufren la caída más drástica de los laudos en todas las actividades productivas y en todas las ocupaciones de las que forman parte. Con ello, se puede conjeturar que también en contextos de recesión la mano de obra tampoco sufre con la misma intensidad las consecuencias. Y los consejos de salarios, si no se lo proponen en forma expresa, tampoco resguardan por igual a sus trabajadores.

Con estos resultados, la presencia de la negociación colectiva, como mecanismo para mejorar las condiciones laborales de los trabajadores, no puede considerarse un mecanismo que actúe en forma automática como optimizador de las mejoras salariales para todos los trabajadores. Antes bien, este es un instrumento que precisa ser utilizado atendiendo las diferentes condiciones en las que se encuentran los trabajadores, tratando de romper con la idea de que existe un tipo universal de trabajador.

Si consideramos que las menores brechas por razón de género se dan dentro de las ocupaciones no calificadas, podríamos afirmar que los Consejos de Salarios en esta etapa lograron mejorar salarios, pero no la equidad, a medida que se asciende en la escala salarial. Por lo tanto, si el objetivo de la negociación colectiva es mejorar las condiciones de trabajo de todos los asalariados, expresadas en una mejora de las

retribuciones, debe tener un objetivo explícito de corregir aquellos factores que generan las diferencias visibles entre los trabajadores.

Queda pendiente en la agenda de investigación, por un lado, analizar en forma desagregada el desempeño en materia salarial de los sectores de actividad con mayor presencia de laudos masculinizados y feminizados, tratando de identificar qué tipo de ocupaciones son las que logran captar las mejoras en las retribuciones en esta etapa. Por otro lado, realizar un análisis comparativo con el período más reciente de negociación colectiva, para corroborar si este patrón de diferencias entre retribuciones acordadas de acuerdo a la ocupación, se mantiene en el tiempo. Finalmente, este trabajo se debe un diálogo más fluido con trabajos que analicen los procesos de negociación colectiva en el Uruguay de mediados de siglo XX desde la perspectiva de sus actores, tratando de encontrar rastros de una posible discusión contemporánea de estos resultados negativos en materia de equidad entre los trabajadores.

Bibliografía

- ALLES IRIGOYEN, V. (2017). ¿La igualdad de género se negocia? Análisis de las cláusulas de género en la quinta ronda de los Consejos de Salarios. Informe de Pasantía. Licenciatura en Desarrollo. https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/bitstream/20.500.12008/18925/1/TDesP_AllesValentina.pdf
- ANKER, R. (1998) *Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World* ILO, Geneva.
- ANKER, R., Melkas, H. y Korten, A. (2003). *Gender-based Occupational Segregation in the 1990s*. Genève: International Labour Office.
- ANTONCZYK, D., FITZENBERGER, B. y SOMMERFELD, K. (2014). *Rising Wage Inequality, the Decline of Collective Bargaining, and the Gender Wage Gap*, Discussion Paper N°10-014; Centre for European Economic Research.
- BAIRD, M. (2003) *Re-conceiving industrial relations*. *Labour and Industry* 14(1): 107–115.
- BARTH, E., KERR, S. P., y OLIVETTI, C. (2017). *The dynamics of gender earnings differentials: Evidence from establishment data (No. w23381)*. National Bureau of Economic Research.
- BLAU F. y KAHN L. (2003). *Understanding international differences in the gender pay gap*. *Journal of Labor economics* 21(1): 106-144.
- BLAU, F. y KAHN, L. (2016). *The gender wage gap: extent, trends and explanations* NBER Working Paper N° 21913.
- BLINDER, A. (1973), *Wage discrimination: reduced form and structural estimates*. *Journal of Human Resources*, 8(4), 436-455.
- BOSERUP, E. (1970). *Women's role in economic development*. St.Martin, New York.
- BOSERUP, E., TAN, S. F., y TOULMIN, C. (2013). *Woman's role in economic development*. Routledge.
- BUHELLI, M. y G. SANROMAN (2004). *Salarios femeninos en el Uruguay: ¿existe un techo de cristal?*. Documento del Trabajo No.05/04. F. d. C. S. Departamento de Economía. Montevideo.
- CAMOU, M. M. y S. MAUBRIGADES (2007). *Desigualdades de género en Uruguay en perspectiva histórica* presentado IV Jornadas de Historia Económica y el 1er Congreso Latino Americano de Historia Económica. Montevideo.
- CAMOU, M. M. y S. MAUBRIGADES (2011). *Sesgo de género en el crecimiento económico: comparaciones latinoamericanas*. 5tas Jornadas de Historia Económica, Montevideo.
- CAMOU, M., y MAUBRIGADES, S. (2020). *Evolución de salarios por calificación y desigualdad económica en Uruguay, 1918-2009*. Documentos de Trabajo On Line/FCS-PHES; 61.
- CAMPS, E.; CAMOU, M.; MAUBRIGADES, S.; MORA-STIJA, N. (2006). *Globalization and Wage Inequality in South and East Asia, and Latin America: A Gender Approach*. Working Paper No. 970. Barcelona, Departamento de Economía y Empresas, Universidad Pompeu Fabra.
- CEPAL (1985). *Evolución de las tasas específicas de participación de la población en la actividad económica por sexo y grupos de edades; América Latina: 1950, 1960, 1970 y 1980*. Repositorio CEPAL, CEPAL.
- CEPAL (2000). *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile: Cepal 1.
- CHRISOFIDES, L. N.; POLYCARPOU, A; VRACHIMIS, K. (2013). *Gender wage gaps, 'sticky floors' and 'glass ceilings' in Europe*. *Labour Economics* 21: 86-102.
- CEREJEIRA J., KIZILCA K., PORTELA M., y SÁ C. (2012). *Minimum wage, fringe benefits, over-*

time payments and gender wage gap. IZA DP N° 6370.

CIEDUR. (2012) Mapa de Género: Trabajo, empleo y negociación colectiva en Uruguay. Área de Desarrollo y Género. Montevideo: CIEDUR.

CIEDUR. (2017), Mapa de Género: Trabajo, empleo y negociación colectiva en Uruguay, Área de Desarrollo y Género. Montevideo: CIEDUR.

CORDOURIER, G. y GÓMEZ, A. (2004). La evolución de la participación laboral de las mujeres en la industria: una visión de largo plazo. *Economía Mexicana*. Nueva Época [en línea] 2004, XIII (primer semestre).

DI NARDO J., FORTIN, N. y LEMIEUX, T. (1996). Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric Approach. *Econometrica*. Vol. 64, No. 5 (Sep., 1996), pp. 1001-1044.

DICKENS, L. (1998) Equal Opportunities and Collective Bargaining in Europe: Illuminating the Process. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. <https://edz.bib.uni-mannheim.de/www-edz/pdf/ef/98/ef9856en.pdf>

DICKENS, L. (2000) Collective bargaining and the promotion of gender equality at work: Opportunities and challenges for trade unions. *Transfer* 6(2): 193–208. <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/102425890000600205>

DICKENS, L. (2000) Promoting Gender Equality at Work – A Potential Role for Trade Union Action. *Journal of Interdisciplinary Gender Studies* 5(2): 27–45.

ELVIRA, M. y SAPORTA, I. (2001). How does collective bargaining affect the gender pay gap?. *Work and Occupations*, Vol. 28(4): 469-490.

ESPINO, A. (2017). Gender Equality in Uruguay. In *Gender Equality in a Global Perspective* (pp. 126-151). Routledge.

ESPINO, A.; SALVARO, S.; AZAR, P. (Eds). (2014). Desigualdades persistentes: Mercado de trabajo, calificación y género. Cuadernos sobre Desarrollo Humano. Uruguay, PNUD Uruguay.

ESPINO, A. (2013). Brechas salariales en Uruguay: género, segregación y desajustes por calificación. *Problemas del desarrollo*, 44(174), 89-117.

FELGUEROSO F., PÉREZ-VILLADÓNIGA, M. J., y PRIETO-RODRÍGUEZ, J. (2008). The effect of the collective bargaining level on the gender wage gap: Evidence from Spain. *The Manchester School*, 76(3):301–319.

FREEMAN, R. y LEONARD, J. (1987). Union maids: Unions and the female workforce. In C. Brown & J.A. Pechman (Eds.), *Gender in the workplace* (pp. 189-216). Washington, DC: Brookings Institution.

GADDIS, I., y KLASSEN, S. (2014). Economic development, structural change, and women's labor force participation. *Journal of Population Economics*, 27(3), 639-681.

GERSTEL, N. y CLAWSON, D. (2001) Unions' responses to family concerns. *Social Problems* 48(2): 277–297.

GOLDIN, C. (2006). The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education, and Family. Ely Lecture, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 96: 1–21.

GOLDIN, C. (2014). A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter. *American Economic Review* 104 (4): 1091–1119.

GOLDIN, C. (2013). A pollution theory of discrimination: male and female differences in occupations and earnings. *Human Capital and History: The American Record*. Chicago, University of Chicago Press

GOLDIN, C., KERR, S. P., OLIVETTI, C., y BARTH, E. (2017). The expanding gender earnings gap: Evidence from the LEHD-2000 Census. *American Economic Review*, 107(5), 110-14.

HEALY, G., HANSEN, L. y LEDWITH, S. (2006) Editorial: Still uncovering gender in industrial relations. *Industrial Relations Journal* 27(4): 290–298.

HEERY, E. (2006). Equality bargaining: where, who, why?. *Gender, Work & Organization*, 13(6), 522-542.

HUMPHRIES, J. y C. SARASÚA (2012). Off the record: Reconstructing women's labor force participation in the European past. *Feminist Economics* 18(4): 39-67.

KARAMESSINI, M. (1997) Equal Opportunities and Collective Bargaining in the European Union: A Case Study on the National General Collective Agreement (NGCA) from Greece. Dublin: European

Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.

LARA, M. (2019) Manufacturing performance in international perspective: new evidence for the southern cone [en línea] Tesis de doctorado. Montevideo : Udelar. FCS.

MAJCHROWSKA, A. y STRAWINSKI, P. (2017). Impact of minimum wage increase on gender wage gap: Case of Poland. *Economic Modelling*, 70 (C): 174-185.

MAJCHROWSKA, A., STRAWINSKI, P., KONOPCZAK, K. y SKIERSKA, A. (2015). Gender wage gap by occupational groups in Poland. Retrieved <http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/handle/11089/7425>

MAUBRIGADES S. (2018). Las mujeres en el mercado de trabajo en América Latina durante el siglo XX. Un análisis comparado de la tasa de actividad, sus factores explicativos y su impacto en la brecha salarial. Tesis doctoral, Universidad de la República (Uruguay). Facultad de Ciencias Sociales. Unidad Multidisciplinaria.

NOTARO J. (2007). Los Consejos de Salarios en el Uruguay. Montevideo: Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas.

NOTARO J. y FERNÁNDEZ, C. (comp.) (2012): Los consejos de salarios en Uruguay. Origen y primeros resultados 1940-1950. Biblioteca Plural, CSIC-UdelaR.

NOTARO J. y FERNÁNDEZ, C. (2012b). “Los impactos de los Consejos de Salarios en el Uruguay”. *Revista Uruguaya de Historia Económica - Año II - No 2*

OLIVETTI, C. (2016). Gender gaps in developed economies. *NBER Reporter*, (2), 24-28.

OLIVETTI, C. (2013). The female labor force and long-run development: the American experience in comparative perspective, National Bureau of Economic Research.

POCOCK, B. (1997) Gender and Australian industrial relations theory and research practice. *Labour and Industry* 8(1): 1-19.

PSACHAROPOULOS, G., y TZANNATOS, Z. (1989). Female labor force participation: An international perspective. *The World Bank Research Observer*, 4(2), 187-201.

QUEIROLO, G. (2016). Indemnizaciones, enfermedades y antigüedad entre los empleados de comercio: alcances y límites de la ley N° 11.729 (Argentina, 1934-1945). *Estudios Sociales*, 50(1), 145-169.

SÁEZ LARA, C. (2019). OIT 100 años: la participación de las mujeres en el mercado de trabajo. En *El futuro del trabajo: cien años de la OIT: ponencias* (pp. 117-157). Subdirección General de Información Administrativa y Publicaciones.

WILLIAMSON, S., y BAIRD, M. (2014). Gender equality bargaining: Developing theory and practice. *Journal of Industrial Relations* 56(2), 155-169.

Anexo

De acuerdo a lo presentado en la sección Datos y metodología, aquí se realiza un desglose de las fuentes de datos sobre negociación que usaron para la construcción de la “base de laudos”.

Específicamente, de las bases de Notaro se obtuvo la información sobre el primer periodo:

Información entre 1943 y 1950 para los grupos: 2 Transporte, 3. Banca, 5. Industria metalúrgica, 6. Industria Textil, 7. Industria de la carne, 8. Industria del cuero y fabricación de calzado, 9. Industria de la alimentación y afines, 10. Industria de la confección y afines, 11. Industria del vidrio, 13. Industria química, 14. Industria del caucho, 15. Industria de la madera, 16. Industria del Tabaco y 17. Gráficos, papel e imprenta.

Se construyó información que cubre adicionalmente hasta 1952 para los siguientes grupos: 1. Comercio, 4. Profesiones liberales, escritorios, entidades gremiales, etc., 12. Industria de la construcción, afines conexos y similares, 18. Talleres mecánicos y similares, 19. Telefónicas y Telegráficas, Gas y Dique Seco y Aguas Corrientes.

Con lo descrito, se cubrió el conjunto de los veinte grupos de negociación, excluyendo el “residual”. A lo que se le sumó la base completa de laudos de 1955, 1959 y 1963 provista por Sabrina Siniscalchi y la recopilación propia realizada para 1957/1959.

Al analizar la información con la que se contaba para el período se encontraron vacíos vinculados a la ausencia de negociación, y/o de sistematización de la negociación, de algunos grupos en algunos años por lo cual se tomó la decisión de agruparlos en seis subperíodos con el criterio de abarcar todas las rondas de negociación en cuestión. Los mismos fueron: 1943-1946, 1947-1949, 1950-1952, 1953-1955, 1956-1959 y 1963.

En cuanto a las categorías ocupacionales en un primer momento se estructuraron en base al CIUO 88, con el agregado de dos categorías adicionales: aprendices y menores de edad, resultando de la siguiente forma: 1) Personal directivo, 2) Profesionales científicos e intelectuales, 3) Técnicos y profesionales de nivel medio, 4) Empleados de oficina, 5) Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados, 6) Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros, 7) Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios, 8) Operadores de instalaciones y máquinas y montadores, 9) Trabajadores no calificados, 10) Aprendices, 11) Menores de edad. A su vez, con el fin de facilitar el análisis estas categorías fueron reagrupadas en cuatro: las tres primeras fueron consideradas “Calificados”, la 4) y 5) formaron el grupo de “Semicalificados comercio y servicios”, del 6) al 8) “Semicalificados industria”, y del 9) al 11) se consideraron “No calificados”. Finalmente, la distinción entre semicalificados por rubro resultó de interés en algunos casos, y en otros terminó por unificarse ya que, por ejemplo, no tendría sentido tomar “semicalificados comercio y servicios” para analizar un sector específicamente industrial.

Los sectores de actividad fueron clasificados con un primer criterio en base al CIU Rev 4. Sin embargo, se continuó la línea de trabajo de Sabrina Siniscalchi en la cual se agruparon algunos sectores, y se sumaron algunos agrupamientos dando como resultado el estudio de los siguientes sectores: 5) Minas y canteras, 10) Alimentos, 11) Bebidas, 12) Tabaco, 13) Textil, 14) Vestido, 15) Cuero, 16) Madera, 17) Papel, 18) Imprenta y edición, 20) Química, 22) Caucho y plástico, 23/24) Minerales no metálicos y Metal, 28) Vehículos, 32) Otras industrias, 35) Electricidad, gas y agua, 41) Construcción, 46) Comercio por mayor, 47) Comercio por menor, 51) Transporte, 55) Restaurantes y hoteles, 61) Comunicaciones, 64) Financieros, 68) Inmobiliarios, 74) Servicios prestados a empresas, 85) Enseñanza, salud, y 90) Otros servicios.

También se realizó el cruce por sectores primario y/o secundarios (Tabaco, Papel, Textil y vestido, minas y canteras, Electricidad, gas y agua, Construcción, Madera, Vehículos, Metal y minerales no metálicos, Bebidas, Imprenta y edición, Química, Otras industrias, Alimentos, Caucho y plástico, Cuero) y el sector terciario (Comunicaciones, Transporte, Comercio, Enseñanza + salud, Financieros, Otros servicios, Inmobiliarios, Servicios prestados a empresas, Restaurantes y hoteles).

PRODUCTO INTERNO BRUTO Y LOS COMPONENTES DEL GASTO EN URUGUAY, 1955-2016: PROPUESTAS DE EMPALMES PARA SERIES ANUALES*

CAROLINA ROMÁN**

doi.org/10.47003/RUHE/11.19.03

Resumen

En Uruguay, el Sistema de Cuentas Nacionales se elabora por primera vez en 1965, con series, anuales, que comienzan en 1955. Desde entonces se realizaron cuatro cambios de año base, además de una revisión, sin embargo, las estadísticas oficiales que aporta el Banco Central del Uruguay ofrecen series continuas y empalmadas sólo desde 1997. Para las décadas previas la información se encuentra de forma fragmentada en diversas publicaciones. El objetivo de este trabajo es proponer series consistentes temporalmente desde 1955 hasta el presente del PIB y los componentes desde el punto de vista del destino de la producción o enfoque del gasto. Se discuten las distintas técnicas de empalme, especialmente los métodos de interpolación y retropolación, y se calculan series anuales, continuas y consistentes temporalmente, del PIB y los componentes del gasto –exportaciones, importaciones, formación bruta de capital, gasto de consumo final del gobierno general y gasto de consumo final privado– a precios corrientes y constantes, desde 1955 hasta 2016. Se comparan los resultados que se obtiene al aplicar ambos métodos de empalme y se analizan los niveles y evolución de las series.

Palabras clave: PIB, componentes del gasto, empalmes, Uruguay

Abstract

In Uruguay, information on the System of National Accounts is available since 1955, but homogeneous time-series are only offered for a shorter period (since 1997). National accounts have been calculated using two approaches: the production and the demand approach. Official estimates are available for several base years: 1961; 1978; 1983; 1988 revision, 1997 and 2005, though each benchmark was constructed from different sources and methodologies. In our research, we accept the official series for 1997 onwards and used other techniques to link the different base series prior to 1997 and back to 1955. In this paper, we focus on the demand side and we pursue two objectives. On the first place, we propose homogeneous annual time-series of gross domestic product (GDP), exports, imports, gross capital formation, household final consumption expenditure and consumption of general government between 1955 and 2016, at current and at constant prices. We employ two splicing techniques: retropolation and interpolation. In the second place, we discuss the differences between the spliced series, for each variable, in terms of levels, growth rates and expenditure structure of GDP

Keywords: GDP, Demand side, National Accounts, Splicing techniques, Uruguay

* Agradezco las sugerencias recibidas por parte de Leandro Prados de la Escosura, Gabriela Pacheco y Federico Dorín.

** Instituto de Economía. Universidad de la República

1. Introducción

El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) provee a la economía de un conjunto de indicadores de la actividad económica entre los cuales el Producto Interno Bruto (PIB) es el utilizado con mayor frecuencia para evaluar el desempeño económico de un territorio (sea éste un país o una región). En Uruguay, el SCN se elabora por primera vez en 1965, con series que comienzan en 1955. Desde entonces, se realizaron cuatro cambios de año base, además de una revisión de las estimaciones, pero las estadísticas oficiales que aporta el Banco Central del Uruguay (BCU) ofrecen series continuas y empalmadas solamente desde 1997 en adelante (utilizando como base el año 2005). Para las décadas previas, la información está disponible, de forma fragmentada, a precios de distintos años, en diversas publicaciones.

De aquí surge un conjunto de interrogantes que son importantes para analizar períodos históricos ¿Cómo afectan los cambios de año base y de metodología en el SCN a las series históricas? ¿Qué método de empalme es más recomendable para obtener series consistentes temporalmente? La discusión, además de su importancia metodológica, es de relevancia analítica, y en particular para la historia económica, ya que el empleo de unas técnicas de empalme u otras genera resultados diferentes en las series, y esto no solo en los niveles, sino, también, en el ritmo de cambio de las series. De esta manera, adoptar una determinada metodología introduce supuestos sobre el comportamiento esperado de la variable de estudio. Los manuales internacionales que guían la elaboración de cuentas nacionales ofrecen recomendaciones y métodos alternativos para la medición de precios y de volúmenes que permiten calcular las series de valor. Los métodos a utilizar pueden variar por la naturaleza de los productos o por las características de las fuentes de datos, e, incluso, es posible aplicar varios métodos para un mismo producto (EUROSTAT 2005, p. 5).

Para Uruguay, se destacan diversos esfuerzos para generar series homogéneas del PIB y sus componentes, desde 1955 en adelante a partir de los datos del SCN. Desde el origen de la producción, dos antecedentes directos de este trabajo son Bonino et al. (2012) y Román y Willebald (2021). En el primero, los autores generaron series anuales homogéneas y consistentes del PIB para el largo plazo, desde 1870 hasta 2011, a precios corrientes y constantes. Dicho trabajo se ocupó de las mediciones del PIB y de las actividades productivas. En el segundo trabajo, Román y Willebald (2021), también desde el lado de la producción, proponen series anuales entre 1870 y 2017. En ambos trabajos, en lo concerniente al periodo desde 1955 a la actualidad, utilizaron diversas fuentes del SCN, tomaron 2005 como año base, y aplicaron distintas técnicas de empalme para obtener series continuas. Desde el enfoque del ingreso, Siniscalchi y Willebald (2018) estimaron los componentes del ingreso para cubrir el periodo entre 1908 y 2014 (publicados también en De Rosa et al. 2017). Finalmente, desde el lado del gasto, Ponce (2004) presenta series empalmadas del PIB y los componentes del gasto, a precios corrientes y constantes. Este ejercicio lo realiza para las series anuales, desde 1955 hasta 2002, y trimestrales desde 1975, y toma como año base 1983, Revisión 1988. Además de aportar series empalmadas, este autor propone ejercicios para resolver los problemas de consistencia transversal.

A nivel internacional, hay un conjunto de antecedentes que son de referencia para este trabajo, especialmente en lo relacionado al uso de las técnicas de empalme. Los documentos de De la Fuente (2014, 2016) discuten las metodologías de empalme y aportan series homogéneas de las cuentas nacionales de España, para los periodos más recientes. También para periodos recientes, con información derivada del sistema de cuentas nacionales, se encuentran los trabajos de Correa et al. (2003) para Chile, Pedagua (2009) para Venezuela y Kydiba y Suárez (2015 y 2017) para Argentina. Por último, y también para España, se destacan los trabajos de Prados de la Escosura (2014, 2016) que estiman series históricas del PIB, que alcanzan hasta el siglo XIX.

El presente trabajo se ocupa del análisis del PIB desde el punto de vista del destino de la producción o enfoque del gasto, que se define como la suma del consumo final (Gasto de consumo final del Gobierno Central más Gasto de consumo final privado), la formación bruta de capital (FBK), y las exportaciones menos las importaciones. Se presenta la información disponible sobre cuentas nacionales y, además, se proponen distintas técnicas de empalme, especialmente los métodos de interpolación y retropolación. Se estiman series anuales, continuas y consistentes temporalmente, del PIB y los componentes del gasto, a precios corrientes y constantes, desde 1955 hasta 2016. Se comparan los resultados que se obtiene al aplicar ambos métodos y se analiza la evolución de estas variables en el período de estudio.

A diferencia de los antecedentes nacionales mencionados, el presente trabajo, además de actualizar las series hasta la actualidad, plantea otras propuestas de empalmes, especialmente para las series a precios constantes. Además, aporta las series empalmadas por varios métodos y compara las diferencias en los resultados discutiendo tres aspectos: los niveles de las variables, las tasas de crecimiento y la estructura del PIB al inicio del período de estudio. Cada técnica de empalme asume determinados supuestos y este trabajo presenta las diferencias entre unos y otros y ofrece alternativas de series continuas para que puedan ser utilizadas según el interés del usuario.

Contar con series consistentes temporalmente de largo plazo, tanto del PIB como de los componentes de la demanda, es de crucial importancia para el análisis de diversas dimensiones del crecimiento y del desarrollo económico de una sociedad. Son una herramienta imprescindible para estudiar el crecimiento económico, las fluctuaciones, los ciclos y las crisis. Constituyen importantes insumos para el estudio del cambio estructural, desde el punto de vista de la demanda (Verspagen, 2002). A su vez, permite contar con mediciones claves para analizar el rol de la demanda en la explicación del crecimiento económico (Setterfield, 2010), al poder calcular ratios de apertura, tasas de inversión, propensión a consumir, participación del sector público, entre otras dimensiones. Por último, tanto el PIB como el consumo constituyen medidas resumidas que dan cuenta de los cambios en el bienestar material de los habitantes (Deaton y Zaidi, 2002).

Luego de esta introducción, el resto del trabajo se compone de cinco secciones. La sección 2 brinda un breve repaso de los antecedentes del Sistema de Cuentas Nacionales en Uruguay y describe las fuentes disponibles. La sección 3 presenta y compara las distintas técnicas de empalme. La sección 4 presenta las fuentes de información utilizadas, mientras que la sección siguiente brinda las series anuales estimadas del PIB y de los componentes del gasto y discute los resultados obtenidos. En la sección 6 se plantean las conclusiones, las limitaciones y la agenda de trabajo. El artículo incluye un apéndice estadístico con todas las series estimadas a precios corrientes y constantes entre 1955 y 2016.

2. El Sistema de Cuentas Nacionales en Uruguay. Breve repaso de los antecedentes¹

El SCN provee a la economía de un conjunto de indicadores de la actividad económica entre los cuales el PIB es el utilizado con mayor frecuencia para evaluar el desempeño económico. El PIB se define como el total de bienes y servicios producidos en una economía durante un periodo de tiempo determinado, que genera ingresos netos a la economía y que están disponibles para uso doméstico o externo. Para el cálculo del PIB se pueden aplicar tres enfoques: (i) según el origen de la producción; (ii) según el destino de la producción (o enfoque del gasto); y (iii) según las remuneraciones a los factores de producción (o enfoque del ingreso). Desde el punto de vista del enfoque del gasto, que es el foco de interés en este artículo, el PIB es utilizado, como uso final, de acuerdo a cuatro tipos de gasto (Banco Central del Uruguay 2009, p.73):

-Gastos de consumo final privado (o consumo privado): son los gastos en bienes y servicios de consumo realizados por los hogares y las Instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares.

-Gasto de consumo final del gobierno general (o consumo público): se refiere al valor de los bienes y servicios que producen –excluida la formación de capital– las propias administraciones públicas –gobierno central, gobiernos departamentales y organismos de seguridad social– y las compras de bienes y servicios destinadas a los hogares que constituyan transferencias sociales en especie.

-Formación bruta de capital (o inversión): está compuesta por el valor total de los activos fijos producidos por una empresa para su uso en la producción futura (formación bruta de capital físico) y por el valor de las variaciones en las existencias de bienes terminados y de trabajos en curso.

-Exportaciones netas (Exportaciones menos Importaciones de bienes y servicios).

En Uruguay, el SCN está disponible a partir de 1955. Las primeras estimaciones son el resultado de la creación, en 1961, de la Comisión de Estudio de las Cuentas de Ingreso Nacional (CECIN) integrada por representantes del Ministerio de Hacienda, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República y el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU). El objeto de esta comisión era establecer las bases para la estimación del ingreso nacional y se sugirió al BROU

¹Parte de esta introducción, en particular lo relacionado al origen del SCN en Uruguay, y de la presentación de los métodos, está basado en un trabajo anterior, Bonino et al. (2012).

que fuera quien asumiera la responsabilidad de realizar la estimación de las cuentas nacionales, para lo cual contó, además, con la colaboración de un Comité integrado por organismos internacionales².

Los primeros cálculos del BROU incluyeron la estimación del producto y del ingreso, total y sectoriales, y de la primera matriz de insumo-producto para el año 1961. Se realizaron estimaciones a precios corrientes del producto interno (bienes y servicios producidos según su utilización para el consumo, la inversión y la exportación neta de importaciones) y del ingreso nacional (remuneración de los factores), producto bruto interno por sectores de actividad, utilización del producto y distribución del ingreso según factores. A precios constantes se realizaron dos estimaciones del PIB por sectores de actividad, utilizando como base los años 1961 y 1963, siendo los resultados de 1961 los recomendables por disponer de mejor calidad de información. También se calcularon los precios implícitos del PIB y de los componentes del gasto bruto interno. Si bien se realizaron estimaciones para el período 1955-1963, se incluyó, además, un cálculo del producto sectorial a precios constantes del año 1961 que se inicia en el año 1935. No obstante, la información utilizada para cubrir el período 1935-1955 fue de menor cobertura y calidad que la disponible para realizar las estimaciones a partir de 1955 y, usualmente, no se consideran esas series en los análisis³. La serie 1955-63 fue elaborada de acuerdo a la Revisión 2 del SCN de la ONU, aunque con ciertas restricciones en su implementación, y publicadas en 1965 (BROU, 1965).

En forma paralela, durante los años sesenta, desde diversas instituciones se propusieron correcciones a las estimaciones de las cuentas nacionales del BROU (1965). Bertino y Tajam (1999) mencionan los cálculos que la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE) había realizado en 1963 del PIB a precios constantes de 1961 para el período 1935-1961, utilizando como información las cifras preliminares del BROU. Por otra parte, también están disponibles las estimaciones del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración en relación con la industria manufacturera para 1930, 1935-1947 y para todos los sectores en 1930 (Millot et al., 1973, Cuadro No. 23: 251) y las estimaciones del sector manufacturero de Bértola (1991). De todas maneras, las cifras de cuentas nacionales consideradas oficiales corresponden a las elaboradas por el BROU (1965) y que cubren el período 1955-1963.

En 1967 se creó el Banco Central del Uruguay (BCU) y, desde entonces, pasó a ser el responsable de elaborar el SCN a precios corrientes y constantes, tanto por sector de actividad como sus componentes del gasto. El BCU ha realizado cambios de año de referencia y/o base en cuatro oportunidades –1978, 1983, 1997 y 2005– además de una revisión de las estimaciones en 1988.

En 1981, se implementó el primer cambio de base y se adoptó 1978 como el nuevo año de referencia. El objetivo principal de estas nuevas estimaciones fue actualizar las mediciones a precios constantes frente a los importantes cambios en los precios relativos que caracterizaron a este período de la economía (BCU 2004, Anexo I). Para estos cálculos no se construyó una matriz de insumo-producto.

Posteriormente, en 1983, el BCU elaboró una nueva matriz de insumo-producto, la segunda, que incluía estimaciones directas de la producción, el consumo intermedio y el valor agregado sectorial, y se tomó ese año como base para una nueva estimación del SCN. Además, se consideraron los resultados del censo agropecuario de 1980, información sobre la industria manufacturera elaborada por la Dirección General de Estadística y Censos (DGEC), resultados de la encuesta de gasto e ingresos de los hogares realizada entre 1982 y 1983 (esto último permitió calcular directamente el consumo de los hogares) y del censo de población, hogares y viviendas de 1985. Al mismo tiempo, se aplicó una nueva metodología –Revisión 3 del SCN de la Organización de Naciones Unidas (SCN 1968)– que implicó cambios en los criterios de medición y definición de variables.

En 1988, el BCU realizó una revisión de las series de cuentas nacionales, con base 1983, incorporando los resultados del Censo Económico Nacional de 1988 y de otros estudios que aportaron mayor información, obteniendo estimaciones más precisas para el período 1988-2008 (BCU, 2000). Estrictamente, esta revisión no significó un cambio de base de las cuentas nacionales, aunque estas estimaciones son consideradas mejores que las anteriores ya que actualizaron los niveles a precios corrientes y ajustaron los resultados a precios constantes desde 1988 (BCU, 2000).

En los noventa, el BCU elaboró una revisión integral de las cuentas nacionales adoptando el Sistema

2 El Comité estaba integrado por representantes de la Organización de los Estados Americanos (OEA), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Banco Interamericano del Desarrollo (BID).

3 Bértola (1991, p.90-100) señala diversas críticas a las series de la industria manufacturera elaborada por el BROU durante este período, en base a comparaciones con otra información disponible.

de Cuentas Nacionales 1993 (SCN93) que actualiza estimaciones, recoge mejor los cambios estructurales, incorpora nueva información –como el Censo Económico Nacional de 1997– e introduce mejoras metodológicas y conceptuales siguiendo los estándares internacionales (BCU, 2009, p. 2). En este marco se implementó un cambio de año de referencia de las cuentas nacionales adoptando 1997 como año base. Finalmente, en 2005, se actualizaron las mediciones a precios constantes y se estimaron las series anuales desde 1997.

En síntesis, están disponibles cifras oficiales de las series anuales del SCN desde 1955 al presente por tramos con distintos años base y las estadísticas oficiales solo ofrecen series continuas y empalmadas desde 1997 en adelante. En el caso de la economía uruguaya, las diferencias entre las nuevas series de PIB y las viejas series, para un mismo año, pueden alcanzar un 8% (diferencia entre la revisión 1988 y el valor con base 1983). El último cambio en las cuentas nacionales adoptó 2005 como nueva base, y significó que el nuevo PIB para ese año fuera un 10,4% mayor que el medido con la base 1983, Revisión 1988. En el Cuadro 1 se presentan las series de PIB, a precios corrientes, que se elaboraron en cada cambio de año base y que ilustra la magnitud de las discrepancias que surgen a medida que se aportan nuevas estimaciones.

Cuadro 1. PIB a precios corrientes para estimaciones alternativas del SCN (en miles de pesos) y ratios entre series sucesivas.

	SCN1961	SCN1978	SCN1983	SCN1983 (Rev.1988)	SCN2005	SCN1978 / SCN1961	SCN1983 / SCN1978	SCN1983 (Rev.1988) / SCN1983	SCN2005 / SCN1983 (Rev.1988)
1970	601	601				0,0%			
1971	722	722				0,0%			
1972	1.242	1.242				0,0%			
1973	2.561	2.561				0,0%			
1974	4.546	4.546				0,0%			
1975	8.166	8.166				0,0%			
1976	12.638	12.638				0,0%			
1977	19.915	19.915				0,0%			
1978	30.580	30.930				1,1%			
1979		57.625							
1980		92.204							
1981		122.453							
1982		128.696							
1983		185.006	175.417				-5,2%		
1984		294.359	271.025				-7,9%		
1985		528.152	478.641				-9,4%		
1986		981.097	890.451				-9,2%		
1987		1.753.861	1.661.477				-5,3%		
1988		2.855.324	2.725.507	2.944.611			-4,5%	8,0%	
1989			4.839.288	5.242.091				8,3%	
1990			9.783.952	10.874.807				11,1%	
1991			20.271.333	22.610.288				11,5%	
1992				38.953.979					
1993				59.124.802					
1994				88.140.376					
1995				122.520.863					
1996				163.545.806					
1997				204.925.566	226.318.275				10,4%
1998				234.266.812	265.838.901				13,5%
1999				237.143.036	271.961.150				14,7%
2000				243.027.071	276.152.266				13,6%
2001				247.211.395	278.353.053				12,6%
2002				260.966.690	289.233.256				10,8%
2003				315.677.680	339.791.594				7,6%
2004				379.352.723	392.849.676				3,6%
2005				406.705.433	425.018.448				4,5%
2006				464.801.884	471.344.123				1,4%
2007				542.984.356	549.469.550				1,2%
2008				651.979.941	636.150.908				-2,4%

Fuente: elaboración en base a BCU (1973, 1977, 1980, 1989, 2000) y sitio web www.bcu.gub.uy.

3. Métodos de empalme para series temporales

Con el paso del tiempo y durante el propio transcurso del desarrollo de las economías, las estructuras productivas se tornan más complejas y se diversifica la producción de bienes y servicios. Al mismo tiempo, debido a cambios internos o shocks externos, los precios relativos de los bienes que componen las economías van cambiando. Los SCN realizan revisiones periódicas de sus estimaciones, incorporan nueva información, aplican metodologías más modernas y por tanto van elaborando nuevas y mejores estadísticas. Por lo general, se asume que las estadísticas más recientes son mejores para analizar el contexto de las economías. Para el caso de los estudios de historia económica, el punto crucial que surge es cómo las nuevas revisiones y correcciones del SCN pueden afectar el conocimiento sobre el pasado (Prados de la Escosura, 2016).

La discusión sobre los métodos de empalme de las series anuales es de utilidad ya que los cambios en los años base para medir las cuentas nacionales generan inconsistencias con las estimaciones que las preceden, en la medida que difieren en los precios relativos (que actúan como ponderadores) y pueden presentar diferencias en cuanto a las fuentes de información, definiciones y/o metodologías de medición (Stanger, 2007). Para obtener series anuales consistentes, es necesario aplicar técnicas de empalme como lo recomienda el SCN de las Organización de las Naciones Unidas (ONU).

"...con el paso del tiempo, la estructura de los precios relativos del período base tiende a hacerse progresivamente menos pertinente para las situaciones económicas de los últimos períodos, hasta llegar al punto en que resulta inaceptable continuar usándola para realizar medidas de volumen de un período siguiente. En tal caso, puede ser necesario actualizar el período base y empalmar la antigua serie con la serie del nuevo período base." (Naciones Unidas, 1993: 774).

En general, se distinguen dos grupos de métodos para empalmar series: el reproceso detallado y las técnicas estadísticas de empalme (interpolación entre años base y método del indicador) (Correa et al., 2002, 2003; Ponce, 2004; CEF, 2003; Stanger, 2007).

El método de reproceso detallado implica re-elaborar las cuentas nacionales para las series históricas utilizando la información del nuevo año base (fuentes, métodos, conceptos y clasificaciones). Este es un método complejo y cuya realización sería muy dificultosa ya que la información muchas veces resulta escasa para adoptar y compatibilizar los cambios incluidos en el nuevo año base.

El otro grupo de métodos disponible sugiere aplicar técnicas estadísticas para empalmar las series de la base anterior con la nueva información. Existen varias alternativas para aplicar este método. Las discrepancias en los valores de los años base entre las series nuevas y las antiguas pueden atribuirse a variaciones en el componente precio, en el componente volumen, o a una combinación de ambos. Cada técnica de empalme asume ciertos supuestos sobre el origen de estas diferencias.

Por un lado, el método del indicador consiste en combinar una serie de tiempo (indicador) con el nivel más confiable de un período de referencia para la variable a retropolar. El punto de referencia determina el nivel general de la serie y el indicador los movimientos de cada período. Como indicador suelen utilizarse estimaciones anteriores de cuentas nacionales u otras series relacionadas. Un caso particular de este método es el de la tasa de variación o retropolación que consiste en aplicar al nivel tomado a partir del nuevo año base (YT), las tasas de variación de la serie calculada en la base anterior $\left(\frac{X_T}{X_t}\right)$ (Ecuación 1). De esta forma, se ajusta el nivel de las series manteniendo inalteradas las tasas de variación anual.

$$Y_t^R = X_t \left(\frac{Y_T}{X_T}\right) \text{ para } 0 \leq t \leq T \quad (1)$$

El supuesto que está detrás de la ecuación 1 es que el tamaño de la discrepancia que se genera entre la nueva serie y la antigua se mantiene constante a través del tiempo. Esto implica asumir, además, que la tasa de variación de la serie anterior (la "vieja") es la correcta, y que las diferencias en los valores con el cambio de año base se incorporan en el componente precio.

Esta técnica es la que suele aplicarse en la literatura por su simplicidad (CEPAL, 2009; Stanger, 2007; BCU, 2005). En el caso de Uruguay, el BCU utiliza esa técnica para empalmar las series del SCN, tomando como base el año 2005 y retropolando hasta 1997 (BCU, 2005:112). Más en general, la retropolación suele utilizarse para empalmar las series a precios constantes (Correa et al., 2003; Ponce, 2004; Kidyba y Suárez, 2017; Bonino et al., 2012). Un aspecto clave a tener en cuenta al aplicar esta técnica, especialmente en estudios de largo plazo de las series de PIB, es que las nuevas revisiones de cuentas

nacionales, por lo general, calculan mayores niveles para el año de empalme y, al utilizar el método de la retropolación, se obtienen cifras más altas para los períodos previos (Prados de la Escosura, 2016). En otras palabras, podrían estarse sobre-estimando los niveles de la serie y este sesgo dependerá del tamaño del error en el año de empalme y del lapso de tiempo entre los años base (Ibid.). En los análisis de historia económica, este aspecto no es menor toda vez que es usual “dimensionar” procesos de acuerdo al tamaño de ciertas variables⁴.

Por otro lado, el método de interpolación entre años base asume que las cuentas nacionales presentan información más exhaustiva en los años de referencia. La discrepancia entre la “nueva” serie (Y_T) y la “vieja” (X_T) en el año de empalme, T , se distribuye a una tasa constante (n) a lo largo del período intermedio (Ecuación 2)⁵.

$$Y_t^I = X_t \left[\left(\frac{Y_T}{X_T} \right)^{\frac{1}{n}} \right]^t \text{ for } 0 \leq t \leq T \quad (2)$$

Este método permite suavizar el comportamiento de la serie, de modo que sean consistentes las estimaciones interpoladas con los niveles de los años base y que reflejen las fluctuaciones de las series originales. Implícitamente, supone asumir que el error de medición contenido en la serie más antigua se ha generado enteramente en el período posterior al año base de tal serie y que tal error ha crecido a un ritmo uniforme con el tiempo (De la Fuente, 2014). En este caso, la discrepancia en el año base se asume que es por un problema de medición de las cantidades o de los volúmenes en la base anterior. Este método se utiliza para empalmar series a precios corrientes (Correa et al. 2003; Ponce, 2004; Kidyba y Suárez, 2017; Kidyba y Suárez, 2015; Bonino et al., 2012).

