

# **CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO** **EN EL URUGUAY DEL SIGLO XX<sup>1</sup>**

**Analía Ardente**  
**Fernanda Díaz**  
**Tatiana Rossi**

## **RESUMEN**

El objetivo de este trabajo es investigar la relación existente entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso en Uruguay en el siglo XX. Dado que hasta 1968 no se cuenta con un indicador de distribución del ingreso fue necesario construirlo. Este resulta ser una primera aproximación al tema, ya que considera solo tres sectores de la economía: agropecuario, industrial y público para los cuales fue posible disponer de información. A partir del mismo se analiza, para el período 1908-1966, la evolución que ha tenido la desigualdad en Uruguay, descomponiendo el análisis en la desigualdad entre sectores y la desigualdad dentro de los sectores. Luego, a partir de 1968, se utilizan los indicadores calculados a partir de las Encuestas de Hogares. Se intenta analizar los vínculos existentes entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico e identificar los posibles factores que influyen en ellos. Al mismo tiempo, se contrasta la hipótesis de U invertida de Kuznets en el caso uruguayo.

**Ponencia presentada a las**  
**III Jornadas de Historia Económica**  
**Montevideo, 9-11 de Julio de 2003**

---

<sup>1</sup> Esta ponencia constituye un primer avance parcial de la Monografía para la obtención del título de Licenciado en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, bajo la tutoría del Prof. Luis Bértola.

# **CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO**

## **EN EL URUGUAY DEL SIGLO XX**

### **1. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO:**

#### **REVISIÓN TEÓRICA**

En los últimos años se ha observado un renovado interés en el estudio de la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Sin embargo, el interés de los economistas por este tema se remonta a los autores clásicos.

Ricardo centró su análisis en la distribución del producto entre las clases sociales que contribuyen a formarlo. Al mismo tiempo, desarrolló una teoría del crecimiento económico sosteniendo que éste se basa en la acumulación de capital que a su vez depende del ahorro. Sólo los capitalistas ahorran pues tienen un excedente, los beneficios, mientras que los trabajadores no lo hacen pues consumen todo su ingreso. En su análisis, Ricardo concluye que el beneficio tiene una tendencia al descenso en el largo plazo y, como éste es el motor de la economía, al disminuir la tasa de beneficio se llega al estancamiento.

Por otro lado, Marx estableció que el salario real de los trabajadores está en un nivel de subsistencia cultural. El elemento clave en la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital es la tasa de explotación, porque los capitalistas al ser dueños de los medios de producción son capaces de extraer plusvalía de los trabajadores. En este caso, también son los capitalistas quienes invierten y eso permite la reproducción ampliada del sistema, aunque este está siempre sujeto a desequilibrios. Para Marx existe en el largo plazo una tendencia al estancamiento del sistema debido a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Por lo tanto, para los autores clásicos lo que permite el crecimiento del producto es la acumulación de capital, y existe así, implícitamente, un *trade-off* entre crecimiento y equidad, pues los únicos agentes que tienen capacidad de ahorrar, y por lo tanto de invertir, son los capitalistas.

A mediados de la década de 1950 surgen nuevas teorías, en las que la distribución juega un rol importante para el crecimiento económico. Entre ellas se puede destacar los aportes de Arthur Lewis (1954) y de Simon Kuznets. Este último, en su artículo "*Economic Growth and Income Inequality*", contribuyó a fomentar el debate teórico acerca de la relación entre crecimiento y distribución del ingreso y propició numerosas investigaciones sobre el tema en las décadas siguientes.

Más recientemente, se ha vuelto más común considerar a las variables relacionadas con la distribución del ingreso jugando un rol importante en los modelos económicos. Se trata de integrar la distribución al análisis de cómo funciona la economía, como un parámetro que afecta los resultados de los mecanismos económicos. Esta nueva forma de estudiar la distribución del ingreso, considerándola conjuntamente con otros fenómenos económicos, ha cambiado la manera de ver muchos temas. El desarrollo de modelos que incorporan fallas de mercado como la existencia de imperfecciones en el mercado de capitales, consideraciones de economía política o conflicto social, han señalado la importancia de tener en cuenta los aspectos distributivos cuando se estudia el crecimiento económico. A través de estos modelos, se plantea un desafío a la visión tradicional sobre el *trade-off* entre eficiencia y equidad; estableciendo, en algunos casos, que es posible hacer progresos en ambos frentes o que incluso se potencian mutuamente.

#### **La visión de Kuznets**

La búsqueda de un patrón en los cambios en la distribución del ingreso en el transcurso del crecimiento económico de un país, fue iniciada por Simon Kuznets en 1955. Este autor basa su investigación en tres países desarrollados: Inglaterra, Estados Unidos y Alemania.

Kuznets identifica ciertas fuerzas que tienden, en el largo plazo, a aumentar la inequidad, y luego otras fuerzas que estarían contrarrestando esta tendencia. Entre las fuerzas que tienden a aumentar la inequidad, se destaca en primer lugar la concentración de los ahorros en los grupos de ingresos más altos. Si todo lo demás permanece constante, el efecto acumulativo de esos ahorros lleva a la concentración de una proporción creciente de los ingresos en manos de los grupos de más altos ingresos. La segunda fuerza que contribuye a aumentar la inequidad se relaciona con el pasaje de una estructura económica dominada por la agricultura, con bajos niveles de inequidad y un ingreso promedio per cápita menor, a una estructura dominada por la industria, en la que la inequidad y el ingreso promedio per cápita son mayores.

Sin embargo, Kuznets observa que alrededor de 1920 se inicia una tendencia decreciente en la inequidad. Para explicar esa tendencia analiza los factores que tienden a contrarrestar el efecto acumulativo de la concentración de ahorros en los grupos de más altos de ingresos, y el efecto debido al pasaje de una economía agraria a una industrial. Los factores que contrarrestan el efecto de la acumulación de ahorros son: la interferencia legislativa y las decisiones políticas; el factor demográfico y las características de una economía que tiene relativa libertad en cuanto a las oportunidades individuales.

Por otro lado, el aumento en la inequidad asociado al pasaje de una economía agrícola a una industrial se ve contrarrestado por la disminución en la inequidad intra-sector, debido a que aumenta la proporción del ingreso total apropiado por el grupo de ingresos más bajos, especialmente del sector industrial.

En resumen, Kuznets establece que a lo largo del desarrollo económico se observa primero un aumento de la inequidad y luego un descenso, explicado por el pasaje de una economía agraria a una moderna. A esta relación entre la distribución y el crecimiento se la reconocería más tarde como la hipótesis de la "U" invertida.

A partir de este trabajo se han realizado numerosas investigaciones que tratan de probar para diferentes países y en diferentes momentos la hipótesis de U invertida pero los resultados no han sido concluyentes. Si bien algunos autores han encontrado evidencia que la respalda, especialmente en estudios *cross-section*, otros no han llegado a la misma conclusión. Cuando se analiza la trayectoria histórica de algunos países desarrollados y en desarrollo, en la mayoría de los casos no se ha encontrado el patrón de U invertida, pero sí en varios casos existe evidencia de una tendencia a la caída de la inequidad a lo largo del siglo XX.<sup>2</sup> Fields resume la escéptica visión de la siguiente manera: "La curva de Kuznets no es una ley, ni siquiera una tendencia central. El patrón es que no hay patrón".<sup>3</sup>

## **CONSTRUCCIÓN DE LOS ÍNDICES DE INEQUIDAD PARA EL PERIODO**

### **1908- 1966**

La serie de distribución del ingreso construida para el período 1908-1966 representa una primera aproximación al tema. En la medida que no incorpora al análisis amplios sectores de la población es, en cierta forma, incompleta y serán necesaria futuras investigaciones para tener una visión más exacta. Para la construcción de la serie, se utilizó información proveniente de diversas fuentes, muchas veces no completas, por lo que hubo que realizar algunos supuestos para lograr la homogeneidad de la misma.

La variable que se utilizó como aproximación de la inequidad fue el ingreso percibido por cada individuo. Dada la información disponible, se reconstruyeron los ingresos de los individuos según cuál fuera el sector productivo al que pertenecían. Los sectores de la población que se consideraron fueron aquellos para los cuales se disponía de información necesaria para el estudio: el sector público, la industria manufacturera y el sector agropecuario.

---

<sup>2</sup> Fields, G.: *Distribution and Development: a new look at the developing world*, pág. 65

<sup>3</sup> Fields, *Distribution and development: A Summary of the evidence of the Developing World*

Para el sector público se consideraron los funcionarios presupuestados de Administración Central, Intendencias y Entes Autónomos; para la industria manufacturera los obreros ocupados y para el sector agropecuario la totalidad de la población activa rural mayor de 14 años exceptuando a los trabajadores familiares.

Por los motivos expuestos anteriormente, no fue posible incorporar en el análisis a grandes grupos de la población: los ocupados en el sector servicios, en el comercio, en la construcción, quienes perciben jubilaciones, pensiones o rentas (no agropecuarias), los no presupuestados del sector público, los profesionales y trabajadores por cuenta propia. Por otro lado, al medirse la inequidad entre preceptores de ingreso, no se tiene en cuenta la cantidad de miembros del hogar al que pertenecen.

Los índices de inequidad calculados fueron el índice de Gini y los índices de Entropía. El índice de Gini es la medida de distribución del ingreso más comúnmente utilizada. Es creciente con el grado de desigualdad y varía entre 0 (perfecta equidad) y 1 (inequidad máxima).

A su vez, se consideran dos de los índices generalizados de Entropía. El índice de Entropía 0 y el índice de Entropía 1 (índice de Theil). Cuanto mayor es el valor del parámetro (en este caso los valores son 0 y 1), mayor peso se le otorga a los movimientos en la parte alta de la distribución. Entre otras propiedades, los índices de Entropía cumplen con la propiedad de descomponibilidad aditiva, en consecuencia permiten relacionar variaciones en la desigualdad de un subgrupo de la población con la desigualdad total. La descomposición de los índices de entropía puede escribirse como:

$$\text{Inequidad total} = \text{Inequidad entre sectores} + \text{Inequidad dentro de sectores}$$

La descomposición se lleva a cabo para los índices de Entropía 0 y 1, (E(0), E(1)). En el caso de E(0) las ponderaciones utilizadas son los pesos en la población, mientras que en el E(1) se pondera por el porcentaje del ingreso.<sup>4</sup>

## **METODOLOGÍA UTILIZADA EN CADA SECTOR**

### **SECTOR AGROPECUARIO**

Las fuentes principales con las cuales se contó para el estudio de la inequidad en este sector fueron: el Censo General de 1908, los Censos Agropecuarios de 1930, 1937, 1951, 1956 y 1961, el *Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay* (CIDE 1967), CINAM 1964, *Anuarios Estadísticos* de 1909 a 1951 y las Monografías "La Plusvalía Agropecuaria del Uruguay 1930-1954" y "Estudio de la evolución de la Plusvalía, sector agropecuario 1955- 1966" ambas orientadas por R. Vigorito<sup>5</sup>.

El procedimiento parte de identificar categorías en el medio rural. Según la información disponible, se pudieron determinar las siguientes categorías ocupacionales: los patronos, dentro de los cuales se encuentra: propietario-productor y propietario-rentista; arrendatarios y asalariados dentro de los que se distingue: peón, capataz y servicio doméstico.

El análisis anterior se realiza para los años 1908, 1913, 1916, 1930, 1937, 1951, 1956 y 1961, y a partir de ellos se intenta completar la serie para todo el período, interpolando tanto la distribución de personas por categorías como la cantidad total de personas que pertenecen a la PEA en cada año.

#### **1) Asalariados**

---

<sup>4</sup> Vigorito, A; *La distribución del ingreso en Uruguay entre 1986 y 1997*

<sup>5</sup> Para la estimación de la población económicamente activa, es necesario aclarar que a las cifras extraídas de las fuentes anteriores, se sustrae los menores de 14 años y los trabajadores familiares, además se consideran los propietarios que arriendan su predio y reciben una renta como ingreso, que se definen como propietarios-rentistas.

### **Estimación del número de asalariados**

Entre 1930-1956 se utilizó la estimación del número de asalariados realizada en la monografía "La plusvalía agropecuaria 1930-1954" (que es basa en la estimación de CINAM) donde los asalariados representan el 36.4% de la población ocupada de manera permanente en el agro.<sup>6</sup> Tal porcentaje se utilizó para estimar la cantidad de asalariados en todo el período considerado. En cuanto a la distribución entre peones, capataces y servicio doméstico se consideró la estructura propuesta por el CINAM para 1961, la que se mantuvo constante para el período considerado.

### **Estimación de los ingresos de los asalariados**

A los peones - en los años que se dispone de información- se les asigna el salario mínimo<sup>7</sup>; luego se utiliza un coeficiente para estimar a partir de los salarios de los peones, el salario de los capataces y del servicio doméstico.<sup>8</sup> Se cuenta, por lo tanto con los salarios legales - a través de las leyes de salarios mínimos- que no surgen de lo que efectivamente se pagaba a los asalariados rurales sino de lo que se establecía por ley.

