

REVISTA URUGUAYA de HISTORIA ECONÓMICA

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica



Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica - Año VIII - No. 14 - Diciembre de 2018

ARTÍCULOS

MUJERES Y DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA DURANTE EL SIGLO XX. TASAS DE ACTIVIDAD, NIVELES DE DESARROLLO ECONÓMICO Y MODELOS PRODUCTIVOS

Silvana Maubrigades

NOTA DE INVESTIGACIÓN

UN BALANCE ABIERTO SOBRE EL ROL DEL ESTADO EN LA ISI LATINOAMERICANA

Pablo Messina

EL ROL DEL ESTADO DURANTE LA ISI EN AMÉRICA LATINA. UNA REVISIÓN DE ENFOQUES CON ÉNFASIS EN LA BÚSQUEDA DE RENTAS

Martín Olivera

CONFERENCIA Y DEBATES

RESEÑA SOBRE EL XVIIITH WORLD ECONOMIC HISTORY CONGRESS, 2018

Carolina Román

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

RESEÑA DE “50 AÑOS DE LA HISTORIA DE LA OPP”, coordinado por Luis Bértola

Juan Pablo Martí

RESEÑA DE “TRIGO Y TRABAJO. GANAR EL PAN CON EL SUDOR DE LA FRENTE”, de Rodolfo G. Frank

Pablo Castro Scavone

OBITUARIO

EVOCACIÓN DE JOSEP FONTANA (1931-2018)

Ricardo Robledo

REVISTA
URUGUAYA de
HISTORIA ECONÓMICA

Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica
Año VIII - No. 14 - Diciembre de 2018 - Montevideo, Uruguay

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica





Revista Uruguaya de Historia Económica

Año VIII - No. 14 - Diciembre de 2018 - 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
Constituyente 1502 - C.P. 11.200
Montevideo - Uruguay

Secretaría de Edición

Juan Geymonat
Cecilia Moreira

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)

Consejo Académico

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

Diseño y diagramación: Carina Custodio / custodio.carina@gmail.com



Constituyente 1502 – Piso 4
C.P. 11.200 – Montevideo – Uruguay
Tel.: (+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 Bertoní (Secretario)
Melissa Hernández (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
Cecilia Moreira

TABLA DE CONTENIDOS

CONSEJO ACADÉMICO	pág. 4
EDITORIAL	pág. 6
NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES	pág. 7
ARTÍCULOS	
MUJERES Y DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA DURANTE EL SIGLO XX. TASAS DE ACTIVIDAD, NIVELES DE DESARROLLO ECONÓMICO Y MODELOS PRODUCTIVOS. Silvana Maubrigades	pág. 9
NOTA DE INVESTIGACIÓN	
INTRODUCCIÓN	pág. 34
UN BALANCE ABIERTO SOBRE EL ROL DEL ESTADO EN LA ISI LATINOAMERICANA. Pablo Messina	pág. 35
EL ROL DEL ESTADO DURANTE LA ISI EN AMÉRICA LATINA. UNA REVISIÓN DE ENFOQUES CON ÉNFASIS EN LA BÚSQUEDA DE RENTAS. Martín Olivera	pág. 46
CONFERENCIAS Y DEBATES	
RESEÑA SOBRE XVIII TH WORLD ECONOMIC HISTORY CONGRESS, 2018. Carolina Román	pág. 58
RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS	
RESEÑA DE “50 AÑOS DE LA HISTORIA DE LA OPP”, coordinado por Luis Bértola. Juan Pablo Martí	pág. 59
RESEÑA DE “TRIGO Y TRABAJO. GANAR EL PAN CON EL SUDOR DE LA FRENTE”, de Rodolfo G. Frank. Pablo Castro Scavone	pág. 61
OBITUARIO	
EVOCACIÓN DE JOSEP FONTANA (1931-2018). Ricardo Robledo	pág. 64

EDITORIAL

Nos complace comunicar a nuestros lectores la publicación de un nuevo número de la Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE). En esta oportunidad, el volumen contiene un artículo, dos notas de Investigación, una contribución en Conferencias y Debates, dos reseñas bibliográficas y un obituario.

El artículo se titula “Mujeres y desarrollo en América Latina durante el siglo XX. Tasas de actividad, niveles de desarrollo económico y modelos productivos” y su autora es la Prof. Silvana Maubrigades. Este trabajo describe la evolución de la participación laboral de las mujeres en América Latina y analiza su relación con los procesos de desarrollo económico presentes en la región. Por un lado, se procura identificar la presencia de una curva en forma de “U” en el proceso de incorporación de mujeres al mercado de trabajo, comparando esta tendencia con la observada en países desarrollados y en proceso de desarrollo. El trabajo identifica un patrón de incorporación de las mujeres al mercado laboral que resulta característico de América Latina. Sin embargo, por otro lado, al interior de la región, los resultados en diferentes grupos de países no son homogéneos, y el artículo analiza las tendencias desiguales en el proceso de incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo, siempre en el contexto de los diferentes modelos de desarrollo a lo largo del siglo XX. El artículo discute la existencia de una interacción entre el modelo económico vigente, en diferentes períodos en la región, y las tasas de actividad femeninas.

La sección Notas de investigación presenta las contribuciones de dos jóvenes docentes sobre un tema trascendente de la historia económica uruguaya y latinoamericana: el proceso de industrialización posterior a los años 1930s y el rol determinante que le cupo al Estado. El Prof. Pablo Messina presenta el ensayo titulado: “Un balance abierto sobre el rol del Estado en la ISI latinoamericana”, en tanto que el Prof. Martín Olivera presenta su trabajo “El rol del Estado durante la ISI en América Latina. Una revisión de enfoques con énfasis en la búsqueda de rentas”

En la sección Conferencias y Debates, se realiza una presentación del XVIII World Economic History Congress, celebrado en el Massachusetts Institute of Technology (MIT), Boston, Estados Unidos, entre finales de julio y comienzos de agosto de 2018 y organizado por la International Economic History Association. La Prof. Carolina Román realiza una descripción de la actividad y repasa la participación de colegas de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE) en tan importante evento.

Asimismo, contamos con dos reseñas bibliográficas correspondientes a libros recientemente publicados. El Prof. Juan Pablo Martí reseña la obra “50 años de la historia de la OPP”, libro coordinado por Luis Bértola. Por su parte, el Prof. Pablo Castro Scavone reseña el libro “Trigo y trabajo. Ganar el pan con el sudor de la frente”, de Rodolfo G. Frank.

Finalmente, rendimos homenaje al Prof. Josep Fontana luego de su lamentable desaparición física. El Prof. Ricardo Robledo realiza una “Evocación de Josep Fontana (1931-2018)” como forma de destacar su riquísima obra y su trascendente contribución a la historia económica.

Agradecemos la lectura, difusión y referencia de estos trabajos por parte de nuestros lectores. El objetivo central de nuestra Revista es contribuir en la extensión y consolidación de la historia económica como espacio de creación de conocimientos en el campo de las ciencias sociales y, para ello, resulta clave el apoyo y colaboración de nuestros colegas de toda América Latina. Desde ya que esperamos sus contribuciones asegurando un proceso de alta profesionalidad académica y dedicada atención en la evaluación, publicación y difusión de vuestros trabajos de investigación.

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 Comité 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 notas se ubicarán al final del artículo y precediendo a la Bibliografía.
- 5) 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.
- 6) 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*.
- 7) 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 caratulada “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.
- 8) 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.
- 9) 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.

MUJERES Y DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA DURANTE EL SIGLO XX. TASAS DE ACTIVIDAD, NIVELES DE DESARROLLO ECONÓMICO Y MODELOS PRODUCTIVOS

SILVANA MAUBRIGADES*

Resumen

Este artículo se propone describir la evolución de la participación laboral de las mujeres en América Latina y analizar su vínculo en relación a los procesos de desarrollo económico presentes en la región. Se pretende, por un lado, identificar la presencia de una curva en “U” en el proceso de incorporación de mujeres al mercado de trabajo, comparando esta tendencia con la observada en países desarrollados y en proceso de desarrollo. El trabajo identifica un patrón de incorporación de las mujeres al mercado laboral característico de América Latina.

Por otro lado, al interior de América Latina se presentan resultados comparados entre diferentes grupos de países en la región y se analizan las tendencias desiguales en el proceso de incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo, en el contexto de los distintos modelos de desarrollo a lo largo del siglo XX. Se trata de probar la existencia de una interacción entre el modelo económico vigente, en diferentes períodos en la región, y las tasas de actividad de las mujeres.

Abstract

This article aims at describing the evolution of women labor participation in Latin America and analyzing its links with the economic development processes in the region. On the one hand, it will try to identify the presence of a U-shape in the evolution of women's integration in the labor market comparing with those observed in developed and not developed countries out of the region. The article identifies a pattern of women integration in the labor market distinctive of Latin America.

On the other hand, within Latin America, the results are compared to different groups of countries to show the unequal trends of women's participation in the labor force, in a context of the different development models throughout the 20th century. The aim is to evaluate the existence of an interaction between the reigning economic model, in different periods in the region, and the labor participation of women.

* silvana.maubrigades@cienciassociales.edu.uy

Programa de Historia Económica y Social. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay.

Este trabajo presenta resultados de la investigación realizada en el marco de mi Tesis Doctoral en Ciencias Sociales, con mención en Historia Económica, defendida en marzo de 2018 en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo se propone describir la evolución de la participación laboral de las mujeres en América Latina y analizar su vínculo con los procesos de desarrollo económico presentes en la región. Se pretende, por un lado, identificar la presencia de una curva con forma de “U” en el proceso de incorporación de mujeres al mercado de trabajo como el señalado por la literatura utilizada (Goldin, 1995, 2006; Psacharopoulos y Tzannatos, 1989; Schultz, 1990; Olivetti, 2013). Conjuntamente, se compara el desempeño de la tasa de actividad de las mujeres en América Latina, durante el proceso de desarrollo, a los efectos de identificar un patrón de incorporación de las mujeres al mercado laboral característico en la región.

Por otro lado, al interior de América Latina, se presentan resultados comparados entre los diferentes grupos de países previamente identificados en la región y se analizan las tendencias desiguales en el proceso de incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo, en el contexto de los diferentes modelos de desarrollo a lo largo del siglo XX. Se trata de probar la existencia de una interacción entre las tasas de actividad de las mujeres y el modelo económico vigente, en diferentes períodos en la región.

Durante el recorrido histórico por el siglo XX se busca analizar cómo los países de la región han cambiado sus patrones de participación de las mujeres en el mercado de trabajo, acompañando los cambios estructurales de las economías estudiadas. Dado que la región se caracteriza por su diversidad, se ha resuelto agrupar los países analizados en tres grandes grupos. Por un lado, los países caracterizados como economías templadas y con un proceso de modernización avanzada, integrados por Argentina, Chile y Uruguay. Otro grupo, integrado por las economías grandes y medianas, con una modernización acelerada y desequilibrada, integrado por Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela. Y, finalmente, los países de economías pequeñas y con una modernización parcial o incipiente, integrados por Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay. Las transformaciones económicas estructurales, el papel del Estado y hasta la complejidad de los mercados de trabajo difieren entre los países. Estas diferencias estructurales han conducido a diferentes tasas de participación en el mercado de trabajo (ver anexo metodológico por más detalle para esta clasificación).

La evidencia presentada en este artículo da una clara señal de que la incorporación de las mujeres no ha seguido un proceso lineal y que responde a demandas distintas del mercado laboral, fuertemente determinada por el tipo de modelo productivo desarrollado por cada país. Para alcanzar estos resultados, en el punto 2 se presentan el enfoque teórico utilizado para analizar el vínculo existente entre el proceso de desarrollo de los países y la presencia de las mujeres en el mercado de trabajo. En el punto 3, se relativiza la presencia de una curva en “U” para el conjunto de países de la región, así como se evidencia que el desempeño del largo plazo de la tasa de actividad de las mujeres en América Latina tiene un comportamiento distinto al observado en los países desarrollados o en otras regiones en vías de desarrollo. En el punto 4, se discute para el caso de América Latina, exclusivamente, la desigual incorporación de las mujeres al mercado de trabajo durante el proceso de cambio estructural. Finalmente, en el punto 5 se presentan las conclusiones de estos resultados.

2. ABORDAJES TEÓRICOS SOBRE ESTA TEMÁTICA

El desarrollo económico de los países, y su vinculación con el cambio estructural (Cimoli et al, 2005; Cimoli et al. 2015), no necesariamente es acompañado en forma automática por un incremento de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo. Los estudios que hacen énfasis en la persistencia de desigualdades de género en el mercado de trabajo sugieren que la relación entre el nivel de desarrollo económico y la igualdad de género no es lineal: períodos de crecimiento con desigualdad son seguidos por períodos con mayor convergencia. Dentro de estos enfoques se trata de ver la correlación entre los niveles de PIB per cápita y la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. Boserup (1970), en un trabajo pionero en este enfoque, postula que las estructuras institucionales patriarcales, tanto a nivel macro como micro, pueden contribuir al crecimiento económico a pesar de que mantienen el bajo estatus de las mujeres dentro de la sociedad y limitan sus oportunidades de empleo. Sin embargo, ya que los mercados continúan expandiéndose y la demanda de trabajo se diversifica, las estructuras tradicionales de género tienden a debilitarse. Esta apertura da oportunidad de acceso a nuevos puestos de trabajo a las mujeres, pudiendo contribuir indirectamente al empoderamiento de las mismas, a la ampliación de oportunidades

de acceder a ingresos propios, facilitando el desarrollo de su capital humano y fortaleciendo su poder de negociación al interior de los hogares y en la sociedad en su conjunto. Del mismo modo, en la medida que los avances tecnológicos permiten que las mujeres dediquen menos tiempo a las tareas del hogar, en la medida que las mujeres logren incrementar sus niveles educativos, en la medida que logren una mayor competitividad en el mercado de trabajo, sus ingresos pueden llegar a convertirse también en un soporte económico para los hogares (Goldin, 2006).

Los trabajos que procuran detectar regularidades en los procesos de desarrollo económico en los países y su incidencia en las tasas de actividad de las mujeres en el mercado de trabajo (Goldin, 1995, 2006; Olivetti, 2013), han encontrado que en diferentes estadios de desarrollo esa participación no lineal de las mujeres describe una curva en forma de “U”, la que daría cuenta de tasas de actividad relativamente altas para los estadios tempranos y tardíos del desarrollo y relativamente bajas en los períodos intermedios. En esta misma línea, diversos autores (Pampel & Tanaka, 1986; Psacharopoulos & Tzannatos, 1989; Tzannatos, 1999) encuentran que los países con niveles altos o bajos de ingresos tienen mayores tasas de participación laboral de las mujeres que los países de ingresos medios.

Analizando la trayectoria que dicha curva describiría, el primer estadio se ubicaría en el comienzo de la industrialización, donde el sector agrícola concentra el mayor número de trabajadores y el sector industrial y comercial estaría fuertemente orientado a la producción doméstica. En ese contexto la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo es alta, y se explica principalmente porque la mayor parte de los bienes y servicios se producen y consumen dentro del hogar. En un segundo momento, con el incremento del sector industrial, como resultado de mayores avances tecnológicos y mayor número de capitales orientados a la producción, se reduce el número de trabajadores agrícolas dentro de la fuerza de trabajo y se incrementa la producción manufacturera y comercial. Este cambio en la estructura productiva desplaza a la mano de obra de mujeres y promueve una clara división entre las funciones domésticas y las actividades productivas y también, en los roles asignados a hombres y mujeres dentro de la economía. Este aparente conflicto entre la esfera familiar y productiva comenzará a modificarse, en una tercera etapa, cuando la composición sectorial de la economía se diversifica lo suficiente como para ampliar los puestos de trabajo a actividades que “admiten” una mayor proporción de mujeres, lo que ocurre con el incremento sostenido del sector servicios y, con él, la mayor demanda de mano de obra, dando esto espacio al incremento en la participación de las mujeres en la economía.

Para un estudio de caso, utilizando como muestra a Estados Unidos a lo largo del siglo XX, Goldin (1995) vincula este comportamiento de las tasas de actividad de las mujeres a la relación existente entre la educación y el desarrollo económico. A bajos niveles de desarrollo, la educación aumenta más en los hombres que en las mujeres. A medida que aumentan los ingresos, la participación de las mujeres disminuye. Cuando el ingreso aumenta aún más, los recursos educativos se expanden y las mujeres reciben más educación, lo que promovería su participación en el mercado laboral. Con más educación y la expansión del empleo no industrial, la participación de las mujeres sigue aumentando y por lo tanto forma la “U” (Psacharopoulos & Tzannatos, 1989; Schultz, 1990). Lo que Goldin identifica como una asociación en forma de “U” entre el desarrollo económico y la tasa de actividad de las mujeres parece ser una característica que va más allá de la experiencia de Estados Unidos y es posible identificarla en varias economías durante su transición entre el modelo agrario y el advenimiento de la industria. Analizado desde el lado de las demandas del mercado de trabajo, cuando el sector servicios se expande en el conjunto de la economía y su peso relativo comienza a ser mayoritario en la generación de puesto de trabajo, se abre una ventana de oportunidad en la que el ingreso de las mujeres al mercado de trabajo parece acelerarse.

Eastin & Prakash (2013), con los datos de un panel de 146 países en desarrollo para el período 1980-2005, también encuentran un patrón en forma de “U”. En su trabajo, encuentran que en las primeras etapas de desarrollo existen mayores niveles de igualdad de género entre los trabajadores y es en la etapa de industrialización rápida que la equidad se erosiona. Cuando se alcanzan niveles aún más altos de desarrollo, la equidad de género de nuevo comienza a mejorar debido al aumento de la tasa de actividad de las mujeres, la caída en las tasas de fecundidad y una reducción de los prejuicios en torno a la participación de las mujeres fuera de la esfera doméstica.

Seguino (2000), analizando una muestra de países en desarrollo de Asia y América Latina, para el período 1975-1995, también encuentra evidencia del patrón en forma de “U”, pero sus resultados difieren del enfoque anterior. Encuentra que las desigualdades de género son más propensas a estimular el crecimiento en las economías agrarias y las economías semi-industrializadas de bajos ingresos que lo

que contribuyen en los países más avanzados económicamente. Según su planteo, la globalización ha impulsado a las economías en desarrollo a aumentar la participación de las mujeres en la medida que se realiza un uso intensivo de la mano de obra no calificada a bajo costo. Las mujeres contribuirían así al abaratamiento de la mano de obra, mejorando la competitividad de estas economías. Con la madurez del sector industrial, este proceso de feminización de la mano de obra tendería a revertirse, tanto por una presión al alza en los salarios de las mujeres, como por la aparición de otras regiones con un atraso relativo en materia productiva que reorienta la producción a bajos costos a otros países.

Pero existen algunos cuestionamientos a este abordaje de las trayectorias del desarrollo económico y la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, que proponen matizar su aplicación a la experiencia de diferentes países. Gaddis & Klasen (2013) proponen una mirada alternativa al proceso de incorporación de las mujeres al mercado de trabajo a lo largo del tiempo. Aducen que el efecto generado por el desarrollo económico sobre la tasa de actividad de las mujeres es más complejo de lo que supone una parte de la literatura empírica existente. Una de sus críticas apunta, por un lado, al uso del PIB como indicador idóneo para captar el proceso de cambio estructural y la transformación socioeconómica; entienden que limitarse a la evolución de este indicador puede ser una simplificación excesiva de la realidad. Como forma de contrarrestar estas limitantes, proponen analizar los datos de crecimiento de sectores específicos como un mejor proxy para medir el impacto de la participación de las mujeres en la fuerza laboral en los países en diferentes etapas del proceso de desarrollo.

Un segundo argumento para criticar los resultados de una evolución en forma de “U” es que los resultados de esta selección transversal de procesos de desarrollo en los países tampoco se ajustan a todas las realidades. Esta forma de analizar los datos parte de un supuesto difícil de sostener, ya que asume que todos los países de la muestra tendrán que transitar por el mismo camino de desarrollo, sin tener en cuenta las trayectorias individuales de cada país.

A partir de esto, se entiende que, al analizar la trayectoria económica de cada país, podrían considerarse también otros factores. Las condiciones iniciales de cada economía, las normas y valores que regulan a cada sociedad, los cambios desiguales que se procesan en los diferentes sectores económicos, las políticas desarrolladas para estimular el empleo de las mujeres, así como las transformaciones que se procesan en el ámbito personal y doméstico de las mujeres, son todos factores igualmente importantes para entender la dinámica ocupacional de las mujeres.

Si bien el artículo no aborda este otro enfoque, se entiende importante resaltar que este proceso de cambio estructural en América Latina ha estado acompañado por un fuerte flujo migratorio, desde las zonas rurales a los sectores urbanos, alcanzando la región a desarrollar centros densamente poblados (da Cunha 2003; Guzmán, et al. 2006). Estas transiciones han tenido repercusiones en la organización familiar y social de sus habitantes, entre las que destacan las mejoras en los niveles educativos de la población, la disminución en las tasas de fecundidad y una desaceleración en el crecimiento de la población, todos estos fuertes estímulos a la generación de cambios en la participación de los integrantes de los hogares en el mercado de trabajo, con implicaciones específicas para el papel de las mujeres, especialmente en su rol dentro de la fuerza de trabajo.

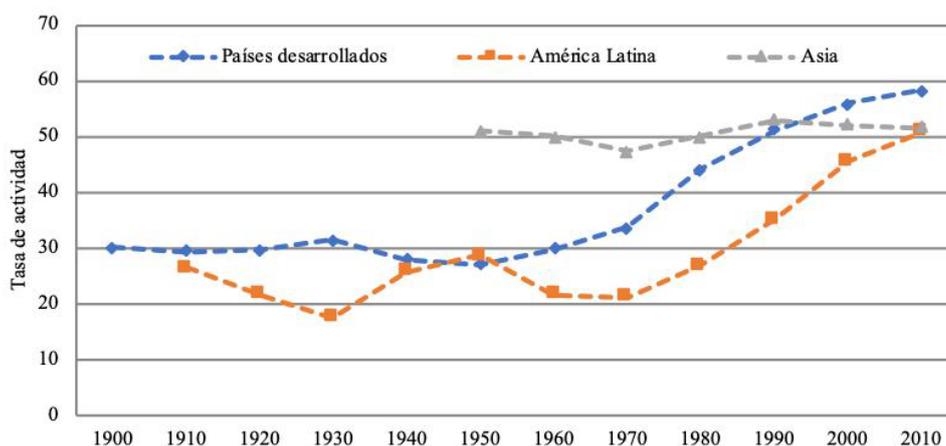
3. EL NIVEL DE DESARROLLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA Y LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN EL MERCADO DE TRABAJO

La presencia de las mujeres en el mercado laboral no es, obviamente, nueva. Las mujeres siempre han trabajado. Pero las formas, el volumen y registro de esta actividad en el mercado de trabajo formal, ha cambiado de manera significativa. Durante el período 1900-2010, la tasa de participación laboral de las mujeres aumentó promediamente de 22,3% a 48% en América Latina y de 30,8% a 53,9% en los países desarrollados, en tanto que la participación de las mujeres en la muestra de países de Asia se ha mantenido en el entorno de 50% desde la segunda mitad del siglo XX. Una mirada global al período estudiado evidencia que se ha producido tanto un aumento general de la participación económica de las mujeres, como una reducción de la distancia entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo.

Como muestra el Gráfico 1, la tasa de actividad de las mujeres en América Latina, al igual que en los países desarrollados, es creciente a partir de la década de 1970. Previo a este período, sin embargo, América Latina muestra una mayor variación en el mercado laboral. Se constata una salida de las mujeres del

mercado de trabajo hasta la década de 1930, momento en el que se revierte esta tendencia. Pero este incremento, que ubica a las mujeres en niveles de participación incluso superiores a los niveles observados en los países desarrollados, no logra sostenerse como en estos. Para la región en su conjunto, los niveles crecientes de participación de las mujeres coinciden con los períodos de crisis económica, décadas de 1930-1940 y a partir de los años 1960; pero a diferencia de lo ocurrido en la primera mitad del siglo, el ingreso de las mujeres al mercado laboral a partir de 1970 es sostenido e incremental.

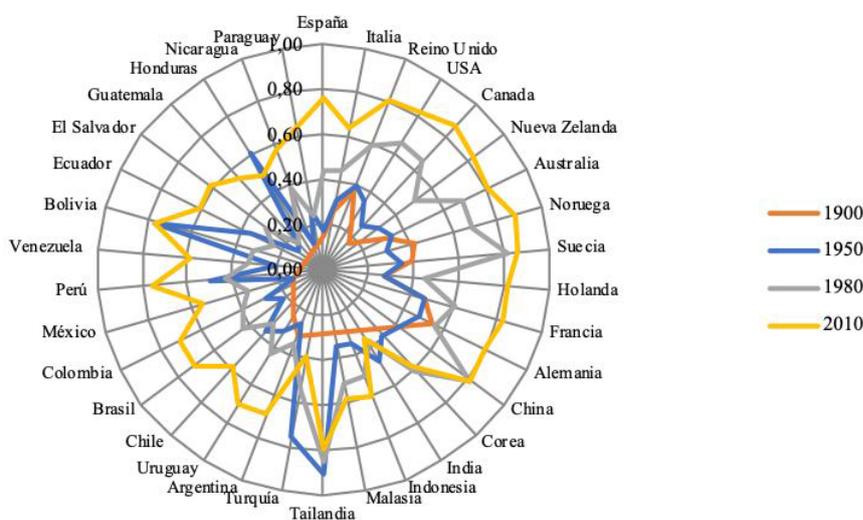
GRÁFICO 1
Participación laboral de las mujeres 1900-2010



Fuente: promedio estimado a partir de la información estadística de países presentes en la muestra seleccionada. Anexo estadístico Cuadros A.1 y A.2

Junto a este desempeño desigual de las mujeres en el mercado de trabajo, puede comprobarse que durante el período analizado la brecha en la participación entre hombres y mujeres se redujo en el conjunto de países de la muestra (Gráfico 2). Lo hizo en forma progresiva en los países desarrollados, en tanto que en ambos grupos de países en desarrollo la reducción en las desigualdades de participación entre ambos sexos es más significativa a partir de la segunda mitad del siglo XX y en particular a partir de 1980. Esta situación es un resultado combinado del incremento en las tasas de actividad de las mujeres, al tiempo que la actividad de los hombres, aunque se mantiene promedialmente por encima de 70%, tiende a reducirse.

GRÁFICO 2
Índice de equidad de género de la participación en el mercado de trabajo. Años seleccionados



Fuentes: elaboración en base a Anexo estadístico Cuadros A.1 ; A.2. y A.3.

Nota: el índice de equidad de género expresa la relación por cociente entre las tasas globales de participación de mujeres y hombres en el mercado de trabajo.

Si bien en ningún caso las mujeres logran equiparar a los hombres, es notorio el rezago de América Latina en materia de igualdad de participación en el mercado de trabajo. De los países de América Latina, destaca el comportamiento de las tasas de actividad de Bolivia y Honduras, ya que mostraron, a mediados del siglo XX, niveles significativamente altos en la participación de mujeres (por encima del 60%). Nuevamente, el caso de los países asiáticos resulta interesante ya que no sólo las mujeres han tenido históricamente tasas de actividad altas, sino que se observa una reducción en los niveles de participación de ambos sexos para el final del período.

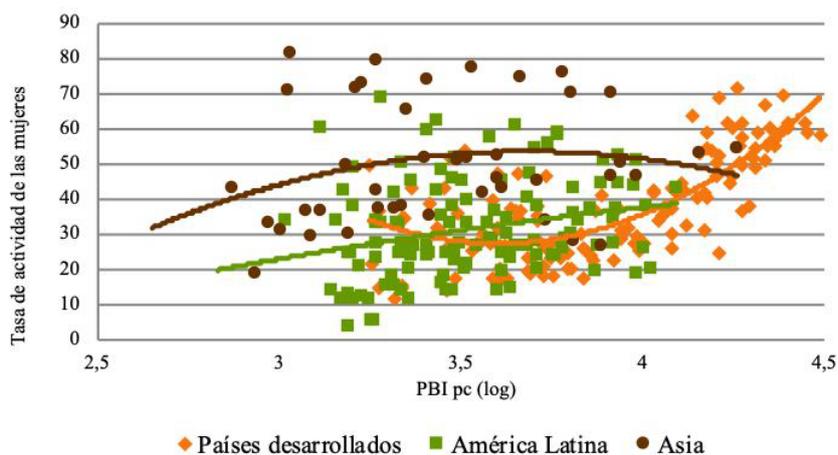
Estos resultados abren un espacio de análisis sobre la capacidad explicativa que tiene el crecimiento económico y los disímiles procesos de desarrollo de los países latinoamericanos en la generación de desiguales oportunidades para hombres y mujeres en cuanto a la participación económica.