Comparando ambos procedimientos, mientras la retropolación supone que no hay error en la tasa de variación en la serie antigua, el procedimiento de interpolación asume que existe una discrepancia y que la misma se distribuye a lo largo del tiempo. Bajo este segundo escenario, se mantienen los niveles de los años base correspondiente, pero se altera la tasa de variación. De esta forma, si las series más recientes corrigen al alza las series anteriores, los niveles históricos resultantes serán menores a los que se generan si se aplica la retropolación. Ambos procedimientos tienen consecuencias, por tanto, en las series de largo plazo empalmadas. Si nos concentramos en las series de PIB, mientras que el país se torna retrospectivamente rico cuando se aplica la retropolación, la interpolación produce valores históricos más bajos respecto a los que se obtienen con retropolación (Prados de la Escosura, 2016). La elección de uno de estos métodos no es indiferente puesto que muchas veces el desempeño económico de largo plazo puede ser muy sensible a la aplicación de los mismos⁶.

La aplicación de técnicas estadísticas para empalmar series históricas busca resolver el problema de la consistencia temporal, pero persisten otras limitaciones, como el incumplimiento del principio de aditividad de las series empalmadas.

“Para un único índice tratado aisladamente, el empalme es una simple operación aritmética. Sin embargo, en un marco contable no es posible preservar las relaciones contables entre un agregado y sus componentes al mismo tiempo que se empalman por separado dicho agregado y sus componentes [...] Para preservar los movimientos de volumen para cada nivel de agregación, hay que empalmar los componentes y los agregados [...]. El problema que se plantea con este método es que los valores [...] de los componentes no suman los valores [...] de los agregados una vez que las series han sido empalmadas.” Naciones Unidas (1993: 774).

4 Por ejemplo, medir la profundidad financiera de una economía contrastando el negocio bancario (créditos más depósitos) contra el nivel de actividad (PIB) podría conllevar cambios sustanciales en los juicios con modificaciones del PIB que han llegado a los 10 puntos. Los mismos juicios valen para grados de endeudamiento (interno, externo), monetización de la economía, etc.

5 Prados de la Escosura (2016) introduce otras alternativas, distintas a la tasa lineal, del método de interpolación. Una opción es suponer una tasa no lineal para la distribución del error, otra alternativa sería aplicar un procedimiento combinado entre una tasa lineal y no lineal (De la Fuente 2014). Para el caso de España, objeto del análisis de Prados de la Escosura (2016), no se encuentran diferencias significativas entre aplicar una tasa lineal o no lineal. Otro ejemplo de aplicación de una tasa no lineal para distribuir la discrepancia generada en el año de referencia entre la nueva base y la anterior es Kidyba y Suárez (2017) que proponen series empalmadas de cuentas nacionales de Argentina entre 1955 y 2015.

6 Esto es más relevante con economías que han transitado por profundos procesos de transformación estructural. Por ejemplo, Prados de la Escosura (2016) resalta este aspecto para el caso de España en la segunda mitad del siglo XX.

El problema de la consistencia transversal o aditiva que surge una vez efectuados los empalmes es que la suma de los valores de los componentes empalmados no es igual al agregado (PIB empalmado). Existen diversos métodos para resolver estas diferencias, como distribuirla entre los componentes u obtener el agregado por suma de los mismos, aunque este último método introduce sesgos en la evolución del agregado (CEPAL, 2009: 11). Siguiendo las recomendaciones de los organismos internacionales que se aplican regularmente (CEPAL, 2009; BCU, 2005), lo más transparente es publicar las series obtenidas sin ajustes y de esta manera dejar constancia de la magnitud de las diferencias, es decir, del residuo. Por esto, se suelen presentar las series resultantes del empalme (PIB y sus componentes) junto con el residuo. Una solución alternativa sería aplicar alguna metodología para distribuir ese residuo entre los componentes, de forma de asegurar la consistencia transversal⁷.

4. Fuentes de datos

En este trabajo se recurrieron a las fuentes oficiales para obtener información desde 1955 de las series de PIB y los componentes del gasto. Existen diversas publicaciones, tanto del BROU como del BCU, con datos de cuentas nacionales que cubren distintos periodos. El BCU, por ejemplo, divulga información en las publicaciones tituladas Producto e Ingreso Nacionales, y además con más frecuencia edita el Boletín Estadístico. La información suele repetirse entre ambas publicaciones, pero para algunos años las cifras pueden diferir. Por lo tanto, siguiendo un criterio de consistencia en el uso de las fuentes, se utilizó la publicación Producto e Ingresos Nacionales (varios años) para extraer las cifras entre 1955 y 1982. Además, siempre que fue posible, se consideraron las cifras definitivas y no las estimaciones preliminares (como suelen ser, y así son señalados, los datos correspondientes a los últimos años de cada publicación). Luego, para el periodo 1983-1987 se utilizó Cuentas Nacionales Históricas (BCU, 2000) y, a partir de 1988, se tomaron los datos elaborados, para distintos periodos, por el área de estadísticas económicas del BCU, disponibles en su sitio web. El detalle de las fuentes, periodos de cobertura y años base de la información utilizada, se describe en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Sistema de Cuentas Nacionales en Uruguay, 1955-2016: fuentes utilizadas para el empalme del PIB y los componentes del gasto.

Periodo	Año base	Fuente
1997-2016(*)	2005	Banco Central del Uruguay, Área de Estadísticas Económicas Sitio web: www.bcu.gub.uy
1988-1996	1983-Revisión 1988	Banco Central del Uruguay, Área de Estadísticas Económicas. Sitio web: www.bcu.gub.uy
1983-1987	1983	Banco Central del Uruguay (2000) Cuentas Nacionales Históricas, 1983-1997.
1978-1982	1978	Banco Central del Uruguay (1989) Producto e Ingreso Nacionales.
1970-1977	1961	Banco Central del Uruguay (1980) Producto e Ingreso Nacionales.
1961-1969	1961	Banco Central del Uruguay (1977) Producto e Ingreso Nacionales.
1955-1960	1961	Banco Central del Uruguay (1973) Producto e Ingreso Nacionales.

(*)Esta serie es el resultado del empalme que ofrece el Banco Central del Uruguay entre las series 1997-2005 (base 1997) y 2005-2016 (base 2005).

Fuente: Elaboración propia.

En relación con el uso de fuentes es necesario explicar dos aspectos sobre los criterios adoptados.

Un primer comentario refiere a los datos del PIB para el primer año base del SCN. Las cifras de cuentas nacionales de 1961, primer año base, presentan diferencias según la fuente consultada. De acuerdo a la publicación del BROU (1965), el PIB en 1961 era \$17.303 pesos uruguayos⁸. Para ese mismo año,

⁷ Un ejemplo de técnicas utilizadas para distribuir el residuo en el caso uruguayo se puede ver en Ponce (2004).

⁸ Esta cifra corresponde a pesos de la época. Posteriormente, se realizaron dos cambios de moneda: en 1975 a “nuevos pesos” (N\$ 1 = \$ 1.000) y en 1993 a “pesos uruguayos” (\$1=N\$1.000).

el BCU (1973, 1977) calcula el PIB en \$17.279. A nivel de los componentes del gasto, las discrepancias entre las fuentes citadas se observan en dos de los rubros de la formación bruta de capital (construcción del sector privado y variación de existencias) y en el consumo privado. En este artículo se opta por utilizar las cifras del BCU (1973) que corrige la estimación original del BROU (1965) y son las que se mantienen en las publicaciones siguientes del BCU.

El segundo aspecto a aclarar es que para cubrir el periodo 1955-1978 con base 1961, y poder empalmar con el siguiente año base del SCN –base 1978–, se realizaron algunos ajustes a las cifras disponibles⁹. Las publicaciones consultadas, BCU (1977) y BCU (1980), ambas con año base 1961, difieren en la cifra que ofrecen del PIB para 1970. Por lo tanto, se tomaron las cifras de BCU (1989) para 1970-1978 y luego se estimó por interpolación para cubrir el periodo 1961-1970 utilizando la información de BCU (1977). Así, resultaron series continuas, con año base 1961, que cubre el periodo 1955-1978, que respeta los valores originales del primer año base y que pueden empalmarse con las cuentas nacionales con año base 1978.

5. Resultados: series empalmadas para el periodo 1955-2016

En base a las fuentes del Cuadro 2 y a los ajustes anteriormente explicados, se estimaron series anuales del PIB y cada uno sus componentes desde el punto de vista del gasto –consumo público, consumo privado, formación bruta de capital, exportaciones e importaciones–, a precios corrientes y constantes, entre 1955 y 2016. Se aplicaron dos opciones de empalme, y, en todos los casos, 2005 es el año utilizado como referencia.

Por un lado, se aplicó el método de retropolación para empalmar las series a precios corrientes y a precios constantes, que, como se dijo anteriormente, es el procedimiento más utilizado, especialmente por su simplicidad.

Por otro lado, se utilizó interpolación para empalmar las series a precios corrientes. Así, se respetan los valores de los años base bajo el supuesto que las cuentas nacionales se elaboran con la mayor exhaustividad posible, y se obtienen por interpolación las cifras para el periodo intermedio. Para obtener las magnitudes a precios constantes, a partir de las series corrientes interpoladas, se siguieron los siguientes pasos (Prados de la Escosura 2016, De la Fuente, Kydiba 2016, Pedagua 2009). Primero, se calcularon los índices de precios implícitos para cada variable, esto es, el ratio entre la variable expresada a precios corrientes y a precios constantes. Segundo, los índices de precios se empalmaron con tasa de variación (asumiendo 2005 como año base). Tercero, se deflactaron las series corrientes interpoladas utilizando los índices de precios implícitos.

Como se detalló previamente, mientras la retropolación consiste en extender al pasado la serie más reciente utilizando la variación de las series más antiguas, la interpolación suaviza el comportamiento de la serie de modo que sean consistentes las estimaciones interpoladas con los niveles de los años base. Al empalmar las series a precios constantes con tasa de variación, se asume que la diferencia respecto a la base original se debe al componente precio. Al usar la serie corriente interpolada y deflactarla con el índice de precios implícito empalmado, se asume que la diferencia se debe al componente cantidad (Kydiba 2016).

Los resultados de las series, tanto en cuanto a niveles como a ritmos de crecimiento, son distintos en función del empalme utilizado (con excepción del periodo 1997-2016 puesto que se toman los valores publicados por el BCU). A continuación, se comparan las series, analizando qué ocurre con la consistencia transversal, los niveles, las tasas de crecimiento y la estructura del gasto.

5.1 Sobre la consistencia transversal

Uno de los problemas que se deriva de aplicar empalmes es que se incumple con el principio de aditividad de las series empalmadas, es decir, la suma del PIB empalmado es distinta a la suma de los valores de los componentes empalmados –exportaciones, importaciones, formación bruta de capital, consumo público y consumo privado.

Al trabajar con las series a precios corrientes, obtenidas por interpolación lineal, la discrepancia promedio en todo el periodo -1955-2016- entre el agregado (PIB empalmado) y la suma de los componentes

9 Ninguna de las publicaciones del BCU presenta información con series del PIB y de los componentes del gasto que cubran el periodo 1955-1978.

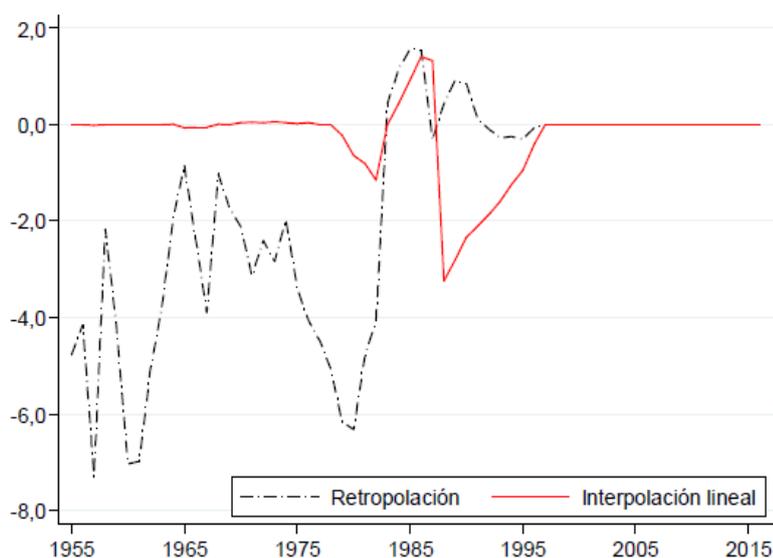
del gasto empalmados es prácticamente inexistente (-0,2%), y su rango de variación es también bajo, entre -3,2% (mínimo) y 1,4% (máximo). Esta brecha, al utilizar las series empalmadas por retropolación, es mayor (-1,7%), con un mínimo de -7,3% y un máximo de 1,6%. El Cuadro 3 presenta las estadísticas descriptivas de los ratios calculados como el cociente del PIB empalmado en relación con el agregado de los componentes empalmados. El Gráfico 1 ilustra la evolución de ambos ratios, donde se observa que, en el caso de la retropolación, la discrepancia aumenta a medida que el tiempo se hace más remoto. A partir de esta primera observación, la inconsistencia transversal parece constituir un problema más importante cuando se utiliza retropolación que interpolación.

Cuadro 3. Ratio entre el PIB empalmado y la suma de los componentes empalmados (a precios corrientes), por retropolación e interpolación. Estadísticas descriptivas

	Ratio PIB empalmado/suma de empalmes (por retropolación)	Ratio PIB empalmado/suma de empalmes (por interpolación lineal)
Media	-1,7%	-0,2%
Desvío Estándar	2,4%	0,8%
Mínimo	-7,3%	-3,2%
Máximo	1,6%	1,4%
Coefficiente de Variación	-1,4	-3,3

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 1. Ratio entre el PIB empalmado y el PIB como resultado del agregado de los componentes empalmados (a precios corrientes). Retropolación versus interpolación a tasa lineal (1955-2016)



Fuentes: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2.

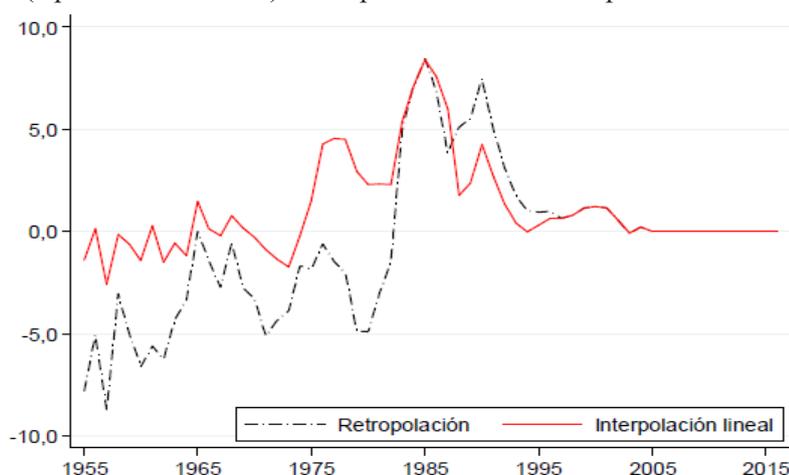
En el caso de las series a precios constantes empalmadas por interpolación, el residuo entre el agregado –PIB empalmado– y la suma de los componentes empalmados, en promedio, entre 1955 y 2016, es de 1,1%, con un rango de variación entre -2,6% y 8,4%. Al aplicar retropolación, la diferencia promedio es menor, -0,5%, pero con un mayor desvío estándar, con valores entre -8,7% (mínimo) y 8,4% (máximo). El Cuadro 4 describe las estadísticas descriptivas de este cociente y el Gráfico 2 presenta la evolución de ambos ratios.

Cuadro 4. Ratio entre el PIB empalmado y la suma de los componentes empalmados (a precios constantes) por retropolación e interpolación lineal. Estadísticas descriptivas.

	Ratio PIB empalmado/suma de empalmes (por retropolación)	Ratio PIB empalmado/suma de empalmes (por interpolación lineal)
Media	-0,5%	1,1%
Desvío Estándar	3,7%	2,3%
Mínimo	-8,7%	-2,6%
Máximo	8,5%	8,4%
Coficiente de Variación	-6,8	2,1

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 2. Ratio entre el PIB empalmado y el PIB como resultado del agregado de los componentes empalmados (a precios constantes). Retropolación versus interpolación a tasa lineal (1955-2016)



Fuente: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2

5.2 Sobres los niveles y las tasas de crecimiento de las series empalmadas

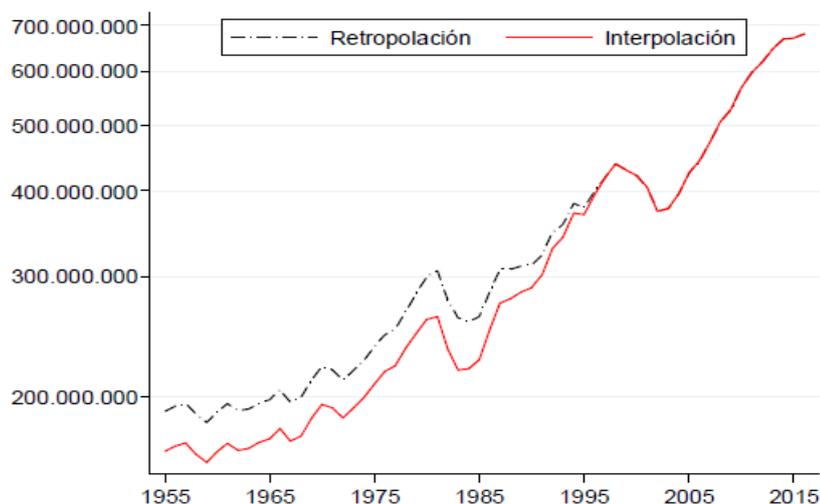
Los procedimientos alternativos de empalme pueden generar resultados diferentes no solo en términos de niveles, sino también en relación con las tasas de crecimiento. A continuación, se comparan las series del PIB y de las variables que componen el gasto, contrastando los resultados en cuanto a los niveles y la tasa de crecimiento, al utilizar retropolación e interpolación.

Gráfico 3. PIB a precios corrientes 1955-2016: ratio entre PIB por retropolación y PIB por interpolación.



Fuente: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2.

Gráfico 4. PIB a precios constantes (miles de pesos de 2005), 1955-2016: retropolación versus interpolación.



Fuente: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2.

En relación al PIB, los niveles que se obtienen de las series empalmadas por retropolación son mayores que los derivados de utilizar interpolación. En promedio, entre 1955-1997, la brecha entre ambas series es de un 9% (Gráfico 3). Por lo tanto, si se utiliza retropolación la economía uruguaya resulta ser más “rica” en el pasado, en términos de ingreso global medido por el PIB, que si se aplica interpolación (Gráfico 4). Por ejemplo, en 1955, el nivel de actividad económica sería un 14% más alto en el primer caso.

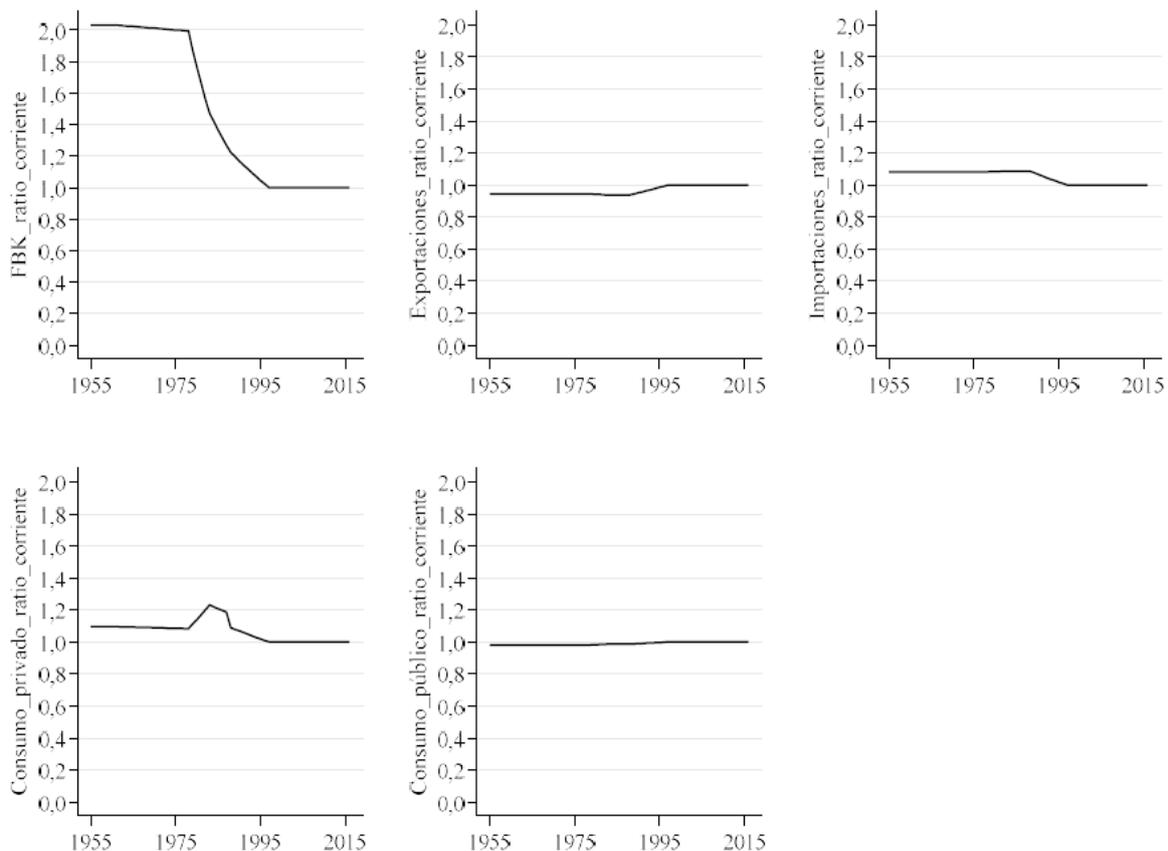
Al analizar lo que ocurre con las otras variables del gasto, los resultados derivados de utilizar alguna de estas técnicas presentan una heterogeneidad de escenarios. El Cuadro 5 presenta los ratios entre las series retropoladas e interpoladas, para cada componente del gasto. La menor diferencia promedio entre el empalme por retropolación e interpolación lineal es de -1%, que es el caso de la serie de consumo público. Las importaciones y las exportaciones presentan discrepancias moderadas, menores a 5%, mientras que la brecha promedio del consumo privado es del 7% durante todo el periodo. La mayor diferencia en los resultados de aplicar ambas técnicas se observa para la serie de formación bruta de capital. Esta variable alcanza niveles, por retropolación, hacia el inicio del periodo que duplican los valores resultantes por interpolación y, en promedio para todo el periodo, la diferencia es de 49%.

Cuadro 5. Estadísticas descriptivas de los ratios entre series retropoladas e interpoladas, 1955-2016, a precios corrientes.

	FBK	Exportaciones	Importaciones	Consumo privado	Consumo público
Media	1,49	0,97	1,05	1,07	0,99
Desvío Estándar	0,46	0,03	0,04	0,06	0,01
Mínimo	1,00	0,94	1,00	1,00	0,98
Máximo	2,03	1,00	1,09	1,23	1,00
Coefficiente de Variación	0,31	0,03	0,04	0,06	0,01

Fuente: elaboración propia.

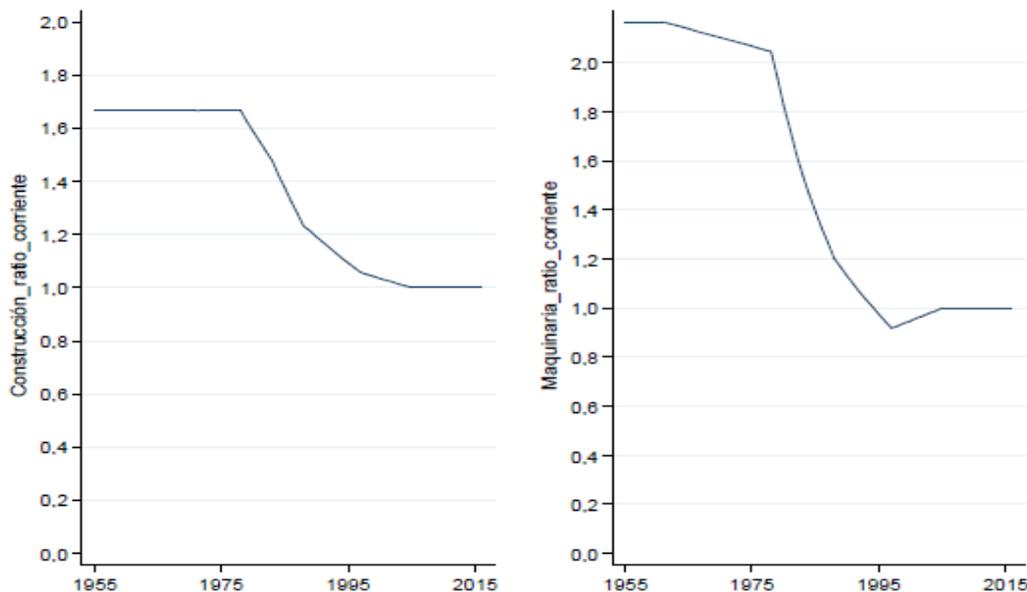
En relación con los niveles de las series a precios constantes, el método de retropolación genera mayores valores de la inversión, las importaciones y el consumo privado, mientras que las cifras son menores en los casos de las exportaciones y el consumo público (Gráfico 5).

Gráfico 5. Ratios de los componentes del gasto: retropolación versus interpolación lineal, precios corrientes, 1955-2016.

Fuente: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2.

La formación bruta de capital es el componente que presenta mayores discrepancias al utilizar las distintas técnicas de empalme. Un aspecto a indagar es el origen de este comportamiento de la FBK, por ejemplo, analizando qué ocurre al desagregar esta variable por tipo de bienes. En el sistema de cuentas nacionales la FBK se compone de tres tipos de activos: construcción; maquinaria y equipos; y plantaciones y cultivos. Se aplicaron las técnicas de interpolación y retropolación a los rubros construcción y maquinaria y equipos (plantaciones y cultivos se incluyeron junto con construcción) y se compararon los resultados obtenidos. En el Gráfico 6 se describe el ratio entre las series obtenidas para construcción (izquierda) y maquinaria y equipos (derecha). De la comparación, se identifican diferencias importantes entre los niveles que surgen de aplicar un método u otro. En promedio, para todo el período, la construcción presenta niveles en promedio 35% mayores si se aplica retropolación en lugar de interpolación, y esta brecha es aún mayor, de 52%, cuando se analiza el rubro de maquinaria y equipos. Por lo tanto, los cambios en los niveles de la FBK responden a diferencias que ocurren, fundamentalmente, en el componente maquinaria y equipos (el cual, en promedio, tiene una ponderación en el componente de 35%). Al respecto, cabe tomar en consideración que las estimaciones de volumen y precio de la FBK son de los rubros más complejos dentro de los componentes del gasto ya que la conforman activos de muy distinta naturaleza donde la disponibilidad de índices de precios apropiados varía entre los diferentes tipos de activos. Al mismo tiempo, deben contemplar la incorporación de nuevos productos --un ejemplo es la FBK en software y base de datos-- y cambios en los precios relativos que se producen con rapidez (Naciones Unidas et al. 2008, p.365). Estos motivos pueden ayudar a explicar la brecha en los resultados obtenidos según el método de empalme utilizado.

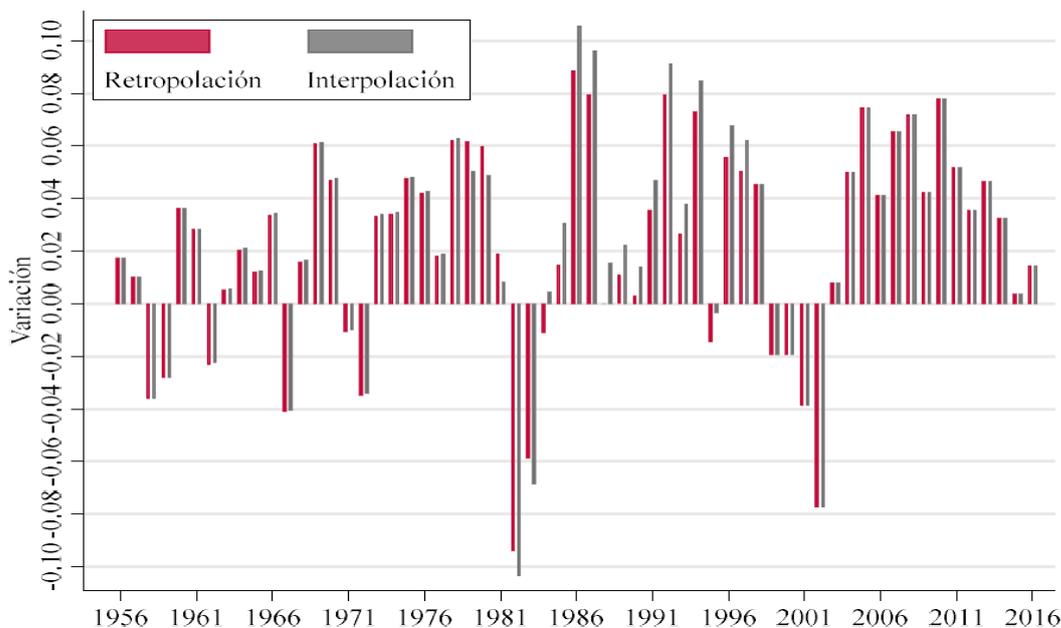
Gráfico 6. Retropolación versus interpolación lineal, precios corrientes, 1955-2016. Principales activos de la formación bruta de capital: construcción (izquierda) y maquinaria y equipos (derecha).



Fuente: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2.

En términos de evolución real de las variables, las tasas de crecimiento anuales muestran diferencias, también, según la técnica utilizada para empalmar las series y, en particular, entre los últimos años de la década de 1970 y el año 1997. El Gráfico 7 compara la variación anual del PIB por retropolación y del PIB por interpolación, ambas variables a precios constantes (en miles de pesos de 2005).

Gráfico 7. Tasas de crecimiento anuales del PIB: retropolación versus interpolación lineal, (variables originales en miles de pesos de 2005).



Fuente: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2.

Al observar las variaciones anuales de las otras variables, expresadas en términos reales, las mayores diferencias se observan en la formación bruta de capital y el consumo privado, y esto ocurre con mayor

intensidad en las mismas décadas identificadas para el PIB, esto es, desde mediados de los setenta hasta fines de los noventa (Ver anexo con los gráficos A1, A2, A3, A4 y A5).

Considerando el periodo en su conjunto, como los niveles del PIB por retropolación resultan mayores que por interpolación, esto afecta el crecimiento acumulativo anual. Por lo tanto, la tasa de crecimiento acumulativa anual por interpolación es 0,2 punto porcentual mayor que por retropolación. Este comportamiento también se presenta en las series de formación bruta de capital, con una tasa de crecimiento acumulativa anual de 2,8% al usar interpolación, y 1,6% al usar retropolación (Cuadro 6). La brecha en las tasas de crecimiento para los otros componentes del gasto es menor: -0,10% en las exportaciones, 0,14% en las importaciones, 0,15% en el consumo privado y -0,03% en el consumo público.

Cuadro 6. Tasas de crecimiento acumulativo anual, 1955-2016, del PIB y los componentes del gasto. Interpolación lineal versus retropolación.

	por interpolación	por retropolación	brecha
PIB	2,3%	2,1%	0,23%
FBK	2,8%	1,6%	1,19%
Exportaciones	4,8%	4,9%	-0,10%
Importaciones	3,9%	3,7%	0,14%
Consumo privado	2,2%	2,0%	0,15%
Consumo público	2,4%	2,5%	-0,03%

Fuente: elaboración propia.

5.3 Sobre la estructura del PIB en 1955

Un punto adicional a analizar en la consideración de las distintas metodologías para obtener series consistentes temporalmente es evaluar los resultados en términos de la estructura del gasto del PIB. Una interrogante que se deriva de este punto es ¿cómo cambia la composición de la estructura del PIB al inicio del periodo, 1955, al aplicar retropolación o interpolación?

El Cuadro 7 muestra los datos de 1955, a precios corrientes, del PIB y sus componentes, obtenidos a partir de las dos alternativas utilizadas. El Cuadro 8 hace lo propio con los valores a precios constantes.

Cuadro 7. Estimaciones de 1955 (precios corrientes, en pesos): dos escenarios de cálculo.

	PIB	FBK	Importaciones	Exportaciones	Consumo Público	Consumo Privado
(1) Método interpolación	4.602	628	462	367	434	3.635
(2) Método retropolación	5.266	1.275	500	347	425	3.983
Interpolación versus retropolación	87%	49%	92%	106%	102%	91%
Participaciones en el PIB		FBK	Importaciones	Exportaciones	Consumo público	Consumo privado
(1) Método interpolación		14%	10%	8%	9%	79%
(2) Método retropolación		24%	10%	7%	8%	76%

Fuente: elaboración propia.

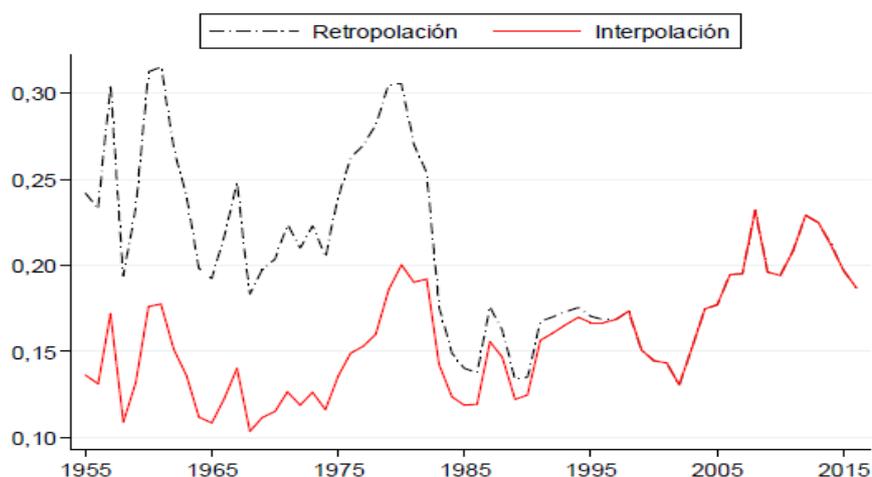
Las diferencias en las estimaciones de 1955, a precios corrientes, son menores al 10% en la mayoría (6% para las exportaciones, 2% consumo público, 9% el consumo privado), pero otros casos alcanzan magnitudes importantes, como en la formación bruta de capital (Cuadro 7). En relación con esta última diferencia (de 49%) se realiza un análisis con mayor detalle si se comparan, en cada escenario, las participaciones de los componentes del gasto en el PIB (últimas dos filas del Cuadro 7).

Asumir el escenario 1, interpolación lineal, supone una tasa de inversión –calculada como el ratio entre la formación bruta de capital y el PIB a precios corrientes- en el orden del 14%. En cambio, si se consideran los resultados de la retropolación, la tasa de inversión promedio ascendería al 24%, una cifra que resulta quizás alta para ese período del Uruguay¹⁰. En el Gráfico 8, se compara la tasa de inversión

¹⁰ En 1950, la tasa de inversión promedio de América Latina era de 15,6%; la tasa promedio de Asia 10,3%; y la tasa promedio de las economías avanzadas era 21,6% (cifras de inversión bruta como porcentaje del PIB,

en el periodo 1955-2016, que resulta de aplicar retropolación, con la tasa que se obtiene cuando se utiliza interpolación lineal para empalmar el numerador y el denominador. La brecha entre ambas adopta una magnitud importante. Atendiendo a los ciclos de crecimiento y crisis de la economía uruguaya, y, en particular, al estancamiento económico que sufrió el país entre la segunda mitad de los cincuenta y principios de la década de 1970 (Astori 2001, Bertino et al., 2013), resultaría difícil asumir una tasa de inversión en niveles de 23% (promedio 1955-1972), que es la que surge cuando se aplica retropolación. Más consistente, con ese contexto histórico, quizás sería encontrar una tasa de inversión oscilante en torno a un 13% durante este período (Román y Willebald 2013, p.5), y que resultara menor, además, al último ciclo de la economía uruguaya, 1998-2012, (Bértola et al. 2014), cuando se observa un promedio de inversión de 18%.

Gráfico 8. Tasa de inversión (FBK/PIB): retropolación versus interpolación lineal, (variables originales a precios corrientes).



Fuente: elaboración propia en base a las fuentes del Cuadro 2.

Cuadro 8. Estimaciones de 1955 (precios constantes de 2005): dos escenarios de cálculo.

	PIB	FBK	Importaciones	Exportaciones	Consumo público	Consumo privado
(1) Método interpolación (precios 2005)	166.015.227	26.607.405	22.483.139	10.842.806	16.824.543	136.563.951
(2) Método retropolación (precios 2005)	189.967.951	54.026.151	24.350.145	10.254.886	16.494.319	149.637.250
Interpolación versus retropolación	87%	49%	92%	106%	102%	91%
Participaciones en el PIB		FBK	Importaciones	Exportaciones	Consumo público	Consumo privado
(1) Método interpolación		16%	14%	7%	10%	82%
(2) Método retropolación		28%	13%	5%	9%	79%

Fuente: elaboración propia.

Szirmai, 2012, p.62, Cuadro 3). En 1973, la tasa promedio de inversión de América Latina era de 20,6%, siendo Brasil el país con mayor tasa, 23% (Ibid). En este contexto, parecería más razonable ubicar la tasa de inversión de Uruguay en niveles más parecidos al promedio de América Latina en la década de 1950, que a los de las economías avanzadas.

El Cuadro 8 describe los escenarios de las variables valoradas a precios constantes con cifras expresadas en pesos a precios del año 2005. Las discrepancias entre interpolación y retropolación son similares a las que se observan para el caso de precios corrientes. Nuevamente, se destaca el caso de la FBK donde el rango de variación es importante, casi el doble, dependiendo del método que se aplique. Comparando las participaciones en el PBI, la FBK ocuparía un 28% en el PIB a precios constantes, el doble que si se aplica interpolación. Al respecto vale una explicación similar a la proporcionada para las cifras a precios corrientes.

6. Conclusiones

Las series oficiales del BCU del Sistema de Cuentas Nacionales comienzan en 1955, pero se ofrecen series continuas y homogéneas sólo desde 1997. Para el periodo anterior, existe información expresada a precios de distintos años base, y publicada en diversas fuentes. Este artículo elabora series anuales continuas y homogéneas del PIB y los componentes del gasto —exportaciones, importaciones, consumo público, consumo privado y formación bruta de capital— desde 1955 hasta 2016. A partir de las cifras del BCU (y del BROU) se aplicaron dos técnicas de empalme: retropolación e interpolación lineal y se compararon los resultados obtenidos para cada variable. Este análisis permite ilustrar las ventajas y limitaciones de utilizar cada una de estas técnicas de empalme.

Al aplicar retropolación para empalmar las series de PIB y los componentes del gasto, la inconsistencia transversal resulta mayor que al utilizar interpolación. Los niveles de PIB que se obtienen en el primer escenario son mayores y, por lo tanto, las tasas de crecimiento acumulativas anuales por retropolación son menores que al aplicar interpolación. Al observar el comportamiento del resto de las variables, la mayor brecha entre ambas técnicas se identifica para la serie de formación bruta de capital —tanto en el componente de Construcción como en el de Maquinaria y Equipos, aunque este último presenta mayores discrepancias. Esto genera niveles muy dispares hacia el inicio del período, casi el doble de inversión al utilizar retropolación, y además afecta las tasas de crecimiento. Los resultados de los empalmes en cuanto a la estructura del PIB en 1955 y la comparación en la tasa de inversión que surge al aplicar una u otra técnica, son ejemplos de que utilizar uno u otro método pueden tener implicancias bien diferentes. De hecho, sería necesario aplicar otras alternativas metodológicas como el Filtro de Kalman o series empalmadas por encadenamiento (Kyriba y Suárez 2017), para testear las diferencias encontradas aquí. Esto forma parte de la agenda de trabajo.

De este modo, el principal objetivo del artículo ha sido presentar opciones de técnicas de empalmes, discutir similitudes y discrepancias y ofrecer todas las series. Los criterios que guían la elección de un método u otro pueden, muchas veces, depender del objetivo del uso de los datos y de las características de la información disponible.

La interpolación de las series a precios corrientes presenta ciertas ventajas. Una primera es que la aplicación de este método permite reducir las discrepancias que surgen por la inconsistencia transversal ya que en los años base la agregación de los componentes empalmados del gasto iguala al producto empalmado. Al utilizar la técnica de retropolación, los resultados entre las series difieren y los problemas de consistencia temporal se amplían. La segunda ventaja es respetar los niveles de las series en los años de cambio de base, aspecto relevante si nuestro interés es incorporar la dimensión económica al análisis. En el caso de Uruguay, al comparar la relación entre las macrovariables y el PIB en 1955, si bien las tasas de participación de algunos de los componentes no cambian significativamente, las discrepancias observadas en la tasa de inversión, de 1955 y del periodo inmediatamente posterior conducirían a optar por el escenario que utiliza interpolación lineal, puesto que describe un contexto más próximo a las características históricas de ese período.