## **2) Patronos**

### **Estimación del número de patronos**

En primer lugar, se consideró que el número de patronos es igual al número de predios en cada año, es decir se está realizando el supuesto de que hay un patrono por predio, lo que obviamente tiende a subestimar la desigualdad. En segundo lugar, el número de predios agrícolas nos está indicando el número de patronos que se dedican a la agricultura y el mismo razonamiento se aplica para los ganaderos.<sup>9</sup> A su vez, dentro de cada actividad se encuentran los arrendatarios, que pagan una renta por la tierra que trabajan y los propietarios que son dueños de la misma. Estos últimos se dividen en aquellos propietarios que trabajan su tierra y aquellos que la arriendan para que la trabaje otro; a los primeros los llamaremos propietario-productor y a los segundos propietarios-rentistas.<sup>10</sup> El número de predios arrendados coincide con los arrendatarios, de la misma forma para los propietarios-productores. Por otro lado, el número de propietarios-rentistas coincide con el número de arrendatarios.

Se dispone de datos tanto de la cantidad de predios por tramo del sector agrícola como del total del sector agropecuario (Anuarios Estadísticos y Censos Agropecuarios); por lo que se obtuvo por diferencia, en cada tramo, la cantidad de predios del sector ganadero. A partir de 1951 no se dispone de información sobre predios ganaderos y agrícolas, por lo que se realizó el supuesto de una distribución constante desde entonces.<sup>11</sup> Para el año 1966 no se dispone de información por lo que se aplicará la misma distribución entre agrícolas y ganaderos que en 1961.

---

<sup>6</sup> La población ocupada de manera permanente en el sector agropecuario incluye además a patronos que trabajan en su propio establecimiento - o lo arriendan para trabajarlo- y a trabajadores familiares no remunerados.

<sup>7</sup> A partir de la legislación sobre salario mínimos rurales de los años: 1923, 1946, 1958 y 1962. La remuneración de los trabajadores rurales comprende dos conceptos: salario y retribución en especie - alimentación y vivienda-. Esta última se incluye en el análisis por considerar que integra el ingreso percibido por los asalariados rurales.

<sup>8</sup> Para los capataces el coeficiente fue extraído del trabajo monográfico "Estructura y Evolución de los valores de insumos agropecuarios" en el período 50-59 del Cr. Ariel Davrieux y en el caso del servicio doméstico se obtuvo partir de CINAM(1965)

<sup>9</sup> Cabe destacar que en el análisis no se tiene en cuenta los medieros ni las categorías mixtas como por ejemplo aquellos que son propietarios y arrendatarios al mismo tiempo.

<sup>10</sup> Al no encontrarse en el medio rural, tanto los Anuarios Estadísticos, como los Censos Agropecuarios y las demás fuentes consultadas no tienen en cuenta esta última categoría por lo que serán incorporados a la población económicamente activa.

<sup>11</sup> En todos los casos, se tuvo en cuenta sólo las dos formas principales de explotación del predio: agrícola y ganadera, no se distingue entre las actividades intensivas ni extensivas por carecer de información al respecto. Además, no

Lo que resta por determinar es la proporción de arrendatarios y propietarios dentro de cada actividad y por tramo. No se tuvo en cuenta otras formas de tenencia, como medieros, propietarios-arrendatarios, etc. Al igual que en el caso anterior con los predios mixtos, lo que se hizo fue dividir esas otras formas de tenencia proporcionalmente entre propietarios y arrendatarios.

El problema fundamental reside en que no se cuenta con la distribución entre propietarios y arrendatarios en cada sector por tramo de predio. La excepción es el año 1937. Se optó por utilizar la distribución de dicho año para todos los demás.

## **Estimación de los ingresos de los patronos**

### **1) Arrendatarios**

Se califica como arrendatarios a aquellos productores que no trabajan en tierra propia sino que la arriendan. El ingreso que se asigna a estos productores es la ganancia que obtienen por la explotación del predio que arriendan. Para estimar este ingreso por explotación se optó- dada la falta de información- por considerar la estimación de los ingresos de los patronos de 1962<sup>12</sup>. Luego, a partir de la información sobre ingresos de los patronos en 1962, se estiman los ingresos para el resto de los años de acuerdo a la evolución del índice de plusvalía de cada uno de los sectores. Dado que no se contaba con información para los años anteriores a 1930, para estimar los ingresos de los patronos se consideró la evolución de los precios agropecuarios como forma aproximada de estimar la plusvalía para el período 1908-1930 en cada sector<sup>13</sup>.

### **2) Propietarios-rentistas**

Dentro de categoría ocupacional se encuentran los que son propietarios de la tierra pero no la trabajan sino que la arriendan a terceros y reciben por esto una renta. Se consideraron tres tamaños de predios: de 1 a 99 hectáreas, de 100 a 1000 hectáreas y de 1000 hectáreas en adelante.<sup>14</sup>

Lo anterior tiene el objetivo es estimar la extensión promedio en cada uno de los tramos anteriormente mencionados, para después, al multiplicarlo por el arrendamiento por hectárea poder disponer de un ingreso generado por cada predio y por tanto para cada patrono.

La serie de precios de arrendamientos por hectárea fue construida utilizando los asignados a predios ganaderos por no contar con información para el período considerado. De 1925 en adelante se tomaron los arrendamientos ganaderos por hectárea de: "Excedente ganadero" (Vigorito y Reig). Para completar la serie de 1925 hacia atrás se construyó un índice a partir de las siguientes fuentes: Ministerio de Hacienda "Proyecto de contribución Inmobiliaria"; Manuel Ruiz Díaz "Los barómetros económicos del Uruguay"; BROU: "Suplemento Estadística de la Revista Económica". Una vez obtenida la serie de arrendamientos por hectárea se la multiplica, para cada año, por el promedio del tamaño del predio. De esta manera, se obtiene un ingreso promedio por arrendamiento para cada tramo.

### **3) Propietarios-productores**

A los propietarios productores se les asigna además del ingreso por explotación, un ingreso por ser propietario del mismo. Se tuvo en cuenta que un propietario productor, recibe un ingreso que debe ser mayor al ingreso por arrendamiento, por lo tanto se le suma el ingreso por explotación. Se consideró un ingreso por explotación ficto que coincide con el del agricultor, es decir en esta categoría no se cuenta con la división entre ganadero y agrícolas.

---

se tuvieron en cuenta las formas de explotación mixtas por lo que se dividió proporcionalmente los predios "mixtos" entre los ganaderos y agrícolas.

<sup>12</sup> Fuente: CINAM (1964) y citado en el "Estudio Económico y social de la agricultura en el Uruguay" CIDE (1967)

<sup>13</sup> Fuente: Luis Bértola en "El PBI de Uruguay 1870-1936"

<sup>14</sup> Fuente: Anuarios Estadísticos, Censos Agropecuarios y Klaczko para 1908

## **Trabajadores familiares**

Está faltando determinar la cantidad de personas que no reciben un salario por su labor, que se podrían denominar trabajadores familiares. La cantidad de estos se estima restándole a la PEA los asalariados y patronos. Estos trabajadores familiares, dado la dificultad para poder asignarles un ingreso, no se tendrán en cuenta a la hora de construir la serie de distribución del ingreso de la PEA rural. Probablemente al no incluirlos, se está sobreestimando el ingreso de los peones, principalmente lo que se refiere a la cuota por alimentación y vivienda, pero la imprecisión sería mayor al intentar asignar un ingreso arbitrario a los trabajadores familiares.

## **SECTOR INDUSTRIAL**

Para el sector industrial el índice construido considera los ingresos salariales de los ocupados en la industria manufacturera.

Al no disponer de información completa acerca de los ingresos de los obreros para el período 1908-1968, fue necesario estimarla, en base a la información disponible. La misma es bastante escasa y heterogénea (en algunos períodos se dispone de datos de salarios promedio por rama, en otros períodos de salarios por categorías ocupacionales, etc), además de provenir de fuentes muy diversas. El procedimiento utilizado apuntó a reconstruir los ingresos de los obreros a partir de la estimación de salarios correspondientes a ciertas categorías ocupacionales que se consideraron pertinentes para este análisis. Así, el análisis se basa en la definición de tres categorías ocupacionales: peón, medio oficial y oficial; que corresponden respectivamente a obreros no calificados, semi-calificados y calificados. La elección de éstas se fundamenta en que en algunos períodos la información de las fuentes originales está desagregada de esa manera.

Por tanto, el problema de estimar los salarios de los obreros industriales se traduce en estimar los salarios de cada una de las categorías definidas, así como el peso relativo de ellas en la ocupación. Este procedimiento se realiza para cada año del período considerado. A partir de 1930 se dispone además de la desagregación de la industria en ramas de actividad, lo que permite tener las categorías mencionadas para cada una de las ramas. En cambio, para los años anteriores a 1930 no se cuenta con la desagregación por ramas.

En síntesis, a partir de 1930 es necesario estimar para cada año:

- el ingreso percibido por cada categoría ocupacional dentro de cada rama;
- el peso relativo de cada una de esas categorías en el total de la rama, es decir cuantas personas pertenecen a cada categoría ocupacional, en relación con el total de la ocupación en la rama.

### **Información disponible**

La construcción de la distribución del ingreso en la industria manufacturera puede dividirse en tres períodos. En cada uno de ellos los datos disponibles son diferentes como también lo son las fuentes de donde proceden. El primer período va desde 1908 hasta 1929, el segundo desde 1930 hasta 1947, y el último desde 1948 en adelante.

El objetivo es medir la inequidad de los ingresos en la industria manufacturera, pero la heterogeneidad de la información resulta en que se trabaja con distintas muestras de esa población de interés en los tres períodos mencionados. De hecho, en cada uno ellos se está midiendo la distribución del ingreso entre diferentes unidades de análisis y esta es una de las principales limitaciones del estudio.

Los datos utilizados en cada uno de los períodos son los siguientes:

## **I. De 1908 a 1930**

### **Estimación de ingresos**

A partir del *Boletín de Estadística Municipal* citado en Bértola (2001) se dispone de salarios de 13 categorías relacionadas con ramas de la construcción y una categoría genérica denominada “jornaleros” hasta 1926. Desde 1927 hasta 1929, dado que no existen datos se supuso que los salarios permanecen constantes. Estas categorías se ponderaron de acuerdo a los datos del Censo Comercial e Industrial de 1908. Esto implica, que la ponderación relativa de cada categoría a lo largo del período no cambia.

### **Estimación del número de personas**

Se parte de la ocupación industrial relevada en el Censo General de Población de 1908 y se proyecta hasta 1930, utilizando el Índice de Volumen Físico global de la industria manufacturera de Bértola et al (1998). Esto implica suponer que la ocupación evoluciona de la misma forma que dicho índice.

## **II. De 1930 a 1947**

### **Estimación de ingresos**

A partir del trabajo de Millot Silva y Silva (MSS) (basado en Censos del Ministerio de Industria y Trabajo, índices de la Dirección General de Asuntos Económicos e “informaciones varias”) se dispone de salarios promedio por rama (14 ramas de la industria manufacturera) para 1930, y desde 1936 hasta 1947. No se dispone de información para el período comprendido entre 1931 y 1935 por lo cual se hizo el supuesto de que la variación de los salarios fue a tasa constante año tras año. Al no disponer de datos de salarios por categoría ocupacional se trató de desagregar los salarios por rama en las tres categorías propuestas anteriormente. Con el objetivo de lograr esta desagregación se utilizaron datos de personas ocupadas y sus ingresos respectivos en la empresa Campomar.

A partir de estos datos, en primer lugar se definen las tres categorías propuestas<sup>15</sup>. Luego se define el salario correspondiente a dicha categoría y finalmente se calcula el ratio de los salarios de cada categorías respecto a la media. Estos mismos ratios se aplicaron a los salarios medios por ramas obtenidos de MSS.

Para estimar el peso relativo de cada categoría ocupacional también se utilizaron los datos de Campomar. Los cálculos anteriores implican dos supuestos:

- que la dispersión entre los salarios de las tres categorías de análisis en todas las ramas de la industria manufacturera está bien representada por la dispersión existente en los salarios de la empresa Campomar
- que el peso relativo de cada categoría en la ocupación de cada rama también está bien representado por el peso relativo de cada categoría en la empresa Campomar

Por otro lado existen datos de salarios por categorías de otras fuentes (Memorias del MIT y Revista de la DGAE para los años 1940-1947). Estos datos presentan dificultades: para algunos años hay datos del MIT y para otros de la DGAE, a su vez a lo largo de los años varía el número de ramas respecto a las que se tiene información.

---

<sup>15</sup> Para esto se calculo el salario promedio y se definieron los límites de cada categoría de acuerdo al siguiente criterio: la primera categoría está integrada por las personas que ganan hasta el salario medio menos la mitad de la desviación estándar, la segunda por quines ganan entre este valor y el salario medio mas la mitad de la desviación estándar, y la tercera por quienes gana más de este valor.



A los efectos de comparar estos resultados con los de la fuente anteriormente citada, se construyeron medidas de inequidad y se obtuvieron resultados similares en ambos métodos en cuanto a la evolución de la inequidad en la década del 40. En última instancia, se prefirió usar los datos de MSS ya que la fuente es homogénea así como también las ramas cubiertas y cubren un período más largo.