Desde un punto de vista teórico, que más mujeres entren en el mercado de trabajo formal, con salarios más estables y mejor remunerados, contribuiría a impulsar el crecimiento económico; conjuntamente, con dicho crecimiento es esperable que pierdan peso económico aquellos sectores precarios de la economía, donde primero se ubica la fuerza de trabajo de mujeres, mayoritariamente en sectores rurales y con poca demanda de mano de obra calificada.

Sin embargo, como se observa en el Gráfico 3, el comportamiento de las tasas de actividad de las mujeres no guarda una relación lineal con la evolución del nivel de actividad económica; en otras palabras, el nivel de desarrollo económico no necesariamente genera crecimiento del empleo de las mujeres en la misma proporción.

GRÁFICO 3

Nivel de desarrollo económico y participación de las mujeres en el mercado de trabajo (décadas, 1900-2010)



Fuentes: Anexo estadístico Anexo estadístico Cuadros A.1; A.2 y A.3. PIB <http://moxlad.cienciassociales.edu.uy/en/databaseaccess.html>.

De los datos comparados entre el nivel de desarrollo económico—expresado en el PIB pc— y la participación de las mujeres —expresado en las tasas de actividad— puede observarse un resultado diverso entre el grupo de países desarrollados y en desarrollo presentes en esta muestra. Para el caso de los países desarrollados, como expresaran otros trabajos (Goldin, 1995) se observa un comportamiento semejante a una curva en forma de “U” donde las tasas de actividad más elevadas se dan en los niveles más bajos y en los más altos de PIB per cápita.

El caso de América Latina en su conjunto muestra un resultado mucho más difuso. En primera instancia y contraviniendo el planteo teórico utilizado en el análisis, no puede afirmarse que exista una mayor participación de las mujeres en los estadios de menor y mayor nivel de PIB per cápita. Antes bien, resulta más pertinente asumir que hay una correlación positiva entre los distintos niveles de desarrollo económico y la participación laboral de las mujeres, donde el incremento en los niveles de PIB pc coincide con las tasas de actividad más alta.

La otra muestra de países en desarrollo, en este caso de Asia, tampoco parece seguir el patrón de los países desarrollados. En primera instancia destaca el hecho de que las tasas de actividad de las mujeres son comparativamente más altas que las observadas en los restantes grupos de países y esto se mantiene

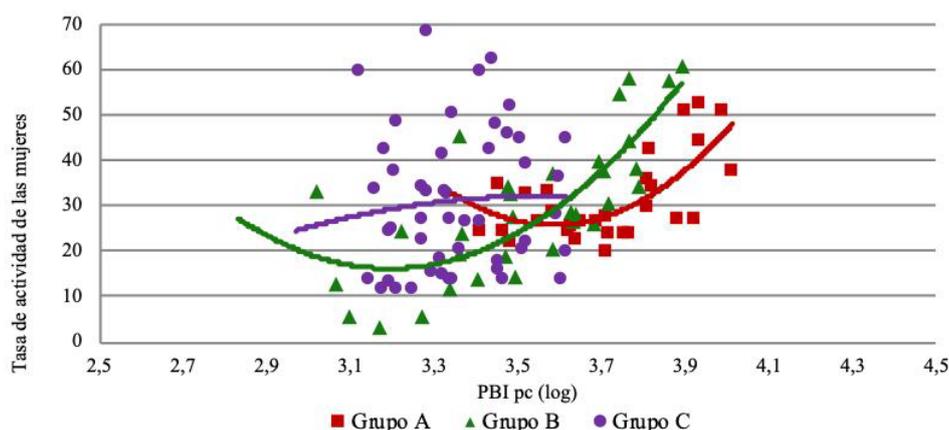
a lo largo del período analizado (en el entorno de 50% para toda la segunda mitad del siglo XX). Pero, además, la relación encontrada entre la evolución del PIB per cápita y la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, si bien es positiva en los niveles bajos y medios del PIB pc, se revierte al alcanzarse los mayores niveles de desarrollo económico.

Para el caso de América Latina, el resultado de la correlación antes descrita se modifica si se analiza la región a partir del agrupamiento de países elegidos. Si bien para el conjunto de la región debiera desestimarse la hipótesis de un comportamiento en forma de U, en la relación observada entre el nivel de desarrollo económico y participación de las mujeres, los resultados al interior de cada grupo reflejan un comportamiento diferente (Gráfico 4).

En el grupo de países integrados por aquellas economías con mayor nivel de desarrollo y con un mayor nivel de modernización (Grupos A y B) se observa una mayor participación de las mujeres en el mercado de trabajo en los niveles más bajos y en los más altos de desarrollo económico. En cambio, en los países que integran el grupo C, de economías pequeñas y con una modernización parcial o incipiente, se desestima el comportamiento en forma de U dando como resultado que la participación de las mujeres se incrementa levemente en contextos de mayor incremento del producto.

GRÁFICO 4

Nivel de desarrollo económico y participación de las mujeres en el mercado de trabajo de América Latina, según grupo de países (décadas, 1900-2010)



Fuentes: Tasa de actividad, Anexo estadístico, Cuadro A.1. Datos del PIB <http://moxlad.fcs.edu.uy/en/databaseaccess.html>.

Nota: Grupo A: Argentina, Chile y Uruguay.

Grupo B: Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela.

Grupo C: Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay.

El argumento estilizado es que, en tanto un país es pobre, las mujeres trabajan principalmente en la agricultura de subsistencia o de producción en el hogar. A medida que los países se desarrollan, la actividad económica se desplaza desde la agricultura hacia la industria. En este sentido, Boserup (1970) argumentó que los procesos de industrialización habrían marginado a las mujeres al impedir su participación en el trabajo asalariado industrial, priorizando la mano de obra masculina. En etapas posteriores del desarrollo económico, cuando los niveles de educación de la población aumentan, se reducen las tasas de fecundidad y los estigmas sociales en torno al rol productivo de las mujeres se debilitan, comienzan a cambiar sus niveles y forma de participación en el mercado de trabajo y empiezan a participar con mayor dinamismo de nuevos empleos emergentes en el sector de los servicios que son más flexibles para atender conjuntamente a las demandas familiares de las mujeres en el hogar.

También, la aparición de sectores de actividad económica denominados de “cuello blanco” ofrece nuevas oportunidades de empleo para las mujeres ya que no estarían sujetas a los mismos estigmas sociales que aquellos trabajos de naturaleza “manual”. Del mismo modo, un incremento relativo de los salarios en el sector servicios constituiría también un estímulo para que las mujeres se incorporen al mercado laboral. Por otra parte, el aumento de ámbitos para el cuidado de los niños –como el servicio de guarderías–, o los cambios en la regulación laboral –que dan lugar al surgimiento de puestos de trabajo

a tiempo parcial— permiten que las mujeres combinen el trabajo fuera del hogar con la crianza de sus hijos (Goldin, 1995; Olivetti, 2013).

Para el caso de América Latina, esta explicación teórica tiene un mayor potencial para las economías que integran el grupo A y B, en tanto que las economías que integran el grupo C muestran que aquellos países con niveles de participación de las mujeres más altos no son conjuntamente los que tienen los niveles más altos de desarrollo económico. Al mismo tiempo, los países de este último grupo son quienes han mantenido una primacía del sector primario en la economía, con un retraso relativo en el proceso de cambio estructural que tuvo toda la región a lo largo del período analizado.

Es importante considerar el hecho de que los países integrantes del grupo A y B tienen trayectorias diferentes, en términos de la participación laboral de las mujeres registrada en las estadísticas. El grupo A, integrado por Argentina, Uruguay y Chile, tuvo desde inicios del siglo XX tasas de actividad comparativamente más altas que el resto de la región. Del mismo modo, el PIB per cápita también era el más alto de la región a inicios del siglo XX. Por el contrario, los países del grupo B, integrado por Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela, tienen un proceso de incorporación de las mujeres algo más tardío. Es interesante remarcar en esta trayectoria los casos de México y Venezuela, dado que son las economías que alcanzan el mayor nivel del PIB per cápita en la región y la tasa de participación de las mujeres en el mercado de trabajo se mantiene comparativamente baja hasta la segunda mitad del siglo XX, mostrando una incorporación sostenida recién a partir de la década del 1970.

4. DIFERENTES TRAYECTORIAS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA

El desigual patrón de inserción de las mujeres en el mercado de trabajo de la región puede ser atribuido tanto a un comportamiento fluctuante en la demanda de mano de obra de mujeres, como a las diferentes trayectorias que los países han mostrado en sus patrones de desarrollo.

4.1. EL PATRÓN DE DESARROLLO AGROEXPORTADOR (1870-1930)

En el último tercio del siglo XIX América Latina inicia un período de crecimiento económico relativamente rápido, basado en una dinámica inserción en la economía internacional como productora de materias primas para las economías desarrolladas. Dicho crecimiento también se vio favorecido por un fuerte flujo de capitales extranjeros y por grandes contingentes de migrantes provenientes de Europa y, en menor medida, de Asia. El crecimiento económico del período estuvo pautado por un aumento de la frontera agraria y la capacidad de inserción internacional de cada país determinó su mayor desarrollo. En ese contexto se profundizó la brecha de desigualdad entre los países más ricos y los más pobres de la región, en particular marcando la mayor distancia entre los integrantes del grupo A y grupo C en este análisis.

Dentro del mercado laboral, este período estuvo muy influenciado por la especialización productiva de cada país, así como por las oportunidades laborales que se generaron en las zonas urbanas y rurales. Pese a la poca información disponible en el período sobre las características del mercado laboral en materia de desigualdades de género ya se ha mencionado que la participación de las mujeres es alta en aquellos mercados en los que las relaciones salariales son incipientes y donde la división sexual del trabajo está poco diferenciada. En las economías agrarias de América Latina la realidad laboral de hombres y mujeres depende mayoritariamente del uso intensivo del factor trabajo.

En las economías que integran el grupo A, la producción agropecuaria, de carácter extensivo y con un bajo uso de mano de obra, generó una temprana migración del campo a la ciudad, resultando en la construcción de un mercado laboral urbano orientado al sector de los servicios y de la pequeña industria. Esto se conjuga con un importante aporte de mano de obra inmigrante que se instala en las ciudades y conforma un mercado laboral más diversificado y formal, regulado con pautas de trabajo asalariado semejantes a las observadas en las economías europeas. A medida que se incrementa la diferenciación laboral, las mujeres ven paulatinamente limitada su participación a las tareas vinculadas al hogar, consideradas como no productivas, con el efecto de una reducción de su tasa de participación en el mercado de trabajo.

El caso argentino en la primera mitad del siglo XX constituye un ejemplo de este proceso. Berger (2011) apunta a dos factores que dan cuenta de la paulatina reducción del número de mujeres en el mercado de trabajo. Por un lado, destaca la caída en la demanda de trabajadoras debido a la creciente sustitución de los procesos productivos artesanales por la mecanización en la industria. Por otro lado, el crecimiento demográfico como consecuencia de los constantes flujos migratorios provenientes de Europa, con una presencia mayoritaria de población masculina en edad de trabajar. Conjuntamente, se da un incremento de las tasas de nupcialidad de la población y esto repercute en la participación laboral de las mujeres casadas con respecto al resto de la población femenina, donde éstas reducen sus tasas de actividad.

Para los países del grupo B y C, el mercado laboral está mucho más concentrado en el medio rural. Confluyen en esta realidad la presencia de comunidades indígenas, que fueron despojadas de sus tierras y volcadas al trabajo asalariado en forma coercitiva, con la existencia de poblaciones con un fuerte pasado esclavista que también pasaron a un régimen asalariado con niveles de remuneración muy bajos. En ambos contextos, la diferenciación laboral entre hombres y mujeres es muy baja y en estas circunstancias las mujeres suelen jugar un papel importante en la generación de ingresos para el hogar.

4.2. EL PATRÓN DE DESARROLLO DE INDUSTRIALIZACIÓN DIRIGIDA POR EL ESTADO (1930-1970)

El agotamiento del modelo agroexportador, en un contexto de caída de la demanda internacional de los bienes primarios y de los precios de estos productos, enfrenta a la región a un ineludible cambio en su patrón de desarrollo. El nuevo camino estuvo concentrado en un esfuerzo industrializador que se desarrolló en toda la región orientado al mercado interno, con desiguales resultados, al tiempo que se incrementa significativamente la participación del Estado en todos los aspectos de la vida económica y social de la población.

CUADRO 1

Tasas de crecimiento en la participación de las mujeres en el mercado de trabajo durante el siglo XX
(acumulativa anual, en %)

		1910-2010	1910-1950	1950-2010	1940-1960	1950-1970	1970-2010	1970-1980	1980-1990	1990-2010	2000-2010
Grupo A	Argentina	0,41	-0,89	1,29	0,17	0,66	1,61	0,12	2,75	1,80	1,44
	Uruguay	0,87	0,48	1,13	-0,04	0,22	1,59	2,01	2,30	1,04	0,37
	Chile	0,21	-0,18	0,44	-1,30	-2,48	1,93	1,62	2,39	1,86	1,32
	Promedio	0,50	-0,20	0,96	-0,39	-0,53	1,71	1,25	2,48	1,56	1,04
Grupo B	Brasil			1,74	-1,64	1,16	2,03	3,70	2,29	1,07	0,51
	Colombia			1,46	4,77	0,63	1,88	0,94	2,79	1,89	0,59
	México	1,25	-0,19	2,23		1,11	2,80	7,07	-1,16	2,73	1,60
	Perú			0,49		-2,37	1,95	1,98	1,11	2,35	0,24
	Venezuela			1,38		0,33	1,90	2,47	2,69	1,23	1,62
	Promedio			1,46		0,17	2,11	3,23	1,54	1,85	0,91
Grupo C	Bolivia			-0,16		-4,51	2,08	-0,29	6,58	1,08	0,46
	Ecuador			0,67		-3,19	2,65	1,01	3,62	3,00	1,20
	El Salvador			2,42		1,04	3,11	6,61	2,23	1,85	1,20
	Guatemala			1,86		-0,40	3,00	-0,08	4,06	4,05	2,14
	Honduras			-0,62		-7,26	2,89	3,21	4,06	2,14	2,20
	Nicaragua			2,40		1,51	2,85	7,42	0,48	1,82	1,42
	Paraguay			1,24		-0,39	2,07	-0,46	6,02	1,41	1,28
	Promedio			1,12		-1,89	2,67	2,49	3,87	2,19	1,41
	Promedio			1,20		-0,93	2,29	2,49	2,81	1,95	1,17

Fuente: elaboración en base a Anexo estadístico Cuadro A.1.

Dentro del mercado de trabajo, si bien se mantienen altas tasas de actividad entre los hombres (ver Anexo estadístico Tabla 1), las mujeres evidencian una reducción en su participación de 1,9% para el período comprendido entre 1950-1970 (Cuadro 1). El mayor nivel de desarrollo económico de la región durante el período de la industrialización dirigida por el Estado, especialmente en los países que integran el grupo A y B, junto con las políticas de redistribución en los países del grupo A, van a generar dentro del mercado de trabajo situaciones diferentes para ambos sexos. Los hombres encontraron en un mercado de trabajo en crecimiento la oportunidad de diversificar sus espacios laborales, en tanto que la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo se vio mediada por la disyuntiva de permanecer en sus hogares y dedicarse exclusivamente al trabajo no remunerado en la medida que se promovieron políticas de mejora de los salarios reales y de subsidios a los hogares (Maubrigades, 2002; Camou & Maubrigades, 2007; Godoy et al., 2011).

Para el caso de México, pese a que el país muestra un registro en las tasas de actividad inferiores a 15% entre 1910 y 1970 (ver Anexo estadístico Cuadro A.1.), Gómez & Madrigal (2004, 2011) encuentran que las mujeres nacidas en 1900-1910 fueron más activas en la fuerza laboral de lo que fueron las nacidas en la generación 1920- 1930. La explicación que encuentran es muy similar a la que Goldin (2004) ofrece para Estados Unidos, analizando el impacto negativo que tuvo la sustitución de la producción artesanal, en manos de mujeres, por la producción industrial. Cordourier & Gómez agregan que también debió impactar en el caso mexicano la falta de representación de las mujeres en los sindicatos industriales y, por ende, en las reivindicaciones obreras. Encontraron una relación negativa entre la sindicalización y el empleo de las mujeres, que no tiene una clara dirección de causalidad, pudiendo darse el caso de una menor participación de las mujeres en fábricas con sindicatos más fuertes que tendían a expulsarlas de la fuerza de trabajo, o que en presencia de un mayor número de trabajadoras mujeres el poder de los sindicatos fabriles era menor.

Autoras como Todaro (2008), Espino & Azar (2008) y Godoy Catalán et al. (2009), con especial referencia a Chile y Uruguay, enfatizan que el Estado promovió una especie de modelo masculino sostén de la familia en ese momento, expresado en medidas como las reglamentaciones laborales que estimularon la temprana salida de las mujeres del mercado de trabajo, leyes que privilegiaron el retiro de las mujeres con hijos, la generación de ingresos complementarios a los hogares con hijos, el subsidio a la canasta básica de bienes del hogar, entre otros. Para ambos países encuentran que la diferenciación marcada entre el ámbito doméstico y el mundo del trabajo hizo que las mujeres tuvieran cada vez más dificultades para conciliar el trabajo asalariado con las tareas de reproducción en el hogar.

El caso de los países que integran el grupo C es el que muestra un promedio negativo para casi la totalidad de sus integrantes, con un descenso en la participación de las mujeres en el mercado de trabajo de 1,9% (Cuadro 1). Los resultados en cuanto a las tasas de actividad de las mujeres combinan, en su interpretación, aspectos formales y metodológicos. En primer lugar, en estas economías el mercado de trabajo informal se incrementa en este período debido, en parte a la poca capacidad de absorción de la agricultura moderna de la mano de obra existente implicando una tendencia a la urbanización del empleo informal; pero también debido a que las actividades urbanas formales son insuficientes para ocupar la mano de obra disponible, o incluso escasas en estas economías rezagas en términos de modernización. En cuanto a las restricciones metodológicas, se observa que en Bolivia y Honduras, y en menor medida en Ecuador y el resto de los países del grupo C, la presencia de las mujeres en el mercado de trabajo desciende significativamente. Estos resultados permiten suponer la existencia de un subregistro de su actividad, así como de un empleo encubierto tanto en el espacio agrario como en el urbano.

4.3. EL PATRÓN DE DESARROLLO ORIENTADO AL MERCADO (1970-2000)

A mediados de la década de 1970 el proceso de industrialización se había agotado y una profunda crisis económica afectaba toda la región, con repercusiones también en lo social y político. Comienza así una nueva etapa caracterizada por la apertura al mercado internacional y el abandono de las políticas proteccionistas e industrialistas que se promovieron desde 1930, en el marco de fuertes restricciones tecnológicas y de inversión que limitaron o truncaron la posibilidad de desarrollo industrial de estas economías. Los países transitaron este período en un contexto de incertidumbre económica y política, en forma de desequilibrios macroeconómicos como la inflación y el desempleo, con drásticos cambios en los regímenes políticos (Bértola & Ocampo, 2012).

La década de 1980, que se identificó como la “década perdida”, fue desastrosa en materia de pobreza para el conjunto de América Latina: se produjo un fuerte deterioro en los ingresos reales de los trabajadores y un fuerte incremento de los sectores informales.

En este contexto el crecimiento de la oferta laboral fue muy fuerte desde 1970 y es reflejo, fundamentalmente, del incremento de las tasas de actividad de las mujeres en toda la región. En el período comprendido entre 1970 y 1980 la tasa de actividad de las mujeres tuvo un incremento anual de 2,49%, en tanto que entre 1980 y 1990 el incremento anual pasó a ser de 2,81% para el conjunto de la región. Los procesos de ajuste económico, crisis financieras y recesiones económicas prolongadas obligaron cada vez más a las mujeres y jóvenes a emprender actividades económicas fuera del hogar. Aquellas actividades, que acogieron mayoritariamente a las mujeres a partir de 1980, fueron justamente las menos impactadas por la crisis instalada en esa década, como es el caso del sector servicios. En tanto, las actividades desarrolladas en las industrias intermedias y de capital, principalmente tomadoras de mano de obra masculina, son las que mayor impacto recibieron de la recesión económica (Bértola & Ocampo, 2012).

Al mismo tiempo, dentro del creciente sector informal de la región son también las mujeres quienes muestran los mayores niveles de participación. Entre los factores que explican estos resultados está la creciente necesidad que tuvieron los sectores de bajos ingresos de contar con el aporte de más de un miembro de la familia al ingreso del hogar, lo que estimuló la entrada de las mujeres de estos estratos al mercado de trabajo. A su vez, una parte importante del aumento en la tasa de participación de las mujeres se relaciona al hecho de que los segmentos de empleo que más se expandieron durante la década fueron justamente el servicio doméstico, el trabajo por cuenta propia y la microempresa (Abramo, 2004; Abramo & Valenzuela, 2001).

Los países que integran el grupo A son los que muestran las tasas más bajas de crecimiento en la participación de las mujeres en el mercado de trabajo para el período 1970-2010 (Cuadro 1), si bien ha sido el grupo que, comparativamente, ha logrado mantener cierta estabilidad en las tasas de actividad de las mujeres hasta este momento. Dentro del período, la década de 1980 es la que muestra mayor dinamismo, estando fuertemente asociada a la crisis económica que atraviesan las tres economías del grupo durante el período dictatorial y la posterior apertura democrática. El aumento de la desocupación, la caída drástica de los salarios reales a nivel público y privado así como de las jubilaciones y pensiones, el deterioro de las condiciones de vida, fueron algunos de las condiciones que empujaron a las mujeres a incorporarse al mercado laboral. En este período el incremento en la participación de las mujeres se dio en empleos de menor calidad y salarios más bajos, independientemente del nivel de calificación que tuvieran.

El grupo B, también muestra niveles de participación altos dentro del concierto de la región y finalizando el período alcanza tasas de actividad cercanas al 60% para las mujeres. Entre las décadas comprendidas entre 1970-2010, la fuerza de trabajo de las mujeres creció continuamente, pero lo hizo con tasas de crecimiento anual cada vez más bajas entre períodos. Mientras que entre 1970-2010 el promedio de crecimiento anual de la tasa de actividad de las mujeres para el grupo fue 2,11%, la participación de éstas se expandió 1,54% entre 1980 y 1990 y 1,85% entre 1990-2010 (Cuadro 1). El país que destaca en su desempeño es México, cuyas tasas de actividad fueron históricamente bajas y sin embargo en esta etapa alcanzan un incremento del 7,07% anual entre 1970-1980, y del 2,7% entre 1990-2000. Y es particularmente interesante este resultado a la luz de sus comparativamente bajas tasas de actividad para el período (México: 26% en 1990, y el promedio regional es de 35%). La industria maquiladora puede ser responsable de gran parte de este incremento ya que representa un componente central del dinamismo manufacturero del país en la década de 1990 y es un sector con altos niveles de participación de las mujeres. (Giosa Zuazúa & Rodríguez Enríquez, 2010).

En términos comparativos los países que integran el grupo C, caracterizados por un rezago relativo en materia de desarrollo económico (ver Anexo Estadístico Cuadro A. 4), fueron los que mostraron las mayores expansiones acumulativas anuales de la participación laboral de las mujeres a partir de la década de 1970, logrando acercarse a la tasa de participación promedio de la región e, incluso, equiparándose en casos como el de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Si bien la tasa de crecimiento anual para el conjunto de países de este grupo es de 2,67% para el período 1970-2010, el momento de mayor crecimiento es la década comprendida entre 1980 y 1990, con un crecimiento promedio anual de 3,9% (Cuadro 1). Para explicar estos resultados debe considerarse el hecho de que son economías

con un fuerte sector rural y que en el conjunto de la región el trabajo de las mujeres en el medio rural aumentó en 44% durante el período 1990-2010. En particular, en países como Bolivia, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Paraguay ha aumentado el empleo rural no agrícola, destacando el comercio y los servicios, ocupaciones con una fuerte presencia de mujeres en la fuerza de trabajo. Esto no excluye el hecho de que también en Chile, México y Brasil este es un sector relevante en la participación de las mujeres dentro del mercado de trabajo, por lo que se ha convertido en un espacio de inserción laboral que transversaliza el agrupamiento de países aquí propuesto (Katz, 2003).

Por otro lado, debido al impulso generado por el incremento de la inversión extranjera directa, se han ampliado en el área centroamericana las actividades productivas para la exportación. En países como Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua donde se concentraban las actividades agrícolas como el banano, el algodón, el azúcar y el café, se desarrollan, a partir de la década de 1990, actividades productivas asociadas con la maquila textil, donde la presencia de la mano de obra de las mujeres se ubica en el entorno de 80% del total de trabajadores. Estos puestos de trabajo son de baja calidad y de alta inestabilidad amparados en la existencia de una creciente participación de las mujeres en el mercado de trabajo, dispuestas a trabajar en condiciones precarias (Valverde, 1996; Cordero, 1999).

El saldo al final del período da cuenta de un cambio cuantitativo sustantivo en la participación de las mujeres dentro del mercado de trabajo. Para aquellos países en los que se tiene información para la primera mitad del siglo la tasa de actividad de las mujeres era, en promedio, de 26%. A mediados de siglo XX, y ya contando con información para la totalidad de países de la región, los niveles de actividad de las mujeres se ubicaban en 29%. Y para el 2010, la tasa de actividad promedio para el conjunto de la región es 51%. Con estos resultados puede inferirse que los cambios procesados en la segunda mitad del siglo XX son de carácter estructural y muestran una tendencia firme en la incorporación de las mujeres al mercado laboral.

A esta tendencia se suma un cambio sustancial en las edades de participación de las mujeres en edad de trabajar. Como se observa en el Gráfico 5 para los grupos A, B y C, las mujeres han cambiado su dinámica de incorporación al mercado laboral en el período comprendido entre 1950-2010.

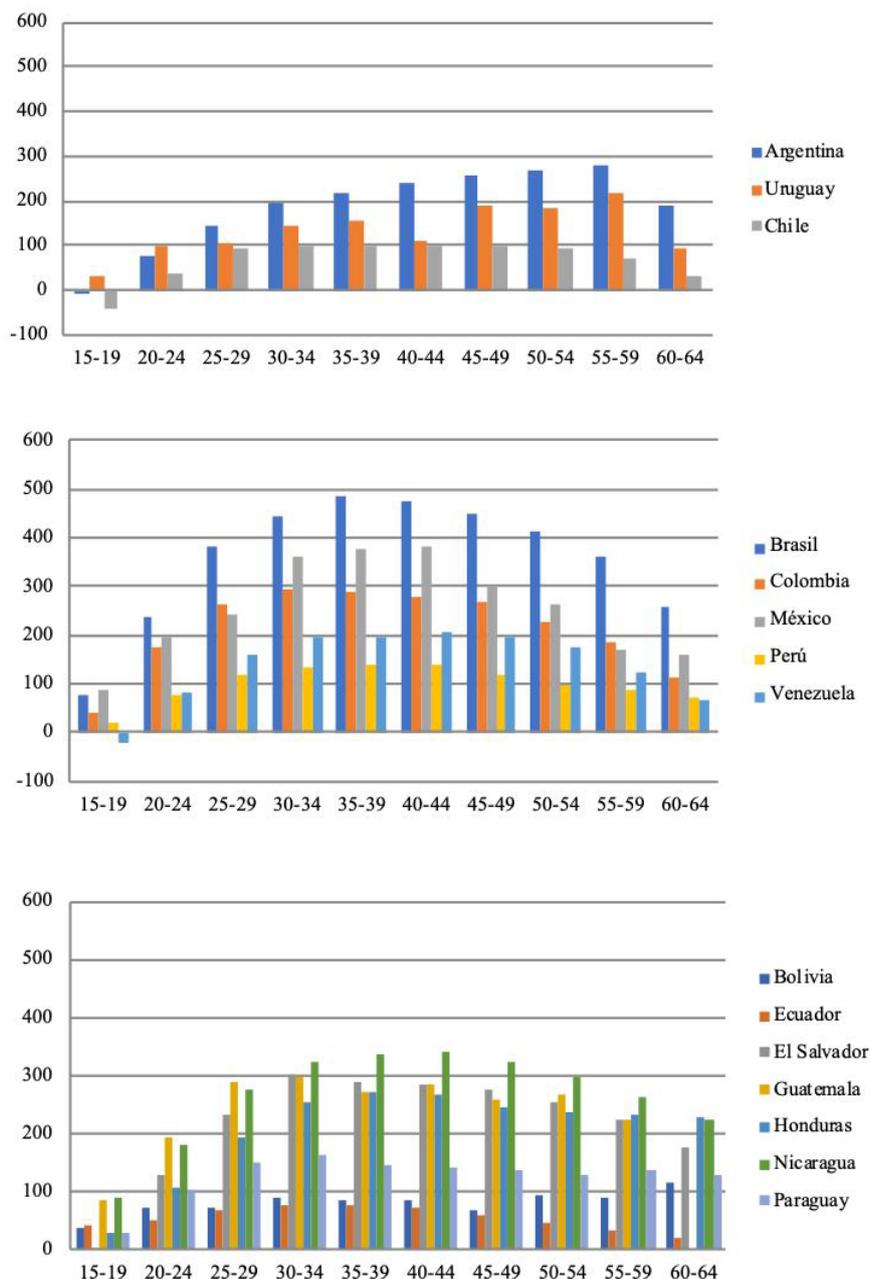
Es importante resaltar el incremento en la participación de las mujeres jóvenes en el entre los 20 y 39 años. Por su parte, la participación de las mujeres en edades intermedias muestra las tasas más altas de crecimiento, con un máximo entre los 35 y 44 años. Para los grupos B y C, pasado el límite de este grupo de edad, empieza a decrecer la participación de las mujeres, si bien siguen siendo importantes las tasas de crecimiento. La excepción la constituye el grupo A en donde, si bien las tasas de crecimiento no son las más altas de la región, la presencia de las mujeres en edad de trabajar mantiene un ritmo relativamente constante de crecimiento en todos los tramos de edad y muestra una mayor permanencia en las tasas de actividad de las mujeres a lo largo de toda su vida activa.