La decisión sobre el empalme más conveniente para las series a precios constantes resulta más compleja, ya que depende de múltiples factores a evaluar, como el objetivo para el cual se utilizan los datos y la fiabilidad de las estimaciones disponibles. Utilizar retropolación implica asumir que no cambian las tasas de variación de las series con base anterior a la actual, lo cual puede ser un atributo positivo para variables donde la información sobre los volúmenes es más confiable. En los análisis históricos, de largo plazo, donde se suelen producir transformaciones de la economía y cambios tecnológicos, este supuesto puede resultar más restrictivo. Aquí, utilizar un método alternativo, como el propuesto en este trabajo (deflactar la serie corriente interpolada con el índice de precios implícito empalmado), permite admitir

que existen errores en los volúmenes de las series antiguas.

Para finalizar, se plantean algunos aspectos que quedan en agenda. Un primer punto es indagar más sobre las causas de las discrepancias observadas al aplicar cada una de las técnicas, especialmente en la formación bruta de capital que es donde se identifica una mayor diferencia. Un segundo tema es aplicar otras variantes del método de empalme, como es el caso de la interpolación a tasa creciente o el procedimiento mixto (siguiendo a Prados de la Escosura, 2016; De la Fuente, 2016) o los encadenamientos (Kidyba y Suárez, 2017; Pedagua, 2009). En tercer lugar, se aspira a resolver el problema de la consistencia transversal aplicando alguna metodología específica para ofrecer alternativas a la actual. En el anexo, junto con las series empalmadas, informamos el residuo que se obtiene al no cumplir con el principio de la aditividad, como porcentaje del producto, para dar cuenta de la magnitud de esta discrepancia. Finalmente, resta comparar los resultados obtenidos con los que surgen de aplicar estas técnicas a los componentes del PIB desde el enfoque de la producción.

Fuentes

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1973) Producto e Ingreso Nacionales. Actualización de las Principales Variables, División Asesoría Económica y Estudios, Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1977) Producto e Ingreso Nacionales. Actualización de las Principales Variables, División Asesoría Económica y Estudios, Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1980) Producto e Ingreso Nacionales. Actualización de las Principales Variables, División Asesoría Económica y Estudios, Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1989) Producto e Ingreso Nacionales. Actualización de las Principales Variables, División Asesoría Económica y Estudios, Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (2000) "Cuentas Nacionales. Metodología de Series Revisadas", Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (2004) " Programa de Cambio de Año Base e Implementación del Sistema de Cuentas Nacionales 1993", Documento de Trabajo, Agosto, Asesoría Económica, Área de Estadísticas Económicas, Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (2005) "Revisión Integral de las Cuentas Nacionales 1997-2008, Metodología", Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (2009) Revisión Integral de las Cuentas Nacionales 1997-2008. Metodología, Montevideo.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1965) Cuentas Nacionales, Departamento de Investigaciones Económicas, Montevideo.

Bibliografía

ASTORI, D. (2001) "Estancamiento. Desequilibrios y ruptura", en Instituto de Economía, El Uruguay del siglo XX. La economía, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental

BERTINO, M. y TAJAM, H. (1999) El PIB de Uruguay 1900-1955, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo.

BÉRTOLA, L. (1991) La Industria manufacturera uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis, Facultad de Ciencias Sociales - CIEDUR, Montevideo.

BÉRTOLA, L.; CALICCHIO, L.; CAMOU, M.; y PORCILE, G. (1998) "Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996", Documento de Trabajo, 43, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.

BÉRTOLA, L.; ISABELLA, F.; SAAVEDRA, C. (2014) "El ciclo económico de Uruguay, 1998-2012", Documento On Line, Programa de Historia Económica y Social – Unidad Multidisciplinaria – Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República, N° 33, junio.

BONINO, N.; ROMÁN, C. y WILLEBALD, H. (2012) "PIB y estructura productiva en Uruguay (1870-2011): Revisión de series históricas y discusión metodológica", Documento de Trabajo, 05/12, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS (CEFP), Cámara de Diputados, Con-

greso de la Unión (2003): "Encadenamiento de series históricas del producto interno bruto de México 1970-2001".

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (2009) "América Latina y el Caribe. Series Históricas de Estadísticas Económicas 1950-2008", Cuadernos Estadísticos, N°37, Santiago de Chile.

CORREA, V., ESCANDÓN, A., LUENGO, R. Y VENEGAS, J. (2003) "Empalme de series anuales y trimestrales del PIB", *Economía Chilena*, 6 (1):77-86, abril.

CORREA, V., ESCANDÓN, A., LUENGO, R. Y VENEGAS, J. (2002) "Empalme PIB: Series anuales y trimestrales 1986-1995, Base 1996. Documento Metodológico", Documento de Trabajo, N°179, Banco Central de Chile.

DEATON, A. y ZAIDI, S. (2002) "Guidelines for constructing consumption aggregates for welfare analysis". Princeton: Department of Economics, Princeton University.

DE LA FUENTE MORENO, A. (2014) A "mixed" splicing procedure for economic time series. *Estadística española*, 56(183), 107-121.

DE LA FUENTE MORENO, Á. (2016) "Series enlazadas de PIB y otros agregados de Contabilidad Nacional para España, 1955-2014", Documento de Trabajo, N° 16/01, BBVA, Enero.

DE ROSA, M.; SINISCALCHI, S.; VIGORITO, A.; VILÁ, J. y WILLEBALD, H. (2017) La evolución de las remuneraciones laborales y la distribución del ingreso en Uruguay. *El Futuro en Foco. Cuadernos sobre Desarrollo Humano No 10*, PNUD Uruguay, Montevideo.

EUROSTAT (2005) "Manual sobre la medición de precios y volúmenes en las cuentas nacionales". Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

KIDYBA, S. (2016) "Empalmes de series. Aspectos metodológicos y prácticas internacionales", Seminario de Cuentas Nacionales de América Latina y el Caribe.

KIDYBA, S. y SUÁREZ, L. (2017) "Aplicación de los Índices Encadenados al empalme de series. Argentina 1950 – 2015", Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Investigación en Cuentas Nacionales. Documento de trabajo N°1, Abril 2017.

KIDYBA, S. y VEGA, D. (2015) "Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007", CEPAL - Serie Estudios y Perspectivas –N° 44, Buenos Aires.

MILLOT, J.; SILVA, C. y SILVA, L. (1973) *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la posguerra*, Instituto de Economía, Universidad de la República, Montevideo.

NACIONES UNIDAS, COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS, BANCO MUNDIAL (1993) *Sistema de Cuentas Nacionales 1993*, Bruselas, Luxemburgo, Nueva York, París, Washington D.C

NACIONES UNIDAS, COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS, BANCO MUNDIAL (2008) *Sistema de Cuentas Nacionales 2008*, Bruselas, Luxemburgo, Nueva York, París, Washington D.C

PEDAGUA, L. E. (2009) "Alternativas metodológicas para el empalme estadístico de serie temporales: caso Venezuela 1950 – 2005", MPRA Paper No. 35409.

PONCE, J. (2004) "Una nota sobre empalme y conciliación de series de cuentas nacionales", *Revista de Economía - Segunda Época*, Banco Central del Uruguay, XI (2), Noviembre.

PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2014) "Mismeasuring long run growth: the bias from spliced national accounts," *Working Papers in Economic History wp14-04*, Universidad Carlos III, Instituto Figuerola de Historia y Ciencias Sociales.

PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2016) "Mismeasuring long run growth. The bias from spliced national accounts: the case of Spain", *Cliometrica*, 10 (3).

ROMÁN, C. y WILLEBALD, H. (2021) "Structural change in a small natural resource intensive economy: Switching between diversification and re-primarization, Uruguay, 1870–2017", *Economic History of Developing Regions*, 36(1), 57-81.

ROMÁN, C. y WILLEBALD, H. (2015) "Formación de capital en el largo plazo en Uruguay, 1870-2011", *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research*, 11(1), 20-30.

SETTERFIELD, M. (2010) *Handbook of alternative theories of economic growth*. Edward Elgar.

STANGER, M. (2007) "Empalme del PIB y de los Componentes del Gasto: Series Anuales y Trimes-

Gráfico A2. Tasas de crecimiento anuales: retropolación versus interpolación lineal, (variables originales en miles de pesos de 2005). Importaciones.

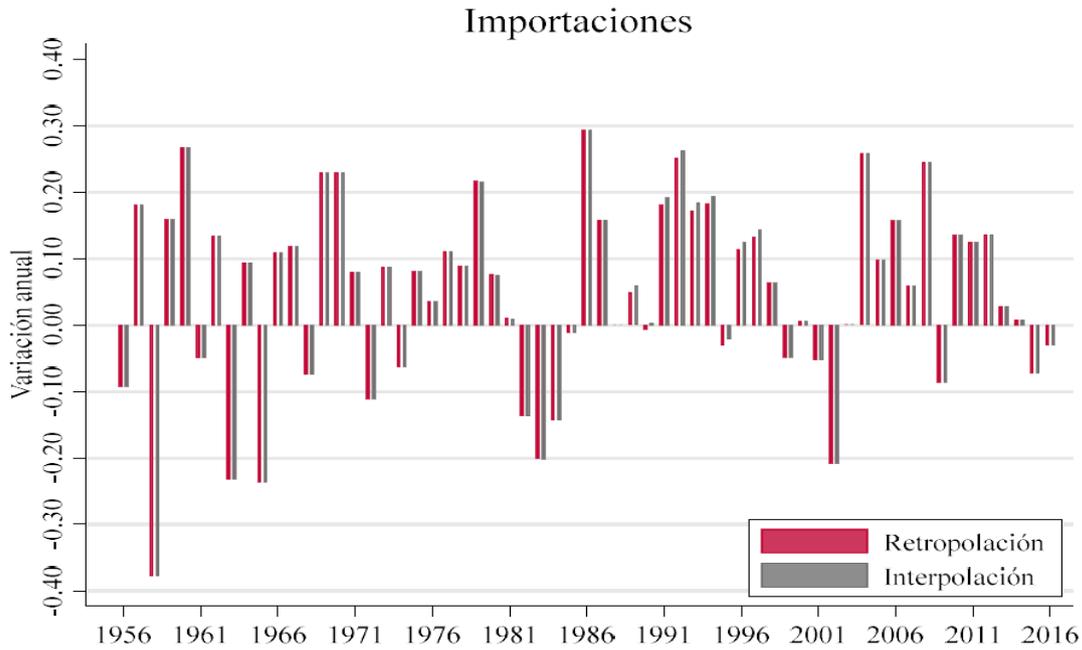


Gráfico A3. Tasas de crecimiento anuales: retropolación versus interpolación lineal, (variables originales en miles de pesos de 2005). Formación bruta de capital.

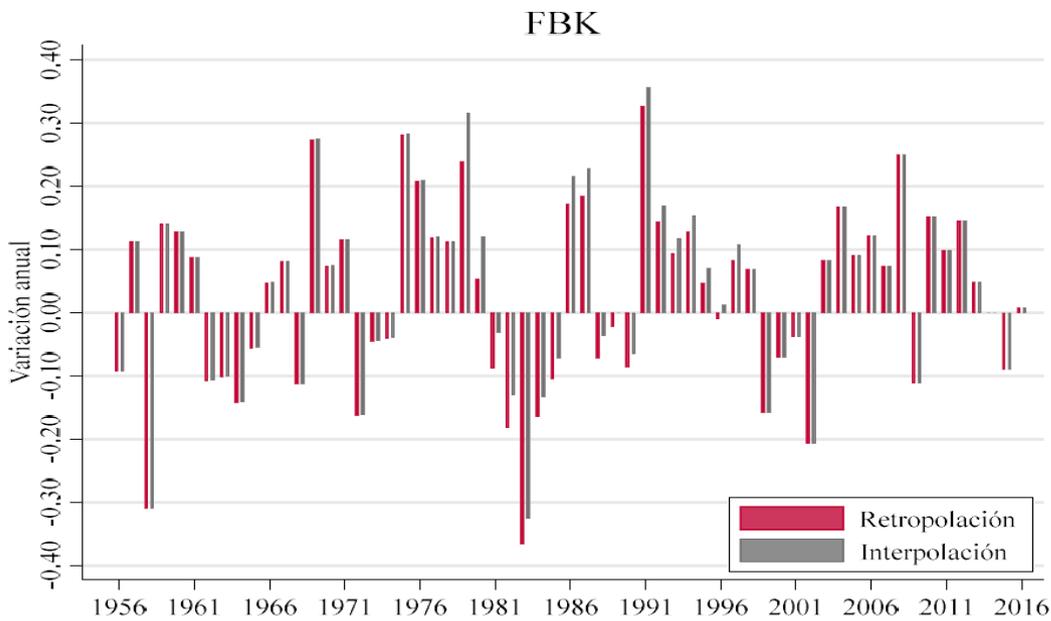


Gráfico A4. Tasas de crecimiento anuales: retropolación versus interpolación lineal, (variables originales en miles de pesos de 2005). Consumo privado.

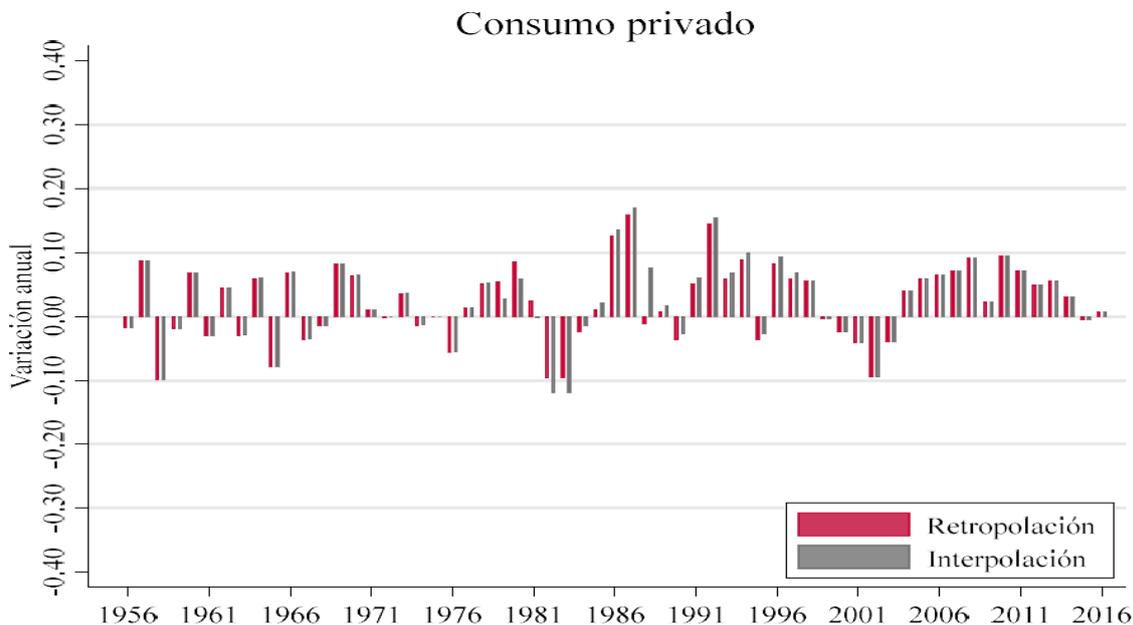
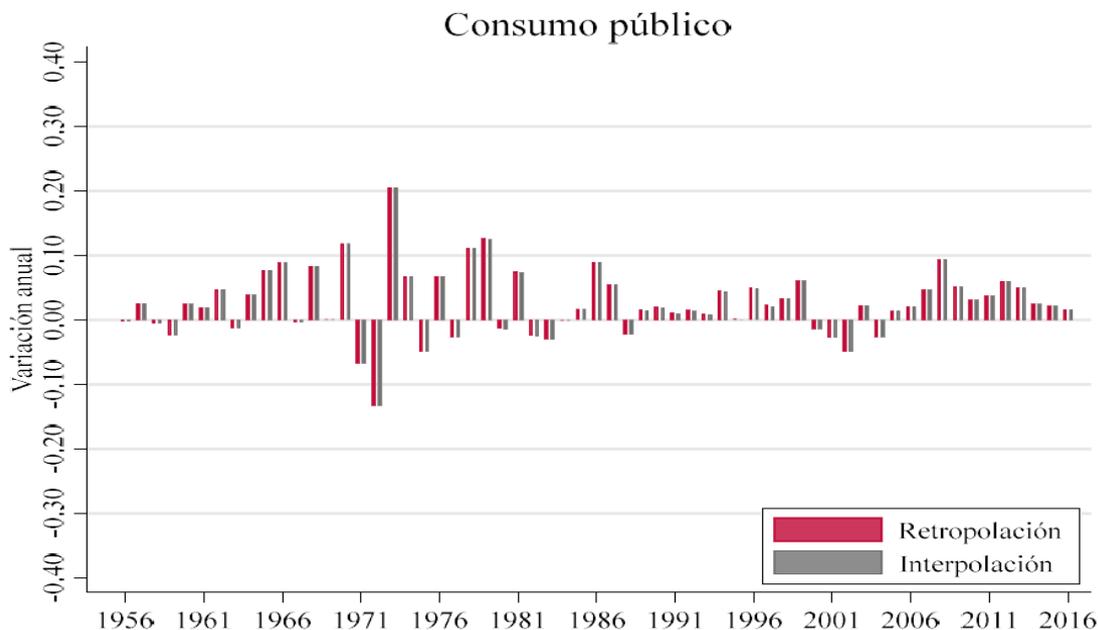


Gráfico A5. Tasas de crecimiento anuales: retropolación versus interpolación lineal, (variables originales en miles de pesos de 2005). Consumo público.



Cuadro A1. PIB y componentes del gasto a precios corrientes, miles de pesos, 1955-2016 (por re-tropolación)

Series empalmadas con re-tropolación (miles de pesos)									
	PBI	Inversión	Importaciones	Exportaciones	Consumo Gobierno	Consumo hogares	Residuo	Residuo %	
	1	2	3	4	5	6	(1+3)-2-4-5-6		
1955	5,3	1,3	0,5	0,3	0,4	4,0	(0,3)	-5,0%	
1956	5,9	1,4	0,6	0,5	0,5	4,4	(0,3)	-4,3%	
1957	7,0	2,1	0,9	0,5	0,6	5,2	(0,6)	-7,9%	
1958	7,6	1,5	0,7	0,7	0,7	5,6	(0,2)	-2,2%	
1959	10,1	2,4	1,3	0,9	0,8	7,9	(0,4)	-4,4%	
1960	15,5	4,9	2,9	1,8	1,2	11,8	(1,2)	-7,6%	
1961	19,8	6,2	2,8	2,3	1,8	13,7	(1,5)	-7,5%	
1962	21,5	5,8	3,1	2,1	2,6	15,3	(1,1)	-5,3%	
1963	25,5	6,1	3,1	2,7	3,0	17,8	(1,0)	-3,9%	
1964	37,1	7,3	4,2	3,8	4,4	26,4	(0,7)	-1,9%	
1965	59,6	11,4	6,9	9,4	7,5	38,6	(0,4)	-0,7%	
1966	112,8	24,2	12,3	15,8	12,7	74,9	(2,5)	-2,2%	
1967	191,9	47,1	24,0	23,1	23,4	129,7	(7,3)	-3,8%	
1968	422,5	76,5	49,1	52,9	48,1	297,6	(3,5)	-0,8%	
1969	569,7	111,0	65,7	62,9	73,8	396,3	(8,5)	-1,5%	
1970	687,7	138,1	87,7	69,0	90,2	490,9	(12,8)	-1,9%	
1971	826,2	184,8	86,6	67,2	115,7	572,0	(26,8)	-3,2%	
1972	1.421,2	298,5	188,4	168,3	150,0	1.027,8	(35,0)	-2,5%	
1973	2.930,5	653,8	349,8	334,8	356,9	2.020,5	(85,7)	-2,9%	
1974	5.201,9	1.066,0	826,4	606,2	666,7	3.794,5	(105,2)	-2,0%	
1975	9.344,2	2.237,6	1.746,9	1.245,6	1.094,1	6.841,7	(327,9)	-3,5%	
1976	14.461,4	3.799,1	2.648,0	2.222,6	1.720,6	9.978,8	(611,6)	-4,2%	
1977	22.788,3	6.148,3	4.717,7	3.569,4	2.402,9	16.455,7	(1.070,2)	-4,7%	
1978	34.992,1	9.868,2	6.812,3	5.230,2	3.746,0	24.828,2	(1.868,1)	-5,3%	
1979	65.193,0	19.881,9	12.972,8	8.890,3	6.655,7	47.027,1	(4.289,3)	-6,6%	
1980	104.313,3	31.878,8	20.599,4	13.109,4	11.256,6	75.711,8	(7.044,0)	-6,8%	
1981	138.535,0	37.475,6	24.710,0	17.011,7	16.995,7	98.739,5	(6.977,7)	-5,0%	
1982	145.597,9	36.983,3	23.939,0	17.092,1	19.705,5	101.912,5	(6.156,6)	-4,2%	
1983	209.303,2	36.728,2	45.047,3	42.276,3	25.149,5	149.306,9	889,6	0,4%	
1984	323.380,2	48.202,9	63.094,3	67.611,8	36.364,4	230.586,4	3.709,0	1,1%	
1985	571.102,4	80.061,4	110.023,1	120.171,7	68.240,9	403.860,8	8.790,7	1,5%	
1986	1.062.463,8	146.308,8	196.510,5	219.025,6	125.901,4	751.565,9	16.172,6	1,5%	
1987	1.982.432,7	348.939,1	347.453,3	337.500,8	216.825,8	1.432.948,2	(6.328,1)	-0,3%	
1988	3.252.006,5	527.935,2	568.635,1	609.433,4	353.837,6	2.315.467,4	13.968,1	0,4%	
1989	5.789.326,4	773.062,5	1.010.234,5	1.155.562,7	638.457,3	4.179.913,7	52.564,7	0,9%	
1990	12.010.056,2	1.621.592,4	2.142.715,0	2.401.137,9	1.298.190,0	8.729.581,1	102.269,8	0,9%	
1991	24.970.634,3	4.179.664,2	4.397.132,1	4.390.136,3	2.668.896,7	18.102.094,1	26.975,1	0,1%	
1992	43.020.485,4	7.324.473,2	8.323.840,7	7.473.569,2	4.452.878,8	32.134.309,1	(40.904,1)	-0,1%	
1993	65.296.992,7	11.302.445,9	12.591.200,9	10.610.323,8	7.103.661,9	49.048.918,0	(177.156,0)	-0,3%	
1994	97.341.577,4	17.097.261,7	19.560.236,0	16.347.295,8	10.325.389,6	73.377.446,6	(245.580,4)	-0,3%	
1995	135.311.132,2	23.071.625,9	25.480.908,7	21.838.621,3	14.313.967,8	101.978.452,4	(410.626,5)	-0,3%	
1996	180.618.774,9	30.462.142,5	35.361.998,5	30.184.066,7	20.675.191,6	134.779.996,0	(120.623,4)	-0,1%	
1997	226.318.274,9	38.123.977,4	45.826.167,6	39.510.299,8	24.989.218,3	169.520.947,1	-	0,0%	
1998	265.838.901,5	46.090.027,1	51.094.515,5	43.650.509,9	28.971.232,5	198.221.647,5	-	0,0%	
1999	271.961.149,7	40.999.043,4	49.738.419,5	41.059.750,9	33.155.728,5	206.485.046,5	-	0,0%	
2000	276.152.265,9	39.923.390,8	55.273.641,2	46.112.178,6	34.121.508,6	211.268.829,2	-	0,0%	
2001	278.353.052,8	39.882.257,8	54.292.354,8	46.776.282,1	34.771.980,6	211.214.887,2	-	0,0%	
2002	289.233.255,7	37.811.191,5	56.132.639,9	59.644.734,7	35.713.927,6	212.196.041,8	-	0,0%	
2003	339.791.593,8	51.669.759,2	82.660.351,6	93.213.057,6	40.737.915,2	236.831.213,5	-	0,0%	
2004	392.849.675,9	68.624.799,5	115.357.920,7	126.153.049,2	43.233.179,8	270.196.568,2	-	0,0%	
2005	425.018.448,2	75.223.412,3	121.018.378,0	129.222.693,2	46.477.713,9	295.113.006,9	-	0,0%	
2006	471.344.123,4	91.726.269,2	149.293.868,1	142.805.506,5	53.192.428,0	332.913.787,8	-	0,0%	
2007	549.469.550,3	107.289.728,2	165.500.012,0	159.843.369,5	63.080.110,9	384.756.353,7	-	0,0%	
2008	636.150.908,5	147.638.504,6	222.685.077,4	192.136.811,4	77.693.660,7	441.367.009,3	-	0,0%	
2009	714.523.445,7	140.223.615,1	187.885.394,2	193.630.250,2	92.486.443,4	476.068.531,2	-	0,0%	
2010	808.078.502,8	156.828.687,8	204.896.729,9	212.872.075,9	102.188.766,7	541.085.702,3	-	0,0%	
2011	926.356.145,2	193.444.571,3	248.493.966,8	244.763.204,9	118.207.292,8	618.435.043,0	-	0,0%	
2012	1.041.210.521,9	238.597.344,9	303.424.621,8	269.877.908,8	138.208.561,4	697.951.328,6	-	0,0%	
2013	1.178.331.709,0	264.940.956,3	310.663.738,5	275.177.411,5	159.339.077,9	789.538.001,8	-	0,0%	
2014	1.330.508.360,2	282.105.189,3	339.877.861,0	313.237.081,0	182.231.654,0	892.812.296,0	-	0,0%	
2015	1.455.848.221,2	286.880.575,6	332.666.989,9	327.243.397,6	201.428.393,7	972.962.844,2	-	0,0%	

Cuadro A2. PIB y componentes del gasto a precios corrientes, en miles de pesos, 1955-2016 (por interpolación lineal)

Series empalmadas con interpolación (miles de pesos)								
	PBI	Inversión	Importaciones	Exportaciones	Consumo Gobierno	Consumo hogares	Residuo	Residuo %
	1	2	3	4	5	6	(1+3)-2-4-5-6	
1955	4,6	0,6	0,5	0,4	0,4	3,6	-	0,0%
1956	5,2	0,7	0,5	0,5	0,5	4,0	-	0,0%
1957	6,1	1,1	0,8	0,5	0,6	4,8	(0,0)	0,0%
1958	6,6	0,7	0,7	0,8	0,7	5,1	-	0,0%
1959	8,9	1,2	1,2	1,0	0,8	7,2	-	0,0%
1960	13,6	2,4	2,7	2,0	1,2	10,7	-	0,0%
1961	17,3	3,1	2,6	2,5	1,8	12,5	-	0,0%
1962	18,8	2,8	2,8	2,2	2,6	14,0	0,0	0,0%
1963	22,3	3,0	2,8	2,8	3,0	16,2	0,0	0,0%
1964	32,5	3,6	3,8	4,1	4,5	24,2	0,0	0,1%
1965	52,2	5,6	6,3	10,0	7,6	35,3	0,0	0,0%
1966	99,0	12,0	11,3	16,7	13,0	68,6	0,0	0,0%
1967	168,4	23,4	22,2	24,4	23,9	118,9	0,1	0,1%
1968	370,9	38,0	45,3	56,0	49,0	272,9	0,5	0,1%
1969	500,5	55,1	60,7	66,5	75,3	363,6	0,7	0,1%
1970	604,6	68,7	81,0	73,0	92,0	450,7	1,3	0,2%
1971	726,8	92,0	80,0	71,0	118,0	525,5	0,3	0,0%
1972	1.251,2	148,8	174,0	178,0	153,0	945,0	0,5	0,0%
1973	2.581,7	326,2	323,0	354,0	364,0	1.858,9	1,5	0,1%
1974	4.585,7	532,5	763,1	641,0	680,0	3.493,3	2,0	0,0%
1975	8.242,9	1.119,0	1.613,2	1.317,0	1.116,0	6.302,9	1,2	0,0%
1976	12.765,5	1.901,9	2.445,3	2.350,0	1.755,0	9.199,1	4,9	0,0%
1977	20.129,5	3.081,3	4.356,7	3.774,0	2.451,0	15.180,1	(0,4)	0,0%
1978	30.930,0	4.951,0	6.291,0	5.530,0	3.821,0	22.919,0	-	0,0%
1979	57.014,9	10.602,1	11.966,9	9.415,0	6.780,1	42.312,8	(128,2)	-0,2%
1980	90.261,8	18.068,3	18.981,4	13.905,2	11.452,0	66.398,5	(580,7)	-0,6%
1981	118.604,4	22.575,8	22.744,2	18.073,1	17.268,2	84.402,8	(971,2)	-0,8%
1982	123.331,4	23.679,9	22.010,4	18.187,4	19.995,3	84.911,2	(1.431,9)	-1,2%
1983	175.417,0	24.995,0	41.373,0	45.057,0	25.486,0	121.252,0	-	0,0%
1984	275.248,8	34.035,3	57.948,0	72.059,0	36.851,0	189.048,5	1.203,0	0,4%
1985	493.676,2	58.652,1	101.049,0	128.076,0	69.154,0	334.273,3	4.569,8	0,9%
1986	932.735,3	111.207,5	180.482,0	233.432,0	127.586,0	628.011,3	12.980,5	1,4%
1987	1.767.497,6	275.179,7	319.113,0	359.700,0	219.727,0	1.208.819,2	23.184,8	1,3%
1988	2.944.611,0	431.967,0	522.254,0	649.519,0	358.572,0	2.125.517,3	(98.710,3)	-3,4%
1989	5.300.246,3	646.793,5	936.647,2	1.222.883,7	646.045,2	3.873.679,9	(152.508,8)	-2,9%
1990	11.117.433,8	1.387.311,3	2.005.506,4	2.523.101,8	1.311.680,0	8.167.333,2	(266.486,0)	-2,4%
1991	23.371.177,2	3.656.408,5	4.154.654,5	4.580.593,2	2.692.650,8	17.098.032,2	(501.853,1)	-2,1%
1992	40.711.566,9	6.551.953,9	7.939.532,5	7.742.796,1	4.485.881,1	30.641.973,2	(771.504,9)	-1,9%
1993	62.478.010,1	10.338.272,8	12.123.948,6	10.915.017,8	7.145.749,6	47.218.005,7	(1.015.087,1)	-1,6%
1994	94.172.453,7	15.991.279,8	19.013.268,9	16.698.127,8	10.371.237,5	71.313.417,9	(1.188.340,4)	-1,3%
1995	132.358.102,4	22.065.611,9	25.003.648,1	22.149.969,0	14.356.308,8	100.057.010,1	(1.267.149,2)	-1,0%
1996	178.636.990,9	29.790.605,6	35.029.265,8	30.398.468,6	20.705.747,8	133.504.219,3	(732.784,6)	-0,4%
1997	226.318.274,9	38.123.977,4	45.826.167,6	39.510.299,8	24.989.218,3	169.520.947,1	-	0,0%
1998	265.838.901,5	46.090.027,1	51.094.515,5	43.650.509,9	28.971.232,5	198.221.647,5	-	0,0%
1999	271.961.149,7	40.999.043,4	49.738.419,5	41.059.750,9	33.155.728,5	206.485.046,5	-	0,0%
2000	276.152.265,9	39.923.390,8	55.273.641,2	46.112.178,6	34.121.508,6	211.268.829,2	-	0,0%
2001	278.353.052,8	39.882.257,8	54.292.354,8	46.776.282,1	34.771.980,6	211.214.887,2	-	0,0%
2002	289.233.255,7	37.811.191,5	56.132.639,9	59.644.734,7	35.713.927,6	212.196.041,8	-	0,0%
2003	339.791.593,8	51.669.759,2	82.660.351,6	93.213.057,6	40.737.915,2	236.831.213,5	-	0,0%
2004	392.849.675,9	68.624.799,5	115.357.920,7	126.153.049,2	43.233.179,8	270.196.568,2	-	0,0%
2005	425.018.448,2	75.223.412,3	121.018.378,0	129.222.693,2	46.477.713,9	295.113.006,9	-	0,0%
2006	471.344.123,4	91.726.269,2	149.293.868,1	142.805.506,5	53.192.428,0	332.913.787,8	-	0,0%
2007	549.469.550,3	107.289.728,2	165.500.012,0	159.843.369,5	63.080.110,9	384.756.353,7	-	0,0%
2008	636.150.908,5	147.638.504,6	222.685.077,4	192.136.811,4	77.693.660,7	441.367.009,3	-	0,0%
2009	714.523.445,7	140.223.615,1	187.885.394,2	193.630.250,2	92.486.443,4	476.068.531,2	-	0,0%
2010	808.078.502,8	156.828.687,8	204.896.729,9	212.872.075,9	102.188.766,7	541.085.702,3	-	0,0%
2011	926.356.145,2	193.444.571,3	248.493.966,8	244.763.204,9	118.207.292,8	618.435.043,0	-	0,0%
2012	1.041.210.521,9	238.597.344,9	303.424.621,8	269.877.908,8	138.208.561,4	697.951.328,6	-	0,0%
2013	1.178.331.709,0	264.940.956,3	310.663.738,5	275.177.411,5	159.339.077,9	789.538.001,8	-	0,0%
2014	1.330.508.360,2	282.105.189,3	339.877.861,0	313.237.081,0	182.231.654,0	892.812.296,0	-	0,0%
2015	1.455.848.221,2	286.880.575,6	332.666.989,9	327.243.397,6	201.428.393,7	972.962.844,2	-	0,0%
2016	1.581.115.068,3	295.608.370,6	318.987.935,1	337.609.701,7	228.496.388,3	1.038.388.542,9	-	0,0%

Cuadro A3. PIB y componentes del gasto a precios constantes, en miles de pesos de 2005, 1955-2016 (por retropolación)

Series empalmadas con retropolación (miles de pesos constantes 2005)								
	PBI	Inversión	Importaciones	Exportaciones	Consumo Gobierno	Consumo hogares	Residuo	Residuo %
	1	2	3	4	5	6	(1+3)-2-4-5-6	
1955	189.967.951	54.026.151	24.350.145	10.254.886	16.494.319	149.637.250	(16.094.511)	-8,5%
1956	193.273.605	49.007.234	22.108.963	13.233.840	16.456.896	147.011.216	(10.326.619)	-5,3%
1957	195.225.408	54.522.904	26.106.748	8.765.410	16.877.908	159.872.947	(18.707.013)	-9,6%
1958	188.196.661	37.616.178	16.242.083	11.958.676	16.784.350	143.976.688	(5.897.148)	-3,1%
1959	182.927.922	42.892.036	18.829.394	10.865.679	16.391.405	141.292.298	(9.684.102)	-5,3%
1960	189.561.795	48.390.576	23.865.565	10.758.522	16.784.350	150.944.432	(13.450.520)	-7,1%
1961	194.943.355	52.604.410	22.697.381	13.217.766	17.102.448	146.310.941	(11.594.828)	-5,9%
1962	190.464.363	46.917.447	25.743.313	11.347.884	17.897.693	152.741.806	(12.697.154)	-6,7%
1963	191.434.623	42.138.342	19.755.288	11.846.162	17.673.153	148.119.986	(8.587.732)	-4,5%
1964	195.338.229	36.143.049	21.615.729	12.301.578	18.356.129	156.908.447	(6.755.244)	-3,5%
1965	197.673.623	34.121.779	16.493.027	15.746.662	19.768.858	144.525.238	4.112	0,0%
1966	204.296.214	35.731.944	18.284.242	13.962.505	21.527.753	154.387.454	(3.029.200)	-1,5%
1967	195.913.616	38.609.684	20.438.892	13.030.242	21.462.262	148.773.577	(5.523.258)	-2,8%
1968	199.038.757	34.241.685	18.915.927	14.916.199	23.249.225	146.591.051	(1.043.477)	-0,5%
1969	211.121.883	43.594.342	23.259.840	14.900.125	23.277.292	158.577.437	(5.967.473)	-2,8%
1970	221.061.410	46.814.670	28.590.220	15.687.726	26.037.261	168.696.421	(6.884.448)	-3,4%
1971	218.726.016	52.193.304	30.866.016	14.562.582	24.278.366	170.330.398	(11.772.618)	-5,4%
1972	211.121.883	43.679.989	27.439.343	13.533.878	21.041.250	169.921.904	(9.615.796)	-4,6%
1973	218.139.347	41.692.977	29.836.283	13.683.898	25.363.641	176.049.316	(8.814.203)	-4,0%
1974	225.551.685	40.014.296	27.967.189	16.732.503	27.057.046	173.586.680	(3.871.651)	-1,7%
1975	236.269.677	51.302.575	30.217.025	20.584.783	25.719.163	173.294.899	(4.414.717)	-1,9%
1976	246.209.204	61.974.196	31.290.023	26.189.073	27.431.279	163.409.340	(1.504.659)	-0,6%
1977	250.699.479	69.305.582	34.751.309	27.582.108	26.710.880	165.591.866	(3.739.648)	-1,5%
1978	266.291.337	77.048.074	37.823.200	28.846.556	29.676.677	174.135.229	(5.591.999)	-2,1%
1979	282.718.233	95.426.942	46.005.902	30.740.101	33.412.474	183.586.960	(14.442.343)	-5,1%
1980	299.678.916	100.546.881	49.511.056	31.851.189	32.962.004	199.306.922	(15.477.023)	-5,2%
1981	305.369.785	91.629.784	50.010.074	33.817.762	35.431.824	204.032.787	(9.532.298)	-3,1%
1982	276.691.594	74.931.625	43.210.195	30.260.194	34.577.484	184.301.159	(4.168.673)	-1,5%
1983	260.497.155	47.495.601	34.510.438	34.934.067	33.567.809	166.590.560	12.419.557	4,8%
1984	257.651.863	39.657.259	29.567.387	34.362.648	33.511.173	162.555.356	17.132.813	6,6%
1985	261.453.505	35.486.311	29.256.257	36.440.534	34.080.164	164.300.235	20.402.518	7,8%
1986	284.609.369	41.563.164	37.845.288	40.628.869	37.129.268	184.874.688	18.258.667	6,4%
1987	307.187.561	49.213.386	43.825.996	37.188.728	39.129.955	214.092.473	11.389.016	3,7%
1988	307.160.831	45.692.308	43.846.015	40.590.103	38.240.907	211.546.599	14.936.930	4,9%
1989	310.551.582	44.697.652	46.014.810	43.635.960	38.845.459	213.141.295	16.246.025	5,2%
1990	311.475.002	40.849.590	45.712.285	49.614.690	39.609.382	205.458.133	21.655.492	7,0%
1991	322.497.506	54.161.481	53.975.994	50.964.981	40.057.199	215.810.025	15.479.815	4,8%
1992	348.076.681	61.938.347	67.536.825	55.613.173	40.668.337	246.868.426	10.525.223	3,0%
1993	357.326.979	67.688.108	79.170.211	60.410.695	41.045.029	261.177.071	6.176.286	1,7%
1994	383.345.181	76.342.813	93.635.265	69.559.330	42.891.615	284.376.486	3.810.203	1,0%
1995	377.795.880	79.874.785	90.791.865	68.267.507	42.971.958	273.926.459	3.547.036	0,9%
1996	398.869.175	79.074.251	101.079.391	75.286.806	45.128.064	296.580.678	3.878.768	1,0%
1997	419.002.952	85.619.393	114.467.590	85.090.438	46.143.554	313.951.956	2.665.201	0,6%
1998	437.937.235	91.486.411	121.795.857	85.763.489	47.671.510	331.376.402	3.435.280	0,8%
1999	429.444.703	77.017.538	115.855.409	82.828.693	50.530.177	330.064.945	4.858.758	1,1%
2000	421.156.718	71.513.722	116.530.091	89.448.112	49.830.668	321.822.412	5.071.894	1,2%
2001	404.966.906	68.746.729	110.422.833	84.816.036	48.466.245	308.732.736	4.627.993	1,1%
2002	373.654.836	54.523.603	87.451.192	79.146.624	46.093.676	279.362.457	1.979.668	0,5%
2003	376.663.818	59.033.374	87.573.504	90.243.548	47.122.165	268.169.916	(331.682)	-0,1%
2004	395.512.680	68.941.981	110.229.277	111.403.950	45.862.814	278.717.937	815.275	0,2%
2005	425.018.448	75.223.412	121.018.378	129.222.693	46.477.714	295.113.007	(0)	0,0%
2006	442.438.158	84.344.431	139.983.546	136.479.442	47.442.063	314.155.768	-	0,0%
2007	471.380.298	90.564.259	148.275.600	143.003.888	49.649.876	336.437.875	-	0,0%
2008	505.207.230	113.204.694	184.506.738	155.203.962	54.267.283	367.038.029	-	0,0%
2009	526.645.670	100.510.487	168.517.484	162.116.891	57.065.284	375.470.492	-	0,0%
2010	567.741.989	115.774.134	191.398.157	173.755.977	58.838.857	410.771.178	-	0,0%
2011	597.049.585	127.200.026	215.147.884	183.840.509	60.992.511	440.164.424	-	0,0%
2012	618.174.267	145.636.100	244.489.486	190.535.634	64.629.408	461.862.610	-	0,0%
2013	646.842.337	152.588.491	251.368.815	190.418.688	67.811.048	487.392.926	-	0,0%
2014	667.792.210	152.604.450	253.270.990	197.111.502	69.495.268	501.851.979	-	0,0%
2015	670.267.991	138.804.800	234.871.295	195.928.902	70.989.569	499.416.016	-	0,0%
2016	680.009.877	139.833.700	227.984.821	193.193.369	72.141.938	502.825.691	-	0,0%

Cuadro A4. PIB y componentes del gasto a precios constantes, miles de pesos de 2005, 1955-2016 (por interpolación lineal)