#### **Estimación del número de personas**

Los datos utilizados también son extraídos de MSS y se refieren al de número ocupados por rama en 1930, y desde 1936 hasta 1947. Los datos del período 1931- 1935 se interpolaron suponiendo una tasa de crecimiento constante.

### **III. De 1948 a 1968**

#### **Estimación de ingresos**

Se dispone a partir de datos del trabajo de investigación monográfica de Hugo Davrieux "Salarios y Acción Sindical en el Uruguay" de salarios por rama de 19 ramas de la industria manufacturera.

Para estimar las ponderaciones de cada categoría y la dispersión salarial entre cada categoría se utilizó la Encuesta Industrial del Instituto de Economía (IECON) de 1963 con datos de salarios por categorías y de cantidad de personas en cada categoría. Estos datos permiten obtener una estructura de remuneraciones por categorías dentro de cada rama (obreros calificados, semi-calificados y no calificados). Sobre la base de estos datos, se midió la dispersión de salarios con respecto al salario de los semi-calificados, calculando ratio de salarios de las otras dos categorías respecto a ésta. A partir de estos datos se desagregan los salarios por rama en las tres categorías propuestas.

También existen datos acerca de cuántas personas integran cada categoría, lo que permite obtener la ponderación de las mismas. La estructura resultante de esta encuesta de 1963 se aplica para todo el período 1948-1968. Esta proyección implica suponer que el ratio de salarios al interior de cada rama no cambia en ese período (es el de 1963), y que tampoco lo hace la ponderación de cada categoría al interior de las ramas. Por tanto, se está suponiendo que la distribución del ingreso intra rama no varía (es igual a la de 1963). La única variación en la distribución de ingreso en la industria puede darse por aumentos o disminuciones de la dispersión de salarios entre las diferentes ramas, y según la evolución en la cantidad de ocupados en cada rama.

#### **Estimación del número de personas**

Los datos de número de personas por rama para 1948, 1951, y 1954 fueron extraídos de las Memorias del MIT, desde 1957 hasta 1960 son datos de las Estadísticas Básicas del Instituto de Economía, para 1963 y 1968 datos de S. Maubrigades basados en el Censo Económico de 1968. Los datos del resto de los años fueron estimados interpolando los datos existentes suponiendo una tasa de crecimiento constante.

### **SECTOR PÚBLICO**

Las fuentes principales con las cuales se contó para el estudio de la inequidad en este sector fueron los Presupuestos de Sueldos y Gastos de la Nación. Por lo tanto, el análisis se hace en base a los funcionarios presupuestados – que son los detallados en los Presupuestos- sin tener en cuenta los funcionarios contratados. Dentro de los Presupuestos de Sueldos y Gastos de la Nación se dispuso de los Presupuestos de Sueldos y Gastos de Administración Central para los años 1905,1909,1913, 1915, 1917, 1921, 1925, 1928, 1935, 1936, 1938, 1940, 1944, 1955 y 1956; de Entes Públicos e Intendencias para los años 1925, 1935 y 1937, de la Intendencia Municipal de Montevideo para 1920, 1929, 1940 y 1955 y de Intendencias del Interior para el año 1911.

Para la desagregación anterior se estudió la evolución del número de funcionarios y sus ingresos.

### **Estimación del número de Funcionarios Públicos**

Se consideró como base, los datos del número de funcionarios de los Presupuestos de Sueldos y Gastos anteriormente mencionados, en la medida que se contó con ellos con cierta frecuencia.

Luego, como metodología general, con el objetivo de obtener año a año el número de personas empleadas tanto en las Administración Central como en los Entes Públicos, IMM y otras intendencias por separado, se procedió a la interpolación con los datos existentes.

Para Administración Central, para los años posteriores a 1956 - último año para cual se dispuso de Presupuesto- se utilizaron cifras manejadas por Carlos Quijano en el Semanario "Marcha" del 24 de diciembre de 1964 y del "Primer Censo Nacional de Funcionarios Públicos" de marzo de 1970.

En lo que respecta a los Entes Públicos, a los efectos de estimar la cantidad de funcionarios de tales Entes entre 1911 y 1925 (primer año que se contó con Presupuesto de Sueldos y Gastos de Entes Públicos ) se tuvo en cuenta las nacionalizaciones y estatizaciones de empresas públicas que ocurrieron en el período.<sup>16</sup> Se hizo el supuesto de que las empresas mencionadas anteriormente se estatizaron o nacionalizaron con el 60 % de los funcionarios que poseían en 1925.

Para los años 1955 y 1964 se manejaron las cifras del Semanario Marcha y para 1969 las cifras del Primer Censo de Funcionarios Públicos, interpolando luego para obtener el número de funcionarios dentro de cada período.

Para los Gobiernos Departamentales -excepto Montevideo- en el año 1955 se tomaron cifras estimadas por Quijano. En los años 1961 y 1969 se obtuvieron los datos de los funcionarios públicos de todas las Intendencias de “ El Papel de los Gastos Públicos en el Uruguay” (1955-1984), de Hugo Davrieux.

### **Estimación de ingresos**

De los Presupuestos de Sueldos y Gastos se obtuvieron los ingresos anuales percibidos por cada funcionario presupuestado empleado en le Sector Público. Estos datos constituyeron la base para la estimación de la distribución del ingreso del Sector Público, año a año, para el período 1908-1968.

La metodología general utilizada fue considerar la distribución de ingresos entre los funcionarios de la Administración Central, Entes, Intendencia de Montevideo u otras intendencias, a partir de los Presupuestos de cada uno de ellos.

Para la totalidad de los funcionarios, en el caso que no se contó con Presupuestos, se dejó constante la distribución del año más cercano en que se tenía sueldos pagados a cada funcionario. Además, en el caso de los funcionarios que pertenecían a Entes, Intendencia de Montevideo u otras intendencias; a la distribución del año más cercano se la ajustó mediante un índice que reflejaba la evolución del salario medio de Administración Central.

El año 1956 fue el último para el cual se tuvo información presupuestal. Para los años siguientes, se dejó constante la distribución de ingresos entre funcionarios del año 1956 de Administración Central, que se aplicó para el total de empleados de Entes y Administración Central. Los salarios se ajustaron de acuerdo a la variación del sueldo medio del Sector Público en dichos años.<sup>17</sup> De la misma forma se procedió con las Intendencias, dejando constante la distribución de

---

<sup>16</sup> Se consideró la estatización del Banco República (1911), del Banco Hipotecario (1912), de las Usinas Eléctricas del Estado (1912) y del Ferrocarril y Tranvía del Norte (1915), así como también la nacionalización del Banco de Seguros del Estado (1912).

<sup>17</sup> Dicha variación del sueldo medio público se obtuvo del trabajo de investigación monográfica “Salarios y Acción Sindical en el Uruguay” de Hugo Davrieux.

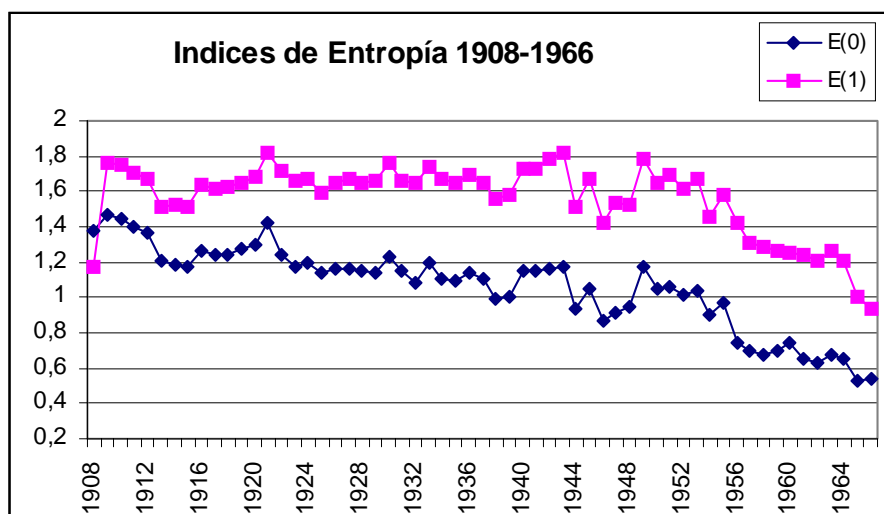
ingresos en la Intendencia Municipal de Montevideo para el total de las Intendencias, y aplicando la variación de dicho salario medio público, al salario medio de Intendencia de Montevideo para el año 1956.

Para el período 1951-1955, en el cual no hay datos presupuestales<sup>18</sup> se utilizó el mismo método empleado para los años posteriores a 1956 a partir del Presupuesto del año 1955<sup>19</sup>.

### **LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN URUGUAY: 1908-1966**

En el siguiente gráfico se presenta la evolución de los índices de Entropía 0 y 1 obtenidos de las estimaciones realizadas.

Como se explicó anteriormente, utilizando los índices de Entropía se puede descomponer la desigualdad total en dos factores: uno que mide la desigualdad entre grupos y otro que mide la desigualdad dentro de los grupos. En el caso de ese trabajo se definieron tres grupos de acuerdo a los sectores en base a los cuales se construyeron las medidas de inequidad : sector agropecuario, sector industrial y sector público.



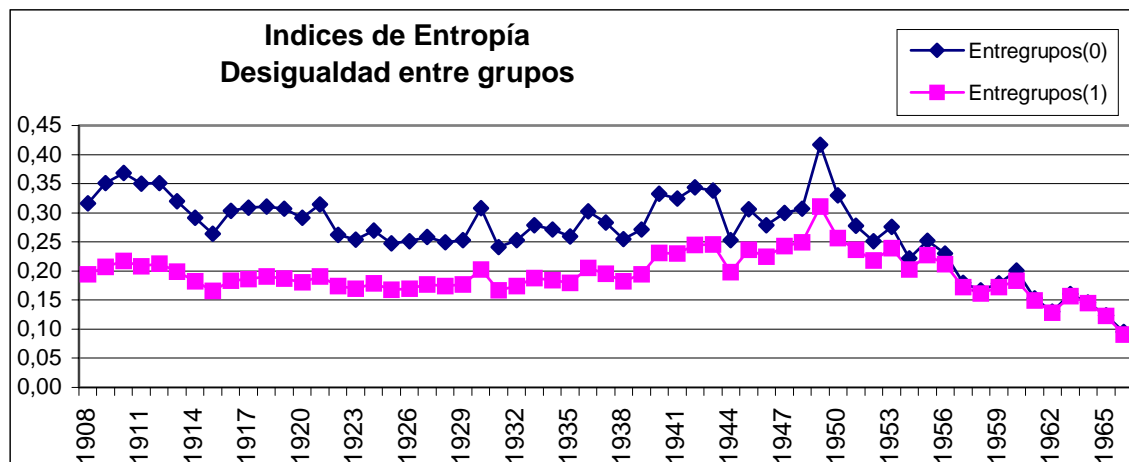
### **LA DESIGUALDAD ENTRE SECTORES**

La desigualdad entre grupos captura la parte de la desigualdad total explicada por las variables según las cuales se realiza la descomposición: Vigorito (1999). En este caso como la descomposición se realizó en base a los sectores productivos, la desigualdad entre grupos recoge el porcentaje de la desigualdad total que se explica por las diferencias que existen entre dichos sectores. De esta manera permite también conocer cómo evoluciona a lo largo del período la brecha de ingreso existente entre ellos.

En el siguiente gráfico se presenta la evolución de la desigualdad entre los sectores agropecuario, industrial y público.

<sup>18</sup> Desde 1944 a 1955 no se cuenta con Presupuesto de Sueldos y Gastos.

<sup>19</sup> El primer año para el cual Hugo Davriex calculó el salario medio fué 1953; para los años 1951 y 1952 se considero dicho salario.



Se observa que la desigualdad entre grupos permanece relativamente constante hasta la década del 50 cuando comienza a caer, y esta es la misma evolución que sigue la desigualdad total.

La desigualdad entre grupos representa aproximadamente entre un 20 % y 30 % de la desigualdad total, en el caso en que los ponderadores son los pesos de cada grupo en la población ( $E(0)$ ). Cuando la ponderación se realiza en base a los ingresos ( $E(1)$ ), esta desigualdad entre grupos representa entre un 10% y 20% aproximadamente. Por lo tanto, se puede concluir que la inequidad total esta mayormente explicada por diferencias dentro de los sectores productivos y no por diferencias entre ellos.