El incremento de la oferta laboral se ha dado en todos los grupos y ha ampliado la participación de las mujeres en edad de trabajar a lo largo de su vida activa.

Tomando en consideración que la tasa de actividad de los hombres se mantiene relativamente constante para el conjunto de la región, y que el crecimiento de la población total de América Latina es menor a 2% anual, puede afirmarse que es una gran oportunidad social y económica promover el incremento en la participación de las mujeres en el mercado laboral ya que existe un “bono de género” que puede ser aprovechado para mejorar la calidad de vida de la región en las próximas décadas. Se puede asumir que la mayor participación de las mujeres en el mercado laboral se convierta en mejoras de la calidad de vida de sus hogares y por tanto redunde, en el largo plazo, en mejoras en el desarrollo. El uso de este bono de género debiera asociarse, en la región, con la capacidad de generar desarrollo económico a través de la reducción de la brecha de género en el mercado por medio de la implementación de políticas que estimulen estimular la participación femenina en igualdad de condiciones que la masculina.

GRÁFICO 5

Tasa de crecimiento de la participación de las mujeres en la PEA por grupo de edades entre 1950 y 2010



Fuentes: CEPAL – CELADE

Sin embargo, estos procesos no son automáticos y una mayor participación de las mujeres no significa necesariamente mayores niveles de desarrollo económico (expresado en términos de PIB pc) o que, por el contrario, mayores niveles de PIB pc no implican un aumento en las oportunidades laborales de las mujeres. En tal sentido, la historia de la participación laboral de las mujeres en América Latina, da cuenta hasta el momento, de que esa oportunidad económica de incorporar mujeres al mercado de trabajo para promover el desarrollo no se ha aprovechado adecuadamente. Resta analizar cuáles han sido esos espacios de incorporación dentro del mercado de trabajo, para ver qué tipo oportunidades se han generado hasta el momento.

5. CONCLUSIONES

La perspectiva histórica en este enfoque permite concluir que el proceso de incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo estuvo vinculado a las demandas generadas por los patrones de desarrollo presentes en América Latina y, por tanto, es difícil hablar de una misma tendencia en la región. Los diferentes modelos que ha ensayado la región, con el objetivo de generar crecimiento económico, han implicado opciones concretas en el mercado de trabajo. En tal sentido, la evolución en las tasas de actividad de las mujeres ha estado vinculada a aquellos sectores que demandan mano de obra poco calificada y de bajo costo, como el sector agrario, principalmente a principios del siglo XX, o el sector servicios que se fue consolidando como el gran demandante de mujeres dentro de la fuerza de trabajo utilizada, especialmente a finales del siglo XX.

La evidencia encontrada en la relación existente entre el nivel de desarrollo económico de la región, expresado a través del PIB per cápita, y la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo dio una clara señal de que existen diferencias sustantivas al interior de la región. En los países que integran el grupo A era esperable que el proceso de incorporación de las mujeres tuviera un comportamiento en forma de “U” y que se vinculara al desempeño que tuvieron los países desarrollados; en gran medida por el hecho de ser los países que mostraron un proceso de modernización económica y social temprana en la región, al tiempo que tenían las tasas más altas de participación de las mujeres en la fuerza laboral al inicio del período de estudio.

Sin embargo, este grupo fue quedando rezagado en términos económicos, en comparación con el grupo B, quien mostró un dinámico desempeño a partir de la década de 1930. En este segundo grupo, el proceso de incorporación de las mujeres al mercado de trabajo si bien fue más tardío, en comparación a las mujeres del grupo A, lo hicieron un ritmo más acelerado en su participación dentro del sector industrial y, posteriormente, en el sector de los servicios en general. Este grupo ha sido un buen ejemplo de que la incorporación de las mujeres no ha seguido un proceso lineal y que la evolución del PIB per cápita estuvo acompañada por períodos de caída en la participación de éstas en la fuerza de trabajo, coincidentes con los inicios del proceso de industrialización que vivió ese grupo en la región.

El grupo C de países ha tenido niveles altos de participación de las mujeres en el sector agrario y los procesos de formalización de los mercados de trabajo en la inmediata posguerra propiciaron su exclusión de las actividades productivas que integraban los mercados de trabajo en crecimiento. Será la liberalización comercial de la década de 1980 la que abra una nueva etapa en la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo marcando los promedios más altos de actividad laboral en la región; lo hará, sin embargo, bajo condiciones precarias de contratación, con una fuerte desregulación de las actividades laborales, en sectores que presentan bajas remuneraciones y con inserción temporal y/o zafra. Dicho grupo hace discutible la aplicación de la teoría de la curva en U, que indica esta forma en la correlación entre tasas de actividad y crecimiento económico. Los resultados del grupo de países con índices de participación de las mujeres más altos en la región a finales del período estudiado, no son los que tienen los niveles más altos de desarrollo económico. Estos resultados brindan evidencia sobre un hecho interesante en la región: cómo la fuerza de trabajo integrada por mujeres responde a demandas distintas del mercado laboral, fuertemente determinada por el tipo de modelo productivo desarrollado por cada país. En el caso del grupo C, lo han hecho con una fuerte presencia en el sector primario de la economía en relación con una presencia creciente en el sector servicios como ha sido el caso de los restantes dos grupos.

También es interesante haber incorporado otro grupo de países en desarrollo a este estudio. Los resultados comparados han mostrado que el patrón de incorporación de las mujeres no muestra tendencias únicas en América Latina y tampoco es comparable con el desempeño de otras regiones en desarrollo como Asia; es más, para ese grupo de países los niveles promedio de participación han sido sistemáticamente más altos y estables que los encontrados incluso en los países desarrollados a lo largo del siglo XX.

Una visión conjunta a los resultados expuestos permite afirmar que no hay una única relación positiva entre el nivel de desarrollo económico y las tasas de actividad de las mujeres; por el contrario, no son los países con niveles más altos del PIB per cápita los que alcanzan las tasas más altas de participación dentro del mercado de trabajo en América Latina. La integración de las mujeres al mercado laboral en América Latina indica, a principios del siglo XXI, que su creciente participación es una tendencia de largo plazo, de carácter estructural, si bien es todavía lejana su convergencia con las tasas de actividad de los hombres.

Es esperable que la participación de las mujeres continúe, lo que implica enormes desafíos para el mercado de trabajo, tanto para consolidar y ampliar esta participación, como para mejorar y calificar los puestos de trabajo ocupados por estas mujeres. En particular, porque estos procesos de incorporación abren progresivamente espacios a las franjas etarias más jóvenes de mujeres, lo que implicaría una permanencia prolongada de éstas en el mercado laboral a lo largo de toda su vida activa.

NOTAS

- 1 Atendiendo a la relevancia asignada a los cambios ocurridos en la esfera doméstica y su impacto en la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, se aborda un análisis exhaustivo del mismo en el capítulo 5 de la Tesis Doctoral que sustenta los resultados aquí presentados. En particular, para el caso de América Latina, la edad del matrimonio en las mujeres ha sido históricamente temprana y la tendencia se ha mantenido con escasas variantes a lo largo del siglo XX; sin embargo, las mujeres fueron incrementando su participación en el ámbito formal de trabajo. Esto da la pauta de que no es en la edad de ingreso al matrimonio donde deben buscarse las claves de los cambios ocurridos en el plano laboral y sí en otros aspectos decisivos de la trayectoria de vida de las mujeres. El descenso de la fecundidad ha sido, en cambio, un elemento decisivo a la hora de explicar el incremento de las mujeres en la fuerza laboral a partir de la segunda mitad del siglo XX. Además, la significativa caída de las tasas de fecundidad en la región da cuenta de una convergencia con los resultados obtenidos por los países desarrollados en este aspecto. Pero, aun siendo innegable que el descenso en el número de hijos brinda mayores facilidades para la salida de las mujeres al mercado laboral, no puede afirmarse que este hecho por sí solo sea capaz de explicar los cambios observados en la participación de las mujeres. De hecho, los países que integran el grupo C considerado en este trabajo se caracterizan por una transición demográfica incipiente o tardía y con altas tasas de fecundidad todavía en la década de 1970 y, sin embargo, a partir de la década de 1980 son los que muestran un mayor dinamismo en la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. Esto obliga a replantear el tipo de inserción que han logrado las mujeres en la región, y dentro de los distintos grupos, y las diferencias en las demandas de éstos en el ámbito laboral. Mientras que las mujeres del grupo A se han volcado mayoritariamente al sector de los servicios y las integrantes del grupo B han combinado actividades industriales y de servicios, las mujeres del grupo C aún muestran una marcada presencia en el sector agrario de la economía y un peso significativo en los sectores comerciales (mayoritariamente mercado de trabajo informal). Si unimos a estas características el peso significativo que tiene el trabajo informal de estos países, podemos concluir que las actividades productivas agrarias y comerciales siguen siendo compatibles con una mayor presencia de hijos en el hogar ya que la división entre la esfera doméstica y pública puede ser más permeable que en el promedio de la región. Para profundizar este enfoque ver: <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/123456789/18969>.
- 2 Ver anexo metodológico para la construcción de la serie de tasa de actividad para los países de América Latina.
- 3 Los países desarrollados considerados en esta muestra son Alemania, Australia, Canadá, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Noruega, Nueva Zelanda, Reino Unido y Suecia.
- 4 La muestra de países asiáticos está integrada por China, Corea, India, Indonesia, Malasia, Tailandia y Turquía.
- 5 Para el caso de Bolivia, el trabajo de CEPAL (1985) destaca el cambio significativo en las tasas de actividad de las mujeres en los censos (de 68,9 en 1950 a 37,7 en 1960). La explicación que se encuentra para este descenso la basan en hechos históricos que justificarían los cambios en las cifras. En concreto, aducen que una cláusula de la Ley de Reforma Agraria del año 1953 abolió la obligación de los “colonos” y los miembros de su familia, de trabajar sin percibir sueldo para sus empleadores; situación que era considerada una compensación por la autorización para explotar un pedazo de tierra del empleador. Dicha obligación, que recaía en todos los miembros de la familia, cubría todo tipo de actividades, especialmente el desarrollo de tareas domésticas en las residencias urbanas y rurales del empleador. La desaparición de esta obligación podría explicar entonces el descenso en la participación de las mujeres en las actividades productivas. Para el caso de Honduras, se menciona que ya el Censo de 1960 ponía en dudas la calidad de los datos de la tasa de actividad de las mujeres en 1950, considerando que las mayores irregularidades se encontraban en la estimación de la PEA en zonas rurales. Los cambios bruscos en las estimaciones de las tasas de actividad de las mujeres y particularmente su aumento entre 1979 y 1980 es atribuido a cambios en la recolección de información, donde se reformula la pregunta que investiga la condición de actividad a partir de 1980.
- 6 A partir de la información recabada en los Censos de Población de 1869, 1895 y 1914, Berger (2011) establece que el índice de masculinidad en la población extranjera residente en la Argentina es de 251, 173 y 167 para cada año, respectivamente.
- 7 El caso de Uruguay es elocuente al respecto. En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial el Estado consolidó una serie de mecanismos institucionalizados de regulación salarial. La fijación de salarios se estableció en base a una negociación tripartita que integraba a trabajadores y empresarios, reglamentada a través de la Ley de Consejos de Salarios de 1943. El salario mínimo de los empleados públicos y trabajadores rurales, que quedaban fuera del mecanismo de negociación tripartita del salario, era fijado por ley. A la regulación del costo de la fuerza de trabajo se generó un fuerte impulso a la elevación del salario real como el control de precios de artículos de primera necesidad y de los alquileres, así como la expansión de la legislación laboral y social. En 1950 fue creado el Consejo de Asignaciones Familiares, que extendió los beneficios que recibían las familias de los trabajadores (prestaciones a los hijos de los trabajadores, asistencia hospitalaria en el parto,

- salario por maternidad). Conjuntamente se generaron también incentivos para las mujeres con hijos, en el establecimiento en 1950 de la ley que generalizó la causal de maternidad para la jubilación de la mujer con diez años de servicio.
- 8 No obstante estas afirmación, Godoy Catalán et al. (2009) señalan que el censo de 1930 introdujo modificaciones al registro de las actividades económicas de la población, a partir de donde se distingue entre personas activas e inactivas, ubicando en los primeros a las actividades económicas de la población, dentro de las cuales cabe mencionar la distinción entre personas activas e inactivas, figurando entre los primeros los patrones, empleados y obreros y en los segundos a los miembros de familia, servidumbre y desocupados. Por tanto, estos cambios afectaron al registro del empleo femenino, explicando en parte este descenso de la participación laboral de las mujeres.
 - 9 El estudio realizado por García & Tokman (1981), en 14 países de América Latina para el período comprendido entre 1950 y 1980 afirma que el sector informal urbano representaba alrededor del 30% de la PEA, superando esta cifra países como Bolivia con el 62% o Guatemala con el 52%.
 - 10 Idem nota 4.
 - 11 Como expresa Arriagada (1990) la PEA femenina muestra en este período un incremento de la participación de la población más joven (20-24 y 25-29 años) en todos los países de modernización avanzada, como la Argentina, Uruguay, Chile (siguiendo también la clasificación de Rama, 1994) La explicación a dicha dinámica puede encontrarse en la masificación de la enseñanza media en todos los países de la región, pero en especial en los países con mayores niveles de modernización. En ellos, se universalizó la enseñanza básica y se extendió la enseñanza media. Para el caso de Argentina, el 69% de las mujeres activas tenían más de 7 años de instrucción y en Chile el 44% tiene más de 10 años de estudio. Estos cambios educativos implican una capacitación acelerada de la mano de obra que se vuelca al mercado de trabajo. Por otro lado, la participación de las mujeres en los sectores agrarios y en la industria manufacturera se redujo en igual período, dándose un proceso de tercerización de la mano de obra. Para el caso de los países del grupo A, de modernización avanzada, esta participación de las mujeres en el sector servicios estuvo más orientada a los servicios sociales que a los servicios personales, coincidiendo con el ya citado incremento en la calificación de la mano de obra.
 - 12 Como señalan Giosa & Rodríguez (2010, p.42): “Uno de los primeros sectores productivos deslocalizado en la región, fue el textil y confección. Las primeras producciones en régimen de maquila que realizó México para el mercado de los Estados Unidos, pertenecían a este sector. La estrategia de las empresas de los Estados Unidos fue incrementar la productividad o amortiguar su caída, abaratando costos laborales en actividades intensivas en trabajo, por medio de la deslocalización hacia la frontera norte de México... Coincidentemente, los países en los que predomina el sector textil y confecciones, son los países donde la mujer se encuentra sobre representada en la estructura ocupacional y también son los países en donde las IMANE (industrias manufactureras de exportación) registran los menores salarios pagados”
 - 13 Se entiende por empleo rural no agrícola a las ocupaciones en actividades no agrícolas de residentes en zonas rurales. Se trata de actividades muy heterogéneas, en cuanto a las ramas de actividad en las que se ocupan, como el tamaño de las empresas (desde unipersonales, microempresas hasta transnacionales), así como al tipo de inserción laboral (empleado, empleador, trabajador familiar no remunerado).
 - 14 Se entiende por bono de género el posible beneficio económico generado por el incremento de la participación de las mujeres en la actividad económica (Martínez Gómez, Miller et al. 2013).

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, L. (2004). “¿Inserción laboral de las mujeres en América Latina: una fuerza de trabajo secundaria.” *Revista Estudios Feministas* 12(2): 224-235.
- Abramo, L. & M. E. Valenzuela (2001). “América Latina: brechas de equidad y progreso laboral de las mujeres en los 90. No. E12 O33 No. 143-S). Oficina Internacional del Trabajo. Lima (Peru). Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Arriagada, I. (1990). “La participación desigual de la mujer en el mundo del trabajo”. *Revista de la CEPAL* N° 40. Santiago de Chile.
- Berger, S. (2011). “The Gender Order in the Oligarchical Argentina (1880-1930)”. Documento presentado en el Seminario de trabajo titulado: *Gender Inequality and Development in the Twentieth Century*, Montevideo. Octubre, 2011
- Bértola, L. & J. A. Ocampo (2012). *The economic development of Latin America since independence*. Oxford, Oxford University Press.
- Boserup, E. (1970). *Women's role in economic development*. Nueva York, St. Martin's Press.
- Camou, M. M. & 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. & S. Maubrigades (2011). “Sesgo de género en el crecimiento económico: comparaciones latinoamericanas”. Ponencia presentada en 5tas Jornadas de Historia Económica, Montevideo.
- Cardoso, C. F. & H. Pérez-Brignoli (1979). *Historia económica de América Latina*. Barcelona, Ed. Crítica.

- 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.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., & Vergara, S. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En: *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina-LC/W. 35-2005-p. 9-39*.
- Cimoli, M.; Pereima Neto, J. Ba.; Porcile, G. (2015) Cambio estructural y crecimiento. En Serie Desarrollo Productivo 197. Signatura: LC/L.3956. CEPAL, Enero 2015.
- Cordourier, G. & A. Gómez (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).
- da Cunha, J. M. (2003). “Urbanización, redistribución espacial de la población y transformaciones socioeconómicas en América Latina”. Serie Población y desarrollo N° 30 CEPAL.
- Eastin, J. & Prakash, A. (2013). Economic development and gender equality: Is there a gender Kuznets curve?. *World Politics*, 65(1), 156-186.
- Espino, A. & Azar, P. (2008). “Changes in Economic Policy Regimes in Uruguay from a Gender Perspective, 1930-2000” En Berik, G., van der Meulen, Y. and Zammit, A., *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*, Cap. 5: 127-153. Routledge Editors
- Freije, S. (2002). “El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política”, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Gaddis, I. & S. Klasen (2013). “Economic development, structural change, and women’s labor force participation.” *Journal of Population Economics*: 1-43.
- Gaddis, I. & S. Klasen (2014). “Economic development, structural change, and women’s labor force participation.” *Journal of Population Economics* 27(3): 639-681.
- García, N. E., & Tokman, V. E. (1981). Dinámica del subempleo en América Latina. Estudios e Informes de la CEPAL.
- Giosa Zuazúa, N., & Rodríguez Enríquez, C. (2010). *Estrategias de desarrollo y equidad de género: una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de las industrias manufactureras de exportación en México y Centroamérica*. CEPAL.
- Godoy Catalán, L & X. Díaz (2011). “El empleo femenino en Chile, 1880-2000. Evolución, características y representaciones” Documento presentado en el Seminario de trabajo titulado: Gender Inequalities and Development in the Twentieth Century, Montevideo, Octubre 2011.
- Godoy Catalán, L., Díaz Berr, X. y Mauro Cardarelli, A. (2009). “Imágenes sobre el trabajo femenino en Chile, 1880-2000.” *Universum* (Talca) 24(2): 74-93.
- Goldin, C. (1995). The U-Shaped Female Labor Force Function in Economic Development and Economic History. En T. P. Schultz, ed., *Investment in Women’s Human Capital and Economic Development*, pp. 61-90.
- Goldin, C. (2006). “The Quiet Revolution That Transformed Women’s Employment, Education, and Family.” *The American Economic Review* 96(2): 1-21.
- Gómez Galvarriato, A. and Madrigal, L. (2011). Participación en la fuerza laboral de mujeres en México durante el siglo XX. En “Entre dos orillas: las mujeres en la historia de España y América Latina” (pp. 119-144). Asociación Española de Investigación de Historia de las Mujeres (AEIHM).
- Gómez-Galvarriato, A., & Madrigal, L. (2009). *Women’s Labor Force Participation in Mexico During the 20 th Century: Childbearing and Career Decisions*. Tomado de http://www.webmeets.com/files/papers/LACEA-LAMES/2009/804/Gomez_Madrigal_2009.pdf.
- Guzmán, J. M., Rodríguez, J., Martínez, J., Contreras, J. M., & González, D. (2006). The demography of Latin America and the Caribbean since 1950. Serie Documentos de Población, 61(5), 519-620. CEPAL – CELADE.
- Maubrigades, S. (2002). “Mujeres en la industria : un enfoque de género en el mercado”. Tesis de maestría, Universidad de la República (Uruguay). Facultad de Ciencias Sociales. Unidad Multidisciplinaria.
- Ocampo, J. A. (2011) Economía y mercado de trabajo en América Latina. https://www.researchgate.net/profile/Jose_Ocampo3/publication/266216345_economia_y_mercado_de_trabajo_en_america_latina/links/5744697808ae9f741b3e7c12.pdf
- Olivetti, C. (2013). The female labor force and long-run development: the American experience in comparative perspective, National Bureau of Economic Research. Working Paper 19131 <http://www.nber.org/papers/w19131>
- Pampel, F. C. & K. Tanaka (1986). “Economic Development and Female Labor Force Participation: A Reconsideration.” *Social Forces* 64(3): 599-619.
- Psacharopoulos, G. & Z. Tzannatos (1989). “Female Labor Force Participation: An International Perspective.” *World Bank Research Observer* 4(2): 187-201.
- Rama, G. W. (1984). “Evolución social de América Latina (1950-1980): transición y cambio estructural; primera parte”. Seminario sobre Alternativas de Desarrollo de América Latina. CEPAL. Santiago de Chile, CEPAL.

Schultz, T. P. (1990). "Women's Changing Participation in the Labor Force: A World Perspective." *Economic Development and Cultural Change* 38: 457-488.

Seguino, S. (2000). "Gender inequality and economic growth: a cross-country analysis." *World Development* 28(7): 1211-1230.

Seguino, S. (2010). Gender, distribution, and balance of payments constrained growth in developing countries. *Review of Political Economy*, 22(3), 373-404.

Soto Baquero, F & Klein, E. (2012). *Políticas de mercado de trabajo y pobreza rural en América Latina*, e-libro, Corp.

Todaro, R. (2008). Chile under a gender lens: from import substitution to open markets. En: *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic*. Zammit, A.; Berik, G. & van der Meulen, Y. Rodgers. Ed. Routledge. Oxon.

Tzannatos, Z. (1999). "Women and Labor Market Changes in the Global Economy: Growth Helps, Inequalities Hurt and Public Policy Matters." *World Development* 27(3): 551-569.

Weller, J. (1998). "Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes" *Reformas Económicas 11*", Serie Reformas Económicas No.11 CEPAL.

Weller, J. (2001). "Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario", Serie Macroeconomía del Desarrollo No.6 CEPAL

ANEXO METODOLÓGICO

A. Clasificación de los grupos de países considerados

Este trabajo agrupa los países de la región de acuerdo a una clasificación preestablecida. Sigue, desde el punto de vista económico, la discusión que realizaron Bértola & Ocampo (2012) en su libro sobre las desigualdades en América Latina, tomando como base la tipología que realizaron Cardoso & Pérez Brignoli (1979). Partiendo del enfoque los autores consideran que las sociedades latinoamericanas se conforman, a partir la interacción en el territorio, de tres tipos sociedades: las nativas precolombinas, las europeas y las africanas. Estas tipologías, además, agregan otras variables de interés, a saber, por un lado, el tipo de poder colonial que tuvieron los países; su forma de inserción al mercado internacional; el tipo de productos predominante y, sobre, todo aquellos productos exportables; las diferentes transiciones hacia la conformación del mercado de trabajo asalariado típico de las economías capitalistas modernas; y, por último, el tamaño de las economías. Combinando estas características logran un agrupamiento de tres grandes bloques de países: el grupo de países de economías templadas que fueran de nuevo asentamiento, por otro, dos grupos se juntan y se subdividen de acuerdo a su tamaño: las economías grandes y medianas, por un lado (Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela), y el grupo mayoritario de economías pequeñas, por otro.

Por otro lado, en este trabajo se utiliza también una clasificación de países que atiende a las características sociodemográficas de la región. En el trabajo de Germán Rama (1984) se utiliza como indicador para dicha clasificación la idea de modernización social. Encuentra a los países de modernización avanzada (Argentina, Chile, Uruguay, Costa Rica, Cuba, Panamá y Venezuela); los países grandes de modernización acelerada y desequilibrada (Brasil, Colombia y México); los países medianos y pequeños de modernización parcial (Ecuador, Paraguay, Perú y República Dominicana); y los países de modernización incipiente (Bolivia, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras y Nicaragua). Dentro de esta consideración social sobre la modernización de los países se integran indicadores sociales, tales como la esperanza de vida, la educación, la estructura ocupacional y de estratificación social, todos estos vinculados a los procesos de urbanización y evolución del producto per cápita que se han dado en la región.

A partir de estas dos enfoques, en este artículo se define trabajar con tres grandes grupos de países, combinando ambas perspectivas. Los países caracterizados como economías templadas y con un proceso de modernización avanzada, integrados por Argentina, Chile y Uruguay. Los países de economías grandes y medianas, con una modernización acelerada y desequilibrada, integrados por Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela. Y los países de economías pequeñas y con una modernización parcial o incipiente, integrados por Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay.

B. Homogenización de las tasas de actividad utilizadas en el trabajo

La reconstrucción de las tasas de actividad para los 15 países estudiados en América Latina, requirió un estudio en profundidad de las fuentes disponibles. Como es sabido, la reconstrucción estadística para períodos largos es dificultosa por la falta de registros y por la accesibilidad de los mismos. Pero, en particular, reconstruir las tasas de actividad de las mujeres tiene una complejidad adicional, vinculada a las estimaciones de dicho indicador. Para determinar el proceso de incorporación de las mujeres (y los hombres) al mercado de trabajo se construye una serie histórica, por décadas, de la tasa de actividad para cada país de América Latina analizado en este trabajo. A tales efectos se utilizan tres grupos de fuentes estadísticas: antes de 1950 se utilizan los Censos Nacionales y la información disponible en los Anuarios Estadísticos de la Organización Internacional del Trabajo; entre 1950 y 1980 se utiliza una reconstrucción de las tasas de actividad a partir de los Censos Nacionales realizada por el departamento estadístico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL); finalmente, entre 1980 y 2010 se utilizan las series elaboradas por el CELADE- División de Población de la CEPAL en base a las encuestas de hogares y los nuevos censos de población. Para construir una serie de largo plazo se realiza un empalme de los datos generados en cada fuente, considerando en cada cambio de base un mismo año comparable y aplicando la tasa de variación del año base anterior, teniendo como punto de origen los datos generados a partir de las encuestas continuas de hogares del período 1980-2010.

Es relevante resaltar que, en la selección de fuentes consultadas, se analizaron las bases de datos de los Anuarios Estadísticos de la Organización Internacional de Trabajo, tanto para América Latina como para el resto de países utilizados en el análisis comparativo. La base de datos estadísticos de dicho organismo se elabora a partir de la información suministrada por los diferentes países y se origina en los Censos Nacionales y en las Encuestas Continuas de Hogares. Considerando la información estadística histórica en la región, se optó por utilizar los datos primarios disponibles en los Censos antes de 1950 y los trabajos de reconstrucción realizados por la CEPAL, posteriores a esa fecha, en la medida que contienen una crítica de datos acorde a las dificultades estadísticas que presenta la región, al tiempo que ofrecen una información comparable entre países.

Finalmente, es importante subrayar que la evolución de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo de América Latina no está ampliamente documentada. Los censos llevados a cabo en las primeras décadas del siglo XX contienen variadas inconsistencias producto de los diferentes criterios aplicados para el registro de la participación de la mujer en el sector primario de la economía, el que para ese momento era el principal sector productivo. Esto hace que la estimación de la población total de trabajadores en este sector tenga oscilaciones bruscas y considerables ya que este trabajo tendía a una mayor informalidad y muchas veces se fusionan las actividades laborales en el medio rural con las actividades de carácter doméstico, sin que éstas sean consideradas parte del mercado de trabajo.