Series empalmadas con interpolación (miles de pesos constantes 2005)								
	PBI	Inversión	Importaciones	Exportaciones	Consumo Gobierno	Consumo hogares	Residuo	Residuo %
	1	2	3	4	5	6	(1+3)-2-4-5-6	
1955	166.015.227	26.607.405	22.483.139	10.842.806	16.824.543	136.563.951	(2.340.340)	-1,4%
1956	168.904.077	24.135.633	20.413.795	13.992.545	16.786.371	134.167.345	235.979	0,1%
1957	170.609.781	26.852.052	24.105.057	9.267.936	17.215.812	145.905.390	(4.526.352)	-2,7%
1958	164.467.276	18.525.638	14.996.749	12.644.275	17.120.380	131.397.933	(224.201)	-0,1%
1959	159.862.863	21.123.952	17.385.682	11.488.616	16.719.569	128.948.069	(1.031.659)	-0,6%
1960	165.660.283	23.831.934	22.035.713	11.375.316	17.120.380	137.756.928	(2.388.563)	-1,4%
1961	170.363.292	25.907.210	20.957.098	13.975.550	17.444.847	133.528.250	464.533	0,3%
1962	166.560.511	23.131.659	23.769.710	11.998.465	18.256.013	139.490.857	(2.546.774)	-1,5%
1963	167.521.108	20.798.106	18.240.926	12.525.310	18.026.978	135.360.812	(949.172)	-0,6%
1964	171.051.555	17.858.503	19.958.939	13.006.835	18.723.627	143.488.493	(2.066.964)	-1,2%
1965	173.212.502	16.878.189	15.229.021	16.649.429	20.164.640	132.253.115	2.496.150	1,4%
1966	179.135.460	17.693.948	16.883.118	14.762.984	21.958.749	141.372.745	230.152	0,1%
1967	171.900.285	19.139.839	18.872.833	13.777.275	21.891.947	136.323.572	(359.514)	-0,2%
1968	174.759.325	16.993.040	17.466.723	15.771.354	23.714.685	134.413.867	1.333.102	0,8%
1969	185.492.643	21.658.082	21.478.038	15.754.359	23.743.314	145.502.173	312.753	0,2%
1970	194.355.622	23.283.366	26.400.335	16.587.114	26.558.539	154.890.727	(563.789)	-0,3%
1971	192.431.137	25.986.782	28.502.081	15.397.464	24.764.430	156.495.977	(1.711.435)	-0,9%
1972	185.865.543	21.771.791	25.338.083	14.309.785	21.462.506	156.225.473	(2.565.927)	-1,4%
1973	192.172.117	20.804.078	27.551.728	14.468.404	25.871.433	161.967.654	(3.387.724)	-1,8%
1974	198.835.156	19.988.244	25.825.991	17.691.788	27.598.740	159.809.213	(426.839)	-0,2%
1975	208.423.084	25.655.032	27.903.838	21.764.922	26.234.072	159.647.697	3.025.198	1,5%
1976	217.336.589	31.025.459	28.894.966	27.690.509	27.980.465	150.641.705	8.893.416	4,1%
1977	221.448.491	34.733.572	32.091.612	29.163.409	27.245.644	152.756.188	9.641.289	4,4%
1978	235.378.648	38.656.003	34.928.722	30.500.348	30.270.817	160.745.166	10.135.035	4,3%
1979	247.252.684	50.886.885	42.438.762	32.554.202	34.036.917	165.182.739	7.030.703	2,8%
1980	259.310.773	56.987.967	45.622.185	33.784.568	33.534.195	174.790.073	5.836.155	2,3%
1981	261.437.335	55.198.964	46.031.606	35.927.627	35.999.834	174.407.797	5.934.719	2,3%
1982	234.376.834	47.977.666	39.729.179	32.199.293	35.085.937	153.555.562	5.287.556	2,3%
1983	218.322.690	32.322.657	31.695.571	37.231.859	34.016.951	135.288.046	11.158.748	5,1%
1984	219.303.369	28.001.392	27.155.703	36.622.855	33.959.558	133.272.569	14.602.698	6,7%
1985	226.007.375	25.996.869	26.869.950	38.837.414	34.536.162	135.990.358	17.516.522	7,8%
1986	249.858.116	31.591.632	34.758.411	43.301.237	37.626.064	154.481.983	17.615.611	7,1%
1987	273.882.333	38.810.565	40.251.299	39.634.820	39.653.520	180.606.022	15.428.705	5,6%
1988	278.126.489	37.386.351	40.269.685	43.259.921	38.752.576	194.192.306	4.805.020	1,7%
1989	284.316.303	37.396.918	42.663.011	46.178.110	39.307.125	197.525.886	6.571.275	2,3%
1990	288.325.274	34.947.805	42.785.101	52.134.829	40.020.979	192.225.148	11.781.614	4,1%
1991	301.840.404	47.380.960	50.999.516	53.175.990	40.413.721	203.839.774	8.029.476	2,7%
1992	329.395.332	55.405.649	64.418.678	57.616.575	40.969.748	235.403.714	4.418.324	1,3%
1993	341.900.564	61.913.866	76.232.250	62.145.494	41.288.213	251.427.778	1.357.463	0,4%
1994	370.864.714	71.404.375	91.016.922	71.052.154	43.082.067	276.377.281	(34.240)	0,0%
1995	369.550.864	76.391.929	89.091.322	69.240.779	43.099.070	268.765.232	1.145.175	0,3%
1996	394.492.705	77.331.062	100.128.302	75.821.579	45.194.759	293.773.357	2.500.251	0,6%
1997	419.002.952	85.619.393	114.467.590	85.090.438	46.143.554	313.951.956	2.665.201	0,6%
1998	437.937.235	91.486.411	121.795.857	85.763.489	47.671.510	331.376.402	3.435.280	0,8%
1999	429.444.703	77.017.538	115.855.409	82.828.693	50.530.177	330.064.945	4.858.758	1,1%
2000	421.156.718	71.513.722	116.530.091	89.448.112	49.830.668	321.822.412	5.071.894	1,2%
2001	404.966.906	68.746.729	110.422.833	84.816.036	48.466.245	308.732.736	4.627.993	1,1%
2002	373.654.836	54.523.603	87.451.192	79.146.624	46.093.676	279.362.457	1.979.668	0,5%
2003	376.663.818	59.033.374	87.573.504	90.243.548	47.122.165	268.169.916	(331.682)	-0,1%
2004	395.512.680	68.941.981	110.229.277	111.403.950	45.862.814	278.717.937	815.275	0,2%
2005	425.018.448	75.223.412	121.018.378	129.222.693	46.477.714	295.113.007	(0)	0,0%
2006	442.438.158	84.344.431	139.983.546	136.479.442	47.442.063	314.155.768	-	0,0%
2007	471.380.298	90.564.259	148.275.600	143.003.888	49.649.876	336.437.875	-	0,0%
2008	505.207.230	113.204.694	184.506.738	155.203.962	54.267.283	367.038.029	-	0,0%
2009	526.645.670	100.510.487	168.517.484	162.116.891	57.065.284	375.470.492	-	0,0%
2010	567.741.989	115.774.134	191.398.157	173.755.977	58.838.857	410.771.178	-	0,0%
2011	597.049.585	127.200.026	215.147.884	183.840.509	60.992.511	440.164.424	-	0,0%
2012	618.174.267	145.636.100	244.489.486	190.535.634	64.629.408	461.862.610	-	0,0%
2013	646.842.337	152.588.491	251.368.815	190.418.688	67.811.048	487.392.926	-	0,0%
2014	667.792.210	152.604.450	253.270.990	197.111.502	69.495.268	501.851.979	-	0,0%
2015	670.267.991	138.804.800	234.871.295	195.928.902	70.989.569	499.416.016	-	0,0%
2016	680.009.877	139.833.700	227.984.821	193.193.369	72.141.938	502.825.691	-	0,0%

ON THE PRO-IMPORT EFFECT OF IMMIGRANTS. REVIEWING LESSONS FROM THE MASS MIGRATION TO THE AMERICAS

FEDERICO NASTASI*

doi.org/10.47003/RUHE/11.19.04

Abstract

There is a vast consensus in economics about the positive impact of migration on trade flows. Estimations, mainly based on augmented gravity model, usually present a higher elasticity of import than export flows. Why do immigrants affect more imports than exports in the host-country?

This is probably due to the coexistence of two forces that foster import flow: the preference channel and the network channel, whereas export benefits only from the last one. It is technically difficult to disentangle the two effects, but it is known that there is ‘something’ impacting more on imports than on exports. This ‘something’ seems to be the migrants’ bias for home products. This paper provides a critical and comprehensive review of the related literature. Its main innovation is not based on empirical results but rather on an original interpretation of previous work, with an original focus on the pro-import effect of immigrants and on their impact on consumption in the host country, as most of the studies on the effects of immigration focus on production effects.

The analysis is put in historical perspective, mixing the most recent contributions in international economics with economic history, focusing on the pro-import effect of immigrants during the mass migration to the Americas, 1870–1913, a very favourable period to look at in order to uncover the pro-import effect of immigrants on import flows and on the consumption of the host country. Together they help drawing a complete framework within which we understand the reaction of the host country market to a migration inflow.

Keywords: Import trade, Migration, Gravity model, Home bias effect, Preference and network channels

Resumen

Existe un amplio consenso en economía sobre el impacto positivo de la migración en los flujos comerciales. Las estimaciones, basadas principalmente en el modelo gravitacional aumentado, suelen presentar una mayor elasticidad de los flujos de importación que de exportación. ¿Por qué los inmigrantes afectan más a las importaciones que a las exportaciones en el país de acogida?

Probablemente esto se deba a la coexistencia de dos fuerzas que fomentan el flujo de importaciones: el canal de preferencia y el canal de red, mientras que las exportaciones se benefician solo del último. Es técnicamente difícil desenredar los dos efectos, pero se sabe que hay "algo" que impacta más en las importaciones que en las exportaciones. Este "algo" parece ser el sesgo de los migrantes hacia los productos para el hogar. Este artículo proporciona una revisión crítica y completa de la literatura relacionada.

La principal innovación de este texto es el enfoque en el impacto de los inmigrantes sobre el consumo en el país de acogida, ya que la mayoría de los estudios sobre los efectos de la inmigración se centran en los efectos sobre la producción.

* Sapienza, University of Rome. federico.nastasi@uniroma1.it

El análisis se pone en perspectiva histórica, mezclando las contribuciones más recientes de la economía internacional con la historia económica, enfocándose en el efecto pro-importación de los inmigrantes durante la migración masiva a las Américas -1870-1913- un período muy favorable a considerar con el objetivo de descubrir el efecto pro-importaciones de los inmigrantes en los flujos de importación y en el consumo del país receptor. Juntos ayudan a definir un marco completo dentro del cual entendemos la reacción del mercado del país anfitrión a una afluencia migratoria.

Palabras clave: comercio de importación, migración, modelo gravitacional, efecto de sesgo en el hogar, canales de preferencia y de red

1. Introduction: On the Pro-Import Effect of Immigrants During Two Global Centuries

International trade and migration are two important dimensions of nowadays economy. Both phenomena are supported by constant technological progress, building an interconnected digital world, with decreasing transport costs and a relatively free flow of information. People, at least some of them, benefit from the possibility of international mobility. In 2019, international migrants were globally 272 million, 3.5% of the world population, three times more than in 1970, when they were 84 million, 2.3% of the world population (IOM 2020). Thus, the increase in international migration is evident over time, both numerically and proportionally.

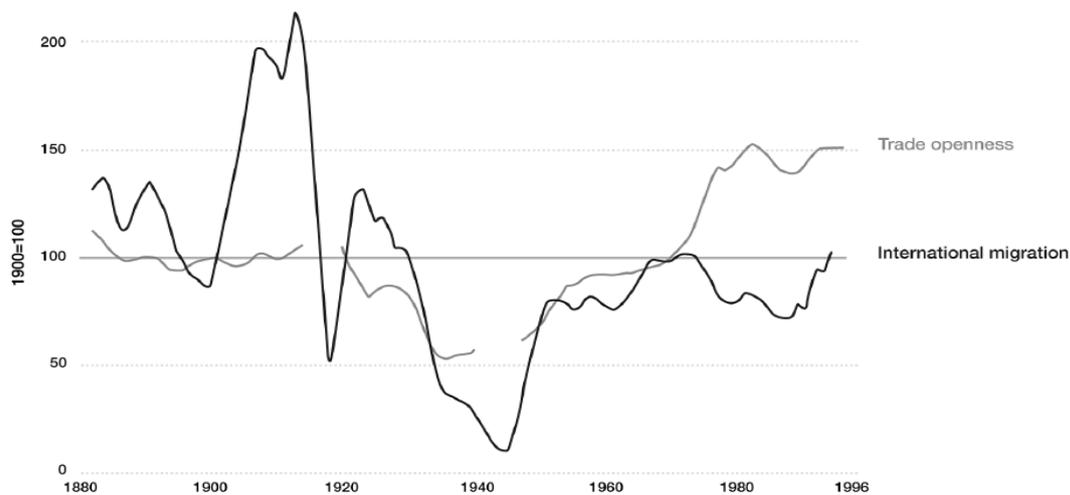
On the other hand, we observed an increase in international trade flows, which is more than proportionate with the GDP, as shown in the next chart: it plots the value of exports in goods relatively to the GDP (i.e., the value of merchandise trade as a share of the global economic output) in the period 1830–2008. At the beginning of the period, the sum of worldwide export flows accounted for less than 4% of the global output. It increased during the first wave of globalization (1870–1913) reaching up to 11.6%, fell in the interwar period and increased again after 1950, the beginning of the second and third wave of globalization that continues still nowadays. Today, the value of export flows around the world is close to 25% (Federico and Tena Junguito 2018).

Figure 1. Trade openness at the world level, 1830 2008, Export/GDP, Constant Prices.



Source: Federico and Tena Junguito (2018).

Flows of people and goods “moved largely in parallel in the decades leading up to World War I, collapsed during the interwar period, and then rebounded but with much more pronounced growth in trade than in immigration”(Jacks and Tang, 2018), as it is also shown in the graph below.

Figure 2. Migration flow and trade openness, 1830–1996 (index number 1913=100).

Source: Broadberry and O'Rourke (2010).

Nihil sub sole novum. If we look at the first wave of globalization (1870–1914), there are at least three similarities with the second and third waves of globalization (1950 until today). First, the dramatic technological changes that reduce both intercontinental and intracontinental transport costs through railroads expansion, telegraph cables and steamships in the United States, Europe, and elsewhere. Second, the period was one of liberal trade and large capital flows, and of world economy expansion. Third, mass migration. For the USA, “the late 19th century was not just a period of substantial international trade but of international factors mobility as well” (Irwin, 1996). Labour and capital movements from Europe to the New World increased enormously compared to previous periods.

Comparing the two global centuries (Williamson, 2005), we focus on a specific similarity: the relation between mass movements of people and the increase in international trade, and look at its impact on the host market. It is worth noting that the two phenomena are among the most criticized aspects of nowadays world. And neither this is new. We live in an age of “constrained mass migration”, and these constraints are largely political, rather than economic. Often, migrants are perceived as a threat to national economies.

Anti-immigrant public opinion in European countries is rising today: 52% of people in Europe think that immigration levels should be decreased (IOM, 2015). In a public opinion survey among the working class in the United States Midwest during the 1890s depression, 63% of the workers from Kansas thought immigration should be restricted, and in Michigan almost 62% of the owners of public conveyances thought immigration hurt their business through greater competition (Williamson, 2005). These anti-immigrant opinions were the reason to enact restrictions: the US Chinese Exclusion Act of 1882 parallels the *de facto* restrictions of the travel ban by the Trump Administration, which in 2020 prohibited issuing visas to citizens from several largely Muslim countries. Historical lessons are important to be learned, and this is why we think it is quite useful to study the migration-trade link in historical perspective in order to see if history repeats itself.

Social scientists extensively investigated the link between migration and trade, finding a positive impact of migrants in fostering international trade. We will focus on a specific aspect: the pro-import trade effect of migrants. According to Dunlevy and Hutchinson (1999), the first globalization is “especially propitious for the presence of the immigrant-based trade effects that we hope to uncover”. There is an extensive consensus in literature on the pro-trade effects of migrants, but many aspects have still to be explored. Focusing of the pro-import trade effect of migrants, we offer an innovative literature review. First, we present a critical literature review about the channels via which migrants decrease trade costs,

thus boosting imports. Secondly, we underline the increased variety of products generated by migrants in the host country. Both arguments are analysed in historical perspective, comparing the two waves of globalization. Presenting this literature review, we tried to answer several research questions: should the host country promote diversification in its immigration policy? What is the impact of migrants' connections to their home countries in term of imports flows? What is their impact on the host country: does the pro-import trade flow effect have negative consequences on the trade balance or is there a positive impact on the welfare of the host country? Policy implications are evident for the current debate about the economic consequences of immigration in the present as well as in the future.

In the next Section we present the theoretical approach, the mechanisms through which migrants could stimulate import trade, and empirical issues related to the estimation methods. In Section 3, we report the studies on the first wave of globalization in the Americas, presenting empirical studies, historical evidence, and descriptive statics to infer pro-import impact of migrants. Section 4 concludes.

2. Pro-Import Effect of Immigrants: A Framework

2.1 Trade and Migration: Substitutes or Complements?

Do immigrants complement international trade or, conversely, do they act as substitute of trade flows? This fundamental question occupies many pages in the international trade and factor mobility literature, different theories predict different outcomes, and the discussion is still open (Lund, 2009). It is important to briefly recall it, before moving closer to our subject.

Trade and immigration are substitutes according to the Factor Price Equalization Theorem, in the framework of the Heckscher-Ohlin (H-O) model. The theorem states that, subject to conditions, free international trade in goods leads to the prices of factors of production being the same in every country. A large wage gap between nations – due to the difference in labour endowment ratio – may induce migration, but if international trade equalizes factor returns, then reduced earnings differentials may discourage emigration. The opposite is also true: in the absence of any trade impediments, migration from a labour abundant country to a labour scarce country will continue until factor prices are equalized, and thus the commodity prices as well. Price equalisation removes the incentives for either trade or migration. When allowing factor movements between countries, the H-O model illustrates that international migration and trade are perfect substitutes (Mundell, 1956).

Of course, the theorem validity requires strict assumptions: transaction costs exist in the real world, and neither good nor factor prices will converge completely. Factor returns differ between countries and therefore induce international migration, as described in an imperfect competition framework by Norman and Venables (1995: 1489-1490, 1496). Whether factor movements or trade will take place – and if so in which direction – depends on international differences in factor rewards (ibidem: 1502). Hence, migration and trade could be either complements or substitutes depending on the prevailing assumptions and context, conclude Venables and Norman.

In a world with non-identical technologies or increasing returns to scale, it can be shown that international trade and migration flows are instead complements, states (Markusen, 1983: 341-342). In his model, with non-identical technologies and flows of both commodities and production factors, workers move to the country that exports the labour-intensive goods, whereas capital move in the opposite direction. Therefore, factor mobility led to an inflow of the factor used intensively in the production of a country's export sector and an outflow of the factor used intensively in the production of a country's imported goods. Then, countries tend to specialize in the production of the goods that use intensively the abundant factor of production, in line with the Rybczinski theorem.

2.2 The Pro-Trade Effect of Immigrants Trough the Augmented Gravity Model

In an international trade framework taking account of transport costs, market imperfections and

information asymmetries (Gould, 1994), the strong and positive correlation between migration and international trade has been widely documented for different countries, periods, and goods.

The international trade literature uses an augmented gravity equation to estimate the immigration elasticity of trade flows. The equation (1) below shows the classical Tinbergen's version of gravity equation, augmented for migration.

$$\ln(1 + X_{ijt}) = \ln G + a_1 \ln \ln(Y_{it} Y_{jt}) + a_2 \ln \ln(\text{Distance}_{ij}) + a_3 \text{Contiguity}_{ij} + a_4 \ln(\text{Immigrants}_{ijt}) + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

X_{ijt} is the amount of trade flow between a regional entity i and its international counterpart j , and it is positively associated with economic attractors, such as the GDPs (Y in equation 1) of i and j , and negatively associated with obstacles to international trade, such as geographical distance as a rough measure of transport costs. The dummy variable contiguity took the value of 1 if the countries share a border, because adjacent countries were assumed to have a more intense trade than what distance alone would predict. Finally, the equation is augmented with the stock of immigrants, that generally have a strong association with trade flow between host and home country. As customary, G is the constant variable, and ε_{ij} is a i.i.d. stochastic term. The model is expressed in a log-log form, so that the elasticity of the trade flow is constant with respect to the explanatory variables.

The literature has identified two possible channels via which migrants could stimulate trade flows: the network effect (Rauch, 2001) and the preference effect (Gould, 1994; White, 2007). The existing literature suggests that the relevance of these channels would be different for different types of products and for different types of immigrants or source-countries. Empirical literature has shown that these mechanisms usually work together (Head and Reis, 1998; Girma and Yu, 2002), though the network channel is stronger (Rauch, 1999; Herander and Saavedra, 2005). Even if the augmented gravity model is still the most reliable methodology to estimate the pro-trade effect of immigrants, there is a concrete evolution in the literature about migration and trade: the a first generation of studies uses country-level aggregated data to investigate the relationship between immigrants and international trade, and the second one employs disaggregated data, at geographical or product level (Lin, 2011). The latter body of studies presents higher elasticity of trade flows, as we will argue in paragraph 2.4.

In the table 1, we present some of the most relevant papers about the pro-trade effect of migrants and the elasticity of trade flows (some data for the elasticity: Bandyopadhyay, Coughlin, and Wall, 2008).

The seminal work by Gould (1994) gave origin to a new stream of research that is still flourishing. He did not use a gravity model approach, therefore results are not perfectly comparable with the vast majority of the following research, which uses a gravity equation framework and the estimated elasticities. Nevertheless, looking at the table, we can see that elasticity of import to migration often is equal or higher than that of export (Bratti, De Benedictis and Santoni, 2014). Knowledge of the home market may serve to increase both imports and exports, but preferences for home-country goods increases only imports. This table seems to confirm that the pro-trade effect of immigrants works through two channels: the preference for goods produced in their home countries and the reduction in information asymmetry, that is a reduction in transaction cost, or trade impediment. So, we can suppose that the stronger significance and magnitude of elasticity of import is due to a persistent difference in taste between immigrants and natives. Let us see in detail how the two mechanisms work.

Table 1. Pro-trade effect of immigrants: results in the literature

	Auhtors	Sample, Countries and Period	Export Elasticity	Import Elasticity
C o u n t r y L e v e l	Gould (1994)	Us and 47 Trade Partners, 1970-86	0.02	0.01
	Head and Reis (1998)	Canada and 136 Partners, 1980-92	0.1	0.31
	Dunlevy and Hutchinson (1999, 2002)	Us and 17 Partners, 1870-1910	0.08	0.29
	Girma and Yu (2002)	Uk and 48 Partners, 1981-1993	0.16	0.1
	Rauch and Trindade (2002)	64 Nations, 1980-1990	0.47	0.47
	Parsons (2009)	60 Nations	-0.023; 0.061	.
R e g i o n a l L e v e l	Combes <i>et al.</i> (2002)	95 French Departments, 1993	0.25	0.14
	Wagner <i>et al.</i> (2002)	5 Canadian Provinces and 160 Countries, 1992-1995	0.013	0.092
	Herander and Saavedra (2005)	US and 36 Countries, 1993-1996	0.126; 0.17	.
	Dunlevy (2006)	US and 87 Countries, 1990-1992	0.24; 0.47	.
	Bandyopadhyay <i>et al.</i> (2008)	50 US States With 29 countries, 1990-2000	0.14	.
	Briant <i>et al.</i> (2009)	93 French Departments, 1999-2001	0.094; 0.115	0.099; 0.12
	Peri and Requena (2010)	50 Spanish Provinces and 77 Countries, 1995-2008	0.049; 0.11	.
	Coughlin and Wall (2011)	48 US States With 29 countries, 1990-2000	0.192	.
Bratti <i>et al.</i> (2014)	107 Italian Provinces With 210 Countries, 2002-2009	0.121	0.347	

Source: own elaboration.

2.3 The Network Channel

Immigrants can reduce the fixed cost of exporting because of the language, and the specific knowledge of homeland institutions and norms. As Rauch (2001) and Rauch and Trindade (2002) argue, migration builds up business, and social networks across national borders can help alleviating problems related to contract enforcement and providing information about trading opportunities. Moreover, immigrant networks may provide contract enforcement through sanctions and exclusions, substituting for weak institutional rules and reducing trade costs. The famous paper by Rauch and Trindade (2002), interestingly one of the few papers studying a non-English speaking network, looks at the effect of ethnic Chinese networks on trade. It finds that there is a greater volume of bilateral trade between countries when there is a larger ethnic Chinese network. Along the network ties, knowledge spreads, deals are facilitated, and opportunistic behaviour is reduced, due to penalties like community sanctions (Rauch and Trindade, 2002). To shed light on the network effect, it is worth mentioning the work by Chaney (2014) on international trade as a network. In the network, information doesn't flow freely because of frictions, which may hinder international exchanges. We can think of a standard international transaction between a buyer and a seller who never met before, based in two different countries, with different cultures and languages. The further these two agents will be, in cultural terms, the stronger the information frictions will be, an obstacle that clearly is not accounted for neither by geographical distance nor by transportation costs. Through a very exhaustive literature review on ethnic networks and the patterns of international trade¹, Chaney (2014) underlines the positive role of migrant networks in reducing information frictions, and asymmetric information in particular. More specifically, Chaney

¹ For a comprehensive review of the pro-trade effect of immigration, see also Felbermayr et al. (2015), and Gaston and Nelson (2013).

considers as informal barriers the difficulty to acquire information about foreign products, as well as the differences in taste between domestic and foreign consumers, and the troubles in communication among traders when the trade deals with highly differentiated and customized intermediates.

Despite the consensus about the positive effect of the network channel on trade, there is less evidence about how this mechanism works. In order to build a good network to exchange relevant information between the two countries, personal relations could be more important than the number of people involved. Thus, immigrants' personal characteristics come to the forefront of the analysis, as they are likely to explain why they can participate in such exchanges. This is the conclusion by Head and Reis (1998), who consider three classes of immigrants and their heterogeneous impact on trade: independent immigrants have the largest influence on trade, refugees have the smallest, and families are in the middle. Refugees escape from war or persecution, and it is less likely that they build a business network with their home country. Independent immigrants tend to be more skilled than other immigrants: in Canada, for the considered period, they were selected according to a point system based on education, occupational demand, and other criteria. Similarly, Sangita (2013) concludes that highly educated immigrants are able to play a stronger role in the creation of these business network effects.

Last but not least, information frictions impact heterogeneously on products. Briant, Combes, and Lafourcade (2009) and Sangita (2013) present significant differences in the pro-import effect of immigrants on commodities, according to their level of complexity and heterogeneity². The idea, in line with Rauch (1999), is that in general information transferred by immigrants through their network matters more for the import of complex products, or of products on which information are rarer, since they are more depending than simple products on market information and pertaining services. The impact of immigrants on export flows is uniform among products, according to their level of complexity.

2.4 The Preference Channel

Immigrants are defined by different habits in consumption with respect to natives, and they may slowly modify their original home-biased demand after settling in the host country. The preference effect tends to be higher according to the immigrants' stock size, as it measures the market size of the host country for additional imports from their home country. If the stock size is relevant and their difference in taste matters, immigrants tend to constitute an ethnic market, as we suggest in the next paragraph. However, the preference effect is supposed to be decreasing over time, due to an import substitution with national production (Díaz-Alejandro, 1970) or a change in taste.

The presence of a big community of immigrants can constitute a niche in the host-country market, an ethnic market. The economic power of the niche depends on the number of potential customers, the immigrants' stock size, and also on the cultural distance between host and home countries. That is, if immigrants have strong preferences for home-country products, and host-country products are considered poor substitutes. Linguistically-bounded groups of immigrants can form niches for potential entrepreneurs, since language is one of the most common bases of ethnic distinctiveness (Edwards, 1984; Stevens and Swicegood, 1987). Thus, the larger the immigrant group, the greater the economic potential for an ethnic market, and their pro-trade effect.

In a meta-analysis of 24 articles from 1994 to 2009 about 184 estimates of the pro-trade effect of immigrants, Lin (2011) presents the estimates of a second generation of studies that using disaggregated data – geographic or at product level – tend to show a higher elasticity than for more aggregated data. This is because estimations better capture the geographic concentration of immigrants in a country, a big city or a region, or the fact that migrants prefer some products over others. Intuitively, the last conclusion, that is elasticity is higher if we observe data at disaggregated product level, corroborates

² Sangita's results speak about differentiated goods, opposedly to homogenous goods, as a "wide range of qualities and characteristics, which makes it difficult to create a formal method of dissemination of information regarding these goods".

the relevance of the preference channel on the pro-trade effect of migrants, because the preference effect gives off its strength on specific products. Looking at the past, there are several historical studies on the first globalization era presenting anecdotal evidence of the appearance of new products in the host country, brought by the preference for home products, such as olive oil or wine in Argentina (Ramon-Muñoz, 2009; Fernández, 2004). In the next paragraph, we present the most relevant empirical contribution on the preference channel, whereas in the next Section we present historical evidence of the preference channel of immigrants and the building of ethnic markets during the mass migration to America.

2.5 The Habit Consumption

The new wave of research employs micro-data to investigate the pro-trade effects of immigrants using the preference channel: these studies share the heterogeneous preference as basis. Preferences are heterogeneous at country level, for example between native and immigrants or among ethnic groups within one country, as well as at cross-country level, for the differences in taste.

One of these works is by Zhang (2020), who mixes a solid theoretical approach with a strong empirical design. His starting point is the home-biased taste of migrants, in line with Atkin (2013): the developing of taste is a habit, adults favour foods consumed as children, and the preferences acquired during childhood persist into adulthood. Thus, Zhang removes the restrictive assumption of the representative consumer, and replaces it with heterogeneous preference, to represent the preferences of migrants. Nevertheless, he considers that immigrants tend to be assimilated to the host-country consumption patterns over time, which is called the assimilation effect. Results change in magnitude but are still relevant. Indeed, he ran several exercises where the dependent variable is trade share (and not trade flow, commonly used in this literature), using disaggregated trade data for 35 sectors and migration flows among 40 countries: his findings confirm that the import share is significantly increasing with the increase of immigrants share of most ethnic groups.

If we look at the sectors, consumers have larger taste biases when buying agricultural products, while they are almost unbiased when buying services. Import share is more sensitive to immigrants share for final goods than for intermediate goods.

If we look at the ethnic groups, there are some migrants' communities with high home-biased preferences (the first three are Japanese, Chinese and Brazilians), and some others whose bias is very low or almost zero (the last three are Luxembourgers, Maltese, Belgians), but Zhang didn't offer an explanation for this ranking. A possible explanation comes from another result: the Indians are the most biased ethnic group in the agricultural sector. To quote Zhang, "this is consistent with what we usually observe, whereby Indian immigrants prefer Indian food even though they are usually highly educated and unbiased". Two decades before Zhang's paper, Head and Reis (1998) presented estimations of pro-trade effects of immigrants in Canada which were three times higher on imports than on exports. The authors explain this large difference in elasticities because of a heterogeneous effect connected to the migrants' place of origin. In particular, Asian immigrants who arrived in Canada after 1970 seem to impact the 1980–1992 import flows more than their European predecessors. They tested this hypothesis by interacting the immigrant variable with a regional dummy variable, and they found a wide variability in the coefficients according to migrants' place of origin: stocks of East-Asian and South-American immigrants have a higher elasticity than those of immigrants from other regions.

An important innovation of the Zhang's paper is the attempt to isolate the preference effect, through a network effect variable into the regression. This is an extension of the use by Rauch and Trindade (2002) and measures the probability that a randomly selected individual from each country will have a connection defined as the same country of origin. When the network effect is considered, results don't change it seems to have a not so relevant effect on the aggregate manufacturing import products.

According to Zhang, trade share is less sensitive to the network effect, contrarily to the trade flow, “partially offset by the total flows that is also affected by the network effect”.

Habit consumption as an explanatory variable of trade flows is found in several studies. Campbell (2010) presents a dynamic gravity equation model where tastes, and so trade flows, are determined by habit persistence, and trade patterns are stable across time, even centuries.

This literature is supported by empirical microeconomics studies, such as Naik and Moore (1996); Logan and Rhode (2008) and Atkin (2012), who all use data on food consumption to find empirical support to the proposition that past relative prices determine current tastes.

Atkin refined his research on habit consumption over time (2010, 2012, 2013). He uses microdata on food consumption in Indian regions in a general equilibrium model: he approaches the subject taking also into account nutrition and psychology literature, and shows the persistence of childhood habits in the consumption pattern of an adult. He concludes that a consumer tends to prefer a food product for which he or she has a habit preference that he or she derives from childhood, even if there is a cheaper or more caloric alternative. Atkin (2010) tests his hypothesis also for inter-state immigrants in India, who in his view are comparable to a “small economy opening to trade as they take their destination-state prices upon migration, yet maintain the preferences of their origin state”. His results show that immigrants households consume fewer calories for a given level of food expenditure, because they continue to buy favoured products from their country of origin that are relatively expensive where they now live. The home-bias effect abates over time and is larger when immigrants move to regions where their particularly favoured food is relatively expensive.

Bronnenberg, Dubé, and Gentzkow (2012) have studied the brand preferences of United States households and demonstrated how persistent habit consumptions are, over time and space. That is, a migrant doesn't change his or her preference for a particular brand adopted in his native country, once he or she moves to a new state: almost 40% of the geographic variation in market shares is attributable to persistent brand preferences. Assimilation of immigrants occurs, but slowly: it takes more than 20 years for half of the gap in market share to close, and even 50 years after moving the gap remains statistically significant. Another proof of the home-bias is found by Mazzolari and Neumark (2012), with their study on Californian welfare gains in connection to migration. Indeed, they infer³ that immigrants induce an increase of product diversity in restaurants and retail trade due to their preference for home products and also because of a comparative advantage in production of ethnic goods. Using a very rich and disaggregated dataset⁴, they find that an increase of 1% in the foreign-born share is associated with an increase in the share of ethnic restaurants between 0.18% and 0.44%. Of course, they control for changes in population and explicitly test for the increased variety that may arise from diversity in the population, in order to answer to the objection “size per se creates diversity” (Krugman, 1979). Concerning this latter argument, “size per se creates diversity”, it is worth to mention that if a specific group within a country is big enough and owns a bigger share of national income, this may divert international trade of the country. This is the thesis by (Markusen, 2013). He presents a model with identical but non-homothetic preferences and shows how the per-capita income has a stronger explicative power of some trade phenomena, such as growing skill premium, the mystery of the missing trade, home bias in consumption, etc. Thus, a per-capita income distribution in favour of a migrant's group big enough compared to the native, would be another determinant in changing the consumption side of the host country and reinforce the two other channels.

2.6 Product Diversity and Welfare Gains

Once immigrants spread their pro-import effect, new product varieties are available in the host market.

³ They infer the effects of immigration on product diversity from changes in the composition of employment and businesses.

⁴ The dataset includes an 8-digit SIC code that identifies restaurants of 15 different ethnicities.

Therefore, the increased diversity of goods may generate welfare improvements for natives who have relatively stronger preferences for ethnic goods. Indeed, via their preference effect, immigrants increase demand for ethnic goods in the host market. There is also a supply side-effect: the immigrants may have a comparative advantage in producing ethnic goods, hence increasing the supply of these goods.

There is a vast literature modelling and estimating the welfare gains from increased varieties of traded goods. The cornerstone is the seminal work by Krugman (1979), formalizing the love of product variety in international trade. On this basis, Broda and Weinstein (2006) estimate the magnitude of the welfare gain from new imported varieties for an entire economy, using the methodology developed by Feenstra (1994): an aggregated price index derived from a Constant Elasticity of Substitution (CES) utility function, which takes into account the import bias resulting from the omission of new and disappearing varieties. They use highly detailed product-level US import data and estimate that the import bias in the conventional import-price index over the 1972-2001 period was 28%, that is 2.6% of the US GDP as cumulated welfare gain from new imported varieties.

Here we focus on the potential benefits of immigration in terms of the increased variety of consumption choices in the host country. Despite there being many references of these “composition/variety” effects in the immigration literature and also anecdotal evidence in historical perspective (such as the appearance of new products in the Americas, due to the arrival of European immigrants, as we will discuss in Section 3), attempts to model or measure this outcome are very few (Mazzolari and Neumark, 2012), because of the identification problem. The paper by Mazzolari and Neumark (2012) is, at the best of our knowledge, one of the few articles that estimate the increase of product diversity induced by immigrants. It is built on the approach of Ottaviano and Peri (2007), a general equilibrium model for a small open economy made to study the concept of “consumption variety” effects among the economic benefits of immigration; and it focuses on a very small portion of the economy: the retail trade and the restaurant sector in California. Why do they focus on a so specific case study? Because “the immigrant inflows would only be expected to have effects on local markets for goods and services that are locally produced and non-traded ... the proportion of goods and services consumed by immigrants might be too small to affect the product demand curve for nationally-traded goods (‘traded’); and goods that are traded nationally may also be traded internationally, so immigration does not necessarily change the demand or supply of these goods. Regardless, our identification strategy focuses on local markets, and it is not clear how one would identify the effects on national markets” (Mazzolari and Neumark, 2012: 1108).

2.7 The Most Common Econometric Issues

The identification problems of the causal effect of immigrants on trade flows and the mistake connected to the specification model are known. In this Section, we focus specifically on the econometric issues of the augmented gravity model for migration. That is, we will ignore other and relevant problems of the classical gravity model⁵, such as the zero-trade flow problem at the left-side of the equation.

Bratti et al. (2014) underline the reason why a clear identification of the direct causal effect of immigrants on trade flows is not as easy as it might appear. There are problems of reverse causality, inherent to the fact that immigrants generally move to countries where formal or informal links were already established and where trade with their homeland was already pre-existent.

Furthermore, common determinants, some of them unobservable, can affect both migration and trade at the same time. Specific characteristics at the country-of-origin level, at the trading-pair level, and at the local level in the host country, if not considered in the analysis, can significantly bias the immigration elasticity of trade flows. Baldwin and Taglioni (2006) assign a “gold medal mistake” award to gravity model studies omitting variables and overestimating the results⁶. A functional form with omitted

5 For an overview, see De Benedictis and Taglioni (2011), and Head and Mayer (2014).

6 In this peculiar competition, the silver medal is awarded to the studies that use the log of the trade-flow average

variables presents upward results because they capture forces promoting both trade and immigration levels, such as historical, political and cultural ties, too complex to be captured using variables common to the gravity model literature.

According to Parsons (2012), the vast majority of the pertaining literature overestimates the pro-trade effect of migrants because it doesn't use country-pair fixed effects (thus ignoring bilateral ties) and doesn't consider bilateral migration stocks.

Concerning the first point, Parsons states that international trade is driven by idiosyncratic ties among countries. He presents a centre/periphery framework, in which the rich northern countries export more differentiated products while the South export homogenous commodities more often. Immigrants from both regions only affect northern exports to the South. Intuitively, the Parsons' argument is exactly the opposite of the one offered by Briant, Combes, and Lafourcade (2009), whose results show a stronger pro-trade impact of immigrants coming from a country with weak institutions. Doubling the stock of immigrants from countries with the weakest institutions increases trade flows by 10 to 12%. Conversely, the impact of immigrants is barely significant for countries with good institutions.

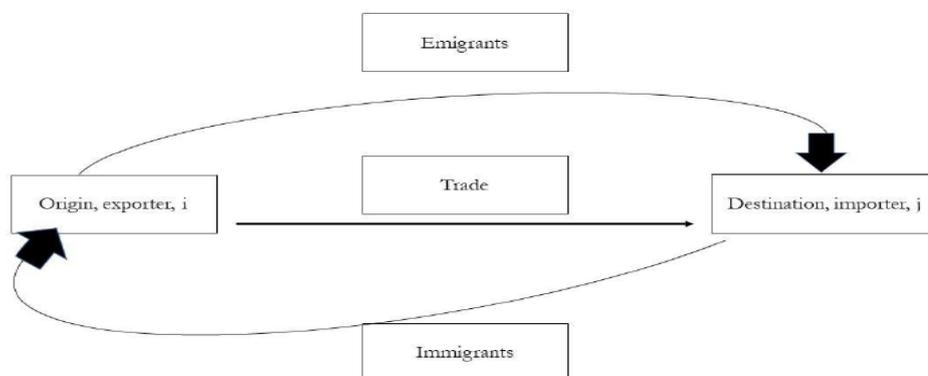
The solution to the endogeneity threat, in line with previous works (Peri and Requena-Silvente, 2010; Bandyopadhyay, Coughlin, and Wall, 2008; Felbermayr and Jung, 2009), is to use trading-pair fixed effects. The country-pair fixed effects control for international bilateral ties and more in general for commonly omitted multilateral resistance terms, as well as any influence of migration among third countries on the trade between the pair countries. Using panel data, the common solution is to use country-year fixed effects.

The second argument by Parsons, in line with Hatzigeorgiou (2010), deals with the relevance of considering bilateral migration: for a given year, he regresses import flow, upon bilateral migration, and , and on a vector of country-pair control variables, , as shown in the equation (2) below.

$$(2) \ln(M_{ij}) = \alpha_0 + \beta_1 \ln \ln (MIG_{ji}) + \gamma_1 \ln \ln (MIG_{ij}) + \delta' Z_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

The figure below presents the intuition. The idea is that if emigrants from country i living in country j foster trade flows from the host country j to the home country i, (that is $\gamma_1 > 0$), then it must be through the information channel, since the preference channel cannot operate against the direction of trade. However, if $\beta_1 > 0$, this is hypothesized to capture both preference and transaction cost effects.

Figure 3. The relevance of bilateral migration.



Source: own elaboration based on Hatzigeorgiou (2010).

as opposed to the average of their logs, whereas the bronze medal is for the deflation of nominal values through the US price index.

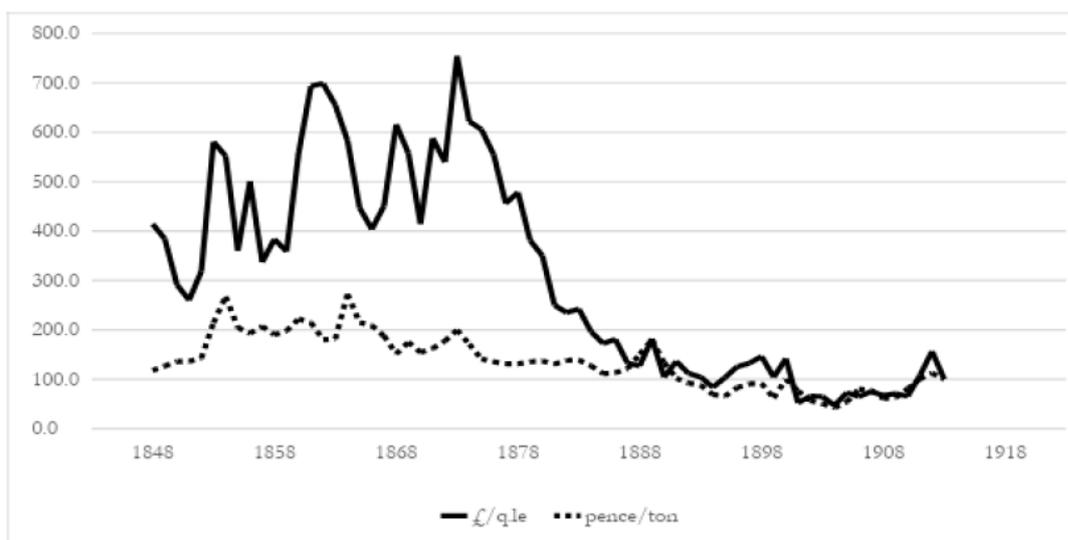
One last econometric issue is the classical reverse causality problem: do immigrants foster international trade, or does international trade generate migration? The common solution is the instrumental variable approach. The instruments used in the literature are many. Among them, Hatzigeorgiou (2010) uses the passport costs, because its cost may influence migration decisions without fostering trade flows⁷; Steingress (2018) uses the exogenous allocation of political refugees within the US refugee resettlement program, that prevents immigrants from choosing their destination. Nevertheless, there is sufficient evidence about the causality of migration on trade. Felbermayr and Jung (2009) find that causality runs from migration to trade following a regression-based F-test of strict exogeneity; Peri and Requena-Silvente (2010) exploit historical immigrant enclaves as instruments for nowadays migration and find robust evidence of the causal effect of immigrants on export flows in Spanish provinces.

3. The Impact of Migration on Import Trade. Evidence From History

3.1. Mass Migration to the Americas. A case of Complementarity Between Migration and Trade

During the first wave of globalization, migration and trade grew together, and “endogenous frontier models, which apply to settler economies like Argentina and the United States in the 19th century, are more likely to predict complementarity between trade and factor mobility and not substitution” (Jacks and Tang, 2018: 17). The first wave of globalization coincides with the largest seaborne migration in human history (Nugent, 1997). This period, called the mass migration era, is a profound shift in global population and economic activity. Thus, it is a very promising environment for those who want to explore the pro-import effects of immigrants. Technological change from sailing vessels to safer and faster steamships steadily and strongly decreased transport costs (as shown in the figure below), and accelerated the movement of people across the Atlantic.

Figure 4. Transoceanic transport costs, 1848-1913, 1913=100.



Source: Federico and Tena Junguito 2016.

During this period, about 38 million Europeans (predominately male and travelling alone) sought new lives in North and South America. All these territories have a common feature: abundance of land and scarcity of labour and capital (Sánchez-Alonso, 2019). The table 1.2 shows the immigration rates in American countries by decades.

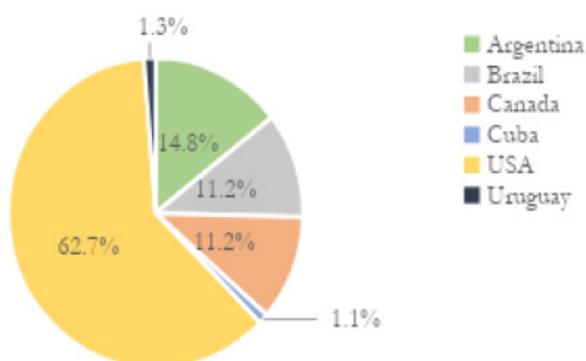
⁷ The idea of passport cost comes from McKenzie (2007): he investigates the impact of passport costs and legal barrier to emigration in a sample of 127 countries and finds that high passport costs are associated with lower levels of migration.

Table 2. New world immigration rates (%) by decade (per thousand population).

	1861-70	1871-80	1881-90	1891-1900	1901-10
Argentina	99.1	117	221.7	163.9	291.8
Brazil		20.4	41.1	72.3	33.4
Cuba					118.4
Uruguay			118.3	88	123.3
Australia	122.2	100.4	146.9	7.3	9.9
Canada	83.2	54.8	78.4	48.8	167.6
US	64.9	54.6	85.8	53	102

Source: Sánchez-Alonso (2019).

Looking at the numbers, it is useful keeping in mind that immigration was encouraged throughout the period 1870–1914, but with a fundamental difference. South American countries, mainly Argentina and Brazil, offered subsidies to immigrants, whereas the US did not, and usually barred any migrant whose passage was known to have been paid by a business interest (Balderas and Greenwood, 2010). Nevertheless, the US were the main destination for European immigrants, with almost 23 million immigrants, and their share over the total flow to the America is relatively stable, around 62.7% of all immigrant flows. At national level, the share of immigrants over the whole population peaked at 14%, even higher than today’s record of 13.7% (Abramitzky and Boustan, 2017). Compared to other New World destinations, a distinctive characteristic of United States immigration was its diversity (Nugent, 1997): every migrating group was present, with but a small presence of Spaniards and Portuguese among the major migrating nationalities, since most of them preferred Latin-American destinations. At the same time, the United States international trade increased of a factor four: moving from \$835.8 million in 1870 to \$3,614 million in 1910 (in 1913 dollars).

Figure 5. Share of immigrants by countries of destination, 1870-1913.

Note: data for Cuba refer to the period 1902–1913.

Source: ‘DEMIG (2015) DEMIG TOTAL, Version 1.5. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford’ n.d.; Willcox 1929.

The main driver of migration was the economic fundamentals, such as a higher relative wage in the Americas compared to that of several European countries, higher demands for unskilled labour and

liberal immigration policies in the New World economies, low cost of passenger transportation and the heritage of the colonial link (Hatton and Williamson, 1998; Magee and Thompson, 2010).

This huge amount of immigrants, combined with foreign capital inflow and the improvement of infrastructure (such as railway network), deeply change the factor endowments of the settler economies in the New World, that were both labour and capital scarce and land abundant. And, consequently, these countries change their specialization pattern, such as in the case of some Latin American countries that move to labour-intensive activities (Kuntz-Ficker, 2017). The integration of the world economy put in competition the European agriculture, especially of southern European countries, with the New World's primary producers. The former could not compete with the latter, and in the late 19th century it fell in a period of depression and structural crisis, which contributed to the European mass migration.

Latin America, since 1870, received a massive flow of European immigrants, of which more than 90% were directed to Argentina, Brazil, Uruguay, or Cuba. The peak of the arrivals curve was around 1900–1914, with a modest revival in 1920, except for Cuba. Argentina had the strongest power of attraction: since the mid-19th century until 1930, approximately four million Europeans settled in Argentina, some two million in Brazil, and slightly fewer than 600,000 in Cuba and Uruguay (Sánchez-Alonzo, 1974: 129). In 1910–1914, foreigners represented 14.5% of the total population in the United States and around 30% in Argentina. At first glance, immigrants could have been more significant for the development of Argentina than of the US.

In Argentina, differently than in the US, immigrants predominantly came from Southern Europe, and the composition by nationality remained stable over time. Language and cultural affinity are key factors to explain this persistence. Immigrants to South America were more likely to come from Romance language countries, while those from the British Isles favoured North America (Chiswick and Hatton, 2003). Moreover, Spaniards and Portuguese, selecting Latin American destinations, enjoyed advantages from old colonial links. “The colonial ties and the complex, long-standing trade and merchants’ relationships of Portuguese with Brazil and Spaniards with Cuba” were an asset to succeed in the commercial sector and explain the reason why immigrants gathered in commercial cities such as Rio de Janeiro or Havana rather than in the rural areas (Sánchez-Alonso, 2019).

Immigration policies in Latin America raised fewer barriers to European immigration and offered rights of residence and commerce, comparable to those enjoyed by natives. Migration was promoted not only to increase the labour supply, limited by the scarcity of native population, but also to offset the abolition of slavery, and to “improve” the Latin American society as well: some governments thought that immigration of culturally “superior” Europeans would contribute to economic and social modernization (Sánchez-Alonso, 2019).

Argentina subsidized migration for a short period of time (1887–1889), whereas Brazil continued subsidizing European immigration until the late 1920s, through tax revenues on coffee exports. From 1892 to 1930, the government of São Paulo spent one tenth of the tax revenue received from coffee exports (de Carvalho Filho and Colistete, 2010): this shows the strict relationship between international trade and international migration in Brazil. Uruguay did not actively promote immigration, which was largely spontaneous (Goebel, 2010).

The end of the mass migration era coincides with the beginning of World War I in Europe, and is linked to endogenous reasons in the host countries. Governments in the host countries realized that they could no longer absorb massive migration, and consequently changed their legislation: the United States adopted a national-origin quota system in 1921, Argentina introduced restrictive legislation in 1927, Brazil in 1931.

3.2. The Delayed Migration Puzzle

Migration to the Americas changed over time, its origin being first Northern and Central Europe, then Southern and Eastern Europe. In economic history literature, this shift in the composition of immigrants

is known as the delayed migration puzzle: why did southern Europeans move later to the United States in comparison with immigrants from other European countries, even if their relative wage was lower?

The most accepted explanation is by Hatton and Williamson (1994; 1998) and concerns an “emigration life cycle”, a sort of step forward on the development path. In order to generate a mass migration flow, a country needs to reach a threshold of development, before which it had liquidity constraints impeding that flow. In this view, mass migration was driven by modern development itself: demographic transition, urbanization, and industrialization encouraged migrants to leave their home countries, attracted by a higher relative wage in the destination countries.

An empirical proof of this theory is presented by (Clemens and Mendola, 2020), in a recent study on determinants of migration from developing countries. The scholars, thanks to a rich data set with pre-migration micro-data on migrants, show that in low-income countries, people actively preparing to emigrate have 30 percent higher incomes than others overall, and they are positively selected on observed variables, such as schooling. Furthermore, in poor countries, rising incomes at the household level and the national level are associated with a rising propensity to migrate.

Another answer to the delayed migration puzzle looks deeper into the pull factor of growing immigrants stocks and into the “diffusion hypothesis”, that is migration in one place induce migration in the surroundings (Gould, 1980; Bean, Telles and Lowell, 1987; Baines, 1995; Moya, 1998; Spitzer and Zimran, 2020). Places that had a potential for mass emigration needed more time to build up the network for the people to move across space, but in the end they did and produced mass migration waves as well.

In a comparative analysis of European migration to Argentina, Brazil, and the US, Balderas and Greenwood (2010) argue that European immigrants had a tendency to gather in places where earlier immigrants had already settled, thus reducing information frictions as well as the cost of a long-distance international transfer, by providing information, subsidizing travel, and assisting the new immigrants with social and cultural adjustments in their country of destination. This debate exceeds the goal of our work, nevertheless it is worth mentioning that both hypotheses recognize the role of the network effect in reducing information frictions between countries and in stimulating the push and pull factors.

In the framework of this puzzle, it is worth mentioning the “paradoxical case of Spain” (Sánchez-Alonso, 2000). Why is Spain’s emigration rate lower than Italy’s in the 1880s and 1890s, the roughest years of the agrarian depression? Why does Spanish emigration accelerate only in the early 20th century? A frequent explanation is the trade policy adopted by Spain to protect the national production of wheat. Sánchez-Alonso (2000: 309) disagrees: “the wheat tariff exercised a positive impact on labour emigration, rather than a negative one. Within a Heckscher-Ohlin model, tariffs increased impediments to trade and stimulated the international mobility of the relatively abundant factor which in the Spanish economy was labour”. She argues that the main obstacle was the depreciation of the peseta, the Spanish currency: for the income-constrained emigrants, a depreciated currency increased the costs of moving.

3.3. The Impact of Immigrants in the Host Country

According to Chiswick (2000), immigrants are usually more capable and more highly motivated than the native population, and use information and knowledge of the home market to build a new business network in the host country: this network should reinforce the ethnic market, home-bias preferences and the increase in product variety.

Immigrants to America formed a new entrepreneurial class: they did so in Argentina (Germani and Graciarena, 1955) and more in general in Latin America, where European immigrants were over-represented among owners of industrial and commercial firms (Sánchez-Alonso 2019). This higher devotion to entrepreneurship seems due to a positive selection: immigrants to Latin America had higher literacy levels than the native populations (Rocha, Ferraz and Soares 2017). In 1895, the illiteracy rate in Argentina was at 38% among foreigners and at 61% among natives. In São Paulo, Brazil, immigrants’ skills and literacy levels in 1920 were above those of native workers: 34% of immigrants were illiterate,

whereas the native-born illiterates were 73% (Klein, 1996). In the US, immigrants were positively selected from some European countries, and negatively selected from others, “with differences in selection lining up with differences in the relative returns to skill across sending countries” (Abramitzky and Boustan, 2017).

The migration data for Latin America support the idea that immigrants were positively selected, thus being more prone to support the development of business networks. 19th-century Uruguay is a clear example of the immigrants’ contribution in building up a new business class (Millot and Bertino, 1996). As a national popular proverb states: “Los mexicanos descenden de los aztecas, los peruanos de los incas y los uruguayos de los barcos”. In 1860, immigrants take 33.9% of the entire country population and 48.9% of the population in Montevideo, the nation capital, the country’s economic epicentre and second most relevant port on the River Plate. The relevance of immigrants was stronger than what numbers can show, especially because immigrants are mainly young people leading an active working life: in 1889, in Montevideo, 72% of men older than 15 were foreign-born, 85% of the factory owners were foreign-born, and 62% of the workers in those factories were immigrants. In 1908, 60% of the factory owners were foreign-born and 38% of the workers were immigrants as well. In 1844, in Montevideo, the first Italian trade agency was established, the Italian Bank of Uruguay ran its activities between 1883 and 1907, and there were plenty of Italian organizations of any kind (hospitals, cultural activities, entertainment, mutual aid society, etc.). Their presence deeply transformed the way of life, as we discuss in the next Section.

The other side of the immigrants’ impact on the host country is through the preference channel. Zamagni (1993: 123) observed that between 1886 and 1913, Italian exports share to the United States and the rest of America increased by 5.8% and 7.9% respectively. She argued that the growth of Italian exports to Argentina and the US prior to 1913 could be partly explained “by the massive presence of Italian immigrants in these countries, who were unable to live without their traditional goods which, until produced by the host country or the immigrants themselves, were imported from Italy” (Zamagni, 1993: 125). Similarly, Giannetti, Federico, and Toninelli (1994: 504) state that Italian food firms “began to export rather early (before World War I), often aiming for the Italian population abroad, e.g. the cases of Bertolli (olive oil), Buitoni (pasta) and, to a lesser extent, Gancia (sparkling wines)”. Such is the power of nostalgia (Vázquez-Medina and Medina, 2015), one of the strongest engines to activate the pro-import effect of immigrants in the host country, even though it decreases over time, due to assimilation.

The next Section is a selective review of the historical evidence and is devoted to shed light on the pro-import effects of immigrants (both via the preference and the information channel, reinforced by the appearance of new business networks in the host country) and on the increase in product variety due to the home-bias preferences of the immigrants.

3.4. The Pro-Import Effect of Immigrants and the Increase in Product Variety: Historical Evidence

The pro-import effect of immigrants in the Americas is supported by many historical evidences: John Brown recognized the role of European ethnic enclaves in the Americas as a source of demand for European finished cotton cloth, since “they identified with fashion in the home country and had a similar language” (Brown, 1995: 511); Fernández (2004: 70-76) observed that in Argentina, before World War I, there was correlation between series of imports and immigration from both Spain and Italy.

Unfortunately, there aren’t many econometrics exercises devoted to this subject, mainly because of a lack of data. The main studies are for the two largest destination countries for European emigrants, Argentina and the US.

Dunlevy and Hutchinson (1999; 2001) mixed a historical perspective and a cliometrics approach, in order to analyse the pro-trade effect, both on import and export flows, of immigrants to the United States

between 1870 and 1910. They confirm the higher elasticity of the United States import over export flow (as shown in table 1). Here we focus on their 1999 paper, a pioneer work on the pro-import effect in which they used a migration augmented gravity model. Among the explanatory variables, they put relative income: this is quite interesting, because, being based on a dataset of 78 commodities, it allows us to test the Linder taste effect. That is, a country with similar per-capita incomes produces similar, but differentiated products that constitute the basis of intra-industry trade. As expected, the Linder Hypothesis is confirmed: imports were greater from countries that had similar per-capita incomes than the US's. Within the regional group estimations, Dunlevy and Hutchinson sorted the countries in three regions: Old Europe, New Europe and Non-Europe⁸. Surprisingly, the coefficient for the New Europe was negative and significant: its emigrants' tastes were expected to differ more sharply from native-born Americans', who themselves were largely of the Old-Europe stock. The authors offered several hypotheses to explain the curious absence of the pro-trade effect for these New-Europe emigrants. The most important ones were connected to the migrants' horizon of expectation: Old-Europe emigrants had been settlers with a long-term perspective in the host country, whereas the new immigrants were only able to have a shorter horizon, thus being limited in the development of ties that could promote imports. Another explanation dealt with economic features of their home country: migrants from Portugal and Italy came mainly from areas – the Azores and the Mezzogiorno – where it was not yet possible to suitably produce export goods. Estimates by year show a pro-trade effect such as an inverted U-shaped curve, that is positive, strong for most of the period, and declining by the end. These results confirm the hypothesis that earlier migrants from the Old Europe had a stronger pro-trade effect than the New Europe's. The results for commodity groups are very interesting, because the pro-trade effect agrees with the complexity level of the imported commodities. Dunlevy and Hutchinson find that the migrants stock had positive and significant effects on the more complex product groups, such as Processed Foodstuffs and Manufactures for Consumption, confirming the taste hypothesis. Furthermore, migrants stock has a pro-trade effect on semi-manufactured products as well, according to the transaction and information linkages hypothesis. For the same period, Jacks (2005) uses similar data to Dunlevy and Hutchinson's, but presents a radically different conclusion. In the pre-World-War-I US economy, according to him, there is no “condition of complementarity but rather one of neutrality between trade and migration”, and it is impossible to empirically validate the connection between the impact of immigration upon trade with the immigrants' country of origin.

Among the historical studies on Latina America, Brown (1995) states that 19th-century European “colonists forming ethnic enclaves in countries such as Brazil were a ready source of demand [for imported printed cotton cloth] since they identified with the fashion in their home country and had a similar language.” Cottrell (1975) observes that southern European immigrants were instrumental in the establishment of local consumer-goods industries in Latin America after 1890. Díaz-Alejandro (1970) writes similarly on pre-World-War-I Argentina: “There are many examples of immigrant merchants, especially in the import business, gradually becoming manufacturing entrepreneurs using their commercial profits.” Even in Chile, between 1880 and 1930, the Italian community had an important role in the birth of the national industry and – for what we are interested in – in the change of the Chileans' habit consumption, with pasta such as Carozzi's or Lucchetti's (*Inmigración italiana a Chile (1880-1930) - Memoria Chilena* n.d.).

On Argentina, the main studies are by Alejandro Fernández (Fernández and Lluch, 2008; Fernández 2004; 2000). In his fundamental “Un mercado étnico en el Plata”, he sheds light on the crucial role played by ethnic commercial networks in changing Argentines' consumption patterns, with the introduction of new products and the pro-import effect of the two main groups of immigrants: Spaniards and Italians. Italians had been the first to arrive in mass (Devoto 2006), and thanks to their older and

⁸ Old Europe: Belgium, Denmark, France, Germany, Netherlands, Sweden, and the United Kingdom; New Europe: Austria, Italy, Portugal, Spain, and Russia; Non-Europe: Brazil, Canada, Japan, Mexico, and China.

denser network, they enjoyed higher earnings (Sánchez-Alonso, 2018). Fernández (2004) compared the two communities, built up a data set of imports and immigration flows from Italy and Spain to Argentina, and analysed qualitative information from consulates, chambers of commerce, company archives, etc. His evidence⁹ confirm the key contribution by Italian and Spanish trade agents and distributors to the increase in imports – such as textiles – given their superior knowledge of the market; also, to the home-biased preference of immigrants. For the Italians, the effect is more pronounced between 1880 and 1900, for the Spaniards in the decade before World War I. In the 1920s, when Spaniards reached the peak of their presence in the country, the correlation is less significant. At product level, Fernández shows that Italy and Spain exported products for which they had a comparative advantage, namely labour-intensive agri-food products, such as canned tomatoes and fish, rice, spices, dried fruits, cider, and olive oil. The last item presents a close-to-unity correlation with the stock of immigrants.

At product level, there are some studies on the increasing demand for new products during the first globalization in the Americas, such as wine (Pinilla and Ayuda, 2007; Pinilla and Serrano, 2008) or olive oil. Olive oil is a paradigmatic case of positive correlation between the stock of Southern Europe immigrants and the increase in import. Olive oil is the focus of the studies by Ramon-Muñoz (2009; 2010), another cornerstone research on the pro-import effect during the first globalization. Ramon-Muñoz retraces the formation of the olive oil market in the America between 1850 and 1913. The phenomenon is directly associated with the inflow of more than 13 million southern European immigrants to the Americas, due to their commercial networks and home-biased preference. Namely, his quote of the International Institute of Agriculture confirms the role of preference in shaping the olive market in the American countries: “Olive oil imports for edible purposes found their origins in the former immigrations of Latin people ... who were accustomed to a high consumption of olive oil in their home country” (Ramon-Muñoz, 2009: 10). Spaniards and Italians buy olive oil and each group prefers its own national olive oil: in 1913, the Spanish vice-consul in Florida, US wrote that “spanish olive oil suffer[ed] a great competition from the Italian one ... due to the consumption of the large Italian community”. Instead, the Italian consul in Rosario de Santa Fe, Argentina lamented the increased market share of the Spanish olive oil firms in Argentina, due to “an increase in the Spanish emigration, which favours the consumption of Spanish products”. He finds a strong and positive effect: a 10% increase in the immigrants stock is associated with an 8.2% increase in olive oil trade between the southern European producers and their American partner. The effect has varied over time, with a strong and positive correlation during the last quarter of the 19th century, when southern Europeans began to emigrate massively; this correlation declined after World War I and was again positive and relatively high (around 6%) by 1930.

Ramon-Muñoz (2009) demonstrates the key-role played by immigrants in stimulating trade between host and home country. He then rejects the absorption hypothesis, because of a “weak Americanisation of tastes and consumption patterns” among the southern European immigrants in the field of the edible oleaginous products. Furthermore, he proves the absence of import substitution process: during the considered period, the olive oil consumed in the New World was mostly imported from the immigrants’ host countries, and part of this import trade was carried out by firms belonging to former southern European immigrants. Lastly, he finds a persistent effect: the migration-trade nexus tends to decline at a small rate over time.

In conclusion, the olive oil trade in the Americas in this period is clear proof of the pro-import effect of immigrants, as well as of the two transmission channels and of the increase in product variety.

The persistence in habit consumption is also confirmed by the experience of Northern Italian emigrants established in North America before 1914 (Corti, 1997), some of whom attested to a case of partial continuity in their food habits, especially temporary immigrants. Concerning Southern Italian

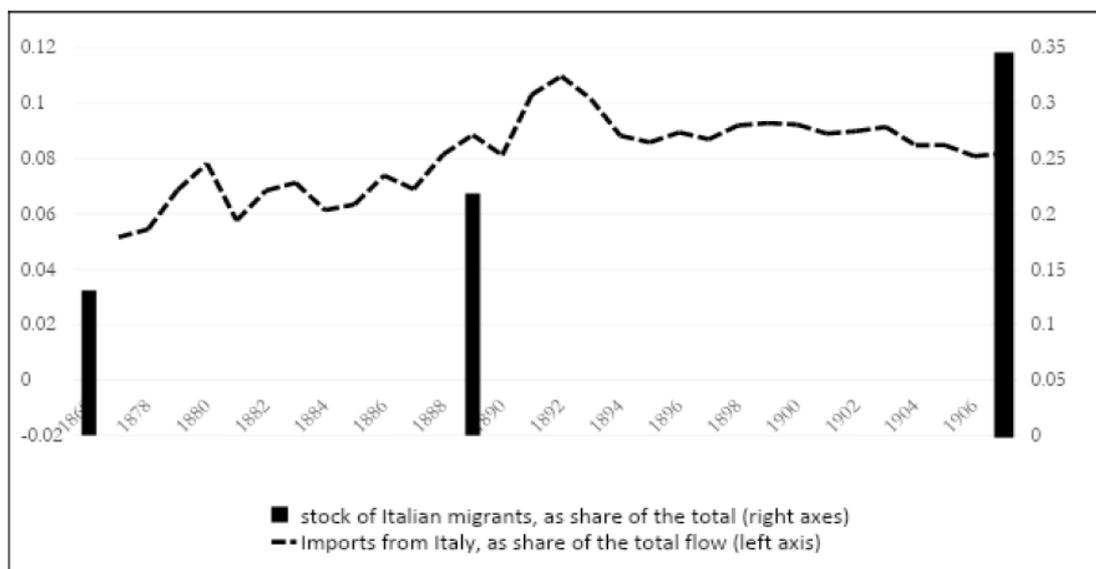
⁹ He didn’t use an econometric approach and so he didn’t establish a causal relation, but just a correlation between immigrants and trade flows.

immigrants in Argentina, Brazil and the United States, a change in habit consumption and a relaxation of the migrant-trade link are documented by Bevilacqua (1981), before World War I changed their food tastes and improved the quality of their diets, through the introduction of meat.

This is true for olive oil, that had no actual nationally-produced substitute in the host countries, but the opposite is observed for other products, namely wine in Argentina, where the imports fell from 91.4 to 38.9 million litres respectively in 1888–1890 and 1911–1913 (Fernández, 2004: Appendix 3).

The import substitution activity is also observed in Uruguay (Beretta Curi, 2004; 2014), where the role of migrants in the industrialization process is significant, and at the same time Italian immigrants were committed to representing Italian firms (namely important ones such as Fiat, Fratelli Branca, and SME) and were involved in the import trade of Italian goods (wines, furniture, manufactured glass, metallic products, machines for the agro-food industry). According to Beretta Curi, a part of the Italian entrepreneurship in Uruguay shifted from an import trade of industrial products to a national production of the same products, in a import substitution strategy that would confirm the idea of a decreasing pro-import effect of migrants over time. It is worth noting that, despite the predominance of UK and France in the import trade, Italian imports share steadily increased over time (and peaked at 11% in 1892), supported by the well-organized Italian business network in the country, as shown in the figure below.

Figure 6. Italian way of life in Uruguay, 1860–1907.



Source: Censo de Uruguay (1860, 1889, 1907) and Anuarios Estadísticos del Uruguay (page 562-563 del anuario de 1904 a 1906 Tomo I)

Also, the French community, though smaller than the Italian and Spanish ones, contributed to an increase in the import trade of French products, called *parisienses* (Duprey, 1952). The lack of data made it impossible to run cliometrics exercises on the pro-trade effect of immigrants in Uruguay, but it is worth mentioning here the promising research project lead by the Social Sciences Department, University of the Republic of Uruguay, aiming to reconstruct historical series of import flows, by products, between 1870 and 1913¹⁰.

¹⁰ Part of it was presented at the VI Uruguayan Conference on Economic History (December 2-4, 2015) at the table: “MOxLAD: New and better estimates of relevant variables on the economic history of Latin America” under the title: data “Foreign trade of Uruguay: 1870-1913” by Nicolás Bonino-Galloso (IEcon-FCCEEA) and Sabrina Sinisclachi (BD-FCS) for Banco de Data from the Faculty of Social Sciences, Area of Economics and Economic History - March 2016. Description of the project: <https://www.cienciassociales.edu.uy/wp-content/uploads/2019/12/NotaBaseComercioExterior.pdf>

4. Conclusions

Having looked at these contributions, it is useful to make some concluding remarks. In a framework of international trade with market imperfections, information asymmetries, and trade costs, trade and migration are complements. Migrants may exercise a positive impact on trade flows, via preference channel and network channel. And the First Globalization represents the first historical case in which the pro-trade effect of immigrant releases all its potential, because of the mass migration movements. The motto ‘Trade follows the flag’, to indicate the power of colonies in promote the mother country’ trade, should be update in ‘Trade follows the immigrants’ during the studied period.

Furthermore, beyond the overall increase in trade flows, the empirical evidences shows that immigrants tend to exert a stronger effect on the import trade of the host country, because imports benefits both of preference and network channels. The presence of migrants increases the available-product variety (olive oil effect) in the host country, and consequently creates welfare gains in the host market. Even if the pro-import- effect decreases over time (because of assimilation in tastes and import substitution strategy) the increase in product variety is stable over time, such as the example of ethnic restaurant in Mazzolari and Neumark (2012) or the change in consumption pattern in Latin American countries during the First Globalization mentioned above.

To conclude, the increase in immigrants’ inflows benefits both the host and the home country trade. In particular, the higher elasticity for imports benefits of course the trade balance of the home country but the host country as well, because of the welfare gains due to the increase in product variety, and also because of immigrants tends to have higher devotion to entrepreneurship because of positive selection and exert it via which the network channel.

References

- ABRAMITZKY, R., and BOUSTAN, L. (2017) ‘Immigration in American Economic History’. *Journal of Economic Literature* 55 (4): 1311–45.
- ATKIN, D. (2010). ‘Trade, Tastes and Nutrition in India. Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 986’. Yale Economics Department Working Paper.
- (2012). ‘Habit Formation and the Gains from Price Stability’. *CESifo Economic Studies* 58 (2): 373–84.
- (2013). ‘Trade, Tastes, and Nutrition in India’. *American Economic Review* 103 (5): 1629–63.
- BAINES, D. (1995). ‘Unbroken Links: Portuguese Emigration to the USA’. *The Cambridge Survey of World Migration*, 91.
- BALDERAS, J. U. and GREENWOOD M. J. (2010). ‘From Europe to the Americas: A Comparative Panel-Data Analysis of Migration to Argentina, Brazil, and the United States, 1870–1910’. *Journal of Population Economics* 23 (4): 1301–18.
- BANDYOPADHYAY, S., COUGHLIN, C. C., and WALL H. J. 2008. ‘Ethnic Networks and US Exports’. *Review of International Economics* 16 (1): 199–213.
- BEAN, F D., TELLES, E. E. and LOWELL, B. L. (1987). ‘Undocumented Migration to the United States: Perceptions and Evidence’. *Population and Development Review*, 671–90.
- BERETTA CURI, A. (2004). ‘La Camera Di Commercio Italiana Di Montevideo: 1833-1933’.
- (2014). ‘Inmigración Europea e Industria: Uruguay En La Región (1870-1915)’. *Biblioteca Plural*;
- BEVILACQUA, P. (1981). ‘Emigrazione Transoceanica e Mutamenti Dell’alimentazione Contadina Calabrese Fra Otto e Novecento’. *Quaderni Storici*, 520–55.
- BRATTI, M., DE BENEDICTIS, L., and SANTONI, G. (2014). ‘On the Pro-Trade Effects of

Immigrants'. *Review of World Economics* 150 (3): 557–94.

BRIANT, A., COMBES, P. P. and LAFOURCADE, M. (2009). 'Product Complexity, Quality of Institutions and the pro-Trade Effect of Immigrants'.

BROADBERRY, S. and O'ROURKE, K. H. (2010). *The Cambridge Economic History of Modern Europe: Volume 2: 1870 to the Present. Vol. 2. The Cambridge Economic History of Modern Europe.* Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511794841>.

BRODA, C. and WEINSTEIN, D. E. (2006). 'Globalization and the Gains from Variety'. *The Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 541–85.

BRONNENBERG, B. J., DUBÉ, J. P. and GENTZKOW, M. (2012). 'The Evolution of Brand Preferences: Evidence from Consumer Migration'. *American Economic Review* 102 (6): 2472–2508.

BROWN, J. C. (1995). 'Imperfect Competition and Anglo-German Trade Rivalry: Markets for Cotton Textiles before 1914'. *Journal of Economic History*, 494–527.

CAMPBELL, D. L. (2010). 'History, Culture, and Trade: A Dynamic Gravity Approach'. EERI Research Paper Series.

CARVALHO Filho, I and COLISTETE, R. P. (2010). 'Education Performance: Was It All Determined 100 Years Ago? Evidence from São Paulo, Brazil'.

CHANEY, T. (2014). 'The Network Structure of International Trade'. *American Economic Review* 104 (11): 3600–3634.

CHISWICK, B. and HATTON, T. J. (2003). 'International Migration and the Integration of Labor Markets'. In *Globalization in Historical Perspective*, 65–120. University of Chicago Press.

CHISWICK, B. R. (2000). 'Are Immigrants Favorably Self-Selected? An Economic Analysis'. SSRN Scholarly Paper ID 224241. Rochester, NY: Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=224241>.

CLEMENS, M. A. and MENDOLA, M. (2020). 'Migration from Developing Countries: Selection, Income Elasticity, and Simpson's Paradox'.

CORTI, P. (1997). 'Emigración y Alimentación. Representaciones y Autorrepresentaciones En La Experiencia de Una Corriente Migratoria Regional Italiana'. *Estudios Migratorios Latinoamericanos* 12 (35): 103–28.

COTTRELL, P. L. (1975). 'Capital Exports: The Long Swing and the Development of the World Economy'. In *British Overseas Investment in the Nineteenth Century*, 57–64. Springer.

'DEMIG (2015) DEMIG TOTAL, Version 1.5. Oxford: International Migration Institute, University of Oxford'. n.d. Web Page. Accessed 13 November 2020. <https://www.migrationinstitute.org/data/demig-data/demig-total-data/download-the-data-1/demig-total-data-downloads>.

DEVOTO, F. (2006). *Historia de Los Italianos En La Argentina*. Editorial Biblos.

DÍAZ-ALEJANDRO, C. F. (1970). *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*. Yale University Press.

DUNLEVY, J. A., and HUTCHINSON, W. K. (1999). 'The Impact of Immigration on American Import Trade in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries'. *Journal of Economic History*, 1043–62.

----- (2001). 'The Pro-Trade Effect of Immigration on American Exports during the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries'.

DUPREY, J. (1952). *Voyage Aux Origines Françaises de l'Uruguay*. Instituto histórico y geográfico del Uruguay.

EDWARDS, J. (1984). *Linguistic Minorities, Policies and Pluralism*. Elsevier.

FEDERICO, G. and JUNGUITO A. T. (2016). 'World Trade, 1800-1938: A New Data-Set'.

----- (2018). 'Federico-Tena World Trade Historical Database : Openness'. e-cienciaDatos. <https://doi.org/10.21950/BBZVBN>.

FEENSTRA, R. C. (1994). 'New Product Varieties and the Measurement of International Prices'.

The American Economic Review, 157–77.

FELBERMAYR, G., GROSSMANN, V. and KOHLER, W. (2015). ‘Migration, International Trade, and Capital Formation: Cause or Effect?’ In Handbook of the Economics of International Migration, 1:913–1025. Elsevier.

FELBEMAYR, G. J., and JUNG, B. (2009). ‘The Pro-Trade Effect of the Brain Drain: Sorting out Confounding Factors’. Economics Letters 104 (2): 72–75.

FERNÁNDEZ, A. (2000). ‘La Inmigración Española En La Argentina y El Comercio Bilateral’. *Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM. Les Cahiers ALHIM*, no. 1.

----- (2004). ‘Un "Mercado Étnico" En El Plata: Emigración y Exportaciones Españoles a La Argentina, 1880-1935. 31. Editorial CSIC-CSIC Press.

FERNÁNDEZ, A. and LLUCH, A. (2008). ‘Comercio y Redes de Comercialización Mayoristas y Minoristas En La Argentina de Comienzos Del Siglo XX’. *Fuentes 1885* (25): 8.

GASTON, N., and NELSON, D.R. (2013). ‘Bridging Trade Theory and Labour Econometrics: The Effects of International Migration’. *Journal of Economic Surveys* 27 (1): 98–139.

GERMANI, G. and GRACIARENA, J. (1955). *Estructura Social de La Argentina: Análisis Estadístico*. Editorial Raigal Buenos Aires.

GIANNETTI, R., FEDERICO, G. and TONINELLI, P. A. (1994). ‘Size and Strategy of Italian Industrial Enterprises (1907–1940): Empirical Evidence and Some Conjectures’. *Industrial and Corporate Change* 3 (2): 491–512.

GIRMA, S., and YU, Z. (2002). ‘The Link between Immigration and Trade: Evidence from the United Kingdom’. *Weltwirtschaftliches Archiv* 138 (1): 115–30.

GOEBEL, M. (2010). ‘Gauchos, Gringos and Gallegos: The Assimilation of Italian and Spanish Immigrants in the Making of Modern Uruguay 1880–1930’. *Past and Present* 208 (1): 191–229.

GOULD, D. M. (1994). ‘Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for US Bilateral Trade Flows’. *The Review of Economics and Statistics*, 302–16.

GOULD, J. D. (1980). ‘European Inter-Continental Emigration. The Road Home: Return Migration from the USA’. *Journal of European Economic History* 9 (1): 41.

HATTON, T. J., and WILLIAMSON, J. G. (1994). *Migration and the International Labor Market, 1850-1939*. Taylor & Francis.

----- (1998). *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*. Oxford University Press on Demand.

HATZIGEORGIU, A. (2010). ‘Migration as Trade Facilitation: Assessing the Links between International Trade and Migration’. *The BE Journal of Economic Analysis & Policy* 10 (1).

HEAD, K. and REIS, J. (1998). ‘Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for US Bilateral Trade Flows’. *Canadian Journal Of Economics* 31 (1): 47–62.

HERANDER, M. G., and SAAVEDRA, L. A. (2005). ‘Exports and the Structure of Immigrant-Based Networks: The Role of Geographic Proximity’. *Review of Economics and Statistics* 87 (2): 323–35.

‘Inmigración italiana a Chile (1880-1930) - Memoria Chilena’. n.d. *Memoria Chilena: Portal*. Accessed 12 November 2020. <http://www.memoriachilena.gob.cl/602/w3-article-3463.html>.

IRWIN, D. A. (1996). ‘The United States in a New Global Economy? A Century’s Perspective’. *The American Economic Review* 86 (2): 41–46.

JACKS, D. J. (2005). ‘Immigrant Stocks and Trade Flows, 1870–1913’. *Journal of European Economic History* 34 (3): 625–49.

JACKS, D. S., and TANG, J. P. (2018). ‘Trade and Immigration, 1870-2010’. National Bureau of Economic Research.

KLEIN, H. S. (1996). *La Inmigración Española En Brasil: Siglos XIX y XX*. Vol. 16. *Archivo de Indianos*.

- KRUGMAN, P. R. (1979). 'Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade'. *Journal of International Economics* 9 (4): 469–79.
- KUNTZ-FICKER, S. (2017). *The First Export Era Revisited: Reassessing Its Contribution to Latin American Economies*. Springer.
- LIN, F. (2011). 'The Pro-Trade Impacts of Immigrants: A Meta-Analysis of Network Effects'. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*.
- LOGAN, T. D., and RHODE, P. W. 2008. 'Endogenizing Tastes'.
- LUND, H. (2009). 'Migration and Trade - Substitutes or Complements?' <http://lup.lub.lu.se/student-papers/record/1478540>.
- MAGEE, G. B. and THOMPSON, A. S. (2010). *Empire and Globalisation: Networks of People, Goods and Capital in the British World, c. 1850–1914*. Cambridge University Press.
- MARKUSEN, J. R. (1983). 'Factor Movements and Commodity Trade as Complements'. *Journal of International Economics* 14 (3–4): 341–56.
- (2013). 'Putting Per-Capita Income Back into Trade Theory'. *Journal of International Economics* 90 (2): 255–65.
- MAZZOLARI, F. and NEUMARK, D. (2012). 'Immigration and Product Diversity'. *Journal of Population Economics* 25 (3): 1107–37.
- Migration (IOM), International Organization for. (2015). 'How the World Views Migration'.
- (2020). 'World Migration Report 2020 - | IOM Online Bookstore'. <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2020>.
- MILLOT, J. and BERTINO, M. (1996). 'Historia Económica Del Uruguay; Tomo II: 1860-1910'. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.
- MOYA, J. C. (1998). *Cousins and Strangers: Spanish Immigrants in Buenos Aires, 1850-1930*. Univ of California Press.
- MUNDELL, R. A. (1956). 'Essays in the Theory of International Capital Movements'. PhD Thesis, Massachusetts Institute of Technology.
- NAIK, N. Y., and MOORE, M. J. (1996). 'Habit Formation and Intertemporal Substitution in Individual Food Consumption'. *The Review of Economics and Statistics*, 321–28.
- NORMAN, V. D. and VENABLES, A. J. (1995). 'International Trade, Factor Mobility, and Trade Costs'. *The Economic Journal* 105 (433): 1488–1504.
- NUGENT, W. (1997). 'Four New-World Migration Targets: Some Comparisons'. *Amerikastudien/ American Studies*, 391–406.
- OTTAVIANO, G and PERI, G. (2007). 'How Immigrants Affect California's Employment and Wages'. *California Counts* 8 (3).
- PARSONS, C. R. (2012). *Do Migrants Really Foster Trade? The Trade-Migration Nexus, a Panel Approach 1960-2000*. The World Bank.
- PERI, G., and REQUENA-SILVENTE, F. (2010). 'The Trade Creation Effect of Immigrants: Evidence from the Remarkable Case of Spain'. *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d'économique* 43 (4): 1433–59.
- PINILLA, V. and AYUDA, M. I.. (2007). 'The International Wine Market, 1850–1938'. In *Wine, Society, and Globalization*, 179–99. Springer.
- PINILLA, V. and SERRANO, R. (2008). 'The Agricultural and Food Trade in the First Globalization: Spanish Table Wine Exports 1871 to 1935—a Case Study'. *Journal of Wine Economics* 3 (2): 132–48.
- RAMON-MUÑOZ, R.. (2009). 'Migration and Trade: The Case of Southern European Immigration and Olive Oil Imports in the Americas (1875–1930)'. In *Eighth Conference of the European Historical Economics Society*, Geneva.
- (2010). 'Globalisation and the International Markets for Mediterranean Export Commodities: The Case of Olive Oil, 1850-1938'. PhD Thesis.

RAUCH, J. E. (1999). 'Networks versus Markets in International Trade'. *Journal of International Economics* 48 (1): 7–35.

----- (2001). 'Business and Social Networks in International Trade'. *Journal of Economic Literature* 39 (4): 1177–1203.

RAUCH, J. E., and TRINDADE, V. (2002). 'Ethnic Chinese Networks in International Trade'. *Review of Economics and Statistics* 84 (1): 116–30.

ROCHA, R., FERRAZ, C. and SOARES, R. R. (2017). 'Human Capital Persistence and Development'. *American Economic Journal: Applied Economics* 9 (4): 105–36.

SÁNCHEZ-ALONSO, B. (2000). 'European Emigration in the Late Nineteenth Century: The Paradoxical Case of Spain'. *Economic History Review*, 309–30.

----- (2019). 'The Age of Mass Migration in Latin America'. *The Economic History Review* 72 (1): 3–31.

SANGITA, S. (2013). 'The Effect of Diasporic Business Networks on International Trade Flows'. *Review of International Economics* 21 (2): 266–80.

SPITZER, Y. and ZIMRAN, A. (2020). 'Like an Ink Blot on Paper: Testing the Diffusion Hypothesis of Mass Migration, Italy 1876–1920'. Mimeo., Vanderbilt University.

STEINGRESS, W. (2018). 'The Causal Impact of Migration on US Trade: Evidence from Political Refugees'. *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d'économique* 51 (4): 1312–38. <https://doi.org/10.1111/caje.12356>.

STEVENS, G. and SWICEGOOD, G. (1987). 'The Linguistic Context of Ethnic Endogamy'. *American Sociological Review*, 73–82.

VÁZQUEZ-MEDINA, J. A. and MEDINA, F. X. (2015). 'Migration, Nostalgia and the Building of a Food Imaginary: Mexican Migrants at "La Pulga" Market in San Joaquin Valley, California'. *ESSACHESS—Journal for Communication Studies* 8 (2 (16)): 133–46.

WHITE, R. (2007). 'Immigrant-Trade Links, Transplanted Home Bias and Network Effects'. *Applied Economics* 39 (7): 839–52.

WILLCOX, W. F. (1929). 'Statistics of Migrations, National Tables, Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay, Chile'. c5136. National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/books-and-chapters/international-migrations-volume-i-statistics/statistics-migrations-national-tables-argentina-brazil-paraguay-uruguay-chile>.

WILLIAMSON, J. G. (2005). *The Political Economy of World Mass Migration: Comparing Two Global Centuries*. Vol. 2004. AEI Press.

ZAMAGNI, V. (1993). *The Economic History of Italy 1860-1990*. Clarendon Press.

ZHANG, P. (2020). 'Home-Biased Gravity: The Role of Migrant Tastes in International Trade'. *World Development* 129: 104863.

EL PLAN AUSTRAL EN EL PROYECTO DE REFUNDACIÓN DEMOCRÁTICA: UN ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA RELACIÓN ENTRE LOS PRIMEROS PROYECTOS DE ESTABILIZACIÓN, LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO ORDEN POLÍTICO Y LAS TEMPRANAS REFORMAS ESTRUCTURALES*.

IGNACIO ROSSI**

Resumen

Presentamos una nota de investigación sobre el plan antiinflacionario argentino lanzado en junio de 1985 durante la gestión económica de Juan Sourrouille (1985-1989) conocido como Plan Austral. El Plan fue parte del gobierno de transición democrática de Raúl Alfonsín (1983-1989) y se inscribió como una de las estrategias antiinflacionarias características de los años 1980 desarrolladas en varios países latinoamericanos. Creemos que su análisis histórico resulta imprescindible como aporte para desentrañar diferentes cuestiones que vinculen las características de los regímenes de transición y sus estrategias económicas ante un contexto de profunda crisis mundial, latinoamericana y nacional, especialmente argentina. Se sistematiza el trabajo en una descripción del problema de investigación, un desarrollo del estado del arte sobre este tipo de planes, especialmente el argentino, como de las principales hipótesis y potenciales fuentes de consulta que han orientado esta propuesta de estudio. Concluimos provisoriamente en que el Plan Austral puede ser reinterpretado y comprendido históricamente como un plan de carácter ambivalente en tanto mientras contribuía a consolidar los planes modernizadores y democráticos del gobierno, introdujo discusiones económicas que pusieron en tensión al mismo régimen propiciando el avance ortodoxo de reformas económicas.

Palabras clave: economía, democracia, planes económicos, inflación.

Abstract

We present a research note on the Argentine anti-inflation plan launched in June 1985 during the economic administration of Juan Sourouille (1985-1989) known as the Austral Plan. The Plan was part of the democratic transition government of Raúl Alfonsín (1983-1989) and was registered as one of the anti-inflationary strategies characteristic of the 1980s developed in several Latin American countries. We believe that its historical analysis is essential as a contribution to unravel different issues that link the characteristics of the transition regimes and their economic strategies in a context of deep global, Latin American and national crisis, especially Argentina. The work is systematized in a description of the research problem, a development of the state of the art on this type of plans, especially the Argentine one, as the main hypotheses and potential sources of consultation that have guided this study proposal to guide our study proposal. We provisionally conclude that the Austral Plan can be reinterpreted and historically understood as an ambivalent plan inasmuch as it contributed to consolidating the modernizing and democratic plans of the government, it introduced economic discussions that put the regime in tension, promoting the orthodox advance of economic reforms.

Key words: economy, democracy, economic plans, inflation.

* Deseo expresar mi agradecimiento a mis directores de tesis de maestría, como del doctorado que estamos proponiendo con este primer avance, Dra. María Karina Forcinito y Dr. Andrés Martín Regalsky.

** ignacio.a.rossi@outlook.com Nacional de Luján (UNLu) y Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).

1. Introducción

Esta nota de investigación forma parte de la continuidad temprana de mis estudios sobre la postdictadura argentina. En mi tesis de licenciatura realizada en la Universidad Nacional de Luján (UNLu), Argentina, analicé el papel del régimen político de transición y los principales problemas enfrentados en el campo social como de las herramientas empleadas para realizar una refundación política. Luego, en mi tesis de maestría en la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), Argentina, me interrogué por el papel específico del Plan Austral, el cual entendí como un plan económico ambivalente que combinaba medidas ortodoxas y heterodoxas que permitieron la introducción temprana del debate sobre las reformas estructurales en la economía y que este, a su vez, se iría volviendo campo hegemónico de la ortodoxia internacional que avanzaba a medida que la crisis económica convencía a la sociedad de la culpabilidad y la ineficiencia del Estado para resolverla. Actualmente, este trabajo constituye un avance importante de mi candidatura al doctorado en Historia donde pretendo analizar el Plan Austral, esta vez, relacionado al temprano programa de reformas estructurales impulsado por el gobierno en 1987 como de sus sucesivas mutaciones político-económicas. A continuación, presentamos el texto a partir de los objetivos que hemos formulado, un estado del arte sobre el objeto de estudio y los exámenes que lo rodean, como de las técnicas y metodologías que planteamos emplear para abordar el trabajo.

El gobierno de Alfonsín asumió luego de un periodo de dictadura, una de las más cruentas y violentas de la historia argentina (1976-1983). En el plano económico, la misma se caracterizó por un programa liberalizador y desregulador que se inscribía en el fin de la hegemonía del ideario que sustentó las fases de la Industrialización por Sustitución de Importaciones desde la posguerra (Rougier y Odisio, 2018). En gran medida, aunque sin tantos incentivos como en el Chile de Augusto Pinochet (1973-1990), estas medidas sintonizaban con algunas prescripciones del neoliberalismo internacional que en los años 1970 y a raíz de las crisis inflacionarias internacionales comenzaban a ganar adeptos. Este plan, llevado a cabo en el sector comercial, de precios, financiero, etc., sufrió un golpe de gracia con la crisis de la deuda de 1982 desatada tras la mora mexicana, aunque para 1980 ya mostraba importantes índices de inflación heredados desde el “Rodrigazo” de 1975¹. El panorama económico para la Unión Cívica Radical (UCR) de Alfonsín en diciembre de 1983 era sombrío: un endeudamiento externo de 46.200 millones de dólares (equivalente a casi el 70 % del PBI), un déficit público de casi 15 puntos del PBI, una economía en recesión al menos desde la crisis financiera de 1982², creciente desocupación, una inflación de más del

1 Refiere a la agitación social realizada frente al plan del Ministro de Economía Celestino Rodrigo (1975). Luego del fracaso del Plan Económico de su antecesor, Alfredo Gómez Morales (1974), y un aumento inusitado de la inflación a causa de aumentos salariales con consecuencias en el desequilibrio de los precios relativos, Celestino Rodrigo busco el sinceramiento de las variables implementando una devaluación del tipo de cambio comercial del 160 % y el 100% para el financiero. También se buscó reducir el déficit fiscal con ajustes tarifarios, en suma, atacando la inflación como un fenómeno puramente monetario y fiscal (Rapoport, 2020). Finalmente, la inflación tendió a crecer rápidamente mientras los salarios reales se contraían e intensificaban la puja distributiva y los consumidores se refugiaban en la moneda local. Se estima que el déficit fiscal llegó a un 15% (Gerchunoff y Llach, 2019). Al romper el gobierno con su base política, los sindicatos, y reducir los esperados incrementos salariales, la agitación social terminó con la gestión de Celestino Rodrigo.

2 El sistema financiero a partir de la reforma de 1977 estuvo centrado en dos objetivos fundamentales: reducir el valor real de los préstamos bancarios (aliviar a los deudores) y consolidar el cumplimiento de las deudas. Las tasas de dichos préstamos se fijaron muy por debajo de la inflación (específicamente en un 5% mensual). La reforma estuvo acompañada de una devaluación, y en conjunto estas medidas produjeron un salto de la inflación: el Índice de precios al Consumidor (IPC) aumentó más del 50% para fines de 1982. Estos resultados fueron cruciales para la apertura democrática porque dejó un sistema financiero de gran fragilidad (Heymann: 1986) que perdió su capacidad de regular el mercado financiero (determinar la tasa de interés y asignar el crédito, por ejemplo) frente a la liberalización que significó una expansión paralela de las actividades financieras y la descentralización de los depósitos. Así, las actividades regulares de crédito se reemplazaron por inversiones especulativas donde las empresas no financieras comenzaron a concentrar sus ganancias en colocaciones financieras en un contexto de reducción de plazos mínimos y elevadas tasas de interés. Finalmente cabe mencionar que el BC garantizaba los depósitos del sistema lo que significaba que ante la quiebra de una entidad debía devolverlos. A partir de aquí

400% y endeble reservas internacionales calculadas en 100 millones de dólares (Rapoport, 2020). En un comienzo el gobierno, más preocupado por restablecer la institucionalidad y la democratización social tras años de proscripción, desapariciones y censura³, dio poca importancia a las cuestiones económicas que también eran desfavorables en el contexto internacional ante la escasez de capitales, caída de los términos de intercambios y endeudamiento latinoamericano⁴. Pero en menos de dos años, el programa de corte desarrollista de su primer Ministro de Economía Bernardo Grinspun (1983-1985)⁵ como posteriormente el intento de estabilización ortodoxa del Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1984 (Brenta, 2019)⁶, darían cuenta que si no se atendía el problema de la inflación desde otro enfoque que no fuera el de la reactivación económica por demanda o el monetarista, no sería posible lograr un mínimo margen de estabilidad en un contexto de amplias condiciones externas que comenzaba a aganar preocupación incluso entre quienes lo reducían a problemas de liquidez.

De esta forma el problema de la deuda y sus altas tasas de intereses internacionales, la caída de los precios internacionales y el escaso financiamiento internacional comenzaban a ser reconocidos como un potencial peligro que juntos incentivarían una posible hiperinflación. En este marco, un recambio ministerial en economía dio lugar a la instrumentación de un plan antiinflacionario que venía siendo elaborado por funcionarios de una raíz intelectual diferente a la clásica desarrollista que encarnaba Grinspun y su equipo de raíz radical. Este conjunto de funcionarios elaboró, desde la Secretaría Económica, un plan que buscaba detener la inflación mediante otros métodos no expansivos y plantear estrategias para relanzar el crecimiento mediante un “ajuste positivo” entendido como una combinación de restricciones con incentivos a una mayor actividad económica e inversión.

Una vez hecho el recambio ministerial, el bautizado por la prensa como Plan Austral, implantó una estrategia antiinflacionaria que priorizaba el cambio del signo monetario y un congelamiento de precios para influir en las expectativas y detener la memoria inflacionaria instalada luego de varios años en la sociedad argentina. También se contemplaba una tabla de conversión devaluativa para evitar conflictos con la desinflación y ajustes importantes en el gasto público como en la puesta en marcha de herramientas para lograr una mejor recaudación. El Plan Austral, más allá de su estrategia antiinflacionaria de corto plazo debe ser entendido en conjunción con el programa de reforma del Estado planteado en 1987 entre el Ministerio de Economía y el Ministerio de Servicios y Obras Públicas donde el hilo de la estabilización económica y las reformas estructurales marcaban ya los pasos y ciclos que se debían seguir para reconfigurar el capitalismo argentino.

es que puede entenderse la herencia en materia financiera del alfonsinismo, especialmente el déficit cuasi fiscal del que se comenzaba a hablar en aquel entonces y un sistema financiero que iba a contracorriente de cualquier orientación productiva con impacto en el empleo (Barón Lajer, 2018).

3 Como lo sostiene Delgado (2013) el clima de la postdictadura era positivo y corrieron aires de optimismo en la UCR, y quizás con cierta ingenuidad en cuanto a los problemas macroeconómicos. Con las primeras medidas del Plan Grinspun se había recuperado el salario y el empleo, pero sin embargo la posterior escalada de inflación durante 1984 terminó erosionando los logros y reconduyendo a un acuerdo con el FMI. Durante el primer año la UCR había tratado de resolver la encrucijada con acciones políticas porque se debía consolidar una base electoral y no había disposición en el partido, y especialmente en el equipo económico, para aplicar en la economía un ajuste ortodoxo. Pero el ministro Grinspun, que había tratado de reactivar la economía mediante aumentos salariales y mayor gasto público, había subestimado al fenómeno inflacionario.

4 Para ver los principales problemas económicos externos de aquellos años en América Latina y el Caribe se sugiere ver el trabajo ya clásico de Ffrench Davis y Devlín (1993).

5 Plan económico del Grinspun caracterizado por los intentos en generar acuerdos de precios, reducir el costo del crédito, el gasto público e incrementar los salarios como mecanismo de incentivo de la demanda agregada y la reactivación de la producción que apuntaba principalmente a la capacidad ociosa. Este plan ha sido denominado de diferentes formas como heterodoxo, nekeynesiano, nacional desarrollista o simplemente “mixto” (Azpiazu, 1991; Canitrot, 1992; Ossona, 1992; Palermo y Novaro, 1996; Basualdo, 2001 y 2006a, b; Castellani, 2006; Heredia, 2006; Beltrán, 2006; Ortiz y Schorr, 2006a, b).

6 Pueden verse los trabajos de Brenta (2008 y 2019) para evaluar el programa económico de este periodo, pero también las limitaciones e injerencia que imponía el FMI en aquel entonces a la Argentina en materia de financiamiento, política salarial y restricciones monetarias.

El examen histórico del Plan Austral como de las estrategias económicas que a partir de aquel instalara el gobierno de Alfonsín se tornan importantes para la historiografía reciente, ya que caracterizaron al resto de la transición democrática hasta el nuevo ciclo que abriera la hiperinflación de 1989 y la posterior reestructuración neoliberal de la economía argentina realizada en 1990 con Carlos Menem (1989-1999). Además, su irrupción como el primer plan que priorizara la estabilidad pero que incluyera aún la preocupación por generar márgenes de crecimiento y desarrollo de forma conjunta, más allá de sus fracasos en avanzar en este sentido, dan cuenta de la irrupción de un programa económico ambivalente en un contexto de reconfiguración capitalista mundial donde el avance neoliberal se imponía a las recetas nacional-populares de corte desarrollistas asociadas al contexto de la segunda posguerra (Fair, 2013). Teniendo en cuenta que el análisis específico del Plan Austral y la política económica que le procedió ha sido abordado preponderantemente por economistas contemporáneos, proponemos una reinterpretación histórica que lo comprenda en su contexto y vinculado al posterior programa de tempranas reformas estructurales que impulsara el gobierno en 1987.

2. El Plan Austral: entre la consolidación democrática y la estabilización económica.

Entendemos que la política económica durante el gobierno de Alfonsín, especialmente a partir del Plan Austral, puede entenderse como un punto de inflexión para comprender la posibilidad de llevar a cabo reformas estructurales en el sistema económico y social de la Argentina. Pero también como un momento de disrupción en tanto abriera un “consenso del ajuste” (Massano, 2018) para reestructurar el capitalismo argentino de acuerdo a la reconfiguración capitalista mundial que a partir de los años 1970 se conjugaba con la crisis de la deuda latinoamericana (Fair, 2010). En este sentido, Brenta (2019) ha señalado que, en el marco del Plan Austral, el gobierno argentino, el Tesoro Estadounidense, la Reserva Federal, el FMI, los bancos multilaterales y comerciales iniciaron una alianza de consenso “para mantener la ficción de la deuda con respirador artificial” (96). Esto significaba que el gobierno no exhibiera el problema de la deuda externa en su dimensión, sino que, por el contrario, ponía en el frente los problemas macroeconómicos como la inflación y el déficit fiscal, disociando así el vínculo entre la enorme deuda pública y estos mismos problemas, incluso con la dictadura precedente donde se habían originado gran parte de los irregulares préstamos.

Sin discutir estas interpretaciones, creemos que a partir del Plan Austral se origina también una nueva forma de intervención del Estado en la economía, que debe ser examinada en relación al proyecto político general del gobierno entroncado en la democracia como nueva forma de tramitar los procesos sociales y en la gesta refundacional que el alfonsinismo les imprimía a sus intervenciones políticas (Briscioli, 2010; Dagatti, 2016).

En el ámbito político partidario, la formulación del Plan Austral se desarrolló en medio de un conjunto de disputas que se generaron al integrar a un conjunto de funcionarios provenientes de ámbitos técnicos y académicos que en gran medida eran ajenos a la tradición política de la UCR como Aldo Marchesi (Secretario de Coordinación Económica), José Luis Machinea (Subsecretario de Política Económica de la Secretaría de Coordinación Económica), Juan Carlos Torre (Subsecretario de Relaciones Institucionales de la Secretaría de Coordinación Económica), Ricardo Carciofi (Subsecretario de Presupuesto de la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía) y Mario Brodershon (Secretario de Hacienda). Aunque también, como Sourrouille lo mencionara hace pocos años en una entrevista, se encontraban como colaboradores Luis Beccaria, Oscar Cetrángolo, Roberto Iglesias, Roberto Frenkel, Roberto Lavagna y Daniel Heymann (Chelala, 2014)⁷.

Estos funcionarios que pasaban a integrarse al gobierno de Alfonsín, entraban en tensión con

⁷ Entrevista a Juan Vital Sourrouille (2018) realizada por Marcelo Paz, Matías Kulfas, Guido Zack y Andrés Salles. Escuela de Economía y Negocios, UNSAM. Recuperado de: <http://www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/archivohistorico-eco-oral/sourrouille.html>

aquellos que, caracterizado por una tradición partidaria y una afiliación radical proveniente de los años del presidente radical Arturo Illia (1963-1966), habían apoyado y formado parte del anterior y ahora del programa neokeynésiano de Grinspun. Este último había formado parte del equipo de Illia como secretario del Consejo Nacional de Desarrollo, presidente del BC y Secretario de Comercio. Entre otros, cabe mencionar a Enrique García Vázquez, quien ocupara el cargo de presidente del BC (1983-1985 y 1989) y formado parte del gobierno de Illia como vicepresidente del mismo banco (1963-1966). También Roque Carranza, un ingeniero radical de raíz desarrollista que formó parte del gobierno de Illia como Secretario Técnico de la Comisión Nacional de Desarrollo (1963-1966) y durante la gestión radical de 1983 ocupó el cargo de Ministro de Obras y Servicios Públicos (1983-1985). El químico radical Germán López que, por su parte, ocupó el cargo de Subsecretario de Trabajo en la gestión Illia, se desempeñó en 1983 como Secretario General de la Presidencia con activa participación en la política sindical y luego fue nombrado como Ministro de Defensa 1986. Raúl Borrás fue subsecretario de Agricultura (1984), jefe de campaña de Alfonsín (1983) y Ministro de Defensa (1985). El economista Alfredo Concepción fue Secretario de Comercio de la Nación entre 1963-66, presidente del Banco de la Nación Argentina en 1984, Secretario de Comercio del Interior (1984-85) y presidente del BC (1985-86). Como afirman De Riz y Feldman (1991), “todos ellos tenían su gabinete, con tradición partidaria, fieles a la autoridad de sus jefes y nucleados en un proyecto keynesiano de reconstrucción de la infraestructura pública, como condición de un Estado fuerte, capaz de generar demanda y sentar las bases del desarrollo económico” (8). De modo que se entiende que a partir del Austral se generara un punto de inflexión y cambio importante en la forma de concebir la política económica.

Sin embargo, y más allá de la inflexión política económica que generara el Austral en 1985, los inicios de la transición a la democracia en 1983 explican también el problema de investigación propuesto en tanto se comenzara a configurar en el campo político un proyecto refundacional que se iría consolidando desde un comienzo en iniciativas concretas como el juicio a las juntas militares por los crímenes de lesa humanidad, la reconfiguración del debate público, la apertura democrática e institucional educativa, entre otras. Sin embargo, sería con más firmeza desde el respiro económico desinflacionario que este podría avanzar más concretamente en tanto dicho impasse permitiría el avance de otras iniciativas importantes como el traslado de la Capital Federal a la provincia de Río Negro, la reforma de la administración pública y de la constitución nacional. De esta forma, entendemos que, así como el análisis del Plan Austral no puede prescindir de la evolución de la política económica posterior como del plan de reformas de 1987, tampoco puede hacerlo sin una indagación previa, al menos introductoria, de los principales problemas de la política económica del mencionado Plan Grinspun, de los conflictos partidarios que acarreó este y de por qué no confluyera el mismo con el programa refundacional del alfonsinismo en sus inicios.

Al fracasar la estrategia neokeynésiana de Grinspun en la economía nacional como la posibilidad de generar un cartel de deudores latinoamericanos con el entonces llamado Consenso de Cartagena⁸, el gobierno debió firmar una carta de intención con el FMI y restablecer posteriormente un stand by, que significó la adopción de medidas ortodoxas en la política fiscal, monetaria y salarial como de la aceptación del gobierno argentino de la mediación financiera del FMI para negociar con los bancos extranjeros privados. Este último componente se instalaría como un punto permanente de la política económica argentina de allí en adelante, pero fueron las políticas ortodoxas como los aumentos salariales por debajo de la inflación, las subas de las tarifas públicas y las tasas de interés, las que enfriaron la economía y quebraron la concentración de precios: la inflación llegó a 628% ese año y para febrero de

8 El primer antecedente fue la reunión en Quito, Ecuador, durante enero de 1984 entre países de Latinoamérica y América Central para discutir las consecuencias de la crisis económica internacional, especialmente de la deuda latinoamericana. Luego de una intensa participación por parte del canciller argentino Dante Caputo, se realizó la reunión en el mes de junio de 1984 en Cartagena, Colombia, con la participación, además de ese país, de Bolivia, Brasil, Ecuador, México, Perú, República Dominicana, Venezuela, Uruguay y Argentina. Posteriormente, aunque los encuentros se siguieron desarrollando no se tradujeron en un curso concreto de acción (Navarrete, 1985).

1985 el FMI desaprobaba la primera revisión del stand by (Rapoport, 2020). Para este momento, se hacía evidente que las estrategias expansivas y de reactivación de la demanda agregada como los ajustes ortodoxos no eran posibles en una economía con altos índices de inflación inercial, una enorme deuda pública y grupos económicos locales altamente concentrados y por ello capaces de trasladar los costos salariales a los precios.

El Plan Austral prescribió un plan de estabilización que, sobre las bases de atacar la memoria inflacionaria y generar un ajuste sin los peores efectos recesivos como había sucedido con el intento ortodoxo de estabilización del FMI anteriormente, llegó a generar un momento de ambivalencia entre el programa político refundacional relacionado con las tareas de reconstrucción político-democráticas y las prescripciones provenientes del contexto internacional en temas económicos. Es decir, por una parte, el Plan Austral adoptaba ciertas consignas de las instituciones financieras internacionales, especialmente del FMI y el gobierno estadounidense, pero por el otro impulsaba el ímpetu reformista del gobierno en tanto la desinflación de precios le dio momentáneamente al gobierno una plataforma de avance a iniciativas como la mencionada reforma de la administración y constitucional. Además de esta relación indirecta, el Plan Austral puede ser entendido como un plan de reforma económica más complejo que su naturaleza antiinflacionaria en tanto planteó reformas más profundas en el sistema financiero, comercial y estatal desde sus inicios que, aunque no lograron concretarse en su mayor parte o bien lo hicieran parcialmente, se pretendió iniciar estas reformas con un compromiso democrático, explícito en Sourrouille como en Alfonsín, y que se tornaba un valor fundamental de dicho plan y lo involucraba en la política general del gobierno.

En suma, si bien el mismo tuvo, como se dijo, un objetivo estabilizador antiinflacionario acordado con el FMI y pensado desde fases y variables estrictamente económicas de acuerdo a la heterodoxia contemporánea de corte neoestructuralista, creemos que es posible interpretarlo con una mirada política más amplia, asociada al nuevo proyecto socialdemócrata, según la propuesta contemporánea de los promotores del gobierno radical José Nun (1987) y Juan Carlos Portantiero (1988). Éstos, representando una nueva izquierda democrática se encontraban en una disputa por caracterizar el desarrollo político alfonsinista y reflexionaron sobre la posibilidad de un socialismo no opuesto al capitalismo en el que pudieran avanzar la democracia y el Estado de derecho como canalizadores de las manifestaciones populares en el devenir de las transiciones democráticas que se desarrollaban en Latinoamérica (Ramírez, 2020). Paralelamente, desde el alfonsinismo, este proyecto socialdemócrata fue configurado con base en la oposición de legados de la dictadura como las impugnaciones a las violaciones de los derechos humanos, la política de desregulación financiera y comercial y el endeudamiento legado, tanto en el tema político como el económico, lo cual le daba al nuevo régimen una fisonomía compleja y particular en comparación a una socialdemocracia europea como la española, por ejemplo. La configuración del alfonsinismo en torno a la oposición al pasado reciente dictatorial y el posterior avance en el juicio a las juntas fue parte de un marco político de gran importancia para el gobierno para caracterizar las particularidades del régimen y que contribuyera, en gran medida, a desatender los problemas económicos.

De esta forma entendemos que desde el Plan Austral hay un momento reformista en el que se buscó reorganizar áreas como empresas, sistema de salud, sistema educativo, sistema judicial, reforma territorial, etc., y que el plan económico del gobierno no puede ser dissociado de este plan más general sino que puede ser entendido como un momento de tensión entre la imposición del ajuste, las ansias por lograr márgenes de estabilidad económica y las tareas de reconstrucción democrática y bienestar social que habían acompañado a la campaña presidencial de Alfonsín y ganado adeptos en la sociedad civil. Es decir, el aspecto el margen bienestarista que suponía la vuelta de la democracia con el alfonsinismo, luego del interregno entre el plan Grinspun y el FMI, entraría en tensiones con la estrategia de ajuste que implementara el Plan Austral, pesar de su hibridación democrática. Así, las transformaciones sociopolíticas que caracterizaron a la transición a la democracia y las motivaciones de la UCR en ese contexto se entremezclaron y abrieron una disputa respecto a qué tipo de reformismo tendría lugar

(Aboy, 2001): un reformismo bienestarista como suponían las iniciativas democráticas o un reformismo que se imponía con sesgos neoliberales. En este marco, puede verificarse que se produjo una importante desinflación de los precios y un respiro económico a partir del shock que impuso el Austral. Posteriormente, el gobierno desarrolló una intensa actividad política de avance en varios frentes con un ímpetu reformista y modernizador en las áreas mencionadas y con un fuerte sesgo democratizador. Así, se desarrollaron varios proyectos que sin embargo iban quedando inconclusos en la medida que la inflación volvía y la crisis económica internacional no cedía con una solución permanente a la deuda externa, además de otras cuestiones como las altas tasas de interés estadounidenses y la caída de los términos de intercambio que condicionaban la macroeconomía argentina. Con la política económica desgastada y la credibilidad del gobierno mermada, sería recién en 1987 que se introdujeran tempranamente, aunque para otros eran tarde en función de las posibilidades efectivas de lograrlo en términos políticos (Gerchunoff y Bozalla, 1987), la discusión y la iniciativa de implementar reformas estructurales en democracia y en virtud de lo que recomendaban en aquellos años el FMI y el Banco Mundial (BM). Estas, se asumían como un conjunto de propuestas que buscaban una mayor integración económica al mercado mundial mediante una apertura exportadora, el aliento a la inversión privada mediante expectativas estables, la reestructuración del mercado de capitales y del sistema financiero, la reforma del Estado para que transformara el régimen de salarios y empleo público, la privatización de empresas públicas de gran importancia en áreas como telefonía y petróleo, una reforma tributaria que acabara con el impuesto inflacionario y la reducción del gasto provincial.

El plan que luego encontraría dificultades para concretarse en el parlamento como más generalmente en los acuerdos que se requerían con el partido justicialista, fue lanzado por el ministro Sourrouille y Rodolfo Terragno (Ministro de Servicios y Obras Públicas), en un contexto de deterioro económico en tanto la inflación volvía a tres dígitos y el déficit público que se había logrado reducir de 10% del PBI en 1983 a 4% del PBI en 1986 volvía a representar un 7% en 1987. El panorama se agravaba con el fracaso radical en las elecciones legislativas de septiembre de 1987. Sin embargo, se alentó el plan de reforma que, explícitamente, incluía una privatización parcial de Aerolíneas Argentinas, la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y otras empresas públicas menores. En este contexto, que aún el gobierno veía con expectativas positivas para avanzar en una solución definitiva al déficit estatal como a la redefinición de un Estado que pasaba a ser entendido como inflacionario y deficiente (Rapoport, 2020), se entendía que la puja distributiva constituía también uno de los principales males a la hora de concretar los proyectos de restricción del gasto público como de control inflacionario. De forma que el componente bienestarista con el que había asumido el nuevo gobierno democrático se fue perdiendo con el decantamiento del Austral, el constante conflicto con las organizaciones sindicales (Aruguete, 2006) y el consenso en implementar reformas de características más ortodoxas consensuadas con las instituciones financieras internacionales. Así, el proyecto de refundación democrática alfonsinista, con un fuerte componente bienestarista y democratizador, que en gran medida condujo los ánimos sociales desde diciembre de 1983 en ese momento denominado como “primavera alfonsinista” (Altamirano, 2013), a pensar que se podía prescindir del problema de la evolución económica y la imposibilidad para estabilizar las variables básicas de la macroeconomía. A pesar del fracaso en avanzar en el programa, fue a partir de este momento que se introdujo con especial ímpetu en el espacio de la práctica la discusión sobre las reformas estructurales, y que posteriormente siguieran avanzando en menor medida en acuerdos con el BM, especialmente en torno a la apertura comercial, un tema que aunque parcialmente contemplado por la UCR en sus plataforma electoral (D’Alessandro, 2013), y que a partir de aquel entonces sería objeto de acaloradas discusiones y disputas con los organismos internacionales (Fair, 2010). Luego del intento de 1987 en reformar el Estado, la política económica seguiría atrapada en la encrucijada heredada del Austral: congelamiento de precios temporales para controlar una inflación de tres dígitos, devaluación pautada de la moneda, crecimientos del PBI reducidos de alrededor de 2,5% y en general medidas de ajuste para controlar el gasto público.

En este sentido, creemos pertinente cerrar este apartado con algunos interrogantes que han guiado y que aún siguen orientando nuestra investigación: ¿Cómo se relacionó la política económica desplegada por la UCR con el programa democrático refundacional propiciado incluso desde la campaña electoral? ¿Cuáles eran las características de aquel programa refundacional y cómo fue mutando a medida que avanzaba la crisis económica en varios frentes de la sociedad? ¿Qué papel cumplió el vínculo entre estabilización y reformas estructurales a partir de la propuesta de 1987 en el programa político del gobierno? Y ¿Qué relaciones hubo entre las reformas estructurales, el programa político refundador y la creciente influencia del BM y el FMI? Quizás mediante estas preguntas sea posible avanzar en una mejor comprensión, de raíz historiográfica, en uno de los momentos de la historia de la política económica argentina que ha sido analizado desde la estricta perspectiva económica y que, actualmente, los manuales académicos de historia como los escasos estudios de historia económica específicos entienden como un momento de clivaje entre un neoliberalismo dictatorial (1976-1983) fracasado y un momento democrático jaqueado por el avance neoliberal internacional favorecido, a su vez, por el consenso que imponía la crisis económica nacional. Sin negar estas perspectivas, entendemos que el Plan Austral como el intento de reformas estructurales, han sido reducidos en su análisis a un momento de fracaso democrático y económico de la historia argentina, y por eso examinado en menor medida por la historia económica que tendió a encapsularlo dentro de las grandes interpretaciones globales las transiciones y la década perdida (Schneider, 2019).

3. Fundación de un nuevo régimen político ¿para solventar el avance neoliberal?

Como venimos diciendo, en esta investigación apuntamos a desentrañar algunas claves de la política económica diseñada durante el periodo presidencial de Alfonsín, especialmente a partir del clivaje entre el Plan Grinspun y la inflexión del denominado Plan Austral de 1985 que luego desembocara en un intento de reformas estructurales en 1987. El diseño de la política económica encarado por el gobierno democrático es enmarcado, a su vez, con el enfoque con que dicha administración abordó las tareas de construcción de un nuevo orden político democrático, particularmente de su gesta refundacional y modernizadora.

En este sentido, se destacan dos ejes que ayudarán a vertebrar la investigación. Uno de ellos es el elucidar el lugar que ocupa la política económica del período en un contexto atravesado tanto por el proyecto de refundación democrática impulsado por la UCR, por un lado, como por el ocaso del ideario de matriz keynesiana que predominó desde la posguerra y el ascenso de uno nuevo que va a cristalizar en el denominado neoliberalismo. Es decir, reconocer en el periodo no solo un avance del neoliberalismo que ganaba espacios de consenso en la sociedad a medida que la crisis económica se profundizaba (Beltrán, 2006), sino también reconocer los mecanismos y procesos con que el alfonsinismo, una propuesta política democratizadora y con cierta inclinación de izquierda, fue contradiciendo su programa refundador con el creciente sesgo ortodoxo de sus políticas económicas. El otro es el de enlazar el plan de estabilización en sus sucesivas versiones, considerando sus concepciones e instrumentos, con el diseño de un programa de reformas estructurales, que anticiparía en parte el que se pondría en marcha en los años 1990, pero que al igual que el anterior oficiaba de contraparte del programa político impulsado por el gobierno de Alfonsín y, a su vez, entraba en conflicto con este. A continuación, sistematizamos un conjunto de objetivos generales y específicos que pueden dar cuenta más cabalmente de cómo organizamos esta investigación, además de servir como guía de examen para observar otro tipo de programas heterodoxos desarrollados en aquellos años en varios países como Brasil, México, Perú, etc.

4. Objetivos específicos

Contextualizar la política económica del gobierno liderado por Alfonsín entre junio de 1985 y agosto de 1988 considerando los principales procesos y medidas de política económica que precedieron al lanzamiento del Plan Austral y el plan de reformas estructurales que lo acompañó posteriormente.

- Revisar los debates sobre políticas e ideas económicas que tuvieron lugar desde el inicio de la crisis del modelo de la ISI a mediados de los 70 hasta el fracaso del modelo de apertura de la dictadura, para entender el contexto intelectual que alumbró la elaboración del Plan Austral, vinculándolo con discusiones similares en otros países de América Latina (México, Brasil).
- Describir el diagnóstico de partida, los fundamentos y las medidas que conformaron el Plan Austral y las reformas estructurales que lo acompañaron identificando elementos ortodoxos y heterodoxos en el campo de la economía, así como la incidencia de los debates revisados previamente en su diseño.
- Examinar las propuestas de reforma política y social que elaboró el alfonsinismo para identificar los nexos con los propósitos del Plan Austral y el papel de este último en el programa global del gobierno y particularmente, el vínculo entre las medidas de estabilización y medidas de cambio o reforma estructural.
- Identificar y analizar las modificaciones que se fueron imponiendo al Plan, como el descongelamiento y el congelamiento (“Australito”), en conexión con las dificultades que presentaba el contexto macroeconómico y el avance de las reformas, así como en el marco del cambio de paradigma que conducía a la legitimación de cánones ortodoxos consolidados posteriormente en los 90 así como su reemplazo por el Plan Primavera en agosto de 1988.

5. De los nuevos planes heterodoxos de estabilización o de una ortodoxia progresiva para enfrentar las crisis del capitalismo argentino

El Plan de estabilización Austral fue implementado en un cuadro de crisis económica, y puede ser entendido como una de las “últimas iniciativas heterodoxas” (Lance, 1987:156) de cara al advenimiento del “consenso neoliberal” que avanzara con total firmeza en la década de 1990 con el presidente Carlos Menem para el caso argentino (Fair, 2010:19). En el transcurso de la década de 1980 y mediante nuevas elites de poder como grupos económicos concentrados locales y extranjeros fortalecidos en el periodo de dictadura (1976-1983), grupos tradicionales adeptos al liberalismo económico como la Sociedad Rural Argentina (SRA), instituciones financieras internacionales y los poderes del Norte (Heredia, 2006), se aceptaban y promovían estabilizaciones con normas ortodoxas caracterizadas principalmente por ajustes fiscales, la no emisión monetaria contracíclica, la independencia del Banco Central (BC), cambios en la estructura impositiva y reformas desreguladoras en el área comercial y financiera que propiciaran una reactivación económica con mayor apertura e integración a las redes del comercio mundial (Stallings, 2014; Lajer Baron, 2018). Así, el Plan Austral, como otras estrategias heterodoxas antiinflacionarias de estabilización, se enmarca entre el periodo cronológico de pérdida de hegemonía de las estrategias keynesianas de la segunda posguerra y el consenso por el ajuste y la estabilidad económica consolidado definitivamente en los años 1990, donde el capitalismo a escala mundial se encontraba experimentando una fase de “reestructuración impulsada por las fracciones y Estados más poderosos” (Forcinito, 2004:8). Los años 1980 funcionaban, así como un clivaje en donde aún existen pugnas entre quienes a nivel doméstico defendían “proyectos nacionales populares” como los sindicatos, parte del partido justicialista, algunas cámaras empresarias y en alguna medida el gobierno alfonsinista (Fair, 2013:119); y quienes comenzaban a aceptar la estabilización con consignas ortodoxas promovidas principalmente

por los organismos internacionales (Beltrán, 2006; Beltrán y Castellani, 2013). Estos años estuvieron signados por una creciente volatilidad macroeconómica con sistemáticos episodios de crisis que contribuyeron a un quiebre de la economía argentina caracterizada por una inflación crónica, luego acaecida en un “régimen de alta inflación” (Heymann, 1986:1) y varios intentos de estabilización incluso luego del Austral como el llamado “australito” (1987) y el Plan Primavera (1988) que combinaban rasgos ortodoxos y heterodoxos (Frenkel y Fanelli, 1986, 1987; Bruno, Di Tella, Dornbusch y Fischer, 1988), y que representaban la impotencia de estabilizar la economía en un contexto de creciente debilidad política del gobierno alfonsinista post Austral y exiguo financiamiento internacional.

Las discusiones existentes acerca de la política económica de los años 1980 se desarrollan, a su vez, sobre la plataforma de la construcción de las jóvenes democracias latinoamericanas (De Riz y Feldman, 1991; O’Donnell, 1993; Aboy, 2001 y 2008). En Argentina, el gobierno de Alfonsín asumía con una propuesta republicana liberal que promovía un reformismo modernizador (Nun, 1987 y Portantiero, 1988) destinado a consolidar un régimen democrático que hasta aquel entonces había tenido un escaso desarrollo en nuestro país, y que se había alternado en ciclos entre dictaduras y frágiles democracias (Novaro, 2009; Ramírez, 2020). No obstante, esta propuesta de transformación política enfrentó una dinámica económica que, caracterizada principalmente por la convivencia entre el estancamiento y la alta inflación, y por lo tanto bajo la necesidad de políticas económicas centradas en la búsqueda de la estabilidad entendida como condición para el crecimiento económico, imponía severas restricciones a la formulación de planes integrales de acuerdo a la instalación de nuevas normas democráticas. En el caso del Plan Austral, implementado en 1985, se hibridaron ciertas pautas ortodoxas con algunas medidas heterodoxas respecto a las clásicas que promovía el FMI (Brenta, 2006). Así, el problema económico, se convirtió durante el gobierno de Alfonsín en un tema que fue ganando importancia, dado que su resolución condicionaba la posibilidad de consensuar e impulsar objetivos políticos de reconstrucción democrática (Massano, 2018). El Plan Austral consistió en un conjunto de medidas propuestas por Sourrouille y su equipo económico, que fueron acordadas con el FMI y jerarquizó los objetivos de la reducción del déficit fiscal y el control de inflación mediante una reforma monetaria que consistió en la introducción de una nueva moneda con desagio y, así mismo, el congelamiento temporal de precios, tarifas y salarios (Belini y Korol, 2012). Dicho Plan, a su vez, resulta indisoluble del programa de reforma estructural de largo plazo orientado a dinamizar la inversión y el crecimiento económico planificado en 1987 para reformar el sector público. Este programa se encontraba destinado, además de algunas medidas mencionadas más arriba, específicamente a cambiar la forma de propiedad y financiamiento de las empresas públicas mediante la desregulación petrolera, la limitación de los regímenes de promoción industrial, las privatizaciones en el área de telefonía, transporte y acero y la eliminación de trabas legales a las inversiones privadas en áreas reservadas tradicionalmente al Estado (Forcinito y Estellares, 2009:40).

Los llamados planes heterodoxos de estabilización, lanzados en varios países de Latinoamérica en la década de 1980, incluso en países asiáticos, cuentan con un amplio conjunto de investigaciones contemporáneas realizadas principalmente por economistas de la época (Barro, 1996). Sin embargo, a pesar de inscribirse en un amplio abanico bibliográfico contemporáneo, nuestra propuesta puede hacerse un lugar entre los aportes existentes a partir de un análisis histórico. Es decir, a partir de la construcción de una mirada que entienda al plan económico del gobierno no como una propuesta escindida de la propuesta política general de aquellos años, sino relacionada a esta, pudiendo así observar las tensiones, contradicciones y conflictos desatados entre ambas dimensiones: la reconstrucción de un nuevo régimen político a partir de la propuesta del gobierno alfonsinista y la evolución estricta de la macroeconomía argentina.

Específicamente, los trabajos contemporáneos sobre el Plan Austral se han centrado en definir las causas de su fracaso, sus éxitos económicos y la posibilidad de avanzar en reformas de largo alcance que acabaran con la inflación estructural considerando el marco económico y político regional (Rozenwurcel,

1986, Vicenzotti, 1986; Gueberoff, 1987; Canitrot, 1991). Estos trabajos buscaron analogías con las hiperinflaciones de la primera posguerra, especialmente la alemana de 1923, destacando la importancia del papel de las renegociaciones internacionales, la incertidumbre por presión distributiva, la tributación y condiciones políticas favorables (como la concertación partidaria) que la Argentina de 1983 en gran medida no tenía a su favor (Llach, 1985). Otros como Sargent (1980) y Dornbusch (1985) se centraron en la credibilidad en la estabilización, aunque discutieron el cómo lograrla misma. El primero confiaba en la racionalidad en las expectativas por parte de los agentes económicos mientras que el segundo apostaba por un tipo de cambio fijo defendido por una política monetaria ultra restrictiva como estrategia para la contención de la inflación. En este sentido, desde la perspectiva de otros trabajos (Frenkel y Fanelli, 1986; Heymann, 1986; Machinea y Fanelli, 1988; Machinea 1990; Damill y Frenkel, 2002) la detención de la inflación inercial, la insostenibilidad del congelamiento por tiempo indeterminado y el desarrollo de una reforma tributaria y reformas estructurales que redimensionaran el gasto público tenían un papel central para avanzar más allá de la estabilización. También respecto a estos puntos (Gerchunoff y Bozalla, 1987; Labini, 1988) discutieron el futuro inmediato del Plan Austral y sobre cómo lograr una reactivación económica sin inflación con medidas puntuales sobre las tasas de interés como herramienta de estímulo de las exportaciones, el redimensionamiento del gasto público, una reforma impositiva eficiente, entre otras.

Otras investigaciones también contemporáneas se centraron en la comparación entre planes heterodoxos lanzados en varios países de Latinoamérica (Alarco, 1986; Arellano, 1987; Kiguel, 1990; Mujica, 1990; Nallari y Cadman, 1992). Algunos discutieron desde una mirada heterodoxa la viabilidad en el sostenimiento de la no emisión monetaria y sus efectos negativos, los efectos negativos de las altas tasas de interés para frenar las fugas de capitales, la necesidad de estimular exportaciones industriales, evitar devaluaciones injustificadas y las posibilidades de suspender los servicios de la deuda dada la crónica situación deficitaria del comercio internacional en aquellos años (Lance, 1987; Foxley, 1987). También pueden mencionarse otro conjunto de trabajos que discutieron desde el punto político los contextos de formulación de este tipo de programas teniendo en cuenta las posibilidades de concertación partidaria, las estrategias de alianzas con sectores productivos y la incidencia de esto en las políticas económicas post-choque heterodoxo (Palermo, 1990; Canitrot, 1991). Por último, cabría mencionar los trabajos aglutinados en la compilación de Bruno, Di Tella, Dornbusch y Fischer (1988) donde se discutió desde la perspectiva comparada los problemas del congelamiento de precios desigual (desequilibrado), su insostenibilidad en el tiempo, las pujas salariales, la persistencia de una inflación residual, entre otras, en los casos de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México.

Finalmente, desde la perspectiva neoestructuralista otros estudiaron los componentes inerciales⁹ y estructurales que causaban y propagaban la inflación (Ocampo, 1987; Brid, 1988; Schuldt, 1988; Smith y Cusminsky, 1988). Es decir, por un lado, se distinguía una inflación inercial originada en gran parte por las incertidumbres de los actores económicos respecto de la evolución futura de los precios y los altos costos de adquirir información sobre dicho tema. Así, se entendía que en mayores contextos de incertidumbre aumentaban los mecanismos de indización que en general se referenciaban en algunos precios claves del periodo anterior y así se consolida la teoría de juegos inercial: nadie quiere el aumento de precios, pero nadie se detiene (Nadiri, 1986). Por otra parte, el componente estructural de la inflación no era un aspecto en el que había consensos contemporáneos. Mientras para algunos yacía en los altos déficits públicos (Dornbusch y Simonsen, 1987; Dornbusch y Fischer, 1988; Sanginés, 1987) para otros el principal problema se encontraba en los conflictos por la distribución del ingreso (Bacha,

9 Al hablar de componentes inerciales nos referimos a la memoria sobre la inflación como un componente social de larga data en cuanto conjunto de hábitos arraigados de huida del dinero, evasión fiscal y fuga de capitales. Como sostuvo Llach (1985) esta memoria incluye el recuerdo de demandas sociales que doblega la voluntad de las estabilizaciones en el marco de una sociedad cuyas demandas superan las posibilidades económicas de satisfacerlas (asalariados y empresarios participarían como coaliciones en búsqueda de beneficios).

1986; Modiano, 1987). En suma, la mayoría de estos estudios mencionados evalúan el Plan Austral centrándose en los logros temporales de sus medidas antiinflacionarias, las relaciones entre actores político-económicos-especialmente los sectores empresarios que lo apoyaron- y, marginalmente, las concepciones intelectuales que le dieron sustento más allá de la Secretaría de Planificación Económica y su vocero Sourrouille.

Posteriormente, varios trabajos desde la historia económica y la economía han analizado el periodo estudiado con una perspectiva general de largo plazo, atendiendo a las medidas y dificultades económicas que el Plan Austral debió enfrentar en la economía como sus endeble alianzas políticas con empresarios y debilidades de política económica como la sangría de recursos que suponían los regímenes de promoción estatal, sean de carácter impositivo, sobrepuestos, etc., a empresarios instalados por largos periodos de tiempo (Peralta Ramos, 2007; Rapoport, 2010; Belini y Korol, 2012; Gerchunoff y Llach, 2019). Podemos decir que estos manuales clásicos de historia económica y de política económica, con una visión de largo plazo, se centran en el surgimiento del programa desde la Secretaría de Planificación Económica, las medidas que lo compusieron (congelamiento de precios, tabla de conversión, acuerdo con el FMI, restricción monetaria, ajuste fiscal, etc.) y el inmediato éxito desinflacionario y de credibilidad que tuvo. Como parte de los defectos iniciales algunos como Rapoport (2020) señalan la ausencia de medidas de expansión de los sectores productivos y la inversión privada que, aunque planificadas entre los funcionarios del momento, fueron subsumidas a la estabilidad de precios. Gerchunoff y Llach (2019) por su parte, dicen que la desinflación fue una “ilusión” en tanto las tensiones se acumularon y la reactivación de la demanda post estabilidad reactivaba el crecimiento de los precios y la puja distributiva. Belini y Korol (2012) apuntan a que la política de precios máximos poco restrictiva en el sector agropecuario reactivó la inflación, sin embargo, también tienen en cuenta la falta de acuerdos para estabilizar el pago de la deuda pública y la endeble autoridad del Ministerio de Hacienda para controlar el objetivo de no emisión monetaria frente a las tensiones que existían entre funcionarios de diferente concepción económica como era el caso de García Vázquez en el BCRA.

En este sentido, también existen otras interpretaciones provenientes de la economía y la sociología económica que, aunque no hayan dedicado especial atención al Plan Austral, sí indagaron en cuestiones relevantes sobre el periodo que lo atraviesan de forma transversal. Algunos de estos se han dedicado a estudiar la formación de grupos de poder y el endeudamiento con fuga de capitales en los 1980 de forma contemporánea (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Schvarzer, 1998), de vital importancia para analizar las alianzas durante dicho plan. Posteriormente la atención fue centrada en los espacios de acumulación que permitían ganar beneficios empresariales en relación con el Estado (Castellani, 2006a y b, 2007; Beltrán y Castellani, 2013)¹⁰, como las relaciones entre los sectores empresariales y el gobierno (Ossona, 1992; Birle, 1993; Zanotti, 2018, Lluch, Barbero y Moyano, 2018) y la creciente influencia de los organismos financieros internacionales, los acreedores externos y el problema del financiamiento para darle un cauce a la deuda pública (Bouzas y Keifman, 1988; Machinea y Sommer, 1992; Damill, Frenkel y Rapetti, 2005)¹¹. En general estos trabajos ponen sucinta atención a los abruptos cambios acaecidos en la economía desde el “Rodrigazo” de 1975 en términos de devaluación, desequilibrio de los precios relativos, transferencias de ingresos en detrimento del sector trabajador y presión inflacionaria que habría desembocado luego de las amplias transformaciones que supuso la última dictadura neoliberal en un régimen de financiarización (Azpiazu, 1991; Canitrot, 1992; Basualdo, 2001, 2006 y 2010; Ortiz y Schorr, 2006).

Así, esta línea de estudios sobre la historia económica Argentina reciente sostiene que, a partir de

¹⁰ Castellani (2003) define la articulación entre intervención económica estatal, acción empresaria y desempeño de los grandes agentes económicos como ámbito privilegiado de acumulación, especialmente significativo en el periodo 1976-1989 de la historia económica argentina.

¹¹ Desde una perspectiva crítica al sistema financiero internacional y su orientación neoliberal pueden verse los trabajos de (Brenta, 2006; 2019).

la dictadura militar, se desató una crisis en el régimen de acumulación¹². Esta, implicó la consolidación de un sistema de valorización financiera y el abandono del modelo de ISI que caracterizó al país en las décadas previas (Basualdo, 2017). En este sentido, la Teoría de la Regulación en la que destacan los trabajos de los franceses Miotti (1991) y Neffa (1998), explica que la crisis del régimen de acumulación puso en jaque al modelo de desarrollo en su conjunto. A partir de entonces, las regularidades más esenciales de un sistema económico como la organización de la producción, la distribución del ingreso y la demanda social se encontraban atravesando un malfuncionamiento que en los años 1983 heredaba el gobierno de Alfonsín combinado con un contexto externo hostil caracterizado por la crisis de la deuda, el deterioro de los términos de intercambio y la presión de acreedores e instituciones financieras para avanzar en los procesos de ajuste económico.

Quizás en este sentido, no pueden dejar de mencionarse la perspectiva heterodoxa clásica hacia los efectos negativos globalizadores sobre los países periféricos y la ideología neoliberal que los justifica, a los trabajos de Ferrer (1996, 2004) o el trabajo reciente de Massano (2018) quien entiende al Plan Austral como parte de un intento trunco por reestructurar el capitalismo argentino, aunque instalara un consenso de ajuste importante, objetivo recién logrado en los años 1990 con el disciplinamiento del sector trabajador y una reforma del Estado que anulara las pujas inflacionarias sin quebrar la relación con el capital privado y los acreedores de la deuda.

En este marco, nuestra propuesta de investigación, busca aportar al conocimiento de la coyuntura histórica específica, un análisis pormenorizado de las raíces intelectuales del Plan Austral, así como de su vinculación con el programa de reformas políticas y estructurales de la administración de Alfonsín. Es decir, el análisis del Plan Austral, entendido como un plan de estabilización luego vinculado al programa de reformas de 1987, puede ser abordado en relación con el proyecto político de refundación democrática en su conjunto, el diagnóstico económico de partida, los problemas económicos que debieron enfrentarse (a partir de un rastreo en el pasado) y las raíces intelectuales que lo caracterizaron, así como su evolución después de 1985 en virtud de sus sucesivas variaciones. Para esto, también deben tenerse en cuenta las influencias teóricas y las características específicas del programa (sus componentes ortodoxos y heterodoxos), las controversias en torno a las políticas adoptadas, los condicionamientos económicos y sociales, como su posterior relación con las iniciativas reformistas del gobierno en el plano político y económico.

6. El Austral y la ambivalencia de su propuesta reformista

Como hipótesis de trabajo sostenemos que el Plan Austral marcó un momento de transición en la política económica argentina, que ante la crisis de la deuda externa que agravaba la situación de las finanzas públicas, la elevada inflación y el deterioro económico, y en contraste con las recomendaciones de estabilización ortodoxa promovidas por el FMI, apuntaba a generar una alternativa “heterodoxa” que permitiera recrear un sendero de crecimiento conjugando cierto ajuste fiscal pero con posibilidades de desarrollar la economía de manera más integrada y eficiente al mercado mundial sin por eso abandonar las promesas de bienestar social de corte democrático. Aun así, estos rasgos intelectuales “heterodoxos” propios del plan, que en gran medida eran un insumo de pensadores neoestructuralistas latinoamericanos, convivían con otros propios de la ortodoxia contemporánea en la práctica que ganaban amplios espacios

¹² Sin embargo, también deben tenerse en cuenta los estudios que, desde la historia económica identificaron un punto de quiebre en la economía argentina desde la posguerra. Especialmente desde las políticas autarquizantes del peronismo y su impacto negativo en el desempeño del Estado y las políticas públicas en relación a las oportunidades que ofrecía el comercio internacional. En este mismo sentido, estos trabajos interpretan que a partir de la posguerra se forma un Estado corporativo que dificulta la concertación, la distribución del ingreso y las estrategias económicas (Díaz, 1975; Lewis, 1993). No obstante, la línea a la que en gran medida adherimos en este trabajo presta más atención a las prácticas que, construidas también desde el Estado, arraigaron a partir de la dictadura de 1976 y promovieron la especulación financiera, la fuga de capitales y el comportamiento cortoplacista.

en la crítica coyuntura económica que se vivía. Esta ambivalencia se trasladó al plano político generando contradicciones importantes que derivaron en la apertura de las primeras reformas estructurales, de acuerdo a las prescripciones del BM y el entonces Plan Baker (1985)¹³, híbridadas con las propuestas modernizadoras provenientes de la concepción radical que mostraba cierta distancia del neoliberalismo, menos preocupado por la instalación del régimen democrático, dado la crítica mirada que se tenía del régimen anterior y su plan económico. También se entiende que el Plan Austral no podía sostenerse exitosamente en el tiempo sino en articulación con las reformas estructurales de la economía, que no necesariamente debían ser de carácter ortodoxo, pero que requerían establecer bases firmes para reducir el déficit fiscal y relanzar al país sobre nuevas bases de crecimiento. Así también esto se superponía en el campo de la política donde la administración gubernamental impulsó reformas modernizadoras y que ello ejerció una fuerte influencia en el desenvolvimiento del programa económico.

Mediante un método histórico-interpretativo y un análisis de carácter cualitativo, aunque sin perder de vista los agregados macroeconómicos más relevantes de la etapa, proponemos realizar un abordaje historiográfico sobre los cimientos intelectuales que influyeron en la formulación del Plan Austral para establecer relaciones con el reformismo económico y político del gobierno democrático. Como esta propuesta se enmarca en una tesis doctoral en el campo de la Historia, busca generar un aporte que trascienda los trabajos económicos contemporáneos sobre el tema, mediante un abordaje que signifique un aporte diferente de los valiosos estudios de la política económica argentina.

7. De los materiales y técnicas para abordar el problema del Austral y su posterior evolución

Metodológicamente proponemos, en primer lugar, un análisis crítico de varios estudios que hicieron referencia a los planes y a las estrategias económicas y políticas durante el alfonsinismo. En este sentido, realizamos un relevamiento de las diversas interpretaciones en la bibliografía existente para avanzar en la investigación relacionando la perspectiva económica y política del alfonsinismo en la construcción democrática. También, se examinan fuentes secundarias referidas a los pensadores neoestructuralistas que reflexionaron sobre los cimientos de los planes que como el Austral combinaron, en contraposición a los planes ortodoxos, políticas de gasto con políticas de ingresos, y pensaron en la implementación de reformas económicas. Así se espera diagnosticar las fortalezas y debilidades en la concepción económica que se tenía sobre la coyuntura de la década de los 80, como identificar, analizar e historizar las raíces intelectuales que promovieron al Plan Austral. Por otra parte, el examen de fuentes primarias del área económica y obras y servicios públicos, como los decretos y las normas que regularon las políticas económicas provenientes de secretarías y bancos nacionales, serán centrales para delimitar el andamiaje normativo de los planes e intentos de reforma económico-sociales.

Así mismo, también resultará central el análisis de los debates económicos generados desde el Plan Austral en el periodismo especializado y la realización de entrevistas semiestructuradas a funcionarios que participaron en el diseño del Plan Austral como del posterior programa de reformas desde las secretarías de los ministerios de Economía y Obras y Servicios Públicos en aquel entonces.

Así, la observación y comparación de las fuentes se encuentra subsumida al objetivo específico de establecer relaciones entre los planes económicos del gobierno entre 1983-1987 y el proyecto político de refundación democrática impulsado con más firmeza a partir de 1985. De esta forma y como se dijo, el abordaje incluye una pluralidad de fuentes tales como debates académicos, testimonios contemporáneos,

13 Unos meses después, en septiembre de 1985, se llevaba a cabo en Seúl la reunión entre el BM y el FMI donde se lanzará la propuesta del secretario del Tesoro norteamericano James Baker para los países endeudados. Esta, posicionó en el centro de la estrategia del tratamiento de la deuda al BM, en conjunción con el FMI, para impulsar reformas en los países que permitieran saldar sus deudas (Bouzas, 1988). Como sostiene Brenta (2008), aunque el plan fuera mezquino en montos, inauguró la coordinación entre el Fondo, el BM, el BID, y los bancos prestamistas y “lo más importante, el comienzo de las reformas estructurales sistemáticas” (193).

archivos institucionales, documentos oficiales del área económica y discursos públicos relevantes.

Más explícitamente identificamos archivos provenientes del Centro de Documentación e Información (CDI) del Ministerio de Economía (MECON), como los pronunciamientos de los entonces Ministros de Economía Grinspun y Sourrouille. También, en el MECON, pueden plebiscitarse las intervenciones públicas del entonces presidente Alfonsín en diferentes instancias como las memorias anuales del BCRA y otros documentos de la entonces Secretaría de Planificación Económica en el periodo 1983-89¹⁴. Estos últimos dos nos han permitido observar los planes económicos del gobierno y las disputas partidarias al interior de la UCR en función de los equipos que ocupaban las respectivas instituciones.

También consideramos las entrevistas realizadas a Sourrouille y otros funcionarios relevantes de aquel entonces, obrantes en el Archivo de Historia Oral del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires (UBA), el Archivo de Historia Económica Oral de la Escuela de Negocios de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) y el Ciclo de Conferencias: Los Ministros de Economía de la Democracia realizado por el Centro de Investigación en Finanzas de la Universidad Torcuato Di Tella (UTD). Sus pronunciamientos e interpretaciones pueden resultar relevantes para analizar los lineamientos de la política económica como su relación con el régimen democrático del gobierno en sus diferentes fases y variaciones.

También hemos accedido de forma digital a los discursos presidenciales de la Asamblea Legislativa, pancartas de la UCR, su plataforma electoral y pronunciamientos políticos, informes y cadenas nacionales del gobierno en diferentes instancias reformistas como el traslado de la Capital Federal o la reforma constitucional, proyectos que a los fines de este trabajo vinculamos al programa reformista del gobierno. Estos han sido de gran utilidad para delinear los objetivos institucionales de aquellas iniciativas y poder relacionarlas de una forma integral con los proyectos económicos del gobierno a pesar de las urgencias que imponía la coyuntura macroeconómica.

Además, es de suma importancia la bibliografía contemporánea sobre los debates en torno al Plan Austral como al proyecto político de Alfonsín, que hemos consultado principalmente en la Biblioteca Enzo Faletto Koha de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) sede argentina, el CDI del MECON y la Unidad de Biblioteca y Documentación (UByD) de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), según nuestra ubicación geográfica. Esta bibliografía nos permite encuadrar las discusiones en torno a los planes de estabilización latinoamericanos e identificar los desafíos de las democracias en los años 1980 para establecer relaciones concretas entre ambas dimensiones. Otros archivos del periodismo especializado en economía contemporánea como *El Bimestre Político y Económico*, *El Trimestre Económico*, *Realidad Económica*, *El Periodista y Desarrollo Económico*, alojados en la Hemeroteca de la UByD (UNGS), la Biblioteca Nacional Mariano Moreno (BNM), el Centro de Estudios del Estado y la Sociedad (CEDES) y en el Instituto de Estudios Sociales (IDES), se tornan relevantes dado su alcance nacional como gran participación en los debates económicos de aquel entonces. En estas fuentes se discutieron los problemas económicos y políticos en el periodo, y tienen gran relevancia para nuestro trabajo en tanto reflejan las posturas de intelectuales, periodistas y académicos que intervinieron y se pronunciaron en referencia al Plan Austral y el posterior programa de reformas como la disrupción que este produjo en la política económica a partir del mismo.

Para la construcción macroeconómica se consultaron los datos presentados por Rapoport (2020) referentes a la inflación, el gasto público y la actividad económica industrial. También, para el tema de la deuda externa se tiene en cuenta la evidencia empírica presentada en trabajos clásicos como el de French Davis y Devlín (1993). Por otro lado, para el examen del comercio internacional argentino y la evolución del PBI fueron relevantes las estadísticas históricas en la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina entre 1910-2019¹⁵. También han sido importantes los datos en

14 Este organismo perteneciente al MECON era el encargado de planificar la política económica en el largo plazo y produjo documentos que sirvieron de base al Plan Austral.

15 INDEC. Índices de precios y cantidades del comercio exterior. Base 2004=100. Series históricas desde 1986 en

torno a la inflación, el sistema financiero, los agregados monetarios y el PBI recopilados y analizados en aquellos años por el BCRA en sus memorias anuales¹⁶. Otros trabajos como los de Vázquez Presedo (1994), Winograd y Vèganzonez (1997) constituyen valiosos aportes en tanto recopilan y adjuntan apéndices sobre importantes variables económicas de la economía nacional argentina en largo plazo sobre diferentes ejes referentes al comercio y el crecimiento económico. Otras, se centraron en la construcción de series monetarias, financieras y cambiarias (Della Paolera y Ortíz, 1993) (como la sistematización de fuentes referidas al tema) (Della Paolera y Taylor, 2003), la actividad fiscal del Estado y las provincias (Cortés Conde, 2005, 2009), como las cuestiones metodológicas y las correcciones que se les han realizado a muchas fuentes como las publicadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de larga data utilizadas para el examen de la economía argentina (Ferrerres, 2010).

Por último, también se consultaron y quedan por consultar varios testimonios de personajes relevantes en la función pública, entrevistas y cadenas nacionales sobre los acontecimientos considerados en estrecha relación con los planes económicos y el reformismo del Estado de acceso público. A éstas se ha accedido en la web, en el ya mencionado archivo de la UNSAM, o en páginas específicas de contención de archivos del radicalismo como la que pertenece a la Fundación de la Unión Cívica Radical Leandro N. Alem.

8. Reflexiones finales

El Plan Austral introduce una discusión, aunque ciertamente antigua dado sus resabios en la dictadura militar y en el Plan de José Martínez de Hoz (1976-1980), en algún sentido nueva sobre las reformas estructurales dado que se resignificaban en un nuevo contexto y marco de posibilidades. Ahora, en la década de 1980, es posible vincular con un sentido nacional las dos grandes perspectivas que han dominado los estudios sobre la década en América Latina: las transiciones hacia regímenes democráticos y la perspectiva de una década perdida (Schneider, 2019). En el caso particular de Argentina, entendemos que la propuesta de una refundación democrática enfatizada por el gobierno de Alfonsín entraba en tensión con los problemas económicos como las propuestas para resolverlos por parte de los diferentes actores del poder económico local y extranjero. Esta, comprometida en el avance de un programa modernizador en varias áreas de la sociedad y con los fines de dinamizar los procesos políticos y económicos en un sentido plural de carácter republicano, encontró un punto de inflexión con la formulación del Plan Austral y las tensiones que este generara en ese programa a partir de su propuesta económica: se estableció una plataforma desinflacionaria para que el gobierno avance en su programa modernizador, pero se introdujo la cuestión problemática de implementar reformas económicas estructurales.

A partir de este momento entran en tensión los objetivos democráticos y reformistas del gobierno con un plan que introdujo discusiones importantes para el resto del mandato, y que de forma un poco tardía se propusiera avanzar en una reforma del Estado en 1987, e incluso para la reestructuración económica neoliberal desarrollada en la década de 1990. En este sentido, proponemos que el Austral constituyó un plan económico ambivalente en tanto tenía una adscripción importante con el compromiso democrático y la modernización económica, pero fue decantando en sesgos ortodoxos contemporáneos de reforma económica que paradójicamente contradijeron sus bases iniciales. Así, la iniciativa de reforma de 1987 se torna en un paraje central para analizar la propuesta radical y la que progresivamente se imponía desde las instituciones financieras internacionales como el BM que mostraba una mayor presencia en el área de las reformas estructurales. Según nuestra reinterpretación, el Austral desembocó en un conjunto

adelante. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-109>

16 BCRA. Memoria Anual. Archivo histórico desde 1935 hasta 1989. http://www.bcr.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Memoria_anual.asp

de paradojas centrales que preanunciaban un ciclo de reforma económica neoliberal desarrollado luego en la década siguiente. Este constituye nuestro aporte a la historiografía social y económica del periodo y, porque no de nuestro futuro democrático y económico regional, que aún en nuestros días presenta problemas tanto en los mecanismos políticos de decisión democrática como en los endeble proyectos de desarrollo económico.

Bibliografía

- ABOY CARLÉS, G. (2001) *Las dos fronteras de la democracia argentina: la reformulación de las identidades políticas de Alfonsín a Menem*. Rosario: Homo Sapiens.
- (2018) *Persistencias de la fundación*. En: LAZERETTI, Alfredo y SUÁREZ, Fernando (eds.) *Socialismo y democracia* (117-142). Mar del Plata: UDEM.
- ALTAMIRANO, C. (2013) *El momento alfonsinista*. *PolHis* 6(12), 10-17.
- ALARCO TOSONI, G. (1986) *Elementos críticos de la nueva política económica. Reactivación y política económica heterodoxa, 1985-1986*. Lima: Fundación Ebert.
- ARELLANO, J. P. (1987) "Comparación de los planes de estabilización de Argentina, Brasil y Perú. Apuntes". *Revista de Ciencias Sociales*, 20, 3-13.
- ARUGUETE, E. (2006) *Lucha política y conflicto de clases en la postdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración de Alfonsín. Los años de Alfonsín*. En PUCCIARELLI, A. (Coord.) *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* (413-457). Buenos Aires: Siglo XXI.
- AZPIAZU, D.; BASUALDO, E. y KHAVISEE, M. (1986) *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*. Bs As: Siglo XXI.
- AZPIAZU, D. (1991) *Programas de ajuste en la Argentina en los años ochenta: década perdida o decenio regresivo*. Ponencia presentada en el seminario *Ajuste económico, sindicalismo y transición política en los años ochenta*, organizado por el Memorial de América Latina, San Pablo. Recuperado de: <http://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/images/pdf/41.pdf>
- BACHA, E. L. (1986), "A inercia e o conflito: o Plano Cruzado e seus Desafios", mimeo. Departamento de Economía, puc, Rio de Janeiro. Recuperado de: <http://www.econ.puc-rio.br/uploads/adm/trabalhos/files/td131.pdf>
- BARRO, R. (1996) *Determinants of Economic Growth: a Cross-Country Empirical Study*, Cambridge: The MIT Press.
- BASUALDO, E. (2001) *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*. Buenos Aires: UNQ.
- (2006a) *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- (2006b) *La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera*.
- (2010) *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: CONADU.
- (2017) *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BASUALDO, E. y ARCEO, E. (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (123-177). Buenos Aires: CLACSO.
- BELINI, C. y KOROL, J. C. (2012) *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BELTRÁN, G. (2006) *Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales*. En: PUCCIARELLI, Alfredo (comp.) *Los años de Alfonsín ¿el poder de la democracia o la democracia del*

poder? (199-243). Bs As: Siglo XXI.

BELTRÁN, G. y CASTELLANI, A. (2013) “Cambio estructural y reconfiguración de la elite económica (1976-2001)”, Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe; Observatorio Latinoamericano (UBA), 12, 184-204.

BIRLE, P. (1997) Los empresarios y la democracia en la Argentina. Conflictos y coincidencias. Buenos Aires: Belgrano.

BOUZAS, R. (1988) América Latina y la crisis de endeudamiento externo. En BOUZAS, Roberto (ed.) Entre la heterodoxia y el ajuste. Negociaciones financieras externas de América Latina (1982-87) (11-25). Buenos Aires: GEAL.

BOUZAS, R. y KEIFMAN, S. (1988) Las negociaciones financieras externas de la Argentina en el periodo 1982-1987. En: BOUZAS, R. (Ed.) Entre la heterodoxia y el ajuste. Negociaciones financieras externas de América Latina (1982-97) (27-72). Buenos Aires: GEAL.

BRENTA, N. (2006) La Argentina atrapada. Historia de las relaciones con el FMI 1956-2006. Buenos Aires: EUDEBA.

----- (2008) El rol del FMI en el financiamiento externo de la Argentina y su influencia sobre la política económica entre 1956 y 2003. Buenos Aires: Colección Tesis de Doctorado.

----- (2019) Historia de la deuda externa argentina. De Martínez de Hoz a Macri. Buenos Aires: Capital Intelectual.

BRID, J. C. (1988) “Programas heterodoxos en América Latina”. Economía: 12, Teoría y Práctica, invierno 88, 61-67.

BRISCIOLI, B. (2010) “¿Posibilismo?, ¿Imposibilidad? Aproximaciones a la implementación del proyecto político alfonsinista”. Educación, lenguaje y sociedad, (10)10, 157-182. <https://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/els/article/view/1483>

BRUNO, M.; DI TELLA, G.; DORNBUSCH, R. y FISCHER, S. (1988) Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México. México: FCE.

CANITROT, A. (1991) “Programas de ajuste y estrategias políticas: las experiencias recientes de la Argentina y Bolivia: un comentario”. Desarrollo Económico, 31(121), 125-132.

----- (1992) “La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los ‘80”. Boletín informativo Techint, 272.

CASTELLANI, A. (2006) Los ganadores de la ‘década perdida’. La consolidación de las grandes empresas privadas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988. En PUCCIARELLI, A. (coord.) Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder? (335-366). Buenos Aires: Siglo XXI.

CHELALA, S. (2014) La era de la inflación. Política económica de las crisis argentinas. Buenos Aires: FCE.

CORTÉS CONDE, R. (2005) La economía política de la Argentina en el siglo XX. Buenos Aires: Edasha.

----- (2009) The Political Economy of Argentina in the Twentieth Century. Cambridge: Cambridge University Press.

D’ALESSANDRO, M. (2013) “Las plataformas electorales en la Argentina moderna”. América Latina Hoy, 65, 107-139

DAGATTI, M. (2016) La refundación de la democracia argentina. La retórica constitutiva del discurso inaugural del presidente Raúl Alfonsín. African Yearbook of Rhetoric, N. 7, 11-19. Recuperado de: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/78726>

DAMILL, J. M. y FRENKEL, R. (2002) Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991. En: MORALES, J. A. y MCMAHON, G. (Eds.) Política económica en la transición a la democracia. Lecciones de Argentina, Bolivia, Chile y Uruguay (35-94). Santiago: CIEPLAN.

- DAMILL, M.; FRENKEL, R. y RAPETTI, M. (2005) “La deuda argentina: historia, default y reestructuración”, *Desarrollo Económico*, 45(178).
- DELLA PAOLERA, G. y ORTÍZ, J. (1995) *Moneda, intermediación financiera y crecimiento en 110 años de historia económica argentina*. Buenos Aires: Banco Central de la República Argentina.
- DELLA PAOLERA, G. y TAYLOR, A. (2003) *A New Economic History of Argentina*. Cambridge: University Press.
- DELGADO, R. (2013) *La herencia: 30 años de economía argentina en democracia*. Buenos Aires: FCE.
- DÍAZ, A. (1975) *Ensayos sobre la historia económica Argentina*. Buenos Aires: Amorrortu.
- DE RIZ, L. y FELDMAN, J. (1991) *El partido en el gobierno. La experiencia del radicalismo 1983-1989*. Buenos Aires: CEDES/64.
- DORNBUSCH, R. (1985) “Stopping Hyperinflation: Lessons from the German Inflation Experience of the 1920's”, mimeo. Recuperado de https://www.nber.org/system/files/working_papers/w1675/w1675.pdf
- DORNBUSCH, R. y SIMONSEN, M. (1987) “Estabilización de la inflación con el apoyo de una política de ingresos”. *El Trimestre Económico*, 214(54), 225-271.
- FAIR, H. (2010) “Las marchas y contramarchas del proceso de reformas y ajustes estructurales durante el gobierno de Alfonsín (1983-1989). Pugna distributiva, heterogeneidad empresarial y restricciones al desarrollo”. *Revista Theomai*, 21, 18-42.
- FAIR, H. (2013) “El desvanecimiento del discurso nacional-popular en la Argentina (1988-1993)”, *Entramado*, 2(9), Bogotá.
- FERRER, A. (1996) *Historia de la globalización: origen del orden económico mundial*. Buenos Aires: FCE.
- FERRER, A. (2004) *La economía argentina: desde sus orígenes al siglo XXI*. Buenos Aires: FCE.
- FERRERES, O. (2010) *Dos siglos de economía argentina: 1810-2010, historia argentina en cifras*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur.
- FORCINITO, K. (2004) *La intervención del Estado argentino en los sectores privatizados de infraestructura e hidrocarburos durante los años noventa: impactos sobre la relación entre el capital y la fuerza de trabajo (Tesis de maestría)*. Buenos Aires: FLACSO.
- FORCINITO, K. y TOLÓN ESTELLARES, G. (2009) *Reestructuración neoliberal y después... 1983-2008: 25 años de economía argentina*. Buenos Aires: UNGS.
- FOXLEY, A. (1987) “Políticas de estabilización y sus efectos sobre el empleo y la distribución del ingreso”. *Crítica y utopía* 4, 1-22.
- FFRENCH-DAVIS, R. y DEVLÍN, R. (1993) “Diez años de la crisis de la deuda latinoamericana”, *Comercio exterior* 20, 43-1.
- FRENKEL, R. y FANELLI, J. M. (1986) *Del ajuste caótico al Plan Austral*. Buenos Aires: CEDES.
- (1987) “El Plan Austral: un año y medio después”, *El Trimestre Económico*, México, 54, 55-116.
- GERCHUNOFF, P. y BOZALLA, C. (1987) “Posibilidades y límites de un programa de estabilización heterodoxo: el caso argentino”, *El Trimestre Económico*, México, Vol. LIV, 119-153.
- GERCHUNOFF, P. y LLACH, L. (2019[1998]) *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Políticas económicas argentinas de 1880 a nuestros días*. Buenos Aires: Crítica.
- GUEBEROFF, S. (1987) “Flexibilidad de precios, variaciones de stocks e incertidumbre: la política antiinflacionaria después del Plan Austral”, *Desarrollo Económico*, 106, 171-200.
- HEREDIA, M. (2006) *La demarcación de la frontera entre economía y política en democracia. Actores y controversias en torno de la política económica de Alfonsín*. En: PUCCIARELLI, Alfredo (Comp.) *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* (101-150) Buenos Aires: Siglo XXI.

HEYMANN, D. (1986) “Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización”, Estudios e informes de la Cepal, 64.

KIGUEL, M. (1990) “Los ciclos de estabilización de la inflación en Argentina y Brasil”, Working Papers, Banco Mundial, 443, 1-34.

LABINI SYLOS, P. (1988) “El Plan Austral y la política económica argentina: algunas reflexiones”, Investigación Económica, 47(185), 253-271.

LAJER BARÓN, A. (2018) Reforma y contrarreforma. 1976-1991: de la liberalización a la crisis del sistema financiero. ROUGIER, M. y SEMBER, F. (Cords.) Historia necesaria del Banco Central de la república argentina. Entre la búsqueda de la estabilidad y la promoción del desarrollo (315-369). Buenos Aires: Ciccus.

LANCE, T. (1987) “El Plan Austral (y otros choques heterodoxos)”, El Trimestre Económico, 24, 155-175.

LEWIS, P. (1993) La crisis del capitalismo argentino. Buenos Aires: FCE.

LLACH, L. (1985) La naturaleza institucional e internacional de las hiperestabilizaciones. El caso de Alemania desde 1923 y algunas lecciones para la Argentina de 1985. Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella - CIE.

LLUCH, A.; BARBERO, M. I. y MOYANO, D. (2018) Empresas y empresarios en la Argentina desde una perspectiva histórica: una breve síntesis. En: CORTÉS CONDE, R. y DELLA PAOLERA, G. (dir.) Nueva historia económica de la Argentina (223-243). Buenos Aires: Edasha.

MACHINEA, J. L. y FANELLI, J. M. (1988) El control de la hiperinflación: el caso del Plan Austral, 1985-1987. En: BRUNO, M.; Di TELLA, G.; DORNBUSCH, R. y FISCHER, S. (comps.) Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México (141-189). México: FCE.

MACHINEA, J. L. (1990) Stabilization under Alfonsín's government: a frustrated attempt. Buenos Aires: CEDES/42.

MACHINEA, J. L. y SOMMER, J. (1992) El manejo de la deuda externa en condiciones de crisis en la balanza de pagos: la moratoria argentina, 1988-89. Santiago de Chile: CEPAL.

MASSANO, J. P. (2018) “El ‘Plan Austral’ y el avance del ‘consenso del ajuste’ durante la transición democrática”, Sociohistórica, 42, e62.

MIOTTI, L. (1991), Acumulación, regulación y crisis en Argentina (Tesis doctoral inédita) Universidad de París, París: Francia.

MODIANO, E. M. (1987) "El Plan Cruzado: bases teóricas y limitaciones prácticas", El Trimestre Económico, 54, No. especial, septiembre, México

MUJTCA, M. E. (1990) “¿Por qué fracasó la heterodoxia? Análisis de la política económica de la primera etapa del gobierno de Alan García” Apuntes/27, 31-43.

NALLARI, R. y CADMAN, A. (1992) “Analytical Approaches to Stabilization and Adjustment Programs”, Washington, Banco Mundial.

NAVARRETE, J. (1985) Política exterior y negociación financiera internacional: la deuda externa y el Consenso de Cartagena. Revista de la CEPAL, 27, 7-27. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11231>

NEFFA, J. (1998) Modos de Regulación, Regímenes de Acumulación y su crisis en Argentina (1880-1996). Una contribución a su estudio desde la Teoría de la Regulación. Buenos Aires: EUDEBA.

NOVARO, P. (2009) Historia Argentina. Argentina en el fin de siglo. Democracia, Mercado y Nación (1983-2001). Buenos Aires: Paidós.

NUN, J. (1987) La teoría política y la transición democrática. En: PORTANTIERO, Juan Carlos y NUN, J. (comps.) Ensayos sobre la transición democrática Argentina (15-57). Buenos Aires: Puntosur.

OCAMPO, J. (1987) “Planes antiinflacionarios recientes en la América Latina. Un debate teórico en la práctica”, El Trimestre Económico, edición extraordinaria, 54, México.

O'DONNELL, G. (1993) “Estado, democratización y ciudadanía”, Nueva Sociedad, 128, 62-87.

OORTIZ, R. y SCHORR, M. (2006a) Crisis del Estado y pujas interburguesas. La economía política

de la hiperinflación. En: PUCCIARELLI, A. (Coord.) Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder? (461-510). Buenos Aires: Siglo XXI.

----- (2006b) La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la década perdida. En: PUCCIARELLI, A. (Coord.) Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder? (291-333). Buenos Aires: Siglo XXI.

OSSONA, J. (1992) “Empresarios, Estado y democracia en la Argentina (1983-1989)”, Cuadernos de Ciclos, 4, 3-55.

PALERMO, V. (1990) “Programas de ajuste y estrategias políticas. Las experiencias recientes de Argentina y Bolivia”, Desarrollo Económico 19(3), 333-366.

PALERMO, V. y NOVARO, M. (1996) Política y poder en el gobierno de Menem. Buenos Aires: Norma-FLACSO.

PERALTA RAMOS, M. (2007) La economía política argentina: poder y clases sociales 1930-2006. Buenos Aires: FCE.

PORTANTIERO, J. C. (1988) La producción de un orden. Ensayos sobre la democracia entre el Estado y la sociedad. Buenos Aires: Nueva Visión.

RAMÍREZ, A. V. (2020) La democracia como mandato. Radicalismo y peronismo en la transición argentina (1983-1987). Buenos Aires: Imago Mundi.

RAPOPORT, M. (2010) Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia. Buenos Aires: Booket.

----- (2020) Historia económica, social y política de la Argentina (1880-2003). Buenos Aires: Crítica.

ROZENWURCEL, G. (1986) Inflación y estabilización en la Argentina: el Plan austral. Inflación Cero. Bogotá: Oveja Negra.

SANGUINÉS, A. (1987) “¿Ortodoxia o heterodoxia? La estabilización de la economía boliviana (1985-1986)”, Estudios Económicos, números extraordinario, octubre, México.

SARGENT, T. (1982) The End of Four Big Inflation. Conference on World Inflation and Inflation in Brazil. In HALL, Robert (ed.) Inflation: Causes and Effects (41-98). Chicago: University of Chicago Press.

SCHNEIDER, A. (2019) Los ochenta en América Latina. Más allá de “transiciones” y de “pérdidas”. Buenos Aires: Imago Mundi.

SCHULDT, J. (1988) “Políticas heterodoxas de estabilización en América Latina”, Apuntes. Revista de Ciencias Sociales 22, 79-121.

SSCHVARZER, J. (1998) Implantación de un modelo económico. Buenos Aires: AZ.

SMITH, W. y CUSMINSKY, R. (1988) “Políticas económicas de choque y transición democrática en Argentina y Brasil”, Revista Mexicana de Sociología 50(2), 65-88.

STALLINGS, B. (2014) La economía política de las negociaciones de la deuda: América Latina en la década de los ochenta. En: OCAMPO, J. A.; STALLINGS, B.; BUSTILLO, VELLOSO, H. y FRENKEL, R. (comps.) La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica (53-81). Santiago de Chile: CEPAL.

VÁZQUEZ PRESEDO, V. (1994) Estadísticas históricas argentinas. Suplemento, 1970-1990. Buenos Aires: Academia Nacional de Ciencias Económicas.

VICENZOTTI, C. (1986) “El futuro del Plan Austral. Cuando llueve sobre mojado”, El Periodista de Buenos Aires 18, 23-31.

WINOGRAD, C. y VÈGANZONÉS, M. A. (1997) Argentina en el siglo XX: crónica de un crecimiento anunciado. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

ZANOTTI, G. (2018) Las empresas extranjeras en la segunda economía global. En LANCIOTTI, Norma y LLUCH, Andrea (eds.) Las empresas extranjeras en la Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI (151-211). Buenos Aires: Imago Mundi.

RESEÑA DEL LIBRO: AN ECONOMIST'S GUIDE TO ECONOMIC HISTORY. DE BLUM, M. COLVIN, C. J. (ED.) (2018).

PALAGRAVE MACMILLAN

PABLO VALLEJO *

La inquietud por la creciente marginación de la Historia Económica en la formación de los economistas, la tormenta generada en la ciencia económica a partir de la gran recesión de 2008, y los crecientes cuestionamientos de los estudiantes a una enseñanza percibida como poco plural y excesivamente teórica, coadyuvaron al impulso de importantes innovaciones en la pedagogía y la didáctica de la Economía¹. En este marco, *An Economist's Guide to Economic History* emerge como una gran obra colectiva que busca contribuir a la mejora de la enseñanza de la Economía, al tiempo que rescatar el aporte que la Historia Económica puede realizar a la formación y el ejercicio profesional de los economistas.

El libro no constituye un manual de historia económica mundial. Su intención es facilitar a economistas y estudiantes avanzados una aproximación a las temáticas contemporáneas de la ciencia económica en perspectiva histórica. Los autores señalan que el perjuicio causado por el retroceso de la Historia Económica en la grilla curricular puede revertirse, en la medida que cada asignatura incorpore la perspectiva histórica en el abordaje de sus contenidos, presentando al conocimiento como una construcción social e histórica que adquiere su verdadera significación en relación a las coordenadas de su producción.

La obra se estructura en cuatro partes, cada una de las cuales contiene diversos capítulos escritos por expertos en las respectivas temáticas. Los capítulos comienzan con una breve presentación, luego contienen un sintético estado de la cuestión donde se hace referencia a las grandes contribuciones teóricas y debates, y finalizan sugiriendo algunos problemas y líneas de investigación, así como posibilidades para la docencia en relación al tópico presentado. La aparente falta de unidad en la composición del libro, dada por la diversidad de temas trabajados y los estilos de cada autor, tiene sin embargo una contrapartida positiva, en la medida que los capítulos son totalmente independientes entre sí, invitando a una lectura no lineal en función de los intereses y necesidades personales.

La parte uno, denominada *Purpose, Philosophy and Pedagogy of Economic History*, presenta a la Historia Económica como disciplina, discutiendo sus principales problemas epistemológicos. Se plantea su carácter interdisciplinar, "a caballo" entre dos tradiciones académicas sensiblemente diferentes como las de la Economía y la Historia, lo que implica que los historiadores económicos deban articular deducción e inducción, modelización y narrativa, así como distintas perspectivas sobre la causalidad. Asimismo, en esta sección, los autores explicitan los aportes que el conocimiento de la Historia Económica brinda a los economistas en su ejercicio profesional. En primer lugar, señalan que permite elaborar mejores análisis económicos a partir de la teoría, a la luz de los aciertos y errores de diagnóstico en el pasado. En segunda instancia, sostienen que contribuye a optimizar los procesos de toma de decisiones, tanto en el campo de las políticas públicas como a nivel de la organización y gestión empresarial. Finalmente, plantean que la formación en Historia Económica permite generar mejor teoría económica, agudizando la sensibilidad de las intuiciones, a partir de conocer los contextos que habilitaron a la formulación de determinadas preguntas y la resolución de determinados problemas.

La parte dos, *Questions and themes in Economic History*, constituye el cuerpo del texto. Allí se presenta un mosaico diverso de temáticas micro y macroeconómicas en perspectiva histórica, incluyendo tanto tópicos tradicionales en la disciplina como ramas y especializaciones más recientes: comercio y finanzas internacionales, banca y mercados financieros, organización industrial y políticas de competencia, economía del crimen y la religión, migraciones y discriminación, tópicos de crecimiento económico, entre otras. Entendemos que los capítulos de esta sección hacen al lector tres grandes aportes. El

¹ La que ha tenido mayor alcance y notoriedad es el proyecto CORE. <https://www.core-econ.org/the-economy/es/>

* Programa de Historia Económica y Social. Universidad de la República.

primero de ellos es mirar las temáticas retrospectivamente, a partir de inquietudes actuales, lo que contribuye a despertar la motivación e inspira posibles abordajes en el aula. A modo de ejemplo, el apartado sobre comercio internacional comienza refiriendo a la interpelación de la globalización que suponen fenómenos como el Brexit y la guerra comercial entre Estados Unidos y China. De igual manera, los capítulos sobre banca y mercados financieros toman como punto de partida los procesos especulativos que dieron origen a la gran recesión, para luego preguntarse si existen patrones en las condiciones históricas de generación de las burbujas financieras. El segundo aporte de esta sección, y quizás el más trascendente, es presentar de manera sencilla e intuitiva diversidad de temas, conceptos y enfoques que suelen enseñarse en fases avanzadas de las carreras de Economía, acercando al lector a los desarrollos teóricos más recientes, y tendiendo puentes entre la enseñanza y la investigación. Algunos ejemplos en este sentido son la teoría de juegos, conceptos vinculados a la economía de la información, o diversas hipótesis sobre la racionalidad. Por último, los capítulos de esta sección son un importante insumo al momento de pensar en abordajes no tradicionales de la enseñanza de la Historia Económica, centrados en el análisis de temáticas de manera transversal, en vez del habitual enfoque diacrónico.

En la parte tres, denominada Eras, Regions and Context in Economic History, los autores abordan la Historia Económica de distintas regiones y períodos en una perspectiva de largo plazo. Para quien tiene cierto grado de profundización en la disciplina, posiblemente esta sección del libro realice un aporte menos sustantivo que las anteriores, pero los contenidos trabajados resultan fundamentales para un público más masivo o que busque una primera aproximación. Además, el libro tiene la virtud de incorporar capítulos referidos a períodos y regiones en las que los cursos de grado y posgrado en Historia Económica no suelen profundizar, como la Prehistoria, el África Subsahariana, Europa Oriental o Australasia. Así, la lectura permite realizar una aproximación a los principales debates y aportes teóricos vinculados a estos temas, sugiriendo además un abanico de lecturas de profundización. Los marcos analíticos que habitualmente constituyen la referencia para el abordaje de problemas “clásicos” de la Historia Económica, como ser el origen de la revolución industrial, la pequeña y gran divergencia, son utilizados en ámbitos espaciales y temporales diferentes a los habituales, enriqueciendo la mirada del lector con nuevos matices. En particular, los autores discuten hipótesis vinculadas al papel que jugaron la geografía, las instituciones, la demografía y la cultura en cada proceso de desarrollo.

Finalmente, la parte cuatro, Methods, Techniques in Economic History, parece haber sido concebida para lectores más ávidos en el conocimiento de la Historia Económica. Allí se plantean algunos tópicos relevantes de metodología de la investigación, como las virtudes y limitaciones del uso de métodos cuantitativos avanzados, los problemas asociados a la construcción de evidencia para fases pre estadísticas, la distinción analítica entre correlación y causalidad, o la estimación mediante el uso de proxys. Asimismo, algunos capítulos presentan referencias a las características de la comunidad académica y la publicación en la disciplina.

Indudablemente, *An Economist's Guide to Economic History* representa un enorme esfuerzo colectivo y realiza un gran aporte, en el sentido de replantear el papel de la Historia Económica en la formación de los economistas. Además, invita a la incorporación transversal de contenidos histórico-económicos en diferentes asignaturas, superando una concepción compartimentada del conocimiento y destacando el rol didáctico de la historia económica en la enseñanza de contenidos “puramente económicos”. Del mismo modo, el texto revaloriza la importancia de incorporar una mirada histórica en la toma de decisiones durante el ejercicio de la profesión. Quizás en un futuro, pueda pensarse en la elaboración de obras de magnitud semejante, que busquen acercar la Historia Económica no solamente a los economistas, sino también al conjunto de los historiadores, contribuyendo a reducir el distanciamiento existente entre ambas comunidades académicas. Este libro, de valor indudable, no se propuso ese objetivo, y tampoco resulta adecuado para cumplirlo en la medida que su lectura requiere de conocimientos económicos de nivel intermedio.

RESEÑA DEL LIBRO: TIME AND SPACE: LATIN AMERICAN REGIONAL DEVELOPMENT IN HISTORICAL PERSPECTIVE DE FABREGAT, D., BADIA-MIRÓ, M., Y WILLEBALD, H. (ED.)

PALAGRAVE MACMILLAN

LUIS ENRIQUE GUTIÉRREZ CASAS *

La economía no escapa al tiempo ni al espacio. La comprensión del proceso económico es más fértil considerando los contextos históricos, sociales y territoriales que abrazando teorías de cuño universalista que pretenden, sin éxito, explicar el todo social en cualquier etapa de la historia y lugar del mundo. Y precisamente uno de los efectos más comunes y visibles de este proceso económico, la desigualdad, sea entre individuos, grupos sociales y regiones, debe abordarse desde una perspectiva que considere las especificidades temporales y socioespaciales que han estado marcado su impronta en los distintos territorios. Si bien con ello se pueden sacrificar en ocasiones posibilidades de comparación, se gana en el alcance de la comprensión de un fenómeno que, de suyo, como lo es la desigualdad, es de las consecuencias más lacerantes del devenir económico a nivel mundial. A final de cuentas, como lo dice Manuel Castells, todo proceso social se concreta en el espacio.

Precisamente este es el origen, propósito y contenido del libro "Time and Space: Latin American Regional Development in Historical Perspective", de le editorial Palgrave-McMillan, coordinado por Daniel Tirado Fabregat, Marc Badia-Miró y Henry Willebald. En un primer capítulo, los autores expresan que la obra en mención intenta ofrecer una narrativa de la evolución histórica de los desequilibrios regionales en América Latina, y las causas que los generan. Todo ello lo hacen desde la trinchera de la geografía económica, la que, a su ver, intenta responder a preguntas del "dónde", el "qué" y el "por qué" en la comprensión del proceso económico. Para ellos, los coordinadores de la obra, el "dónde" se adentra en la especificidad de los procesos económicos, lo que involucra conceptos clave como ubicación, lugar y territorio; el "qué" permite relacionar estas ubicaciones, lugares y territorios entre sí al aplicar conceptos de distancia, proximidad, diversidad y escala, en tanto el "por qué" trata de explicar la espacialidad de los procesos económicos y la diversidad de la vida económica que se crea en estas relaciones.

Para los autores, la desigualdad regional del ingreso es una característica persistente en el panorama mundial y un asunto central en la agenda de los hacedores de política pública, pero que ha recibido una mayor atención en otras latitudes, tales como Europa u otros países del mundo desarrollado y no ha sido lo suficientemente explorado en Latinoamérica. Por ello la importancia y el objetivo principal del libro: ofrecer la primera descripción cuantitativa del desarrollo económico latinoamericano a nivel regional. Para tal efecto, en la integración de la obra participan diversos académicos e investigadores que abordan el tema en nueve países del subcontinente latinoamericano, a saber, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

En este intento por analizar proceso económico regional de América Latina y poder conocer e interpretar sus vicisitudes y derivaciones territoriales, se construyeron series de tiempo históricas de los agregados de ingreso y producto para dichos países, al nivel de detalle que fue posible. Esta ardua labor es explicada en la obra, a lo largo de los diferentes capítulos, con pormenores, y adentrándose en los fundamentos metodológicos, las técnicas de cálculo y las limitaciones propias de un trayecto tan complicado que dio lugar a información más completa, revisada y actualizada, que permitió llevar a cabo un nuevo análisis de los procesos económicos nacionales desde una perspectiva regional y de largo plazo.

Del conjunto de catorce capítulos que forman parte del libro, aparte del introductorio del cual ya hicimos mención, cuatro de ellos abordan de manera general temáticas que consideran al conjunto de

* Profesor del área de economía del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Integrante de la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo.

América Latina. El primero, en orden de aparición, es el capítulo “Comparing Different Estimation Methodologies of Regional GDPs in Latin American Countries”, escrito por Alfonso Diez-Minguela y Maria Teresa Sanchis. En este capítulo, los autores expresan la dificultad en construir bases de datos históricas del Producto Interno Bruto para los países latinoamericanos y, por lo tanto, dan cuenta de la problemática de no contar con información económica estadística confiable, o métodos relativamente estandarizados para la obtención de datos de los agregados económicos que posibiliten su comparación. El capítulo de Diez-Minguela y Sanchis desarrolla básicamente dos temas: uno, en el que se hace una breve revisión de la historia de las distintas oficinas responsables de la elaboración de las cuentas nacionales y regionales; y, otra, en el que se presentan las distintas metodologías para la obtención de la estadística nacional, seguida de una discusión sobre las ventajas y desventajas que representa cada una de ellas para propósitos, tanto en su cálculo como para propósitos de análisis.

En cuanto a las metodologías, se explica que, en el subcontinente, particularmente en los países considerados para esta obra, se han utilizado dos enfoques, el directo (*down-top approach*) y el indirecto (*top-down approach*). Cabe resaltar que, en cuanto al primer enfoque, se utiliza poco para construir bases de datos de largos períodos, sobre todo hacia atrás, en tanto su principal desventaja requiere de una tal cantidad de información específica a un nivel de detalle que es difícil de encontrar, debido a los recursos y esfuerzos requeridos para calcular los agregados del ingreso y el producto. En lo que respecta al segundo enfoque, el indirecto, los autores señalan que son los más utilizados a nivel mundial, sean del tipo no paramétrico o paramétrico. No obstante, ambas metodologías de cálculo indirecto tienen desventajas dignas de considerar. En lo que respecta al método no paramétrico, las limitaciones están asociadas a la representatividad y cobertura de las variables que se usan como proxies. Para el método paramétrico, lo más cuestionable es la rigidez de los coeficientes que se utilizan, toda vez que se asume que éstos permanecen constantes en el tiempo o que son homogéneos en el espacio.

En este capítulo, que versa sobre la construcción de bases de datos de largo plazo, se concluye que sea cual fuere el método de obtención de estadística histórica, se debe tener en cuenta que persisten heterogeneidades que complican el cálculo, por un lado, y limitan las posibilidades de comparación por otro. Estas heterogeneidades tienen consecuencias: una, ocasionan que no todos los países tengan cálculos para todo el período que podría servir de base de comparación; otra, es el tamaño y forma de organización de cada país, lo que dificulta el proceso de cálculo. Finalmente, ambas restricciones pueden resultar en serios sesgos en los resultados de los cálculos sobre los agregados económicos. Cabe decir que la construcción de las series históricas sobre ingreso y producto para cada uno de los nueve países ya mencionados, es la base para la revisión, análisis y reinterpretación de la evolución de la desigualdad regional.

Otro capítulo de esta obra, que aborda un tema comparativo y con visión de conjunto de América Latina, es el de Luís Bértola, “Productive and Regional Development Policies in Latin America Since 1890”. En este caso, el autor tiene como propósito identificar las principales etapas del desarrollo en América Latina, considerando la política productiva implementada por cada país para promover el crecimiento, además de valorar las implicaciones regionales de éstas. Para diferenciar y comparar distintas estrategias de políticas productivas, Bértola utiliza una tipología para clasificar a los países latinoamericanos basada en su origen socio-étnico. De esta forma distingue entre países indo, afro y euromericanos. Desde la perspectiva del autor, una de las principales diferencias que se hacen patentes con esta tipología, es el tamaño de cada país, lo que, a su vez, es determinante en el proceso y alcance interno de industrialización.

Bértola analiza las distintas políticas económicas estatales en Latinoamérica durante el llamado primer período de globalización mundial, que tiene su fin hacia las primeras dos décadas del siglo XX. Hace esta revisión a partir de la tipología ya señalada y establece este período como una etapa determinante para el posterior desarrollo de los países de la región. Para el autor debe diferenciarse entre países que producen productos renovables, principalmente productos agrícolas, de aquellos que se dedicaron a la producción de minerales no renovables. A su vez, los países tropicales no llegan a competir con las regiones desarrolladas, sino con otras regiones periféricas, abundantes en mano de obra, en tanto los países con clima templado, a menudo los euroamericanos, producen los mismos productos que las regiones desarrolladas, y sus mercados laborales están bastante integrados. La tipología de países indo, afro y euroamericanos está relacionada con la política industrial y las estructuras de mercado.

En este capítulo se concluye que durante la primera globalización las más importantes políticas esta-

tales estuvieron dirigidas a consolidar el poder central; después de esta etapa, los países latinoamericanos se vieron forzados a asumir una política industrial más activa. Durante los años sesenta y setenta se mantuvo un proceso lento pero continuo de planeación de la actividad económica, en el que el desarrollo regional cobró más importancia. No obstante, las etapas de reformas estructurales interrumpieron este proceso que privilegió las decisiones de la inversión privada y extranjera en detrimento de la participación del estado en la definición del proceso de desarrollo. Asimismo, los gobiernos locales se volvieron cada vez más dependientes del presupuesto de los gobiernos centrales, en tanto la política de desarrollo regional no intentó contrarrestar las disparidades resultantes de la asignación derivada de los mecanismos del mercado. Este trabajo establece los ejes y abre el abanico de posibilidades interpretativas y de discusión sobre los factores que determinaron la evolución de la desigualdad y su impacto subnacional en América Latina.

En otra participación, Marc Badia-Miró, Esteban Nicolini y Henry Willebald escriben el capítulo “Spatial Inequality in Latin America (1895–2010): Convergence and Clusters in a Long-Run Approach”. En este, los autores abordan el tema de la desigualdad en América Latina ante una serie de esfuerzos anteriores por crear tipologías o explicaciones generales de la evolución del subcontinente y sus desequilibrios, pero ahora con nueva información estadística y basados en el enfoque de la geografía económica histórica, lo que provee una novedosa interpretación y evidencias significativas en torno a tres rubros: la evolución de la dispersión del ingreso promedio regional, la existencia de convergencia económica y la formación de clusters geográficos, sea de países o regiones ricas o pobres.

Conforme a una metodología exhaustiva, en este capítulo se hace notar la reducción de la brecha de desigualdad entre países, aunque su reducción se dio en dos etapas muy vinculadas con la integración de las distintas economías a los mercados mundiales, por una parte, o el incremento de los precios internacionales de materias primas o algunos commodities. Esto último conlleva a que las disminuciones de las desigualdades en el subcontinente se deben más a las condiciones de la globalización y los mercados internacionales que a las políticas internas de desarrollo. Por otra parte, en este apartado se presenta una reflexión importante en torno a la forma normal de la curva de la desigualdad de ingreso respecto al nivel de desarrollo de Williamson. En este sentido, se precisa que la evidencia contradice la curva en forma de U invertida.

Los autores hacen un profundo estudio sobre el crecimiento de las economías latinoamericanas y la desigualdad en las tasas de crecimiento. En este sentido, se concluye que, a pesar de que las desigualdades regionales de Latinoamérica son de las mayores en el mundo, estas se han reducido, es decir, se ha presentado un proceso de convergencia en el transcurso del siglo XX, no desprovisto éste de vaivenes. Tanto los procesos de industrialización, el nivel de explotación de los recursos naturales, las políticas comerciales y la integración de los mercados locales y regionales, todo ello combinado, han contribuido a explicar los procesos de convergencia y divergencias relativas. Sin embargo, paralelo a la tenencia convergente, también han surgido clusters o aglomeraciones de regiones ricas o pobres.

Finalmente, como parte de este grupo de estudios que abordan a América Latina en su conjunto, se presenta el capítulo “Regional Inequality in Latin America: Does It Mirror the European Pattern?” de Julio Martínez-Galarraga, Esteban Nicolini, Daniel Tirado-Fabregat y Henry Willebald. En esta participación los autores plantean que hay un resurgimiento en el interés por entender los fundamentos económicos de las desigualdades territoriales, así como por encontrar nuevas evidencias que contribuyan a realizar análisis de las nuevas hipótesis que pueden explicarlas. Ello justifica uno de los propósitos del escrito, vinculado claramente al objetivo de la obra general: comparar los patrones de largo plazo de la desigualdad de ingreso en América Latina y Europa.

Conforme al capítulo en cuestión, muchas de las historias de los países latinoamericanos muestran que, a diferencia de la industria en Europa Occidental, fue la posibilidad de exportar commodities o recursos naturales lo que primero actuó como palanca para el crecimiento, principalmente en el momento de la denominada primera globalización. Posteriormente, en las etapas en que el crecimiento fue impulsado por el proceso de industrialización –generalmente en el contexto de las políticas industriales dirigidas por el Estado después de 1930– los desequilibrios territoriales no incrementaron. En este marco, el estudio histórico de la evolución y los factores explicativos de la desigualdad territorial en América Latina desde una perspectiva de largo plazo es necesaria y agrega nuevos elementos a los ya establecidos por la literatura correspondiente.

Luego de un análisis econométrico, utilizando regresión paramétrica y funciones polinomiales para

analizar las series sobre ingreso, los autores concluyen que, tanto en el suroeste de Europa como en Latinoamérica, la desigualdad de ingreso ha seguido, en el largo plazo, una forma de N (N-shape). En una primera etapa (fines del siglo XIX y el periodo de entreguerras) se presentó una desigualdad acentuada; posteriormente, en la etapa de la posguerra y hasta los años setenta –o principios de los ochenta, para algunos países–, se observa un proceso de convergencia, de reducción de la desigualdad. A partir de entonces, de los ochenta en adelante, se manifestó un nuevo período de incremento de la desigualdad de ingreso. De nuevo cuenta, como ya se vio en otros escritos de esta misma obra, los niveles de desigualdad en Latinoamérica están estrechamente relacionados con los períodos de globalización y reestructuración de mercados mundiales.

Otro grupo de capítulos que forman parte de la obra hacen referencia específica a uno de los países seleccionados para este libro. Por decirlo de algún modo, contienen estudios de caso. En su conjunto, estos capítulos reflejan una estructura similar. Por un lado, plantean la importancia y características espaciales históricas específicas de cada país, luego se adentran en los métodos de cálculo de los agregados de ingreso y producto, que normalmente tienen una temporalidad de más de cien años; posteriormente, hacen una descripción de la evolución de la desigualdad regional, a nivel subnacional, ayudados por mapas referenciales; y, al final, plantean un marco de interpretación en el que se ponderan los factores que han determinado la estructura regional y el peso específico, caída y auge, de los distintos componentes territoriales del país.

El primer capítulo de este grupo, que aborda a Argentina, se titula “Growth and Convergence Among Argentine Provinces Since 1895”, cuyos autores son María Florencia Aráoz, Esteban Nicolini y Mauricio Talassino. En este capítulo se advierte, antes que todo, de la dificultad que ha sido construir una serie estadística de un país que ha experimentado un sinnúmero de vaivenes económicos. Aun así, fue posible integrar datos históricos de largo plazo. De hecho, en una buena parte del escrito se explica y detalla la metodología para obtener esta nueva información.

Por otra parte, se hace una reflexión en torno al patrón de largo plazo de la desigualdad regional en Argentina, que, en lo general, se ha caracterizado por la importancia creciente y dominante de la provincia de Buenos Aires durante la primera mitad del siglo XX, mientras ocurrió lo contrario, esto es, la pérdida de su peso relativo, a partir de los años noventa. Asimismo, hay una clara persistencia en la división del país, entre las regiones pobres del norte y las ricas del sur (exceptuando a la Capital Federal). Asimismo, resalta una expansión secular de la dispersión del ingreso per cápita. El trabajo detalla las características y evolución interregional de la desigualdad de ingreso.

Como parte de su narrativa, los autores establecen que el perfil espacial de Argentina fue conformado por tres grandes fuerzas. La primera, que hace alusión a la ventaja comparativa del sector agroindustrial, impulsado por una política económica nacional y los propios mercados internacionales. Una segunda fuerza, representada por la expansión de la demanda interna de productos manufacturados, bajo condiciones de rendimientos crecientes, principalmente en la Capital Federal. Y, una tercera, que se refiere a la disponibilidad de depósitos de petróleo y gas que propiciaron un crecimiento significativo en el ingreso per cápita de varias provincias del sur. Estas tres fuerzas han explicado, en gran medida, el proceso de divergencia regional de Argentina.

En otro de los capítulos, toca el turno al caso de Bolivia: “From West to East: Bolivian Regional GDPs since the 1950s. A Story of Natural Resources and Infrastructure”, escrito por José Peres-Cajías. Este tiene como propósito analizar la evolución del Producto Interno Bruto de Bolivia a nivel nacional y regional a partir de la localización de la actividad económica. En él se hace referencia al cálculo de los agregados de ingreso y producto y su evolución histórica. Forma parte del capítulo una detallada descripción del desarrollo de las distintas regiones de ese país y sus respectivos vínculos, en diferentes etapas, con la evolución de la economía y mercados mundiales específicos.

El autor, dentro de su interpretación sobre la importancia de las regiones bolivianas en el contexto nacional, expresa que el auge y crisis de los distintos departamentos de Bolivia están íntimamente ligados a su dotación de recursos naturales, la capacidad de transportación de dichos productos y sus precios en los mercados internacionales. En lo general, escribe Peres-Cajías, la reciente evidencia cuantitativa muestra un cambio en el centro de gravedad de la economía de Bolivia, del eje norte-sur, ubicado en el oeste, al eje occidental-oriental, en el que la que la región de Santa Cruz ha cobrado mayor relevancia. A pesar de la importancia de la dotación de recursos para el desarrollo regional, al requerirse grandes

inversiones en bienes de capital e infraestructuras de transporte, también han sido determinantes las políticas públicas regionales.

El libro da paso también al análisis de Brasil. En el capítulo “The Evolution of Regional Income Inequality in Brazil, 1872–2015”, de Justin Bucciferro y Pedro Ferreira de Souza, se abordan las variaciones en la desigualdad de ingreso de los estados brasileños en más de un siglo, lo que, a partir de los más actualizados cálculos del ingreso, ofrecen no solo una nueva perspectiva histórica, sino otras posibilidades de interpretación en torno a las causas relativas del desarrollo regional, en el marco de la interacción entre desigualdad de ingreso y etapas de rápidos cambios en los ámbitos económico, social y político. La desigualdad regional varía como resultado de una interacción singular entre geografía, instituciones y mercados.

Para los autores, Brasil, visto en conjunto, no experimenta ninguna tendencia secular hacia el aumento o la disminución de la desigualdad regional, aun cuando sí se observa que la desigualdad tiende a disminuir a partir de los años setenta, pero crece durante estas últimas décadas a niveles de hace poco más de un siglo. La interacción de la geografía, los mercados y las instituciones han propiciado vaivenes en la desigualdad regional, con puntos de inflexión repentinos e imprevistos. En esto, factores como la integración de los mercados, el rápido crecimiento económico de algunas regiones, la liberalización económica, el proceso de industrialización o la transición rural-urbana, han jugado un papel esencial.

Dentro de este grupo de capítulos, como estudios de caso, está el de “Spatial Inequality in Chile in the Long Run: A Paradox of Extreme Concentration in the Absence of Agglomeration Forces (1890–2017)” de Marc Badia-Miró. Este autor expresa que Chile se ha caracterizado por una extrema concentración de la actividad económica. No obstante, una particularidad es que los habitantes de la capital, Santiago, han mantenido un nivel de ingreso menor al de otras regiones dentro del país. Por ello, las interpretaciones de las desigualdades regionales deben explicar dos fenómenos: uno, el por qué la aglomeración económica ha tenido un impacto marginal en el ingreso y, otro, el por qué la dotación de recursos naturales ha sido crucial en la dinámica regional.

Badia-Miró expone que la ubicación de la actividad económica en Chile nos permite comprender buena parte de los procesos que han reforzado el surgimiento de una concentración extrema de la actividad económica en torno su la capital. La dotación de recursos naturales y las dinámicas que surgen en torno a la capital administrativa, vinculadas a su papel político, además de ser un centro de alta demanda, predominan sobre las economías de aglomeración. Asimismo, dice el autor, se ha identificado que el impacto de la minería moderna en la productividad de la provincia y el nivel de ingresos ha sido significativo, lo que lleva a comprender lo que puede haber detrás de los bajos niveles de ingresos de la capital. Por un lado, la estructura económica de Santiago muestra un mayor nivel de especialización en sectores de baja productividad, y, por otro, estos sectores muestran niveles de productividad por debajo del promedio sectorial. Detrás de estos factores se encuentran las causas de la incapacidad de estos sectores para generar economías de aglomeración, que impulsan un crecimiento sostenido a largo plazo.

En cuanto a Colombia, Adolfo Meisel Roca y Lucas Hahn escriben el capítulo “Regional Economic Inequality in Colombia, 1926–2018”, en el que, como en los otros casos, se analizan las desigualdades económicas regionales durante un siglo, así como la localización de la actividad económica. De la misma forma, hay un proceso de cálculo y revisión de información estadística que se examina dentro del escrito.

De acuerdo a los autores, las regiones colombianas no mostraron convergencia durante el período de análisis. Aunque las regiones más pobres mostraron en algunas etapas tasas de crecimiento más elevadas, la dispersión del Producto Interno Bruto regional per cápita no disminuyó. Se mantuvo relativamente estable con cambios menores a lo largo del siglo. Esta falta de convergencia regional tiene su origen en el desigual desempeño económico en todo el país. Los datos muestran que las regiones centrales concentran una mayor proporción de la producción nacional, mientras que la periferia se queda atrás. Como parte de las conclusiones del capítulo, se puede leer que hubo falta de atención a las realidades locales, especialmente las de los territorios ubicados en la periferia de Colombia, así como la consecuente falta de políticas para fomentar el desarrollo económico en las regiones más pobres del país.

El caso de México es abordado por José Aguilar, Marc Badia-Miró y Alfonso Herranz-Loncán en el capítulo “Regional GDP in México, 1895–2010”. Los autores establecen que las diferencias económicas entre las regiones mexicanas son substanciales y se han incrementado en el largo plazo. Asimismo, México tiene ciertas características geográficas que lo hacen peculiar como estudio de caso, ya que, en tanto

las regiones norteñas del país comparten una extensa frontera con el mercado más grande del mundo, el de los Estados Unidos, las sureñas colindan con una de las regiones más pobres del mundo, las de Centroamérica. Además, México ofrece un interesante marco de interpretación, ya que las desigualdades de ingreso observadas tienen como causales un amplio rango de componentes explicativos, tales como dotación y movilidad de factores, recursos naturales, cambios estructurales, evolución y potencial de mercados, así como las propias políticas regionales y de desarrollo.

Como parte de su reflexión, los autores comentan que la primera etapa de divergencia regional en México, la etapa de 1910 a 1940, fue dirigida por los estados de mayor riqueza que resultarían en más ricos, en tanto que los más pobres serían relativamente más pobres aún. Un siguiente período, que marcaría condiciones de convergencia, entre los años de 1940 y 1980, se caracterizó, por el contrario, por la caída de los estados de mayor ingreso hacia el promedio nacional. Por su parte, el último período, en este caso de divergencia, fue impulsado por varios estados del norte y centro, y además por la Ciudad de México, desplazando más arriba del promedio nacional. Más aún, este trabajo hace mención de la baja movilidad de los distintos estados en el orden jerárquico del nivel de ingreso en el periodo estudiado.

Para el análisis de Perú, el libro presenta el capítulo “Peruvian Regional Inequality, 1847-2017”, de Bruno Seminario, María Alejandra Zegarra y Luis Palomino. Como los capítulos que le preceden, el propósito de éste es describir y analizar la evolución de las desigualdades regionales a lo largo de fines del siglo y medio. De la misma forma que se ha revelado en los otros países, los autores resaltan que la desigualdad regional aumentó constantemente a lo largo del siglo XIX y las primeras etapas del siglo XX, aunque este proceso ocurrió a distintas velocidades. A partir de los años cincuenta le desigualdad cedió y da paso, entre varias etapas recesivas, a una relativa convergencia. No obstante, a partir de principios del presente siglo, particularmente del año 2003, la desigualdad regional empezó a mostrar nuevamente un aumento sostenido, en especial cuando los precios de los minerales empezaron a crecer.

El penúltimo capítulo que hace alusión a uno de los estudios de caso es el que hace referencia a la República de Uruguay. En “Patterns of Regional Income Distribution in Uruguay (1872–2012): A Story of Agglomeration, Natural Resources and Public Policies”, escrito por Julio Martínez-Galarraga, Adrián Rodríguez Miranda y Henry Willebald, se pretende explicar el proceso de convergencia o divergencia regional de un país que pasó de ser el cuarto en nivel de ingreso per cápita a nivel mundial, a fines de 1873, al número 60, como lo es en la actualidad. Los autores señalan que, en el largo plazo Uruguay muestra una trayectoria irregular que alterna períodos de significativa expansión productiva a otros de profunda depresión, así como períodos de apertura económica junto a otros de restricciones al comercio internacional.

En este capítulo se refrenda una tendencia relativamente generalizada en los distintos países sujetos a análisis. En el caso de Uruguay, como se señala, se ha demostrado que la evolución de la desigualdad regional se caracterizó por la convergencia a lo largo del siglo, propiamente desde el último cuarto del siglo XIX hasta la década de 1960. A partir de entonces, la desigualdad regional experimentó una tendencia creciente de casi treinta años. Sin embargo, después de la crisis económica de 2001-2002, la divergencia se detuvo y las disparidades territoriales comenzaron disminuir nuevamente, esto es, la reciente reducción de las desigualdades regionales no fue resultado del crecimiento económico, sino de un período recesivo.

Cabe decir que, en cuanto a los patrones geográficos de desigualdad regional, Uruguay reproduce ciertas condiciones ya vistas en los otros países mencionados. Se presenta una fuerte concentración poblacional y de ingreso (Montevideo aglutina al 40% de la población), hay regionales agrícolas especializadas en productos agropecuarios y todas éstas han estado sujetas a los cambios en los mercados internacionales. De hecho, en este capítulo se hace referencia a que en Uruguay no se ha presentado una curva de desigualdad U-invertida, según la sugerencia de Williamson. Esto último puede explicarse por la marcada especialización en producción primaria y la ausencia de un proceso de industrialización consolidado desde el siglo XIX, lo que deriva en lento avance de cambios estructurales de la economía.

Finalmente, el caso de Venezuela, se expone en “Was the Oil Sown Evenly? Long-Term Patterns of Regional Inequality in Venezuela (1881–2011)”, de Giuseppe De Corso y Daniel Tirado-Fabregat. De acuerdo a estos últimos, analizar el caso de Venezuela desde una perspectiva regional es especialmente relevante si tenemos en cuenta que su desarrollo económico se basó en la explotación de ciertos recursos naturales que se encuentran básicamente en una pequeña parte del territorio. Por lo tanto, dicen los

autores, podría decirse que las condiciones eran tales que el crecimiento económico era un proceso con el potencial de generar graves desequilibrios territoriales.

En su análisis, los autores resaltan que la desigualdad económica de Venezuela ha seguido el comportamiento de la U-invertida. No obstante, aunque la desigualdad actual no es mayor que la observada a fines del siglo XIX, a lo largo de los años se ha ensanchado la brecha de los niveles per cápita de las regiones costeras y los del interior. Esta dinámica es el resultado de dos factores. El primero de ellos es la exportación de recursos naturales, básicamente hidrocarburos. La producción de éstos se limita a unos pocos lugares en todo el territorio, y ello ha beneficiado a sólo unos pocos territorios costeros. El segundo son las acciones del Estado. Aunque no siempre han tenido los resultados deseados, las políticas de gasto público dieron lugar a las condiciones para que algunos territorios pudieran aprovechar su ubicación geográfica, en este caso para abastecer el mercado interno, impulsando así su crecimiento relativo.

Como ha podido apreciarse en los capítulos que analizan a cada país en específico, al adentrarse en las etapas históricas que definen períodos de incremento o decremento de la desigualdad regional, encontramos algunas similitudes. En lo general, fue lo que podría llamarse la primera ola de globalización, entre los períodos del último cuarto del siglo XIX a 1940, cuando la desigualdad regional, a nivel subnacional, mostró un crecimiento de la desigualdad, con intensidad y velocidad distinta por cada país. Fue a partir de los 1940, propiamente el período de posguerra, y hasta principios de los años ochenta, cuando se observaron proceso de convergencia en la mayoría de los nueve países. Finalmente, a partir de 1990 se revela un nuevo proceso de crecimiento de la desigualdad regional.

Asimismo, el marco interpretativo de los factores determinantes de la evolución de la desigualdad regional refleja ciertos componentes comunes y la explicación es multicausal. La divergencia regional, el que ciertos territorios ganen o pierdan peso relativo en el plano nacional y muestren mayores o menores niveles de ingreso respecto a otros, tiene como fuente explicativa la dotación de recursos naturales, la especialización sectorial, la concentración de población e infraestructura, el devenir de la globalización y los mercados mundiales, las crisis económicas, la política productiva, particularmente la que dio lugar al proceso de sustitución de importaciones, así como políticas de desarrollo regional. Todos estos factores se combinan para dar lugar a una visión más integral del proceso económico y una comprensión más enriquecedora y de mayor alcance de la desigualdad regional.

La obra “*Time and Space: Latin American Regional Development in Historical Perspective*” es de significativa relevancia porque permite hacer una revaloración de la historia económica de América Latina, pero más aún, porque a partir de la historia y el territorio nos ofrece nuevas pistas para comprender los procesos de desigualdad que tanto afectan el desempeño económico de los países y el nivel de bienestar de sus habitantes. Vale decir que el esfuerzo por reconstruir series de tiempo históricas para períodos tan largo ha sido un esfuerzo titánico que ha rendido sus frutos en esta obra, y que será base para muchos otros estudios en el futuro. De la misma forma, la información y la interpretación sobre la evolución de la desigualdad regional, sus impactos y consecuencias territoriales facilitarán el diseño de políticas que permitan atenuar la intensidad de los procesos de divergencia o transitar hacia condiciones de convergencia para América Latina. Con la inclusión de la historia –el tiempo– y el territorio –el espacio– al análisis económico, todos salimos ganando.

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica