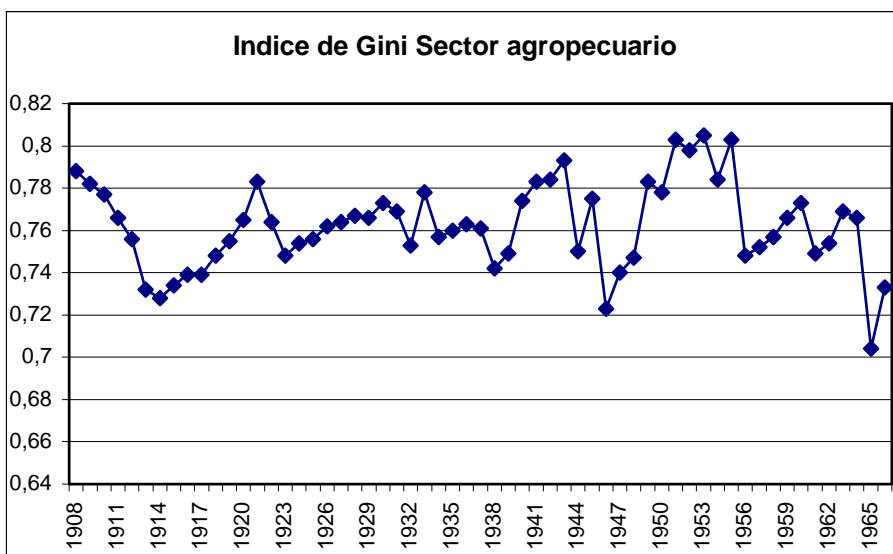
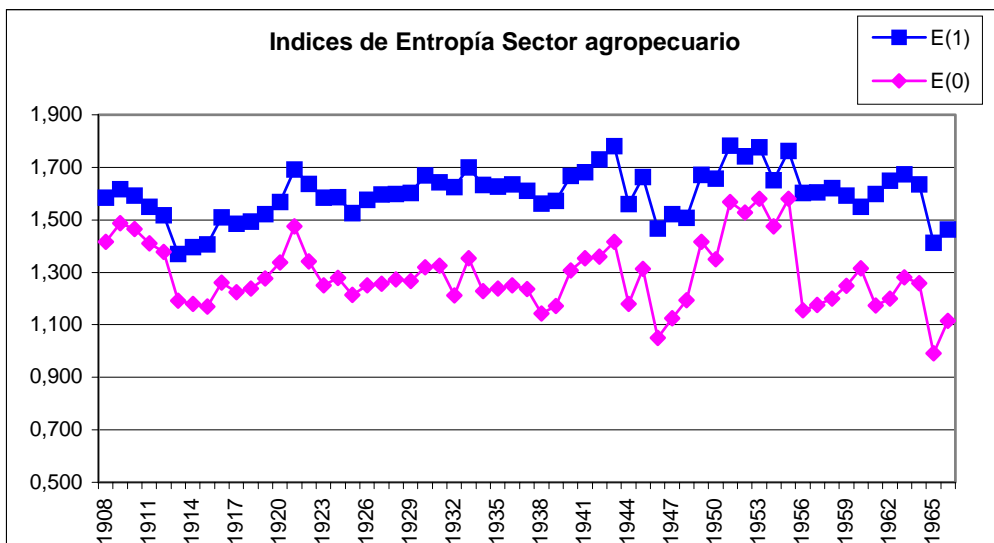
### LA DESIGUALDAD DENTRO DE LOS SECTORES

Del análisis anterior se concluye que la mayor parte de la inequidad surge de desigualdades al interior de cada uno de los sectores. En esta sección se estudia como evolucionó la inequidad al interior de el sector agropecuario, industrial y público.

#### Sector agropecuario

A continuación se grafica para el sector agropecuario el índice de entropía 0,  $E(0)$ , y el índice de entropía 1,  $E(1)$  y por separado el índice de Gini.

A continuación se describe la evolución de la inequidad en el sector agropecuario y se intenta plantear algunas hipótesis para explicar dicha evolución. Más adelante el interés estará centrado en estudiar la incidencia de este sector en la evolución de la inequidad a nivel global, en particular importará destacar el peso que ha tenido el sector en la economía en cuanto a población e ingresos.



### Concentración de la tierra

La importancia de considerar la concentración de la tenencia de la tierra reside en que la construcción de la serie de distribución del ingreso en el sector agropecuario se desprende de la distribución de predios por tamaño. A lo largo del período considerado se observa que el tamaño promedio de los predios presenta un lento decrecimiento (ver cuadro).

Esta tendencia decreciente en el tamaño promedio de los predios se revierte en parte en la década de los 60, pero de todas formas, no se llega a los niveles de las primeras cuatro décadas.

	1908	1913	1916	1930	1937	1951	1956	1961	1966
<b>Promedio tamaño predios</b>	391.53	293.47	296.29	237.76	231.56	199.07	188.04	195.43	208.78

Si se agrupan los predios en tres tramos según el tamaño, se puede observar que la tendencia decreciente en el tamaño promedio de los predios radicó principalmente en los predios mayores y menores mientras que los de tamaño medio tuvieron un comportamiento relativamente estable.

Promedio tamaño predios	1908	1913	1916	1930	1937	1951	1956	1961	1966
> 1000	2916.69	2684.60	2682.8	2674.3	2682.93	2661.58	2593.90	2539.77	2496.90
100 a 999	344.13	322.82	322.1	318.9	321.18	314.03	313.66	322.09	324.68
1 a 99	35.16	42.02	40.7	34.5	32.40	24.81	23.75	22.90	22.44

Para tener una visión más exacta acerca de lo que sucedió con la concentración de la tenencia de la tierra lo más apropiado es considerar un índice de concentración como el Gini o los de Entropía. A continuación se presenta un cuadro que muestra la evolución de ellos.

Índices de concentración de la tenencia de la tierra						
Predios agrupados en 3 grupos según el área (< 99há, 100-999, > 1000 há)						
	1908	1913	1951	1956	1961	1966
Gini	0,71	0,686	0,757	0,759	0,764	0,766
E(0)	1,229	1,034	1,334	1,341	1,387	1,425
E(1)	1,121	1,093	1,43	1,446	1,443	1,422
Predios agrupados en 5 grupos según el área (< 99há, 100-499, 500-999, 1000-4999, > 5000 há)						
	1908	1913	1951	1956	1961	1966
Gini	n.d.	n.d.	0,78	0,784	0,783	0,787
E(0)	n.d.	n.d.	1,37	1,394	1,408	1,452
E(1)	n.d.	n.d.	1,587	1,613	1,56	1,542

Se observa que de 1908 a 1966 la concentración de la tierra aumenta. En el único período en que esto se revierte es entre 1908 y 1913. Sin embargo, cabe destacar que la carencia de datos entre 1913 y 1951 limita el análisis en la mayor parte del período considerado.

### Distribución del ingreso

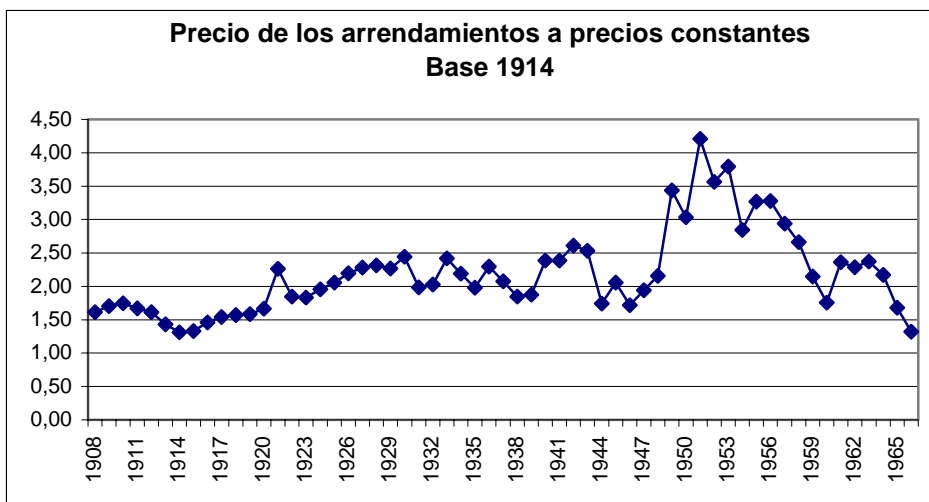
En primer lugar, cabe destacar los altos niveles de inequidad que se observan a través de la evolución del índice de Gini y de los índices de Entropía. Como se mencionó anteriormente, la serie de inequidad para el sector agropecuario fue construida en base a la distribución de la tierra, asignando ingresos a los productores de acuerdo al tamaño del predio que poseen. Por lo tanto dicha serie refleja la gran inequidad en la tenencia de la tierra en Uruguay<sup>20</sup>.

En segundo lugar, se destaca la estabilidad de los valores de estos a lo largo del período estudiado, por ejemplo, el índice de Gini varía entre 0.7 y 0.8. Sin embargo, se pueden distinguir sub-períodos, en los cuales la inequidad aumenta o disminuye.

Desde el inicio del período considerado hasta 1915 se puede apreciar que la inequidad cae.

<sup>20</sup> Rodrik (1995 a) y Deninger y Squire (1997) sostiene que los países que presentan mayores índices de inequidad son aquellos que tiene una estructura de tenencia de la tierra más desigual.

Si se considera el índice concentración de la tierra<sup>21</sup> en 1908 y 1913 se observa una caída de 0.710 a 0.686. Por lo tanto, esta tendencia a la desconcentración de la tierra se vio reflejada en la inequidad del sector agropecuario. A su vez, la alternancia de sequías, grandes lluvias y plagas contribuyó a la disminución de las existencias<sup>22</sup>, y afectó negativamente los ingresos de los productores. Por otro lado, considerando la evolución del precio de los arrendamientos rurales, se observa en este período una caída importante que contribuye a achicar la brecha de ingresos entre las categorías definidas (propietarios rentistas, propietarios productores, arrendatarios).



Fuentes: Elaboración propia a partir de: 1905 a 1910: Ministerio de Hacienda "Proyecto de contribución Inmobiliaria"; de 1918 1925: Manuel Ruiz Díaz "Los barómetros económicos del Uruguay"; de 1925 en adelante Vigorito y Reig (1986)

A partir de 1915 y hasta 1921 se produce un aumento de la inequidad. En el contexto de la Primera Guerra Mundial, la fuerte alza de los precios de los productos, tanto agrícolas como ganaderos, contribuyó al aumento de los ingresos de los productores rurales. Esto se suma al aumento del precio de los arrendamientos, lo que hace que los ingresos de las personas que ganan más dentro de este sector suban, contribuyendo así al aumento en la inequidad.

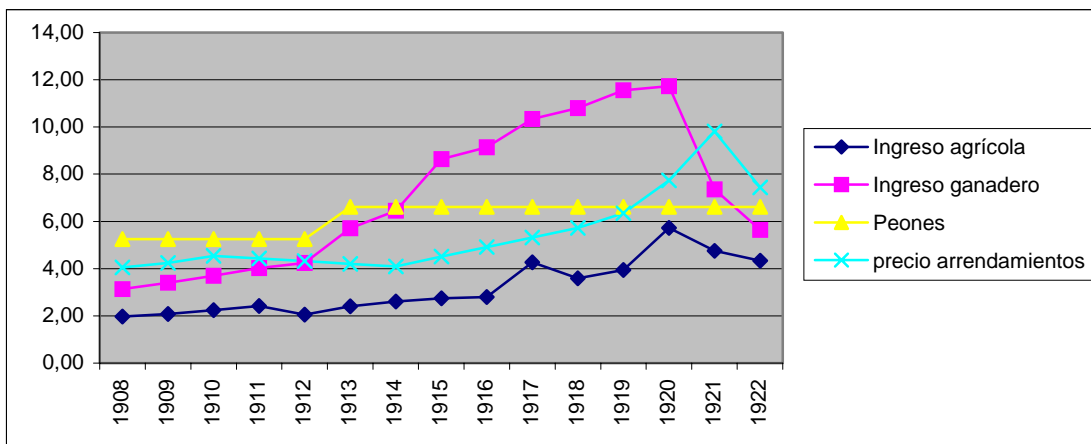
En la siguiente gráfica se muestra la evolución de los diferentes ingresos que perciben las distintas categorías del sector agropecuario. Mientras entre 1915 y 1920 los ingresos agrícolas y ganaderos y el precio de los arrendamientos aumentan, los de los trabajadores rurales permanecen constantes.

A partir de este momento y hasta principios de los años 40, la serie del índice de Gini del sector presenta un comportamiento errático, sin mostrar una tendencia clara.

Desde 1940 hasta 1946 aunque con altibajos, hay una tendencia al caída de la inequidad. Dicha caída parecería corresponder con el abrupto descenso de los ingresos de los productores agropecuarios provocado por la sequía de 1943.

<sup>21</sup> Datos proporcionados por Luis Bértola en base a datos extraídos de los Anuarios Estadísticos por Gabriel Bucheli .

<sup>22</sup> Bertino, Bertoni, Tajam, Yaffé. "El cambio estructural a través de los sectores. La economía uruguaya 1900-1955."



A partir de 1946 comienza a aumentar la inequidad llegando a sobrepasar, a mediados de los cincuenta, los niveles alcanzados en 1908. Este período de alta inequidad parece corresponder con la recuperación que se gestó a partir de 1947, que se refleja entre otras cosas en los altos precios internacionales de los productos. (Bertino, Bertoni, Tajam, Yaffé, 2001). A su vez, La Guerra de Corea (1950- 1953) produjo un alza significativa de los precios de la lana lo que se tradujo en mayores ingresos para el sector. La evolución del precio de los arrendamientos muestra también un aumento en este período.

Por otro lado, en 1946 se estableció en el “Estatuto del Trabajador Rural” un nuevo salario mínimo de los trabajadores rurales que pasó de 0,72 pesos diarios fijados en 1923 a 1,20 pesos. Sin embargo, a pesar de este efecto contrarrestante, la inequidad aumentó.

Finalmente, a partir de 1956 hasta mediados de los 60, si bien la serie presenta algunas fluctuaciones, la tendencia es a la caída de la inequidad. Esto coincide nuevamente con una caída en el precio de los arrendamientos.

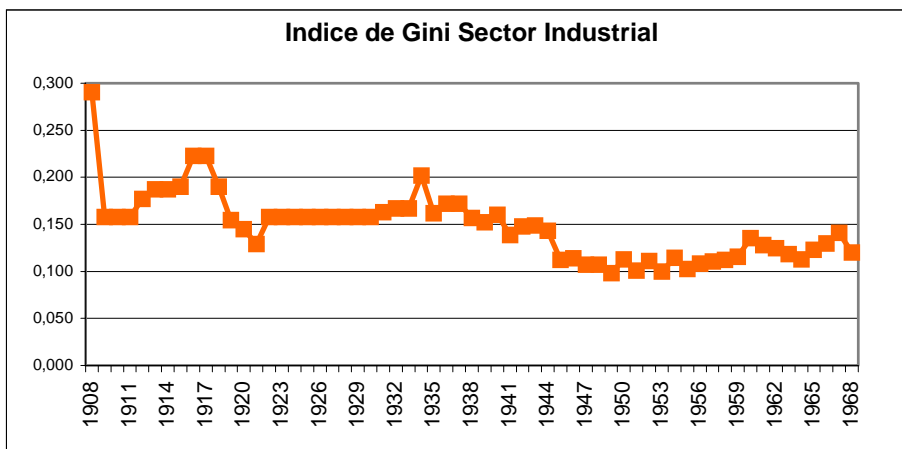
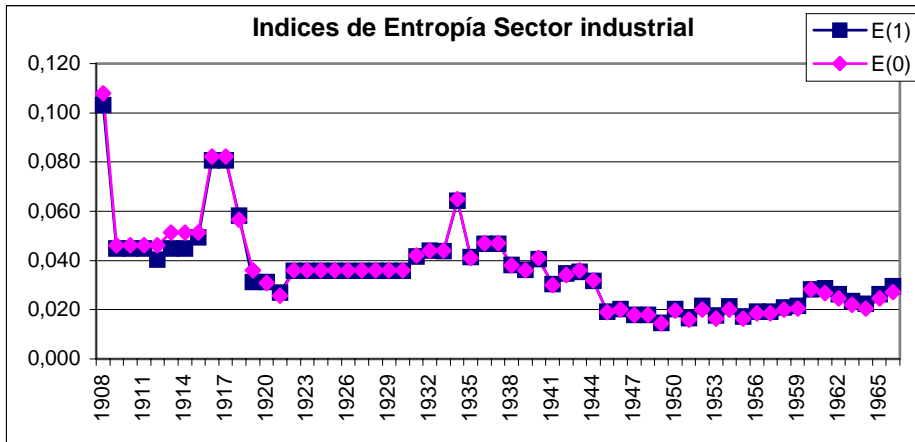
### **Sector industrial**

Como se mencionó anteriormente el estudio de la inequidad en el sector industrial en este período está limitado por la escasez de datos. No fue posible obtener información homogénea para todo el período. Según la disponibilidad de datos se pueden establecer tres períodos: desde 1908 hasta 1929 utilizando datos de Bértola et al, desde 1930 hasta 1947 con datos de Millot, Silva y Silva y desde 1948 hasta 1968, con datos de Davrieux.

Debido a este problema, las medidas de inequidad calculadas (índice de Gini e índices de entropía) presentan discontinuidades, cada vez que se cambia la fuente de información estos índices presentan cambios de nivel, que seguramente no se asocian con cambios en la inequidad, sino que surgen justamente de utilizar distintos datos.

Con el objetivo de tener una visión de largo plazo que permita seguir la evolución de la inequidad desde 1908 hasta 1968, se trató de extraer estas variaciones introducidas por los cambios de fuentes. Así, se definió como “período base” al período 1930-1947 y se recalcularon los índices de inequidad para los otros dos períodos suponiendo que la inequidad en los años de quiebre de la serie (entre 1929 y 1930 y entre 1947 y 1948) permanecía constante. De esta manera, se realiza un “empalme” de la serie y desaparecen los saltos provocados por el cambio de fuente.





En el primer subperíodo que va desde 1908 hasta 1930, los cálculos se realizaron a partir de datos de salarios para 13 categorías, cuya participación en el empleo se obtuvo del Censo de 1908. Por lo tanto, este índice de inequidad recoge solamente los cambios en la dispersión de salarios. No es posible medir la otra fuente de variación de la inequidad que surge del cambio en el peso de las categorías pues la ponderaciones para todo el período están fijas en 1908.

Lo primero que se observa es una fuerte caída de la inequidad de 1908 a 1909, se reduce casi a la mitad, de un año a otro. Esto resulta poco probable, seguramente se deba a algún problema de los datos aunque no se pudo determinar.

Obviando este problema y siguiendo la evolución de los índices de inequidad se observa cierta estabilidad hasta 1912, año en que la inequidad comienza a aumentar alcanzando un máximo en 1916 y 1917 para luego caer hasta 1921 y desde allí permanecer constante hasta 1930. Seguramente la crisis de 1913 está relacionada con esta tendencia al empeoramiento en la distribución del ingreso. Debido a esta crisis los salarios reales cayeron y se produjo además un aumento de la dispersión de salarios, lo que puede ser explicado por una caída en la demanda de trabajo especialmente de trabajadores no calificados (Bértola; 2001).

Si se calcula un ratio de salarios entre trabajadores calificados y no calificados (en este caso se toman los salarios de un oficial albañil y un peón), se observa un incremento importante: pasa de 1.54 en 1912 a 1.9 en 1918.

En los años treinta se observa una leve tendencia creciente en la inequidad hasta 1937. La crisis de 1929 impactó fuertemente sobre la industria manufacturera cuyo producto cayó hasta 1934. Probablemente al igual que en la crisis anterior, haya habido una caída en la demanda de trabajo que afectó especialmente a los poco calificados, generando esta tendencia regresiva. La única evidencia

que se puede manejar a este respecto refiere a los datos de la empresa Campomar. Allí se observa que se amplía la brecha de salarios entre la categoría integrada por trabajadores de menores salarios por un lado y los medios y altos por otro. Si calculamos el ratio de salarios de acuerdo a las categorías definidas (bajas, medias y altas) se observa que en 1930 el ratio entre el salario de la categoría media y la categoría más baja era 1,35, y en 1936 era de 1,48, lo que respalda la hipótesis de que se amplió la brecha entre los salarios.

Desde finales de la década del 30 hasta mitad de siglo se observa una tendencia a la caída en la inequidad, que se hace mas fuerte a partir de 1945. Esto coincide con una gran expansión de la industria manufacturera a partir de mediados de los años 40. Pero sin duda el hecho más significativo para el análisis de la inequidad en este período es el establecimiento de una nueva institución en el mercado de trabajo, los Consejos de Salarios creados en 1943. Mediante éstos, se establecían mecanismos de negociación salarial a nivel sectorial, en los que participaban representantes de los trabajadores y los empresarios y el Estado actuando como mediador. Los Consejos de Salarios implicaban la fijación de un salario mínimo que permitiese la satisfacción de las necesidades físicas e intelectuales. Tanto los patrones como los trabajadores debían elegir a sus delegados en elecciones realizadas a tal efecto. Este mecanismo de elección de los delegados así como el seguimiento del trámite de la negociación con los empresarios, hicieron de los Consejos de Salarios un fuerte estímulo a la sindicalización en aquellos sectores en que ésta no existía o era débil (Bertino, Bertoni, Tajam, Yaffé; 2001). La aparición de esta forma concertada de fijación de salarios, junto con una mayor participación de los trabajadores a través de los sindicatos, seguramente explica en gran parte la caída en la inequidad de salarios en la industria.

Desde 1950 hasta mediados de esa década se observa una relativa estabilidad en los índices de distribución del ingreso. Pero a partir de ese momento hay una tendencia regresiva que dura hasta principios de los sesenta y que de nuevo se revierte a mediados de esa década. Cabe recordar que los datos utilizados para el período 1948-1968 tienen la limitación de que la dispersión de salarios entre categorías (medida por el ratio de salario de cada uno de ellas respecto al salario promedio) está fija en 1963, único año para el cual fue posible contar información a ese respecto, en base a la encuesta del Instituto de Economía. Por lo tanto, los cambios reflejados por el indicador construido muestran solamente una parte de la evolución en la inequidad. Sólo capturan cambios en ella debidos a cambios en la dispersión entre los salarios por rama, y cambios en la ocupación en las diferentes ramas.

Desde mediados de los años 50, la situación económica del país y también la de la industria cambió significativamente. La economía uruguaya vivió un período de inestabilidad asociada al agotamiento del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, no hubo crecimiento económico, y se desarrolló un proceso inflacionario que se aceleró significativamente hacia finales de la década. En este contexto de crisis del modelo de crecimiento la inequidad se incrementó.

A forma de resumen cabe preguntar si existe alguna relación sistemática entre la inequidad de salarios en la industria en las diferentes fases del ciclo. ¿Los períodos de auge y crisis de la actividad industrial tienen algún efecto sistemático en la inequidad a lo largo de estos 60 años?

El índice construido en este trabajo pretende dar una respuesta tentativa a estas interrogantes. Si se considera la evolución de la actividad industrial a través del producto bruto industrial, siguiendo la evolución del índice de volumen físico (Bertino, Tajam; 1999), se observa una importante caída en este índice a raíz de la crisis de 1913 y este período va acompañado de una tendencia a la concentración de los ingresos. Lo mismo sucede en los años siguientes al crack de 1929, hay una importante caída en la actividad industrial que va acompañada de una tendencia regresiva a principios de los 30, aunque mucho más leve que en el período anterior. Por otro lado, lo contrario sucede en el período de mayor crecimiento industrial que va desde mediados de los años 40 hasta mediados de los 50, período en el cual se observa una caída en la inequidad. Sin embargo, se puede especular que esta caída estuvo asociada más bien a factores institucionales que a fuerzas estrictamente económicas.

### **Sector Público**

La ampliación del Sector Público en la economía es un proceso que se constata desde las últimas décadas del siglo XIX y se profundiza luego en el siglo XX.

A lo largo del siglo, se fue consolidando un “Estado benefactor” que buscó limitar o contrarrestar desequilibrios que surgieron, tales como problemas de empleo, inflación y depresión<sup>23</sup>. Esto se constata en las altas cifras de gasto público y en el incremento del número de funcionarios.

Con el Batllismo, el Estado incrementó sus funciones y su intervención en la vida económica y social. Con la nacionalización, estatización y creación de varias empresas estatales (BROU en 1911, BHU en 1912, BSE en 1912, Ferrocarriles y Tranvías del Estado, etc.) surgió el Estado empresario que pasó a tener un papel protagónico en la esfera industrial y comercial. (Bertino, Bertoni, Tajam y Yaffé, 2001). Pero el sector público no solo creció a través de las empresas estatales sino que la Administración Central tuvo también un importante desarrollo a partir de la creación de dos nuevos ministerios, el de Obras Públicas e Instrucción Pública que se agregaron a los ya existentes de Hacienda, Guerra y Marina, Relaciones Exteriores, Interior e Industrias. El número de funcionarios pasó de ser 15554 en 1905 a 29557 en 1928<sup>24</sup>. Este importante aumento se explica por la creación de dos nuevos ministerios pero por sobre todo por la incorporación de un importante número de funcionarios en el Ministerio de Guerra y Marina. Cabe destacar que el número de funcionarios aumentó principalmente en las categorías de sueldos más bajos precisamente en la categoría de soldados. Por otro lado, en las empresas estatales los empleados presupuestados ascendieron de 478 en 1911 a 8885 en 1925<sup>25</sup>.

Entre el período 1930-1955, aparece una nueva función del Estado y es la de regulación. Si bien se crean algunas empresas estatales (por ejemplo ANCAP en 1931), se crean instituciones cuyo objetivo es regular y administrar ciertas actividades económicas y sociales. Se establece así, el Control de Cambios en 1931 y el Contralor de Exportaciones e Importaciones en 1934. Esta ampliación y profundización de las funciones del Estado se refleja nuevamente en el crecimiento de los funcionarios presupuestados. La Administración Central pasó de tener 41179 funcionarios en 1935 a 77381 en 1955<sup>26</sup> y los entes públicos contaban en 1955 con 46805 funcionarios<sup>27</sup>. Por otra parte, los funcionarios de la IMM más que se duplicaron, mientras que los de las intendencias del interior más que se triplicaron.<sup>28</sup>

En cuanto al importante aumento de funcionarios en el período de la posguerra, Solari y Franco en “las Empresas Públicas en el Uruguay” dan su interpretación y sostienen que : *.....el aparato estatal como un todo comenzó a ser utilizado como mecanismos de redistribución del ingreso, con lo que se consiguió que importantes sectores de la población se integraran a la sociedad y al consumo ....*”

### **Distribución del ingreso**

Al igual que para el sector industrial, en el sector público fue necesario realizar ajustes en la serie. En la medida que no se contó con todos los Presupuestos de Sueldos y Gastos aprobados durante el período, fue necesario interpolar las distintas medidas de inequidad entre un Presupuesto

---

<sup>23</sup> Bertoni, Reto: El Estado empleador.

<sup>24</sup> Cifras de funcionarios públicos extraídas de los Presupuestos de Sueldos y Gastos de 1905 y 1928.

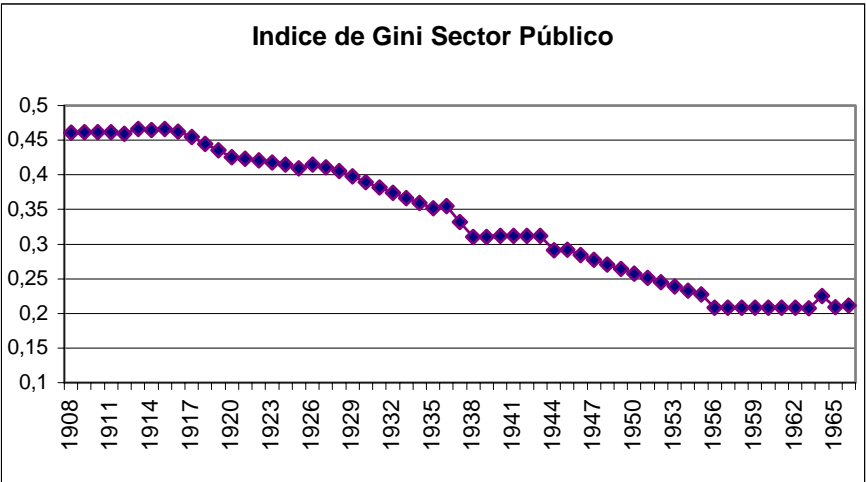
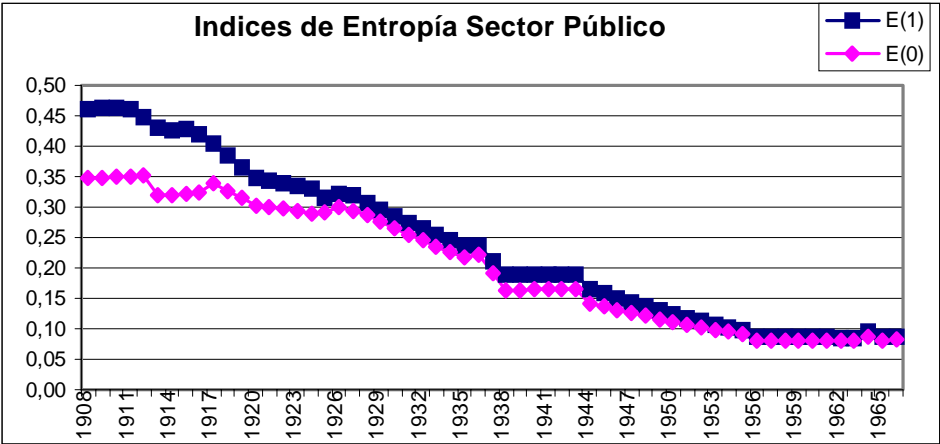
<sup>25</sup> Cifras de funcionarios públicos extraídas de los Presupuestos de Sueldos y Gastos de 1925 y de estimaciones propias.

<sup>26</sup> Cifras de funcionarios públicos extraídas de los Presupuestos de Sueldos y Gastos de 1935 y 1955.

<sup>27</sup> Número de funcionarios estimado por Carlos Quijano en el Semanario Marcha del 24 de diciembre de 1964.

<sup>28</sup> Datos extraídos del Presupuesto General de Sueldos y Gastos de 1935, del Semanario Marcha de 1964 y de estimaciones propias.

y el siguiente. En el gráfico siguiente se presentan los resultados obtenidos del Entropía 0 y Entropía 1 luego de realizadas las correcciones. Más adelante se presenta el gráfico del Índice de Gini.



Al observar la inequidad dentro del sector público se puede constatar que la misma desciende paulatinamente a lo largo del período estudiado, pasando, el índice de Gini de ser 0,,46 en 1908 a ser 0,21 en 1966, lo equivale entonces a una caída del 54,1 %.

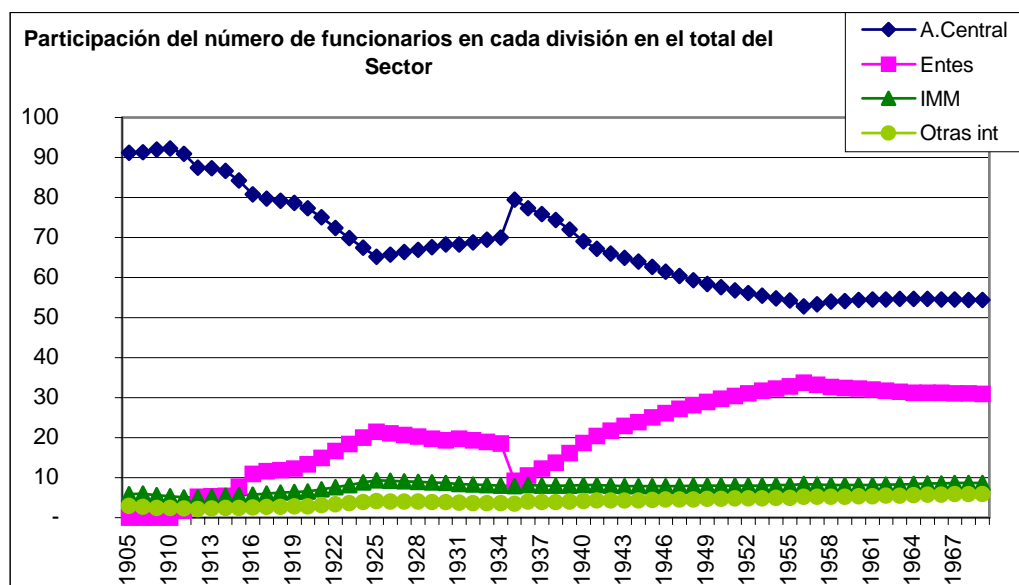
En este análisis se consideró a la Administración Central, los Entes públicos, la Intendencia Municipal de Montevideo y las Intendencias del interior. El Cuadro siguiente muestra el índice de Gini para cada una de ellos para los años en que se cuenta con datos de Presupuestos de Sueldos y Gastos. Se observa que el índice de Gini para Administración Central es más alto que para los Entes Públicos y a su vez éste último más alto que el de Gobiernos Departamentales. A su vez, dentro del total del Sector Público, la Intendencia de Montevideo es la que tiene una distribución de ingresos más equitativa.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

	909	913	915	917	920	925	928	935	936	938	940	944	955	956
<b>Adm. Central</b>	,47	,48	,48	,48	,44	,45	,44	,37	,37	,32	,32	,28	,23	,22
<b>Entes públicos</b>						,32		,3	,28	,27				
<b>IMM</b>						,2	,17	,15	,18	,19	,2		,12	
<b>Otras intendencias</b>						,31		,22	,25	,25				

Al estudiar el número de los funcionarios empleados en cada división respecto al total del funcionariado público se puede observar que la Administración Central es la que ocupa la mayor parte del mismo. Pero al mismo tiempo, como se observa en la gráfica siguiente, se puede constatar una tendencia decreciente de la participación de los empleados de esta división en el total de los funcionarios del Sector Público. Frente al decrecimiento de dicha participación, el número de funcionarios empleados en los Entes públicos respecto al total de los empleados en todo el sector asciende. Por otra parte, el porcentaje empleado en las Intendencias casi no varía. Mientras en 1908, el 91 % de los empleados públicos pertenecían a Administración Central y el resto estaba empleado en las intendencias (6 % en la IMM y 3 % en las intendencias del interior), en 1968 dicho porcentaje descendió al 54 %. Por el contrario, el 31 % del funcionariado estaba ocupado en los Entes públicos, correspondiéndole a la IMM el 9 % y a las otras intendencias el 6 %.

Se puede concluir entonces, que la caída en la inequidad del sector público está explicada tanto por la mejora en la distribución del ingreso al interior de cada uno de los integrantes del sector (Administración Central, Entes Públicos, IMM y otras intendencias), como por un cambio de ponderaciones de cada uno de estos componentes dentro del sector. Ante la pérdida de participación de funcionarios de la Administración Central (división más inequitativa) las tendencias igualitaristas se pronunciaron.



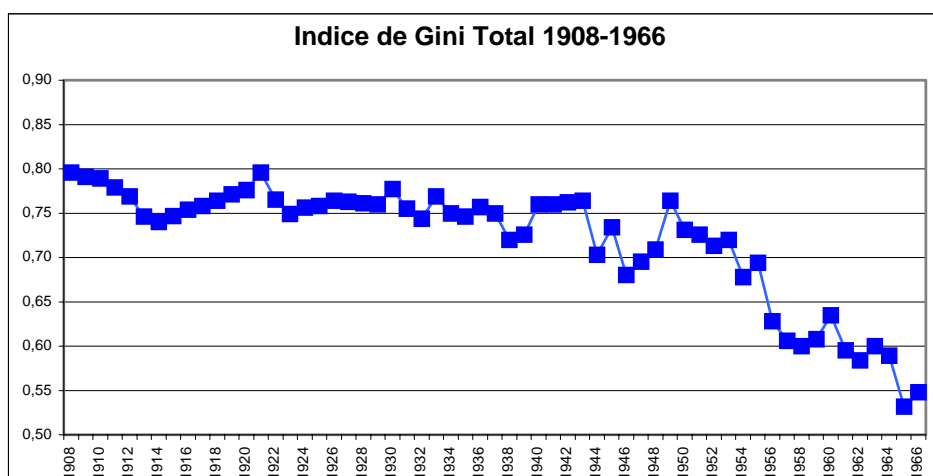
En el Cuadro siguiente se presenta la distribución del ingreso en el sector público por cuartiles. El análisis se hace aproximadamente cada 10 años, para el período que va desde 1909 hasta 1956 ( primer y último año con que se contó con Presupuesto de Sueldos y Gastos).

Al observar los dos extremos del período se puede constatar que los dos cuartiles inferiores aumentaron fuertemente su participación, mientras el superior vio notoriamente reducida su proporción de ingresos. El tercer cuartil también aumentó su participación pero en menor medida. Se puede afirmar, entonces, que la desconcentración de ingresos entre 1909 y 1956 se debe a la caída de la participación del cuartil superior, al aumento de participación los cuartiles inferiores, frente a un tercer cuartil que no tuvo una variación significativa.

Cuartiles	1909	1915	1925	1935	1944	1956
1	9,7	7,8	10,2	9,6	14,5	16,3
2	11,6	11,9	17	17,9	19,4	22,4
3	18,2	21,3	22,5	24	21,8	24
4	60,5	59	50,3	48,5	44,3	37,3
Total	100	100	100	100	100	100

## **LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN URUGUAY EN EL SIGLO XX**

### **DESDE 1908 HASTA 1966**



Habiendo considerado la evolución de la inequidad al interior de cada sector definido, es posible ahora tener una visión mas clara acerca de cómo evolucionó la inequidad a nivel global.

De cualquier manera cabe recordar que en este trabajo el “nivel global” ciertamente no comprende a toda la población de interés, serán necesarias futuras investigaciones para tener una visión más abarcativa.

Se pueden destacar dos aspectos principales al observar la evolución de los índices de inequidad.

En este caso, se hace referencia al índice de Gini, por ser el más utilizado y ofrecer una clara interpretación de sus valores (varía entre 0 y 1; 0 corresponde a perfecta equidad, y 1 perfecta inequidad). En primer lugar, el índice de Gini toma valores muy altos (varía entre 0,8 y 0,5), en comparación, por ejemplo, con los valores que surgen de las Encuestas de Hogares a partir de finales de los años 60. El hecho de no incorporar en el análisis a todos los sectores de la población, hace que la inequidad total está fuertemente determinada por el sector agropecuario. Esto se

contradice con el resultado obtenido por algunos autores para otros países<sup>29</sup> que sostienen que cuanto más importante es la agricultura en una economía (ya sea medida en términos de producción, empleo o dotación de tierra cultivable), menor es la inequidad en el ingreso. En el caso uruguayo, los altos valores del índice reflejan la alta inequidad de dicho sector, el que hasta mediados del siglo presenta el mayor peso en términos de población y de ingreso (ver gráficos siguientes). Esto hace también que los movimientos en la inequidad global, especialmente a principios de siglo reproduzcan las tendencias de la inequidad del sector agropecuario.

En segundo lugar, se identifica claramente una tendencia decreciente en la inequidad. Esta se hace más definida desde principios de los años 50. Esto se corresponde con la pérdida de peso del sector agropecuario tanto en número de personas como en el ingreso. Cuando el sector más inequitativo pierde participación, y concomitantemente se expanden los sectores más equitativos, la inequidad total cae significativamente.

A pesar de que sin duda la tendencia más significativa en la inequidad es la caída a lo largo del período considerado, es posible identificar otros movimientos importantes.

La primera tendencia que se distingue es una caída en la inequidad desde 1908 hasta 1914. Esta se corresponde con el descenso de la inequidad en el sector agropecuario mencionado anteriormente, mientras que en el sector público permanece relativamente constante, la industria muestra una leve tendencia al aumento desde 1912.

En el período 1915–1921 la inequidad aumenta, evolucionando nuevamente de la misma manera que la inequidad en el agro, y esto se ve reforzado por un importante aumento de la inequidad en la industria manufacturera.

Posteriormente, no se distingue ninguna tendencia definida en la serie hasta principios de los años 40.

A partir de 1943 hay una tendencia a la desconcentración del ingreso, que se corresponde con un aumento de la equidad en la industria y en el sector agropecuario. Pero desde 1946 hasta 1950, la inequidad vuelve a aumentar nuevamente siguiendo al sector agropecuario, que en esos años se benefició de los altos precios internacionales de los productos. Se puede decir entonces que existe cierto patrón: en los períodos en los que mejoran significativamente los ingresos del sector agropecuario, esto impacta en la inequidad global haciéndola aumentar. Esto sucede porque la inequidad dentro del sector aumenta, como se mostró anteriormente y además porque aumentan las diferencias entre este sector y los otros dos.

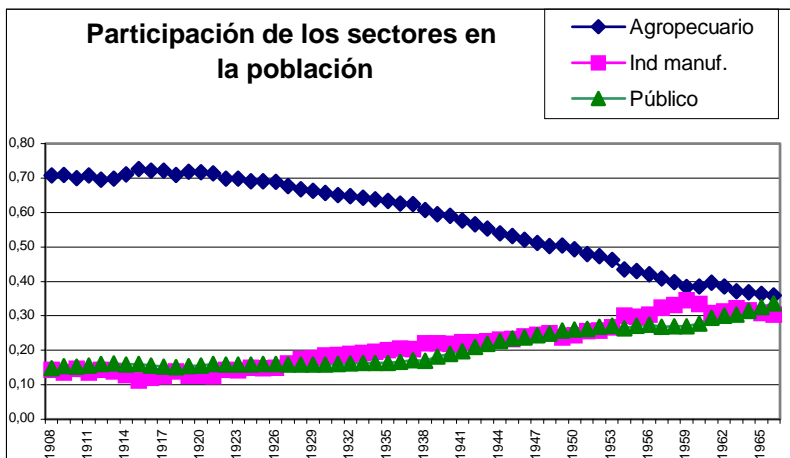
Desde principios de los años 50 y hasta el final del período de estudio, se aprecia aunque con algunos altibajos, una tendencia a la baja de la inequidad explicada principalmente por la pérdida de participación del sector agropecuario.

En resumen, la caída en el índice de Gini que ocurre a principios de los 50 se debe a un cambio de las ponderaciones en los sectores. El país sufrió una transformación de su estructura productiva que tuvo fuertes implicaciones distributivas porque los sectores que pasaron a tener un peso más importante eran significativamente más equitativos. Como se mencionó anteriormente, probablemente esto esté sobredimensionado en el índice construido, justamente porque está sobredimensionada la participación del sector agropecuario, al dejar fuera de análisis a muchos sectores de la población.

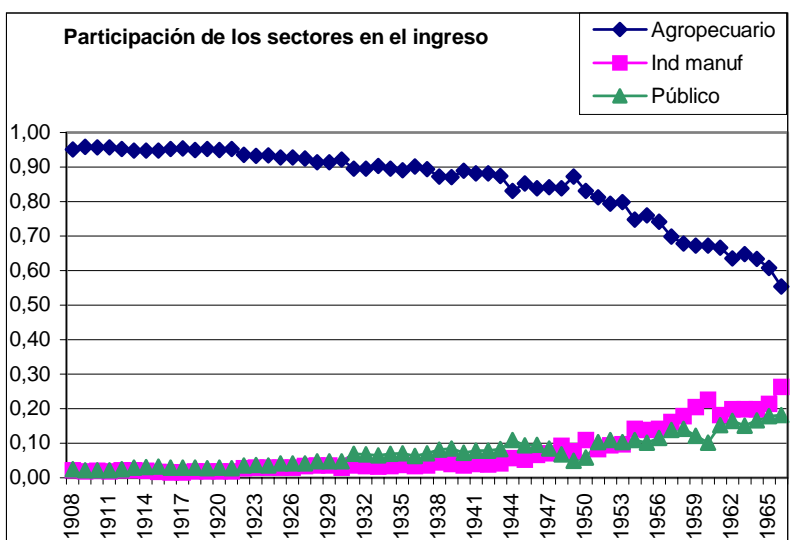
### **Participación de cada sector en la población**

---

<sup>29</sup> Ahluwalia (1974), Chenery y Syrquin (1975), Nelson y Alderson (1995) y Burguignon y Morrison (1998).



### Participación de cada sector en el ingreso



## CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN URUGUAY

### ANTECEDENTES EMPÍRICOS

Bértola (2001) estudia la distribución del ingreso en Uruguay y Argentina desde 1870 incorporando la visión de Kuznets. Realiza su análisis utilizando varios indicadores que aproximan la distribución del ingreso. Para el caso uruguayo, considera la evolución del ratio entre los precios de la tierra y los salarios, la estructura de propiedad de la tierra, y por último la distribución del ingreso entre los asalariados públicos y privados. Estos datos le permiten identificar tres fases en la evolución de la distribución del ingreso en Uruguay: la inequidad aumenta hasta la década de 1910, luego decrece hasta los años 60 y vuelve a aumentar a partir de ese momento.

**1870s-1910s:** la tendencia al aumento de la inequidad en este período está asociada al incremento en los precios de la tierra, lo que favorece a los propietarios de la misma. Aunque existen muchos factores que pueden influir en el impacto de esta tendencia en la inequidad global, considera que dada la alta concentración en la propiedad de la tierra y a su vez el hecho de que



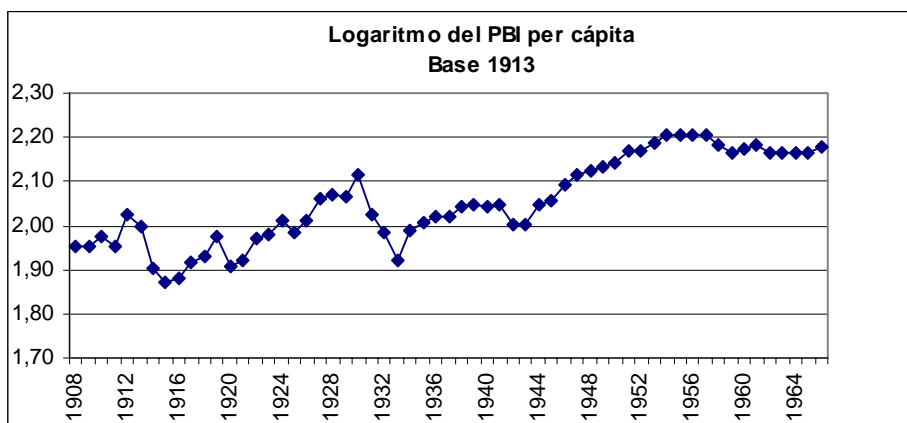
existen grandes diferencias entre el sector agropecuario y el resto de los sectores, se puede interpretar como un incremento en la inequidad total.

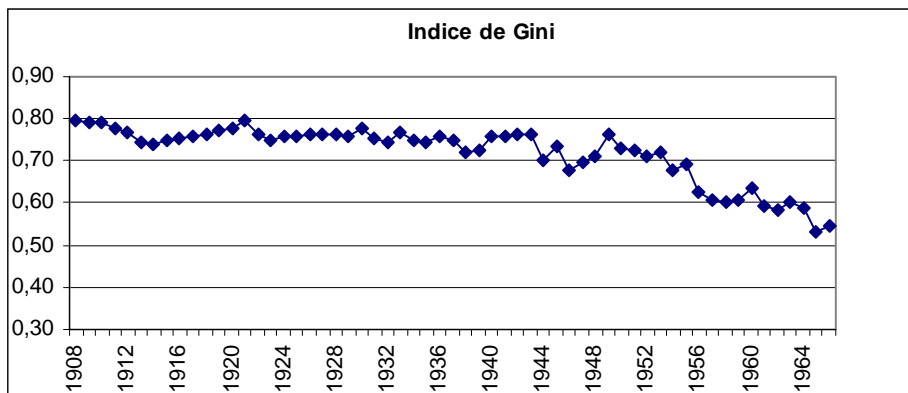
**1910s-1960s:** en este período la inequidad cayó, aunque esta caída obedeció a diferentes fuerzas. Hasta 1930 actuaron fuerzas de carácter puramente económico. Hubo un deterioro de los términos de intercambio y esta evolución se repite también en el ratio precio de la tierra/ salarios. Luego, desde los años 30 hasta los 60, Uruguay enfrentó una tendencia favorable en los términos de intercambio (aunque empezó a revertirse en los 50). Sin embargo en este período esta no fue seguida por una tendencia similar en el ratio precios de la tierra/ salarios. Tuvo lugar una transformación de la estructura productiva que favoreció la redistribución de ingresos hacia la agricultura, la industria, los funcionarios públicos, los jubilados y otros grupos sociales.

**1970s-1990s:** hubo una gran concentración de los ingresos en los años 70, y luego el comportamiento ha sido estable. En cuanto a los términos de intercambio hubo un deterioro mientras que el ratio precios de la tierra/ salarios aumentó. Esto fue posible por la creciente apertura de la economía uruguaya y también por fuerzas extra económicas. El régimen militar logró presionar a los salarios a la baja, a través de la restricción y violación de los derechos humanos. En los 70, la estrategia de crecimiento se orientó a la exportación de bienes industriales con poco valor agregado de origen agropecuario. A su vez la brecha con los países mas desarrollados aumentó.

En nuestro trabajo, al estudiar la relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso en Uruguay en el siglo XX se considerarán dos períodos: de 1908 hasta 1966 y desde 1968 en adelante. Esto se debe a que la información relativa a la distribución del ingreso es significativamente diferente en cada uno de ellos. En el primer período se utiliza la serie construida que abarca tanto sectores urbanos como rurales, mientras que para el período siguiente la información disponible refiere únicamente a Montevideo (aunque a partir de 1986 existen datos para el interior urbano, estos no están disponibles para las décadas del 60 y 70).

#### DESDE 1908 HASTA 1966





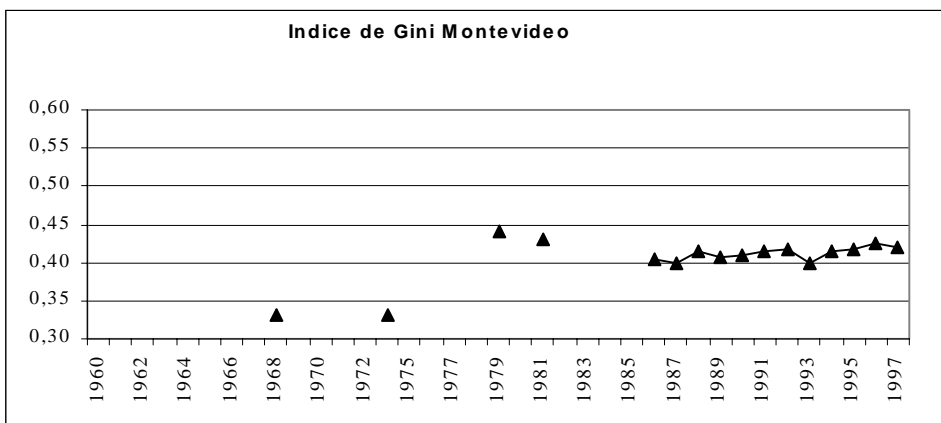
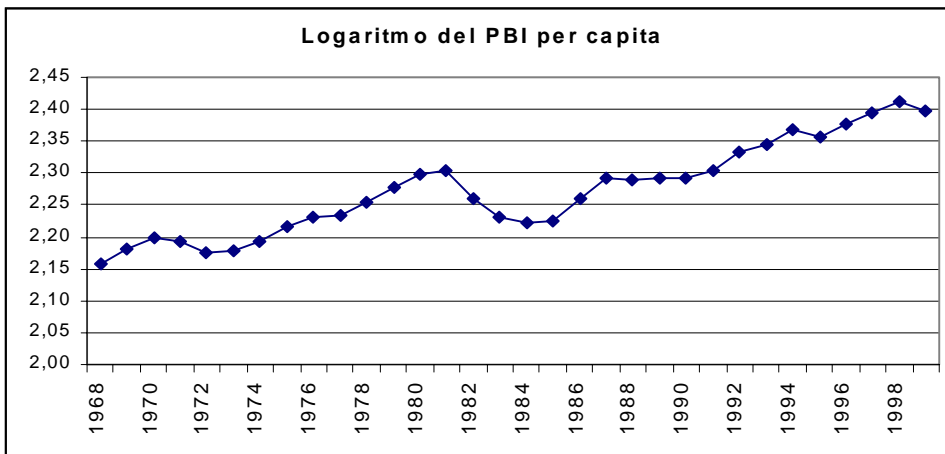
En primer lugar y como se mencionó anteriormente, cabe destacar que para este período el hecho más notorio es la caída de la inequidad. Este hecho parece ser un patrón a lo largo del siglo XX para varios países, y ha sido previamente constatado en varios estudios.(Fields 2001, pág. 65 )

Por otro lado, a lo largo de estos años el PBI mostró una tendencia creciente, aunque sufrió importantes caídas en varias ocasiones y un largo período de estancamiento. Hubo una importante caída del PBI durante la crisis de 1913, en la depresión de los años 30 y en la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, desde mediados de los 40 hasta mediados de los 50, hubo un importante crecimiento, impulsado por la industrialización sustitutiva de importaciones. Cuando este proceso se agotó comenzó una fase de estancamiento, caracterizada por altas tasas de inflación, que se extendería hasta finales de los 60.

Si bien no existe un patrón de conducta claro en la relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso, es posible identificar algunos movimientos sistemáticos.

Entre los años 1913 a 1916, período para el cuál la economía uruguaya enfrenta una fase recesiva, la inequidad aumenta y los hace hasta finales del año 1921 promovida también por los altos precios internacionales de los productos durante la Primera Guerra Mundial. A principios de la década de 1930 la economía uruguaya se vio muy impactada por la gran depresión. Como consecuencia de ésta hubo una importante caída de la demanda externa, y además la deflación mundial hizo que los aranceles perdieran eficacia, dejando más desprotegida a la producción industrial. Sin embargo, no es posible establecer claramente cuales fueron los impactos distributivos de la misma, el indicador construido no presenta ninguna tendencia clara en esta época. En la fase de crecimiento que se verificó desde mediados de los 40 hasta mediados de los 50 la inequidad cae en un primer momento, motivada por la caída de la inequidad en el sector agropecuario y en el sector industrial relacionada con la aparición de los Consejos de Salarios. Más tarde, hay una tendencia a la concentración de ingresos hasta principios de los 50, la cual nuevamente fue resultado del mejor desempeño del sector agropecuario debido a los altos precios internacionales.

#### **DESDE 1968 HASTA 2001**



En este período el desempeño de la economía tuvo importantes fluctuaciones.

Hubo una caída del producto per cápita a principios de los 70, en momentos en los que el país experimentó una creciente inestabilidad política que culminó con el golpe de Estado en 1973. Aunque el producto per cápita se recuperó relativamente rápido, los impactos distributivos fueron extremadamente fuertes.

Sin duda el período de mayor caída del producto fue el que siguió al quiebre de “la tablita” en 1982. Hubo una enorme contracción de la actividad económica, lo que provocó que recién a principios de los años 90 se alcanzaran los niveles de producto anteriores.

A mediados de los años 90 la economía enfrentó una nueva fase recesiva, esta vez relacionada con el llamado “efecto tequila”, pero rápidamente se retomó la senda de crecimiento.

Lamentablemente la información relativa a la distribución del ingreso no tiene la suficiente periodicidad para lograr un análisis completo de su evolución. Sin embargo con los datos disponibles, se puede apreciar que entre 1974 y 1979 la concentración del ingreso aumentó significativamente. El índice de Gini de Montevideo pasó de 0,33 a 0,44 en sólo 5 años. Seguramente el advenimiento de la dictadura militar, que entre otras cosas prohibió las actividades sindicales, influyó fuertemente en este empeoramiento en la distribución. A esto se suma la abolición desde 1968 de los Consejos de Salarios.

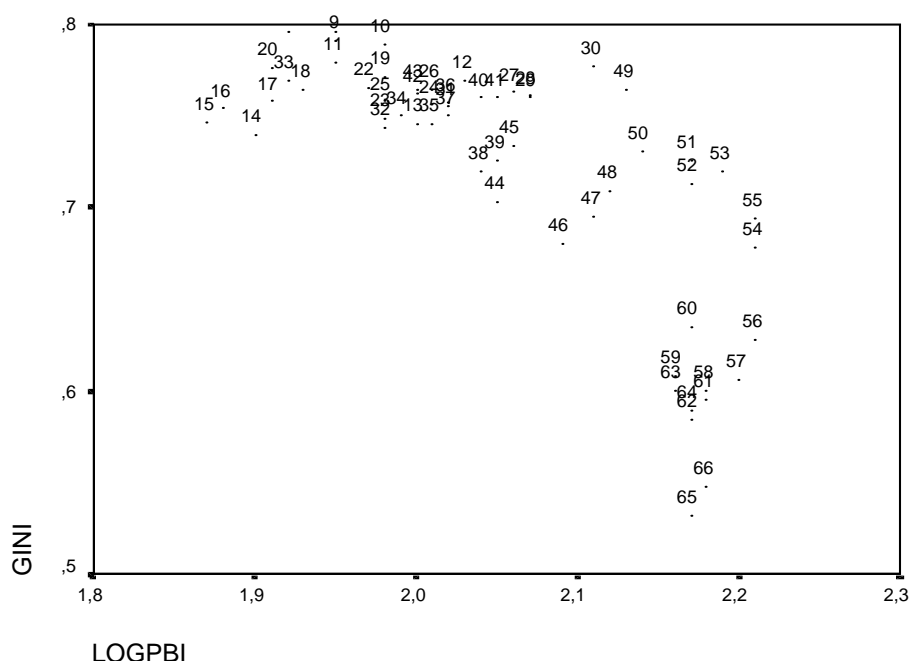
Al no existir datos acerca de la distribución del ingreso para principios de los 80, no es posible establecer cuál fue el impacto distributivo de la crisis que comenzó en 1982. El siguiente

dato disponible del índice de Gini es para el año 1986, que presenta un nivel más bajo que el anterior dato disponible (1981) y coincide con inicio de la recuperación económica.

A partir de este momento se dispone de datos anuales, los que reflejan una estabilidad en la distribución del ingreso hasta finales de la década del 90. Esto coincide con una fase expansiva de la economía.

En resumen, no aparece para el caso de Uruguay una relación clara entre el crecimiento y la distribución del ingreso.

### Curva de Kuznets en Uruguay



En este gráfico se presenta el logaritmo del PBI per cápita en el eje X y el índice de Gini en el eje Y.

Como se desprende de todas las consideraciones realizadas anteriormente el crecimiento y la distribución del ingreso en Uruguay no se comportan de acuerdo a una curva de Kuznets. La evidencia encontrada representaría la parte decreciente de la misma, aunque como ya se mencionó las fuerzas que actúan a favor de la caída de la inequidad en Uruguay no son las sugeridas por Kuznets. Resultados similares fueron obtenidos por Lindert y Williamson (1985) quienes detectan una caída en la inequidad a lo largo del siglo XX.

Los supuestos sobre los cuales Kuznets derivó su hipótesis de U invertida no se corresponden con la realidad uruguaya. En primer lugar, este autor señala que el crecimiento de un país está caracterizado por el pasaje de una estructura económica dominada por la agricultura (sector más equitativo) a una estructura económica dominada por la industria (sector menos equitativo). Luego el descenso de la inequidad venía dado la caída de la desigualdad intra sector en el momento que la mayoría de la población se encontraba trabajando en el sector industrial. En el caso uruguayo, se parte de altos niveles de desigualdad a principios de siglo para pasar a niveles de inequidad más bajos. Esta caída en la inequidad, a diferencia de lo explicado por Kuznets se debe a la pérdida de participación del sector agropecuario (sector más inequitativo en el caso uruguayo) al tiempo se expanden la industria y el sector público (sectores más equitativos).

## Bibliografía

Atkinson, A.B., F. Bourguignon: *Introduction: Income distribution and Economics*, Handbook of Income Distribution, vol 1, North-Holland, 2000.

Bertino, M., Bertoni R., Tajam, H., Tajam, Yaffé, J. *El Desempeño Económico Global: Del Modelo Agro-exportador a la Industrialización Sustitutiva de Importaciones. La economía uruguaya 1900-1955(I)*. Documento de Trabajo 5/01. Instituto de Economía. Montevideo, 2001.

Bertino, M., Bertoni R., Tajam, H., Tajam, Yaffé, J. *El Cambio Estructural a través de los sectores. La economía uruguaya 1900-1955(II)*. Documento de Trabajo 6/01. Instituto de Economía. Montevideo, 2001.

Bertino, M., Bertoni R., Tajam, H., Tajam, Yaffé, J. *Del Estatismo a la Regulación: Medio Siglo de Política Económica. La economía uruguaya 1900-1955(II)*. Documento de Trabajo 7/01. Instituto de Economía. Montevideo, 2001

Bertino, Magdalena, Gabriel Bucheli : *La agricultura en el Uruguay 1911-1930* . Instituto de Economía. Montevideo, 2000.

Bertino Magdalena, Héctor Tajam : *La ganadería en el Uruguay 1911-1943*. Serie documentos de trabajo 3/00, Instituto de Economía. Montevideo, 2000.

Bértola, Giuseppe: *Macroeconomics of distribution and growth*. Handbook of Income Distribution, vol 1, North-Holland, 1999.

Bértola, Luis, Leonardo Calicchio, María Camou, Laura Rivero: *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Facultad de ciencias Sociales, 1998.

Bértola, Luis: *Income distribution and the Kuznets curve: Argentina and Uruguay since the 1870s*. Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo, 2001.

Bértola, Luis: *La industria manufacturera uruguaya 1913-1961, un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Facultad de Ciencias Sociales, CIEDUR. Montevideo, 1991.

Bertoni, Reto: *El Estado Empleador. Evolución del Empleo Público en el Uruguay (1870-1990)*. Instituto de Economía. Montevideo, 2000

Cantatore de Frank, Norma : *Series Cronológicas números índices y medidas de concentración*. 1981

Carluccio, A. y otros, Tutor: R.Vigorito: *Estudio de la Evolución de la Plusvalía 1955-1966* . FCEA, Montevideo.

CIEM – CINAM: *Situación económica y social del Uruguay rural*. Montevideo, 1965.

Davrieux, H. *Los Gastos Públicos en el Uruguay. 1955-1984*

Davrieux, H. Trabajo de investigación monográfica: *Salarios y Acción Sindical en el Uruguay. Construcción y Gobierno Central* .Montevideo 1970.

Ferreira, Francisco: *Inequality and Economic Performance, a brief overview to theories of growth and distribution*, [www.worldbank.org/poverty/inequal](http://www.worldbank.org/poverty/inequal) , 1999.

Fields, G: *Distribution and Development, a new look at the developing world*. Russell Sage Foundation and the MIT Press, 2001.

Finch, H. *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*. EBO. Montevideo, 1980.

Hodara, I., A. Echegarray: *Plusvalía agropecuaria del Uruguay 1930-54*.

Klaczko Jaime: *El Uruguay de 1908; su contexto urbano-rural, antecedentes y perspectivas*. CIESU, Montevideo, 1981.

Kuznets Simon: *Economic Growth and Income Inequality*. The American Economic Review volumen XLV número 1, 1955.

- Maubrigades, Silvana: *Mujeres en la industria Un enfoque de género en el mercado de trabajo industrial*, Tesis de Maestría en Historia Económica, 2002
- Millot, Julio; Carlos Silva y Lindor Silva: *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la posguerra*. Universidad de la República. Instituto de Economía. Montevideo, 1973.
- Nahum B.: *Empresas Públicas Uruguayas. Origen y Gestión*. EBO. Montevideo, 1993.
- Oficina de Programación y Política Agropecuaria- CIDE- Sector Agropecuario: *Estudio Económico y Social de la agricultura en el Uruguay*. Montevideo, 1967
- Pereira, Juan José y Raúl Trajtenberg: *Evollución de la Población total y activa en el Uruguay 1908-1957*. Instituto de Economía. FCEA, Montevideo, 1966.
- Rama, M.: Crecimiento y Estancamiento económico en el Uruguay, en Blömmstrom, M & Meller, P. Trayectorias Divergentes. Comparación de un siglo de desarrollo económico latinoamericano y escandinavo. CIEPLAN-HACHETTE. Santiago de Chile, 1990.
- Reig, N., Raúl Vigorito: *Excedente ganadero y renta de la tierra Uruguay 1930-70*.
- Quijano, C. : *La Calificación de los Funcionarios* en Marcha N° 966, 4ª Sección, Montevideo, 3 de julio de 1959.
- Quijano, C. : *350.000 Funcionarios y Jubilados*, en Marcha N° 964, Montevideo 30 de octubre de 1953.
- Quijano, C.: *Agricultores y Funcionarios* en Marcha N° 699, Año XV. Montevideo 4 de diciembre de 1953.
- Quijano, C. : *Clases y Estructuras Sociales* en Marcha N° 1237, Montevideo 24 de diciembre de 1964.
- Quijano, C.: *La Estructura del Uruguay y sus modificaciones. Una Economía en crisis* en Marcha N° 966, 4ª Sección. Montevideo, 3 de julio de 1959.
- Uruguay, Primer Censo Nacional de Funcionarios Públicos, marzo 1970.
- Vanger, I.: *José Batlle y Ordóñez. El Creador de su Epoca (1902-1907)*.
- Vigorito, Andrea: *La Distribución del Ingreso en el Uruguay entre 1986 y 1997*. Revista de Economía Segunda Epoca Vol. VI N° 2- Banco Central del Uruguay. Montevideo, 1999.