Otro problema identificado en la reconstrucción de los datos para la región, fueron las fuentes que afectan a los primeros censos en Argentina, Chile y Uruguay, que se llevaron a cabo a finales del siglo XIX y los primeros años del XX. Estos registros dan cuenta de las profesiones de los individuos, independientemente si las personas están en ese momento ejerciendo activamente las mismas. El concepto moderno de “desempleados” no parece ser linealmente aplicable a esta etapa anterior, en la que el trabajo asalariado formal estaba menos regulado. Sin embargo, este fue un período de rápido crecimiento económico, con un consecuente incremento de la demanda de trabajo producto de la incorporación de los inmigrantes europeos, lo que implica que el desempleo fuera probablemente muy bajo. Para el caso de las trabajadoras mujeres puede suponerse que, en virtud del nivel de informalidad en sus actividades productivas, aquellas que declaran una profesión sea porque efectivamente la ejercen.

Para el período comprendido entre 1950 y 2000 la disponibilidad de datos aumenta sustancialmente, aunque persisten algunos de los problemas identificados previamente. En este trabajo se recoge una estimación de las tasas de actividad para la totalidad de países de la región que abarca el período 1950-1980 y se lo extiende hasta la actualidad utilizando fuentes comparables. El apartado siguiente explicita estas fuentes, en tanto que aquí se han subrayado ya sus principales limitaciones.

Aún a pesar de todas estas limitaciones anticipadas, la propuesta que este trabajo sustenta es que continúa siendo válido estudiar el mercado de trabajo formal registrado por las estadísticas disponibles en la región. Y esto por dos motivos principales, por un lado, porque el mundo del trabajo formal, si bien no tiene la pretensión de convertirse en un indicador absoluto del tipo de participación laboral de las mujeres, es probablemente un buen predictor de cómo ha evolucionado la participación de estas desde el ámbito doméstico a la esfera del mercado y cómo la modificación de su peso relativo en el conjunto de los trabajadores ha influido en los cambios que se observan en la esfera productiva. Por otro lado, porque es importante considerar que este sesgo negativo en las estimaciones de participación de las mujeres en el mercado de trabajo es de suponer que afecta a todos los países considerados en la muestra, con lo cual no se estarían generando desbalances en los resultados obtenidos a nivel agregado, aunque no dejen de considerarse particularidades a la hora de interpretar los datos.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO A.1.
Estimaciones de tasas de actividad para América Latina

País	Año	Mujeres				Hombres				
		TA ILO	TA CEPAL	TA CELADE	Datos de Censos para antes de 1950	TA FINALES	TA ILO	TA CEPAL	TA CELADE	TA FINALES
Argentina	1910	34,0				28,8	96,0			92,7
Argentina	1940	27,0				22,9	92,0			88,8
Argentina	1950	27,9	21,4			23,7	94,2	81,2		91,0
Argentina	1960	23,2	21,4			23,7	84,3	78,3		87,7
Argentina	1970	26,5	24,4			27,0	81,0	73,4		82,2
Argentina	1980	29,9	24,7	27,3		27,3	78,6	68,3	76,5	76,5
Argentina	1990	46,1		35,8		35,8	83,2		77,3	77,3
Argentina	2000	51,6		44,3		44,3	80,6		73,9	73,9
Argentina	2010	57,0		51,1		51,1			74,7	74,7
Uruguay	1910	19,0				22,1	89,5			89,3
Uruguay	1920	21,0				24,4	91,6			91,4
Uruguay	1930	21,0				24,4	85,5			85,3
Uruguay	1940	23,0				26,7	83,1			82,9
Uruguay	1950	23,0	24,3			26,7	85,1	77,0		82,9
Uruguay	1960	24,0	24,2			26,6	81,3	74,3		80,0
Uruguay	1970	27,0	25,4			27,9	86,3	71,6		77,1
Uruguay	1980	31,0	31,0	34,1		34,1	85,8	71,6	77,1	77,1
Uruguay	1990	39,0		42,8		42,8	91,1		76,6	76,6
Uruguay	2000	59,3		50,7		50,7	89,6		75,8	75,8
Uruguay	2010	62,2		52,6		52,6			74,8	74,8
Chile	1900									
Chile	1910				28,9	37,1				
Chile	1920				27,3	35,0	91,4			91,8
Chile	1930				19,2	24,6	85,5			86,0
Chile	1940				25,6	32,8	81,6			82,0
Chile	1950	28,5	25,9		25,9	33,2	89,8	79,2		90,2
Chile	1960	22,7	19,7		20,9	25,3	85,1	72,5		85,5
Chile	1970	23,1	18,4		19,7	20,1	82,6	66,5		83,0
Chile	1980	28,0	21,6	23,6	22,3	23,6	73,9	59,6	74,3	74,3
Chile	1990	37,1		29,9		29,9	81,5		75,1	75,1
Chile	2000	39,5		37,9		37,9	78,0		74,1	74,1
Chile	2010	45,1		43,2		43,2			74,1	74,1
Brasil	1940	23,8				33,8	92,0			
Brasil	1950	17,6	14,7			20,9	86,5	81,4		96,3
Brasil	1960	19,0	16,8			23,9	90,3	77,9		92,1
Brasil	1970	21,1	18,5			26,3	83,6	71,8		84,9
Brasil	1980	31,9	26,6	37,8		37,8	86,0	72,4	85,6	85,6

Brasil	1990	53,7		47,4		47,4	88,7		85,8	85,8
Brasil	2000	60,0		55,8		55,8	85,3		83,3	83,3
Brasil	2010	63,4		58,7		58,7			82,5	82,5
Colombia	1940	28,2				33,3				
Colombia	1950	20,6	17,9			24,3	94,5	80,9		86,0
Colombia	1960	20,3	17,6			23,9	87,5	75,5		80,3
Colombia	1970	23,9	20,3			27,6	78,9	69,8		74,2
Colombia	1980	24,0	22,3	30,3		30,3	80,7	71,4	75,9	75,9
Colombia	1990	33,8		39,9		39,9	80,0		78,1	78,1
Colombia	2000	55,8		54,7		54,7	84,5		82,3	82,3
Colombia	2010	55,5		58,0		58,0			82,2	82,2
México	1900									
México	1910				10,2	12,7	95,6			95,6
México	1920				4,5	5,6	99,1			99,1
México	1930				2,8	3,5	91,6			91,6
México	1940	6,0			4,3	5,4	83,2			83,2
México	1950	13,0	12,2		8,6	11,8	85,1	81,8		85,1
México	1960	19,8	14,3		11,5	13,8	83,0	72,5		83,0
México	1970	18,5	15,2		10,2	14,6	81,3	68,2		81,3
México	1980	26,7	30,1	29,0	18,2	29,0	79,7		84,3	84,3
México	1990	36,9		25,8		25,8	86,6		76,9	76,9
México	2000	41,4		37,7		37,7	84,7		80,0	80,0
México	2010	45,1		44,2		44,2			80,4	80,4
Perú	1950		28,3			45,4		74,7		90,7
Perú	1960	23,2	20,4			32,8	88,6	73,1		88,7
Perú	1970	20,9	17,5			28,1	81,6	67,3		81,7
Perú	1980	30,2	21,3	34,2		34,2	79,1	65,8	79,9	79,9
Perú	1990	47,9		38,2		38,2	80,6		79,1	79,1
Perú	2000	62,1		57,6		57,6	83,7		80,1	80,1
Perú	2010	65,7		60,8		60,8			80,2	80,2
Venezuela	1950		17,6			19,3		80,7		94,6
Venezuela	1960	20,2	17,2			18,8		77,1		90,4
Venezuela	1970	22,6	18,8			20,6		67,3		78,9
Venezuela	1980	29,5	24,0	26,3		26,3		67,4	79,0	79,0
Venezuela	1990	39,6		34,3		34,3			77,8	77,8
Venezuela	2000	55,4		37,3		37,3			73,4	73,4
Venezuela	2010	53,9		43,8		43,8			74,3	74,3
Bolivia	1950		60,6			68,9	92,5	86,0		89,3
Bolivia	1960		33,2			37,7	91,3	80,4		88,2
Bolivia	1970	22,9	24,1			27,4	86,1	75,8		83,1
Bolivia	1980	23,2	23,4	26,6		26,6	87,0		84,0	84,0
Bolivia	1990	55,1		50,3		50,3	83,3		82,8	82,8
Bolivia	2000	61,6		59,6		59,6	82,7		81,2	81,2
Bolivia	2010	63,8		62,4		62,4			81,3	81,3

Ecuador	1950		28,9			34,1	95,5	83,7		94,7
Ecuador	1960	17,6	17,3			20,4	93,7	82,1		92,8
Ecuador	1970	17,1	15,1			17,8	86,6	77,6		85,8
Ecuador	1980	27,0	16,7	19,7		19,7	83,1	69,8	82,3	82,3
Ecuador	1990	43,3		28,1		28,1	85,8		82,1	82,1
Ecuador	2000	57,1		45,1		45,1	87,0		83,4	83,4
Ecuador	2010	57,2		50,8		50,8			83,4	83,4
El Salvador	1950		16,6			11,5		84,7		84,7
El Salvador	1960	18,9	16,5			11,4	92,3	80,7		80,7
El Salvador	1970	24,5	20,4			14,1	90,6	78,6		78,6
El Salvador	1980	37,2	38,7	26,7		26,7	83,6		86,2	86,2
El Salvador	1990	43,8		33,3		33,3	85,2		83,9	83,9
El Salvador	2000	47,6		42,6		42,6	80,9		79,9	79,9
El Salvador	2010	49,1		48,0		48,0			77,9	77,9
Guatemala	1950		13,1			15,0	96,0	85,6		93,1
Guatemala	1960	13,0	12,0			13,7	92,0	82,0		89,2
Guatemala	1970	14,2	12,1			13,8	88,0	77,7		85,3
Guatemala	1980	14,1	12,0	13,7		13,7	86,6	72,1	83,9	83,9
Guatemala	1990	42,0		20,4		20,4	88,8		82,8	82,8
Guatemala	2000	43,7		36,5		36,5	87,5		83,8	83,8
Guatemala	2010	49,1		45,1		45,1			83,1	83,1
Honduras	1950		58,3			59,9		87,7		98,8
Honduras	1960		13,7			14,1		82,7		93,2
Honduras	1970	16,5	12,9			13,3	88,1	78,2		88,0
Honduras	1980	17,6	17,7	18,2		18,2	87,7		87,6	87,6
Honduras	1990	35,7		27,1		27,1	87,9		88,4	88,4
Honduras	2000	42,5		33,3		33,3	87,6		84,5	84,5
Honduras	2010	42,3		41,4		41,4			84,0	84,0
Nicaragua	1950		13,2			11,7		86,6		98,0
Nicaragua	1960	22,1	17,3			15,4	91,1	80,5		90,8
Nicaragua	1970	20,6	17,8			15,8	79,5	70,5		85,6
Nicaragua	1980	36,4	36,4	32,4		32,4	81,5		83,5	83,5
Nicaragua	1990	36,8		34,0		34,0	85,4		82,5	82,5
Nicaragua	2000	42,1		42,4		42,4	83,5		86,1	86,1
Nicaragua	2010	47,0		48,8		48,8			86,0	86,0
Paraguay	1950		21,5			24,8		79,9		95,0
Paraguay	1960	26,4	21,3			24,6	94,2	78,5		93,4
Paraguay	1970	24,3	19,9			22,9	91,5	75,9		90,3
Paraguay	1980	23,1	19,0	21,9		21,9	88,0	74,7	88,8	88,8
Paraguay	1990	56,2		39,3		39,3	93,1		88,8	88,8
Paraguay	2000	55,1		45,8		45,8	88,3		82,3	82,3
Paraguay	2010	58,1		52,0		52,0			81,9	81,9

Fuentes: Anuarios Estadísticos de la Oficina Internacional del trabajo (ILO): CEPAL – CELADE; Censos Nacionales de Población.

CUADRO A 2.
Tasas de actividad por género. Países Desarrollados, 1900-2010

		1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
España	Mujeres	21,5	14,7	14,8		11,6	15,3	17,7	17,9	26,5	35,0	41,9	48,3
	Hombres			99,9		95,2	91,6	89,0	80,2	72,5	67,3	66,3	67,3
Italia	Mujeres	49,4	43,1	39,0	26,0	26,9	27,7	24,6	25,5	32,6	24,3	36,6	37,9
	Hombres				96,1		88,5	80,7	72,7	73,3	64,8	61,4	59,0
Reina Unido	Mujeres	36,4	36,6	34,7	34,9	26,2	17,4	37,6	42,6	44,5	52,4	54,3	55,0
	Hombres	97,0	96,1	94,8	92,5		43,8	86,9	81,3	76,0	72,9	69,8	69,0
USA	Mujeres	20,4	22,8	23,3	24,3	25,6	29,8	35,1	40,5	50,0	56,7	58,6	58,3
	Hombres	87,3	86,3	86,5	84,1	80,2	84,2	78,8	74,7	75,9	74,7	73,1	70,0
Canadá	Mujeres	14,0	16,5	17,7	19,7	20,7	22,5	29,7	29,9	50,4	57,4	60,1	61,6
	Hombres	85,0	90,0	89,2	87,8	85,9	87,0	78,1	76,4	76,7	74,2	72,7	72,0
Nueva Zelanda	Mujeres	17,1	18,2	18,3	18,9	19,9	28,4	27,7	33,8	41,4	63,6	68,6	71,4
	Hombres						91,3	83,3	81,2	82,3	83,0	83,5	74,0
Australia	Mujeres	31,5	27,2					28,9	37,1	52,8	62,0	66,3	69,3
	Hombres	98,5	97,3	87,5				85,7	80,3	77,3	74,4	72,0	72,5
Noruega	Mujeres	36,6	34,3	31,7	30,0	27,0	26,0	23,8	27,7	54,2	55,0	60,5	61,5
	Hombres	87,6	90,7	90,2	88,2	56,6	87,6	82,6	74,9	78,7	69,4	71,4	70,0
Suecia	Mujeres	34,2	31,2	35,9	37,7	33,9	30,0	31,1	42,3	59,1	60,4	58,6	59,7
	Hombres	87,5	87,9	90,7	88,9		85,8	81,7	70,0	71,7	69,3	67,5	68,0
Holanda	Mujeres	25,4	27,5	26,8	27,3	23,2	22,9	22,6	25,8	31,0	44,8	54,9	58,4
	Hombres	91,7	91,7	91,8	89,3	88,4		82,6	75,5	69,3	70,0	73,2	71,0
Francia	Mujeres	42,8	51,5	53,7	47,2	47,0	38,1	36,5	36,2	41,6	46,6	48,9	50,6
	Hombres	92,0	92,8	93,3	90,1	87,4	80,8	75,4	73,0	68,9	64,2	62,7	62,0
Alemania	Mujeres				47,2	46,6	39,4	41,1	41,7	40,5	46,8	49,6	51,8
	Hombres			93,1	87,7	84,9	84,2	83,0	79,3	72,7	70,7	66,7	66,0

Fuente: Olivetti (2013)

CUADRO A. 3.
Tasas de actividad por género. Países de Asia, 1900-2010

		1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
China	Mujeres									70,6	79,5	77,4	75,7
	Hombres									86,5	88,9	86,8	78,0
Corea	Mujeres							29,4	38,4	43,3	50,0	53,0	54,4
	Hombres							75,0	74,8	71,8	76,2	76,4	84,0
India	Mujeres							42,9	18,7	32,9	36,9	37,1	35,3
	Hombres							90,2	85,6	86,8	86,7	85,4	80,8
Indonesia	Mujeres							31,2	37,0	42,1	51,4	51,7	52,7
	Hombres							88,9	82,4	83,5	83,3	86,6	84,5
Malasia	Mujeres						29,9	49,7	37,1	41,6	45,1	46,7	46,4
	Hombres						87,4	90,1	79,2	80,6	82,9	82,5	75,0
Tailandia	Mujeres							81,4	73,4	73,6	74,4	70,5	70,5
	Hombres							89,5	87,7	86,4	88,5	85,2	80,9
Turquía	Mujeres						72,0	65,4	50,9	46,2	33,7	27,8	26,4
	Hombres						95,4	93,8	84,7	84,6	83,3	75,0	70,7

Fuente: Olivetti, 2013

CUADRO A.4.
PIB PER CÁPITA

PIB pc (1990 Int. GK\$)												
País / Año	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Argentina	2.756	3.822	3.624	4.257	4.342	5.204	5.803	7.623	8.367	6.433	8.581	9.679
Uruguay	2.219	3.029	2.583	4.155	3.536	4.501	4.849	5.111	6.630	6.465	7.873	8.568
Chile			2.833	2.925	3.312	3.755	4.253	5.140	5.660	6.401	10.309	12.516
Brasil	794	678	769	963	1.048	1.672	2.335	3.057	5.195	4.920	5.532	5.835
Colombia	973	1.162	1.255	1.474	1.868	2.161	2.539	3.128	4.244	4.826	5.079	5.829
México	1.366	1.694	1.823	1.562	1.788	2.283	3.021	4.335	6.164	6.085	7.275	7.753
Perú	686	981	1.226	1.663	1.911	2.308	2.969	3.854	4.263	3.008	3.817	4.505
Venezuela	821	886	1.173	3.444	4.045	7.462	9.646	10.672	10.139	8.313	8.433	9.524
Bolivia						1.919	1.606	2.176	2.572	2.197	2.561	2.746
Ecuador					1.356	1.863	2.289	2.845	4.129	3.903	3.219	3.750
El Salvador			932	1.045	1.111	1.489	1.764	2.187	2.354	2.119	2.714	2.799
Guatemala			1.272	1.776	2.742	2.085	2.193	2.919	4.005	3.240	3.927	4.144
Honduras			1.274	1.563	1.160	1.313	1.398	1.556	2.062	1.857	1.912	2.073
Nicaragua			1.264	1.415	1.372	1.616	1.983	2.812	2.154	1.437	1.520	1.620
Paraguay					1.752	1.584	1.555	1.872	3.301	3.281	3.011	3.051

Log PIB pc												
País / Año	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Argentina	3,44	3,58	3,56	3,63	3,64	3,72	3,76	3,88	3,92	3,81	3,93	3,99
Uruguay	3,35	3,48	3,41	3,62	3,55	3,65	3,69	3,71	3,82	3,81	3,90	3,93
Chile			3,45	3,47	3,52	3,57	3,63	3,71	3,75	3,81	4,01	4,10
Brasil	2,90	2,83	2,89	2,98	3,02	3,22	3,37	3,49	3,72	3,69	3,74	3,77
Colombia	2,99	3,07	3,10	3,17	3,27	3,33	3,40	3,50	3,63	3,68	3,71	3,77
México	3,14	3,23	3,26	3,19	3,25	3,36	3,48	3,64	3,79	3,78	3,86	3,89
Perú	2,84	2,99	3,09	3,22	3,28	3,36	3,47	3,59	3,63	3,48	3,58	3,65
Venezuela	2,91	2,95	3,07	3,54	3,61	3,87	3,98	4,03	4,01	3,92	3,93	3,98
Bolivia						3,28	3,21	3,34	3,41	3,34	3,41	3,44
Ecuador					3,13	3,27	3,36	3,45	3,62	3,59	3,51	3,57
El Salvador			2,97	3,02	3,05	3,17	3,25	3,34	3,37	3,33	3,43	3,45
Guatemala			3,10	3,25	3,44	3,32	3,34	3,47	3,60	3,51	3,59	3,62
Honduras			3,11	3,19	3,06	3,12	3,15	3,19	3,31	3,27	3,28	3,32
Nicaragua			3,10	3,15	3,14	3,21	3,30	3,45	3,33	3,16	3,18	3,21
Paraguay					3,24	3,20	3,19	3,27	3,52	3,52	3,48	3,48

Fuente: <http://moxlad.cienciassociales.edu.uy/en/databaseaccess.html>

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

INTRODUCCIÓN

En la sección “Notas de Investigación” se publican dos trabajos sobre el papel del Estado durante el período denominado Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en América Latina o Industrialización Dirigida por el Estado (IDE) en su denominación más reciente, que se extiende, *grosso modo*, entre 1930 y 1980. Se trata de trabajos realizados por jóvenes investigadores en los que se presentan interesantes revisiones bibliográficas y discusión de los principales enfoques teóricos e históricos que han abordado y problematizado el papel del Estado en el desarrollo latinoamericano del período.

Desde un enfoque propio de economía política, el trabajo de Martín Olivera destaca el vínculo entre la configuración del estado como asignador de rentas de privilegio y el desempeño de las economías latinoamericanas durante el período. Para ello busca integrar, en un marco analítico aún en construcción, los aportes de diversos enfoques teóricos (estructuralista, institucionalista, dependentista, neoschumpeteriano) al análisis histórico de la ISI.

La nota de Pablo Messina también pone el foco en el papel del Estado. Partiendo de la periodización clásica de la ISI (temprana, pragmática, clásica y madura) presenta un balance global del modelo de desarrollo considerando la pertinencia de la denominación ISI o IDE. Adicionalmente repasa de forma clara y sintética el papel asignado al Estado por el estructuralismo, la teoría de la dependencia, el neo-estructuralismo, el neo-institucionalismo y el marxismo en sus más recientes versiones, al tipo de crecimiento que experimentó América Latina en esa etapa clave de su desarrollo.

UN BALANCE ABIERTO SOBRE EL ROL DEL ESTADO EN LA ISI LATINOAMERICANA

PABLO MESSINA*

UN BALANCE ABIERTO SOBRE EL ROL DEL ESTADO EN LA ISI LATINOAMERICANA

Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) es la denominación más utilizada para sintetizar al proceso económico latinoamericano que va desde 1930 a 1980. Habiendo sido el Estado un protagonista fundamental de dicho proceso industrializador, aumentando su tamaño y diversificando sus funciones, se constatan múltiples controversias en torno a su caracterización y al rol que ocupó -y debe ocupar- en la estrategia de desarrollo: ¿es el Estado un promotor del desarrollo vía planificación, o un inhibidor de las fuerzas de mercado? ¿es la representación -y conjugación- de distintos grupos sociales y sus proyectos o un aparato de dominación de clase? ¿es un garante de prebendas y privilegios o un emprendedor?

Este texto presenta una síntesis de las distintas respuestas posibles a estas preguntas según el estado actual de la disciplina. En primer lugar, se exponen las periodizaciones más recurrentes y las características distintivas de cada una de las fases que constituyen la ISI, destacando el papel que se asigna al Estado en cada una. Luego, se abordan los debates teóricos latinoamericanos más relevantes de la época en torno al rol del Estado en el proceso industrializador, tanto en lo que hace al enfoque estructuralista como al dependentista en sus distintas variantes.

Finalmente, el texto incorpora diversas interpretaciones recientes sobre el desarrollo económico y el rol del Estado como agente que podrían considerarse reediciones de “viejas discusiones” surgidas en el marco de la ISI. Esto incluye una corriente marxista que, desde principios del siglo XXI, está releendo la dinámica capitalista en América Latina poniendo el foco en el análisis de la renta agraria y minera. Polemizando teóricamente con el estructuralismo y la dependencia, aportan además estimaciones sobre los términos de intercambio y la renta de la tierra para varios países de nuestro continente, mostrando una novedosa y sofisticada lectura de los ciclos económicos que lo caracterizan.

1. INDUSTRIALIZACIÓN: ¿SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES (ISI) O DIRIGIDA POR EL ESTADO (IDE)?

Analizar América Latina como un todo no implica desconocer que estamos ante una región sumamente heterogénea. No obstante, un pasado colonial común, problemas compartidos de desempeño económico de largo plazo y una fuerte desigualdad permiten cierto abordaje de conjunto. Más allá de las diferencias regionales, el proceso conocido como ISI suele ubicarse en el período que abarca desde 1930 hasta 1980 (Bulmer-Thomas, 1994, Bértola y Ocampo, 2012). Para la conceptualización se identifican cuatro momentos: a. La industria temprana; b. La fase “pragmática”; c. La “clásica” y, d. La “madura”¹.

Correo: elauti@gmail.com

Docente Asistente del Unidad Académica de Historia y Desarrollo del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, UDELAR. Socio integrante de la cooperativa COMUNA

a. Industria Temprana: Muchos de los debates de las décadas de 1950 y 1960 tenían como presupuesto la escasa importancia del desarrollo industrial anterior a 1930. No obstante, el análisis histórico a posteriori ha evidenciado la existencia de una “industria temprana” previo al crack del 29: Argentina (20% PBI), Uruguay (16% PBI), Brasil y Chile (13% PBI), México (12% PBI).

Existe un acuerdo generalizado en que este desempeño industrial surgió de la combinación de un desarrollo relativamente espontáneo, explicado por las exportaciones (y sus encadenamientos); actividades mercado internistas viabilizadas por el crecimiento demográfico y el aumento de ingresos; y por la política arancelaria, que si bien tenía un objetivo fiscal también cumplía cierto rol proteccionista (Bértola y Ocampo, 2012). Asimismo, el Estado jugó un rol muy importante en este período en el desarrollo de ciertas innovaciones institucionales: fomento a la banca nacional y cambios en la estructura tributaria (Thorp, 1998).

b. La fase “pragmática” o “empírica” (1930-1945). Los especialistas concuerdan en señalar que el crack del 29 golpeó a todo el continente pero de forma diferenciada². El choque externo implicó cambios en los precios relativos, falta de acceso a mercados, crisis fiscales por disminución de impuestos al comercio y aumento en el pago de servicio de deuda. Por si fuera poco, cambios geopolíticos obligaban a aprender a lidiar con un nuevo centro hegemónico mundial más proteccionista: EEUU (Thorp, 1998). En los casos más exitosos de recuperación, se combinó la sustitución de importaciones manufactureras y agrícolas, con el fomento a la demanda interna mediante la aplicación de políticas macroeconómicas expansivas (Bértola y Ocampo, 2012).

La contracción del comercio y la falta de financiación externa obligaron a equilibrar la balanza de pagos. Instrumentos como tipos de cambio múltiples, aumento de aranceles, controles de importaciones y moratoria en el servicio de la deuda externa empezaron a ser de uso extendido (Bértola y Ocampo, 2012).

El Estado jugó un rol central y consolidó cambios hacia un proceso de industrialización deliberado. Más allá de las funciones clásicas de protección a los derechos de propiedad, desarrolló la banca, protegió la industria incipiente, desarrolló infraestructura y surgieron empresas públicas en diversos rubros estratégicos (Thorp, 1998). Además, los gobiernos intervinieron en la distribución y utilización de las rentas provenientes de recursos naturales, se empezó a regular el conflicto capital-trabajo y aumentaron las prestaciones de salario indirecto como educación y salud (Cardenas, Ocampo y Thorp, 2003). El crecimiento del Estado -para algunos excesivo e injustificado- fue menor que en otras experiencias de la época: la planificación centralizada soviética, la corporativa de tipo nazi-fascista o, incluso, como en algunos ejemplos de planificación mixta en Europa (Bértola y Ocampo, 2012).

Por último, cabe agregar que movimientos sociales y políticos de la época contribuyeron a hacer de la industrialización el “centro de gravedad” de la estrategia de desarrollo. De hecho, fue bandera de diversos movimientos con “vocación modernizadora popular” - Cárdenas, De la Torre, Perón, Vargas-Fajnyblyer, 1983).

c. La fase “clásica” (1945-1964). Esta fase está signada por el fin del liberalismo económico en el mundo, la hegemonía de EEUU, el surgimiento de los organismos multilaterales y la Guerra Fría como telón de fondo. La interrupción del abastecimiento de productos durante la 2da Guerra Mundial dio impulso a la política intervencionista e industrializadora (Bértola y Ocampo, 2012). El continente tuvo en el sector manufacturero su principal motor de crecimiento aunque los instrumentos de política, el momento, la profundidad del proceso y los resultados fueron diferentes (Bulmer-Thomas, 1994).

La diversificación de funciones del Estado en este período fue de enorme relevancia. A los instrumentos desplegados en la fase “pragmática”, se sumó el fomento al crédito al sector privado; incentivos fiscales; inversión pública en sectores como energía y telecomunicaciones, siderurgia, química y petroquímica, políticas de “componente nacional” en la compra, etc (Baer, 1984). Los incentivos se caracterizaron por tener un patrón “geológico” de capas de protección (Cárdenas, Ocampo y Thorp, 2003).

La falta de una “clase industrialista” fue identificada como uno de los principales problemas de “economía política” en América Latina (Hirschman, 1968). Por tanto, la creación de empresas públicas en sectores de insumos estratégicos fue fundamental. En este sentido, Thorp (1998) destaca el papel del Estado en el fomento de nuevos empresarios, a menudo “creándolos” bajo el cobijo de importantes contratos públicos y generando una relación más estrecha entre empresariado y gobierno. Asimismo, la política de desarrollo contaba ahora con una fundamentación teórica autóctona, gracias a los desarrollos de la CEPAL que recomendaba conducir deliberadamente la industrialización (Saad-Filho, 2005)³.

d. La fase “madura” (1965-1980). Esta fase se caracteriza por estrategias diversificadas en el continente. Cárdenas, Ocampo y Thorp (2003) distinguen principalmente dos: a. “Modelo mixto” (Argentina, Chile y Colombia), con énfasis en la promoción de exportaciones -aunque puede considerarse también el programa de maquila en México a partir de 1965-; b. “Profundización de la ISI”, con el intento de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital (México y Venezuela). Bértola y Ocampo (2012) incluyen a Brasil en este grupo y agregan una tercera estrategia en los 70s: “Ataque frontal al papel del Estado” compuesta por Argentina, Chile y Uruguay en el marco de las dictaduras cívico-militares.

El deterioro de los términos de intercambio tras la Guerra de Corea desnudó una serie de desequilibrios macroeconómicos insoslayables. Las recomendaciones cepalinas fueron más “agresivas” que en la década de 1950. Los enfoques “estancacionistas”, que pretendían dar cuenta del estancamiento y la inflación que azotaban al continente, veían en la reforma agraria, la redistribución del ingreso y las reformas fiscales un paquete de políticas para dinamizar la acumulación de capital y viabilizar el desarrollo (Bielschowsky, 2009). No obstante, en la década de 1960, los factores de corto plazo se volvieron dominantes, dejando las “estrategias de desarrollo” en un segundo plano (Rodríguez, 1980; Ocampo, 2005).

En ese marco y por su fuerte impronta estatal, Brasil merece un comentario aparte. Cardoso y Faletto (2003) analizan cómo el Estado sintetizó el pacto de una “confederación de oligarquías”, pudiendo así llevar adelante el proyecto industrializador y resolver –no sin tensiones- los conflictos entre distintos grupos de interés. Las posturas cepalinas encontraron apoyo en la burguesía industrial brasileña. La burocracia estatal de importante relevancia desde Vargas, fue un actor destacado en este período. Según Bértola y Ocampo (2012) fue el caso más asemejable a un “Estado Desarrollista” aunque no llegó a tener los niveles de “autonomía incorporada”⁴ del Sudeste Asiático (Evans, 1995).

Balance global: ¿ISI o IDE? Las polémicas en torno a los resultados del período industrializador en América Latina son múltiples. Algunos autores entienden que se propició la ineficiencia y la intervención excesiva de forma injustificada (Bulmer-Thomas, 1994) y otros destacan el desarrollo institucional (Thorp) e incluso, los aprendizajes tecnológicos y la formación de empresarios y obreros industriales como logros del período (Bértola y Ocampo, 2012).

En ese marco, desde la publicación de Thorp (1998) se ha cuestionado utilizar “sustitución de importaciones” como denominación del proceso industrializador latinoamericano. Argumenta que ese rótulo se corresponde con un análisis casi exclusivo desde el lado de la demanda, relegando aspectos vinculados a la oferta y al desarrollo institucional. En una orientación similar, Bértola y Ocampo (2012) desarrollan esta idea argumentando que “ISI” no permite tomar en consideración que los nuevos instrumentos desarrollados en más de 30 años de industrialización iban mucho más allá de la sustitución de importaciones e involucraron un papel creciente del Estado en la esfera económica y social. Además, la política proteccionista (queriendo sustituir importaciones) era anterior a la “ISI” y, por tanto, entienden que no es exclusiva del período. En tercer lugar, porque las exportaciones fueron muy importantes como fuente de divisas. Por ello, promueven denominar el período como “industrialización dirigida por el Estado”, ya que fue desde el Estado que se desarrolló un activismo macroeconómico fuerte para amortiguar los impactos externos de la balanza de pagos, se invirtió en infraestructura, se crearon bancos de desarrollo y comerciales, se llevó a cabo una política crediticia de fomento productivo, se realizaron alianzas público-privadas, se intervino la producción agrícola y hasta se llegó a fomentar cambios en la estructura de tenencia de la tierra. Además, el gasto público social tuvo un despegue notorio.

2. LOS DESARROLLOS TEÓRICOS LATINOAMERICANOS DE ÉPOCA: ESTRUCTURALISMO Y DEPENDENCIA

En este apartado se analizan los principales aportes teóricos que tuvieron lugar durante la ISI, que ofrecieron no solo bases interpretativas del proceso sino también propuestas de política.

Estructuralismo. Entre los años cincuenta y ochenta, el estructuralismo tuvo en la CEPAL su principal centro de irradiación teórica (Bielschowsky, 2009). Los desarrollos de Prebisch, Noyola, Furtado, conformaron un núcleo de influencia ideológica popularizado como “desarrollismo” (Kay, 1989). Sus aportes básicos pueden sintetizarse en que asumen la existencia de dos grupos de países diferenciados por sus estructuras productivas, conformando polos de un sistema único global: el centro y la periferia. El centro tiene una estructura diversificada -con varias ramas de actividad- y homogénea, porque la productividad del trabajo es similar en cada una de las ramas. La periferia en cambio, es especializada (basada en la exportación de *commodities*) y heterogénea, dado que la productividad del trabajo es alta en los sectores dinámicos y prácticamente nula en el resto de la economía. A estos factores estáticos, se agregan otros dinámicos -en particular, las características del progreso técnico, la elasticidad de la demanda y factores institucionales que tienen como correlato el deterioro de los términos de intercambio- que profundizan la reproducción de la relación centro-periferia (Rodríguez, 2006).

El estructuralismo entendía que la industrialización “espontánea” daba lugar a diversos desajustes intrasectoriales en lo productivo, al deterioro externo y al subempleo. Por lo tanto, el proceso industrializador debía ser “deliberado”. En la primera década de la CEPAL y con la decidida influencia de Prebisch, se concibió al Estado como el agente principal del proceso industrializador mediante la planificación⁵: “La necesidad de la acción estatal, la de contar con una política de desarrollo deliberada y coherente, y de implementarla a través de la planificación, son tres ideas-fuerza del pensamiento estructuralista estrechamente conectadas entre sí.” (Rodríguez, 2006, p.86). De esta forma, se resolverían la vulnerabilidad externa, la escasez de divisas, y la falta de ahorro e inversión. Incluso, bajo la influencia de la teoría de la inflación de Noyola Vázquez se esperaba que el cambio en la matriz productiva contribuyera a estabilizar los precios (Bielschowsky, 2009).

Ante la “estanflación” de la década de 1960, se abogó por reformas de mayor calado: reforma agraria para superar el improductivo binomio latifundio-minifundio, reformas educativas, cambios en la tributación y ampliación de la base fiscal del Estado, además de las “clásicas” medidas para equilibrar el frente externo (protección al mercado interno, política anticíclica para contrarrestar fluctuación de precios internacionales, financiamiento externo, etc). Por lo tanto, el Estado ocupaba el rol de gran estrategia en la política de desarrollo (Bresser Pereira, 2011).

Algunos autores han señalado que esta forma de entender al Estado no solo era un tanto “naif”, en cuanto a desconsiderar el poder de las élites para bloquear reformas y la necesidad de construir nuevos pactos sociales, sino que además suponía que el Estado se bastaba por sí mismo para desarrollar el conocimiento necesario para lograr una inversión eficaz. Esta mirada “tecnocrática” -el Estado como “aparato” (O’Donnell, 1996)-, veía como condición necesaria -y casi suficiente- la creación de ministerios de planificación, planes quinquenales y el impulso de empresas públicas para lograr el desarrollo (Zurbriggen y Travieso, 2014).

Dependencia. A mediados de la década de 1960 el “optimismo desarrollista” entró en declive. Las principales economías mostraban signos de estancamiento, y la esperanza de mejoras distributivas y ampliación de la ciudadanía vieron su primer gran coto en la dictadura cívico-militar brasileña de 1964. En este marco, las bases interpretativas del estructuralismo se vieron cuestionadas, surgiendo así la “teoría de la dependencia”.

La caracterización de dicha teoría es compleja, dado que se bifurcó en diversas variantes, pero el núcleo duro compartido se caracterizó por criticar el “economicismo” del planteo cepalino, poniendo relieve en la necesidad de incorporar la dimensión social, política e incluso cultural de los problemas

de desarrollo. En este sentido, los análisis de clases o grupos sociales adquieren una relevancia central, a diferencia del planteo estructuralista. Al igual que la CEPAL, tiene su epicentro de irradiación teórica en Chile, y siguiendo a Kay (1989), puede desagregarse en dos grandes corrientes: a. “reformistas” y b. “radicales”. Los primeros tienen su génesis en el propio ILPES mientras que los segundos, tienen como centro principal de elaboración el CESO, centro de estudios que, coordinado por Theotonio Dos Santos, contó con la presencia de Gunder Frank, Vania Bambirra y Ruy Mauro Marini, exiliados tras el golpe de Estado en Brasil.

Reformistas. Los reformistas entienden que es posible superar la dependencia en el marco del capitalismo (Kay, 1989). Para su análisis, tomaré el aporte fundacional de Cardoso y Faletto, cuyas críticas al pensamiento cepalino radican en dos postulados fundamentales: a) la necesidad de ahondar en el análisis histórico-estructural; b) romper con análisis economicistas y transitar hacia miradas “integradas”, donde se conjuguen lo económico, lo social y lo político. Trascendiendo los enfoques sobre la “heterogeneidad estructural” en lo económico y sobre la “razón dualista” en lo sociológico (Rodríguez, 2006).

Entienden a la “dependencia” como el resultado particular de una “interacción dialéctica” entre lo interno y lo externo. La dominación de los países dependientes no responde únicamente a una fuerza extranjera (colonial primero, imperialista después) sino a su combinación con fuerzas locales (ej. oligarquías) capaces de generar un “pacto dominante” en las regiones dependientes que, siendo funcionales a dicha dominación, la viabilizan (Cardoso y Faletto, 2003).

Según este enfoque, el subdesarrollo supone un “modo de ser” que depende de vínculos de subordinación al exterior y de la reorientación de comportamiento social, político y económico en función de “intereses nacionales” (Cardoso y Faletto, 2003). Bajo cierta influencia weberiana (Rodríguez, 2006; Morales, 2012) y tras el análisis histórico, sociológico y político de cada una de las regiones, construyen dos “tipos ideales” diferenciados según su autonomía: a) las economías de control nacional; b) los enclaves.

Las transiciones son fundamentales en sus análisis. Por ejemplo, la interpretación corriente veía la crisis del crecimiento hacia afuera en la década de 1930 y allí el surgimiento de la ISI. Sin embargo, Cardoso y Faletto sostuvieron que la “dominación oligárquica” entró en declive anteriormente y que, según se trate de economías tipo a)⁶ o tipo b), será la trayectoria posterior en la fase sustitutiva de importaciones.

Si bien entienden que el rol del Estado será fundamental en la ISI, a diferencia de la CEPAL centran las causas explicativas en el “pacto dominante” -la base social de apoyo- más que en los instrumentos concretos de política que se utilizan: “...en la acción del Estado no sólo son importantes las funciones económicas que éste puede desempeñar, sino también, y muy principalmente, la forma en que éste expresa, como instrumento de dominación, la acción de los distintos grupos que lo conforman” (Cardoso y Faletto, 2003, p.108).

Esto se aprecia con claridad en su análisis tipológico, donde distinguen tres tipos de industrialización sustitutiva acorde a cómo se configura el papel del Estado y el sistema de dominio: 1. La industrialización “liberal”, basada principalmente en la conducción empresarial y representada por el caso argentino; 2. La “nacional-populista”, en el que la burguesía industrial comparte la conducción del proceso con el Estado y excluye a los sectores populares, caracterizada con el caso brasileño y, 3. La “Estado Desarrollista”, cuyo centro gravitacional radica en el programa estatal de desarrollo -México y, en menor medida en Chile, que en la fase anterior eran “enclaves”- (Cardoso y Faletto, 2003; Rodríguez, 2006).

Radicales. Algunos autores engloban bajo el rótulo de radicales a teóricos como Theotonio Dos Santos, Vania Bambirra, Ruy Mauro Marini, quienes inspirados en el proceso cubano entendían la transición al socialismo como la forma de superar la “situación de dependencia” (Kay, 1989; Goldestein, 1994). Si bien se discute el estatuto teórico de sus autores, su relevancia política es incuestionable (Kay, 1989; Marchesi, 2018). Sus principales expositores (Dos Santos, Frank, Vambirra y Marini) tuvieron -con sus matices- una

mirada “instrumentalista” del Estado, o sea, como aparato de dominación de clase⁷. Por ello, para enriquecer el análisis, opté por desarrollar el “Estado Burocrático Autoritario” (EBA) de O’Donnell (1996), de clara influencia dependentista y marxista -Althusser, Poulantzas y Gramsci- (Cardozo, 2012).

Si bien estamos ante un análisis de caso -el golpe argentino en 1966- el autor afirma que su caracterización es extensible a gobiernos dictatoriales del Cono Sur. Su visión del Estado es de una “autonomía relativa” ya que este no respalda directamente al capitalista, sino a la relación social que lo hace posible (pudiendo ir contra los capitalistas si fuera necesario para dicho propósito). Por eso, el Estado es mucho más que un “aparato” (conjunto de instituciones) sino que constituye un entramado de relaciones de dominación política (O’Donnell, 1996).

Analizando los procesos industrializadores latinoamericanos de la época, desarrolla una muy potente crítica a las miradas “modernizadoras” que, con cierto sesgo “europeizante”, presente incluso en los desarrollistas, veían a la democratización política como resultado inherente del desarrollo económico. En dicho contexto, construye una “hipótesis pesimista” que afirma que la forma política que adquiere el Estado-nación en la región es la “burocrática-autoritaria” (Cardozo, 2012). De esta forma, la ISI lejos de traer virtuosismo económico, mayores niveles de igualdad y creciente democratización política y aumentos de participación ciudadana, tendrá como resultados un Estado representante de la “gran burguesía” y fuertemente excluyente en términos políticos y económicos.

Si bien su definición de EBA es más compleja, se podría decir que es una variante de Estado Capitalista, caracterizada por: a. Tener como principal base social la gran burguesía; b. Las instituciones especializadas en la coacción y en la “normalización” de la economía son las más relevantes; c. Es “excluyente” en términos políticos - o sea, la ciudadanía y democracia política están suprimidas-; d. Es excluyente económicamente (O’Donnell, 1996). De esta forma, cuando se acabó la bonanza económica de la década de 1950 tras el fin del boom de los *commodities*, las aspiraciones de justicia sustantiva sobre el Estado tutelar típico de los “populismos”, entró en crisis y devino en el Estado Burocrático Autoritario.

3. LAS RELECTURAS POSTERIORES AL COLAPSO DE LA ISI

La importancia del Estado en la ISI hizo “antiestatistas” a muchos de sus detractores. No obstante, hay autores que ponen el acento en “el cómo” y no en “el cuánto”, sugiriendo que el éxito está en generar un “Estado desarrollista” y no “predatorio”, capaz de “imbricarse” en la dinámica económico-social (Evans, 1995). En este marco, es útil tener en cuenta los aportes del neoestructuralismo y neoinstitucionalismo sobre el vínculo entre Estado y desarrollo. Para finalizar, abordaré lecturas marxistas recientes con foco en la renta de la tierra.

Neoestructuralismo. La visión neo-estructuralista toma como base el análisis centro-periferia de estructuralismo clásico a la vez que se nutre de otros aportes teóricos⁸. Desde el punto de vista macroeconómico, toma elementos del keynesianismo -en particular de Kaldor- y, por otra parte, incorpora desarrollos microeconómicos evolucionistas y schumpeterianos (Cimoli y Porcile, 2013).

Los trabajos pioneros de Fajnzylber plantean varias limitaciones del proceso industrializador latinoamericano. Primero, la idea de la “industrialización trunca”, que opone a la lógica neoliberal lo realizado por los “tigres asiáticos” y los países centrales, donde la coordinación entre Estado y empresas fue sumamente relevante en el proceso de desarrollo⁹. De allí, concluye que en América Latina operó un “proteccionismo frívolo” mientras que en los otros países (destaca en sus análisis Japón) un “proteccionismo para el aprendizaje”. En segundo lugar, la idea de “casillero vacío” proviene del estudio del binomio crecimiento-distribución, encontrando que en América Latina ningún país logró el crecimiento con equidad. Por último, critica la noción de “competitividad” aplicada en América Latina en los 70s y 80s, que tenía como foco el tipo de cambio alto, la baja salarial y los beneficios fiscales, a lo que llama “competitividad espuria” en detrimento de las concepciones sistémicas que implican desarrollo tecnológico, reducción de las heterogeneidades, etc. (Fajnzylber, 1983; 1990).

Es así que surge una revisión crítica del rol del Estado en la ISI desde una perspectiva neo-estructuralista, con aportes novedosos: a. mayor énfasis en el entorno microeconómico -con fundamentos schumpeterianos y evolucionistas-; b. la necesidad de “pactos sociales” para garantizar derechos (y bases amplias de apoyo) al proceso industrializador (Fajnzylber, 1990). Asimismo, ante los enormes desequilibrios macroeconómicos resultantes de la ISI, a los “viejos” objetivos desarrollistas de estabilidad del producto, apuesta por el pleno empleo y política industrial, se suman análisis sobre la relevancia de la disciplina fiscal, la estabilidad de precios y de las finanzas para el desarrollo (French-Davis, 1988; Ocampo, 2005).

Neoinstitucionalismo. Existen diversas lecturas que pueden englobarse como “neoinstitucionalistas”. Sin embargo, haré referencia a aquellas que ven la ISI como el comienzo del “declive” latinoamericano (Bloomström y Meller, 1990); al enfoque “variedades de capitalismo” (Schneider, 2009) y sus críticos Bizberg y Theret (2012).

Quienes ven en la ISI el comienzo del declive en nuestro continente, sostienen que la capacidad de definir reglas de juego basadas en normas (explícitas e implícitas), para favorecer entornos económicos amigables a la acumulación de capital, es fundamental para el desempeño de largo plazo. Esto incluye instituciones económicas como también políticas, jurídicas, etc. (Oddone, 2008). A nivel microeconómico, entienden que la ISI falló en lograr un buen diseño institucional para generar condiciones favorables a la toma de decisiones (inversiones) y evitar la “captura de rentas” del Estado por parte de los actores sociales (empresarios, sindicatos, etc.). A nivel macroeconómico, se acusa a la “excesiva demanda interna” de la “macro populista” como la causa explicativa de la inflación crónica y las crisis recurrentes de balanzas de pagos, afirmando la necesidad de reglas fiscales (Fitzgerald, 2003).

El trabajo coordinado por Bloomström y Meller (1990) constituye una excelente síntesis de este enfoque, donde se comparan los desempeños de cuatro países latinoamericanos con los países escandinavos para el S.XX. Los trabajos concluyen que las malas políticas de la ISI explican en buena medida el rezago latinoamericano y extraen lecciones de política de los escandinavos: a. fomentar la industrialización basada en recursos naturales, apoyada con una temprana reforma agraria y un sistema educativo precozmente universalizado, con énfasis en lo “ingenieril”; b. apertura comercial, con industria orientada “hacia afuera”; c. Una estructura de incentivos radicalmente diferente - ej. beneficios tributarios para la reinversión pero altos gravámenes en caso de distribución-; y, por último, un Estado bien distinto que, como en los países escandinavos, proporcione infraestructura y gasto social, pero no opere como “Estado productor”, dejando al sector privado la producción de bienes, pero realizando una fuerte redistribución por la vía tributaria (Bloomström y Meller, 1990).

Otra variante neoinstitucionalista a destacar es el enfoque de las “variedades de capitalismo”, distinguiendo dos tipos de economías desarrolladas: las de libre competencia y las economías de mercado coordinadas (Hall y Soskie, 2001). Recientemente, Schneider (2009) afirma que las economías latinoamericanas se caracterizan por una variedad que denomina “economías de mercado jerárquicas” (EMJ). Su análisis sostiene que las características principales de las economías latinoamericanas, son: a. la diversidad de grupos empresariales -con Empresas Multinacionales como predominantes-, las relaciones laborales precarias (y atomizadas) y la baja capacitación de la fuerza de trabajo. El “entramado institucional” de este tipo de economías hacen que las complementariedades sean negativas: relaciones informales entre el poder político y las empresas junto a la falta de transparencia en la gestión pública, atentan contra mecanismos competitivos y establecen “ventajas institucionales” a firmas que no necesariamente se destacan por su capacidad innovadora. También identifican que la protección de mercados, los monopolios públicos, los tratos preferenciales en un sistema tributario regresivo, favorecen la captura de rentas por parte de grupos económicos nacionales (y transnacionales) (Aguirre y Lo Vuolo, 2013).

Bizberg y Theret (2012) critican la existencia de un “modelo latinoamericano único” de Schneider. Su idea principal consiste en mostrar que las variedades de capitalismo se conforman con base en una trayectoria histórica que depende de coaliciones socio-políticas, dando lugar a entornos institucionales distintos en lo laboral, social y económico. Destacan como la coalición desarrollista brasileña durante la

ISI incorporó a los intereses agrícolas y los industriales de producción de bienes de consumo y de bienes de equipamiento, permitiendo un desarrollo más completo. Asimismo, en la fase neoliberal permitió que la retirada del Estado fuera más tardía y menos pronunciada que en Argentina y México, ya que en éstos últimos, los grupos financieros fueron protagonistas principales, mientras que en Brasil los industriales también formaron parte del pacto dominante posterior a la crisis de la deuda.

Tras la ISI, identifican cuatro variedades capitalistas donde el “rol del Estado” será variable explicativa fundamental de las diferencias: Brasil constituye un capitalismo orientado por el Estado y “mercadointernista”; Chile, un capitalismo regulado por el Estado (de manera subsidiaria al capital privado) orientado hacia afuera; México, un capitalismo desregulado subordinado al mercado exterior, y Argentina constituye un caso híbrido, fuertemente inestable y dependiente de la colación gobernante (Bizberg y Théret, 2012).

Marxistas. La hipótesis de que la “renta diferencial” es un determinante fundamental para explicar la dinámica capitalista en Latinoamérica no es nueva (Methol Ferré, 1967; Laclau, 1969; Vigorito y Reig, 1984, González Guyer, 2009). Sin embargo, existe toda una literatura reciente que, basada en el análisis de la renta de Marx, aporta evidencia empírica novedosa y permite calibrar con mayor rigor el poder explicativo de la renta de la tierra (agraria y minera) en la dinámica de los países latinoamericanos¹⁰ (Iñigo Carrera, 2007).

Por un lado, critican al estructuralismo cepalino porque afirman que el “Deterioro de los Términos de Intercambio” no se cumple empíricamente. Corrigiendo las relaciones de precios con la evolución de las productividades de bienes primarios e industriales -cosa que no hacen Singer, Prebisch ni los trabajos más recientes de Ocampo y Parra (2003)-, muestran que la evolución de los términos de intercambio es sustancialmente distinta, donde los términos de intercambio han sido favorables para América Latina buena parte del S.XX (Iñigo Carrera, 2013). Asimismo, critican al “marxismo dependentista” -principalmente a Marini- porque al tomar como propia la teoría del capital monopolista de Baran y Sweezy, consideran a todas las ganancias como rentas (como extraordinarias), desapareciendo así la especificidad de la renta agraria y minera -que surge del monopolio sobre las condiciones no reproducibles de la tierra- (Kornblith, 2014).

El argumento central de estos autores marxistas es que existe una suerte de “*intercambio desigual al revés*”. O sea, la renta es el mecanismo que permite captar ingresos extraordinarios a América Latina y, gracias a estos, pueden subsistir capitales de poca escala y baja productividad en nuestro continente. Esa característica, será central en su lectura de la ISI. La política proteccionista, los subsidios, préstamos a tasa de interés negativa, regulación de precios de insumos básicos y manejo del tipo de cambio -que implica cierta transferencia del sector exportador (rentista) hacia los capitales industriales- son vistos como mecanismos redistributivos (Iñigo Carrera, 2008; Kornblith, 2014). Su característica determinante es que todo este andamiaje de política permitió redireccionar renta y, de esta forma, garantizar la reproducción de un capital ineficiente en la esfera industrial. Con la caída de los precios de los commodities -principalmente después de la crisis de los 70s y la creciente distancia en productividad industrial- los capitales necesitan otra fuente de compensación: el deterioro de las condiciones de reproducción de la clase trabajadora, engrosando la “superpoblación relativa” o “población sobrante” (Iñigo Carrera, 2008).

Reflexiones finales: El trabajo muestra algunas lecturas en torno al rol del Estado en la ISI, tanto desde el punto de vista empírico como teórico. Es un debate complejo cuyo balance está aún en disputa y que incluye una variopinta gama de elaboraciones, motivo por el cual no es posible reflejar todo el conjunto de discusiones en un único texto. En el necesario recorte temático, fueron dejadas de lado algunas visiones interesantes pero que no analizan la industrialización latinoamericana entre las décadas de 1930 y 1970 como especificidad. Es por esto que, a pesar de ofrecer análisis potentes sobre el rol del Estado en los procesos industrializadores -en términos generales- fueron excluidos del análisis el enfoque sobre el “Estado imbricado” de Evans (1995), la revalorización de List realizada por Chang (2004) y las elaboraciones recientes como la del “Estado emprendedor” (Mazzucatto, 2013).

NOTAS

- 1 La clasificación de las fases se basa en Cardenas, Ocampo y Thorp (2003) y Bértola y Ocampo (2012).
- 2 Bulmer-Thomas (1994) distingue tres grandes grupos: recuperación rápida (aumento > 50% PBI entre 1932-1939); recuperación media (aumento > 20% PBI); y un último grupo, de evolución desfavorable está constituido por cinco económicas pequeñas, donde solo Uruguay experimentó crecimiento industrial.
- 3 En Cardenas, Ocampo y Thorp (2003) se afirma que acusar a la CEPAL del creciente intervencionismo estatal carece de rigor histórico. No obstante, aseveran que su influencia, en cuanto a dotar de sustento teórico y aportes concretos al diseño de políticas de desarrollo, es incuestionable.
- 4 El trabajo ya clásico de Evans (1995), surge de analizar los procesos industrializadores de Brasil, India y Corea del Sur. Encuentra que lo que explica, en parte, el despegue surcoreano es el caso particular de burocracia estatal construida allí. Lo que garantiza la “autonomía integrada” (incorporada o imbricada según distintas traducciones) es, por un lado, cuerpos burocráticos que posean las características de una burocracia eficiente de tipo weberiano (selección meritocrática, capacitación técnica, plan de carrera, altos niveles salariales, controles de calidad, disciplina laboral, etc.), para evitar sean cooptados por intereses privados (garantía de autonomía). Por otro lado, dichas burocracias deberían ser capaces de dialogar e incidir en el medio social de sus clientes para ser capaces de capturar sus demandas y establecer relaciones de cooperación.
- 5 A modo de ejemplo, en 1961 Jairo Quadros creó el Ministerio de Planificación en Brasil y Furtado -uno de los mejores exponentes del estructuralismo- fue el titular de dicha cartera. Además, encabezó la elaboración del “Plan Trienal” (Leiva, 2012). Asimismo, desde la CEPAL se impulsó en 1962 la creación del ILPES.
- 6 El ascenso del batllismo en Uruguay, de Yrigoyen en Argentina, serían ejemplos de ese declive previo. Por otra parte, marcan diferencias en las trayectorias dentro de cada tipo. Ejemplo, en Argentina consideran que el shock del 30 consolidó el dominio oligárquico mientras que en Brasil, con el surgimiento del “Estado Novo” se pasó de una pauta “oligárquica” de dominación a una de carácter policlasista, con mayor vocación industrializadora (Cardoso y Faletto, 2003).
- 7 Por ejemplo, en “Dialéctica de la Dependencia” (1991) de Marini, el Estado es un aparato de dominación de clase que cumple diversas “funciones económicas” (garantizar el monopolio de la violencia, efectuar gasto social para la reproducción de la clase obrera, mantener el aparato administrativo-burocrático, etc). No obstante, en su trabajo sobre el “subimperialismo” para el caso brasileño polemiza con la visión marxista convencional -de Bujarin- de Estado sugiriendo: “el hecho mismo de que el [Estado] sea llamado a ordenar y arbitrar la vida económica (hasta donde su arbitrio es compatible con su subordinación a los Estados imperialistas) lo pone en una situación en que se acentúa su autonomía relativa ante los distintos grupos capitalistas” (Marini, 1971).
- 8 El vínculo entre estructuralismo y neo-estructuralismo está abierto a polémica. Mientras Biewlschowsky (2010) afirma que los cambios son de contexto, pero que el “núcleo duro” de la teoría se mantiene, Guillén Romo (2007) sostiene que el neo-estructuralismo representa una “vuelta al economicismo”, desandando los aportes desarrollistas de las décadas de 1960 y 1970. Stolowicz (2016) afirma que el apego a los neoclásicos y a la agenda “neoliberal” en la “renovación” implica un quiebre con el estructuralismo clásico.
- 9 La lectura de “gobernar el mercado” de Wade (1990) o “distorsionar los precios” de Amsdem (1989) o las instituciones en Chang (2004) muestran el peso del Estado en la estrategia de desarrollo del Sudeste Asiático.
- 10 Además de las obras de Iñigo Carrera (2007, 2008, 2013) deben destacarse los trabajos Gringberg (2011) para Brasil, de Kornblith (2014, 2015) para Venezuela y las elaboraciones incipientes de Oyhantcabal (2017) para el caso uruguayo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, J, Lo Vuolo, R (2013). *Varietades de Capitalismo. Una aproximación al estudio comparado del capitalismo y sus aplicaciones para América Latina*, Buenos Aires, CIEPP.
- Amsden, A (1989). *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*, Nueva York, Oxford University Press.
- Baer, W (1984). “Industrialization in Latin America: Successes and Failures”, *Journal of Economic Education*. Núm 15(2), pp. 124-135.
- Bértola, L y Ocampo, J. A. (2012). *Desarrollo, Vaivenes y Desigualdad. Una Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, México:: Fondo de Cultura Económica
- Bielschowsky, R (2009). “Sesenta años de la CEPAL. Estructuralismo neoestructuralismo”, *Revista de la CEPAL* (97), pp. 173-194.
- Bizberg, I., B. Théret (2012). “La diversidad de los capitalisms latinoamericanos: los casos de Argentina, Brasil y México”, *Noticias de la Regulación*. Núm, 61.

- Blomstrom, M y Meller, P (comps.) (1990). *Trayectorias divergentes: Comparación de un siglo de desarrollo económico latinoamericano y escandinavo*, Santiago de Chile, CIEPLAN-Hachette.
- Bresser-Pereira, L.C (2011). “Reforma gerencial do Estado, teoria política e ensino da administração pública”, *Revista Gestao y Politicas Publicas*.
- Bulmer-Thomas, V (1994). *The Economic History of Latin American since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cardenas, E., Ocampo, J. A., y Thorp, R. (eds.) (2003). *Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra*, México, FCE (Serie Lecturas, *El Trimestre Económico*, 94).
- Cardoso, F. E y Faletto, E (2003). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de Interpretación sociológica*, SXXI. Editores. Buenos Aires, Argentina.
- Cardozo, N. D (2012). “Algunas reflexiones sobre Guillermo O’Donnell y su contribución a la teoría del Estado y los estudios sobre políticas públicas en América Latina”, *Revista Studia Politicae*, Núm, 26. Córdoba, Argentina.
- CECEA (2011). *Economía de América Latina (EAL): Reflexión, Motivación y Transformación; los pilares de un Nuevo Plan de Estudios (NPE)*, Montevideo, FCEA.
- Chang, H.J. (2004). *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Madrid, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, UCM.
- Cimoli, M y Porcile, G (2013). “Technology, Structural Change and BOP-Constrained Growth: A Structuralist Toolbox” *Cambridge Journal of Economics* 38 (1), 215-237
- Evans, P (1995). *Embedded autonomy: States and Industrial transformation*, Princeton, Princeton University Press.
- Fajnzylber, F (1983). *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F (1990). “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’”, *Cuadernos de la CEPAL*, N° 60, Santiago de Chile.
- Fitzgerald, E. (2003). “La CEPAL y la Teoría de la Industrialización por medio de la Sustitución de Importaciones”, en E. Cárdenas, & J. A. Ocampo, *Industrialización y Estado en la América Latina: La Leyenda Negra de la Postguerra*, México: Fondo de Cultura Económica.
- French-Davis, R. (1988). “Esbozo de un planteamiento neoestructuralista”, *Revista de la CEPAL*, Núm. 34. Santiago, Chile.
- González Guyer, F (2009). *Uruguay, el país de los fisiócratas. Auge y decadencia del “Uruguay feliz”*, EBO, Montevideo.
- Grinberg, N. (2011). *Transformations in the Korean and Brazilian Processes of Capitalist Development Between the Mid-1950s and the Mid-2000s: The Political Economy of LateIndustrialisation (Doctorado)*, Londres, London School of Economics and Political Science (University of London).
- Guillén Romo, H (2007). “De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina”, *Revista Comercio Exterior*, Vol. 57, Núm. 4, pp.295-313.
- Hall, P., Soskice, D (ed.). (2001). *Varieties of Capitalism. the Institutional Foundations of Comparative Advantage* Oxford, Oxford University Press.
- Hirschman, A. O. (1968). “The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America”, *Quarterly Journal of Economics*, 82, num 1, pp.1-32.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2013). *La especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina: desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX (Doctorado)*. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina.
- Kay, C. (1989). *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, Londres, Routledge.
- Kornblihtt, J. (2014). “Crítica a la teoría marxista de la dependencia (Ruy Mauro Marini) a partir del estudio de la renta de la tierra en Argentina y Venezuela”, *X Jornadas Bolivarianas*, abril 2014, Florianópolis, Brasil.
- Kornblihtt, J. (2015). “Oil Rent Appropriation, Capital Accumulation, and Social Expenditure in Venezuela during Chavism”, *World Review of Political Economy*, 6(1), 58.
- Laclau, E. (1969). “Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno”, *Revista Latinoamericana de Sociología*, 3(2), 276-315.
- Leiva, J (2012). *Pensamiento y práctica de la planificación en América Latina*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). CEPAL.
- Marchesi, A (2018). *Latin America Radical Left. Rebellion and Cold War in the Global 60s*, Cambridge University Press, New York.

- Marini, R. M. (1971). *Subdesarrollo y Revolución*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Marini, R. M. (1991). *Dialéctica de la dependencia*, México: ERA.
- Mazzucato, M (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Londres, Anthem Press.
- Methol Ferré, A (1967). *El Uruguay como problema: en la cuenca del Plata entre Argentina y Brasil*, Montevideo, Diálogo.
- Morales, J. J. (2012). “De los Aspectos Sociales del Desarrollo Económico a la Teoría de la Dependencia: Sobre la gestación de un pensamiento social propio en Latinoamérica”, *Cinta de moebio*, (45), 235–252.
- O’Donnell, G (1996). *El Estado Burocrático Autoritario. Triunfos, derrotas y crisis*, Buenos Aires, Editorial Belgrano.
- Ocampo, J.A. (2005). “Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina”. *CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas*, Núm. 26. México.
- Ocampo, J.A. y Parra, M.A (2003). “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX”, *Revista de la CEPAL*, 79, pp. 7-35.
- Oddone, G (2008). “Instituciones y políticas en el declive económico del Uruguay durante el siglo XX”, *Revista de Historia Económica*, Año XXVI, Primavera, Número 1: pp. 45-82.
- Oyhantçabal, G. (2017). ““Un regreso recurrente”: magnitud y oscilaciones de la renta del suelo agraria en Uruguay 1955-2015”, *XII Jornadas de Investigación de Historia Económica*. Montevideo, julio 2017.
- Rodríguez, O. (1980). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo XXI.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*, México, S.XXI, CEPAL
- Saad-Filho, A (2005) “The Rise and Decline of Latin American Structuralism and Dependency Theory”, en Jomo K.S. and E.S. Reinert (eds.) *The Origins of Development Economics: How Schools of Economic Thought Have Addressed Development*, London, Zed Books and New Delhi, Tulika Books, pp. 128-145.
- Schneider, B. R (2009). “Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America”, *Latin America Studies*, Num. 41.
- Stolowicz, B (2016). *El Misterio del Posneoliberalismo. Tomo II. La estrategia para América Latina. Volumen I. Espacio crítico*, México, Ediciones Instituto Latinoamericano para una Sociedad y un Derecho Alternativos.
- Thorp, R (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: Una historia económica de América Latina en Siglo XX*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, Unión Europea.
- Wade, R (1990). *Governing the Market Economic Theory and the Role Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- Zurbriggen, C, Travieso, E (2014). “Hacia un nuevo Estado desarrollista: desafíos para América Latina”, *Perfiles Latinoamericanos*, Flacso, México. pp. 259-281.

EL ROL DEL ESTADO DURANTE LA ISI EN AMÉRICA LATINA UNA REVISIÓN DE ENFOQUES CON ÉNFASIS EN LA BÚSQUEDA DE RENTAS

MARTÍN OLIVERA*

Resumen

A partir de un enfoque de economía política para el análisis del rol del Estado durante la ISI en América Latina, se postula en este ensayo que la búsqueda de rentas articulada a través del Estado es un aspecto central para explicar el desempeño de la región en dicha etapa. Si bien buena parte de la literatura revisada considera válida esta idea en términos generales, son muy escasos los intentos de integrar de forma sistemática la búsqueda de rentas al análisis de las causas del desempeño de la ISI y, en general, acerca del rol que cumplió el Estado como reflejo de los equilibrios de poder involucrados en el diseño e implementación de la política económica del período.

Abstract

Using a political economy approach for the analysis of the role of the State in Latin America during the ISI period, this essay proposes that rent seeking, articulated through the State, is central to explain the regional economic performance during that phase. Although most of the reviewed literature considers this idea valid, there have been very few attempts to systematically integrate rent seeking to the analysis of ISI economic performance and, in general, about the role the State played as a reflection of the balance of power involved in the design and implementation of economic policy during this period.

* Martin.Olivera@alu.uclm.es

Profesor Asistente Unidad Académica Historia y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República – FCEA UDELAR-

1. INTRODUCCIÓN

Tal como señalan Cárdenas, Ocampo y Thorp (2004) en su libro “Industrialización y Estado en América Latina” no es posible comprender la importancia de la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) sin analizar la economía política del proceso de transformación del Estado, su contexto global y regional así como las distintas fuerzas y actores que estuvieron involucrados en la adopción de políticas en el período comprendido entre 1930 y 1980. Por este motivo estos autores -y ya a partir de Thorp (1998) y con Bértola y Ocampo (2011) utilizando el mismo concepto- definen este período como el de “Industrialización Dirigida por el Estado” (IDE). A pesar de esta conceptualización han existido pocos avances en el estudio de la economía política de la ISI e incluso del Estado en general en AL luego de la década del 70 (Sunkel, 1991; O’Donell, 2008). En efecto, no obstante su enfoque histórico-estructural-institucional (en términos amplios) autores recientes como Thorp (1998), Cárdenas, Ocampo y Thorp (2004), Bulmer-Thomas (1998) y Bértola y Ocampo (2011) no presentan un enfoque de economía política sistemático y con la profundidad necesaria para el análisis del rol que tuvo el Estado en la etapa de la ISI.

En este contexto el objetivo de este ensayo es analizar el rol del Estado en América Latina (AL) durante la etapa de la ISI con énfasis en un enfoque de economía política específica para la región. Para ello se utiliza una perspectiva heterodoxa donde confluyen el análisis estructuralista e institucionalista con aportes dependentistas y neoschumpeterianos para llegar a una visión consistente y crítica sobre el rol que tuvo el Estado en dicha etapa.

En particular, se utiliza la perspectiva de la “nueva economía política” definida en Drazen (2000). Tomando el enfoque de este autor puede concebirse la economía política como el análisis de la influencia de la política y las relaciones de poder sobre los procesos de toma de decisiones, así como en los resultados económicos en un contexto de conflicto de intereses derivado de la heterogeneidad (ex ante y ex post) de los agentes “representativos”.

Cabe señalar cómo Adam y Dercon (2009) identifican a los estructuralistas latinoamericanos de posguerra como antecedentes de este enfoque de economía política. Aun así, basados (implícitamente) en el análisis de los dependentistas marxistas, Adam y Dercon señalan que el análisis de las relaciones de poder y conflictos de interés en el estructuralismo latinoamericano se basa en la concepción de “clases” y que, a su vez, las relaciones de poder definían las posibilidades de desarrollo económico desde un punto de vista quizás demasiado ideológico.

Por otro lado, debido al enfoque y extensión de este ensayo, no será posible profundizar en los detalles de la política económica implementada en este período ya que se busca trascender el ejercicio histórico-descriptivo, de carácter positivo habitual en la literatura de referencia, hacia uno de orden normativo que aporte a la comprensión del subdesarrollo latinoamericano y sus causas fundamentales y no solamente las “causas inmediatas”, siguiendo la distinción hecha en Acemoglu et al. (2015).

El debate sobre el rol del Estado desde el punto de vista de la economía política en América Latina, y en particular sobre su papel y accionar durante la etapa de ISI, representa uno de los aspectos más controvertidos en la región incluso en la actualidad (Sunkel, 1991; Cárdenas et al., 2004; Iglesias 2006; O’Donell, 2008; Zurbriggen y Travieso, 2016; Hernández, 2015; Abeles et al., 2017). A nivel regional este debate hizo eclosión en la década del 60 bajo la corriente estructuralista latinoamericana, pero no ha tenido la continuidad ni la profundidad conceptual necesarias en los últimos 30 años como para reenfocarse sobre las causas últimas del subdesarrollo de la región -i.e.; las “grandes preguntas” que se hacía la “alta teoría del desarrollo”- (Coatsworth, 2005; Rodríguez, 2006; Guillen, 2007; Collin, 2017). De hecho buena parte de los aportes conceptuales actuales desde la economía política deben buscarse en los países desarrollados y a nivel regional su estudio ha quedado relegado a esfuerzos parciales tanto por su alcance como por su continuidad. Por otro lado, el análisis histórico de largo plazo de Thorp (1998), Bértola y Ocampo (2011) e incluso Bulmer-Thomas (1998), no tienen un enfoque de economía política incorporado como marco analítico y su contribución radica más que nada en ubicar el objeto de estudio de este trabajo, así como entender el proceso histórico de la adopción de distintas políticas económicas en AL. No se desprende de dichos trabajos (más allá de una afinidad estructuralista-institucional implícita) una conceptualización teórica específica o un análisis normativo desde la economía política acerca de la correlación de fuerzas interno-externas que pudieron actuar en el Estado durante la etapa de la ISI, y que condicionaron su comportamiento y el desempeño y resultados de la región en materia de desarrollo.

En lo que sigue este ensayo se estructura de la siguiente forma: en la sección 2 se presenta una visión conceptual general del Estado en AL, en la sección 3 se realiza una caracterización sintética de la política económica implementada durante la ISI, en la sección 4 se analizan los principales enfoques de economía política utilizados para el análisis del Estado en AL en ese período, en la sección 5 se introducen dos visiones teóricas sobre la búsqueda de rentas en la región durante la ISI con el Estado como su articulador principal y se presentan los resultados de una revisión bibliográfica más amplia sobre la temática.

2. EL ESTADO EN AMÉRICA LATINA

Profundizar sobre una teoría del Estado excede ampliamente el alcance de este ensayo. Sin embargo resulta necesario recurrir a algunas definiciones básicas, inherentemente dinámicas por ser histórico-específicas, del Estado en AL en el contexto de la ISI. En la misma línea y desde un corte institucionalista resulta necesario describir los determinantes esenciales del funcionamiento del Estado de modo de comprender las políticas adoptadas así como la evolución de su rol en este período. El determinismo de las instituciones hacia el desarrollo económico impulsado a partir de North (1990) y los neoinstitucionalistas -en particular Rodrik et al (2004) y Acemoglu et al (2015)- ha reforzado la necesidad de profundizar sobre estos aspectos de manera específica para la región, un camino de análisis que no ha sido suficientemente transitado por la literatura específica para AL. Se busca evitar, de este modo, una concepción “fetichizada” o “instrumental” del Estado en el sentido dado por O’Donnell (2009), Zurbriggen (2006) y Laclau y Lechner (1981). Esto es, evitar que el mismo se analice como una entidad sobre la cual no actúan fuerzas internas o externas que determinan, más allá del diseño de la política económica, una distribución de recursos y un conjunto de decisiones determinadas sin considerar que existen grupos de interés o alianzas de poder detrás de ellas. El análisis puramente histórico que se utiliza habitualmente induce a dejar de lado el enfoque normativo de economía política que necesariamente debe ser aplicado para comprender el rol del Estado, en particular en AL (O’Donnell, 2008).

Siguiendo a Zurbriggen (2006) se utiliza una categoría especial de Estado definida por Weber (1987) para identificar las características y evolución del Estado en AL en general y en particular durante la ISI: el “Estado Patrimonialista”. La existencia de instituciones correspondiente a los regímenes patrimonialistas puede definirse cuando “la concentración de recursos de dominación de una elite termina transformando el Estado en propiedad privada de quién ejerce el Poder Ejecutivo o detenta la dominación de un partido mayoritario” (Zurbriggen, 2006: 30). De acuerdo a esta autora en América Latina se consolidó un sistema burocrático de dominación basado en los intereses políticos que se articularon a través del Estado y que tuvieron como actores principales, en la mayor parte de los casos, a los partidos políticos. De tal manera que dichos partidos, en remplazo de un “señor” o “soberano” particular, fueron agentes principales de las prácticas clientelares que se encuentran fuertemente arraigadas en los regímenes políticos latinoamericanos e incluso pueden ser considerados instituciones en sí mismas. Por otro lado, continúa Zurbriggen, los “partidos políticos fueron exitosos en tanto mediadores de intereses sociales y políticos particulares, pero fueron incapaces de elaborar planes y políticas de largo plazo necesarios para el desarrollo económico del país” (Zurbriggen, 2006: 33).

Según la autora esta caracterización del Estado es aplicable en general a los Estados de AL durante la implantación de la ISI (estrictamente su análisis puede extenderse hasta el comienzo del siglo XXI según indica en su trabajo) con una matriz político institucional “particularista” que se desarrolló y consolidó en el período de la ISI. De acuerdo a Zurbriggen, este es factor explicativo de la situación de búsqueda de rentas o particularismo que predomina en la región y que fue factor fundamental para el fracaso de las políticas desarrollistas de la ISI.

Dentro del marco general de análisis del Estado patrimonialista pueden identificarse, a su vez, diferentes tipologías correspondientes a las etapas de la evolución histórica de AL hasta el final de la ISI. Previa a la ISI, durante la etapa de crecimiento hacia afuera (1870 a 1930), se identifica el “Estado oligárquico” como la forma específica dominante (O’Donnell, 2009, Cardoso y Faletto, 2005). Posteriormente y siguiendo a Cardoso y Faletto (2005) puede identificarse al Estado “populista/desarrollista” con la etapa de crecimiento hacia adentro hasta mediados de los 60, al que siguió el “Estado Burocrático Autoritario” definido por O’Donnell para buena parte de los países de la región hasta el fin del período de la ISI en 1980.

Las definiciones específicas vinculadas a la evolución de la interpretación del rol del Estado durante la ISI se desarrollan brevemente en el apartado 4 de este ensayo.

3. ESTADO Y POLÍTICA ECONÓMICA DURANTE LA ISI

Partiendo de un análisis de largo plazo acerca de la política económica del Estado en América Latina Sunkel (1991: 25) señala que a partir de 1930 y a lo largo de la etapa de la ISI el Estado comenzó gradualmente a cumplir cuatro nuevas funciones específicas: i) mecanismo financiero, en el sentido de financiar la actividad industrial privada, ii) mecanismo de redistribución de ingresos a través de las políticas sociales tales como educación, vivienda y salud, iii) mecanismo de inversión estatal para aspectos como las comunicaciones, transporte y energía necesarios para el desarrollo, iv) mecanismo de creación de empresas productivas estatales en servicios públicos y determinadas industrias con economías de escala. Complementariamente, y siguiendo a Hirschman (1968), pueden identificarse cuatro “fuerzas motrices” que impulsaron el cambio del rol del Estado en materia de política económica en este período: 1) los problemas de balanza de pagos que sufrían los países de AL, 2) las guerras a nivel internacional, 3) el aumento gradual de los ingresos medios que aumentaba las demandas sociales y 4) una política definida de desarrollo a partir de 1949 (Hirschman, 1968: 630).

Por su parte, Thorp (1998) y Bértola y Ocampo (2011) coinciden en señalar que existieron diversas etapas en la ISI-IDE desde el punto de vista de las políticas económicas adoptadas. En particular, se señala una etapa inicial “pragmática” entre 1930 y 1945 donde no existía un cuerpo de políticas sustanciado en la economía política interna sino en la respuesta a los estímulos externos. A esto siguió una “fase clásica” de 1945 a 1965 de proteccionismo y promoción industrial y de allí hasta 1980 una fase “madura” donde se dio más peso al mercado e incluso se llegó a dar un “ataque frontal contra el rol del Estado” sobre el final de la misma (Bértola y Ocampo 2011: 179).

Por razones de espacio y alcance de este ensayo no es posible describir las políticas implementadas y su evolución durante este período en sus distintas etapas. Sin embargo, es importante destacar cuatro aspectos fundamentales: 1) buena parte de la política económica implementada para la promoción de la industrialización durante la ISI giró en torno a la política cambiaria, aunque de forma claramente desordenada y combinada con medidas restrictivas de las importaciones y exportaciones (aranceles y restricciones cuantitativas) junto con algunos estímulos específicos (Thorp, 1998; Bértola y Ocampo, 2011; Zurbriggen, 2006; Taylor, 1998), 2) tal como señalan Bértola y Ocampo (2011: 168) y Cárdenas, Ocampo y Thorp (2004), contra lo que habitualmente se cree el Estado en AL fue menos intervencionista que en otras regiones del mundo donde la tendencia general era aún a mayores controles y dirigismo estatal. Debido a esto, señalan estos autores, constituye una “leyenda negra” el excesivo intervencionismo del Estado en AL, 3) el impulso industrializador inicial no fue producto del empuje de las élites económicas, sociales, políticas o intelectuales (como pudo ser la CEPAL) sino de las fuerzas objetivas (tal como ya fue señalado: balanza de pagos desfavorable, guerras, aumento de ingresos, caída del patrón oro) que desde la década del 30 y hasta fines de los 40 no dejaron otra opción que comenzar a cubrir las nuevas funciones específicas necesarias para el funcionamiento de la economía en el nuevo contexto internacional (Bértola y Ocampo, 2011) 4) gran parte de la literatura académica especializada señala, de una u otra forma y con diferentes énfasis, que la búsqueda de rentas (particularismo o clientelismo) a través del Estado fue un determinante principal de las orientaciones de política económica y del propio abandono de la ISI en AL. En consecuencia un quinto rol del Estado en materia de política económica durante la ISI que puede agregarse a la clasificación de Sunkel presentada al inicio de esta sección, es el de asignación de cuasi rentas de privilegio (o políticas particularizadas/clientelares) entre los distintos agentes sociales. Se volverá con mayor profundidad sobre este punto en la sección 5 de este ensayo.

4. LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL ROL DEL ESTADO EN LA ISI

Desde el punto de vista de la economía política pueden señalarse, siguiendo a Laclau y Lechner (1981), cuatro grandes líneas de interpretación del rol del Estado en AL que se dieron durante el período de la ISI: 1) una etapa inicial estructural funcionalista donde no se incorporaban elementos histórico sociales ni elementos específicos de AL, 2) La etapa de la concepción centro-periferia funcionalista donde

el Estado pasa a tener una función específica partiendo de su nuevo rol como planificador del desarrollo, 3) El análisis dependentista donde el Estado es meramente una expresión de las estructuras de dominación (lucha de clases en los dependentistas marxistas) y los vínculos de poder interno-externo, 4) el análisis del Estado burocrático autoritario (BA) marcado por las experiencias de regímenes autoritarios en buena parte del continente y, en especial, para los países del cono sur en la década del 60 y 70, interpretada como una “crisis del Estado” como tal en AL por el propio Lechner (1977).

En este marco, y dado el objeto de estudio de este ensayo, se presentan a continuación el análisis del Estado desde la teoría de la dependencia de Cardoso y Faletto (2005) y la concepción del Estado burocrático autoritario de O’Donnell (2009).

4.1 EL ESTADO EN LA ISI PARA LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA DE CARDOSO Y FALETTTO (2005)

Cardoso y Faletto (CyF) postulan que las características del proceso de la ISI estuvieron determinadas por la conciliación de los roles del Estado y de las burguesías nacionales en cuanto el Estado, como instrumento de dominación, pasó a ser expresión de los intereses de dicha burguesía, transformada en grupo dominante. Esto refleja la concepción del Estado de CyF como expresión de las luchas de poder entre los diferentes grupos dominantes (tanto internas como externas a través de sus diferentes “alianzas de poder”). En este sentido, el Estado cumple un rol fundamental para definir el “estilo de desarrollo” en AL ya que refleja la esencia de la dependencia y las estructuras de dominación que la definen (Cardoso y Faletto, 2005: 192).

Bajo este marco de análisis al momento de publicar su libro (1968) CyF identifican 3 tipos de formatos de vínculos entre las burguesías industriales dominantes y el Estado en la etapa de la ISI: 1) la industrialización basada en el “populismo de libre empresa” que estuvo marcada por la conducción de sectores empresariales privados (identificado con el caso Argentino), 2) la industrialización “nacional-populista” (típicamente Brasil) orientada por el creciente empuje de las fuerzas sociales (entre ellas la burguesía), los sectores medios y los populares a través de los sindicatos. Todos actores vinculados al “aparato de poder” y que junto con el sector agroexportador-importador tienen incidencia sobre la conducción de las políticas de desarrollo, 3) industrialización orientada por el “Estado desarrollista”. Este formato estuvo definido por las características de las economías de enclave en la etapa de desarrollo hacia afuera. La debilidad institucional y la necesidad de reorganizar el Estado se unieron a la debilidad de un sector capitalista exportador-importador interno que no contaba con la capacidad de acumular y orientar el capital hacia el mercado interno. El Estado debió suplir dichas carencias a través de un “programa estatal” que sentara las bases de una economía industrial.

De acuerdo a estos autores, en los tres casos el problema de la industrialización consistió en saber qué grupos podrían tomar las decisiones de inversión y consumo reorientando la inversión hacia el mercado interno. Con el problema adicional de incorporar a amplios sectores sociales que el propio proceso de industrialización había movilizado. De ahí, indican CyF, la orientación nacionalista y populista de los gobiernos de ese período, ya que debían conciliar intereses opuestos para reorganizar el eje de poder nacional (Cardoso y Faletto, 2005: 109).

4.2 EL ESTADO BUROCRÁTICO AUTORITARIO (BA)

Varios autores como O’Donnell (2009), Lechner (1977), Furtado (1974) y Cardoso y Faletto (2005) identifican un cambio de rumbo relevante en la alianzas de poder y grupos dominantes a partir de mediados de los años 60, basado en un proceso de transnacionalización de la economía y de la sociedad, que llevaron a un cambio profundo en el rol de Estado en la mayor parte de AL. Se identifica así, aun dentro del esquema general patrimonialista utilizado en este ensayo, una ruptura del modelo populista/desarrollista de la ISI para pasar a una nueva fase donde se hace explícito un nuevo formato de vinculación entre Estado, aparato estatal, nación, gobierno y régimen: el Estado Burocrático Autoritario. A pesar de estas reconfiguraciones, las líneas de política económica mantienen una inercia propia haciendo perdurar la etapa de la ISI hasta el inicio de la crisis de la deuda en los años 80, mucho después de su agotamiento como modelo de acumulación en la región.

Concretamente y siguiendo los conceptos de O'Donnell (2009), el Estado BA es una forma de Estado autoritario que organiza la dominación por parte de una burguesía altamente oligopólica y transnacionalizada. Su especificidad histórica proviene de que aquellos que impulsaron su implantación coinciden en que su requisito principal para solventar la crisis económica y social es subordinar y controlar al sector popular, revertir la tendencia de sus organizaciones de clase y eliminar su expresión en el ámbito político. Desde el punto de vista institucional el Estado se organiza para cumplir principalmente dos roles: la reimplantación del "orden" social mediante la subordinación del sector popular y el de la "normalización" de la economía. Esto implica la exclusión política, la supresión de la ciudadanía y de la democracia de manera de retomar un crecimiento económico con una fuerte impronta "transnacionalizante y sesgada a la redistribución general de los recursos" (O'Donnell 2009: 58). En este sentido se manifiesta un sistema de exclusión económica del sector popular en beneficio de las grandes unidades oligopólicas públicas y privadas con una fuerte orientación a la transnacionalización y un patrón concentrador y excluyente. Por último, O'Donnell destaca, en línea con Coatsworth (2005), la incidencia de las instituciones del Estado BA para "despolitizar" las cuestiones sociales sometiéndolas a lo que se propone como criterios neutros y objetivos bajo una racionalidad técnico-económica en un contexto en que el acceso al gobierno se encuentra restringido a la élite de organizaciones como las Fuerzas Armadas o la cúpula empresarial.

5. LA ASIGNACIÓN DE RENTAS DE PRIVILEGIO COMO ROL ESPECÍFICO DEL ESTADO EN AL DURANTE LA ISI

5.1 UN ENFOQUE NEOSCHUMPETERIANO DE LA BÚSQUEDA DE (CUASI) RENTAS DURANTE LA ISI

En un análisis de la evolución de la economía argentina desde la etapa de crecimiento hacia afuera hasta la década del 90, Notcheff (1996) utiliza un marco conceptual neoschumpeteriano basado en la noción de cuasi-rentas tecnológicas y de privilegio para explicar la dinámica de formación de "burbujas" que sustituyen a la dinámica de desarrollo de largo plazo. El argumento central de este autor es que tanto en la ISI como en las demás etapas analizadas "ni el sistema institucional ni las organizaciones habrían orientado a las élites económicas (en parte también distintas) hacia la búsqueda de cuasi rentas tecnológicas; por el contrario, la influencia de esas élites en las instituciones y organizaciones les habría facilitado la obtención de cuasi rentas de privilegio" (Notcheff, 1996: 115). A esta observación Notcheff suma la idea de que el contexto creado por el Estado, entre otras instituciones, es el que permite o impide que los agentes económicos se orienten a la búsqueda de uno u otro tipo de renta. Es decir que los empresarios no serían, según el autor, innovadores o imitadores por sus características intrínsecas sino porque el marco institucional derivado de los pactos y enfrentamientos entre distintos actores sociales restringe la obtención de cuasi rentas de privilegio.

La noción de proceso de desarrollo se basa entonces en el predominio de las cuasi rentas tecnológicas sobre las de privilegio. De otro modo se asiste a una sucesión de burbujas que impiden el desarrollo de forma permanente. En el contexto del predominio de las cuasi rentas de privilegio las burbujas se forman debido a la elevación del valor de los activos de un sector por encima del equilibrio de largo plazo, pero la ausencia de innovación e inversión hace que eventualmente sean desplazados por nuevos grupos económicos y sociales que son capaces de captar rentas de privilegio en otro sector.

Para el caso concreto de la ISI Notcheff la define como la segunda gran burbuja de la economía argentina, la cual introdujo nuevas limitaciones al desarrollo y acentuó sus características adaptativas y de imitación tardía respecto de las economías desarrolladas y su desarrollo tecnológico. Esto llevó a una economía cerrada y alejada de la competencia internacional donde los grandes agentes económicos pudieron obtener importantes rentas de privilegio basadas en sus posiciones monopólicas en el mercado local. En particular Notcheff señala que durante la ISI "las políticas comerciales, cambiarias, de subsidios y de concesión de reservas, y en general todas las que permiten obtener, preservar o distribuir las cuasi rentas de privilegio y las rentas ricardianas se colocan en el centro de la agenda de la élite económica, de los gobiernos y de la sociedad" (Notcheff, 1996: 120). En resumen la ISI constituyó para la élite

económica una “gran burbuja” impulsada por la obtención de cuasi rentas no tecnológicas basada en la interacción entre el sistema institucional (el Estado en particular) y dicha élite.

5.2 UN ENFOQUE INSTITUCIONALISTA DE LA BÚSQUEDA DE RENTAS DURANTE LA ISI

Como ya fuera mencionado Zurbriggen (2006) utiliza el concepto de “Estado Patrimonialista” como marco para el estudio de los vínculos entre el particularismo, la búsqueda de rentas, las políticas adoptadas durante la ISI y el desempeño económico de América Latina con una mirada institucionalista centrada en los actores. El particularismo, de acuerdo a la autora, “se convierte en la institución dominante de los sistemas latinoamericanos y el rentismo es una clara expresión del particularismo que se reproduce en redes políticas” (Zurbriggen, 2006: 22). De este modo, las políticas adoptadas no fueron el resultado de una acumulación de conocimiento técnico y objetivo sino que fue un proceso de construcción de instituciones rentistas, mediada por los partidos políticos, donde las interacciones entre los distintos actores no se desarrollaron en un espacio neutro sino en uno estructurado por las relaciones de poder. El marco regulatorio e institucional, articulado a través del Estado, estuvo orientado entonces a adoptar políticas discrecionales y a estimular la búsqueda de rentas por parte de los empresarios. El acceso de los grupos empresariales y los partidos políticos al aparato estatal les permitió “acceder a los recursos públicos con fines particulares limitando el funcionamiento de las reglas de juego democrático” (ibíd.).

El rentismo durante la ISI habría propiciado en AL “la reproducción de valores, comportamientos y formas de proceder contrarios a la legitimización e institucionalización del Estado....En concreto, ello impide el desarrollo de la cultura cívica de la prevalencia del bien común” (Zurbriggen 2006: 43). Se procesa así un fraccionamiento y debilitamiento del Estado en beneficio de los grupos dominantes con mayor injerencia política y económica para su beneficio propio. La consecuencia principal de esta situación en el largo plazo es la promoción e institucionalización de la corrupción al hacer divisibles y excluyentes los bienes públicos que provee el Estado llevando a un proceso de reproducción del subdesarrollo que requiere de la reforma del propio Estado para su resolución (ibíd.).

5.3 ANÁLISIS DE LA LITERATURA SOBRE EL ESTADO COMO ARTICULADOR DE LA BÚSQUEDA RENTAS EN LA ISI

Los enfoques sistemáticos y con un marco analítico estructurado para estudiar el rol del Estado como articulador de la búsqueda de rentas durante la ISI, así como la incidencia de este comportamiento en el desempeño económico de América Latina han sido, en general, la excepción en la literatura revisada. En las secciones anteriores se presentaron brevemente dos ejemplos significativos a nivel regional: Notcheff (1996) y Zurbriggen (2006).

Sin embargo, una revisión más amplia de la literatura orientada a la economía política del desarrollo en AL durante la ISI revela que el particularismo o búsqueda de rentas es tenido en cuenta por gran parte de los autores como un factor decisivo para entender el diseño, implementación, resultados o impactos de la política económica durante este período. La falta de un enfoque sistemático que integre la búsqueda de rentas y el rol del Estado al modelo de análisis en la mayor parte de la literatura disponible sobre la ISI entendemos se debe a que no es habitual que se realice un análisis de economía política con la profundidad necesaria para ello (Zurbriggen, 2006; O'Donnell, 2008; Coatsworth 2005).

A efectos ilustrativos se presentan a continuación algunos ejemplos de las diferentes formas en que es posible encontrar a la búsqueda de rentas como un problema central para el desarrollo de la región en la literatura económica que ha puesto foco sobre esta etapa del desarrollo de América Latina.

Enrique Iglesias, en su ensayo de 2006 sobre el “Papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina”, vincula directamente el particularismo con el rol de Estado al señalar que durante el período de la ISI (“paradigma cepalino”) las “amplias tareas de guía, estimulador y partícipe directo en el desarrollo productivo fueron perdiendo eficacia, a medida que el Estado era capturado por intereses particulares sin que instituciones sólidas fueran capaces de ponerles coto” (Iglesias, 2006, p. 7). En consecuencia, a partir de una visión de corte institucional Iglesias le asigna un papel fundamental al Estado donde los vacíos o fallas entre Estado y mercado y del Estado con la sociedad “erosionaron la viabilidad

de un desarrollo sustentable y equitativo” (ibíd.: 10). En particular, de acuerdo a este autor debe atribuirse a la usurpación del Estado por intereses privados a “que se implementaran intervenciones estatales que entorpecieron el funcionamiento eficiente del mercado y promovieron el rentalismo, la especulación y la corrupción” (ibíd.) y que provocaron profundos procesos de desigualdad y exclusión a largo plazo.

En el mismo sentido Fitzgerald (1998: 54), al repasar los argumentos que se han utilizado contra la ISI, indica que “el rentismo se convierte en la fuerza determinante de las opciones tecnológicas, lo que a su vez aumenta el costo de la industrialización y la hace insostenible”. Dornbusch y Edwards (1991), por su parte, en un análisis orientado a los efectos macroeconómicos del populismo durante la ISI indican que la presión popular y las pujas distributivas fueron las causas fundamentales de los desequilibrios macroeconómicos de AL, obstaculizando el crecimiento económico. Al analizar la etapa de desarrollo hacia adentro el Informe de Desarrollo del Banco Mundial de 1987 indicaba que durante esa etapa “la intervención pública en los mercados ha sido intensa, pero fragmentada y persiguiendo objetivos contrapuestos. Esas reglas de juegos fueron inciertas. Ese conjunto de características, en muchos casos, junto con una inadecuada infraestructura, resultaron en una pobre elección de inversiones industriales, un alto costo de hacer negocios, y la dedicación de recursos privados sustanciales para evadir las reglas u obtener privilegios económicos especiales” (Banco Mundial 1987: 92). Dentro de los enfoques más críticos de la ISI, Edwards (1995) señala en relación a la búsqueda de rentas y las políticas implementadas en ese período que “un monto masivo de recursos, incluyendo talento humano calificado, fue retirado de la esfera productiva y dedicado al lobby para lograr un siempre favorable tratamiento de sectores productivos de la economía” (Edwards 1995: 119).

Bértola y Ocampo (2010) introducen también la búsqueda de rentas en su análisis de la etapa de la ISI al indicar que se fue “reproduciendo así una conducta rentística, que antes era de los recursos naturales y ahora se trasladó a sectores que dependían de la protección del Estado” (Ocampo, 2011: 188). Esta afirmación estaría alineada en buena medida al análisis de Notcheff (1996) visto en este ensayo aunque el concepto en Bértola y Ocampo no permea como marco de análisis para el resto de su libro dedicado a la historia económica de AL. Un caso similar presenta Thorp (1998) quién señala la presencia de búsqueda de rentas para los países pequeños de menor capacidad institucional y de diseño de políticas (Thorp, 1998: 299), aunque no lo incorpora al análisis consecuentemente en el resto del libro.

A modo de reflexión final, tal como señala O’Donnell “lo sepa o no, toda estrategia de desarrollo entraña inevitablemente decisiones acerca del papel y los límites del Estado”. Según hemos visto para el caso de AL durante el “paradigma de desarrollo” (O’Donnell, 2008: 217) de la ISI, dichas decisiones provinieron en buena medida de las luchas de poder y alianzas estratégicas entre los actores sociales involucrados que buscaban, a través de la articulación del Estado y la adopción de medidas particularistas, apropiarse de una mayor proporción de excedente económico disponible en la forma de cuasirentas de privilegio.

Se postula entonces en este ensayo que resulta necesario incorporar explícita y sistemáticamente al marco de análisis del estudio del Estado durante la ISI en AL una dimensión que ha estado presente, con diferente énfasis, en buena parte de la literatura especializada sobre la temática en las últimas décadas: el rol específico del Estado como agente de asignación y distribución de cuasirentas de privilegio o políticas particularizadas durante la ISI en línea con los conceptos y definiciones utilizados por Zurbriggen (2006), O’Donnell (1997) y Notcheff (1996).

NOTAS

- 1 Siguiendo a Zurbriggen (2006: 35) se define a la búsqueda de rentas o “rentismo” como “la búsqueda de privilegios por lo empresarios, quienes a partir de la influencia política que desarrollan ante el gobierno consiguen modificaciones de medidas económicas, tales como excepciones, tipos de cambio favorables, ventajas tarifarias, cuotas para la importación, etcétera”. Véase el texto de la autora para un análisis más completo del concepto.
- 2 Si bien estamos de acuerdo en utilizar el concepto de IDE, a los efectos de facilitar la exposición se utiliza en este ensayo el acrónimo “ISI”.

- 3 Por razones de alcance se hace abstracción en este ensayo de la heterogeneidad característica de los países latinoamericanos intentando identificar los factores comunes en la temática propuesta. Esto sin duda constituye una limitación importante de este trabajo.
- 4 En particular Coatsworth (2005: 136) señala a los regímenes autoritarios de AL entre 1964 y principios de los años 80 como responsables de esta situación: “el principal efecto del régimen militar fue ponerle fin a las grandes teorías, así como a las visiones utópicas” al clausurar el debate político en la región, señala este autor.
- 5 El caso más claro es el de Bulmer-Thomas quien explícitamente define a la política económica como uno de los tres determinantes del desarrollo de AL, siendo los otros dos la mecánica del crecimiento guiado por las exportaciones y la “lotería de bienes”.
- 6 Para una fundamentación clara acerca de la especificidad del Estado en AL puede verse Faletto (1989) donde, de acuerdo al autor, el principal hecho diferenciador del Estado respecto de los países desarrollados es que en AL fue el Estado mismo el que instauró el capitalismo, actuando como mediador con el capitalismo internacional y los capitales extranjeros, asegurando así las formas de dependencia existentes.
- 7 Para una discusión crítica sobre el determinismo de las instituciones puede verse Collin (2017), Ibañez (2007) y Khan (2007). Para una contrastación empírica del determinismo de las instituciones sobre el crecimiento económica en AL en la ISI puede verse Taylor (1998).
- 8 En palabras de O’Donnell “El Estado es agente de un interés general pero parcializado; esto es, del interés general (incluso contra voliciones de la clase dominante) de vigencia y reproducción de ciertas relaciones sociales. No es, como se proclama y suele creer, agente de un interés general realmente común e imparcial respecto de las posiciones sociales de los sujetos sociales” (O’Donnell 2009: 19).
- 9 Una clara definición y distinción entre los conceptos de Estado, aparato estatal, nación, pueblo y clase y gobierno y régimen ubicada en el contexto del análisis del Estado burocrático autoritario puede encontrarse en O’Donnell (2009).
- 10 Una discusión profunda y crítica sobre este concepto y su aplicación en la historia de AL puede encontrarse en Zabludovsky (1986).
- 11 Resulta interesante destacar el enfoque de Katz y Cosacoff (2008) respecto al origen “microeconómico” de la ISI en materia de política económica. De acuerdo a estos autores el patrón oro imperante hasta 1930 no permitía casi ningún tipo de flexibilidad en las políticas económicas de los estados de AL. Al caer dicho régimen los hacedores de políticas de estos países ven la posibilidad (y, de hecho, la necesidad) de afectar las variables internas a través de nuevas instituciones y herramientas de política económica.
- 12 Aspecto que ya señalaba Hirschman en 1968 en su clásico ensayo sobre la economía política de la industrialización en la región indicando un “excesivo énfasis puesto en la “fracasomanía” de la ISI” (Hirschman, 1968: 628).
- 13 A modo de ejemplo, Thorp hace referencia a la temprana observación de Mosk de 1950 respecto del “rol destacado” que los empresarios mexicanos le otorgaban al Estado luego de la Segunda Guerra Mundial, pero que “lo que proponían era la intervención de las empresas en el gobierno, no la del gobierno en las empresas” (Thorp 1998: 145). Thorp señala que esto se ajusta a la actitud general que presentaban los grupos industriales en el resto de AL en esos años (ibíd.).
- 14 Con relación a la pertinencia o relevancia actual de CyF vale destacar la observación de Coatsworth (2005: 143) de que estos autores dependentistas (no marxistas), que “se dejaron de leer” hace años son ahora revisitados y sus conceptos cobran nueva vida a través de los trabajos de los institucionalistas como Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu et al. (2005).
El Estado Burocrático Autoritario es consistente con la visión dependentista de Cardoso y Faletto al punto que estos autores incorporan los principales conceptos de O’Donnell en el “postscriptum” de la edición de 1978 de su libro y puede afirmarse que hay una clara secuencia conceptual entre ellos.
- 15 Cabe aclarar que O’Donnell (2009) tiene como punto de partida el “Estado Capitalista” a un nivel de abstracción aun mayor que el utilizado en este ensayo pero esto no impide, entendemos, utilizar la categoría “patrimonialista” para la realidad de AL en particular tal como sugiere Zurbriggen (2006).
- 16 Sobre este punto existen trabajos más recientes como el de Chong y Zanforlin (2001) que analizan la incidencia de los gobiernos autocráticos en la persistencia de las políticas de la ISI en AL. En particular los autores encuentran, utilizando una metodología cuantitativa, que la explicación de dicha persistencia a pesar del fracaso notorio al que se dirigía la ISI sobre fines de los 70 estuvo en la lógica de mantenerse en el poder mientras se mantenían, por un lado las rentas derivadas de su posición y por otro los vínculos de poder con las élites económicas del momento. Esta lógica podía ir en contra de la adopción de buenas políticas y gobierno por parte de los regímenes autoritarios. Roto el balance entre los grupos de poder dominantes en los gobiernos autocráticos (que los llevó a su propio fin), la ISI es finalmente dejada atrás.
- 17 Si bien en este artículo Notcheff analiza solamente el caso argentino entendemos que el marco conceptual y la metodología utilizadas podrían ser ampliados (en futuras investigaciones) al resto de América Latina, posiblemente con resultados similares para la etapa de la ISI.
- 18 Cabe anotar sin embargo que si bien no se enfocan específicamente en la búsqueda de rentas varios autores institucionalistas han desarrollado temáticas muy cercanas con un enfoque (parcial) en AL. Engerman y Sokoloff (2002) por ejemplo, introducen la hipótesis de que en AL la concentración económica inicial llevó a una concentración política, creando instituciones dedicadas a proteger a las minorías privilegiadas. Conceptos similares con una mirada institucional de largo plazo pueden encontrarse Acemoglu, Johnson y Robinson (2005). Asimismo Haber et al. (2003) introducen un modelo de “integración política vertical” como sistema compuesto por un coalición de tenedores de activos que buscan rentas, un Estado

débil y un grupo de intermediarios entre el Estado y los propietarios de activos. Este modelo, sin embargo, es aplicado por los autores solo para México antes del período de la ISI por lo que no es incorporado a este ensayo.

- 19 Una clara excepción es la corriente cepalina original (Centro-Periferia) donde ciertamente no se analizaba las relaciones de poder o una concepción del Estado más allá de la políticas de planificación que este debía implementar (Rodríguez, 2006). Sin embargo revisando los trabajos posteriores de Prebisch sobre finales del período de la ISI el propio fundador de las ideas de la CEPAL indica que “las grandes fallas del sistema no radican ni en el mercado en sí mismo, ni en la libertad económica sobre la que se asienta. Esas fallas surgen de la estructura social y de las relaciones de poder que pervierten la eficiencia social del sistema por la arbitrariedad de la distribución y el ingente desperdicio del potencial de acumulación de capital” (Prebisch, 1981: 283). Claramente estas ideas lo acercan mucho más a los conceptos dependentistas.
- 20 En cierto modo sería posible identificar el “particularismo” también en Cardoso y Faletto. A pesar del énfasis explícito en el proceso político, en su análisis del caso argentino (“industrialización liberal”) indican que las luchas de poder tienen como su expresión final al Estado y, a través de él, la defensa de “particulares intereses económicos” (Cardoso y Faletto, 2005: 116). Vale la pena mencionar para el caso específico de Uruguay el trabajo de Aboal et al. (2003) “Economía política en Uruguay. Instituciones y actores políticos en el proceso económico”.
- 21 Véase Altimir et al. (2008) para profundizar sobre este concepto.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, M., Cimoli, M., Lavarello M (eds.) (2017). “Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina”, Libros de la CEPAL, N° 149, CEPAL, Santiago de Chile.
- Aboal, D. y J. A. Moraes (eds.) (2003) *Economía política en Uruguay. Instituciones y actores políticos en el proceso económico*, Editorial Trilce, Montevideo.
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J.A. (2015). “Las Instituciones como causa fundamental del crecimiento a largo plazo” en CAF, *Economía Política del Crecimiento. Cadenas Causales y Mecanismos Institucionales*, CAF Serie Estado, Gestión Pública y Desarrollo de América Latina, Buenos Aires.
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J.A. (2005) “The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth”, *The American Economic Review*, Vol. 95, No. 3 (Jun., 2005), pp. 546-579.
- Adam, C., Dercon, S. (2009). “The political economy of development. An assessment”. *Oxford review of economic policy*, volume 25, number 2, pp. 173-189.
- Altimir O., Iglesias E. y Machinea J. L. (coord.) (2008). *Hacia la Revisión de los Paradigmas de Desarrollo en América Latina*, CEPAL y SEGIB, Santiago de Chile.
- Banco Mundial (1987) “Informe sobre el desarrollo Mundial 1987”, Banco Mundial, Washington D.C.
- Bértola, L. y Ocampo, J. A. (2011). *Desarrollo, Vaivenes y Desigualdad. Una historia Económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México
- Bulmer-Thomas, V. (1998). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México
- Cárdenas, E., Ocampo, J.A. y Thorp R. (comp.) (2004). “Industrialización y Estado en la América Latina. La leyenda negra de la posguerra”. Fondo de Cultura Económica, *Lecturas de El Trimestre Económico*, N°93, Ciudad de México.
- Cardoso, F.H. y Faletto, E. (2005). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Editorial Siglo XXI, Ciudad de México.
- Chong, A., Zanforlin, L. (2001). “Inward-looking policies, institutions, autocrats, and economic growth in Latin America: an empirical exploration” *BID, Working Paper* N° 446, Washington D.C.
- Cimoli, M. y Porcile, G. (2015). “Productividad y cambio estructural: el estructuralismo y su dialogo con otras corrientes heterodoxas”, en Bárcena, A., Prado, A. (editores) (2015) *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, Libros de la CEPAL, N° 132, Santiago de Chile.
- Coatsworth, J.H., (2005) “Structures, Edowments and Institutions in the Economic History of Latin America”, *Latin American Research Review*, Vol. 40, No. 3, University of Texas Press.
- Collin, C. (2017). “Economic Structures, institutions and economic performance”, *Journal of Economic Structures* (2017) 6:2.
- Cueva, Agustín (1978). *El Desarrollo del Capitalismo en América Latina*. Editorial Siglo XXI, Ciudad de México
- Dornbusch, R y Edwards, S. (1991). *The Macroeconomics of Populism in Latin America*, University of Chicago Press, Chicago.
- Drazen, A. (2000). *Political Economy in Macroeconomics*, Princeton University Press, Princeton.
- Edwards, S. (1995). *Crisis and Reform in Latin America*, Oxford University Press.

- Engerman, S. y Sokoloff, K. (2002) "Factor Endowments, Inequality and Paths of Development among New World Economies," *Economía*, 3; 41-88.
- FCEA-UDELAR, (2012). "Nuevo Plan de Estudios de las Carreras de Contador, Licenciado en Administración y Licenciado en Economía", Montevideo.
- Fajnzylber, F. (1990) *La industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'*, Cuadernos de la CEPAL, N°60, Santiago de Chile, CEPAL.
- Faletto, E. (1989) "La especificidad del Estado en América Latina", *Revista de la CEPAL* N° 38, Santiago de Chile.
- Fitzgerald, V. (1998). "La CEPAL y la teoría de la industrialización", *Revista de la CEPAL* N° Extraordinario RCEX01, Santiago de Chile.
- Furtado, C. (1974). *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana*. Editorial Siglo XXI, Ciudad de México
- Guillen, H. (2007) "De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo", *Comercio Exterior*, Volumen 57, número 4, Ciudad de México.
- Haber, S., Roza, a Maurer, N. (2003). *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876–1929*, Cambridge University Press.
- Hernández, R. (2015) "Transformación del Estado y Paradigmas de Desarrollo en América Latina", en Bárcena, A, Prado, A. (editores) *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Hirschman, A. (1968). "The Political Economy of Import Substituting Industrialization in Latin America", *Quarterly Journal of Economics* 82: 1-32.
- Hounie, A., Pittaluga, L., Porcile, G. y Scatolin, F. (1999). "La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento", *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile.
- Ibañez R., E. (2007). "El debate sobre la "Gran Divergencia" y las bases institucionales del desarrollo económico", *Investigaciones de Historia Económica*, N°7 pp. 133 a 160.
- Iglesias, E. V. (2006) "El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina", *Revista de la CEPAL* N° 90, Santiago de Chile.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1998) "Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones", *Desarrollo Económico*, N°148, vol. 37, enero-marzo.
- Katz, J., Benavente, J.M., Crespi, G. y Stumpo, G. (1996) "Nuevos problemas y oportunidades en el desarrollo industrial de América Latina", Santiago de Chile, CEPAL.
- Kay, C. (1991) "Teorías Latinoamericanas del desarrollo". *Nueva Sociedad* N° 113, Buenos Aires.
- Kay, C. (1999) "Estructuralismo y teoría de la dependencia en el período neoliberal. Una perspectiva latinoamericana", *Revista Nueva Sociedad*, N°158, diciembre, Venezuela.
- Khan, M. (2007) "Governance, Economic Growth and Developments since the 1960s", *UN/DESA Working Paper* N° 54, Nueva York.
- Lechner, N. (1977) "La crisis del Estado en América Latina", *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 39, No. 2 (Apr. - Jun., 1977), pp. 389-426, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.
- Laclau, E. y Lechner, N. (1981). *Estado y política en América Latina*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1996) "La experiencia argentina: ¿desarrollo o sucesión de burbujas", *Revista de la CEPAL* N° 59, Santiago de Chile.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ocampo, J. A. (2008). "Los paradigmas del desarrollo en la historia latinoamericana" en Altimir O., Iglesias E. y Machinea J. L. (coord.) *Hacia la Revisión de los Paradigmas de Desarrollo en América Latina*, CEPAL y SEGIB, Santiago de Chile.
- O'Donnell, G. (1997). *Contrapuntos: ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización*, Editorial Paidós, Buenos Aires.
- O'Donnell, G. (2008) "Los desafíos actuales de la democracia y el desarrollo", en enAltimir O., Iglesias E. y Machinea J. L. (coord.), *Hacia la Revisión de los Paradigmas de Desarrollo en América Latina*, CEPAL y SEGIB, Santiago de Chile.
- O'Donnell, G. (2009). *El Estado Burocrático Autoritario*, Editorial Prometeo, Buenos Aires.
- Prebisch, R. (1981). *El capitalismo periférico*, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, CEPAL, Santiago de Chile.

- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*, Editorial Siglo XXI, Ciudad de México.
- Rodrik, D., Subramanian A. y Trebbi, F. (2004) "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, No. 2 (Jun., 2004).
- Sunkel, Osvaldo (1991). "Auge, crisis y renovación del Estado: una perspectiva de largo plazo", en Matías Tagle (ed.), *Los desafíos del Estado en los años 90*, Foro 90-CPU, Santiago de Chile.
- Sztulwark S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Universidad Nacional de General Sarmiento, PrometeoLibros, Buenos Aires.
- Taylor, A. (1998) "On the Costs of Inward-Looking Development: Price Distortions, Growth, and Divergence in Latin America", *The Journal of Economic History*, Vol. 58, No. 1 (Mar., 1998), pp. 1-28, Cambridge.
- Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Banco Interamericano de Desarrollo y Unión Europea, Washington D.C.
- Weber, M. (1987). *Economía y Sociedad*, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- Zabludovsky, G. (1986). "Max Weber y la Dominación Patrimonial en América Latina", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, N° 124, Ciudad de México.
- Zurbriggen, C. (2006). *Estado, empresarios y redes rentistas durante el proceso sustitutivo de importaciones*, Editorial Banda Oriental, Montevideo.
- Zurbriggen, C. y Travieso, E. (2016). "Hacia un nuevo Estado desarrollista: desafíos para América Latina", *Perfiles Latinoamericanos* 24-47, FLACSO, Ciudad de México.

RESEÑA SOBRE EL XVIIITH WORLD ECONOMIC HISTORY CONGRESS, 2018

CAROLINA ROMÁN*

Entre el 29 de julio y el 3 de agosto de 2018 se celebró el XVIIIth World Economic History Congress, “Waves of Globalization” en el Massachusetts Institute of Technology (MIT), en Boston, Estados Unidos, organizado por la Asociación Internacional de Historia Económica (IEHA). La coordinación general de la organización del congreso estuvo a cargo de la Prof. Anne McCants, investigadora del MIT.

El programa incluyó 197 sesiones que recorrieron una diversidad de temas, periodos, regiones y enfoques. Tuvo lugar la competencia de tesis de doctorado en la cual presentaron sus trabajos los candidatos nominados en tres categorías, según períodos históricos: periodo medieval hasta la era moderna temprana, largo siglo XIX, siglo XX. Se realizó la sesión de posters de estudiantes, que fueron seleccionados para participar de dicho evento y se organizaron tres presentaciones de libros. Durante los días del congreso se exhibieron publicaciones e información por parte de prestigiosas editoriales y organizaciones. Las sesiones plenarios estuvieron a cargo de destacadísimos académicos. Sevket Pamuk (Ataturk Institute for Modern Turkish History at Bogazici –Bosphorus– University) dictó la conferencia inaugural titulada “Waves of Globalization and the Economic Historian”. La conferencia principal estuvo a cargo de Thomas Piketty (Paris School of Economics and EHESS) cuyo título fue “Rising Inequality and the Changing Structure of Political Conflict”. La sesión de clausura tuvo como tema central el rol de la mujer en el crecimiento económico y contó con la presentación de dos destacadas profesoras y fue moderada por Jan De Vries (University of California, Berkeley). Jane Humphries (Oxford University) realizó la presentación “From the Wings to Centre Stage: Women and Economic Growth and Structural Change in Europe during the Pre-Industrial and Industrial Eras”. Claudia Goldin (Harvard University) presentó “A Long Road: The Quest for Career and Family”. El programa completo puede consultarse aquí: <http://wehc2018.org/>

Como es habitual, en el marco del congreso se celebró la Asamblea General de la Asociación Internacional de Historia Económica, en la cual participamos como representantes de AUDHE. El orden del día de la asamblea incluyó los siguientes temas: a) aprobación del acta de la Asamblea General celebrada en el 2015; b) anuncio de los nuevos miembros de la IEHA; c) nuevo comité ejecutivo de la IEHA; d) reporte sobre la organización del congreso 2018; e) presentación del informe financiero de la IEHA 2015-2018; f) reporte del comité de auditoría; g) reporte del secretario General de la IEHA; h) presentación de la convocatoria para el XIX WEHC que se celebrará en París en 2021.

Al congreso asistieron trece socios de AUDHE con participación en una variedad de instancias: diez presentaciones de ponencias, organización de una sesión, comentaristas de ponencias en varias sesiones, una presentación de libro, una participación de la competencia de posters y una conferencia en una de las sesiones presidenciales. Celebramos desde AUDHE la activa y fructífera participación de esta delegación de investigadores.

* Presidenta de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE)

Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay. croman@iecon.ccee.edu.uy

Reseña del libro: LA TENSIÓN* ENTRE LA PLANIFICACIÓN Y LA PRESUPUESTACIÓN

JUAN PABLO MARTÍ **

(* Del lat. *tensio*, -ōnis f. Estado de un cuerpo sometido a la acción de fuerzas opuestas que lo atraen. *Diccionario de la Lengua Española*. Real Academia Española)

El presente trabajo quiere ser la exposición de las tensiones que plantea el libro “50 años de la historia de la OPP”, coordinado por Luis Bértola y publicado en 2018 por la Editorial Fin de Siglo. El libro es el producto de un convenio de colaboración entre la Asociación Pro-Fundación para las Ciencias Sociales (APFCS) y la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP). En el equipo de investigadores encabezados por Luis Bértola participaron (por orden alfabético): Jorge E. Álvarez, Reto Bertoni, Mauro Casa, Martha Jauge, Conrado Ramos, María José Rey, Andrés Rius, Javier Rodríguez Weber y Oscar Sarlo. Además contó con la colaboración de Jimena Curbelo y Sofía Ponce de León.

El título de esta reseña quiere hacer énfasis en las tensiones presentes en el trabajo encomendado por la OPP a este equipo de investigadores. La tensión que se describe en el título entre el cometido de planeación y el de presupuestación es apenas una de las tensiones presentes en el libro. Me encargaré de presentar algunas de estas tensiones.

La primera tensión que aparece es entre los conceptos teóricos y la práctica de la OPP. El libro dedica las primeras 100 páginas a exponer los antecedentes relevantes —especialmente los referidos a la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico, CIDE—, las discusiones conceptuales respecto de la planificación y el desarrollo y el diseño jurídico con que se crea la OPP. Las siguientes 150 páginas están destinadas a la historia de la OPP. Los conceptos que se exponen en la primera parte son los que guían el análisis y tensionan a la segunda. A lo largo del trabajo los autores tensionan todo el tiempo entre el proyecto de la OPP y la práctica misma.

La segunda tensión refiere a los cambios y permanencias a lo largo de su historia. El libro periodiza la trayectoria de la OPP tomando en cuenta los siguientes aspectos: criterio cronológico, presencia o no del régimen democrático, peso relativo de los componentes de planeamiento y presupuesto y concepciones de la labor de planeamiento y presupuesto, y la visión general sobre el rol del Estado (pág. 24). De acuerdo a estos criterios establecieron los siguientes períodos: a) Los primeros años de funcionamiento de la OPP (págs. 11-134); b) La Secretaría de Planificación, Coordinación y Difusión (SEPLACODI) (págs. 135-152); c) la restauración democrática (págs. 153-168); d) La OPP 1990-2005: control presupuestal y reforma del Estado sin planificación del desarrollo; y e) La OPP bajo los gobiernos del Frente Amplio (págs. 203-239). Para cada uno de estos diversos períodos —diversos incluso en la calidad descriptiva del título que lo presenta— los autores intentan dar cuenta de las siguientes dimensiones: i) el contexto político, económico e ideológico del período; ii) la planificación y los planes de desarrollo económico y social, cuando la hay; iii) la elaboración del presupuesto nacional y la rendición de cuentas, en caso de que existan; iv) el análisis de las empresas públicas y su funcionamiento, presupuestos, planes y tarifas; v) los procesos de modernización o reforma del Estado, cuando aparecen en la agenda; vi) las políticas de descentralización y desarrollo territorial; y vii) la instalación y funcionamiento de las comisiones sectoriales.

** PHES, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR

Todas estas dimensiones formaron parte del accionar de la OPP a lo largo de su historia, pero los distintos componentes estuvieron tensionados unos con otros. No porque necesariamente fueran opuestos sino porque en los distintos períodos la priorización se volcó a unos o a otros. En la primera etapa de la OPP la definición de las estrategias de desarrollo económico y social a través de planes fue una prioridad, aún con “conducciones, con improntas bien distintas entre sí, que respondían a ideologías dispares, pero que mantenían en común la necesidad de pensar el rumbo en el largo plazo y plasmarlo en planes de desarrollo” (pág. 116). En tanto, en la etapa 1990-2005, “la planificación se desdibujó tras la desaparición de la División de Planeamiento General” (pág. 173). Esta tensión entre planificación y presupuestación también tuvo su expresión al interior de los períodos establecidos. Es interesante y sugestiva la descripción de la OPP durante el período frenteamplista. Los autores sugieren un paréntesis en el énfasis planificador. Señalan en “la tercera administración del FA ... la reaparición del discurso [planificador] que había resurgido en el 2005, que se había fortalecido y llenado de contenido en el período 2007-2009, y que había bajado de tono en 2010 para diluirse a partir de 2011” (págs. 215-216). En ese período intermedio, los propios autores advierten “la tensión ... entre dos grupos técnicos a los que la decisión presidencial colocó respectivamente en el MEF y en la OPP” (pág. 217).

Esto nos lleva a una tercera tensión que aparece en el libro y que tiene que ver con su estructura y el armado. El análisis de los diferentes componentes y dimensiones anteriormente presentadas obedece a distintas perspectivas y enfoques disciplinares de los autores: “la historia de la OPP a lo largo de sus años de existencia y desde la óptica de estas dimensiones, fue estudiada por separado por sendos especialistas” (pág. 24). Podemos ver entonces cómo el libro pasa de un enfoque centrado en la historia económica, al analizar el marco de la economía política de la época, a otro centrado en la ciencia política cuando presenta los procesos de modernización y reforma del Estado y llega al Derecho cuando analiza el marco jurídico en el que se mueve la OPP. Estos distintos enfoques disciplinares implican diferentes perspectivas, lenguajes, tratamientos de fuentes, etc. La tensión entre las partes y el todo se resuelve la mayoría de las veces de forma satisfactoria, aunque no logra evitar saltos bruscos en la lectura.

Finalmente, la última tensión, tal vez la más importante, tiene que ver con la introducción y las conclusiones. El capítulo introductorio (págs. 17 a 34) constituye una valiosa pieza de análisis que presenta y sintetiza las ideas y los argumentos centrales con una visión de largo plazo. En tanto las conclusiones (págs. 243-244) representa un cierre meramente descriptivo que no condice con el exhaustivo análisis realizado. Tal vez el mejor resultado de esta tensión hubiera sido un movimiento de ajedrez y realizar un meditado enroque entre introducción y conclusiones. Aunque esto es fácil decirlo una vez terminada la partida. Esta valoración no disminuye en nada el mérito de un trabajo que da cuenta de la historia de manera satisfactoria, pero que, por sobre todas las cosas, nos invita a pensar por la relación entre planificación y desarrollo. Por eso podemos afirmar que es un trabajo de lectura obligatoria para científicos políticos, políticos, economistas, historiadores económicos, planificadores, etc., interesados y tensionados por las estrategias de desarrollo económico y social.

Reseña del libro: TRIGO Y TRABAJO. GANAR EL PAN CON EL SUDOR DE LA FRENTE

de Rodolfo G. Frank (2017),
Buenos Aires, Editorial Dunken.

PABLO CASTRO SCAVONE *

Agrónomo, docente e investigador, Rodolfo G. Frank tiene una larga trayectoria en el estudio de la mecanización agraria en Argentina. Entre otros trabajos, publicó en la revista *Todo es Historia* “La segadora” en 1994, “La trilladora” en 2002, “El arado a vapor en la Argentina” en 2004 y “Los primeros tractores: la transformación del trabajo rural” en 2015. A su vez, ha venido cumpliendo una ardua tarea de recopilación y sistematización de información del sector agrario argentino que, además, está disponible para ser consultada por docentes, investigadores y público en general en “La base de datos de Rodolfo G. Frank”. De modo que el libro “Trigo y Trabajo. Ganar el pan con el sudor de la frente” publicado en 2017 por el autor en la Editorial Dunken no es una obra aislada, sino el resultado de un trabajo hecho a conciencia por un investigador que ha dedicado su vida al estudio de la economía agraria y que, en esta etapa de su carrera académica, nos presenta este ambicioso libro.

El título de la obra expresa con claridad la motivación de su autor. “Trigo y Trabajo. Ganar el pan con el sudor de la frente” es una historia de la mecanización del cultivo de trigo en la región agrícola extensiva por excelencia de la parte sur de América, La Pampa. Sin embargo, de las muchas maneras posibles de abordar este desafío el autor optó por hacerlo desde el punto de vista del trabajo. Es un hecho conocido empíricamente que el paisaje agrario se ha transformado con la llegada de las máquinas y que su impacto en las tareas agrícolas ha sido enorme. La creciente producción por hora de trabajo humano y por unidad de superficie tuvo su correlato en la reducción cada vez mayor del insumo de trabajo del agricultor, no sólo en lo que se refiere al tiempo requerido sino, también, en la energía humana y lo penoso del trabajo. Sin embargo, no abundan estimaciones que permitan cuantificar este fenómeno con una mirada de largo plazo. El autor se propone, aun reconociendo las dificultades que implica este desafío, comenzar a saldar esta falencia.

En este trabajo, el autor hace un gran aporte a la historiografía agraria latinoamericana al realizar estimaciones de insumo y productividad del trabajo para un período extenso que abarca los siglos XIX y XX. Y un sello distintivo de la obra, que la respalda, enriquece y dota de mayor consistencia analítica, es que encuentra en la historia un sustento indispensable para el análisis cuantitativo en el estudio de largo plazo de fenómenos económicos. En ese sentido, la obra también aporta una gran cantidad y variedad de elementos de análisis que le dan contenido a una historia de la mecanización del cultivo de trigo en Argentina. Especial destaque merece, en este sentido, el uso de fuentes de época, ya que, es este el principal método que utiliza el autor para enfrentar el desafío de determinar la técnica cultural de producción de trigo prevaleciente en cada contexto histórico.

* Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay.

Merece especial destaque el interés del autor por llegar a un público amplio. En este punto es grato reconocer una característica del libro, esto es, su perfil didáctico. La profusa información cuantitativa y la completa revisión bibliográfica convive con ilustraciones que pintan el paisaje agrario pampeano en cada época, claro está, por elección del autor, un paisaje dominado por trabajadores y máquinas. A su vez, es común, al final de los capítulos, encontrar un glosario que informa acerca del significado de algunos términos poco comunes para el lector del presente y que contribuye a una mejor comprensión del relato histórico. De modo que, al recorrer los capítulos, el lector podrá tomar nota de las cifras que sirven de base a las estimaciones en cada época pero tendrá también una panorámica repleta de ejemplos útiles sobre los diversos tipos de maquinaria agrícola e información sobre: sus orígenes en los países centrales, la forma en que se dieron a conocer (por ejemplo, a través de ferias y revistas especializadas), el periplo de su adaptación a las condiciones locales, sus usos alternativos, los sistemas agrarios en que son utilizadas y aspectos claves para comprender las principales características que, históricamente, han moldeado el proceso de adopción y difusión de la mecanización agrícola pampeana.

El libro está estructurado en trece capítulos escritos en forma relativamente independientes uno del otro, no obstante, al recorrerlos el lector se irá involucrando con la historia de la mecanización agraria de la región pampeana. Hay un orden cronológico que guía el análisis. El autor dedica los capítulos iniciales del libro a presentar los primeros desarrollos de la agricultura que, aunque poco tecnificada en términos relativos, sienta las bases de las grandes transformaciones que tuvieron lugar en la segunda mitad del siglo XIX. Allí repasa de forma somera el período de cazadores recolectores que caracterizaron el paleolítico, las primeras experiencias en la domesticación de animales y plantas del período neolítico, las primeras experiencias sistemáticas de cultivos llevadas a cabo por los agrónomos romanos y los primeros adelantos técnicos de la Edad Media. Hasta aquí no hay más que una brevísima panorámica introductoria de los comienzos de la agricultura y de la producción mundial de trigo. El cuarto capítulo está dedicado a presentar la técnica primitiva de producción de trigo y las adaptaciones que fue necesario realizar en la región del Río de la Plata al comenzar a transitar el siglo XIX, caracterizada por la abundancia de tierras y la escasez de trabajo. Como queda explícito en este capítulo, la técnica consistía, básicamente, en el arado (con arados de madera denominados “arados del país” tirados por bueyes), la rastra hecha con ramas se utilizaba para preparar la tierra antes de la siembra, la cual se realizaba a mano, posteriormente, la cosecha, que comenzaba segando la mies con hoz para luego engavillar a mano y trasladar las gavillas en recipientes de cueros tirados a la cincha hasta el lugar del emparve. A continuación, se daba paso a la trilla, la que era realizada “a pata de yegua”, para luego culminar con la aventada, limpieza y embolsada manual del grano. La descripción que realiza el autor en este capítulo contribuye a visualizar la complejidad de las tareas agrícolas y comprender el lugar que ocupaba el agricultor en ellas hasta que comienza, paulatinamente, a ser desplazado por las máquinas.

En los siguientes ocho capítulos se presentan los principales hitos de la mecanización agraria pampeana. Se analiza, desde varios frentes y con profundidad: el impresionante impacto en el empleo y la producción de la segadora mecánica y sus perfeccionamientos (la segadora-espigadora y la segadora atadora), el trascendente paso a la trilladora mecánica que permite dar un gran salto en la sustitución, paulatina, del uso de energía animal (requerido para realizar la trilla “a pata de yegua”), la difusión limitada del arado a vapor en la región pampeana, los distintos sistemas de siembra (manual, al voleo, siembra en línea y siembra directa), el complejo mundo de la tracción a sangre (bueyes y caballos), la introducción, adopción y difusión del tractor y, finalmente, el periplo de la cosechadora, una máquina que combina las dos tareas que requieren mayor cantidad de trabajadores en la cosecha, la siega y la trilla, y que en sus versiones modernas incorpora el sistema de autopropulsión y la posibilidad de realizar la carga a granel.

Los principales resultados y conclusiones se presentan en el capítulo final del libro acompañado de tablas y gráficos. En el Cuadro 3, se reportan las estimaciones de la evolución del insumo de trabajo, el rendimiento, la productividad y la capacidad de trabajo en la producción de trigo. Una primera constatación es que la intensificación en la producción de trigo no se produce hasta la segunda mitad del siglo XIX. El lector podrá observar que el insumo de trabajo medido en horas-hombre por hectárea disminuyó 3,2% acumulativo anual en los 160 años que van desde 1850 hasta la actualidad y que también disminuyó 0,2% anual el requerimiento energético diario

medio de una persona, lo que da cuenta de un trabajo menos penoso —en palabras del autor— y, en contraposición, un aumento de la productividad del trabajo medida en kilogramos de trigo por hora-hombre en el entorno de 4,4% anual. El autor ejemplifica estos resultados señalando que “mientras un colono fundador de la Esperanza [Colonia Agrícola de Argentina fundada a mediados del siglo XIX] debía trabajar 170 horas para cultivar una hectárea de trigo, el productor de comienzos del siglo XXI que lo hace mediante siembra directa sólo requiere algo menos de una hora” (Frank, 2017, pp. 254). Si bien el lector apresurado puede recurrir directamente al capítulo final del libro para conocer el resultado de las estimaciones, no se debe perder de vista que es en los capítulos previos donde encontrará el detalle de las estimaciones y su fundamento en la forma concreta que adoptó la técnica cultural en cada época.

Rodolfo G. Frank expresa en este libro su interés por la economía agraria argentina echando mano, concienzudamente, del método histórico. Es un gran trabajo, enriquecedor y recomendable, que se involucra con el pasado, que trata un tema de absoluta actualidad y que, en las páginas finales, deja la sensación de que son más las preguntas que las respuestas, lo que no es poca cosa. Es un libro que enseña, inspirador para estudiantes y jóvenes investigadores y de utilidad para especialistas en la materia que encontrarán en esta investigación estimaciones relevantes para el estudio del agro pampeano en el largo plazo.

EVOCACIÓN DE JOSEP FONTANA (1931-2018)

RICARDO ROBLEDO HERNÁNDEZ*

Cuando Jaume Vicens Vives murió en 1960, John Elliot lo comparó con Namier “sin respeto alguno por las más santas tradiciones históricas, sobre todo cuando habían olvidado los terrenos de la historia social y económica”. Como de costumbre, la renovación vino de fuera: el Congreso Internacional de Ciencias Históricas de París en 1950. Entre los discípulos de Vicens, impulsor en España de la renovada historia económica con su *Manual de historia económica de España* (1959), que tuvo prolongada influencia, estaban Jordi Nadal (1929) y Josep Fontana, quien nos dejó a fines de agosto pasado. Se estaba gestando entonces una de tantas rupturas intelectuales que se irían abriendo paso lentamente en el régimen franquista; tan pausadamente que se necesitaron veinte años más para su muerte oficial. Justamente ahora celebran los 40 años de la Constitución.

Josep Fontana, quien solía recordar el saqueo de la casa de sus padres por las *tropas* de Franco en la toma de Barcelona (enero de 1939), vivió la mitad de su vida durante la dictadura. La influencia de la tradición marxista, por muy crítica que fuera en la línea de Gramsci o, más tarde, de E.P. Thompson, no era buena carta de presentación, sobre todo para quienes concebían la historia como algo más que un entretenimiento o un oficio para medrar. En 1966 fue expulsado junto con otros profesores de la Universidad de Barcelona. Cuatro años después presentó la tesis doctoral: *La quiebra de la monarquía absoluta, 1814-1820. La crisis del Antiguo Régimen en España*. Estaba a punto de cumplir los cuarenta años.

Es evidente que la carrera académica no había sido su objetivo principal, aunque la había empezado tempranamente, en el curso 1956-1957, al lado de John Lynch (1927-2018) como profesor auxiliar en el Departamento de Estudios Hispánicos de la Universidad de Liverpool. Su intención inicial era “trabajar sobre cómo afectaba la desamortización a los campesinos”. Vicens Vives le había recomendado a Pierre Vilar (1906-2003), otro de sus maestros, quien le escribió: “No es una ciencia fría la que queremos, pero es una ciencia”. Y esa fue una de sus enseñanzas: la capacidad de explicar los problemas reales de los hombres y hacerlo con rigurosidad.

“Lo que me ha interesado sobre todo es la búsqueda de los nexos que enlazan la evolución económica y los hechos políticos”, escribió en el prólogo de *La quiebra de la monarquía absoluta* (1971). El modelo explicativo se articulaba en la triple crisis del comercio colonial, de la Hacienda y de las economías campesinas, un proceso lleno de rupturas y adaptaciones. Alguna de estas hipótesis, como la pérdida del comercio colonial, fue discutida. Pero no cabe duda de que el cese del tráfico colonial afectó a las ramas más dinámicas de la economía española e hizo insostenible el déficit de la balanza de pagos en una coyuntura deflacionaria. Y cambiar América por Europa se pudo hacer pronto con los vinos generosos o el aceite pero no con otros productos.

La quiebra – uno de los tres libros que, en mi opinión, armaron la historia socioeconómica española durante decenios (los otros dos serían *El fracaso de la revolución industrial* de J. Nadal [1974] y el libro de E. Malefakis, *Reforma agraria y revolución campesina* [1971])– agitó el estancamiento de la “historia ensimismada” que todavía dominaba en las cátedras de muchas universidades. La visión que ofreció del liberalismo y de la historia, que debió juzgarse materialista, suscitó enemistades diversas. El Opus Dei, por ejemplo, prohibió a sus miembros la lectura de los libros de Fontana, especialmente *Historia. Análisis del pasado y proyecto social* (1982, 2013³), pero también *La crisis del Antiguo Régimen (1808-1833)* (1979, 1992³). Otras distancias (o incluso descréditos) tienen motivaciones distintas que van más allá del estilo desenvuelto con que escribió sus libros.

* Catedrático jubilado de Historia Económica. Investigador visitante de la Universitat Pompeu Fabra (Barcelona)

En 1970 Fontana volvió a la docencia en la recién creada Universidad Autónoma de Barcelona (Bellaterra) – a donde llegaron también varios de los represaliados de 1966 que dieron prestigio en historia y economía a aquella institución – y continuó su actividad académica en otras universidades.¹ Muchas de sus clases, conferencias o seminarios se convirtieron en publicaciones que solo atendiendo a los libros suman unos treinta, incluido uno de los póstumos. La envergadura de la obra hace imposible cualquier selección aunque resulta inevitable citar dos de sus últimos libros que trazaron la historia social, económica y política del siglo que empezó en 1914 “hasta nuestros días”: *Por el bien del imperio: una historia del mundo desde 1945* (2011) y *El siglo de la revolución: una historia del mundo desde 1914* (2017).²

Si hubo una perspectiva vertebradora de toda su investigación, esa fue la crítica a la visión lineal del progreso que tomó nuevo impulso al calor de la recesión económica abierta en 2007-2008. Los costes sociales del crecimiento económico se abordaron en dos aspectos, el de la desigualdad económica y el de los límites del crecimiento agrario (Robledo, 2018). Fontana ofreció un complejo marco explicativo poco frecuente: muy buena divulgación, con un alto nivel de información, actualizado al día, integrando los problemas de la desigualdad económica y social, que Piketty había popularizado, junto con las variables políticas de las que el autor francés, según él, había prescindido. Como en el libro de *La quiebra* estábamos ante “los nexos que enlazan la evolución económica y los hechos políticos”. Y, en efecto, al introducir la dimensión política se hacían variar las visiones sobre la desigualdad de Kuznets o Van Zanden. Del mismo modo como se había defendido en el manifiesto de mayo de 2009 –firmado por cuarenta economistas norteamericanos, que incluían a premios Nobel como Arrow, Stiglitz o Solow— relacionó “la creciente desigualdad con la erosión de la capacidad de los trabajadores para organizarse sindicalmente y negociar colectivamente” (citado en *Por el bien del Imperio*, p. 836).

El hilo intelectual de W. Benjamin es el que permite unir las investigaciones de los orígenes del capitalismo con los relativos a su fase más avanzada, que suele denominarse capitalismo neoliberal. Fontana citó más de una vez el *Libro de los Pasajes* en el que se sostenía que la burguesía estuvo desde los inicios de la revolución francesa en contra de los “derechos sociales del proletariado”. Ya en 1831 –continúa Benjamin – la burguesía tiene asumida la existencia de la lucha de clases en el *Journal des Débats*: “Todo fabricante vive en su fábrica como los dueños de las plantaciones entre sus esclavos”. Y por lo tanto desde los orígenes, precisa Fontana, está instalada la desigualdad económica que solo ha remitido en unos cortos periodos de la historia contemporánea, como en “los treinta gloriosos” de 1945-1975, que dieron fin cuando desapareció el temor a los fantasmas de 1917. Si hay una expresión que le pareciera inapropiada, esa era la de “burguesía revolucionaria”...

Al igual que ocurrió a fines del XIX con la visión pesimista de Arnold Toynbee de la “revolución industrial” que asociaba al “climaterio británico” (Toynbee, 1884), Josep Fontana se hizo eco de perspectivas poco complacientes sobre el desarrollo económico en general, cuyas previsiones en la actualidad tienden a no ser muy venturosas. Resulta interesante que se haya recuperado ahora el discurso de Alvin Hansen de 1938 (Hansen, 1939) en la American Economic Association sobre el estancamiento secular y las “débiles y anémicas recuperaciones” que dificultaban el pleno empleo.

No abundan los historiadores que sean capaces de cultivar el huerto de su país sin desconocer el de la orilla latinoamericana. En la entrevista efectuada por Arrascaeta (1998) pueden verse los fuertes vínculos que mantenía en varios países, como ilustran las referencias que cito sobre historia económica publicadas en Chile y Brasil. Esto me da pie para concluir esta semblanza con la preocupación que le merecía la deriva de alguna historia económica, aunque habría que advertir que resulta forzado catalogar a Fontana como historiador económico. En realidad pasaría casi lo mismo si cambiáramos el adjetivo por agrario o político. De modo que sus reflexiones sobre la historia económica pueden estar dispersas en libros sobre el liberalismo del XIX o en los de metodología de la historia. Sería la mejor demostración de su acercamiento a la *historia total*, aspiración con más predicamento ayer que hoy.

Con la muerte de Josep Fontana desaparece una forma de hacer historia, quizá cercana a la extinción, porque las nuevas generaciones, o bien carecen de la preparación para hacer historia económica al viejo estilo (conocimientos de geografía y pensamiento político/económico, filosofía, historia...), o bien están obligadas por necesidades de supervivencia académica a seguir los vientos que impone la captura del JCR (Journal citation Index). Ya no importa el *qué* sino el *dónde*. Además, como advertía Solow, “un poco de habilidad y de persistencia nos puede llevar al resultado que deseemos” (citado en Fontana,

2014:13). El peligro es que, como advertía él, la simplificación cada vez mayor de los datos con los que se opera ha alejado progresivamente la investigación de la complejidad de la vida real. Y todo ello con el aura del cientifismo. Una cita sobre este problema me sirve para concluir esta evocación

Los abusos del cientifismo se dan sobre todo en el campo de la historia económica, donde es habitual el uso de modelos simplistas de los que se pretende deducir conclusiones de alcance global. Las cuantificaciones en que se basan suelen ser inseguras porque, como ha dicho Tony Lawson³, la naturaleza de la realidad social es tan compleja que las formas de razonamiento matemático deductivo resultan generalmente inadecuadas para describirla. Lo cual no es una crítica a la cuantificación, que no tendría sentido viniendo de un matemático, sino una exigencia de rigor en las deducciones formuladas a partir del material cuantitativo (2011: 245)

NOTAS

- 1 Catedrático de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Valencia (1974-1976), de la Universidad Autónoma de Barcelona (1976-1991) y de la Universidad Pompeu Fabra donde fundó el Instituto Universitario de Historia Jaume Vicens Vives (1991-2002) y en cuyo centro permaneció luego como profesor emérito. Presidente de la Asociación de Historia Económica (2001-2005).
- 2 En Fontana (2018: 51-90), libro editado con motivo de su investidura como Doctor Honoris Causa por la Universidad de Valencia en 2016, se encuentra la relación más completa de su obra que ocupa 40 páginas.
- 3 Tony Lawson: "The current economic crisis: its nature and the course of academic economics", Cambridge Economic Journal, vol. 33, 2009, pp. 759-777.

REFERENCIAS

- Arrascaeta, E. ([2018]1998), "Una entrevista desconocida", <https://derehistoriographica.wordpress.com/2018/08/30/josep-fontana-la-vocacion-de-la-historia-una-entrevista-desconocida-de-1998>
- Benjamin, W. (2013) Libro de los Pasajes, Madrid: Akal.
- Elliott, J.(1960), "La revolució historiogràfica de Vicens vista per un estranger". *Serra d'Or*;11, pp. 13-14.
- Fontana (2011), "Espacio global y larga duración; sobre algunas nuevas corrientes de la historia", *Historia 396* (Chile), vol. 1, núm. 2 (2011), pp. 237-246.
- Fontana (2014), "El futuro de la historia económica", *História econômica & Historia de empresas* (Brasil), vol. 17, núm. 1, pp. 9-27.
- Fontana, J. (2018), *Sobre la Història i els seus usos públics*. Ed. Universitat de València.
- Fontana (2019), *Capitalismo y democracia, 1756-1848. Como comenzó este engaño*. Barcelona: Crítica.
- Hansen, A. (1939), "Economic Progress and Declining population Growth". *American Economic Review*, XXIX (1), pp. 1-15.
- Robledo, R. (2018a), "Josep Fontana y la Historia Económica" *Investigaciones de Historia Económica* Volume 14, Issue 3, October, p. 139.
- Robledo, R. (2018b), "El 'infatigable zapador': la historia agraria de Josep Fontana". *Historia Agraria*, 76, pp. 7-16.
- Toynbee, A. (1884), *Lectures on the Industrial Revolution in England: Public Addresses, Notes and Other Fragments, together with a Short Memoir by B. Jowett*, London, Rivington's.

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica

